
MICROCRÉDITO EN EL PERÚ:
QUIÉNES PIDEN, QUIÉNES DAN

MICROCRÉDITO EN EL PERÚ:
QUIÉNES PIDEN, QUIÉNES DAN

Felipe Portocarrero Maisch
Carolina Trivelli Ávila
Javier Alvarado Guerrero



IEP Instituto de Estudios Peruanos



Edición: Lima, febrero del 2002
 Impreso en el Perú
 (c) Consorcio de Investigación Económica y Social
 www.consortio.org

Cuidado de edición: Hernando Burgos
 Arte de carátula: Elena González

Hecho el Depósito Legal No. 1501162002-0413
 Impreso por Visual Service SRL

ISBN 9972-804-18-6

La edición del presente libro, así como el desarrollo de los tres estudios que contiene, forman parte de las actividades de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género en el Perú, auspiciada por la Fundación Ford.

El primer estudio fue realizado por su autor en calidad de investigador asociado al Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). En el segundo caso, se realizó por la autora como investigadora del Instituto de Estudios Peruanos (IEP) y, por último, el tercer trabajo fue desarrollado por el autor, como investigador del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).

El Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) está conformado por más de veinticinco instituciones de investigación y/o docencia, y cuenta con el auspicio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), la Fundación Ford y otras fuentes de cooperación.

El CIES, el CIUP, el IEP y el CEPES no comparten necesariamente las opiniones vertidas en el presente libro, que son responsabilidad exclusiva de sus autores.

Presentación	9
La oferta actual de microcrédito en el Perú	
Felipe Portocarrero Maisch (CIUP)	13
Introducción	17
1. El mercado financiero actual y los principales segmentos de las colocaciones bancarias	19
2. Las principales fuentes del microcrédito formal	23
3. Análisis financiero de las principales IMF	27
4. Examen institucional de las IMF más relevantes	57
5. Marco regulatorio y de supervisión de las IMF	67
6. Promoción de las microfinanzas: el papel del sector público y de la cooperación internacional	73
7. Perspectivas del microcrédito	79
Bibliografía	82
Clientes de las instituciones de microfinanciamiento	
Carolina Trivelli (IEP)	85
Introducción	89
1. Clientes de las entidades de microcrédito en el Perú: ¿qué sabemos?	93
2. Los demandantes potenciales de microcrédito en el Perú: ¿qué revela la evidencia recogida por ENNIV?	113
3. Tres estudios de caso: clientes de entidades de microfinanzas	141
Bibliografía	165
Anexo: Fichas para recabar información de clientes	171

El microcrédito desde la óptica de las instituciones ofertantes Javier Alvarado Guerrero (CEPES)	179
Introducción	183
1. Opinión de las instituciones ofertantes sobre la situación del microcrédito	185
2. Opinión sobre el rol del Estado en la expansión del microcrédito	189
3. Los desafíos de las instituciones	191
4. Propuestas de investigación de las instituciones	193
Conclusiones	201
Anexo Agenda de investigación para la segunda fase de la red Felipe Portocarrero M. y Carolina Trivelli	207

PRESENTACIÓN

En el Perú la incidencia de la pobreza alcanza 54% de la población (ENNIV) y la tasa de subempleo 43% en el año 2000. Es bastante conocida la elevada correlación entre pobreza y subempleo. Este último se concentra en las unidades productivas de menor tamaño. Hacia fines de la década de los noventa, la microempresa representa el 73% del empleo¹, aunque solo un 40% del PBI. Así, la productividad media del trabajo en la microempresa es alrededor de la mitad que el promedio de la economía peruana, que es en sí misma una economía subdesarrollada.

Por ende, resulta claro que una reducción significativa de los masivos niveles de pobreza en el Perú requiere elevar la productividad de la microempresa. Entre las políticas relevantes para tal efecto, la promoción del microcrédito ocupa un lugar destacado, ya que el acceso al financiamiento puede incrementar la productividad, el volumen de producción y/o ventas y la inversión, fomentando así una mejora de los ingresos familiares y la creación de nuevos puestos de trabajo. Asimismo, el crédito de pequeña escala puede contribuir a materializar la iniciativa empresarial de muchas mujeres, contribuyendo a superar las discriminaciones de género, tanto en el mercado de trabajo, como en el interior del hogar.

El mercado de microcrédito dista mucho del modelo de la competencia perfecta. Las asimetrías de información, los costos de transacción, los problemas de garantías y las barreras socio culturales son particularmente significativos en este segmento del mercado financiero. Por ello, resulta necesario diseñar marcos regulatorios, políticas y programas que contribuyan a superar estos obstáculos. Para contribuir con esta tarea, el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) ejecuta, con el auspicio de la Fundación Ford, una red de investigación

¹ De los 73 puntos porcentuales, 28 puntos se ubican en el campo y 45 en la ciudad. Por su lado las empresas privadas de 10 y más trabajadores representan solo el 15% de la fuerza laboral, el sector público un 10% y las trabajadoras del hogar el 2% restante (véase el documento base de SASE para el III Foro de Pobreza).

sobre microcrédito, pobreza y género en el Perú. Esta red ha culminado una primera fase, con el desarrollo de los tres estudios que conforman el presente libro.

El trabajo de Felipe Portocarrero Maisch, profesor de la Universidad del Pacífico, examina la oferta de microcrédito formal: algunos bancos, ciertas ONG especializadas, cajas municipales, cajas rurales y Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES). El autor ubica dicha oferta en el contexto más amplio del mercado financiero peruano, tras lo cual analiza las principales fuentes del microcrédito formal. Se detiene en el examen de las características financieras, económicas e institucionales de las principales entidades de microfinanciamiento. Igualmente, revisa el marco de regulación de estas instituciones, así como el papel jugado por el Estado y la cooperación internacional en la promoción del sector. El texto señala la necesidad de ciertas transformaciones institucionales y cambios en el mercado, que faciliten la viabilidad de las instituciones de microfinanzas.

La contribución de Carolina Trivelli, investigadora del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), aborda el problema del microcrédito desde un ángulo muy poco explorado: el de los clientes. El documento presenta un balance de los estudios sobre la materia; examina las características generales de los usuarios de microfinanzas a partir de la información de las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida (ENNIV 1994, 1997 y 2000); y analiza los casos de tres instituciones que proveen microcrédito, accediendo a las respectivas bases de datos sobre sus clientes. La investigación constata que, en general, entre hombres y mujeres no existen diferencias significativas en el acceso al microcrédito. En cambio, sí existen diferencias según la severidad de la pobreza y el nivel de educación formal. El acceso a las entidades formales resulta más restringido para los más pobres y aquellos con menor educación. En esas condiciones, a pesar de ofrecer condiciones más onerosas, los agentes informales logran una mayor presencia entre la población con menores recursos. La autora desarrolla un modelo que permite estimar la relación de diversas variables (edad, género, instrucción, lengua materna, tasa de dependencia y pobreza, entre otras) con la probabilidad de acceder al crédito.

El trabajo de Javier Alvarado, investigador del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), muestra la perspectiva de las instituciones de microfinanzas, recogida en un conjunto de entrevistas con líderes de dichas entidades. El documento analiza, según el tipo de entidad ofertante, las percepciones sobre la situación actual del microfinanciamiento, el papel del Estado, y los diversos retos que enfrentan las instituciones. Asimismo, resume las prioridades de investigación planteadas por los directivos y ejecutivos de bancos, cajas rurales y municipales, EDPYMES y ONG que fueron entrevistados con este propósito.

La agenda de investigación con la que culmina esta publicación fue elaborada por los autores de los dos primeros trabajos; y se benefició de los comentarios

realizados en una secuencia de talleres con representantes del mundo académico, el sector público, las entidades ofertantes, los programas de apoyo y la cooperación internacional. La agenda, así validada, será la base para convocar a un nuevo concurso para el desarrollo de la segunda fase de la red de investigación en microcrédito, pobreza y género. Creemos que la ejecución de esta agenda de investigación tendrá una utilidad no solo académica, sino también práctica, ya que el conocimiento derivado será de mucha utilidad para las entidades de microfinanzas, así como para el diseño de políticas y programas que desde el Estado y desde la cooperación internacional ofrezcan un nuevo aliento a esta actividad.

Tanto la agenda, como los tres estudios reunidos en el presente libro, contaron también con el apoyo de un comité asesor de la red, integrado por Bethsabé Andía, Claudio Higa, Fernando Villarán, Carmen Vildoso, Vladimir Radovic y Richard Webb. Asimismo, no podemos dejar de reconocer el auspicio de la Fundación Ford, y en particular la colaboración de Anthony Tillett, quien nos transmitió continuamente su aliento y su consejo. Naturalmente, ninguno de los nombrados es responsable de los errores u omisiones que pudieran subsistir en la presente publicación.

Lima, febrero del 2002

Carlos Eduardo Aramburú
Director Ejecutivo del CIES

Javier Portocarrero M.
Director Adjunto

LA OFERTA ACTUAL DE MICROCRÉDITO
EN EL PERÚ

Felipe Portocarrero Maisch

Introducción	17
I. El mercado financiero actual y los principales segmentos de las colocaciones bancarias	19
II. Las principales fuentes del microcrédito formal	23
III. Análisis financiero de las principales IMF	27
3.1. Banco del Trabajo	27
3.2. Financiera Solución	30
3.3. Mibanco	32
3.4. Las CMACs	35
3.5. Las CRACs	38
3.6. Las EDPYMES	41
3.7. Las ONGs crediticias	42
3.8. Márgenes financieros, costos y sostenibilidad en las microfinanzas	46
• <i>La evolución de los márgenes financieros y costos en las CMACs</i>	49
• <i>El caso de las ONGs crediticias</i>	50
3.9. Los determinantes de la sostenibilidad en las IMF	51
IV. Examen institucional de las instituciones de microfinanciamiento (IMF) más relevantes	57
<i>a. Fortalezas</i>	58
<i>b. Debilidades</i>	58
V. Marco regulatorio y de supervisión de las IMF	67
• <i>Las iniciativas propuestas</i>	69
VI. Promoción de las microfinanzas: el papel del sector público y de la cooperación internacional	73
VII. Perspectivas del microcrédito	79
Bibliografía	82

El presente trabajo resume los principales resultados alcanzados en el estudio. Este incluyó la exploración de la literatura existente, el análisis de los estados financieros de las instituciones de microfinanzas (IMF) más significativas y de las ONGs crediticias, y la realización de un conjunto de entrevistas a gestores de IMF, funcionarios de las entidades de promoción y supervisión de microfinanzas.

De acuerdo con lo establecido en los términos de referencia del estudio, en la primera sección del documento se aborda el análisis del mercado financiero actual y de los principales segmentos de las colocaciones bancarias. En segunda instancia, se presentan las principales fuentes de microcrédito formal. En tercer lugar, se realiza un análisis financiero de las IMF más relevantes y se exploran los determinantes de su sostenibilidad. En la cuarta sección se aborda la problemática institucional de las IMF, mientras que en la quinta se examina el marco regulatorio y de supervisión de estas entidades. En sexto lugar, se exploran las características de una adecuada promoción de las microfinanzas, discutiéndose en particular los roles del sector público y la cooperación internacional. Por último, se plantea una breve discusión de las perspectivas del microcrédito en el Perú. Sobre la base de las consideraciones anteriores y del estudio de Carolina Trivelli incluido en el presente libro, ambos autores hemos sugerido una agenda con las principales propuestas de investigación a ser trabajadas en la Red de Investigación en Microcrédito, Pobreza y Género en el Perú. Dicha agenda se reproduce al final de la presente publicación.

Agradecemos a todas las personas y entidades que nos han apoyado en el curso de la realización del proyecto.

I. EL MERCADO FINANCIERO ACTUAL Y LOS PRINCIPALES SEGMENTOS DE LAS COLOCACIONES BANCARIAS

Como resultado de la crisis internacional y del Fenómeno del Niño se interrumpió el ciclo de rápido crecimiento que experimentó la economía peruana en 1993 – 1997, registrando el PBI una caída del 0.4 % en 1998 y un débil incremento del 1.4% en 1999. La consecuente recesión en las actividades orientadas al mercado interno en 1998 – 1999 y el menor ingreso de capitales a corto plazo, determinaron que el sistema financiero local tuviera que enfrentar una restricción de los niveles de liquidez y una elevación de la morosidad. Estas condicionaron una reducción de las colocaciones bancarias, que pasaron de US\$ 13,320 millones a fines de 1998 a US\$ 10,732 millones en abril del 2000.¹

Cuadro N° 1:
Distribución del portafolio de la banca múltiple, por tipo de crédito
y número de deudores, al 30.04.2000

	% del portafolio	Número de deudores	Deudores %	Crédito promedio vigente en US\$
Comercial	85.48	170346	15.04	73289
Consumo	6.51	862316	76.11	1103
Hipotecario	7.20	27465	2.42	38278
Microempresa	0.81	72817	6.43	1621
TOTAL	100.0	1132944	100.0	12891

Fuente: SBS.

¹ Esta disminución también reflejó el impacto de los programas oficiales de canje de cartera pesada por bonos y de la transferencia a un fideicomiso de una parte de la cartera del Banco Wiese durante su reciente fusión. Ambas iniciativas fueron en gran medida generadas por el deterioro del portafolio crediticio ocasionado por la crisis.

Como consecuencia de esta evolución la banca comercial tradicional ha reducido drásticamente su presencia en el crédito PYME, que ha quedado en lo fundamental a cargo de entidades especializadas. Esta situación se refleja en un breve análisis de los segmentos del mercado atendidos por la banca múltiple, que se presenta en el cuadro N° 1.

El 15.04 % de los deudores comerciales concentra el 85.48 % del portafolio crediticio de la banca, con un financiamiento promedio vigente de US\$ 73,289 por cliente. Esto pone en evidencia la marcada concentración de la banca en las colocaciones a las empresas grandes y medianas.

El crédito de consumo ocupa una posición de poca relevancia, ya que registra una participación de solo el 6.51 % en el portafolio total, aun cuando agrupa el 76.11 % de los deudores.

Los préstamos hipotecarios representan únicamente el 7.2 % de las colocaciones totales, orientadas al 3 % del total de deudores, que pertenecen en lo fundamental a los sectores de ingresos medios y altos, lo que se refleja en el saldo vigente de US\$ 38,278 por cliente.

Por último, el crédito a la microempresa ocupa un lugar marginal, ya que concentra solamente el 0.81 % del portafolio total, con un promedio vigente por cliente de US\$ 1,621. Esto indicaría que la mayor parte de los bancos se concentran en las PYMES de mayor dimensión y grado de consolidación, ya que ese promedio es más alto que el registrado en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) y otras entidades especializadas.

Al respecto conviene tener en cuenta que Mibanco contaba con 45,044 prestatarios, concentrando el 61.9 % de las microempresas financiadas por la banca. Sin incluir a esta entidad especializada, el promedio de crédito a la microempresa del resto de los bancos ascendía, al 31 de abril del año pasado, a US\$ 3,491 por cliente.

Las tendencias señaladas en la banca múltiple se han acentuado en los primeros meses del 2000, reduciéndose el portafolio de microcréditos del 1.16 % del total, a fines de 1999, al 0.81 %, en abril del 2000. En efecto, excluyendo a Mibanco, las colocaciones vigentes de la banca múltiple a la microempresa han disminuido de US\$ 153.2 millones al 31 de diciembre de 1999, a US\$ 97.24 millones al 30 de abril del 2000. Sin embargo, el número de prestatarios se ha reducido de 42,249 a 27,773 entre ambas fechas.

La banca tradicional esta restringiendo así marcadamente su presencia en el financiamiento a la microempresa. En gran medida esta orientación refleja la falta

de una adecuada tecnología financiera para este segmento del mercado en esas entidades. Esto se ha traducido en elevados niveles de cartera atrasada, ya que en abril del 2000 los préstamos a la microempresa calificados como normales alcanzaban solo al 66.3 % del portafolio respectivo de la banca comercial, mientras que los calificados como pérdida representaban el 17.0%² frente al 2.3 % en los créditos comerciales.

Una muestra de esto es el deterioro del portafolio del Banco Wiese, que concentra el 44.3 % de la cartera PYME de la banca. En abril del 2000 el 28.7 % de sus microcréditos estaban calificados como pérdida y solo el 55.7 % figuraban en la categoría normal. Ante esta situación esa entidad habría paralizado sus colocaciones a la microempresa, limitándose a recuperar los créditos concedidos.

Es posible que con la recuperación de la economía y del sistema financiero los bancos vuelvan a incursionar en el mercado del financiamiento al consumo y microcrédito. Esto como resultado de la mayor intensidad de las presiones competitivas y de la saturación del mercado de la banca corporativa. Pero es probable que encarguen esa tarea a subsidiarias orientadas a los sectores de bajos ingresos, como en el caso de la Financiera Solución del grupo Banco de Crédito. En efecto, estos intermediarios especializados pueden adoptar una organización interna y procedimientos de evaluación crediticia mejor adaptados a los requerimientos de este segmento del mercado financiero, al mismo tiempo que pueden cobrar tasas de interés más altas sin preocuparse excesivamente por problemas de imagen.

² Superintendencia de Banca y Seguros (2000): 110.

II. LAS PRINCIPALES FUENTES DEL MICROCRÉDITO FORMAL

De esta forma, las entidades especializadas proveen lo esencial del financiamiento a las microempresas, especialmente a las de menor tamaño, como se observa en el cuadro N° 2.

Cuadro N° 2:

Indicadores de cartera PYME vigente de las entidades especializadas al final de cada ejercicio

	1998	1998	1998	1999	1999	1999
Entidades especializadas	Montos (US\$ millones)	Número de créditos	Crédito vigente promedio (US\$)	Montos (US\$ millones)	Número de créditos	Crédito vigente promedio (US\$)
Mibanco	11.9	35000	340	19.0	42049	452
CMACs	70.3	84945	828	85.2	95061	896
CRACs	58.5	31933	1832	48.5	32151	1508
EDPYMES	13.0	10372	1253	14.4	13662	1054
SUBTOTAL	153.7	162250	947	167.1	182923	913
Financiera Solución	s.i.	s.i.	-	14.8	18982	780
TOTAL	153.7	162250	-	181.9	201905	901

Fuente: SBS.

Como se puede observar, en las entidades especializadas el crédito PYME vigente promedio ascendió en 1999 a US\$ 901, significativamente inferior a los US\$ 3,625 registrados por la banca comercial exceptuando a Mibanco.

En otros términos, las IFIs especializadas se orientan claramente a las microempresas de menor dimensión, con un mayor impacto en la mejora de los

niveles de ingreso y de empleo de los sectores de menores recursos, alcanzando así una mayor profundidad en su cobertura.

Se estima que el Banco del Trabajo³ cuenta con 35 mil clientes en el crédito PYME, con una cartera vigente de US\$ 20 millones a fines de 1999 y un financiamiento promedio de US\$ 571 por cliente. Así, se orienta claramente a los sectores de las microempresas de menor dimensión, como el resto de los intermediarios especializados en la banca de consumo.

También se aprecia que las colocaciones en dólares de Mibanco a las PYMES, las CMACs y las EDPYMES se han incrementado en 1999 en un 24.6 % en dólares, a pesar del contexto recesivo imperante. Esta conducta diferenciada se explicaría por la segmentación imperante en los mercados crediticios, ya que las PYMES se encontrarían más ligadas a la actividad agrícola y primaria, que se recuperó en 1999, y presentarían menores niveles de endeudamiento que las empresas de mayor dimensión orientadas al mercado interno.

Se advierten algunas diferencias interesantes en la composición de la clientela de las diferentes entidades especializadas. Mibanco otorga los créditos más pequeños, por lo que muestra los mayores niveles de cobertura. A su vez, las CRACs registran los mayores promedios, lo que indicaría que se dirigen a sectores más consolidados de las PYMES. El resto de estas entidades se sitúa cerca del promedio, confirmando así su clara orientación al grupo meta.

En el Perú no se han desarrollado estudios sistemáticos para estimar la demanda de microcrédito. Una primera aproximación podría obtenerse analizando el actual grado de cobertura: a fines de 1999 las principales entidades formales presentes en el financiamiento de este segmento del mercado contaban con 244,134 préstamos vigentes a la microempresa.⁴

De esta manera, el 8.88 % de las microempresas existentes según la ENNIV de 1997 contaban con financiamiento vigente. Pero no todas las microempresas requieren préstamos al mismo tiempo y cuentan con la capacidad de pago requerida. De ahí que, si se estima que el 25 % de las pequeñas unidades empresariales existentes conforman una demanda solvente de financiamiento, el grado de cobertura alcanzado por los intermediarios formales a fines de 1999 habría ascendido al

³ En los reportes a la SBS, a pesar de contar con una significativa cartera de créditos PYME, esta entidad incluye a todos sus prestatarios en la categoría de crédito de consumo.

⁴ Esta cifra se obtiene sumando los totales del microcrédito, al 31 de diciembre de 1999, de la banca comercial (excluyendo Mibanco) y de las entidades especializadas, presentados en los cuadros N° 1 y 2 del presente trabajo.

35.51 %. Se dispondría así de un amplio mercado potencial en el microcrédito para la ampliación de la frontera del sistema financiero formal.

También se puede apreciar la profundidad de esa cobertura si se considera que el microcrédito vigente promedio alcanzaba al 31 de diciembre de 1999 a US\$ 1,372, cifra equivalente al 66.54 % del ingreso per cápita del Perú en ese año.⁵ En otros términos, gran parte de este financiamiento era canalizado a los sectores de menores recursos. Las estimaciones de la ENNIV 1997 permiten confirmar esta afirmación: el 6.1 % de los hogares situados por debajo de la línea de pobreza habrían recibido crédito de entidades financieras formales, frente al 13.9 % de los hogares no pobres.⁶ Se aprecia así una presencia significativa del financiamiento formal en las familias de reducidos ingresos.

Es claro que el grado de cobertura se ha incrementado notablemente entre los años 1990 y 1997. De esta forma, de acuerdo a los resultados de la ENNIV, mientras que el 16.6 % de los hogares a escala nacional disponían de acceso al crédito en 1994, en 1997 esta cifra se había elevado al 32.0 %.⁷

Pero más interesante aún es subrayar que los intermediarios financieros formales aumentaron su participación como fuentes de financiamiento del 12.2 % en 1994 al 31.7 % en 1997, situándose en este último año como la segunda fuente más importante de crédito, después de las tiendas y bodegas que suministraron financiamiento al 39.7 % de los hogares que habían recibido crédito.

Sin embargo, a causa de la recesión de 1998 – 1999, el acceso al crédito se habría reducido considerablemente. Solo el 16.5 % de los hogares encuestados por la ENNIV en el 2000 contaban con financiamiento.⁸

Esta evolución refleja el deterioro de los niveles de ingreso y empleo constatados en la encuesta entre 1997 y el 2000.⁹ Esto ha determinado una menor capacidad de pago en los prestatarios y una menor propensión a endeudarse, que fue reforzada por la experiencia de los altos costos de los préstamos de la banca de consumo. Pero es probable que con la recuperación de la economía en los próximos años vuelva a ampliarse el acceso al crédito y la demanda de financiamiento.

⁵ De acuerdo con la nueva estimación del PBI de 1999, recientemente publicada, que lo sitúa en US\$ 52,028 millones, con un per cápita de US\$ 2,062. Cf. *El Comercio*, 1 de julio del 2000, p. 2.

⁶ Webb (1997): 560.

⁷ Trivelli y Venero (1999): 13.

⁸ Instituto Cuanto (2000): 6.

⁹ Según la ENNIV 2000 el gasto real de las familias disminuyó en 8.4 % entre 1997 y el 2000. *Ibid.*, p. 5.

Sin embargo, estimar la demanda de crédito de la microempresa enfrenta claras dificultades:

- La demanda de crédito es de naturaleza derivada, dependiendo del ciclo económico y de las condiciones a escala agregada, que determinan los requerimientos de capital de trabajo de las microempresas y condicionan sus oportunidades de negocio e inversión.
- Esa demanda también muestra un apreciable grado de elasticidad frente a las tasas de interés, las condiciones y los costos de transacción requeridos por los distintos intermediarios formales.
- La existencia de un amplio sector de microempresarios que considerándose sujetos de financiamiento se automarginan del crédito formal por el temor al riesgo y las deficiencias de información existentes sobre el modo de operar de los distintos intermediarios.¹⁰ Este sector sería especialmente relevante en el medio rural.

¹⁰ Trivelli y Venero (1999): 58.

III. ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS PRINCIPALES IMF

3.1. Banco del Trabajo

El Banco del Trabajo inició sus operaciones en 1994, como resultado de la inversión directa de capitales chilenos con amplia experiencia en el crédito al consumo.¹¹ La entidad ha tenido un rápido crecimiento y actualmente cuenta con una red nacional integrada por 48 oficinas y 2,008 empleados, con una implantación en los principales núcleos urbanos del interior.

Este intermediario está especializado en el crédito al consumo y a la microempresa¹² de los sectores de ingresos medios y bajos, segmentos que al 30 de junio del 2000 representaban el 93.77 % de su portafolio crediticio. El crédito vigente promedio ascendía a US\$ 459 en esa fecha, confirmado así la orientación del banco al mencionado segmento del mercado.

Como se observa en el cuadro N° 5, entre 1997 y 1999 el Banco del Trabajo ingresó en una etapa de decrecimiento, reduciéndose sus activos totales de US\$ 153.7 millones a fines de 1997 a US\$ 113.2 millones al 31 de diciembre de 1999. Mientras tanto, sus colocaciones pasaban de US\$ 112 millones a US\$ 76.2 millones en el mismo período. Esta evolución se explica en lo fundamental por el deterioro de la calidad del portafolio crediticio, que ha conducido al Banco del Trabajo a una política de mayor cautela.

¹¹ Se trata del grupo Cummins, que controla una participación del 80.4 % en el capital del banco, ver Superintendencia de Banca y Seguros (1999a): 72. Para un análisis más general de la reciente expansión de la banca de consumo en América Latina, véase Marulanda (2000): 33-46.

¹² En las estadísticas de la SBS el banco presenta en forma agregada ambos tipos de colocaciones. Los funcionarios del banco entrevistados señalaron que los créditos vigentes a la microempresa incluían entre 35 mil y 40 mil clientes, de un total de 230,000 créditos vigentes. El crédito promedio PYME sería de 1,800 a 2000 soles.

Como reflejo de esta evolución, en 1998 la entidad castigó el 22.2 % de su cartera promedio, dado que el banco tiene como política transferir a una empresa subsidiaria la cartera pesada. Las provisiones representaron ese año el 34.4 % de los ingresos financieros, elevándose significativamente del 28.0 % y del 14.9 % registrados en 1997 y 1996, respectivamente. Esta evolución repercutió negativamente en las utilidades, que se redujeron del 11.0 % de los ingresos financieros en 1996 al 8.0 % y al 2.6 % en 1997 y 1998, respectivamente. El retorno sobre el patrimonio registró un desarrollo análogo, registrando un nivel de 77.8 % en 1996, 46.8 % en 1997 y 12.1 % en 1998.

Las causas del deterioro del portafolio crediticio pueden resumirse en los siguientes factores: una muy rápida e indiscriminada expansión de los créditos entre 1994 y 1997; la ausencia de centrales de riesgo para este segmento del mercado en ese período; y el supuesto que los niveles de ingreso y empleo mostrarían en el Perú un incremento sostenido, análogo al registrado en Chile de 1986 a 1996, supuesto contra el que conspiró la crisis de 1998 – 1999.

A su vez, en 1999 la mayor selectividad en las colocaciones comenzó a rendir frutos: los créditos castigados alcanzaron al equivalente del 20.2 % de la cartera promedio. Las provisiones por colocaciones representaron el 23.7 % de los ingresos financieros del período, en clara disminución frente a los elevados niveles observados en 1998. De esta manera, la entidad registró un retorno sobre el patrimonio del 22.3 % en 1999 y la utilidad neta alcanzó al equivalente del 5.3 % de los ingresos financieros, mostrando así una tendencia a la mejoría frente al año anterior.

Hay que subrayar que estos resultados se han logrado en buena medida gracias a las altas tasas de interés que cobra el Banco del Trabajo, que alcanzaron a 138 % al año en septiembre de 1999, frente a una inflación en los últimos 12 meses del 3.5 %.¹³ Esas tasas de interés son significativamente más altas que las cobradas por otras IMF.

La crisis no solo tuvo un marcado impacto en la calidad de la cartera del Banco del Trabajo, sino también restringió sus posibilidades de fondeo, basadas en la venta de certificados de depósitos a plazo en el mercado de capitales local.¹⁴ Esto contribuyó a la reducción de escala de las operaciones.

¹³ Banco Central de Reserva (BCR), *Nota Semanal*, 10 de septiembre de 1999, p. 32.

¹⁴ Ante los elevados niveles de mora registrados en el crédito de consumo y las dificultades experimentadas por los intermediarios especializados en ese segmento del mercado, las clasificadoras de riesgo redujeron sus calificaciones de estas entidades, marginándolas del mercado de los instrumentos financieros que pueden ser adquiridos por los fondos de pensión.

Para compensar en alguna medida esta desfavorable evolución, la entidad tuvo que lanzar una intensa campaña de captación de depósitos del público, basada en el pago de altas tasas de interés, y recurrir en forma masiva a los préstamos de COFIDE. Al 31 de diciembre de 1999, esos préstamos representaban el 83.6 % de los adeudados y el 22.7 % de los pasivos del Banco del Trabajo.

En el primer semestre del 2000 se consolidó la recuperación de la entidad, aumentando las colocaciones en un 9.3 %, a US\$ 83.3 millones, y el disponible a US\$ 24.9 millones. Pero se incrementaron adicionalmente las elevadas tasas de interés activas, que en julio del 2000 alcanzaron un promedio de 174.2%.¹⁵ La entidad registró asimismo un crecimiento de sus depósitos de US\$ 62.8 millones, a fines de 1999, a US\$ 83.3 millones en junio del 2000. Ello como resultado de su política de atraer más clientes pagando altas tasas de interés, especialmente en los depósitos a plazo. De esta manera, el banco pudo reducir ligeramente sus adeudados, que representaron el 21.4 % de sus pasivos al 30 de junio del 2000, frente al 27.1 % a fines de 1999. La mejoría también se evidenció en una mayor rentabilidad del banco, que alcanzó un retorno anualizado sobre el patrimonio del 27.87 % en el primer semestre del 2000.

Cuadro N° 3:
Principales cuentas del balance del Banco de Trabajo (*En millones de US\$*)

	Dic. 1997	Dic. 1998	Dic. 1999	Jun. 2000
Disponible	13.3	11.5	18.5	24.9
Colocaciones	112.0	97.0	76.2	83.3
Total activos	153.7	131.0	113.2	129.6
Depósitos totales	110.8	89.8	62.8	81.0
Depósitos a plazo	100.7	78.6	51.9	60.6
Adeudados	5.9	16.3	26.2	24.1
Total pasivos	136.8	114.6	96.7	112.7
Patrimonio	16.9	16.4	16.5	16.9

Fuente: SBS.

Si bien el banco ha experimentado una recuperación desde 1999, su viabilidad descansa en el cobro de tasas de interés muy altas en términos reales, que determinan que muchos clientes decidan no volver a endeudarse con la entidad. De ahí que en un contexto más competitivo el Banco del Trabajo tendría que reducir sus tasas para alinearse con la competencia, lo que debería ser acompañado por una reducción de sus costos de riesgo y operativos para mantener la viabilidad financiera.

¹⁵ BCR, *Nota Semanal*, 4 de agosto del 2000, p. 31.

3.2. Financiera Solución

El Banco de Crédito modificó en 1997 la orientación de su subsidiaria Financiera Solución. Las operaciones de *leasing*, anteriormente dominantes, fueron trasladadas a otra subsidiaria (Credileasing) y la Financiera se concentró en las actividades de crédito al consumo y a la microempresa. Es decir, otorgó una atención privilegiada a la banca de personas de los estratos de ingresos medios y bajos.

De esta manera, al 30 de junio del 2000, el 57.23 % de su portafolio se orientaba al crédito de consumo y el 42.77 % al crédito a la microempresa.¹⁶ En este último segmento contaba con 17,952 prestatarios vigentes y un promedio de US\$ 1,062 por cliente, orientándose así claramente a grupo meta de las PYMES de menor tamaño, en directa competencia con las CMACs, las EDPYMES, Mibanco y el Banco del Trabajo. Al 30 de junio del 2000, Solución contaba con 994 trabajadores y 26 agencias en Lima y en los principales núcleos urbanos del país.

El desarrollo de las operaciones de Financiera Solución fue bastante dinámico en 1997 – 1998, aumentando las colocaciones de US\$ 21.0 millones a US\$ 65.0 millones.¹⁷ Sin embargo, como en el caso del Banco del Trabajo y por parecidas razones, la calidad del portafolio crediticio se deterioró, pasando la cartera atrasada del 3.0 % en 1997 al 9.6 % a fines de 1998. Como resultado, el indicador provisiones / ingresos financieros pasó del 19.1 % al 21.1 % entre 1997 y 1998 y en 1998 se registró una utilidad equivalente al 1.3 % de los ingresos financieros.¹⁸

La entidad se financia con depósitos y adeudados, capitalizando así el respaldo que le brinda constituir una subsidiaria del Banco de Crédito. Los primeros se orientan solo a clientes institucionales, como las AFP, los bancos y COFIDE, mientras que los segundos provienen fundamentalmente de COFIDE.

Ante estas dificultades la Financiera adoptó en 1999 una política más cautelosa, reduciendo sus colocaciones en un 37.4 % para limitar sus riesgos en el difícil contexto macroeconómico imperante. Asimismo, procedió a castigar el 12.6 % de

¹⁶ En la entrevista realizada con los funcionarios de la entidad se señaló que actualmente los créditos a las PYMES representaban el 70 % de las nuevas colocaciones, por lo que la composición del portafolio tendería a modificarse en correspondencia. Esta nueva orientación de las colocaciones reflejaría la actual saturación del mercado de los asalariados, que están excesivamente endeudados y enfrentan muchos riesgos de despido por actual ola de reducción de personal y de fusiones.

¹⁷ En buena medida mediante la compra de cartera a otras entidades de crédito de consumo en dificultades.

¹⁸ En 1997 Solución presentó una pérdida equivalente al 29.2 % de los ingresos financieros, ligada a los mayores gastos operativos y de riesgo generados por su nueva orientación al crédito de consumo, frente a sus anteriores actividades de *leasing*.

su cartera promedio, reduciendo así sus indicadores de cartera atrasada al 4.7 % en diciembre de 1999. Los altos costos operativos y de riesgo de la entidad pudieron ser compensados en 1999 por las altas tasas de interés cobradas, que alcanzaron al 93.8 % anual,¹⁹ logrando la entidad obtener un retorno sobre el patrimonio del 22.1 % en el año.

Esta orientación cautelosa se mantuvo en la primera mitad del 2000, incrementándose las colocaciones solo en 4 % y manteniéndose la cartera atrasada en 4.0 % del portafolio. Asimismo, las tasas de interés activas promedio se situaron en 105.1 %, ²⁰ alto nivel que explica el retorno sobre el patrimonio anualizado del 17.9 % registrado al 30 de junio del 2000.

Cuadro N° 4:

Principales cuentas del balance de Financiera Solución (En miles de US\$)

	1996	1997	1998	1999	Jun. 2000
DISPONIBLE	531	2906	1234	1244	445
FONDOS INTERBANCARIOS	194	368	0	575	1604
INVERSIONES	1987	9431	959	1733	0
COLOCACIONES	4914	21085	65059	40728	42364
Cartera Vigente	5093	21380	68818	41334	42776
Cartera Atrasada	7	630	6271	1916	1800
Provisiones	-186	-924	-10029	-2521	2211
BIENES REALIZABLES Y					
ADJUDICADOS	0	0	0	0	0
ACTIVO FIJO	708	818	681	476	387
OTROS ACTIVOS	4816	8629	15798	4893	2668
TOTAL ACTIVO	13150	43237	83731	49650	47458
DEPÓSITOS	3301	23486	49376	27461	20432
Depósitos del público	3301	23486	49376	27461	20432
Obligaciones Inmediatas por					
Depósitos	0	0	0	0	0
Depósitos de Ahorro	0	0	0	0	0
Depósitos a Plazo	3301	23486	49376	27461	20432
Depósitos del Sist. Financ. y Org.					
Internacionales	0	0	0	0	0
FONDOS INTERBANCARIOS	0	0	0	431	0
ADEUDADOS Y OTRAS					
OBLIGACIONES FINANCIERAS:	0	10294	8946	0	5731
OTROS PASIVOS	2247	3083	7854	3181	1776
PROVISIONES	107	2507	3125	1752	1398
TOTAL PASIVO	5655	39371	69300	32825	29337
PATRIMONIO	7495	3867	14431	16825	18120

Fuente: SBS.

¹⁹ Cf. BCR, *Nota Semanal*, 21 de enero del 2000, p.30.

²⁰ Cf. BCR, *Nota Semanal*, 4 de agosto del 2000, p.31.

Es importante notar que la financiera dispone de amplias reservas de capacidad de apalancamiento, ya que al 30 de junio del 2000 su relación pasivo / patrimonio era de 1.62, por lo que podría ampliar rápidamente sus colocaciones, sea por la vía del crecimiento interno y/o por la compra de otras entidades de microfinanzas.²¹ Adicionalmente, si el desarrollo de sus operaciones es dinámico y rentable, el Banco de Crédito podría aportar recursos adicionales de capital para ampliar la base patrimonial de Solución.

En resumen, parece muy probable que las entidades especializadas en el crédito al consumo, como Financiera Solución, vuelvan a un incrementar sus colocaciones en los años siguientes como resultado de: (i) la mejora en la situación macroeconómica y la tendencia resultante de incremento de los niveles de empleo e ingresos, que reforzará la capacidad de pago de los prestatarios; (ii) la mayor cobertura actual de las centrales de riesgo, que torna posible controlar mejor el endeudamiento excesivo de las personas naturales; (iii) la asimilación de las experiencias del pasado reciente, que permita a estas entidades adoptar políticas más eficaces para el control del riesgo; y, (iv) la introducción de mejores tecnologías financieras para la evaluación y el monitoreo de los créditos.

3.3. Mibanco

Mibanco inició sus operaciones en mayo de 1998 como resultado de la formalización de Acción Comunitaria del Perú (ACP), ONG crediticia que había desarrollado un exitoso programa de microcrédito desde 1969. La entidad contaba al 30 de junio del 2000 con 345 trabajadores, 22 agencias y una oficina principal. Operaba solamente en el área metropolitana y en Chíncha.

Mibanco contó desde sus comienzos con un importante capital de US\$ 6.6 millones, aportado por ACP, Acción Internacional, Profund y los bancos de Crédito y Wiese, lo que se ha reflejado en su amplia capacidad de apalancamiento disponible.

Apoyándose en la progresiva transferencia de la cartera de ACP, Mibanco contaba en junio del 2000 con US\$ 23.8 millones en colocaciones, dirigidas en un 95.8 % al crédito a la microempresa.

La entidad tiene en ese segmento 44,830 clientes vigentes, con un promedio de US\$ 493 por prestatario. Así, se orienta claramente a los estratos de menores ingresos del grupo meta.

²¹ En las entrevistas realizadas los funcionarios de Solución mostraron interés en el proceso de privatización de las CMACs.

Ha incrementado sus colocaciones en un 58.8 % en 1999 y en un 25.9 % en el primer semestre del 2000, mostrando así un dinámico crecimiento. Al mismo tiempo, ha mantenido una adecuada calidad del portafolio crediticio, ya que al 30 de junio del 2000 la cartera vencida representaba el 1.4 % del total y se encontraba provisionada en un 154.2%.

Las principales fuentes de recursos de Mibanco incluyen los adeudados y los depósitos, que representan el 41.4% y el 37.3% de los pasivos totales, respectivamente. Los primeros incluyen en lo fundamental líneas de crédito de COFIDE, mientras que los segundos provienen en su mayor parte de las instituciones.

También debe subrayarse que la entidad muestra un bajo grado de apalancamiento, con una relación pasivo / patrimonio de 1.26 al 30 de junio del 2000, disponiendo así de una amplia base patrimonial que permitiría una rápida ampliación de sus operaciones.

Cuadro N° 5:
Principales cuentas del balance de Mibanco (En miles de US\$)

	1998	1999	Jun. 2000
DISPONIBLE	1830	1030	405
FONDOS INTERBANCARIOS	0	0	401
INVERSIONES	1811	2556	1718
COLOCACIONES	11897	18923	23833
Cartera Vigente	11879	19050	24024
Cartera Atrasada	305	353	345
Provisiones	-286	-479	-532
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	0	0	0
ACTIVO FIJO	3049	3353	3238
OTROS ACTIVOS	10028	3869	2526
TOTAL ACTIVO	28616	29732	32121
DEPÓSITOS	8473	5042	6682
Depósitos del público	8473	5042	6682
Obligaciones Inmediatas por Depósitos	0	0	0
Depósitos de Ahorro	0	41	205
Depósitos a Plazo	8473	5000	6478
Depósitos del Sist. Financ. y Organismos Internacionales	0	0	0
FONDOS INTERBANCARIOS	0	0	774
ADEUDADOS Y OTRAS OBLIGACIONES FINANCIERAS	4853	7846	7417
OTROS PASIVOS	950	1,835	1,126
PROVISIONES	290	1,052	1,897
TOTAL PASIVO	14566	15774	17896
PATRIMONIO	14050	13957	14225

Resulta interesante examinar los resultados de Mibanco a partir de 1999, su primer año completo de operación, sobre la base de los indicadores referidos a la cartera promedio que se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 6
Indicadores de resultados en Mibanco (Como porcentaje de las colocaciones promedio)

	1998	1999	Jun. 2000
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS	43.20	61.97	65.52
INTERESES Y COMISIONES DE COLOCACIÓN	39.71	59.10	63.03
INT. DE DEPÓSITOS EN INSTITUCIONES FINANC.	3.46	1.98	0.42
OTROS	0.03	0.90	2.07
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	6.94	12.31	10.23
INTERESES POR DEPÓSITOS	0.07	8.54	4.25
INT. Y COMIS. POR OTRAS OBLIGACIONES	6.83	3.65	5.80
OTROS	0.04	0.11	0.18
RESULTADO FINANCIERO	36.27	49.66	52.93
TOTAL OTROS INGRESOS	0.19	0.98	0.84
PROVISIONES Y DEPRECIACIONES	4.50	6.38	6.17
COLOCACIONES	2.42	2.61	2.35
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	0.00	0.00	0
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	2.08	3.77	3.40
OTROS GASTOS	29.64	39.11	37.11
PERSONAL	19.89	26.10	22.2
GENERALES	9.49	12.29	12.3
HONORARIOS DEL DIRECTORIO	0.13	0.21	0.20
VARIOS	0.14	0.51	0.92
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	2.32	5.15	8.06
RESULTADO POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN	-0.63	-0.85	1.2
IMPUESTO A LA RENTA	0.79	1.27	1.68
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA NETA	0.91	3.03	5.09
ROE	0.98	3.32	7.86

De esta manera, en la primera mitad del 2000 las altas tasas de interés cobradas a los clientes²² han permitido generar un amplio margen financiero del 52.9 %. Esto ha posibilitado cubrir los moderados costos de riesgo (las provisiones por colocaciones representan solo el 2.35 % de la cartera promedio) y los altos costos operativos, que alcanzan al 37.11 % de la cartera promedio, situándose así muy por encima de los niveles registrados en otras entidades comparables, como se ha visto.

²² Que en promedio ascendían, por ejemplo, al 76 % en julio del 2000. Cf. BCR, *Nota Semanal*, 4 de agosto del 2000, p. 31.

Como resultado del considerable nivel de los egresos operativos la utilidad neta asciende al equivalente del 5.09 % de la cartera promedio y la rentabilidad al 7.86 %, muy por debajo del ROE de otras IMF.

Para consolidar su viabilidad a mediano plazo Mibanco debería racionalizar en forma significativa sus costos operativos, mejorando los niveles de productividad de su personal y generando economías de escala. Al mismo tiempo, debería mantener un activo crecimiento conservando la buena calidad de su cartera.

3.4. Las CMACs

La más antigua de las 13 CMACs existentes inició sus operaciones en 1982 y la más nueva en 1997. Las Cajas cuentan actualmente con 78 oficinas en las principales ciudades fuera del área metropolitana y 1100 trabajadores.

Como se aprecia en el cuadro N° 7, a pesar de la crisis de 1998 – 1999 estas entidades han experimentado un rápido crecimiento. Sus activos han pasado de US\$ 96.0 millones en 1996 a US\$ 230.7 millones al 30 de junio del 2000. Ello sobre la base del dinamismo de sus colocaciones, que se incrementaron de US\$ 65.1 millones a US\$ 126.2 millones en el período.

A pesar de este significativo incremento las Cajas han mantenido una buena calidad de cartera, ya que sus colocaciones atrasadas representaban el 6.08 % del total en 1996 y el 6.13 % en junio del 2000. En esa última fecha el índice de aprovisionamiento (provisiones / cartera vencida) alcanzó al 124.33 % evidenciando una prudente política de constitución de reservas para incobrables.

En lo fundamental el crecimiento de las operaciones de las CMACs se ha sustentado en su exitosa captación de depósitos, que han pasado de US\$ 42.4 millones en 1996 a US\$ 138.0 millones en junio del 2000, representando el 53.9 % y el 69.8 % de los pasivos, respectivamente.

Se ha reducido así en el período la participación de los adeudados del 44.4 % del pasivo al 23.36 %. Este favorable desarrollo de la captación de ahorros del público es un logro poco frecuente en las IMF y refleja el importante grado de consolidación de las CMACs en sus mercados regionales como intermediarios sostenibles y confiables.

La importante rentabilidad generada y la política de permanente reinversión de las utilidades han permitido que el patrimonio de las Cajas pase de US\$ 17.4 millones en 1996 a US\$ 32.8 millones en junio del 2000.

Cuadro N° 7:
Sistema CMAC. Principales cuentas del balance (En miles de US\$)

	Dic. 96	Dic. 97	Dic. 98	Dic. 99	Jun. 2000
DISPONIBLE	21723	29386	36819	56355	76438
FONDOS INTERBANCARIOS	-	-	32	-	-
INVERSIONES	2863	4666	5139	4402	5407
COLOCACIONES	65082	83660	90901	112941	126272
CARTERA VIGENTE	63938	83356	92363	115036	128309
CARTERA ATRASADA	4143	5301	5915	6433	8372
PROV. PARA COLOCACIONES	-2999	-4997	-7376	-8529	-10409
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	1203	2085	560	469	638
ACTIVO FIJO	4387	6846	7601	8296	9066
OTROS ACTIVOS	746	5529	7864	11417	12872
TOTAL ACTIVO	96003	132170	148916	193880	230692
TOTAL DE DEPÓSITOS	42396	61736	68974	103225	138016
DEPÓSITOS DEL PUBLICO	41888	61084	66691	96544	125006
ADEUDADO Y OTRAS OBLIG.					
FINANCIERAS	34950	43458	48679	48418	46203
OTROS PASIVOS	-594	3131	5699	9267	8246
PROVISIONES	1865	2088	2169	4082	5393
TOTAL PASIVO	78617	110414	125521	164991	197857
PATRIMONIO	17386	21757	23395	28889	32835
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	96003	132170	148916	193880	230692

Fuente: SBS.

El cuadro N° 8 presenta la evolución de los resultados de las Cajas en 1996 – 2000, como indicadores referidos a la cartera promedio.

En primer lugar, se aprecia que se ha mantenido un elevado nivel de ingresos financieros sobre la base de las relativamente altas tasas de interés activas, que se han podido mantener dada la debilidad de las presiones competitivas.

En segunda instancia, los gastos financieros se han elevado del 14.46 %, en 1996, al 18.9 % al 30 de junio del 2000. Esto por efecto del mayor peso de los depósitos del público en el pasivo y de la necesidad de pagar atractivas tasas de interés para atraer a los ahorristas.

Como resultado, el margen financiero de las CMACs se ha reducido del 36.30%, en 1996, al 32.53 % en junio del 2000, mientras que las provisiones por colocaciones se han elevado del 3.20 % al 5.30 %, por efecto de los mayores niveles de riesgo del portafolio y de la aplicación de una política más rigurosa de provisiones.

A su vez, los gastos operativos se han reducido ligeramente del 19.7 %, en 1996, al 19.0 % en junio del 2000, pero no han podido compensar totalmente la reducción de los márgenes financieros y los mayores costos de riesgo.

De esta forma, la utilidad se ha reducido del 8.64 %, en 1996, al 7.0 % en junio del 2000, mientras que el ROE ha pasado del 44.08 % al 27.23 %. Sin embargo, las CMACs han mantenido una alta rentabilidad a pesar de la difícil situación macroeconómica, que se aprecia mejor si se considera que los bancos registraron un ROE del 3.9 % en el primer semestre del 2000.

En síntesis, las CMACs han experimentado un favorable desarrollo financiero desde 1996, consolidando plenamente su viabilidad como los intermediarios más importantes del microcrédito en el país. Pero como se verá en la sección 4, estas entidades confrontan un conjunto de problemas institucionales. La solución que se adopte para enfrentarlos tendrá una profunda influencia en el desarrollo de las Cajas.

Cuadro N° 8:
Sistema CMAC. Principales indicadores financieros / colocaciones
promedio (En porcentaje)*

	Dic. 96	Dic. 97	Dic. 98	Dic. 99	Jun. 2000
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS:	50.76	53.02	48.25	51.93	51.43
Colocaciones	49.17	50.86	46.03	48.67	47.57
Depósitos en instituciones financ.	0.98	1.59	1.57	2.41	2.83
Otros	0.60	0.57	0.65	0.86	1.03
TOTAL GASTOS FINANCIEROS:	14.46	17.03	16.91	18.72	18.90
Intereses por depósitos	8.59	9.98	9.81	11.01	12.09
Intereses por cargas financieras	5.46	6.58	6.65	7.10	6.29
Otros	0.40	0.46	0.45	0.61	0.51
RESULTADO FINANCIERO	36.30	35.99	31.35	33.21	32.53
TOTAL OTROS INGRESOS	2.91	3.51	5.38	4.03	3.70
PROVISIONES Y DEPRECIACIÓN:	4.12	5.41	6.20	5.42	6.89
Colocaciones	3.20	4.28	4.76	3.67	5.30
Otras	0.92	1.12	1.44	1.75	1.59
GASTOS OPERATIVOS	19.70	22.87	22.72	21.15	19.00
Personal	8.52	9.42	8.59	9.26	8.21
Generales	9.10	10.77	10.21	9.67	8.93
Honorarios del Directorio	0.26	0.45	0.34	0.28	0.23
Varios	1.81	2.22	3.58	1.94	1.64
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	15.39	11.23	7.81	10.67	10.34
RESULTADO POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN	-2.54	-1.04	-0.91	-0.73	-0.39
IMPUESTO A LA RENTA	4.22	3.42	2.45	3.28	2.95
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA NETA	8.64	6.78	4.45	6.66	7.00
ROE	44.08	28.99	17.85	29.01	27.23

* Los indicadores se han anualizado y calculado basándose en cifras en US\$. El ROE se ha estimado como la Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio Promedio.

Fuente: SBS.

3.5. Las CRACs

La primera CRAC inició sus operaciones a fines de 1993. Las 12 Cajas existentes contaban con 52 oficinas y 439 trabajadores en junio del 2000. Entre 1997 y 1999 la SBS liquidó 7 CRACs que se encontraban en situación de insolvencia. Habían llegado a ese estado por efecto del deterioro de su portafolio crediticio, resultante de su deficiente administración y del predominio de prácticas fraudulentas, factores que fueron agravados por la crisis económica y el Fenómeno del Niño.

Como consecuencia de su precaria viabilidad financiera, las CRACs no han experimentado un crecimiento significativo entre 1996 y el 2000. Sus activos totales han pasado de US\$ 60.1 millones a US\$ 87.2 millones entre fines de 1996 y junio del 2000, mientras que sus colocaciones se han ampliado de US\$ 39.6 millones a US\$ 48.8 millones. Pero la calidad de su portafolio se ha deteriorado, ya que las colocaciones vencidas han pasado del 13.61 % al 17.60 %. Asimismo, el índice de aprovisionamiento al 30 de junio del 2000 alcanza solo al 77.83 %.

Cuadro N° 9:

Sistema CRAC. Principales cuentas del balance (En miles de US\$)

	1996	1997	1998	1999	Jun. 2000
DISPONIBLE	7112	9081	10612	11999	17126
FONDOS INTERBANCARIOS		82	215	215	15
INVERSIONES	1119	1190	748	1021	372
COLOCACIONES	39619	52175	51961	48566	48793
CARTERA VIGENTE	35353	47263	48180	46353	46587
CARTERA ATRASADA	5570	7866	10134	9019	9950
PROV. PARA COLOCACIONES	-1305	-3152	-5051	-6807	-7744
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	495	444	966	554	692
ACTIVO FIJO	2802	4088	4978	4861	5489
OTROS ACTIVOS	9004	11615	13206	12231	14696
TOTAL ACTIVO	60150	78674	82685	79447	87182
TOTAL DE DEPÓSITOS	9467	18754	20335	23715	28050
ADEUDADO Y OTRAS OBLIGAC.					
FINANCIERA	32216	39233	41731	35092	36376
OTROS PASIVOS	5435	5975	6112	6654	7860
PROVISIONES	923	1148	581	497	1824
TOTAL PASIVO	48041	65151	68959	66158	74109
PATRIMONIO	12109	13522	13726	13289	13072

El desarrollo de las operaciones de las CRACs se ha basado en el incremento de los depósitos del público, que se han elevado de US\$ 9.5 millones a US\$ 28.0 millones, entre fines de 1996 y junio del 2000.

Este exitoso desenvolvimiento contrasta con los problemas de calidad de cartera y seguramente se explica en buena medida por la cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) de la SBS,²³ que ha permitido a las CRACs captar muchos clientes prometiéndoles altas tasas de interés sin ningún riesgo. En efecto, al 30 de junio del 2000 el 82.56 % del monto total de depósitos de ahorro y a plazo de las CRACs estaban cubiertos por el FSD, mientras que en las CMACs la proporción respectiva alcanzaba al 58.4 %. Se ha creado así un importante riesgo moral en la gestión de estas IMF.

Con todo la ampliación de las captaciones ha reducido la participación de los adeudados en el pasivo, del 67.0 % en 1996 al 49.1 % en junio del 2000. Estas líneas de crédito han sido contratadas fundamentalmente con el sector público (COFIDE y el MINAG), que ha limitado así su exposición en este aspecto pero a costa de incrementarla con el FSD.

Como resultado de sus problemas de cartera pesada y la generación de pérdidas en 1998 y 1999, el patrimonio de las CRACs ha pasado de US\$ 12.1 millones en 1996 a solo US\$ 13.1 millones al 30 de junio del 2000, a pesar de los aportes frescos de capital realizados en algunas Cajas para su reestructuración financiera.

En el cuadro N° 10 se presentan los resultados de las CRACs como indicadores referidos a la cartera promedio.

Se ha mencionado en páginas anteriores que la estructura difusa de la propiedad de las CRACs dificulta el cobro de altos intereses a sus prestatarios, muchos de los cuales son también accionistas de la Caja. De ahí que sus ingresos de colocaciones sean más reducidos que en otras IMF, lo que se ve reforzado por la dolarización de la cartera y por los altos niveles de morosidad.

A pesar del incremento significativo de los depósitos los gastos financieros se han reducido del 13.90 %, en 1996, al 11.06 % en junio del 2000, lo que se podría atribuir a la reducción del costo de los adeudados como parte de la política de apoyo del sector público a estas entidades.

Como resultado, el margen financiero se ha incrementado ligeramente. Ha pasado del 20.1 % al 23.3 %, sin que pueda compensar el aumento de los costos de riesgo y de los gastos operativos, que han determinado que las CRACs no registren utilidades en el primer semestre del 2000 a pesar de presentar un déficit de provisiones.

²³ Que en agosto del 2000 cubría a todos los depósitos hasta por S/. 66,359 (US\$ 19,124), con una garantía al 100 %, respaldada por la contribución de los bancos y eventuales aportes del Tesoro Público. Cf. Circular SBS B- 2073-2000.

En efecto, al 30 de junio del 2000 la cartera refinanciada y atrasada neta de provisiones alcanzaba al equivalente del 80.87 % del patrimonio, reflejando así la precaria situación de las CRACs. Este indicador registraba un valor del 5.87 % del patrimonio en las CMACs.

De esta forma, las CRACs no han logrado consolidarse como intermediarios financieros plenamente viables, presentando actualmente una situación de vulnerabilidad. De ahí que resulte necesario pensar en la aplicación de medidas de reestructuración financiera e institucional para superar los problemas que enfrentan.

Cuadro N° 10:
Sistema CRAC. Principales indicadores financieros / colocaciones promedio (En porcentaje)*

	1996	1997	1998	1999	Jun. 2000
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS	34.01	34.38	31.60	32.68	34.40
INTERESES Y COMISIONES DE COLOCACIÓN	26.01	32.06	29.09	30.22	32.28
INT. DE DEPÓSITOS EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.13	0.88	0.74	1.14	1.35
OTROS	6.87	1.44	1.77	1.32	0.78
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	13.90	9.64	9.63	10.38	11.06
INTERESES POR DEPÓSITOS	1.85	2.95	3.82	4.14	5.36
INT. Y COMIS. POR OTRAS OBLIGACIONES	5.96	6.10	5.04	5.33	4.89
OTROS	6.09	0.60	0.77	0.92	0.81
RESULTADO FINANCIERO	20.11	24.74	21.97	22.30	23.34
TOTAL OTROS INGRESOS	3.48	2.55	3.66	4.71	4.13
PROVISIONES Y DEPRECIACIONES	3.25	6.66	8.71	7.23	7.63
COLOCACIONES	2.40	5.54	7.51	4.42	4.69
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	0.00	0.10	0.17	1.39	1.42
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	0.85	1.03	1.03	1.42	1.52
GASTOS OPERATIVOS	14.18	16.72	15.80	18.16	18.72
PERSONAL	5.62	6.88	6.80	7.01	7.19
GENERALES	7.43	8.75	7.85	7.01	9.14
HONORARIOS DEL DIRECTORIO	0.47	0.47	0.40	0.60	0.61
VARIOS	0.66	0.62	0.74	3.54	1.79
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	6.16	3.91	1.13	1.62	1.11
RESULTADO POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN	-1.63	-0.96	-0.59	-0.76	-0.44
IMPUESTO A LA RENTA	1.40	1.34	1.04	0.88	0.67
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA NETA	3.13	1.61	-0.50	-0.02	0.00
ROE	37.02	6.11	-1.94	-0.07	0.00

* Los indicadores se han anualizado y calculado sobre la base de cifras en US\$. El ROE se ha estimado como la Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio Promedio.

Fuente: SBS.

3.6 Las EDPYMES

Crediimpet se estableció en 1996, constituyendo la primera EDPYME. En junio del 2000 había ya nueve entidades de este tipo, en su mayor parte creadas como resultado de la formalización de ONGs²⁴ que habían desarrollado programas de microcrédito desde los años 80. Credimpet fue liquidada por la SBS en 1999, por problemas de solvencia derivados de pérdidas acumuladas por una deficiente calidad de su cartera y excesivos costos operativos.

Las nueve EDPYMES existentes iniciaron sus operaciones a partir de 1998. En gran medida heredaron las carteras de las ONGs vinculadas a su propiedad. Sus activos totales pasaron de US\$ 16.2 millones, en 1998, a US\$ 28.4 millones en junio del 2000. En ese mismo período sus colocaciones pasaron de US\$ 12.3 millones a US\$ 19.4 millones.

Cuadro N° 11:
EDPYMES: Principales cuentas del balance (En miles de US\$)

	1998	1999	Jun. 2000
DISPONIBLE	1532	5801	4038
FONDOS INTERBANCARIOS	0	0	0
INVERSIONES	22	151	413
COLOCACIONES	12319	14466	19388
CARTERA VIGENTE	12126	14440	19362
CARTERA ATRASADA	867	1,005	1,384
PROV. PARA COLOCACIONES	-755	-979	-1357
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	10	12	57
ACTIVO FIJO	1058	957	1356
OTROS ACTIVOS	1257	2543	3151
TOTAL ACTIVO	16198	23929	28402
TOTAL DE DEPOSITOS	7	15	17
ADEUDADO Y OTRAS OBLIGACIONES FINANCIERAS	10162	9506	11062
OTROS PASIVOS	1869	5919	6803
PROVISIONES	48	275	210
TOTAL PASIVO	12086	15716	18092
PATRIMONIO	3698	8214	10310

²⁴ Siete de las nueve EDPYMES actuales han sido formadas por ONGs crediticias.

A pesar del veloz crecimiento la calidad promedio de la cartera se mantuvo, registrándose un índice de morosidad del 6.67 % en 1998 y de 6.67 % al 30 de junio del 2000, con índice de aprovisionamiento del 98.05 % en el último período. Estos logros se explicarían por la experiencia previa de las ONGs en el microcrédito y por la mejor estructura de incentivos presente en estas entidades.

El desarrollo de las operaciones de las EDPYMES se ha financiado principalmente con las líneas de crédito del sector público (COFIDE y FONCODES, fundamentalmente) y de la cooperación internacional (BID, UE-FONDEMI y otros donantes). Sus adeudados pasaron de US\$ 10.2 millones, en 1998, a US\$ 11.1 millones (al 30 de junio del 2000).

Pero también el aporte de capital de los accionistas de las EDPYMES ha sido importante. Su patrimonio se elevó desde US\$ 3.7 millones, en 1998, a US\$ 10.3 millones en junio del 2000. Como consecuencia, al 30 de junio del 2000 el indicador pasivo / patrimonio se situó en 1.75, reflejando la amplia capacidad no utilizada de apalancamiento de esas entidades, que puede sustentar un rápido crecimiento.

En el cuadro N° 12 se presentan los resultados de las EDPYMES, como indicadores relacionados con la cartera promedio.

Se advierte que, como producto del alza de las tasas de interés, los ingresos financieros se han elevado del 46.97 %, en 1998, al 52.14 % en junio del 2000. Entre tanto, los gastos financieros se han mantenido sin mayores variaciones, como reflejo de las condiciones concesionales de muchas líneas de crédito y de los bajos niveles de apalancamiento de las EDPYMES.

Como resultado, los márgenes financieros se han elevado del 35.3 % al 40.78 %. A su vez, los costos de riesgo se han incrementado ligeramente y los gastos operativos se han reducido significativamente del 33.52% al 29.85%, lo que ha permitido revertir las pérdidas generadas en 1998 y alcanzar una utilidad neta del 1.7%, con un ROE del 3.5 %.

Estas cifras deben interpretarse con cautela, ya que incluyen a un conjunto de EDPYMES que han iniciado sus operaciones en fecha reciente. Pero estarían indicando que las EDPYMES se están orientando a alcanzar la sostenibilidad y que su desarrollo enfrenta menores desafíos que las CRACs.

3.7. Las ONGs crediticias

Desde mediados de los años 80 las ONGs iniciaron sus programas de microcrédito. En los últimos tres años las organizaciones de mayor envergadura se ha

Cuadro N° 12:
EDPYMES. Principales indicadores financieros / colocaciones promedio
(En porcentaje)*

	1998	1999	Jun. 2000
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS	46.97	48.48	52.14
INTERESES Y COMISIONES DE COLOCACIÓN	44.62	45.67	49.38
INT. DE DEPÓSITOS EN INSTITUCIONES F	1.54	1.36	1.97
OTROS	0.81	1.45	0.79
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	11.68	10.90	11.36
INTERESES POR DEPÓSITOS	0.00	0.01	0.01
INT. Y COMIS. POR OTRAS OBLIGACIONES	10.86	10.35	10.88
OTROS	0.81	0.54	0.47
RESULTADO FINANCIERO	35.30	37.57	40.78
TOTAL OTROS INGRESOS	4.75	3.22	4.12
PROVISIONES Y DEPRECIACIONES	8.74	7.72	9.76
COLOCACIONES	7.08	6.27	7.59
BIENES REALIZABLES Y ADJUDICADOS	0.05	0.05	0.26
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	1.60	1.41	1.91
OTROS GASTOS	33.52	25.41	29.85
PERSONAL	17.79	14.37	16.60
GENERALES	13.81	10.01	12.21
HONORARIOS DEL DIRECTORIO	0.70	0.53	0.58
VARIOS	1.21	0.50	0.45
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA DEL EJERCICIO A	-2.21	7.66	5.29
RESULTADO POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN	-0.82	-1.61	-1.54
IMPUESTO A LA RENTA	1.21	2.58	2.04
UTILIDAD Y/O PÉRDIDA NETA	-4.24	3.47	1.70
ROE	-	12.58	3.50

* Los indicadores se han anualizado y calculado sobre la base de cifras en US\$. El ROE se ha estimado como la Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio Promedio.

Fuente: SBS.

convertido en intermediarios formales, dando nacimiento así a Mibanco (que proviene de la ONG ACP) y las EDPYMES Edyficar (ONG CARE), Proempresa (ONG IDESI), Crear Arequipa (ONG Hábitat Arequipa), Crear Tacna (ONG Hábitat Tacna) y Confianza (ONG SEPAR).

Una reciente publicación da cuenta de la importancia de las principales ONGs crediticias que aún no se han formalizado.²⁵ Las 19 entidades registradas conta-

²⁵ Cf. Convenio ADEX – AID y COPEME, *Microfinanzas en el Perú*, N° 2, julio del 2000.

ban a fines de 1999 con 43,757 préstamos vigentes y una cartera de US\$ 14.1 millones, con un financiamiento promedio de US\$ 323, bastante más reducido que el de las demás IMF.

Estos indicadores reflejan en buena medida la gravitación de los programas de bancos comunales.²⁶ Ese es el caso de FINCA Perú, que cuenta con una cartera de US\$ 690 mil, 5,984 préstamos vigentes, con un promedio de US\$ 115 por deudor; y de la Asociación PRISMA, que registra un portafolio de US\$ 2,274 mil, 16,745 préstamos vigentes y un promedio de US\$ 136 por financiamiento.²⁷ La oferta crediticia de las ONGs resultaba a fines de 1999 equivalente al 21.67 % del número de créditos vigentes otorgados por las IMF formales y al 7.75 % de su *stock* de colocaciones a la microempresa.

Desafortunadamente no resulta posible realizar un análisis financiero individualizado de las principales ONGs crediticias, porque la información respectiva no se ha hecho pública. Solo se disponen de datos agregados en tres conjuntos: los grupos A (9 ONGs que otorgan créditos individuales), B (6 ONGs que conceden créditos a grupos solidarios) y C (4 ONGs que otorgan créditos a bancos comunales), que se examinarán a continuación.

Asimismo, es importante subrayar que la información proporcionada por las ONGs no cuenta con el mismo grado de confiabilidad que la suministrada por las IMF formales. Esto porque las primeras no trabajan con un plan de cuentas uniforme y no son sometidas a un proceso de control y supervisión externa claramente normado que propicie la transparencia y confiabilidad de los estados financieros. Adicionalmente, las ONGs reciben un conjunto de subvenciones explícitas e implícitas, que se han intentado corregir con los ajustes estimados por el Convenio ADEX – AID y COPEME.²⁸ También hay que agregar que los indicadores de performance de las ONGs analizadas por el Convenio se han estimado sobre la base de los estados financieros sin ajustar, lo que limita la posibilidad de compararlos con los correspondientes a las IMF formales.

En primer lugar, destaca la limitada dimensión de las operaciones de estas entidades, que en promedio registran activos por US\$ 466 mil en el grupo A, por

²⁶ Que por su tecnología financiera se orientan a conformar grupos de prestatarios, con financiamientos de hasta US\$ 300 por persona que se van otorgando en sucesivos ciclos.

²⁷ *Ibid.*, p. 39.

²⁸ De esta forma, los estados financieros de las ONGs se han ajustado para: (i) establecer provisiones de acuerdo a lo normado por la SBS; (ii) imputar un costo de mercado al financiamiento recibido; (iii) castigar la cartera con una elevada mora; (iv) excluir los intereses devengados pero no percibidos; (v) ajustar los estados financieros a la inflación; y, (vi) retirar los ingresos y gastos no derivados de la actividad crediticia. Cf. Convenio ADEX – AID y COPEME. Op. cit., p. 62.

Cuadro N° 13:
**Principales cuentas del balance de las ONGs crediticias,
al 31.12.99 (Con ajustes y en miles de US\$)**

	Grupo A	Grupo B	Grupo C
Colocaciones netas	2888	4542	3449
Total activos	4195	7739	5428
Total pasivo	986	6388	1239
Patrimonio	1209	1351	4189

Fuente: Convenio ADEX – AID y COPEME, *Microfinanzas en el Perú*, N° 2, julio del 2000.

US\$ 1.290 millones en el grupo B y por US\$ 1.357 millones en el grupo C. Parecería difícil alcanzar economías de escala y viabilidad financiera con volúmenes de activos tan reducidos.

En segunda instancia, los niveles de apalancamiento también son reducidos, alcanzando la relación pasivo / patrimonio a 2.47 en el grupo A, a 4.73 en el B y a 0.296 en el C. En otros términos, estas ONGs trabajan en mayor medida que las IMF formales con recursos de sus patrimonios, que en lo fundamental se han acumulado por las donaciones de la cooperación internacional. La falta de acceso a recursos de fuentes de refinanciamiento formales, como los préstamos de COFIDE, hace difícil que puedan ampliar sus actividades de intermediación y alcancen una mayor ampliación de sus operaciones.

Cuadro N° 14:
**Principales cuentas de resultados de las ONGs crediticias, al 31.12.99
(Con ajustes y en miles de US\$)**

	Grupo A	Grupo B	Grupo C
Ingresos financieros	1336	2113	1387
Total ingresos	1637	2414	1427
Egresos financieros	402	880	187
Provisiones y depreciación	930	409	268
Gastos operativos	897	1257	1223
Resultado neto	(630)	(138)	(250)

Fuente: Convenio ADEX – AID y COPEME, *Microfinanzas en el Perú*, N° 2, julio del 2000.

A su vez, los resultados ajustados de los tres grupos de ONGs registraron pérdidas en 1999, reflejando así que no alcanzaron en forma agregada un nivel de autosuficiencia operativa que les permita operar sin subsidios. Este resultado no es sorprendente, dados los reducidos montos promedio de crédito otorgado y la pequeña escala de operación de estas entidades. De esta forma, los logros obtenidos en cuanto a cobertura dificultan el logro de la viabilidad financiera. Pero seguramente también existe un potencial para racionalizar los costos operativos de las ONGs y elevar sus niveles de productividad, que podría incidir en una mejora de sus resultados, sobre todo si se tiene en cuenta que ofrecen sus servicios en un contexto de reducidas presiones competitivas.

Adicionalmente, si los estados financieros fueran ajustados para reflejar los costos imputados de capital, las mayores pérdidas mostrarían que las ONGs están aún muy alejadas de la autosuficiencia financiera, como en el caso del Grupo C donde un costo imputado del patrimonio del 10% anual elevaría el déficit registrado desde US\$ 250 mil a US\$ 669 mil en 1999.

3.8. Márgenes financieros, costos y sostenibilidad en las microfinanzas

El examen de los márgenes financieros de las entidades de microfinanzas resulta de importancia central para establecer el costo del crédito y la eficiencia en la intermediación. En efecto, para asegurar la viabilidad de estas IFIs los resultados financieros obtenidos deberían alcanzar para cubrir plenamente los costos de riesgo y operativos, así como para generar una adecuada rentabilidad.

Dado que las entidades tienen un limitado grado de control sobre sus egresos financieros, que son determinados en lo fundamental por el mercado, su viabilidad depende críticamente de dos factores: del nivel de tasas activas que puedan cobrar y de una racionalización de sus costos de riesgo y operativos. A la larga la mayor intensidad de las presiones competitivas en el crédito PYME debería conducir a una reducción de las tasas activas. Eso forzaría a la racionalización de los costos señalados, sobre la base de la generación de economías de escala y de mejoras en la tecnología financiera, la eficiencia de las IFIs y la productividad de su personal.

Para analizar esta problemática se realizará en primer lugar un examen comparativo de los actuales márgenes financieros en los principales intermediarios relevantes. En segunda instancia, se abordará un breve recuento de la evolución de esos márgenes en los últimos años y se plantearán algunas hipótesis sobre sus futuras tendencias.

El estudio de los resultados financieros de las entidades de microfinanzas requiere diferenciar los dos tipos de IFIs que resultan relevantes. Por un lado, los

intermediarios de la banca de consumo que combinan el crédito PYME con los préstamos personales a trabajadores asalariados, como en el caso del Banco del Trabajo y Financiera Solución. Por el otro, las entidades que orientan sus colocaciones fundamentalmente a la microempresa, como las CMACs, las CRACs, las EDPYMES y Mibanco.

Cuadro N° 15:
Indicadores anualizados de resultados en las IFIs especializadas, al 30.06.2000 (Como porcentaje de la cartera promedio)

	Ingresos finan.	Gastos finan.	Márgenes finan.	Provisión de Colocaciones	Gastos operativos	Utilidad neta	ROE
Banca de consumo							
Banco del Trabajo Solución	92.68	22.83	63.79	11.67	44.45	5.33	27.11
	70.04	14.39	52.40	2.01	40.39	7.05	17.87
Entidades especializadas en crédito PYME							
Mibanco	65.52	10.23	52.93	2.73	37.11	5.09	7.86
CMACs	60.03	20.42	36.34	4.74	20.54	7.34	32.14
CRACs	37.42	11.39	24.74	4.76	19.62	0	0
EDPYMES	59.02	11.70	45.0	7.75	32.12	1.7	3.54

Fuente: SBS.

Del examen de los márgenes financieros pueden derivarse varias conclusiones importantes. En primer lugar, su amplitud depende en lo fundamental del nivel de las tasas de interés cobradas a los clientes, que son bastante elevadas, especialmente en la banca de consumo y en Mibanco. Esas tasas se sitúan en un nivel intermedio en las CMACs y las EDPYMES, mientras que son más reducidas en las CRACs por el mayor grado de dolarización de sus colocaciones y por sus problemas institucionales y administrativos.

En efecto, en las Cajas Rurales la fragmentación del accionariado determina que muchas veces sus directivos privilegien los intereses de los prestatarios / accionistas en perjuicio de la entidad. Asimismo, en las actuales condiciones los ingresos financieros de las CRACs no alcanzan a cubrir plenamente sus costos, aún sin constituir las provisiones requeridas por la deficiente calidad de su portafolio. A su vez, como reflejo del financiamiento concesional que reciben, los gastos financieros son más reducidos en las CRACs y las EDPYMES, mientras que en Mibanco constituyen la consecuencia del bajo grado de apalancamiento.

En segundo lugar, los márgenes financieros son bastante diferenciados entre las IFIs, alcanzando sus máximos niveles en la banca de consumo y en Mibanco y los menores en las CMACs y las CRACs, aunque en estas últimas no aseguran su viabilidad financiera.

En tercer lugar, los costos de riesgo son muy distintos entre las IFIs. Las provisiones por colocaciones representan el equivalente del 11.67 % de la cartera promedio en el Banco del Trabajo, muy por encima de los niveles observados en las demás entidades, como resultado de deficiencias en la evaluación y seguimiento crediticio, que solo son compensadas por las muy elevadas tasas de interés cobradas. En el resto de las IFIs los costos del riesgo son más reducidos, especialmente en Mibanco y Financiera Solución.²⁹

En cuarto lugar, destacan los altos costos del otorgamiento de un gran número de pequeños créditos, que se reflejan en elevados egresos operativos. Sin embargo, su variabilidad refleja en buena medida los niveles de eficiencia alcanzados, registrando la banca de consumo los mayores costos operativos (44.45 % de la cartera en el Banco del Trabajo y 40.39 % en Solución), seguida por Mibanco y las EDPYMES y, a un nivel considerablemente menor, por las CMACs y las CRACs. No se advierte una clara relación entre el tamaño de la entidad y sus niveles de eficiencia, lo que indicaría que no se estarían generando economías de escala.

Por último, como resultado de los factores señalados, la rentabilidad es muy variable, alcanzando altos niveles en las CMACs (con un ROE del 32.14 %), resultados interesantes en la banca de consumo y bajos indicadores en Mibanco y las EDPYMES.

De esta manera, las CMACs son las entidades que registran los mejores logros en cuanto a eficiencia y rentabilidad, aunque todavía podrían racionalizar en mayor medida sus costos operativos. Mibanco precisaría reducir significativamente sus altos costos operativos para consolidar su viabilidad. La banca de consumo debería también enfrentar una tarea análoga, adicionalmente el Banco del Trabajo requeriría mejorar sus procedimientos de evaluación y seguimiento crediticio para reducir sus costos de riesgo. Las EDPYMES tendrían también que racionalizar sus costos operativos, mientras que las CRACs precisan una reestructuración más general para mejorar su calidad de cartera y superar sus pérdidas.

²⁹ En el caso de las CRACs habría que considerar que muchas veces no cuentan con adecuados índices de cobertura de provisiones y que sus estados financieros no son muy transparentes.

La evolución de los márgenes financieros y costos en las CMACs

Pero también es relevante analizar las tendencias de evolución de los márgenes financieros en las entidades de microfinanzas. Esta tarea que se realizará examinando el caso de las CMACs, ya que esos intermediarios constituyen los principales y más consolidados proveedores de crédito a la microempresa. Las demás IFIs especializadas no deberían ser incluidas en este examen de las tendencias por: (i) haber comenzado solo recientemente sus operaciones, como Mibanco y las EDPYMES; (ii) combinar los créditos PYMES con los préstamos personales, como la banca de consumo, contando así con una estructura diferente; o, (iii) no haber logrado consolidar su viabilidad financiera, como las CRACs.

En el cuadro N° 16 se presenta la evolución de los márgenes financieros en las CMACs entre 1996 y 1999. Se aprecia que a pesar del incremento de los ingresos financieros generado por las mayores tasas de interés cobradas, el resultado financiero se ha reducido ligeramente, pasando del 36.3 % de las colocaciones en 1996, al 34.8 % en 1999. Esta evolución se explica por el encarecimiento de los pasivos de las Cajas como resultado del alza de las tasas pasivas y de las exitosas campañas realizadas para atraer mayores depósitos del público.

Por su lado, las provisiones por colocaciones aumentaron hasta 1998, reflejando el impacto del Fenómeno del Niño en ese año, y se redujeron en 1999, mientras que los costos operativos aumentaron del 19.7 % de la cartera promedio en 1996 al 22.1 % en 1999, a pesar de que el portafolio crediticio creció en un 78.7 % en esos años. En otros términos, no se han generado economías de escala a pesar del importante desarrollo de las operaciones activas, lo que podría atribuirse a la poca intensidad de las presiones competitivas en el microcrédito y a la debilidad de los incentivos institucionales para racionalizar costos en las CMACs.

En correspondencia con los factores señalados, la rentabilidad tendió a declinar hasta 1998. El ROE pasó del 49.24 % en 1996 al 20.5 % en 1998. Pero se recuperó en 1999, alcanzando un valor del 32.2 %, que resulta muy atractivo y se compara favorablemente con el ROE del 4.1 % generado en 1999 por la banca múltiple.

La rentabilidad de las CMACs en el período bajo análisis se explica por sus altas tasas de interés activas. Las elevadas ganancias obtenidas indican que sería posible reducir en alguna medida el costo del crédito a costa de una menor utilidad. Pero ante la debilidad de las presiones competitivas, las Cajas han adoptado más bien la alternativa de mantener altas ganancias, para disponer de mayores recursos para la ampliación de su base patrimonial, creando así posibilidades de un mayor crecimiento en el futuro. A mediano y largo plazo la evolución del mercado

Cuadro N° 16:
Indicadores de resultados de las CMACs (Como porcentaje de la cartera promedio)

	1996	1997	1998	1999
Ingresos financieros	50.8	54.2	51.5	54.3
Gastos financieros	14.5	17.4	18.0	19.6
Margen financiero	36.3	36.8	33.45	34.8
Provisión de colocaciones	3.2	4.38	5.07	3.84
Gastos operativos	19.7	23.4	24.2	22.1
Utilidad neta	8.6	6.9	4.7	6.97
ROE	49.24	30.6	20.5	32.2

Fuente: SBS.

determinaría que se presente una tendencia a la reducción de estos amplios márgenes financieros, debiendo las CMACs reducir sus costos de riesgo y elevar su eficiencia para mantener su ventaja comparativa.

El caso de las ONGs crediticias

Resulta interesante examinar los tres grupos de ONGs crediticias mencionados en la sección 3.7 del presente informe. Sin embargo, las limitaciones de las fuentes disponibles determinan que no se pueda contar con indicadores comparables a los generados para las entidades formales, por lo que el análisis deberá realizarse con información que no ha sido ajustada para corregir los efectos de los subsidios recibidos por las ONGs, que distorsionan sus resultados.

Cuadro N° 17:
Indicadores de performance de las ONGs crediticias, al 31.12.99
(Como porcentaje)

	Grupo A	Grupo B	Grupo C
Ingreso total / gasto total	119	97	114
Margen financiero / gastos operativos	93	59	72
Gastos operativos / colocaciones promedio	34	3	48
Utilidad neta / colocaciones promedio	6	(1)	7

Fuente: Convenio ADEX – AID y COPEME, *Microfinanzas en el Perú*, N° 2, julio del 2000, p. 53.

Confirmando lo verificado en la sección 3.7, se advierte que en ninguno de los tres casos los márgenes financieros alcanzan a cubrir los costos operativos, especialmente en las ONG del grupo B y C, que otorgan créditos a grupos solidarios y bancos comunales, respectivamente. En otros términos, las ONGs equilibran sus gastos operativos con los otros ingresos que reciben y que no derivan de su actividad crediticia, representados en lo fundamental por subsidios.

A su vez, los gastos operativos alcanzan niveles elevados, especialmente en las ONGs del grupo C, que trabajan con los bancos comunales. En efecto, es conocida la fuerte carga operativa que genera la promoción de los bancos comunales y el apoyo a su funcionamiento, que se acentúa por los reducidos promedios del financiamiento otorgado, determinando que alcanzar la sostenibilidad para estas ONGs resulta un muy complejo desafío.

Los indicadores sobre utilidad neta deben ser interpretados con cautela, dado que hemos verificado en la sección 3.7 que realizando ajustes para corregir el efecto de los subsidios, los tres grupos de ONGs arrojan pérdidas en 1999.

3.9. Los determinantes de la sostenibilidad en las IMF

Para realizar una primera exploración de esta problemática se ha constituido una base de datos con los balances (al 31 de diciembre de 1999) de 34 IMF, incluyendo 13 CMACs, 13 CRACs, 7 EDPYMES y Mibanco. No se ha considerado al Banco del Trabajo y a Financiera Solución, ya que esas entidades se orientan predominantemente al crédito de consumo y no se disponen de una contabilidad por productos que permita un análisis financiero por separado de sus operaciones de microcrédito. Igualmente, no se han utilizado los balances de años anteriores, dado que Mibanco y la mayor parte de las EDPYMES han iniciado sus operaciones en el curso de 1998, mientras que los balances de las CRACs no presentarían una adecuada transparencia en ese período. Para ganar una visión diacrónica de esta problemática se explorarán los balances de las CMACs para el período 1996 – 1999.

El logro de la sostenibilidad de una IMF se reflejaría en sus niveles ajustados de retorno sobre el patrimonio (ROE).³⁰ De esta forma, las entidades que no resulten viables mostrarían pérdidas ajustadas, mientras que las más consolida-

³⁰ Al respecto conviene subrayar que actualmente la mayor parte de las IMF no recibe subsidios significativos. En efecto, los fondos que intermedian provienen en lo fundamental de depósitos del público y de líneas de crédito del sector público y la cooperación internacional, que son canalizadas a tasas positivas en términos reales. Asimismo, esas entidades tampoco reciben importantes subsidios para cubrir costos operativos o para programas de reforzamiento institucional. De ahí que no resulte necesario ajustar sus balances para descontar el efecto de los subsidios recibidos.

das registrarían un alto ROE. Para explorar los factores determinantes del ROE se ha calculado un conjunto de correlaciones para las IMF señaladas, que se muestran en el siguiente cuadro.³¹

Cuadro N° 18
Correlaciones del ROE en las IMF, al 31.12.1999*

	ROE
Total activos	0.298
Cartera bruta	0.303
Cartera vencida	(0.284)
Provisiones / Cartera vencida	0.428*
Depósitos / Pasivos	0.345*
Pasivo total / Capital y reservas	0.40*
Ingresos financieros / Cartera promedio	(0.10)
Gastos financieros / Cartera promedio	0.41*
Margen financiero / Cartera promedio	0.03
Provisiones colocaciones / Cartera promedio	0.615**
Gastos operativos / Cartera promedio	0.21

* Significativo al nivel de 0.05

** Significativo al nivel de 0.01

* Se han calculado las correlaciones de Pearson sobre la base de los balances ajustados de las IMF mencionadas.

Fuente: SBS.

La información analizada revelaría, en primer lugar, que no se registrarían claras economías de escala, ya que la relación del ROE con el total de activos y la cartera bruta tiene el signo esperado, pero no es significativa ($r = 0.298$ y 0.303 , respectivamente).

Asimismo, la débil correlación de 0.124 entre los gastos operativos y el activo total apunta en la misma dirección, ya que de manifestarse economías de escala se observaría una significativa asociación inversamente proporcional entre ambas variables.³²

³¹ Para un examen de los determinantes de la sostenibilidad financiera en un conjunto de exitosos programas de microfinanzas, ver Christen *et al* (1995): 29 y ss. Asimismo, para un examen de esta problemática en las cooperativas de ahorro y crédito, ver Westley *et al* (2000): 61–90.

³² La ausencia de significativas economías de escala puede ser la consecuencia de varios factores. En primer lugar, de la gran heterogeneidad de las IMF incluidas en la muestra, que en el caso de Mibanco y las EDPYMES se ve reforzada por su reducido tiempo de operación. En segundo término, de la fragmentación del mercado de microfinanzas, que habría dificultado que las entidades alcancen un tamaño suficiente como para generar importantes economías de escala. Por último, de factores institucionales, que determinan que en las IMF no existan siempre claros incentivos para racionalizar costos e introducir innovaciones en cuanto a organización y tecnología crediticia. La privatización de las CMACs y el control

En segunda instancia, entre los factores más importantes que influyen en el ROE se encuentran los relacionados a la calidad de la cartera, encontrándose una significativa asociación entre el ROE y el indicador provisiones / cartera vencida ($r = 0.428$ *). En otros términos, las IMF más rentables se encontrarían en capacidad de absorber plenamente los costos de riesgo a través de la constitución de las provisiones requeridas. Pero resulta sorprendente la alta correlación ($r = 0.615$ **) registrada entre el ROE y el indicador provisión de colocaciones / cartera promedio. Quizás este fenómeno pueda explicarse por el hecho que las IMF menos rentables no se encuentran en situación de cubrir adecuadamente sus altos costos de riesgo, como parecería ser el caso de las CRACs.

En tercer lugar, explican la rentabilidad los factores ligados a las características de los pasivos de las IMF, ya que el ROE tiene una relación directa con la proporción de los depósitos en los pasivos ($r = 0.345$ *), como reflejo de la creación de mejores incentivos para una gestión responsable y eficiente en una entidad que intermedia fundamentalmente fondos captados del público. Asimismo, esta relación se expresa también en la correlación positiva ($r = 0.41$ *) entre el indicador gastos financieros / cartera promedio y el ROE, ya que ese indicador es mayor en las IMF que más depósitos captan. La rentabilidad se encuentra también claramente condicionada por el nivel de apalancamiento, registrándose una correlación del 0.40 * entre el ROE y el indicador pasivo total / capital y reservas, que evidencia la importancia de intermediar recursos de terceros.

Por último, en cierta medida los resultados obtenidos reflejarían la heterogeneidad de las IMF incluidas en la muestra y su reciente inicio de operaciones, que no permitirían que se plasmen adecuadamente los determinantes de la sostenibilidad. De ahí el interés de explorar esta problemática en el caso de las CMACs, entidades más homogéneas y que cuentan un mayor tiempo de operación. Esta tarea se realiza a continuación, con un análisis basado en los estados financieros de las CMACs para 1996 – 1999³³.

El caso de las CMACs en 1996 – 1999 las correlaciones elaboradas permiten derivar algunas conclusiones:

- Como en el caso del conjunto de las IMF, no se evidenciarían en las CMACs claras economías de escala, ya que la correlación entre el ROE y los

de las EDPYMES y las CRACs por socios estratégicos de buena calidad podría modificar estos factores institucionales y crear condiciones más propicias para alcanzar economías de escala significativas.

³³ Para el período 1996 – 1999 se han incluido en el análisis los balances de 12 CMACs, sin considerar a la Caja de Chíncha, que recién inició sus actividades en 1998 y cuyas operaciones estuvieron limitadas al crédito prendario durante sus primeros años.

Cuadro N° 19
Correlaciones del ROE en las CMACs en 1996 – 1999*

	ROE
Total activos	0.165
Cartera bruta	0.183
Cartera vencida	(0.434)**
Provisiones / Cartera vencida	(0.23)
Depósitos / Pasivos	(0.024)
Pasivo total / Capital y reservas	0.442**
Ingresos financieros / Cartera promedio	(0.22)
Gastos financieros / Cartera promedio	(0.179)
Margen financiero / Cartera promedio	(0.152)
Provisiones colocaciones / Cartera promedio	(0.471)**
Gastos operativos / Cartera promedio	(0.557)**
Crédito PYME promedio	0.256

* Significativo al nivel de 0.05

** Significativo al nivel de 0.01

* Se han calculado las correlaciones de Pearson sobre la base de los balances ajustados de las CMACs.

Fuente: SBS.

activos totales ($r = 0.165$) y la cartera bruta ($r = 0.183$) no es significativa. Esta situación quizá pueda explicarse por las características institucionales de las CMACs como empresas públicas, donde los incentivos para una mayor racionalización de los costos operativos son tendencialmente débiles, especialmente en un contexto donde las presiones competitivas no han sido muy intensas.

- Se observa una fuerte relación inversa ($r = -0.434^{**}$) entre la cartera vencida y el ROE, que refleja la importancia de mantener una buena calidad en el portafolio crediticio para reducir los costos de riesgo y lograr la sostenibilidad.³⁴ El mismo fenómeno se presenta en la correlación negativa ($r = -0.471^{**}$) entre el ROE y el indicador provisión de colocaciones / cartera promedio.
- La rentabilidad muestra también una alta correlación con el nivel de apalancamiento ($r = 0.442^{**}$), reflejando el positivo impacto de canalizar recursos

³⁴ La morosidad ejerce un efecto negativo en la rentabilidad de una IMF por los intereses que se dejan de cobrar a los deudores que incumplen con sus obligaciones y, sobre todo, por la pérdida del principal. Sin duda, el segundo efecto es más importante y se refleja en la necesidad de constituir provisiones para incobrables. Cf. Ledgerwood (1999): 244 y ss.

de terceros cuando se generan márgenes financieros adecuados, como en el caso del conjunto de las IMF. Pero las relaciones del ROE con los indicadores depósitos / pasivos y gastos financieros / cartera promedio no son significativas en las CMACs, ya que la gran mayoría de estas entidades tiene una estructura de pasivos caracterizada por el predominio de los depósitos del público.

- La asociación entre el tamaño de crédito promedio y el ROE es débil ($r = 0.256$), lo que sugeriría que en los segmentos del mercado donde operan las CMACs no se registraría un marcado conflicto entre la cobertura y la sostenibilidad, ya que a los clientes más pequeños se les puede cobrar tasas más altas que compensarían los mayores costos operativos que generan.
- Por último, se observa una alta correlación negativa ($r = -0.557^{**}$) entre el ROE y el indicador gastos operativos / cartera promedio, que evidencia la importancia de lograr altos niveles de productividad y racionalizar los costos para consolidar la sostenibilidad de una IMF.

En síntesis, se observa en el caso de las CMACs que los principales determinantes de la sostenibilidad incluyen la calidad de la cartera, el nivel de apalancamiento y la racionalización de los gastos operativos, mientras que no se registrarían importantes economías de escala ni se plantearía un *trade off* entre cobertura y sostenibilidad.

Pero la diferencia entre los resultados del análisis de las CMACs y de las demás entidades requiere un examen más profundo, que amplíe la base de informaciones a varios años y explore la posibilidad de realizar ajustes en los balances en las CRACs, para que refleje en forma más transparente su situación financiera. Esta tarea será planteada como uno de los temas a ser explorado en los concursos de proyectos de investigación a ser convocados.

IV. EXAMEN INSTITUCIONAL DE LAS IMF MÁS RELEVANTES

Desde el punto de vista institucional, las IMF más importantes se agrupan en dos conjuntos fundamentales. Por un lado, las entidades bancarias y financieras privadas que se han especializado en atender a los sectores de bajos ingresos, como el Banco del Trabajo, Mibanco y Financiera Solución. Estos intermediarios están autorizados a realizar operaciones múltiples, desarrollan sus actividades en el ámbito nacional y tienen mayores requisitos de capital mínimo. Por el otro, los intermediarios financieros no bancarios (IFINB) como las CRACs, CMACs y EDPYMES, que enfrentan exigencias de capital mínimo sustancialmente más reducidas, operan en general a escala regional y están facultadas para realizar un conjunto más limitado de operaciones.³⁵

Los principales productos financieros ofrecidos por el Banco del Trabajo y Financiera Solución incluyen los préstamos de consumo para asalariados y de capital de trabajo de corto plazo para la microempresa.

Estos intermediarios se financian con depósitos de ahorro y a plazo y líneas de crédito.³⁶ En general, aplican tecnologías crediticias altamente estandarizadas y basadas en el *credit scoring*, adoptando una organización muy centralizada y jerarquizada, con un amplio despliegue de una fuerza de ventas remunerada con comisiones variables en relación con las colocaciones.

En Mibanco y las IFINBs los productos activos incluyen al microcrédito de capital de trabajo y, con una menor gravitación, al crédito de consumo y al financiamiento de activos fijos para las PYMES. Las fuentes de financiamiento

³⁵ Para un análisis del marco regulatorio de las IMF véase Alvarado y Ugaz (1998): 55-98.

³⁶ Entre las operaciones pasivas destacan los depósitos a plazo, que representan en junio del 2000 el 86.1 % de las captaciones en el Banco del Trabajo y el 100 % en Financiera Solución. Para un análisis de la tecnología crediticia y la organización de la banca de consumo en América Latina. Cf. Marulanda (2000): 35 y ss.

utilizadas incluyen los depósitos de ahorro y a plazo y las líneas de crédito.³⁷ Estas entidades se organizan en forma más descentralizada, apoyándose en los análisis de crédito para la evaluación y el seguimiento del crédito.

Es importante subrayar que mientras las CRACs y las EDPYMES son intermediarios privados, las CMACs son propiedad de sus respectivos gobiernos locales, aunque la actual Ley de Bancos abre la posibilidad de su privatización, proceso que se encuentra en curso.

Las principales fortalezas y debilidades del modelo institucional de los IFINB incluyen:

a. Fortalezas

CMACs	CRACs	EDPYMES
Clara orientación al grupo meta y ámbito regional.	Ámbito regional.	Clara orientación al grupo meta.
Conformación plural y representativa del directorio.	Especialización.	Especialización.
Separación de las funciones de dirección / supervisión y las ejecutivas.		Flexibilidad en la gestión.
Desarrollo se basa en la captación del ahorro local.		

b. Debilidades

CMACs	CRACs	EDPYMES
Naturaleza pública de la entidad genera peligro potencial de interferencia política en la gestión, así como propicia inestabilidad institucional con los cambios en la administración municipal.	Accionariado fragmentado, sin una clara mayoría de un grupo que controle la gestión. Poca capacidad de los accionistas para realizar aportes adicionales de capital para enfrentar las crisis y/o apoyar el crecimiento de la entidad.	Estructura difusa de propiedad, con predominio de las ONGs, que cuentan con una limitada capacidad para realizar aportes adicionales de capital para enfrentar crisis y/o apoyar el crecimiento de la entidad.
Rigidez en la gestión como empresa pública, especialmente en los ámbitos de personal, adquisiciones e inversiones. Se dificulta así la competencia con las IMF privadas.	Concentración regional y sectorial (en la agricultura) del portafolio.	No están autorizadas a captar depósitos.
Precaria situación económica del propietario municipal.	Interferencia política en el crédito agropecuario.	Dependencia de fondos públicos y de la cooperación internacional.
Concentración regional de las operaciones activas y pasivas.	Dependencia de fondos públicos.	

³⁷ Con excepción de las EDPYMES, que no están autorizadas a captar depósitos y dependen fundamentalmente de las líneas de crédito pero que se encuentran bajo la supervisión de la SBS.

Como se advierte, en las CRACs y las EDPYMES predomina una estructura difusa de propiedad, ya que en las primeras se presenta una gran fragmentación del accionariado,³⁸ y en las segundas la mayoría del capital se encuentra en manos de ONGs.

Debido a ello se plantean problemas en la estructura de incentivos de estos intermediarios. Carecen de un propietario que tenga como prioridad la maximización de los beneficios de la entidad y que disponga de la posibilidad de realizar aportes adicionales de capital en un momento de crisis.³⁹

Asimismo, sus accionistas se encuentran expuestos a conflictos de interés, relacionados con sus restantes actividades empresariales, en el caso de los accionistas privados, o con su orientación y objetivos sociales, en el caso de las ONGs.⁴⁰

Por ello resulta muy importante impulsar reformas institucionales en las IMF que incluyan:

- La privatización de las CMACs, que permita incorporar accionistas estratégicos que generen una mayor estabilidad institucional, refuercen su base de capital y tecnología, propicien una mayor racionalización de los costos operativos y posibiliten ampliar sus operaciones al área metropolitana, elevando los niveles de eficiencia y productividad.
- El refuerzo institucional de las CRACs y EDPYMES, que será promovido por la conformación de una estructura de propiedad más definida, con la presencia de accionistas estratégicos que asuman el control de la gestión. Por esta vía se dotará a estos intermediarios de una mejor estructura de incentivos y se superarán muchos de los problemas de gobernabilidad que enfrentan actualmente.

Las reformas planteadas tendrían como efecto la reducción del grado de segmentación del mercado de microcrédito, así como la intensificación de las presiones competitivas entre un número menor de entidades de mayor dimensión y alcance nacional. Estos logros se podrían alcanzar a través de las mejores

³⁸ Este se originó en el proceso de formación de las CRACs, que fue promovido por el Ministerio de Agricultura. Con la promesa de obtener crédito se reunió en muchas CRACs a un grupo de varios centenares de accionistas, con aportes individuales reducidos. De ahí que estos últimos se hayan mostrado más preocupados por lograr las mejores condiciones como prestatarios antes que por preservar la salud financiera de la entidad.

³⁹ Lo que se ha evidenciado en la crisis de las siete CRACs y la EDPYME Credimpet, que fueron liquidadas por la SBS en 1997 – 1999.

⁴⁰ Berenbach y Churchill (1997): 38-39.

estructuras de incentivos que se crearían en los IFINB, que redundarían en mayores niveles de eficiencia y productividad y permitirían generar significativas economías de escala, contribuyendo así a una consolidación del mercado del microcrédito.

Es interesante destacar que el mercado de microcrédito formal se encuentra bastante fragmentado. Esto contrasta con la situación predominante en la banca comercial, donde a fines de 1999 cinco grandes instituciones (los bancos de Crédito, Wiese Sudameris, Continental, Santander e Interbank) concentraban el 73.5 % de las colocaciones netas en el país, mediante una amplia red de agencias en todo el Perú.

En efecto, las IMF que operan a escala nacional —Mibanco y Financiera Solución—⁴¹ tienen una participación del 18.5% en el total de colocaciones del microcrédito, correspondiéndole 10.4 % al primero y 8.1% a la segunda.

El resto del mercado se divide entre las 13 CMACs (que concentran el 46.8% del portafolio crediticio), las 13 CRACs (26.7%) y las 7 EDPYMES (7.9%). Estos intermediarios operan fundamentalmente en el ámbito regional, lo que les dificulta alcanzar significativas economías de escala y diversificar adecuadamente los riesgos crediticios.

Es posible que esta fragmentación del mercado corresponda al estado aún incipiente de desarrollo de las microfinanzas. También que el grado de concentración se incremente en el futuro, tanto por la expansión de los intermediarios nacionales, como a través de las fusiones que puedan plantearse por la vía de la privatización de las CMACs, la reestructuración de las CRACs y la consolidación de las EDPYMES.

⁴¹ Desgraciadamente no se cuenta con informaciones confiables sobre la cartera de microcrédito del Banco del Trabajo dado que esa entidad, a pesar de que otorga financiamiento a la microempresa, reporta a la SBS todas sus operaciones activas como si fueran créditos de consumo. Los funcionarios de la entidad estiman que en diciembre de 1999 esa cartera ascendía a US\$ 20 millones, lo que representaba una participación del 9.9 % en las colocaciones de las entidades especializadas en ese segmento del mercado.

Recuadro Nº 1 **Normas para la privatización de las CMACs**

Para dotar de mayor transparencia y seguridad jurídica al proceso de privatización de las CMACs sería necesario aprobar un dispositivo legal que incorpore las siguientes orientaciones fundamentales:

El rol de las municipalidades en la privatización.

1. Las municipalidades desempeñarán un papel central en la privatización de las CMACs, a partir del consenso que se pueda establecer entre las diferentes fuerzas políticas representadas en el gobierno local. De esta manera, cada Concejo estará facultado para decidir si acepta la participación de personas naturales o jurídicas privadas en el accionariado de su CMAC, pudiendo alcanzar esa participación hasta el 100 % del capital social de una Caja. Las CMACs podrán asociarse entre sí para incorporar en forma conjunta a accionistas privados.

El proceso de incorporación de nuevos accionistas.

2. La incorporación de los accionistas privados deberá realizarse mediante una licitación pública con precalificación, convocada por el respectivo Concejo Provincial o Concejos Provinciales en caso de asociarse varias CMACs.

Esa convocatoria deberá contar con la opinión favorable de la SBS. De esta manera, se asegurará la transparencia del proceso y se obtendrán las mejores condiciones a través de una licitación competitiva adecuadamente preparada. La precalificación ayudaría a garantizar que los postores cuenten con la requerida idoneidad técnica y moral, así como con una amplia solvencia para lograr el mayor aporte al desarrollo de las CMACs.

3. Cada CMAC que acuerde incorporar accionistas privados deberá constituir una Comisión, que se encargará de:

- a. Elaborar las bases de la licitación para la incorporación de los accionistas privados.
- b. Proponer un precio base de las acciones a ser ofertadas, sobre la base de estudios de valorización efectuados por empresas especializadas.

- c. Plantear la modalidad de venta de acciones, sea a través de la enajenación de las acciones en poder de la municipalidad y/o de una ampliación de capital.
 - d. Realizar las tareas de promoción para asegurar un desenvolvimiento exitoso de la licitación y/o contratar un banco de inversión o empresa consultora para apoyarla en estas tareas.
 - e. Evaluar las propuestas presentadas por los postores y elevar una recomendación de adjudicación al Concejo Provincial.
 - f. Otras actividades que resulten necesarias para el desenvolvimiento de sus labores, previa aprobación del Directorio de la CMAC.
4. Los integrantes de la Comisión serán designados por el Directorio de la CMAC y ratificados por el Concejo Provincial.
5. La CMAC aportará los recursos y facilidades requeridos para el funcionamiento de la Comisión y podrá solicitar el apoyo de la cooperación internacional.
7. Corresponden al Concejo Provincial las facultades de:
- a. Aprobar las bases de la licitación y el precio base de las acciones.
 - b. Determinar la modalidad de venta de las acciones.
 - c. Adjudicar las acciones a los postores sobre la base de las recomendaciones de la CEPRI.
8. El proceso de incorporación de accionistas privados en las CMACs se regirá en forma supletoria por las normas aplicables a la privatización de las empresas públicas.

Recuadro N° 2 Refuerzo institucional de las CRACs y las EDPYMES

Como se ha mencionado, el objetivo central de estas medidas sería mejorar la naturaleza de los incentivos presentes en estas entidades, propiciando la conformación de una estructura de propiedad más definida, con la presencia de socios estratégicos que asuman el control de la gestión.

El caso de las CRACs

En las CRACs resulta necesario reformar su estructura patrimonial, mejorar su portafolio crediticio, promover sus captaciones de ahorros y reforzar el marco institucional.⁴²

1. La reforma de la estructura patrimonial tiene una importancia central. Su objetivo básico es consolidar a mediano plazo un bloque mayoritario de accionistas privados de buena calidad en cada Caja.

Pero esta meta no puede ser alcanzada a corto plazo, por la situación de estos intermediarios. En consecuencia, es necesario un período de transición para reforzar a las CRACs, a fin de reformar sus estructuras y mejorar su gestión, para permitir una posterior incorporación de un socio estratégico privado.

Durante ese lapso es necesaria la intervención del sector público y la cooperación internacional para dirigir y supervisar esta transición. Esta alternativa no implicaría una estatización temporal sino el reconocimiento de la situación existente de facto en muchas Cajas, ya que el Estado y la cooperación internacional han adquirido una participación accionaria importante en las CRACs en forma directa o indirecta, a través de operaciones de *underwriting*.

Con esta evolución se han planteado importantes problemas de agencia, ya que los principales, que proveen los fondos, tienen que diseñar estrategias para establecer adecuados incentivos para los agentes, que manejan estos recursos, al mismo tiempo que supervisan y controlan su utilización.

⁴² Los puntos que se presentan a continuación constituyen una versión actualizada de los planteamientos realizados en Portocarrero (1999): 35 y ss.

Pensamos que lo más conveniente es reconocer la presencia del sector público y la cooperación internacional para: (i) organizar el proceso de transición en la forma más eficiente a fin de lograr a mediano plazo la incorporación de accionistas estratégicos privados de calidad y cancelar la participación pública; y, (ii) diseñar adecuadas estrategias e incentivos para controlar el problema de agencia en la etapa de transición.

Pero también durante el período de transición deberían implantarse las siguientes medidas para fortalecer la estructura patrimonial de las CRACs:

- Elevar el capital mínimo a US\$ 1.3 millones⁴³ para garantizar que las Cajas puedan lograr los aportes adicionales de capital requeridos o se fusionen.
- Una política de promoción de las fusiones entre las CRACs. Las entidades fusionadas recibirían un apoyo más amplio a través de operaciones de *underwriting* y programas de asesoramiento y capacitación, siempre que las fusiones contribuyan a crear una estructura empresarial dotada de una mejor gobernabilidad.
- La ampliación de las operaciones de *underwriting* otorgando plazos más dilatados y mayores montos a las entidades más prometedoras.

2. Se propiciará la mejora del portafolio crediticio a través de un sinceramiento de la cartera para poder apreciar adecuadamente su actual estado, constituir las provisiones requeridas y mejorar la imagen de las CRACs.

Como resultado de este sinceramiento se determinará la necesidad de constituir las provisiones requeridas, que serán cargadas inmediatamente a los resultados. También es importante que cada Caja adopte claras políticas de diversificación de cartera, estableciendo límites por productos, sectores y regiones. Evidentemente, sin una mejora en la tecnología crediticia el saneamiento de la cartera sería un objetivo que se alcanzaría sólo en forma temporal, ya que las deficiencias en la evaluación crediticia volverían a generar una importante cartera pesada. De ahí la importancia de realizar un amplio esfuerzo de capacitación en este campo, que incluya a gerentes y analistas.

⁴³ Nivel requerido para acceder al módulo 1 de operaciones establecido por la Ley General del Sistema Financiero, Ley N° 26702.

3. Deberá apoyarse el incremento de las captaciones de depósitos de las CRACs para lograr la diversificación y atomización de sus pasivos.

4. Para complementar las medidas anteriormente planteadas resulta imprescindible apoyar a las CRACs con un amplio programa de asistencia técnica y capacitación.

El caso de las EDPYMES

Es claro que los problemas en las estructuras de incentivos no son tan marcados en las EDPYMES como en las CRACs. Sin embargo, el predominio de las ONGs en su accionariado puede generar dificultades en dos niveles. Por un lado, esas organizaciones no cuentan con una adecuada base patrimonial que les permita realizar aportes frescos de capital para acompañar el crecimiento de las EDPYMES o para estabilizar su situación en un momento de crisis. Por el otro, los gestores de las ONGs se orientan por las prioridades de la política social y carecen de un interés pecuniario en el desarrollo de una IMF, lo que no siempre genera los incentivos adecuados para alcanzar la sostenibilidad.

De ahí que sea recomendable apoyar una creciente participación de accionistas privados en el accionariado de las EDPYMES, que permita consolidar un socio estratégico que asuma el control de la gestión. Esta alternativa puede ser impulsada por el sector público y la cooperación internacional a través de:

- a. El otorgamiento de financiamientos subordinados y la inversión temporal de capital de riesgo en las EDPYMES que cuenten con un socio estratégico privado o que se comprometan a incorporarlo en un plazo determinado.
- b. La provisión de asistencia técnica y capacitación, con financiamiento no reembolsable, a las entidades más prometedoras que se comprometan con la alternativa planteada en el punto anterior.
- c. La promoción de las fusiones entre las EDPYMES para que puedan graduarse al módulo 1 previsto en la Ley de Bancos, lo que les permitiría captar depósitos.

V. MARCO REGULATORIO Y DE SUPERVISION DE LAS IMF

La reforma financiera implementada en los años 90⁴⁴ ha creado un entorno favorable para el desarrollo de las microfinanzas.⁴⁵ En especial, cabe señalar que: existe plena libertad para fijar las tasas de interés; se han desactivado los programas de crédito subsidiado, que tuvieron una importancia considerable en los años 80 con la intervención de la banca de fomento estatal; y, el sector público se ha retirado de las actividades de intermediación directa en el sistema financiero, con la excepción de su presencia en las CMACs.

También es importante mencionar que la normativa vigente ha facilitado la constitución de una serie de instituciones financieras no bancarias, como las CMACs, las CRACs y las EDPYMES, estableciendo reducidas barreras a la entrada, con capitales mínimos poco exigentes.

Asimismo, para limitar los riesgos asociados con estas entidades, ha creado un esquema modular de desarrollo de sus operaciones, que les permite ampliar y diversificar los servicios financieros que ofrecen de acuerdo a su grado de consolidación en términos institucionales, financieros y patrimoniales.

A su vez, las normas prudenciales y reglamentarias han creado, igualmente, un contexto favorable para el microcrédito. Se han establecido normas específicas para la evaluación y clasificación del deudor, que incluyen la posibilidad de simplificar los requisitos documentarios de la evaluación crediticia, así como para la constitución de provisiones.⁴⁶ También se ha reglamentado que durante los tres primeros años de operación todo intermediario deberá capitalizar el 100 % de las

⁴⁴ Para un análisis y evaluación de la reforma financiera implementada en el período en el Perú véase Morris (2000): 313-342.

⁴⁵ Portocarrero (1999): 37 y ss. Asimismo, Alvarado y Ugaz (1998): 55-98.

⁴⁶ Cf. SBS, *Resolución SBS N° 572-97*, capítulos 1.2, 2.1 y 3.

utilidades generadas, buscándose así reforzar la base patrimonial de las entidades financieras no bancarias.⁴⁷

De esta manera, se han adoptado en gran medida los principios de Basilea, que recogen un amplio consenso sobre los requerimientos de una efectiva regulación y supervisión del sistema financiero. Asimismo, muchas de las regulaciones aprobadas por la SBS han sido adaptadas a esos requerimientos, disponiéndose así de un coherente y moderno conjunto de normas.

Igualmente, la presencia de un importante conjunto de IMF ha facilitado que la SBS adopte normas adecuadas para el microcrédito, como los requerimientos específicos de información sobre el deudor y de provisiones, entre los más importantes.

Como se verá más adelante, son limitadas las modificaciones que se plantean a la regulación vigente. Más bien se sugiere que, consolidada esta primera etapa de reestructuración del marco normativo, debería otorgarse un mayor énfasis a la supervisión de las IMF para asegurar el cumplimiento de las normas aprobadas y un sano desarrollo de las microfinanzas.

La supervisión de las IMF se encuentra a cargo de la SBS. Dentro de esa entidad, como parte de la Superintendencia Adjunta de Banca, la Intendencia E tiene a su cargo a las CRACs, las EDPYMES y Mibanco, mientras que la F se ocupa de las CMACs y de las liquidaciones.

Ambas intendencias realizan las actividades de supervisión de gabinete y de campo.⁴⁸ De esta forma, cada IMF recibe una visita ordinaria al año, generalmente en el segundo semestre, así como las visitas extraordinarias que resulten necesarias.

Pero es pertinente agregar que la SBS dedica una atención limitada a la supervisión de las IMF, dado que no representan un riesgo significativo para la estabilidad del sistema financiero por el reducido volumen de sus operaciones.⁴⁹

El organismo supervisor se sostiene exclusivamente sobre la base de las contribuciones de las entidades bajo su control. Los aportes de las IMF a la SBS habrían alcanzado a US\$ 148 mil en 1999 y a US\$ 195 mil en el 2000. A su vez,

⁴⁷ Cf. SBS, el art. 19 del Reglamento para la Constitución y el Establecimiento de Empresas y Representantes de los Sistemas Financieros y de Seguros, que fuera aprobado por *Resolución SBS N° 600-98*.

⁴⁸ Para una presentación de las principales actividades de supervisión realizadas en ese ejercicio ver Superintendencia de Banca y Seguros (1999a): 34-61.

⁴⁹ De esta manera, al 30 de junio del 2000 los activos totales de las 13 CMACs, 12 CRACs y 9 EDPYMES alcanzaban al equivalente de 1.67 % de los activos de la banca múltiple.

los gastos de la Superintendencia en la supervisión de esas entidades se han estimado en US\$ 3.246 millones en 1999 y en US\$ 3.022 millones en el 2000.⁵⁰

En consecuencia el déficit generado en esta actividad asciende en 1999 a US\$ 3.098 millones y a US\$ 2.827 millones en el 2000. De esta manera, los aportes de las IMF cubrieron en 1999 el 4.6% de los gastos en supervisión de esos intermediarios, mientras que en el 2000 cubrieron el 6.5%.

Las contribuciones de los intermediarios de mayor dimensión, especialmente los bancos, han permitido cerrar esta brecha. Pero no sería adecuado buscar, a corto o mediano plazo, una plena cobertura de costos de la supervisión de las IMF, que podría afectar sus niveles de rentabilidad. Más bien debería exigirse a corto plazo a estas entidades que refuercen sus unidades de auditoría interna y que canalicen más recursos a la contratación de auditorías externas, para reforzar así el esquema de supervisión. A mediano plazo, una combinación del incremento en las cuotas y de la ampliación de los activos debería conducir a un mayor grado de cobertura de costos en la supervisión de las IMF.

Las iniciativas propuestas

Con el fin de consolidar un contexto propicio para el desarrollo de las microfinanzas resultan necesarias medidas de carácter general e iniciativas específicas. Entre las primeras destacan: (i) la mejora de las condiciones para ejecutar los contratos y asegurar los derechos de propiedad, a través de una reforma judicial y mejora en la titulación y los registros; (ii) el abandono de las intervenciones públicas que distorsionan el mercado financiero, como los programas de crédito subsidiado del Banco de Materiales, las disposiciones dictadas para reestructurar la deuda agraria y la ejecución de garantías (dispuesta mediante Decreto de Urgencia del 31 de mayo del 2000); y, (iii) el logro de una mayor estabilidad macroeconómica, evitando marcadas fluctuaciones del nivel agregado de actividad que erosionan la capacidad de pago de los microempresarios y propician la inestabilidad en el sistema financiero.

A su vez, para impulsar el desarrollo de las microfinanzas se propone tres conjuntos de iniciativas:

- a. En primer lugar, las que requieren un cambio en la Ley General del Sistema Financiero (Ley N° 26702):
 - El incremento a US\$ 1.3 millones (nivel actual exigido para el modulo I) del capital mínimo de las IMF que movilizan ahorros, para: (i) asegurar

⁵⁰ Véase Superintendencia de Banca y Seguros (1999b) y estimaciones de la SBS para el 2000.

que las entidades tengan un mínimo de solidez patrimonial y que puedan captar depósitos del público sin generar riesgos excesivos; (ii) facilitar que las IMF alcancen rápidamente un nivel de operación que asegure su sostenibilidad y la generación de economías de escala; y, (iii) promover una estructura de la industria más consolidada, a través de una serie de fusiones que conformen un menor número de intermediarios de mayor tamaño que operen a escala nacional y generen una mayor presión competitiva en el mercado del microcrédito, reduciendo su grado de segmentación. Esta consolidación facilitará, a su vez, las tareas de la supervisión de las IMF.

A su vez, se propone mantener los actuales niveles de capitales mínimos de las EDPYMES, dado que estas entidades no están autorizadas a captar depósitos y no representan así un riesgo para el público. Así, se facilita la formalización de las ONGs y se mantienen bajas las barreras a la entrada de éstas para facilitar la innovación, sin poner en peligro los fondos de los depositantes.

Adicionalmente, muchos autores sugieren que los requisitos de adecuación de capital de las IMF deben ser más rigurosos, por su más alto perfil de riesgo.⁵¹ Sin embargo, las IMF registran actualmente un grado de suficiencia de capital relativamente elevado. Mientras que la Ley del Sistema Financiero permite entre los activos ponderados por riesgo y el patrimonio efectivo una relación máxima de 11 veces, al 30 de junio del 2000 las CMACs registraban un indicador promedio de 4.76, las CRACs de 4.91, las EDPYMES de 2.62 y los bancos de 8.09 veces.

Los niveles de adecuación de capital de las IMF se sitúan así considerablemente por debajo del máximo establecido la ley peruana (11 veces) y los principios de Basilea (12.5 veces). De esta forma, el mercado financiero no convalidaría un alto nivel de apalancamiento en las IMF, que deben mantener así un ratio de suficiencia de capital más elevado para conservar la confianza de sus depositantes y proveedores de líneas de crédito. De ahí que no resulte necesario aprobar normas más estrictas de adecuación de capital para las IMF.

- La aprobación de nuevos límites para las operaciones activas y pasivas de las IMF. Para asegurar la orientación al grupo meta, diversificar riesgos y considerar las limitaciones de las tecnologías financieras aplicadas actualmente en las IMF, podría limitarse los préstamos a un máximo equivalente del 5% del patrimonio de una IMF. Los límites a los pasivos estarían referidos a propiciar que ninguna fuente de recursos pueda realizar depósitos por más del 30% del patrimonio de una IMF o

a otorgar líneas de crédito por un volumen total que exceda al 50% de los pasivos. De esta manera se propiciaría una sana diversificación y atomización de los pasivos, reduciéndose una influencia potencialmente peligrosa de los acreedores.

- La disminución de la cobertura del FSD a US\$ 4,000, para mitigar el riesgo moral en las IMF que captan depósitos del público y proteger solamente a los depositantes de menores recursos.
- b. En segunda instancia, un conjunto de propuestas que puede ser implementadas a través de la modificación de normas expedidas por el Ejecutivo y por la SBS. Entre las primeras están los decretos supremos requeridos para facilitar la privatización de las CMACs y para eliminar las restricciones a su ámbito de operación. Entre las segundas se encuentran la aprobación de normas más rigurosas sobre provisiones en microcrédito; las disposiciones orientadas a otorgar una mayor transparencia a las informaciones sobre el costo del crédito; y la obligatoriedad que las IMF que capten depósitos del público cuenten con una clasificación de riesgo.
- c. Por último, casi tan importante como disponer de un marco legal propicio para las microfinanzas, resulta garantizar su adecuado cumplimiento en las IMF a través de una supervisión activa y de calidad. Para lograr este último objetivo se plantean las siguientes recomendaciones:
- Una aplicación más rigurosa de criterios legales para la selección de accionistas, directores y gerentes de las IMF, para asegurar su solvencia e idoneidad moral, evitando así, por ejemplo, los problemas que se han presentado en algunas CRACs que han debido ser intervenidas y liquidadas por la SBS.
 - Un énfasis más marcado en las inspecciones a las IMF, en el examen de la cartera de microcréditos, así como el empleo en mayor medida de las visitas a los clientes, a fin de lograr transparencia en los balances y un adecuado nivel de provisiones.
 - Profundizar los informes complementarios sobre la cartera en las auditorías externas de las IMF, con el fin de reforzar sus conclusiones a través de una muestra representativa de los deudores a ser visitada, para confirmar las informaciones provistas por la entidad.
 - Publicar periódicamente un resumen de las sanciones aplicadas a las IMF.
 - Mantener la estabilidad del personal asignado a la supervisión de las IMF, reforzar su capacitación y dotarlos de presupuestos más flexibles para la realización de las visitas de inspección.

⁵¹ Berenbach y Churchill (1997): 63 y ss.; Legerwood (1999): 24; Tor (1997): 24-25; Van Greuning (1999): 26-27.

VI. LA PROMOCION DE LAS MICROFINANZAS: EL PAPEL DEL SECTOR PÚBLICO Y DE LA COOPERACION INTERNACIONAL

Como se ha mencionado, el sector público está en capacidad de fomentar el desarrollo de las IMF a través de la creación de condiciones propicias para la estabilidad y el crecimiento económico, así como a través del establecimiento de un marco normativo y regulatorio adecuado.⁵²

Además, puede contribuir a ese proceso canalizando un aporte complementario de fondos a las IMF, con tasas de interés positivas en términos reales para evitar distorsiones en el mercado financiero.

El desarrollo de las IMF sería limitado si se basa exclusivamente en las captaciones de ahorros. A su vez, es probable que los bancos y el mercado de capitales solo apoyen a los intermediarios más sólidos. De ahí que para las IMF nuevas o de menor dimensión el respaldo financiero del sector público tenga una importancia crítica, por lo menos durante una primera fase.

Pero asimismo una oferta de recursos demasiado generosa, o desprovista de adecuados incentivos y condiciones, puede tener efectos muy contraproducentes en el desarrollo de un intermediario, como se constata en la evolución de muchas CRACs.

También hay que subrayar es muy importante que el sector público no intervenga directamente en el mercado de las microfinanzas, generando distorsiones, como en el caso del Decreto de Urgencia N° 031, de mayo del 2000. Este dispositivo obliga a suspender la ejecución de garantías a los deudores morosos en el microcrédito agrario e impone un mecanismo de conciliación para propiciar la reestructuración de las obligaciones vencidas.

⁵² Para un examen más amplio de los diversos programas e instituciones de apoyo a las PYME del sector público, incluyendo tanto a los servicios financieros como no financieros, ver Villarán y Chincaro (1998).

Igualmente debería plantearse un esquema sostenible de financiamiento de la vivienda popular y reestructurarse al BANMAT, entidad pública que otorga créditos subsidiados, presenta deficientes niveles de recuperación y condona muchas veces las deudas de sus clientes.⁵³

COFIDE es la institución pública que ha asumido el papel de organismo de segundo piso para canalizar fondos al sistema financiero, mostrando una importante apertura al crédito a la microempresa y la participación de las IMF.⁵⁴ Como esta intervención puede encerrar aspectos polémicos,⁵⁵ resulta conveniente discutir sus orientaciones básicas para contribuir a la formación de un consenso en esta materia que pueda facilitar el mantenimiento de un curso estable de actuación a mediano y largo plazo.

Para promover adecuadamente a las IMF la entidad estatal de segundo piso debería enfocarse fundamentalmente en su función de intermediación de fondos⁵⁶ y asumir las siguientes orientaciones:⁵⁷

- a. *Neutralidad*: adoptar criterios de elegibilidad rigurosos, transparentes y estables para seleccionar a las IMF que canalizarán los fondos. Asegurarse de promover a los intermediarios más prometedores, reduciéndose así los riesgos crediticios de la entidad de segundo piso, y que la asignación se opere exclusivamente en función de consideraciones técnicas.
- b. *Complementariedad*: establecer que los fondos canalizados tengan un costo positivo en términos reales y asuman un carácter complementario con el esfuerzo de movilización de recursos de cada intermediario, fijando un máximo para la participación en los pasivos de la entidad de segundo piso, a fin de evitar la dependencia de las IMF.

⁵³ Resulta difícil confirmar estas impresiones con una evaluación financiera de BANMAT, dado que esta entidad no publica sus balances en forma regular y no se ajusta a las normas prudenciales y de contabilidad establecidas por la SBS. El BANMAT es un programa público dependiente del Ministerio de la Presidencia.

⁵⁴ Las deudas de las instituciones microfinancieras no bancarias a COFIDE, alcanzaron a US\$ 56.9 millones a fines de 1999. Véase Superintendencia de Banca y Seguros (1999a): 95. Pero a su vez esas líneas de crédito solo representaban el 5.7 % de las colocaciones totales de COFIDE, lo que evidencia la limitada importancia de las microfinanzas en el portafolio de la entidad de segundo piso.

⁵⁵ Para una discusión de las ventajas e inconvenientes de las entidades de segundo piso en el desarrollo de las microfinanzas, véase González-Vega (1998). Asimismo, para un análisis de esta problemática en Bolivia consúltese Navajas y Schreiner (1998).

⁵⁶ González-Vega (1998): 2.

⁵⁷ Para un análisis general del rol de las entidades de segundo piso en el campo de las microfinanzas, véase Ledgerwood (1999): 106-109.

- c. *Condicionabilidad*: estipular metas claras en los financiamientos a ser acordados, relacionándolas al cumplimiento de objetivos de importancia clave en la gestión de las IMF.
- d. *Diversificación*: apoyar a las IMF en la diversificación de sus pasivos, otorgando a las más promotoras facilidades de mayor plazo y garantías parciales para facilitar su acceso al mercado interno de capitales.
- e. *Promover el refuerzo patrimonial de las IMF*, para apoyar a las que exhiben mejores indicadores a través de la inversión temporal de capital de riesgo y de financiamientos subordinados.
- f. *Desarrollar un instrumental de apoyo a las IMF que enfrenten dificultades temporales de liquidez pero que muestren adecuados niveles de solvencia*.

También es muy importante que la entidad de segundo piso adopte un diseño institucional que garantice su autonomía y se oriente claramente al logro de la sostenibilidad financiera, creando así incentivos adecuados en su gestión.⁵⁸

Adicionalmente, y como tarea complementaria, la entidad de segundo piso podría contribuir al desarrollo del mercado de microfinanzas a través de:

- Apoyo al refuerzo institucional de las IMF a través de programas de asistencia técnica orientados a mejorar la eficiencia y productividad de sus operaciones. Estos programas deben incluir la provisión de sistemas de información gerencial, plataformas informáticas integradas para la gestión de IMF y cursos de capacitación especializados que incidan en la difusión de las mejores prácticas.
- Promoción de investigaciones de mercado, así como del desarrollo de nuevos productos para impulsar el crecimiento de las IMF.

Sin embargo, estas tareas complementarias de desarrollo del mercado podrían generar un conflicto de interés con el rol fundamental de intermediación de fondos de la entidad de segundo piso. Por eso su alcance debería estar claramente limitado. En efecto, puede resultar difícil mantener una gestión transparente y objetiva en la canalización de recursos y la evaluación de IMF que al mismo tiempo están recibiendo una amplia asesoría de largo plazo de la entidad de segundo piso. De ahí que el papel principal de apoyar a las IMF deba ser asumido por la cooperación internacional.

⁵⁸ González-Vega (1998): 24

Además de adoptar las orientaciones antes señaladas, se precisaría que la entidad de segundo piso asuma una gestión que genere incentivos adecuados para las IMF, evitando cambios de política que puedan crear inestabilidad para estos intermediarios.

Por su lado, la cooperación internacional ha apoyado el desarrollo de las IMF por dos vías principales:

1. Ha canalizado recursos a COFIDE para incrementar los fondos destinados a esas entidades, como se evidencia en los préstamos del BID, la CAF, la cooperación española y el KfW.
2. Ha provisto en forma directa recursos financieros y de cooperación técnica a las IMF, especialmente en la etapa inicial de su desenvolvimiento. Para subrayar la importancia de esta contribución basta mencionar el relevante aporte de la cooperación técnica alemana (GTZ) a las CMACs en 1986 – 1996 y la significativa contribución del Programa de Pequeños Proyectos del BID a muchas ONGs crediticias y CMACs. En gran medida estos proyectos actuaron como agentes catalizadores del despegue de estas IMF, creando la capacidad institucional requerida para la ampliación de sus colocaciones, así como incentivando el desarrollo de su tecnología financiera.

También es importante reiterar que las IMF no solo precisan apoyo financiero sino también requieren la implementación de amplios programas de refuerzo institucional —que deben ser financiados por el sector público y la cooperación internacional—, que les brinden asistencia técnica y capacitación y les permitan reducir los riesgos que genera la rápida expansión de sus operaciones en sus diversas etapas de desarrollo. Los positivos efectos del microcrédito en la generación de empleo y la redistribución del ingreso justifican ampliamente estas iniciativas en un país como el Perú.

Finalmente, el sector privado debe asumir un importante papel en el desarrollo de las IMF. En primer lugar, como principal proveedor de capital de riesgo. Se ha planteado la necesidad que esas entidades cuenten con socios estratégicos privados de calidad que asuman el control de su gestión a través de la privatización de las CMACs, la reestructuración de las CRACs y la progresiva reducción de la participación accionaria de las ONGs en las EDPYMES y Mibanco.

En segunda instancia, el sector privado debe convertirse en la fuente más significativa de fondos de las IMF, mediante la movilización de depósitos y un acceso paulatino al mercado de capitales de las entidades más consolidadas. De esta forma, se propiciará la creación de mejores estructuras de incentivos para la gestión de las IMF, lo que contribuirá en forma decisiva a la consolidación de su

sostenibilidad a mediano y largo plazo, así como a la maduración del mercado de las microfinanzas, que de esta forma podrá brindar sus servicios de manera más eficiente y económica. La participación del sector privado sería incentivada por la demostrada rentabilidad que han alcanzado las mejores IMF y por la amplitud del mercado potencial ligado a la satisfacción de las variadas necesidades de financiamiento de las microempresas en el Perú.

VII. PERSPECTIVAS DEL MICROCRÉDITO

Actualmente los principales problemas del mercado de microfinanzas son:

- Los altos costos del crédito en términos reales: los intermediarios cobran tasas en dólares que fluctúan entre 26% y 36% al año, mientras que en soles varían entre 56% y 138% (frente a una inflación local del 3.7% anual en 1999). Esta situación reflejaría la segmentación y fragmentación del mercado del microcrédito, que genera una debilidad en las presiones competitivas. Evidentemente, los altos costos del financiamiento limitan la capacidad de generación de excedentes de las microempresas y en consecuencia su capacidad de mejorar sus niveles de empleo e ingresos, así como su acumulación.⁵⁹
- La limitada cobertura en el segmento de la microempresa rural, que registra un menor acceso al crédito por su precaria rentabilidad, dispersión geográfica y mayor exposición a los riesgos naturales y de mercado.
- La poca profundidad del mercado, que cuenta con escasos recursos de mediano y largo plazo para la financiación de activos fijos de las microempresas y para el apoyo a la construcción progresiva de viviendas, que representan muchas veces la inversión más considerable en este mercado.
- La necesidad de un amplio programa de reforma institucional que, como se ha señalado, permita superar los cuellos de botella que enfrenta el desarrollo de los diversos intermediarios especializados en el microcrédito. Solo de esta forma se podrá reforzar una base institucional capaz de ampliar a escala masiva el crédito a la microempresa y reducir sus costos financieros y de transacción, permitiendo así que la clientela se beneficie de las

⁵⁹ Aunque habría que señalar que muchas veces el crédito formal desplaza al financiamiento informal, que es mucho más oneroso. También debe mencionarse que a menudo es elevada la productividad marginal de las actividades realizadas con el financiamiento recibido, lo que permite cubrir sus costos. Asimismo, la baja relación deuda / patrimonio de muchos microempresarios les permitiría pagar estos altos costos del crédito.

mejoras de productividad y eficiencia alcanzadas por los intermediarios. La ausencia de esta reforma institucional podría limitar el ritmo de ampliación de la frontera del sistema financiero y crear condiciones propicias para la implementación de nuevos esquemas de intervención directa del sector público, que pueden generar distorsiones en el desarrollo del mercado de las microfinanzas.

Es importante explorar las barreras que enfrentan las mujeres y los pobres para acceder al financiamiento. Una investigación en curso de Carolina Trivelli permite concluir que «en general los resultados de ENNIV muestran que el acceso al crédito es neutro con respecto al sexo del jefe del hogar (...) Respecto a los niveles de pobreza si se encuentran diferencias significativas. Los prestamistas informales (...) están más presentes en los estratos más pobres mientras que los prestamistas formales (bancos y cooperativas) en los menos pobres».⁶⁰ De esta manera, si bien no se presentaría una significativa discriminación de género en el microcrédito⁶¹ si se registra una barrera para el acceso a los más pobres.

Para explorar las posibilidades de ampliar la frontera del sistema financiero e incluir a estos sectores es conveniente distinguir la situación de los pobres urbanos y rurales. Los primeros podrían ser incorporados como clientes de las IMF en mayor medida por la vía de una maduración del mercado de microfinanzas que se refleje en: (i) la innovación de las tecnologías crediticias, la reducción de los costos operativos de los intermediarios y el diseño de productos apropiados para demanda de estos estratos; y, (ii) la mayor competencia y la ampliación de los puntos de atención al público. Por su lado, los pobres rurales enfrentan dificultades más marcadas para acceder al crédito formal, por su dispersión y los mayores riesgos naturales y de mercado a los que están expuestos. La superación de estas barreras debería ser el resultado de un esfuerzo sistemático y de mayores alcances para ampliar el financiamiento formal en el sector rural, tarea cuya exploración desborda el alcance del presente trabajo.

Pero evidentemente una ampliación estable de la frontera del sistema financiero formal a través del microcrédito supone que no se plantee un marcado dilema entre la cobertura y la sostenibilidad de las IMF. Los resultados del análisis realizado⁶² indicarían que no se presentaría un conflicto entre ambos objetivos en las entidades formales, ya que los costos operativos mayores generados por los clientes más pequeños pueden ser neutralizados por las más elevadas tasas de interés cobradas.

⁶⁰ Trivelli (2000): 7.

⁶¹ Trivelli (2000): 14. En la investigación en curso también se evidencia la importante participación de las mujeres en la clientela de las IMF incluidas en el estudio. *Ibíd.*, pp. 17-22.

⁶² Cf. La sección 3.9 del presente documento.

Diferente es el caso de las ONGs crediticias, que argumentan que sus logros en cuanto a cobertura les dificultan alcanzar la sostenibilidad. Habría que explorar con mayor detalle esta problemática para establecer los determinantes de la sostenibilidad en las ONGs crediticias y su posibilidad de transformarse en intermediarios viables a mediano y largo plazo, tarea que se planteará en la agenda de investigación incluida en la próxima sección.

Por último, resulta relevante plantear algunas de las probables tendencias de evolución de las microfinanzas en el Perú, si se implementan las recomendaciones sugeridas:

1. Se generaría una consolidación de un número menor de IMF de mayor dimensión por la vía de las reformas institucionales propuestas, que operando a escala nacional superaría la actual fragmentación de la industria y la segmentación del mercado.
2. Se reforzaría la sostenibilidad de las IMF por efecto de las mejores estructuras de incentivos para su gestión, del mayor papel del sector privado en su desarrollo y de un entorno más favorable generado por la intervención del sector público y la cooperación internacional.
3. Se diversificaría la provisión de servicios financieros de las IMF: se incluiría entre los productos activos el crédito de inversión e hipotecario, y entre los pasivos una ampliación de las facilidades de depósito y de realización de pagos, así como una mayor integración de las IMF al mercado interno de capitales a través de la emisión de certificados de depósitos negociables y de bonos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Libros y memorias

- ALVARADO, Javier y Federico UGAZ
1998 *Retos del Financiamiento Rural. Construcción de Instituciones y Crédito Informal*, Lima: CEPES.
- BERENBACH, Shari y Craig CHURCHILL
1997 *Reglamentación y supervisión de instituciones de Microfinanciamiento*. Washington: La Red de Microfinanzas.
- CHRISTEN, R.P., E. RHYNE and R. VOGEL
1995 «Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs», en *Program and Operations Report*, N° 10. Washington: USAID, julio.
- GONZÁLEZ-VEGA, Claudio
1998 *Microfinance Apex Mechanisms: Review of the Evidence and Policy Recommendations*, Ohio State University, Rural Finance Program, agosto, 77 pp.
- INSTITUTO CUANTO
2000 *Presentación de la ENNIV 2000*, Lima, septiembre del 2000
- LEDGERWOOD, Joanna
1999 *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*, Washington: World Bank.
- MARULANDA, Beatriz
2000 «Here Come the Commercial Banks», en G. WESTLEY *et al*, *Safe Money. Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington: IADB.
- MORRIS, Felipe
2000 «La reforma del sistema financiero», en Roberto ABUSADA *et al*, *La reforma incompleta*, Universidad del Pacífico, agosto, vol. 1.
- NAVAJAS S. y M. SCHREINER
1998 «Apex Organizations and the Growth of Microfinance in Bolivia», en *Economics and Sociology Occasional Paper*, N° 2500. Ohio State University, Rural Finance Program, septiembre, 53 pp.
- PORTOCARRERO MAISCH, Felipe
1999 *Microfinanzas en el Perú. Experiencias y Perspectivas*, Lima: Universidad del Pacífico, noviembre.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS
2000 *Información Financiera Mensual de la Banca Múltiple*, abril.
1999a *Memoria*
1999b *Presupuesto de Supervisión de Instituciones Microfinancieras*, Informe 040-99-GEE
- TOR, Jansson
1997 *Financial Regulation and its Significance for Microfinance in Latin America and the Caribbean*, Washington: BID, diciembre.
- TRIVELLI, Carolina
2000 *Clientes de las Instituciones de Microfinanciamiento*, CIES; IEP, noviembre.
- TRIVELLI, Carolina y Hiledegardi VENERO
1999 *Crédito Rural: Coexistencia de Prestamistas Formales e Informales, Racionamiento y Auto-racionamiento*, Instituto de Estudios Peruanos, mayo.
- VAN GREUNING, Hennie
1999 «A Framework for Regulating Microfinance Institutions», en *Policy Research Working Paper*, N° 2061. Washington: World Bank, febrero.
- VILLARÁN, Fernando y Samuel CHÍNCARO
1998 *La promoción estatal a las PYMES en el Perú*, Lima, COSUDE, junio.
- WEBB, Richard
1997 *Perú en Números 1997*, Lima: Ed. Cuanto.
- WESTLEY, G. *et al*
2000 «Credit Union Delinquency and Profitability», en Glenn WESTLEY and B. BRANCH, *Safe Money. Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington: IADB.

2. Boletines

BCR, *Nota Semanal*, 4 de agosto del 2000

BCR, *Nota Semanal*, 21 de enero del 2000

BCR, *Nota Semanal*, 10 de septiembre de 1999

Microfinanzas en el Perú, N° 2, julio del 2000.

3. Normas legales

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

1996 Ley General del Sistema Financiero (Ley N° 26702)

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS

2000 Circular SBS B-2073-2000

1998 Reglamento para la Constitución y el Establecimiento de Empresas y Representantes de los Sistemas Financieros y de Seguros (Resolución SBS N° 600-98)

1997 Resolución SBS N° 572-97

CLIENTES DE LAS INSTITUCIONES DE
MICROFINANCIAMIENTO

Carolina Trivelli

Introducción	89
I. Clientes de las entidades de microcrédito en el Perú: ¿qué sabemos?	93
• Las evaluaciones de impacto del microcrédito y la identificación de los clientes en las entidades microfinancieras en el Perú	96
• El caso de Acción Comunitaria del Perú (hoy Mibanco)	99
• ¿Qué debe esperarse del impacto del microcrédito sobre la reducción de la pobreza?	102
• ¿Qué se ha hecho a nivel Latinoamérica y del mundo?	104
• El impacto del crédito sobre las mujeres	107
• Problemas de los estudios de impacto	109
II. Los demandantes potenciales de microcrédito en el Perú: ¿qué revela la evidencia recogida por ENNIV?	113
• La información	113
• El acceso a crédito	113
• Los hogares dirigidos por mujeres	121
• Los microempresarios	127
• Los hogares pobres	131
• Una aproximación a la probabilidad de tener crédito	134
III. Tres estudios de caso: clientes de entidades de microfinanzas	141
• Los casos seleccionados	141
• Metodología empleada	141
• Los resultados	142
<i>a. IFOCC</i>	143
<i>b. PRISMA, Sede Pampas (San Juan de Miraflores, Lima)</i>	148
<i>c. La CMAC de Huancayo</i>	154
• Reflexiones finales sobre los tres estudios de caso	163

Bibliografía	165
Anexo: Fichas para recabar información de clientes	171
A. Ficha utilizada en las tres instituciones	171
B. Ficha complementaria para obtener información de Bancos Comunales para el caso de PRISMA	175

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente estudio es identificar y caracterizar a los clientes de las principales instituciones de microfinanciamiento, formales y semiformales, en el Perú. Conocer el perfil de los clientes de las instituciones de microfinanzas resulta fundamental para comprender el tipo de productos y la tecnología financiera de estas instituciones, y en esa medida conocer además el impacto potencial de esta clase de finanzas en la economía de los pobladores de menores ingresos o de aquellos pertenecientes a grupos vulnerables, como las mujeres.

Para cumplir con este objetivo general se aborda el tema desde tres líneas complementarias:

1. Un breve balance de los estudios que se han preocupado por la caracterización de los clientes de las entidades de microfinanciamiento en el Perú, para determinar lo que ya se conoce sobre los clientes de estas instituciones.
2. El análisis agregado de las características generales de los usuarios potenciales de microfinanzas en el Perú a partir de la información recogida por distintas encuestas (ENNIV 1994, 1997 y 2000). De estas fuentes de información se obtiene interesante evidencia del perfil socio-demográfico de los clientes (reales y potenciales) de las entidades de microfinanzas y sobre los sectores / grupos a los cuales estos pertenecen.
3. Finalmente, dado que las dos líneas de trabajo antes mencionadas permiten obtener información valiosa pero parcial y/o segmentada o demasiado general, trabajamos algunos casos concretos. Para este fin seleccionamos tres estudios de caso, analizamos las características de los clientes de tres instituciones que proveen microcrédito a los grupos que nos interesa observar (hogares pobres, mujeres, microempresarios).

La investigación nos ha permitido conocer el limitado alcance de los estudios existentes sobre el tema en cuestión. Pocos trabajos han intentado aproximarse al

tema del microcrédito y las microfinanzas desde el lado de la demanda, en su mayoría por lo costoso del esfuerzo.

Los resultados aquí discutidos son de carácter exploratorio y buscan motivar la inclusión de nuevos temas en la agenda de investigaciones sobre microfinanzas con el objetivo de mejorar el desempeño de los prestamistas, ampliar la cobertura o simplemente permitir focalizar mejor los esfuerzos de investigación y acción en reducir las restricciones de acceso a fondos de los grupos con menos recursos sin sacrificar la solidez de los prestamistas.

En este sentido, por ejemplo, tomar en cuenta variables como el nivel educativo o las características de las familias de los prestatarios, podría resultar útil en las evaluaciones de clientes o de grupos meta que actualmente vienen siendo poco explorados (y explotados) por los prestamistas en la toma de decisiones sobre sus colocaciones.

La información utilizada, tanto la de naturaleza agregada como la de los estudios de caso, es cuantiosa y en muchos casos sumamente compleja y costosa de procesar, obtener y analizar. Pero esperamos que esta mirada a información recopilada, mayormente con otros fines, muestre también como se pueden aprovechar datos existentes para analizar a los clientes potenciales de las entidades de microcrédito, así como las características de los productos y servicios que estos demandan. El trabajo aquí presentado, busca abrir preguntas más que responder a ellas, por ello el reto de identificar a los clientes de las entidades de microfinanzas se mantiene.

Desgraciadamente, quedan vacíos que no pueden cubrirse con las fuentes de información disponibles. La importancia del microcrédito en los distintos grupos (mujeres, hogares pobres y microempresarios), en sus estrategias económicas, y su impacto en las relaciones económicas y de poder —al intervenir en el hogar del grupo meta y de la sociedad— son temas pendientes de la mayor importancia que no tocaremos aquí.

Este estudio no hubiera sido posible sin la colaboración de numerosas personas e instituciones. En primer lugar, agradezco al CIES y al comité asesor de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género por la confianza y aliento para realizar el trabajo, así como por sus valiosos comentarios. En segundo lugar, al IEP y a sus investigadores que compartieron conversaciones y discusiones sobre los avances de este documento. Dentro del IEP es necesario mencionar el valioso apoyo de Hildegardi Venero y Johanna Yancari, sin cuya asistencia hubiera sido imposible obtener y procesar toda la información con la que hemos trabajado. Asimismo, a Francisco Galarza por su apoyo en la recopilación de la bibliografía relevante. En tercer lugar, es necesario agradecer a las tres instituciones que nos permitie-

ron ingresar a sus archivos de clientes para la realización de los estudios de caso. A IFOCC, en especial a Yovana Cruz y Gustavo Morón; a Prisma, a través de Mónica Cárdenas y Lourdes Córdova de la sede Pampas; y a CMAC de Huancaayo, particularmente al señor Edgar Berrocal por el interés en nuestro trabajo. Finalmente, agradezco a Felipe Portocarrero Maisch por sus valiosos comentarios y sugerencias. Evidentemente, todos los errores y omisiones son de mi entera responsabilidad.

I. CLIENTES DE LAS ENTIDADES DE MICROCRÉDITO EN EL PERÚ: ¿QUÉ SABEMOS?

Si bien la literatura sobre microcrédito ha crecido en volumen en los últimos años en nuestro país, y en general a escala mundial, la mayor parte de los análisis se han centrado en el lado de la oferta y/o en las caracterizaciones de las entidades que ofrecen este tipo de servicio financiero, tanto dentro del sector formal como del informal. La sostenibilidad, la tecnología y el desempeño de este tipo de programas de crédito son lo que más se ha estudiado.

Por el lado de la demanda, de manera general, la literatura es muy limitada y se suele presentar como parte de evaluaciones de impacto de las actividades de microfinanciamiento de algunas entidades, informales (es decir, no supervisadas) sobre todo.¹

Esto implica que buena parte de los análisis de las características de los clientes vienen dentro de los estudios sobre los prestamistas. De manera complementaria, estudios sobre determinados grupos sociales o económicos incluyen el tema del acceso al crédito, con lo que trabajos sobre microempresarios (urbanos, sobre todo), mujeres de bajos ingresos y pobres en general ofrecen alguna información sobre los clientes (reales o potenciales) de determinados programas de microcrédito.

Como puede verse de esta apreciación general, los estudios que parten de la perspectiva de los clientes son muy escasos. Esto se explica por varias razones, la dispersión de los clientes, la existencia de grupos meta en buena parte de los programas de microcrédito (de ONG en particular) que implica una decisión a priori de los clientes, etc.

Lo que sí parece ser un consenso es la existencia de una demanda significativa, en su mayoría insatisfecha, por financiamiento en varios grupos de pobladores

¹ Una de las pocas excepciones puede hallarse en Navajas *et al* (2000), respecto al análisis del nivel de pobreza de los clientes de entidades de microfinanzas.

de bajos ingresos (Vásquez, 1998; Pejerrey y Tamayo, 1996, Chávez y Chacaltana, 1994, Trivelli y Venero, 1999, entre otros)

Definir el tipo de clientes de las entidades que ofrecen microcrédito resulta una tarea prácticamente imposible. Por un lado, las instituciones que ofrecen este tipo de servicio financiero conforman una gama muy amplia, por lo que es difícil pensar en una estrategia común y/o un mismo público objetivo. Existen diferencias significativas entre las instituciones que ofrecen estos servicios, diferencias en sus estrategias, sus productos y las exigencias a sus clientes, que terminan traducándose en diferentes grupos / tipos de clientes atendidos.² Por otro lado, existe también una gran heterogeneidad entre los clientes (actuales y potenciales), pues como es de suponer todos los microempresarios no son iguales, ni todas las mujeres, ni mucho menos los pobres.

A pesar de esta clara heterogeneidad, existe la idea preconcebida de que las instituciones que ofrecen microcrédito atienden especialmente a pobres o a grupos vulnerables tradicionalmente desatendidos por los prestamistas formales convencionales (bancos en especial). Como veremos más adelante sobre la base de la información cuantitativa, esta idea se cumple en términos generales, aunque como señalan numerosos trabajos en el ámbito internacional, es difícil establecer y sobre todo generalizar el estrato de pobreza atendido o la escala de operaciones de los clientes microempresarios y/o el grado de vulnerabilidad de campesinos o mujeres atendidos por cada institución.³

Si partimos del supuesto de que los pobladores de menores ingresos, que no suelen acceder a crédito formal, constituyen el universo de los clientes para las entidades de microcrédito, dentro de éste existen numerosos grupos de clientes: las mujeres (jefas de hogar y las dependientes), los campesinos, los pobres extremos, los microempresarios de distintas ramas y/o escalas, etc.

Cada uno de estos grupos constituye un grupo heterogéneo en sí mismo, pero este es el nivel máximo de detalle que se encuentra en los informes de impacto y/o definición de los grupos de beneficiarios.⁴

² Aun dentro de las ONG con programas de crédito, el nivel de especialización en las actividades financieras marca importantes diferencias entre las especializadas y no especializadas, tal como encontramos en Trivelli *et al* (1999).

³ Véase por ejemplo los trabajos de Paxton y Furman (1998), Ledgerwood (1998), Navajas *et al* (1996), Simanowitz *et al* (1999) y Gulli (1999), entre otros.

⁴ Numerosos ejemplos pueden citarse, por ejemplo, muchas ONG priorizan el crédito a mujeres de bajos ingresos en zonas urbanas o las CMAC el crédito de capital de trabajo para microempresarios con cierta capacidad de acumulación.

En términos generales algunas instituciones identifican el perfil de sus clientes sobre la base de información secundaria (basándose censos sobre todo).⁵ Sin embargo, es posible que dentro de los pobladores de menores ingresos existan grupos que no logren calificar como sujetos de crédito, ni en el caso de instituciones de microfinanciamiento. Estos grupos pueden ser considerados mas bien como demandantes de dinero y no de crédito.

A modo de ilustración, el caso de los microempresarios resulta útil. La definición de microempresario es sumamente amplia y general. Se estima que en el Perú existen más de 3 millones de unidades productivas de carácter microempresarial, es decir con 10 o menos trabajadores y activos (no inmuebles) y deudas con el sistema financiero por menos de 20 mil dólares.⁶

De acuerdo a la propuesta de Chávez y Chacaltana (1994) estas microempresas pueden agruparse en tres grandes categorías:

- a) Unidades productivas en tránsito hacia la pequeña empresa, que representarían cerca del 30% de las microempresas, básicamente ubicadas en el sector industrial y de servicios con ingresos anuales promedio de US\$ 36,000;⁷
- b) Unidades que logran sólo la reproducción simple (no acumulan) que representan cerca del 40% de las microempresas y se orientan a actividades industriales, de servicios y en especial al comercio al por menor. Sus ingresos anuales promedio según Vela (1997) estarían alrededor de los US\$ 18,000;
- c) Finalmente, microempresas de supervivencia, que representan el otro 30% de las microempresas y cuyas actividades se centran en el comercio ambulatorio. En este sector, con ingresos anuales menores a los US\$ 10,000, hay una gran presencia de mujeres conductoras de las microempresas y suelen ubicarse los microempresarios con menor posibilidad de obtener algún tipo de financiamiento externo, incluyendo el microfinanciamiento. Las dificultades que éstos encuentran para lograr financiamiento se deben no sólo a las limitaciones en la oferta, sino también a sus escasas posibilidades de asegurar el repago de los créditos. El crédito de las distintas entidades suele centrarse en un único segmento de microempresarios, o en algún segmento de un grupo (mujeres dedicadas al comercio ambulatorio, por ejemplo), y es este el mayor nivel de caracterización de la clientela con que la mayor parte de instituciones opera.⁸

⁵ Para el caso de los microcréditos en Ayacucho véase por ejemplo, Alvarado (1998).

⁶ De acuerdo a lo definido por la SBS.

⁷ Estimado por Vela (1997).

⁸ De acuerdo a Carazo (1996), los distintos segmentos tendrían necesidades de financiamiento distintas: de entre US\$ 70-100 los más pequeños y de US\$ 500 a 1,000 las más cercanas a la pequeña empresa.

Sin embargo, en general se ha prestado muy poca atención a las características socio-demográficas y aún económicas de los clientes de las distintas instituciones. Salvo contadas excepciones,⁹ los estudios consideran sólo la división por género de los clientes, la rama de ocupación (sector y/o tipo de actividad) y el lugar de residencia.

El estudio de Dunn (1999), como veremos más adelante, recoge información de clientes y no clientes de una entidad de microfinanciamiento y encuentra diferencias significativas en el nivel de actividad de los clientes respecto de los no clientes. Esto podría reflejar la existencia de diferencias previas al acceso al crédito (los que tienen mejor situación económica pueden ser los que accedieron a crédito) o el mayor desarrollo de aquellos pobladores que vieron relajada su restricción crediticia.

La existencia de estas opciones exige que las evaluaciones de impacto no sólo incorporen grupos de control (no clientes en este caso), sino también una línea de base y una estrategia de seguimiento.

Este tipo de evaluaciones (con grupo de control, línea de base, seguimiento periódico, etc.) suelen ser demasiado costosas como para ser asumidas por los prestamistas y aun por los cooperantes internacionales, de ahí que en muchos casos no se realicen.

Las evaluaciones de impacto del microcrédito y la identificación de los clientes en las entidades microfinancieras en el Perú

Aun cuando debiera ser una herramienta elemental para la gestión contar con información detallada acerca de sus clientes (y no sólo la de sector económico y cuántos son), es difícil encontrar estudios sobre caracterización de clientes de una entidad microcrediticia, incluso si esta es formal; y menos aún evaluaciones de impacto del crédito. Incluso, muchas de ellas no saben ni siquiera cuántos de sus clientes son mujeres.

Los motivos que podrían explicar estas dos deficiencias (identificar las características de los clientes vigentes y evaluar el impacto del crédito sobre ellos) tienen que ver con dos aspectos:

- a. Es costoso hacerlo, ya que mientras la mayoría de las entidades microfinancieras está luchando por llegar a ser sostenible, les es muy oneroso (en

⁹ *Itarte. Crédito y ambulantes*, de Vildoso y Venegas (1997), y sobre todo la evaluación de impacto de Acción Comunitaria, reportada por Dunn (1999) representan esfuerzos en este sentido.

términos de tiempo y recursos) detenerse a evaluar el impacto de sus intervenciones (Cheston y Reed, 1999);

- b. No se percibe claramente como parte del «éxito» de una entidad microfinanciera el llegar a atender a sus clientes objetivo o el generar algún nivel de impacto sobre sus actividades. El éxito, más bien, sería medido por los resultados financieros obtenidos, y el impacto producido sobre los clientes estaría directamente asociado con estos resultados, lo cual es sin duda un exceso de simplicidad debido a que los indicadores financieros miden la «salud» de una entidad y no el bienestar de sus clientes (Cheston y Reed, 1999).

Si bien no se trata de tener características demasiado específicas que restrinjan mucho el ámbito de acción de una entidad, el hecho de tener claro el tipo de clientes que se pretende atender muestra claridad en el logro de los objetivos institucionales y, de hecho, resulta útil al momento de diseñar productos financieros para atender a estos clientes, lo que también se reflejará en los indicadores de recuperación.

Lo que sí se encuentra son más bien caracterizaciones generales acerca de los clientes objetivo de un tipo determinado de entidad microfinanciera regulada:

- Las Cajas Municipales tienen como finalidad «atender al segmento de microempresarios sin acceso al sistema financiero formal». En el caso de la CMAC Trujillo, «brindar servicios calificados de captación y colocación de recursos financieros, preferentemente a los sectores de menores recursos, que no pueden acceder a la banca convencional, basados en la calidad, mística de trabajo y su recurso humano». También, tener como clientes objetivo a los «pequeños y micro empresarios de los sectores productivos, comercio y servicios, unidades familiares, sociales e institucionales, sectores poblacionales que no tienen acceso al sistema bancario» (CMAC Piura).
- En el ámbito de las CRACs, la Caja Rural La Libertad, busca «realizar intermediación financiera en apoyo a la actividad económica que se desarrolle en el territorio nacional, para lo cual está facultada a captar y colocar recursos financieros a fin de facilitar el acceso al crédito de los agentes económicos y mejorar así su nivel de vida»
- Las EDPYMES «fueron creadas para otorgar financiamiento a pequeños y microempresarios usando para ello su propio capital, donaciones o crédito». Particularmente, la EDPYME Confianza tiene como finalidad «brindar servicios financieros y crediticios a microempresarios rurales y urbanos con capacidad emprendedora, particularmente mujeres». No obstante, debe señalarse que esta EDPYME al parecer sí tiene una caracterización

de sus clientes. En su Memoria 1998 señala que de los cuatro sectores financiados, en el sector agricultura se trata de pequeños productores poseedores de entre 0.5 y 8 hectáreas, que cultivan principalmente papa, maíz, hortalizas y cultivos andinos; en el sector pecuario, son personas dedicadas al engorde del ganado vacuno, que tienen un promedio de 5 reses; en el sector industrial son talleres que poseen activos fijos de hasta US\$ 10,000, ubicados en los rubros de panadería, carpintería y metalmeccánica; en el sector comercio se trata de pequeñas unidades cuyas ventas anuales no superan los US\$ 10,000.

- En el caso de las ONG crediticias, el punto es aún más difuso, ya que su creación no en todos los casos respondió al otorgamiento de créditos. Ese es el caso de la ONG Hábitat Trujillo, cuya finalidad institucional es «apoyar a los sectores menos favorecidos y generar un hábitat ambientalmente equilibrado y potencializador del desarrollo socioeconómico de la región La Libertad», algo demasiado genérico si se tiene en cuenta que tiene un programa de crédito a la microempresa que ocupa el segundo lugar como fuente de crédito a la microempresa en La Libertad.¹⁰

Los dos factores mencionados anteriormente hacen que las organizaciones dedicadas al microfinanciamiento lleguen a conclusiones tan generales respecto a sus clientes, como: son microempresarios, individuos de bajos ingresos, aquellos marginados por la banca formal, «convencional», etc.

Esto, y el hecho de que no exista en muchos casos el *software* necesario para realizar una caracterización de sus clientes, hace que ni las mismas organizaciones de microfinanzas sepan a qué tipo de clientes están atendiendo. Entonces, si no se sabe a qué clientes se atiende, ¿cómo se va a poder atenderlo de una manera «personalizada» y responder a sus necesidades concretas de financiamiento?.

Ahora bien, esto puede no ser tan grave porque una determinada actividad podría tener características definidas que hagan que un producto financiero cubra una variedad de clientes que se dedican a la misma actividad, pero esta no es la generalidad de los casos.

¹⁰ Los objetivos de algunas de las más importantes entidades microfinancieras bolivianas son: apoyar a los sectores de menores ingresos de la población que se encuentran en las áreas rurales y periurbanas de Bolivia (ONG FADES); ayudar al desarrollo rural y periurbano de Bolivia a través del apoyo al sector productivo rural mediante el otorgamiento de «créditos de corto y mediano plazo para la producción agropecuaria, procesamiento (agroindustria), transporte, comercialización y servicios complementarios orientados a la micro, pequeña y mediana empresa con tecnología artesanal y/o moderna» (ONG Agrocapital), Cáceres (1999); atender exclusivamente con créditos a los sectores urbano y rural de bajos ingresos, típicamente marginados del sistema bancario (ONG ANED); promover una «eficiente intermediación financiera, facilitando la integración de los sectores sociales económicamente desfavorecidos al sistema financiero formal» (Fondo Financiero Privado Caja Los Andes).

La otra cuestión es que las evaluaciones de impacto son difíciles de realizar *per se* y tienen múltiples dificultades (que serán revisadas más adelante) y un elevado costo que es difícil de asumir por las organizaciones de microfinanzas, como ya se indicó.¹¹ De ahí que sean los donantes los que hayan estado y estén más interesados en ver que los fondos prestados o donados hayan sido usados para los fines propuestos por las organizaciones de microfinanzas.

El caso de Acción Comunitaria del Perú (hoy Mibanco)

Un estudio llevado a cabo por Dunn (1999), por encargo de USAID, recogió información en agosto de 1997 de 400 hogares clientes y 301 no clientes de Acción Comunitaria del Perú (ACP):¹²

- El 61% de la muestra estaba constituido por mujeres;
- 78% de los encuestados pertenecía al sector comercio, 14% al de servicios y el resto a la industria;¹³
- El encuestado promedio tenía 42 años de edad (los clientes tenían 42 años y los no clientes, 41), había completado algún grado de educación secundaria, era casado, vivía en un hogar de 5 miembros, 2 ó 3 de los cuales estaban económicamente activos;
- El monto promedio de los préstamos obtenidos por los clientes fue de 1,581 soles (US\$ 599);
- El ingreso anual de los hogares ascendía a 21,038 soles (US\$ 7,969).¹⁴

Estas cifras muestran algunas diferencias entre la muestra de clientes-no clientes de ACP y la realizada por ENNIV 2000 (que se presenta en la siguiente sección). En particular, para el caso de los microempresarios, la edad de la muestra de ACP es menor que la de microempresarios, al igual que el monto de los préstamos. Lo contrario sucede con el ingreso de los hogares, donde el registrado por la muestra del estudio de Dunn (1999) supera largamente la de los microem-

¹¹ No obstante, Cohen (1999) diferencia dos métodos de medición de impacto: aquellos métodos de gran escala, que buscan probar que las microfinanzas se dirigen a cierto segmento específico de clientes; y aquellos de costo mediano y bajo, que sirven más bien como herramientas para mejorar la cobertura de las organizaciones microfinancieras.

¹² Debe anotarse que los microempresarios no clientes fueron seleccionados siguiendo los siguientes criterios: debían estar en el mismo sector que los microempresarios clientes, estar operando más de 6 meses, y no haber recibido crédito formal ni de una ONG. De esta manera, se registraron 4 mil no clientes, de los que se seleccionaron aleatoriamente 301.

¹³ El número total de clientes en este momento era de 30 mil en Lima Metropolitana y la estructura de la cartera por sexo era similar a la de la muestra. Esta muestra fue recogida de las agencias de San Juan de Miraflores (en el cono sur), Comas y Los Olivos (en el cono norte).

¹⁴ El tipo de cambio a septiembre de 1997 fue de 2.64 soles por dólar.

presarios registrados por ENNIV 2000 (ver cuadro 6b). Claro está que no deberían esperarse similitudes entre ambas muestras.

En 1997 ACP¹⁵ ofrecía crédito solamente para capital de trabajo a microempresarios comerciantes, bajo las modalidades de crédito individual y grupal, con montos prestados de entre 500 y 20 mil soles. El monto de crédito promedio fue de 1,021 soles (US\$ 387). Las hipótesis a verificar abarcan tres ámbitos: individual, del hogar y de la microempresa.

Debe señalarse que la evaluación de impacto en sí se haría luego de la segunda etapa de la aplicación de la encuesta (agosto de 1999), con los mismos clientes encuestados en 1997. Pero hasta el momento este documento no se ha hecho público, de modo que lo que se presenta a continuación es sólo una caracterización de la muestra de clientes y no clientes, y cualquier diferencia que pudiera haber no puede atribuirse al hecho de haber sido clientes de ACP.

En relación con los *hogares* los resultados de la encuesta de línea base indican que los hogares de los clientes tenían un ingreso anual de 24,692 soles (US\$ 9,353), esto es, más del 50% por encima del nivel de ingresos de los hogares de los no clientes. El ingreso *per cápita* de los hogares clientes era de 4,785 soles (US\$ 1,813), que representaba 37% más que el ingreso de los no clientes. No se registraron diferencias de ingresos en los hogares de los encuestados varones ni en las mujeres, y en todos los casos la fuente de ingreso más importante fue la empresa.

En cuanto al nivel de pobreza, existe una mayor probabilidad de que los que no eran clientes de ACP sean pobres: el 28% de los hogares clientes fueron pobres, mientras que el 41% de los hogares no clientes estaban en esa condición. Sólo 10 de los 400 hogares clientes y 12 de los 301 hogares no clientes eran pobres extremos.

Estos resultados podrían introducir un sesgo de selección en la evaluación de impacto, por cuanto *a priori* los que son seleccionados como clientes por ACP debieron mostrar su capacidad de pago (nivel de ingresos), lo que podría haber excluido a los solicitantes pobres. Incluso cabe la posibilidad de que estos pudieran haberse auto-excluido.

Respecto a la diversificación de ingresos, el 86% de hogares señalaron tener al menos dos fuentes de ingresos y un tercio tuvo al menos cuatro fuentes, lo que es una característica distintiva de la muestra. Además, 47% de los hogares dijo

tener más de una empresa. Los hogares clientes tuvieron en promedio más fuentes de ingresos y más empresas que los no clientes (3.3 *versus* 2.8, y 1.8 *versus* 1.5 respectivamente). Un dato interesante además es que los clientes con una antigüedad mayor a dos años tenían una mayor diversificación.

En términos de activos, el 79% de la muestra tenía vivienda propia, los clientes mostraron tener mayores niveles de inversión en vivienda y de activos fijos en la empresa.

Finalmente, en cuanto a las contingencias, la mitad de la muestra enfrentó al menos una pérdida inesperada entre 1995 y 1996. Las medidas que tomaron ante estos eventos, más que vender sus activos productivos, fueron el endeudamiento, el uso de ahorros y la reducción de sus gastos, lo que les habría permitido seguir contando con capacidad instalada para seguir produciendo.

En lo que respecta a las *empresas*, el monto de ingresos promedio mensual proveniente de las microempresas fue de 3,869 soles (US\$ 1,466). Las empresas administradas por varones y las de los sectores industria y comercio fueron las de mayores ingresos. Asimismo, las empresas de los clientes de ACP tuvieron mayores ingresos (20% más) que las no clientes (4,127 *versus* 3,447 soles). El valor de los activos fijos de las empresas de los clientes era casi 70% mayor que el de los no clientes (5,992 *versus* 3,347 soles). Había una relación positiva entre años como cliente y el valor de los activos.

En términos de empleo, en toda la muestra el número de empleados promedio de las microempresas fue 1.9, incluyendo al dueño. No existían mayores diferencias entre las empresas clientes y no clientes. Las empresas conducidas por mujeres estaban en desventaja respecto a las dirigidas por hombres (tenían menos activos y menos empleados). Además, el 47% de las microempresas de la muestra contaban con Registro Único de Contribuyentes (RUC), eran formales.

En el plano *individual*, más del 90% de los encuestados señaló que participaba en la decisión de solicitar un préstamo, el uso del préstamo y el uso de los ingresos de la empresa. El 62% de las mujeres encuestadas y el 52% de los varones encuestados indicaron que decidían sin consultar el uso de los ingresos de la microempresa. Asimismo, el 52% de las mujeres indicó haber determinado tomar el préstamo sin consultar el uso del mismo; en el caso de los varones, esta tasa fue de 42%. Estos datos estarían mostrando un importante nivel de control de las mujeres sobre los recursos dentro del hogar.

En cuanto al ahorro, más de la mitad de encuestados indicó haber tenido ahorros personales (no hay diferencia entre el ahorro por género), siendo las

¹⁵ Desde mayo de 1998, ACP se convirtió en el banco Mibanco (Banco de la Microempresa).

formas más comunes de ahorro el guardar dinero en la casa (60%), las juntas (29.4%) y en cuentas de ahorros (22.4%).¹⁶

Otro factor que suele ser evaluado es la autoestima; en este sentido, la mayoría de personas que respondieron las encuestas señaló que sentía que su contribución al hogar era importante, aun cuando las mujeres eran menos propensas a pensar que son siempre valoradas por los demás miembros adultos del hogar.

Como se habrá notado, para realizar un estudio de impacto se requiere tomar datos de un mismo grupo de clientes y no clientes (grupo de control) en al menos dos períodos de tiempo;¹⁷ además de realizar un control de las variables distintas al crédito que podrían afectar (explicar) las diferencias que hubiera entre los que tuvieron crédito y los que no, lo que no resulta una tarea nada sencilla.

Lo anterior hace que estas evaluaciones de impacto sean demasiado costosas como para ser asumidas por los prestamistas e incluso por los cooperantes internacionales, de ahí que en muchos casos no se realicen, como ya se indicó párrafos atrás.

Respecto a la caracterización de sus clientes, una de las principales gestoras de Mibanco, Acción Internacional, indica que el perfil de sus clientes es el siguiente: mayoritariamente comerciantes (vendedores en los mercados), bodegueros, costureras, panaderos y otros que apoyan a sus familias empezando por pequeños negocios, con frecuencia realizados en la misma casa. Muchos viven en los pueblos jóvenes, tugurios pobres en las afueras de Lima. A junio de 2000, 61% de sus clientes eran mujeres, 8% eran prestatarios asociados en grupos solidarios, y el 76% de los clientes se dedicaban a actividades comerciales («negociantes»), el 10% al sector productivo y el restante 14% a actividades de servicios.

¿Qué debe esperarse del impacto del microcrédito sobre la reducción de la pobreza?

Antes de iniciar este punto debe señalarse que dada la naturaleza multidimensional de la pobreza, no debe esperarse que el microcrédito sea la panacea de este problema. Esto no implica que no puede tener algún impacto positivo sobre la

¹⁶ Los porcentajes no suman 100% porque las preguntas podían tener respuestas múltiples.

¹⁷ En realidad, se requiere realizar un análisis de impacto con datos de panel para varios períodos de tiempo, dependiendo de la variable sobre la que se espera tener un impacto (educación de los hijos, estado de salud, empleo, ingresos, etc.). Si además se quiere estudiar si el impacto es «sostenido» en el tiempo, el período necesario sería incluso más largo (Khandker, 1998).

reducción de la pobreza. Naturalmente, el impacto posible dependerá de la medida en que las microfinanzas aborden los problemas que enfrentan los pobres y la eficacia con que lo hagan (Gulli, 1999).

Debe resultar claro, además, que dado que la pobreza está lejos de ser estrictamente un problema financiero, el pobre no necesita sólo servicios financieros, ni dentro de estos sólo crédito, y que más que fondos prestables necesita una relación crediticia flexible, confiable y estable, para lo cual se requiere instituciones financieras eficientes, rentables y sostenibles (González-Vega, 1994).

Debe señalarse también que las evaluaciones de impacto del microcrédito tienen detrás dos supuestos básicos, a saber, que las organizaciones de microfinanzas tienen como uno de sus objetivos tener algún nivel de impacto sobre sus clientes; y, sobre todo, que las organizaciones de microfinanzas buscan reducir el nivel de pobreza de sus clientes.

Lo anterior, sin embargo, a veces sólo constituye un mito, sobre todo en cuanto al segundo objetivo, por cuanto las organizaciones de microfinanzas pueden buscar sólo muy indirectamente tener algún grado de efecto sobre la pobreza de sus clientes, como ya se vio antes (v.g. nota 10).¹⁸

En los últimos años se han realizado sendos estudios tratando de evaluar este impacto, con resultados no siempre favorables. Estos estudios se han concentrado principalmente en las experiencias microfinancieras asiáticas (particularmente de Bangladesh). En América Latina los pocos estudios realizados están referidos generalmente a Bolivia, el país que ha alcanzado el mayor desarrollo y éxito en las microfinanzas en esta región (Schreiner, 1999). En el Perú no se han encontrado estudios publicados que hayan tratado este tema, probablemente por su misma complejidad, y por los altos costos involucrados. En todo caso, lo que sí podría haberse efectuado serían estudios de impacto financiados por los mismos donantes (en el caso de las ONG crediticias) para ver si los recursos fueron usados para los fines solicitados.

Si bien, el que los microcréditos sean créditos de reducidos montos y financien normalmente actividades de pequeña escala (Morduch, 1998) podría sugerir que las microfinanzas puedan tener algún impacto sobre la reducción de la pobreza, esto no es automático, ni tiene por qué ser así necesariamente.

¹⁸ En otro extremo, para justificar que las entidades microfinancieras buscan reducir la pobreza, podría decirse que todas las acciones humanas están orientadas a reducir la pobreza.

¿Qué se ha hecho a nivel Latinoamérica y del mundo?

Un estudio de cinco de las más importantes organizaciones microfinancieras (OMF) bolivianas, basado en una encuesta de 662 clientes, encuentra que si bien pueden atender a los segmentos pobres de la población, estos no necesariamente son los más pobres (Navajas *et al*, 2000).¹⁹

Esto no debería sorprendernos porque los más pobres son normalmente los menos probables a ser sujetos de crédito, ya sea por falta de capacidad de pago o de solvencia, o porque requieren de montos pequeños que generan mayores costos operativos por cada sol prestado, sobre todo si el cliente vive en una zona rural, además de generar pocos intereses al prestamista.²⁰

Basado en la misma encuesta, un estudio de González-Vega *et al* (1996) realizó una caracterización de 622 clientes de las cinco OMF. Encontró que no existían significativas diferencias demográficas entre los clientes de una u otra entidad microfinanciera, lo que podría indicar que sirven a un segmento similar de clientes. En cambio halló diferencias entre los tamaños promedio de los créditos,²¹ y en general entre los clientes de las zonas urbanas y los de las áreas rurales, lo que podría sugerir la existencia de nichos de mercado distintos por zona y por prestamista.

Siempre detrás de toda evaluación de clientes e impacto, debiera responderse una pregunta básica: ¿para qué sirve, en este caso, identificar estas diferencias?

La respuesta más sencilla va por el lado operativo para las OMF: la identificación de los potenciales competidores y la tipificación de las fronteras (si existen) de los distintos nichos de mercado de los prestamistas. Esto además de la ya mencionada utilidad para que cada entidad financiera diseñe nuevos productos financieros que respondan a las características de sus clientes vigentes o potenciales (Dunn y Arbuckle, 1999).

¹⁹ Las OMF son tres ONG: el Centro de Fomento de Iniciativas Económicas (FIE), la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) y la Fundación Sartawi; y dos entidades reguladas: Caja Los Andes y BancoSol, que en conjunto tenían 52 mil clientes al momento de la encuesta (septiembre 1995). Los clientes fueron escogidos sólo de los distritos de La Paz y El Alto para BancoSol, Caja Los Andes y el FIE; y de la zona del altiplano circundante al Lago Titicaca y cercano a La Paz para PRODEM y Sartawi.

²⁰ Además, se podría decir que los más pobres tienen menos probabilidades de demandar créditos porque no se consideran sujetos de crédito (auto-rationamiento).

²¹ El tamaño del préstamo desembolsado a los clientes del FIE fue de US\$ 1,224; de Caja Los Andes, 1,035; de BancoSol, 602; de PRODEM, 301; y de Sartawi, 228. Estas diferencias en los préstamos promedio tienen importantes implicancias en los costos operativos de las entidades y, por consiguiente, en los márgenes de intermediación, básicos para lograr niveles de operación sostenibles sin dependencia de subsidios (González-Vega *et al*, 1996).

Otro estudio similar llevado a cabo por Mosley (1999) en cuatro OMF bolivianas²² efectuó entrevistas a 80 de sus clientes y un total de 50 individuos como grupo de control (no clientes), a fines de 1998. La conclusión general fue que todas estas entidades tuvieron un impacto positivo en la reducción de la pobreza de sus clientes, aun cuando el mecanismo a través del cual esto fue posible variaba entre las organizaciones. Así, aquellas que tuvieron préstamos promedio menores (ProMujer y Sartawi) tuvieron un mayor impacto sobre la reducción de la pobreza debido, según el autor, a su efecto directo sobre los clientes (prestatarios); mientras que PRODEM y sobre todo BancoSol, que prestaban montos más altos, tuvieron un impacto gracias a la mayor demanda de trabajo de gente pobre por parte de sus clientes.

Otro resultado interesante de esta investigación es que indica que el impacto del microcrédito sobre la pobreza puede estar afectado por la estrategia de reducción de riesgos de los prestatarios (realizar actividades seguras, rentables, migrar temporalmente en busca de empleo suplementario, remesas de dinero de parientes, etc.). Es decir, que si dichas estrategias fallan, el resultado del crédito podría ser un agravamiento de la pobreza en lugar de servir para superarla. Por lo tanto, el impacto depende mucho no sólo de las condiciones en que se ofrecen los microcréditos, sino también de su uso y del desempeño de las actividades generadoras de ingreso del hogar involucrado.

Finalmente, Mosley (1999) encuentra que todas las OMF tienen un impacto positivo sobre los activos de los prestatarios; y que el impacto sobre sus ingresos tiende a aumentar conforme estos son mayores y tiende a desaparecer conforme el ingreso se acerca a la línea de pobreza extrema. La explicación que da el autor a este hallazgo es precisamente la estructura de los activos de los prestatarios: mientras los más pobres tienden a invertir el dinero del crédito (de montos pequeños y muchas veces para su subsistencia) en actividades de bajo riesgo (y por tanto bajo retorno), los menos pobres emprenden proyectos más riesgosos y con mayores ganancias potenciales.

Otras evidencias internacionales indican que si bien es cierto que las OMF atienden generalmente a clientes de menor escala que las organizaciones formales (en particular los bancos), normalmente la mayoría de ellas no atiende a los más pobres (Simanowitz *et al*, 1999). En caso de que alguna atienda a los más pobres, estos representan una proporción marginal dentro del total de la cartera de créditos (Johnson y Rogaly, 1997; Hulme y Mosley, 1996; Mosley y Hulme, 1998).

Vale la pena detenerse un momento a ver lo que se encuentra respecto al nivel de ingresos de los prestatarios y el impacto del crédito sobre ellos. Algunos

²² Las OMF estudiadas fueron PRODEM, ProMujer, BancoSol y Fundación Sartawi.

autores señalan que los créditos recibidos por los más pobres pueden ser tan pequeños que su impacto sobre el aumento de los ingresos llegue a ser casi nulo, o en todo caso que no aumente lo suficiente como para «suavizar» el consumo y diversificar el ingreso (Morduch, 1998).

De modo más explícito, algunos estudios indican que el impacto sobre los ingresos de los préstamos es menor para los prestatarios ubicados debajo del umbral de pobreza que para los que no son pobres, debido en parte a que los primeros destinan los préstamos para el consumo en mayor medida que los segundos, de manera que la frontera de producción permanece inalterada (Gulli, 1999; Hulme y Mosley, 1996; Mosley y Hulme, 1998).

Una revisión de 32 reportes de evaluaciones de impacto de servicios microempresariales, principalmente de servicios de crédito, realizada por Sebstad y Chen (1996), mostró la diversidad de resultados que pueden encontrarse en las evaluaciones de impacto, así como las distintas formas de medirlo. Esta revisión cubrió 41 programas de crédito, 24 países de Asia, África y Latinoamérica.²³ De los 32 reportes, 26 incluyeron información sobre el impacto en las empresas, 18 en los hogares y 11 a escala individual.

Pese a la dificultad de comparar estudios con metodologías distintas, de diferentes programas y diferentes regiones del mundo, estos autores extrajeron algunos patrones comunes acerca del impacto de los mismos, aunque en distintos grados. En primer lugar, que generalmente existía un impacto positivo sobre los participantes de los programas de crédito, principalmente en la forma de un aumento en los ingresos, y en menor medida en los activos, seguridad del hogar y mejoras en el consumo. Asimismo, encontraron efectos mixtos sobre el empleo, la educación de los hijos y el llamado «empoderamiento» de la mujer.

En los 26 estudios con información sobre impacto del crédito en las empresas, generalmente se encontraron efectos favorables en términos de producción y activos. Sin embargo, en lo relativo a los ingresos, hubo casos en los que estos aumentaron, pero también en los que incluso disminuyeron como resultado del acceso a los créditos.

Evaluar el impacto del crédito en los hogares es más complejo porque en las decisiones de producción y consumo intervienen más variables que en el caso de la empresa. Ello debido a que los miembros del hogar no tienen ni objetivos comunes ni un mismo nivel de control sobre los recursos, de forma tal que el crédito no tiene por qué beneficiar a todos los miembros homogéneamente. No

²³ Esta revisión también incluye los estudios de Mosley y Hulme (1998) y Goetz y Gupta (1996).

obstante esto, Sebstad y Chen señalaron que de los 18 reportes estudiados, los programas de crédito generalmente tuvieron un impacto positivo sobre los ingresos, activos y consumo.

Respecto al impacto sobre el «empoderamiento» (*empowerment*) de la mujer —medido por el control sobre los préstamos, los ingresos de las empresas y las empresas mismas—, la dificultad radicó en encontrar los indicadores apropiados para evaluar el posible impacto y poder compararlos, sobre todo en contextos socioculturales tan disímiles como los distintos continentes. En los estudios que consideraron el género como una variable en la medición de impacto, no se encuentra nada concluyente.

El impacto del crédito sobre las mujeres

En este aspecto lo que más se ha evaluado son los programas de crédito de las entidades microfinancieras asiáticas, y particularmente las de Bangladesh. El Grameen Bank (GB)²⁴ es una de las organizaciones que otorga microcrédito más famosas del mundo. Su cartera es esencialmente femenina (alrededor del 94%). Un trabajo de Osmani (1998) que evaluó el «bienestar» de las mujeres en términos de tres variables —su grado de autonomía, su capacidad para controlar sus decisiones dentro de su familia, y su acceso relativo a los recursos del hogar (alimentación, educación, salud, etc.)—, encontró que la participación femenina en el programa de crédito del GB tuvo un efecto positivo y significativo en la primera y la última de las variables mencionadas, pero no así en su capacidad para tomar decisiones al interior de su hogar.

El estudio se hizo a partir de una muestra de 84 hogares que contaban con ambos esposos vivos. La mitad de esos hogares tenía a la esposa como cliente del GB y usaba el dinero en actividades productivas. En la otra mitad, que también realizaba actividades productivas para generar sus ingresos (no recibía remesas de parientes), la esposa nunca antes había tomado préstamos de ese banco ni de otra entidad similar.

Algo interesante de este estudio es que controló los efectos de otras variables distintas al crédito (educación, ocupación, propiedad de la tierra, etc.), sobre la capacidad de la mujer prestataria para controlar sus decisiones dentro de su familia. Lo hizo empleando un análisis de regresión múltiple. Mejor aún, evitó el

²⁴ El Grameen Bank no sólo otorga microcrédito, sino todos los servicios de un banco comercial. Este banco fue el primero en aplicar la tecnología de créditos solidarios. Este banco es la organización financiera rural más importante de Bangladesh, con 2.3 millones de prestatarios, de los cuales el 94% son mujeres.

problema de sesgo de selección estimando un modelo de ecuaciones simultáneas en dos etapas, donde el impacto del GB fue evaluado usando una variable *dummy* que indicaba la participación como prestataria.

En lo relativo a los ingresos del hogar los resultados indicaron que la participación en el GB no fue significativa en la regresión del ingreso, pero sí se observó un efecto indirecto sobre el ingreso del hogar cuando el crédito era usado en actividades no agrícolas donde exista autoempleo.

Respecto al «bienestar» de la mujer prestataria, se encontró que la participación en el GB tenía un efecto positivo y significativo sobre la autonomía de la mujer, y era mayor para hogares con mayores ingresos. También se observó un resultado similar sobre su acceso a los recursos del hogar (alimentación) respecto al acceso de su esposo, con la excepción de los efectos personales. En cambio, los resultados no fueron significativos respecto al control en la toma de decisiones al interior del hogar (decisión de gasto en alimentos, educación de los hijos, cuidado de la salud, adquisición de activos, etc.).

Otro estudio que contrasta con el anterior es el de Goetz y Sen Gupta (1996), que señala acertadamente que una de las formas de asegurar el «empoderamiento» de las mujeres a través del crédito es haciendo que estas sean las que controlen el mismo directamente y no sólo que sean las que lo soliciten.

Este trabajo evaluó el grado de control que tienen las mujeres sobre el crédito en Bangladesh una vez que han tenido acceso a él. Se hizo considerando 253 prestatarias de 4 entidades (2 bancos, incluyendo el Grameen Bank) y 2 ONG.

El trabajo encontró que una gran proporción de los préstamos obtenidos por las mujeres era invertida directamente por sus parientes masculinos, mientras que eran ellas quienes asumían la responsabilidad de repagar el préstamo, lo que reflejaba una clara asimetría entre los costos y beneficios de prestarse para las mujeres. Más concretamente, sólo en el 37% de los préstamos las mujeres tenían un control significativo o completo sobre el uso del crédito. El 22% de las encuestadas señaló no saber el uso del préstamo o que estaba consciente de que su esposo u otro miembro masculino de su hogar había usado el préstamo.

Asimismo, halló que el 28% de los préstamos fueron invertidos en actividades productivas típicamente ligadas a las mujeres y el 56% en actividades masculinas.

A diferencia del estudio anterior, en este no se distinguió a las prestatarias con esposos ausentes (divorciadas, separadas, viudas). La ausencia del esposo podría haber influido en el hecho de que las mujeres probablemente tuvieran un mayor control sobre los préstamos.

Otro hallazgo esperado fue que las mujeres tenían un mayor control cuando los préstamos eran invertidos en actividades tradicionalmente femeninas como la crianza de aves o de ganado. Al igual que en el estudio anterior, el grado de control se reducía a medida que aumentaba el monto del préstamo.

Otro estudio que refuerza el anterior es el realizado por Pitt y Khandker (1998), quienes sobre la base de una encuesta a 87 poblados rurales de Bangladesh, realizada entre 1991 y 1992, estimaron el impacto según género sobre los hogares de los participantes de los tres mayores programas de crédito a pequeña escala para los pobres de Bangladesh: el Grameen Bank, el Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), y el programa de Desarrollo Rural del Bangladesh Rural Development Board's (BRDB).

Los resultados indicaron que en general los programas de crédito tuvieron un impacto significativo sobre el bienestar de los hogares pobres y que este efecto fue incluso mayor cuando las mujeres fueron las prestatarias.

Otro estudio, realizado por AIMS para USAID sobre el programa «Crédito con Educación» de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kafo Jiginew, en Mali, una de las más exitosas del lado oeste de África, proporciona evidencia de que la autoestima y confianza de las mujeres prestatarias aumentó luego de su participación en el programa de crédito.

Este efecto sobre la autoestima se debió a que la participación en este programa permitió a las prestatarias darse cuenta de que podían tomar un préstamo y repagarlo sin problemas y de ese modo contribuir al ingreso familiar. Como resultado de esta mayor autovaloración, las mujeres adquirieron más importancia dentro de la familia en términos de poder de negociación. Además, mostraron mayor confianza gracias a la educación sobre el cuidado de sus hijos y el manejo de sus negocios impartida por el mismo programa. Esto último muestra los efectos positivos de incluir en el crédito un componente de asistencia técnica y educación (MkNelly y Lippold, 1998),²⁵ aspectos no siempre tenidos en cuenta para aumentar el impacto del crédito sobre el bienestar de los hogares.

Problemas de los estudios de impacto

Si bien es cierto que una herramienta práctica y útil para el diseño de políticas crediticias es la evaluación de los logros de los objetivos de las organizaciones microcrediticias, estas evaluaciones no están exentas de dificultades y cuestiona-

²⁵ La muestra usada fue de 33 clientes con un año de antigüedad, 30 clientes con dos años de antigüedad y 31 clientes nuevos.

mientos acerca de su sustento metodológico y su validez práctica, que sugieren que su validez sea tomada con cautela.

Por ejemplo, Adams (1987) señala que para tener resultados válidos sobre la relación causal entre el crédito y sus actividades, se requiere determinar todas las fuentes y usos de la liquidez de la unidad de análisis (individuo, hogar, empresa) antes y después del crédito, además de demostrar que esas actividades no habrían sido realizadas en ausencia del crédito. De ahí que si existieran varias fuentes de crédito (o sólo de fondos, incluyendo las remesas de parientes), la unidad de análisis se autofinanciaría, ahorraría; pero si se realizaran varias actividades, incluyendo la de prestamista, el análisis del impacto se volvería aun más complejo.

Este autor indica que antes (más útil) que evaluar un cambio provocado por el acceso al crédito sobre la capacidad de pago de los deudores, debería evaluarse el efecto del conjunto de programas de crédito sobre la capacidad institucional del prestamista, para de esta manera verificar su impacto sobre la fortaleza del sistema financiero. Asimismo, no debiera esperarse mayores efectos del crédito si no se tiene un flujo continuo de servicios financieros, ya que sólo uno o dos créditos aislados tienen sin duda pocos efectos productivos.

Otro problema con la medición del impacto es fungibilidad del dinero (Adams, 1988, Von Pischke y Adams, 1983), lo que hace que sea difícil estimar el impacto del crédito sobre determinada característica o actividad de los prestatarios, puesto que se estaría asumiendo que todo el dinero del crédito y sólo el monto del crédito ha sido usado en dicha actividad. Esto, sin duda, sobrestimaría el impacto del crédito.

Asimismo, suponiendo que determinada evaluación de impacto contara con un grupo de control (no clientes con características lo más comparables posibles a los clientes de una entidad microcrediticia), las diferencias que existieran entre el grupo de clientes y el grupo de control no necesariamente pueden ser atribuidas sólo al hecho de ser cliente de una entidad financiera, sino que pueden deberse a un «sesgo de la selección» de la muestra. Por ejemplo, podría ser que los no clientes no eran sujetos de crédito, con lo cual la comparación no sería apropiada, o las diferencias pueden estar explicadas por factores tales como su mayor capacidad gerencial y emprendimiento que los no clientes, o por sus mayores niveles de liquidez y solvencia inicial. En todo caso, controlar por estas variables implica realizar un análisis econométrico muy riguroso (como el de Pitt y Khandker, 1998), que no es usual en las evaluaciones de impacto.

Otros problemas con el uso de los grupos de control son la mala especificación de las relaciones causales (es difícil establecer la verdadera relación causal, y

sobre todo si es que no existe una bicausalidad) y los problemas motivacionales (Mosley, 1998). Estos últimos están referidos a los riesgos de que los encuestados, el grupo cliente y el de control, puedan rechazar responder o indicar intencionalmente información falsa al momento de la entrevista.

II. LOS DEMANDANTES POTENCIALES DE MICROCRÉDITO EN EL PERÚ: ¿QUÉ REVELA LA EVIDENCIA RECOGIDA POR ENNIV?

La información

Las encuestas nacionales de niveles de vida (ENNIV) representan uno de los pocos esfuerzos sistemáticos por recoger información sobre un conjunto de actividades y características de los hogares peruanos. Para este informe nos centramos en los resultados de ENNIV 2000, por ser la más reciente. Pero se presenta información también de 1994 y 1997, que permite ubicar los resultados dentro de una perspectiva temporal más amplia. Estas encuestas recogen información a escala nacional (7 ámbitos: Lima Metropolitana, Costa, Sierra y Selva (rural y urbana)) sobre la base de una muestra aleatoria y representativa de hogares. Las encuestas suelen recopilar información sobre algo más de 3600 hogares.

Las preguntas sobre acceso a crédito no son específicas, debido a que el objetivo de la encuesta no es el crédito sino el nivel de vida de los encuestados. Sin embargo, se pregunta sobre la tenencia o no de créditos, el monto adeudado al momento de la encuesta y la principal fuente de los créditos.²⁶

El acceso a crédito

Entre 1994 y 2000 el acceso a crédito recogido por ENNIV muestra una evolución interesante. En 1994 se inicia un periodo expansivo, sobre todo del sector formal, que alcanza un pico en 1997. Posteriormente, con la crisis internacional y nacional, entre 1997 y 2000 se observa una contracción significativa. El nivel de acceso, en términos agregados, registrado en 2000 es similar al registrado en 1994 (ver cuadro N° 1).

²⁶ También se pregunta sobre las tasas de interés, pero esta información es poco precisa.

Cuadro N° 1:
Porcentaje de Hogares con crédito: 1994, 1997 y 2000

Región	ENNIV 1994	ENNIV 1997	ENNIV 2000
Recibieron crédito	16.6	32.0	19.3
Zona Urbana	16.7	38.1	20.0
Zona Rural	16.4	22.1	17.9
Costa	13.0	36.9	18.1
Urbano	12.0	38.7	17.7
Rural	18.2	29.3	19.5
Sierra	17.9	25.7	17.6
Urbano	22.1	36.7	20.6
Rural	14.9	18.3	14.8
Selva	22.2	30.2	23.1
Urbano	25.9	37.6	25.1
Rural	18.0	22.6	20.5

Fuente: ENNIV 1994, 1997 y 2000
Elaboración: IEP.

De acuerdo a estas encuestas, la importancia relativa de algunas fuentes ha ido cambiando. Si bien la pregunta respecto a cuál es el prestamista principal con que el encuestado trabaja es cerrada permite obtener un panorama de la importancia de ciertas fuentes. Como se ve en el cuadro N° 2, los bancos han crecido significativamente en importancia. Entre 1994 y 1997 pasaron de 7% a 27% y se mantuvieron en ese nivel hasta el año 2000. Sin embargo, dada la caída en el acceso entre 1997 y 2000, la presencia de los bancos en términos absolutos habría caído. Las CMAC sólo fueron incluidas de manera explícita en la encuesta del 2000, por ello no podemos discutir la evolución de su importancia como oferente.²⁷ Como era de suponer, el mayor acceso se explica principalmente por colocaciones en zonas urbanas. En el otro extremo del espectro de prestamistas, las tiendas y bodegas,²⁸ que prestan pequeños montos básicamente a través del fia-

²⁷ En 1994 y 1997 las CMAC estuvieron en Otros

²⁸ «Tiendas y bodegas» es una categoría muy amplia, en el ámbito rural incluye pequeños abastos (crédito de consumo), tiendas de electrodomésticos y otros artículos para el hogar, expendios de insumos agropecuarios y probablemente comerciantes de productos agropecuarios.

do, también crecieron significativamente en los años analizados. Este tipo de prestamista informal, en el año 2000, luego de una ligera reducción en su importancia, continuó siendo el prestamista más mencionado. Como veremos luego, esta fuente de fondos es especialmente importante para las mujeres jefas de hogar.

Cuadro N° 2:
Porcentaje de hogares con crédito según fuente: 1994, 1997 y 2000

Fuente de crédito	ENNIV 1994			ENNIV 1997			ENNIV 2000		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Individuo	33.1	29.8	38.8	13.6	11.2	19.7	18.1	14.7	25.4
Banco	7.0	10.3	1.4	26.7	33.9	7.2	28.0	32.3	18.9
Caja municipal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	5.0	4.7
Cooperativa	5.2	7.3	1.4	5.0	5.8	2.9	5.5	7.5	1.2
Empresa	12.5	16.3	5.9	8.5	11.3	1.1	2.7	3.6	0.8
Tienda o bodega	14.2	20.9	40.2	39.7	29.8	66.9	28.9	29.8	27.0
Otros	28.0	15.4	12.3	6.5	8.0	2.2	11.1	7.1	21.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ENNIV 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

En el cuadro N° 3 se presenta un desagregado de la importancia de cada tipo de prestamista para distintos grupos: pobres, pobres extremos y no pobres y para mujeres y hombres (jefes de hogar). Encontramos que, contrariamente a lo que se piensa, los prestamistas parecen ser neutros respecto al sexo del prestatario. Es decir, no se registran diferencias significativas en la participación de los distintos prestamistas en las respuestas de hombres y mujeres. Quizá el único caso en que esto no sucede es en el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que aparentemente están (relativamente) más presentes en el caso de los hombres jefes de hogar.

En general, los resultados de ENNIV muestran que el acceso a préstamos o créditos es neutro respecto al sexo del jefe de hogar. Es decir, si alrededor de 17% de los hogares peruanos son conducidos por una mujer, también cerca de ese porcentaje de los hogares con crédito tiene jefe de hogar de sexo femenino.

Respecto de los niveles de pobreza sí se encuentran diferencias significativas. Los prestamistas informales (personas naturales y tiendas y bodegas) están más presentes en los estratos más pobres (pobres y pobres extremos), mientras que los prestamistas formales (bancos y cooperativas) en los menos pobres.

Cuadro N° 3
Hogares con acceso a préstamos por fuente de crédito y niveles de pobreza (%)

	Persona natural	Banco	Cooperativa	Empresa	Tiendas	Otros	Total Hogares
Total 1994	30.9	7.8	5.3	12.0	29.8	14.2	682005
Pobres extremos	35.8	0.0	0.0	6.6	48.2	9.4	76415
Pobres no extremos	37.4	2.7	4.4	5.6	38.3	11.6	174877
No pobres	27.4	11.2	6.7	15.5	23.0	16.1	430713
Hombres	30.3	7.6	6.2	10.9	29.2	15.8	565341
Pobres extremos	38.2	0.0	0.0	6.4	46.4	8.9	70002
Pobres no extremos	35.9	3.1	4.9	5.9	38.1	12.1	155485
No pobres	26.1	11.2	8.0	14.2	21.6	18.9	339854
Mujeres	33.8	8.9	1.5	16.9	32.4	6.5	116664
Pobres extremos	9.1	0.0	0.0	9.1	67.3	14.6	6413
Pobres no extremos	48.9	0.0	0.0	3	40.2	7.9	19392
No pobres	32.3	11.5	1.9	20.4	28.2	5.7	90859
Total 1997	11.6	23.7	4.0	7.3	31.9	21.6	1541261
Pobres extremos	18.5	12.3	1.8	0.9	53.1	13.5	90444
Pobres no extremos	10.0	18.6	2.5	4.3	44.9	19.7	445022
No pobres	11.7	27.0	4.9	9.1	24.3	23.1	1005795
Hombres	11.9	23.9	4.6	7.0	31.9	20.7	1324815
Pobres extremos	20.5	12.3	2.1	1.1	52.2	11.8	77492
Pobres no extremos	9.9	20.5	2.9	4.4	43.2	19.1	391835
No pobres	12.0	26.5	5.6	8.8	24.8	22.3	855488
Mujeres	9.8	22.3	0.6	8.5	32.2	26.6	216447
Pobres extremos	6.3	11.7	0.0	0.0	58.5	23.5	12953
Pobres no extremos	10.7	4.2	0.0	3.7	56.9	24.4	53187
No pobres	9.7	29.6	0.9	11.0	21.1	27.6	150307
Total 2000	18.1	28.0	5.5	2.7	28.9	16.7	925356
Pobres extremos	23.3	10.8	0.0	0.0	47.4	18.5	63817
Pobres no extremos	25.9	21.9	2.8	0.2	33.8	15.4	294637
No pobres	15.9	32.0	7.5	4.5	23.5	16.6	566902
Hombres	19.5	27.3	6.1	2.9	27.7	16.5	790398
Pobres extremos	24.8	9.9	0.0	0.0	44.6	20.7	56888
Pobres no extremos	25.8	22.9	2.8	0.2	32.4	15.8	255752
No pobres	15.5	31.8	8.6	4.7	23.2	16.3	47758
Mujeres	20.1	27.5	2.2	2.1	32.5	15.6	134958
Pobres extremos	11.0	18.4	0.0	0.0	70.6		6929
Pobres no extremos	26.2	15.2	3.2	0.0	42.6	12.8	38885
No pobres	18.1	33.6	2.0	3.2	25.0	18.1	89144

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

Las CMAC no aparecen entre los prestamistas pues estas instituciones sólo fueron incluidas de manera específica en la encuesta de 2000. En 1994 y 1997 estaban dentro del rubro Otros. El incorporar las CMAC dentro del sector formal debe aumentar la penetración de los prestamistas formales en los sectores pobres dado el tipo de producto y público objetivo de éstas. Sin embargo, debido a la escala relativamente reducida (al menos respecto a los bancos) de las CMAC, difícilmente se revertiría la tendencia a que el sector formal atienda principalmente a los sectores no pobres.

Esta suerte de neutralidad respecto al sexo del jefe de hogar se explicaría por varias razones. En primer lugar, por la gran importancia de créditos de tiendas y bodegas, cuyas clientas son predominantemente mujeres. En segundo lugar, porque los hogares conducidos por mujeres no se encuentran mayoritariamente en los estratos más pobres. El grueso de hogares con jefa mujer se encuentran por encima de la línea de pobreza, como se ve en el cuadro N° 4. Y, en tercer lugar, a la probable inexistencia de políticas discriminatorias en el grueso de los prestamistas. La única excepción sería en el caso de los créditos agropecuarios, donde la presencia de mujeres es mínima, aunque esto debe responder más a los pocos casos de explotaciones agropecuarias conducidas por mujeres.²⁹

Cuadro N° 4:
Niveles de pobreza según sexo del jefe del hogar

	Hombre		Mujer		Total	
	%	N° de hogares	%	N° de hogares	%	N° de hogares
Pobres extremos	12,3	525362	8,4	75199	11,7	600561
Pobres	35,9	1529959	29,5	263322	34,8	1793281
No Pobres	51,7	2201280	62,1	554333	53,5	2756013
Total	100,0	4256601	100,0	893254	100,0	5149855

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

Cuando consideramos la categoría de microempresarios (de acuerdo a la definición mencionada en la sección anterior), encontramos que de acuerdo a ENNIV 2000 el 69.9% de los jefes de hogar sería microempresario, tal como se aprecia en el cuadro N° 5.

²⁹ Para los hogares rurales dedicados a la agricultura y/o ganadería encontramos varios casos en los que al no figurar padre o marido como jefe del hogar (por muerte, abandono, etc.) se observa que se registra al hijo mayor u otro pariente hombre como jefe del hogar.

Como se puede ver en el cuadro, los hogares conducidos por mujeres tienen relativamente menor incidencia de la actividad microempresarial que aquellos conducidos por hombres. Encontramos algunos datos interesantes al ver el acceso a crédito de los microempresarios. Por ejemplo, entre los microempresarios más pobres en Lima Metropolitana un tercio de los hogares con crédito es dirigido por mujeres (cifra que duplica la participación de hogares dirigidos por mujeres). Por el contrario, en la sierra y costa urbanas el porcentaje de hogares pobres dirigidos por mujeres con crédito es muy bajo.

Cuadro N° 5:
Microempresarios según sexo del Jefe del hogar

	Hombre		Mujer		Total	
	%	Nº de hogares	%	Nº de hogares	%	Nº de hogares
No Microempresario	28,2	1199587	39,2	350314	30,1	1549901
Microempresario	71,8	3057014	60,8	542940	69,9	3599954
Total	100,0	4256601	100,0	893254	100,0	5149855

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

Algunas características de los prestatarios según el acceso al crédito

Uno de los objetivos tras la revisión de este tipo de bases de datos es obtener características generales de los prestatarios atendidos por las diversas fuentes de crédito, con la idea de situar las caracterizaciones realizadas sobre la base de los estudios de caso que presentaremos en la sección siguiente.

Si bien a partir de ENNIV no podemos discriminar entre los prestatarios que operan con microcrédito y los que operan con crédito de mayor monto, dadas las características discutidas de los que acceden a crédito, es claro que la mayor parte de los que trabajan con crédito se identifican más con clientes de microcréditos que con clientes de gran monto.

A continuación se presentan algunas características de los tres grupos con los que nos interesa entrar al tema de microfinanciamiento: mujeres (usando como variable *proxy* los hogares dirigidos por mujeres); microempresarios, y pobres (en función de su acceso a crédito). Se presentan las principales características socio-económicas de cada grupo e información sobre sus créditos útil para nuestra discusión. Además se incluyen los estadísticos *t* para identificar los casos en que existen diferencias significativas entre los hogares con crédito y los sin crédito.

Como se verá a continuación, si bien en los tres grupos analizados existen importantes diferencias entre los hogares con y sin crédito, estas diferencias se acrecientan cuando dividimos a los hogares con crédito de acuerdo a la fuente de sus créditos. Los hogares con crédito formal son los que explican las diferencias entre los hogares con crédito y sin crédito ya que los hogares con crédito no formal no son significativamente distintos, al menos en sus características socio-económicas, de los hogares sin crédito.

El acceso al crédito entre 1994 y 2000 de cada uno de estos grupos se presenta en el cuadro 6. Como se puede ver la presencia del sector formal en cada uno de los tres grupos ha crecido de manera considerable en el período. Es más, a pesar de la contracción en el porcentaje de hogares con crédito, la participación de los prestamistas formales se ha mantenido creciendo. Como se aprecia en los gráficos, la importancia de los prestamistas formales, en términos absolutos, habría caído ligeramente entre 1997 y 2000 para los hogares dirigidos por mujeres y para los microempresarios, pero en los tres grupos habría crecido de manera significativa entre 1994 y 2000.

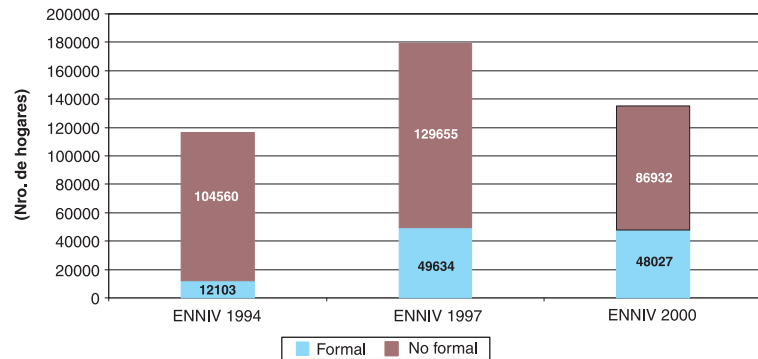
La mayor importancia del crédito formal en los tres sectores analizados se enmarca en la expansión del crédito en general y en la estrategia de ampliación de clientela emprendida por varios intermediarios formales (sobre todo los no bancarios y los bancos de consumo), a través de la incorporación de nuevos segmentos de clientes mediante la flexibilización de condiciones, innovación en tecnología financiera, etc.

Cuadro N° 6:
Porcentaje de Hogares con crédito y con crédito formal: 1994, 1997 y 2000

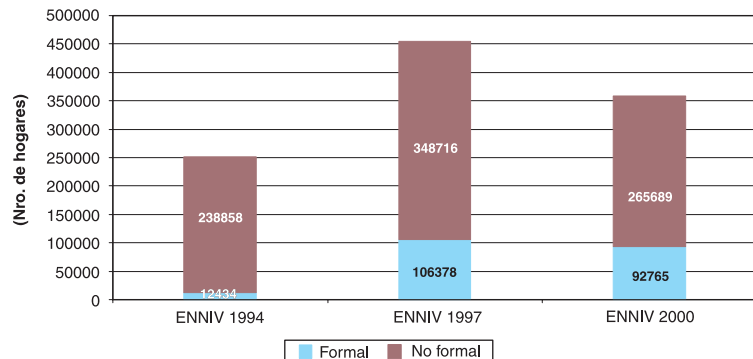
	Hogares dirigidos por mujeres		Hogares de Microempresarios		Hogares Pobres	
	%	Nº de hogares	%	Nº de hogares	%	Nº de hogares
ENNIV 94						
% hogares con crédito	16.9	116664	17.9	407505	13.5	251292
% hogares con crédito formal	10.4	12103	13.9	56718	4.9	12434
ENNIV 97						
% hogares con crédito	23.4	179289	29.4	318550	23.2	455094
% hogares con crédito formal	27.7	49634	28.6	91040	23.4	106378
ENNIV 2000						
% hogares con crédito	16.0	134958	19.2	639161	15.7	358454
% hogares con crédito formal	35.6	48027	35.6	227629	25.9	92765

Fuente: ENNIV 1994, 1997 y 2000.
Elaboración : IEP.

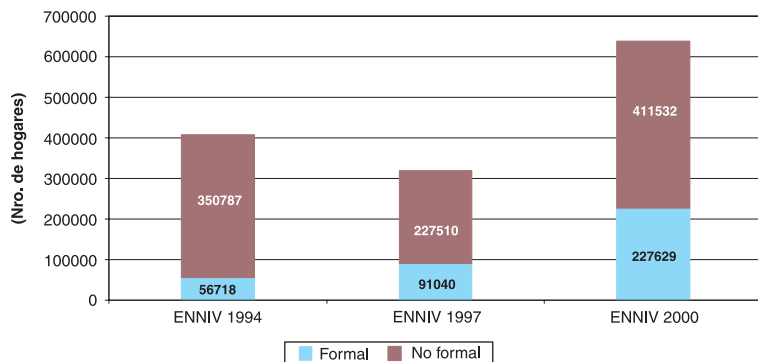
Total de hogares con crédito entre los hogares dirigidos por mujeres



Total de hogares con crédito entre los hogares pobres



Total de hogares con crédito entre los microempresarios



Si bien esta expansión debe observarse más claramente para los asalariados que para los tres grupos aquí analizados, estos tres grupos, sobre todo los microempresarios, han visto un marcado cambio de tendencia de su acceso a financiamiento del sector formal.

Dentro de los prestamistas formales es importante distinguir a las CMAC. Desgraciadamente sólo la encuesta del año 2000 incluyó la opción específica de CMAC. En las anteriores este prestamista estaba dentro del rubro Otros. La información de ENNIV 2000 muestra que cerca del 15% de los créditos formales a los tres sectores que nos interesa proviene de las CMAC. Es decir cerca del 5% de los hogares de microempresarios, de pobres o dirigidos por mujeres señaló a las CMAC como su principal fuente de créditos.

Esta cifra, resulta importante sobre todo al tomar en cuenta que en Lima no operan las CMAC y que Lima es la principal plaza financiera del país. En la sierra urbana, por ejemplo, el 25% de los créditos formales recibidos por mujeres jefas de hogar, 15% de los créditos formales de los microempresarios y 31% de los créditos formales recibidos por los hogares pobres vinieron de las CMAC. Claramente, la mayor presencia de este tipo de intermediarios en ámbitos urbanos (fuera de Lima) es importante, pero lo es aun más para estos sectores. De ahí la importancia de potenciar el alcance de los servicios financieros de estas entidades así como la consolidación de estos intermediarios.

Los hogares dirigidos por mujeres

La ENNIV 2000 recoge información sobre 664 hogares que reportan tener una mujer como jefa del hogar. El cuadro N° 4 muestra que el 62% de los hogares dirigidos por mujeres se encuentra por encima de la línea de la pobreza, lo que representa una proporción bastante mayor que la registrada para el total de los hogares. Es decir, los hogares dirigidos por mujeres tienden a ser menos pobres que los dirigidos por hombres.³⁰

De los hogares dirigidos por mujeres el 16% tuvo algún crédito, en su mayoría procedente de fuentes no formales, como se muestra en el cuadro 6. Como vimos en los cuadros anteriores, las principales fuentes de crédito resultan las tiendas y bodegas, cuya importancia como intermediarios aumenta en los estratos más pobres. Un 34% de los hogares con crédito lo obtuvo de alguna fuente formal.

³⁰ Sin embargo, es usual encontrar que los hogares dirigidos por mujeres suelen concentrarse en niveles muy cercanos al umbral de pobreza. Es decir, son no pobres, pero se ubican entre los más pobres de los no pobres.

Como era de esperarse, el porcentaje de hogares dirigidos por mujeres con crédito en Lima (18.2%) es ligeramente superior al promedio, lo que se condice con la mayor oferta de crédito y microcrédito en Lima y con el menor acceso a crédito de estos hogares en zonas rurales.³¹

Como se puede ver en el cuadro N° 7a, existen importantes diferencias entre los hogares con y sin crédito. La educación de las jefas de hogares con crédito es significativamente mayor a la de las jefas de hogares sin crédito. Esta diferencia en el nivel educativo se acrecienta cuando incorporamos la fuente de los créditos: las mujeres jefas de hogar con crédito formal son mucho más educadas que las con crédito no formal y que las sin crédito.

El promedio de años de educación de las jefas de hogar con crédito formal es de 11 años, muy por encima de los 6 años de educación promedio de las jefas de hogares sin crédito. Además, un 36% de las mujeres con crédito formal posee educación superior universitaria. Como veremos luego, el promedio de educación de las jefas de hogar con crédito es significativamente mayor al nivel educativo de los microempresarios con crédito formal.

Cuadro N° 7a:
Características de las mujeres jefe de familia (Totales)

	Hogares con crédito			Hogares sin crédito	t-testadístico
	Total	Formal	No formal		
Edad del jefe de familia (mediana de años cumplidos)	57	60	53	56	-1,132
Idioma materno (%)					
Castellano	83,6	86,1	77,1	84,2	-1,029
Educación del jefe de familia (años totales)	8	11	7	6	4,850 *
Tasa de dependencia (<5 y >65)	11,5	14,4	10,0	21,7	
Ingreso anual (US\$)	5812,1	8587,2	4384,8	4372,3	3,264 *
Gasto anual (US\$)	5189,9	8052,5	3717,8	3767,3	3,568 *
Valor de la vivienda (US\$)	11934,0	21110,9	5385,3	9012,0	1,649 *
% de hogares con vivienda propia (título)	80,2	77,8	81,4	73,7	1,514 *
Valor de bienes semi-durables (US\$)	1134,0	2189,8	500,1	2174,0	-0,389
% de hogares con teléfono fijo	39,6	72,2	22,9	28,1	
% de hogares con automóvil	10,4	25,0	2,9	4,1	
% de hogares con computadora	7,5	16,7	2,9	2,7	
Combustible que usa para cocinar					
% de hogares que usa gas	57,5	80,6	45,7	43,7	
Número de casos observados	106	36	70	558	

* Implica significancia al 95% de confianza

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración: IEP

Si bien las diferencias en cuanto a edad de las jefas de hogar con y sin crédito no resultan significativas, si lo son de acuerdo a la fuente de los créditos. Las jefas de hogar con crédito formal son significativamente mayores que las mujeres con crédito no formal: el promedio de edad de las mujeres con crédito formal es 58 años mientras que las con crédito no formal tienen en promedio 51 años.

Otra variable que aparentemente no nos ayuda a discriminar entre los hogares con y sin crédito es la lengua materna de la jefa, pero nuevamente, esta variable si es importante para discriminar al interior de los hogares con crédito entre aquellos con crédito formal y con crédito no formal.

La variable tamaño de la familia, medida a través de la tasa de dependencia,³² registra niveles significativamente distintos entre los hogares con y sin crédito. Tal como era de esperarse, los hogares dirigidos por mujeres con crédito tienen en promedio menos miembros dependientes, que los hogares sin crédito. En esta variable, a diferencia de las variables anteriores, no existe distinción entre los hogares con crédito formal y no formal.

El tamaño de la familia resulta una variable distintiva entre ambos grupos de hogares dirigidos por mujeres, a diferencia de lo encontrado para los microempresarios y los hogares pobres, como veremos más adelante, lo que resulta particularmente interesante pues permite pensar que la composición de la familia en estos casos si resulta decisiva para establecer el nivel de actividad o del potencial económico de estos hogares dirigidos por mujeres.

El ingreso y gasto anual de los hogares dirigidos por mujeres con crédito resulta significativamente diferente de los ingresos y gastos reportados por los hogares sin crédito. Sin embargo, como sucede en el caso de la variable educación, esto se explica en realidad por los significativamente mayores niveles de ingreso y gasto de los hogares con crédito formal. Como puede apreciarse, el promedio de ingresos y gastos para el conjunto de hogares con crédito formal prácticamente duplica el promedio de los demás hogares. Esta variable registra claramente la similitud existente entre los hogares con crédito no formal y los hogares que no tienen crédito.

Como no contamos con variables sobre el patrimonio y/o nivel de riqueza de los hogares, hemos incluido algunas variables que pueden dar indicios sobre el nivel de patrimonio o la dotación de activos de los hogares. El valor de la vivienda, en primer lugar, puede representar una aproximación al patrimonio, aunque como se sabe, en muchos casos las viviendas han sido obtenidas por herencia o por

³¹ Sólo el 11% de los hogares dirigidos por mujeres en la sierra rural tuvo crédito.

³² Porcentaje de miembros del hogar mayores de 65 o menores de 5 años.

procesos de naturaleza distinta al éxito o fracaso de las actividades económicas de sus dueños, tal como sucede con los beneficiarios de numerosos programas de vivienda en los años 60. Sin embargo, como se puede ver en el cuadro 7a, los hogares con crédito formal poseen viviendas mucho más valiosas que el resto de hogares. Sorprende que los hogares con crédito no formal son los que en promedio tienen viviendas menos valiosas, aun en comparación con los hogares sin crédito. Como veremos luego esto se repite en el caso del valor de los bienes semi-durables del hogar.

Resulta interesante notar que el régimen de tenencia de las viviendas no resulta útil para discriminar entre los hogares con crédito formal y no formal. Como se aprecia en el cuadro N° 7a, el 81.4% de los hogares con crédito de fuente no formal posee título de propiedad de su vivienda. Sin embargo, a pesar de poseer una garantía real, no acceden a crédito formal. Esto se explica en gran medida porque los intermediarios formales están preocupados en primer lugar por la capacidad de pago de las prestatarias y no de su tenencia de garantías reales y porque los prestamistas suelen tener reparos en utilizar sus activos inmuebles como garantía.³³

En el cuadro N° 7a se incluyen tres variables que resultan útiles para ver las diferencias entre los hogares con crédito formal y el resto y para confirmar la ausencia de diferencias entre los hogares con crédito no formal y los sin crédito. El 72% de los hogares con crédito formal tiene teléfono fijo, el 25% cuenta con algún vehículo y el 1% tiene computadora, cifras que más que triplican los niveles registrados para los hogares con crédito no formal o sin crédito. Estos porcentajes se incrementan en zonas urbanas y sobre todo en Lima, pero la relación respecto a los hogares sin crédito se mantiene en todos los ámbitos.

El cuadro N°7b presenta información sobre los créditos vigentes al momento de la encuesta. Como era de esperarse el monto promedio adeudado por los hogares dirigidos por mujeres es relativamente bajo (US\$ 353), lo que muestra la importancia de los financiamientos por montos pequeños en este sector. Como es usual el monto promedio adeudado a fuentes formales es significativamente mayor que el adeudado a fuentes no formales. Asimismo, se puede ver que el crédito formal está dirigido en menor medida a los hogares más pobres.

³³ En este punto se abre un espacio importante para polemizar sobre las tesis planteadas por H. De Soto. La tenencia resulta útil pero no determinante. Existen problemas para la utilización de las propiedades como llave de acceso al crédito tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Cuadro N° 7b:
Características de los créditos de las mujeres jefe de familia

	Hogares con crédito		
	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	353.0	806.5	131.1
% de hogares con ahorros	17.0	27.8	11.4
% de pobres	35.8	22.2	42.9
% de hogares con crédito formal	33.9		
Ingreso anual (US\$)	5812.1	8587.2	4384.8
Gasto anual (US\$)	5189.9	8052.5	3717.8
Ratio deuda/Ingreso	0.09	0.17	0.04
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.11	0.16	0.08
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.08	0.18	0.03

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración: IEP

La posición de estos hogares frente a sus créditos es relativamente holgada. Como se puede ver en el cuadro N° 7b, la relación entre el monto adeudado y los ingresos (o gastos) del hogar es muy baja (8 a 9%) y aún respecto al valor de la vivienda (11%),³⁴ lo que refleja posiblemente la existencia de un margen para ampliar operaciones crediticias con este sector.

En el desagregado por fuentes se encuentra que aquellos hogares con crédito formal si bien mantienen ratios relativamente bajos, estos más que triplican los ratios registrados por los hogares con crédito no formal. Este resultado nos lleva a pensar que el espacio para ampliar el microfinanciamiento se encuentra no sólo entre los que no acceden al sector formal, sino aun entre los que si operan con fuentes formales.

Si analizamos los montos adeudados en distintas regiones del país encontramos alguna información interesante. Como se puede ver en el cuadro N° 7c, el monto promedio adeudado al sector formal en Lima Metropolitana por hogares dirigidos por mujeres es US\$ 1133.3, mientras que el monto con fuentes no formales es apenas US\$ 77.6. En el fondo esto revela la mayor importancia de las fuentes formales, por su mayor oferta probablemente, en la capital de la República.

³⁴ Se ha usado valor de la vivienda como *proxy* de patrimonio, aunque claramente lo subestima, con lo que en realidad el *ratio* deuda / patrimonio estaría muy por debajo de este 10%.

En la sierra urbana, encontramos montos adeudados menores con el sector formal (la mitad que en Lima) y mayores con las fuentes no formales. Sorprendentemente, hallamos para los hogares de la sierra rural deudas muy pequeñas con agentes no formales. Estas diferencias podrían estar indicando la necesidad de contar con productos específicos para cada ámbito.

Cuadro N° 7c:
Características de los créditos de las mujeres jefe de familia por ámbitos (Lima Metropolitana, Sierra Urbana y Sierra Rural)

	Lima Metropolitana			Sierra Urbana			Sierra Rural		
	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	402.5	1133.3	77.6	336.7	608.4	169.5	262.7	751.7	67.1
% de hogares con ahorros	17.9	16.7	18.5	14.3	25.0	7.7	14.3	50.0	0.0
% de pobres	46.2	25.0	55.6	23.8	12.5	30.8	14.3	0.0	20.0
% de hogares con crédito formal	30.8			38.1			28.6		
Ingreso anual (US\$)	7820.2	12240.6	5855.5	4739.9	4717.6	4753.6	2628.9	6039.9	1264.4
Gasto anual (US\$)	7183.3	12758.9	4705.3	4202.7	4468.4	4039.2	2457.7	5206.4	1358.2
Ratio deuda/Ingreso	0.06	0.11	0.04	0.13	0.31	0.03	0.08	0.12	0.06
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.10	0.11	0.09	0.09	0.19	0.04	0.18	0.11	0.20
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.06	0.17	0.02	0.11	0.24	0.03	0.08	0.17	0.05

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
Elaboración: IEP

Dado que el valor de las viviendas y/o los ingresos registrados por los hogares en provincias es menor que el registrado en Lima en una proporción mayor que las diferencias en los montos adeudados con el sector formal, encontramos que en zonas como la sierra urbana los ratios deuda / patrimonio o deuda / ingreso son significativamente mayores que en el caso de Lima.

Por el contrario, para las deudas con el sector no formal los ratios son similares en todas las regiones, evidenciando la existencia de un amplio margen de endeudamiento (por montos pequeños probablemente) en estos hogares.

Desgraciadamente la ENNIV no contiene información sobre los plazos u otras condiciones de los créditos que nos permitirían analizar con detalle el nivel y características del endeudamiento con las distintas fuentes. Típicamente, el crédito no formal tiende a ser por plazos muy cortos, mientras que el formal por plazos algo mayores. Sin embargo, dadas las condiciones actuales del mercado financiero local, los plazos, aun los de los prestamistas formales, son relativamente cortos (menos de un año).

Los microempresarios

El conjunto de hogares de microempresarios/as representa cerca del 70% de los hogares del país. Del total de hogares de microempresarios, el 41% se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. El 23% de los hogares de microempresarios tuvieron algún crédito en 2000 de acuerdo a lo reportado en ENNIV y 37% de los hogares con crédito lo obtuvieron de alguna fuente formal. Este crédito formal se concentra mayormente en microempresarios hombres.³⁵

Como se puede ver en el cuadro N° 8a, el promedio de edad de los microempresarios es menor que el promedio de edad de los hogares dirigidos por mujeres. Si bien se observa que en promedio la edad de los jefes de hogares con crédito es significativamente menor que la de los sin crédito, esto se explica porque los jefes de hogares con crédito no formal son bastante menores (en promedio) que los con crédito formal y que los sin crédito. Como en el caso de los hogares dirigidos por mujeres, los hogares con crédito formal corresponden a los casos en los que los jefes(as) son de mayor edad.

Cuadro N° 8a:
Características de los microempresarios (totales)

	Hogares con crédito			Hogares sin crédito	t-estadístico
	Total	Formal	No formal		
Sexo del jefe de familia					
% de hombres	87,9	91,5	85,7	84,3	
% de mujeres	12,1	8,5	14,3	15,7	
Edad del jefe de familia (Mediana de años cumplidos)	45	49	43	47	-1,838 *
Idioma materno (%)					
Castellano	82,8	86,4	80,7	75,5	-3,632 *
Educación del jefe de familia (años totales)	8	9	8	7	5,173 *
Tasa de dependencia (<5 y >65)	14,2	14,0	14,4	17,1	
Ingreso anual (US\$)	5111,5	6839,8	4087,9	4298,9	3,230 *
Gasto anual (US\$)	4219,7	5511,9	3454,3	3485,2	4,065 *
Valor de la vivienda (US\$)	9042,1	15915,5	4976,5	6740,3	2,079 *
% de hogares con vivienda propia (título)	78,9	79,9	78,3	75,6	1,136
Valor de bienes semi-durables (US\$)	1902,3	1312,9	2251,4	1195,8	0,955
% de hogares con teléfono fijo	24,5	35,2	18,2	19,4	
% de hogares con automóvil	8,4	13,1	5,7	5,5	
% de hogares con computadora	5,0	10,1	2,1	2,9	
Combustible que usa para cocinar					
% de hogares que usa gas	43,2	53,8	36,9	33,6	
Número de casos observados	535	199	336	2257	

* Implica significancia al 95% de confianza

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
Elaboración: IEP

³⁵ El porcentaje de hogares con crédito formal dirigidos por mujeres es cerca de la mitad del porcentaje de los hogares dirigidos por mujer.

La variable educación muestra menos dispersión que en el caso de los hogares dirigidos por mujeres, a pesar de lo cual se encuentran diferencias significativas entre los hogares con y sin crédito. En promedio los microempresarios con crédito tienen 8 años de educación (igual al promedio de las mujeres del cuadro N° 7a) pero la diferencia entre los años de educación promedio de los que poseen crédito formal y crédito no formal es mínima.

Las diferencias de origen y/o cultura de los microempresarios, expresado en la variable lengua materna, resultaron significativas y negativas. Es decir, entre los hogares sin crédito existe una mayor proporción de personas que no tienen el castellano como su lengua materna. Aún dentro de los hogares con crédito, los que acceden a fuentes formales son en promedio más hispano parlantes que los que acceden a crédito de fuentes no formales.

Las variables de ingresos y gastos de los hogares de microempresarios resultan significativamente distintas entre los que tienen crédito y los que no. Si bien los promedios registrados para los hogares sin crédito son similares a los observados para los hogares dirigidos por mujeres que no tienen crédito, existen grandes diferencias en el caso de los hogares con crédito, con crédito formal sobre todo.

El valor de la vivienda resulta también significativamente distinto entre los hogares con y sin crédito. Sin embargo, esto se debe, nuevamente a que los hogares con crédito formal tienen viviendas de alto valor (casi 16 mil dólares en promedio), mientras que los que poseen crédito no formal tienen viviendas modestas (5 mil dólares en promedio), cuyo valor incluso está por debajo del valor de las viviendas de los hogares sin crédito. Al igual que en el caso anterior, el régimen de tenencia de la vivienda no parece estar relacionado con el acceso al crédito.

El valor de los bienes semidurables, al igual que en el caso de los hogares dirigidos por mujeres, presenta resultados poco claros. En primer lugar no existen diferencias entre los hogares con y sin crédito. En segundo lugar, los hogares con crédito no formal son los que presentan mayores valores.

Como era de esperarse, los hogares con crédito formal son el grupo donde hay mayor incidencia de líneas de telefonía fija, tenencia de vehículos y computadoras. Estas variables registran estos relativamente elevados niveles gracias a los microempresarios urbanos principalmente.

En resumen, las variables que resultan significativamente distintas entre los hogares de microempresarios con y sin crédito son edad, educación, lengua materna, nivel de actividad (ingresos y gastos), valor de inmuebles (vivienda y tierra) y acceso a determinados activos (teléfono, vehículos, etc.).

En el cuadro N° 8b se presenta información sobre los montos de los créditos. El monto promedio de la deuda (US\$ 756,5) es prácticamente el doble de la registrada por los hogares dirigidos por mujeres (ver cuadro N° 7b). Es importante destacar, que si excluyen los créditos obtenidos por los microempresarios rurales para llevar adelante su producción agropecuaria, este promedio cae a US\$ 419, lo que revela la heterogeneidad de demandas al interior de este grupo. En este sentido, los créditos obtenidos por los microempresarios en la sierra rural son por montos mayores a los obtenidos en zonas urbanas (Lima y sierra urbana), como se puede ver en el cuadro N° 8c.

Cuadro N° 8b:
Características de los créditos de los microempresarios

	Hogares con crédito		
	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	756.5	1246.4	413.2
% de hogares con ahorros	14.2	17.1	12.5
% de pobres	40.9	31.2	46.7
% de hogares con crédito formal	37.2		
Ingreso anual (US\$)	5111.5	6839.8	4087.9
Gasto anual (US\$)	4219.7	5511.9	3454.3
Ratio deuda/Ingreso	0.24	0.41	0.12
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.74	0.77	0.73
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.22	0.33	0.14

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración : IEP

Las deudas para fines no agropecuarios de los microempresarios de la sierra rural son por montos promedio de US\$ 170, mientras que al incluir en ese grupo las deudas para fines agropecuarios este promedio se eleva a US\$ 650. Además, a diferencia de lo registrado en los ámbitos urbanos, en la sierra rural prácticamente no existen diferencias entre el monto adeudado a fuentes formales y no formales.

Excluyendo a los microempresarios agrarios, nos encontramos frente a un claro demandante de microcréditos tanto en zonas urbanas como rurales.³⁶ Los

³⁶ Sería interesante comprobar esto viendo los plazos y condiciones de los créditos vigentes de este grupo. Lamentablemente resulta imposible hacerlo sobre la base de la información de ENNIV.

Cuadro N° 8c:
Características de los créditos de los microempresarios por ámbito
(Lima Metropolitana, Sierra Urbana y Sierra Rural)

	Lima Metropolitana			Sierra Urbana			Sierra Rural		
	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	514.5	921.5	204.4	543.8	812.4	290.1	651.5	659.9	649.6
% de hogares con ahorros	16.2	18.8	14.3	15.7	23.5	8.3	13.0	23.1	10.9
% de pobres	41.4	37.5	44.4	30.0	26.5	33.3	46.8	30.8	50.0
% de hogares con crédito formal	43.2			48.6			16.9		
Ingreso anual (US\$)	9247.9	11616.3	7443.4	6120.4	7505.9	4812.0	2466.1	3695.6	2216.4
Gasto anual (US\$)	7376.2	9222.6	5969.4	4936.4	5818.2	4103.5	2147.8	3187.4	1936.7
Ratio deuda/Ingreso	0.09	0.14	0.04	0.09	0.11	0.07	0.22	0.30	0.20
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.37	0.76	0.03	0.11	0.14	0.07	0.77	0.56	0.82
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.09	0.17	0.03	0.11	0.13	0.08	0.23	0.27	0.22

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
 Elaboración: IEP

microempresarios agrarios requieren de productos financieros de características distintas —de mayor envergadura, ya sea por el monto o por los plazos y demás condiciones de los créditos que demandan—, que se derivan de su función de producción agropecuaria que suele ser bastante rígida. Adicionalmente, es posible que la crisis que ha venido enfrentado el sector agropecuario (falta de recursos, bajos precios, etc.) haya llevado a muchos agricultores a situaciones de descapitalización, lo que los forzaría a demandar más recursos externos para financiar sus actividades.

Respecto al valor de la vivienda, el *ratio* se eleva considerablemente. Esto porque estamos sobrestimando la relación deuda / patrimonio al utilizar sólo el valor de la vivienda, sobre todo para los microempresarios urbanos que suelen tener viviendas de reducido valor y otros activos (maquinaria y/o vehículos) como parte de su patrimonio.

En el mismo sentido, los mayores ratios encontrados para las zonas rurales se explican porque el principal componente del patrimonio es la tierra y no la vivienda. En cualquier caso, los bajos niveles de endeudamiento ponen en evidencia la capacidad de endeudamiento de este grupo, lo que se confirmaría al tomar en cuenta que los ratios entre el monto adeudado sobre los ingresos o gastos anuales están alrededor del 11% en zonas urbanas y del 25% en el ámbito rural considerado.³⁷

³⁷ Es probable que para la costa o selva rural estos ratios registren niveles inferiores.

Los hogares pobres

El grupo conformado por los hogares cuyo gasto no alcanza la línea de pobreza constituye uno de los grupos meta más mencionados por la literatura. Como discutimos en la revisión bibliográfica, hay gran énfasis en la existencia de una relación positiva entre acceso a crédito y tránsito hacia fuera de la pobreza. Como vimos en el cuadro N° 6 y gráficos subsiguientes, según ENNIV 2000 el 16% de los hogares pobres obtuvo algún crédito, con lo que aparentemente no sería un grupo que enfrenta una situación distinta a la de los dos grupos analizados en este documento.

A diferencia de los dos grupos anteriores los hogares pobres con y sin crédito estarían dirigidos por jefes/as de hogar de edades similares. El promedio de edad de los jefes/as de hogar con crédito es de 46 años y de los sin crédito de 47. Sin embargo, al comparar las medianas encontramos que los hogares con crédito tenderían a ser los más jóvenes.

Dentro de los hogares con crédito, al igual que en los casos anteriores, los hogares con crédito formal tienen en promedio jefes de hogar de mayor edad que los hogares que tienen crédito de fuentes no formales. En todo caso, las diferencias no resultan significativas.

Como era de esperarse el nivel educativo promedio de estos hogares es menor que el de los dos grupos anteriormente analizados. A la vez, el porcentaje de hogares cuyo jefe tiene una lengua materna distinta del castellano es mayor. Sin embargo, se mantiene el hecho de que tanto la variable educación como la variable lengua materna resultan significativamente distintas entre los hogares con y sin crédito y que los hogares con mayor educación son los que acceden a créditos formales, tal como se puede ver en el cuadro N° 9a.

Si bien el nivel de ingresos y gastos es significativamente distinto entre los hogares con y sin crédito, prácticamente no existen diferencias entre los hogares con crédito no formal y sin crédito.

Dentro de los hogares pobres, el valor de la vivienda no resultó significativamente distinto entre los hogares con y sin crédito y al igual que en los casos anteriores, no se trasluce la existencia de un problema de derechos de propiedad ni siquiera dentro del grupo de los hogares sin crédito.

Los niveles de ingreso y gasto promedio están muy por debajo de los registrados por los otros dos grupos estudiados, al igual que el valor de las viviendas. Un resultado sorprendente, y hasta el momento inexplicable, es que el valor promedio de los bienes semidurables es significativamente mayor en los hogares sin crédito.

Cuadro N° 9a:
Características de los hogares pobres (Totales)

	Hogares con crédito			Hogares sin crédito	t-estadístico
	Total	Formal	No formal		
Sexo del jefe de familia					
% de hombres	85,6	90,0	85,9	85,9	
% de mujeres	14,4	10,0	14,1	14,1	
Edad del jefe de familia (Mediana de años cumplidos)	44	46	43	48	-1,281
Idioma materno (%)					
Castellano	81,0	80,0	79,8	73	-2,535 *
Educación del jefe de familia (años totales)	7	8	7	6	3,864 *
Tasa de dependencia (<5 y >65)	15,3	13,7	15,9	17,5	
Ingreso anual (US\$)	3445,4	4054,2	3032,2	3031,3	1,894 *
Gasto anual (US\$)	2571,2	2801,9	2366,6	2177,0	3,850 *
Valor de la vivienda (US\$)	3497,5	5220,2	2441,0	3061,9	0,253
% de hogares con vivienda propia	77,9	77,5	79,8	73,5	0,307
Valor de bienes semi-durables (US\$)	302,3	439,9	230,3	962,5	2,170 *
% de hogares con teléfono fijo	9,1	12,5	6,6	7,3	
% de hogares con automóvil	2,7	6,3	1,4	1,4	
% de hogares con computadora	0,4	1,3	0,0	0,1	
Combustible que usa para cocinar					
% de hogares que usa gas	29,7	33,8	24,9	24,8	
Número de casos observados	293	80	213	1569	

* Implica significancia al 95% de confianza

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración: IEP

Evidentemente, el acceso a bienes como teléfono fijo, vehículos y computadoras es menor que en los otros dos grupos analizados.

Como era previsible, y reflejando que el crédito de los hogares dirigidos por mujeres y de los microempresarios no es necesariamente para los más pobres, el monto de la deuda vigente de los hogares pobres es, en promedio, muy pequeño (US\$ 382.7), tal como se muestra en el cuadro N° 9b. Asimismo, la participación del sector formal es menor que en los otros casos.

Este monto promedio de deuda debe ser analizado pues existen diferencias significativas entre las distintas regiones o, al igual que en el caso de los microempresarios, por la existencia de créditos para agricultura. Por ejemplo, en la sierra urbana el promedio de deuda de los hogares pobres es de US\$ 280, pero al eliminar los créditos agropecuarios el promedio adeudado por los hogares pobres en el país baja a US\$ 254.

La relación entre la deuda y los ingresos es algo mayor que en los otros casos, sobre todo en el caso de los hogares con crédito formal.

Cuadro N° 9b:
Características de los créditos de los hogares pobres

	Hogares con crédito		
	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	382.7	776.3	207.1
% de hogares con ahorros	9.6	6.3	10.8
% de hogares con crédito formal	27.3		
Ingreso anual (US\$)	3445.4	4054.2	3032.2
Gasto anual (US\$)	2571.2	2801.9	2366.6
Ratio deuda/Ingreso	0.19	0.39	0.11
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.58	0.74	0.51
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.18	0.36	0.11

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración : IEP

Con relación al valor de la vivienda encontramos niveles muy superiores para el ratio presentado, lo que se explica básicamente por el significativo menor valor imputado a dichas viviendas.

De igual modo, el porcentaje de hogares con ahorros es menor que en los otros casos, tanto en el caso de hogares con crédito como en los sin crédito.

Como se puede ver en el cuadro N° 9c, en todos los ámbitos reportados el crédito de fuentes formales es por montos mayores que el crédito de fuentes no formales. Esto lleva a que aun a pesar de los menores niveles de ingreso o gasto reportados para los hogares con crédito no formal, los ratios deuda / ingreso o deuda / gasto para este grupo se mantengan muy bajos (entre 3% y 10% en zonas urbanas), lo que revela la existencia de un amplio espacio para un mayor endeudamiento. Sin embargo, hay que recordar que no sólo el nivel de los ingresos es relevante, sino que uno de los principales problemas de este grupo de prestatarios es la inestabilidad de sus ingresos, lo que restringiría la ampliación de su endeudamiento.

En general, los tres grupos, resultan interesantes de explorar en tanto clientes potenciales de instituciones de microcrédito. Existe gran heterogeneidad al interior de cada grupo, pero existirían variables claves a tomar en cuenta, como el nivel educativo, por ejemplo, para identificar a los clientes reales y potenciales.

Cuadro N° 9c:
Características de los créditos de los hogares pobres por ámbito
(Lima Metropolitana, Sierra Urbana y Sierra Rural)

	Lima Metropolitana			Sierra Urbana			Sierra Rural		
	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	353.7	844.6	118.4	280.3	358.5	223.8	219.4	575.8	170.3
% de hogares con ahorros	5.6	4.3	6.3	16.1	23.1	11.1	5.3	0.0	5.9
% de hogares con crédito formal	32.4			41.9			10.5		
Ingreso anual (US\$)	5084.1	5716.5	4781.1	4201.7	5599.9	3192.0	1597.7	1019.1	1665.7
Gasto anual (US\$)	3637.4	3730.2	3592.9	2705.2	3217.9	2335.0	1453.8	1345.6	1466.6
Ratio deuda/Ingreso	0.09	0.19	0.04	0.07	0.07	0.07	0.23	0.56	0.18
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.14	0.29	0.07	0.15	0.27	0.07	0.40	0.46	0.31
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.10	0.25	0.03	0.11	0.12	0.10	0.17	0.43	0.13

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
 Elaboración: IEP

La estrecha relación entre acceso a crédito formal y mayor educación debería ser profundizada, pues podría interpretarse como que un determinado nivel de educación resulta condición necesaria para acceder a créditos formales o más bien podría verse como que el crédito formal se asigna premiando la mayor dotación de capital humano. En este sentido, la evidencia presentada en este capítulo deja abierta la discusión.

Finalmente, los resultados presentados indicarían que existe un sector que actualmente tiene crédito (no formal en su mayoría) que podría ampliar su endeudamiento.

Asimismo, dado que existen, en líneas generales, muy pocas diferencias entre los hogares que tienen crédito no formal y los que no tienen crédito, queda abierta la pregunta de qué es lo que hace que unos tengan crédito y los otros no. Visto desde otro lado, da evidencia de que los hogares sin crédito (o al menos parte de ellos) podrían fácilmente pasar a ser sujetos de crédito no formal. En este sentido, el análisis de estos grupos de clientes potenciales resultaría clave para el desarrollo de estrategias de promoción del microcrédito en estratos actualmente desatendidos o subatendidos.

Una aproximación a la probabilidad de tener crédito

Para profundizar en la caracterización de los prestatarios actualmente atendidos realizamos un ejercicio con una estimación simple para identificar las variables que afectan la probabilidad de que un hogar cuente con crédito. Para este fin estimamos un modelo *probit* sobre la base de la siguiente especificación:

Probabilidad de tener crédito = β_0 (sexo, edad, edad², educación, tasa de dependencia, lengua materna, nivel de ingreso, pobreza, ámbito)

Donde edad y educación están medidas en años, sexo es una variable dicótoma (masculino / femenino), tasa de dependencia es expresada como el porcentaje de miembros menores de 5 o mayores de 65 (que viven con el prestatario), lengua materna es una variable dicótoma igual a 1 si la lengua materna del jefe del hogar es castellano y 0 si es cualquier otra, nivel de ingreso es ingreso anual (en US\$), pobreza es una variable dicótoma igual a 1 si el hogar es no pobre y 0 en caso contrario y ámbito es una variable dicótoma igual a 1 si el hogar está en una zona urbana y 0 si está en zona rural.

Los resultados de la estimación se presentan en el cuadro N° 10, donde el primer modelo es la estimación utilizando toda la muestra de hogares de ENNIV, el segundo los hogares dirigidos por mujeres, el tercero el conjunto de hogares de microempresarios y el cuarto los hogares pobres. Así, el primer modelo representa el agregado de los tres modelos más los hogares que no pertenecen a ninguno de los tres grupos analizados.

Como era de esperarse, la probabilidad de acceder a crédito es afectada positiva y significativamente por las variables edad, educación y lengua materna, y negativamente por la tasa de dependencia y el hecho de que el hogar sea pobre. Es decir mayor educación y familias hispano parlantes más pequeñas estarían asociados a mayor acceso a crédito, para todos los grupos analizados.³⁸ Estos resultados son bastante sólidos desde el punto de vista estadístico.

Los resultados obtenidos para el modelo 1 (todos los hogares) muestran que las variables que resultan significativas para explicar la probabilidad de contar con crédito (de cualquier fuente) son: edad, educación, tasa de dependencia, lengua materna y pobreza.³⁹ Al analizar las elasticidades de cada una de estas variables encontramos que:

- Si se incrementa la edad del jefe de familia en un año, manteniendo constantes las demás variables, se produce un incremento en la probabilidad de tener crédito de 0.5%.
- En caso de que se incremente la educación del jefe de familia en un año, manteniendo constantes las demás variables, se produce un aumento de 0.6% en la probabilidad de tener crédito.

³⁸ Estos resultados coinciden con lo hallado por Trivelli (1997) para el caso de los hogares rurales del Perú sobre la base de información de ENNIV 94. Allí se encontró que la variable educación era relevante para estimar la probabilidad de acceder a crédito en todos los ámbitos, salvo en la sierra.

³⁹ Con niveles de confianza entre 1% y 10%. Tal como se desprende del cuadro N° 10.

Cuadro N° 10:
Estimaciones de la probabilidad de acceder a crédito de cualquier fuente
(Elasticidades y valores t entre paréntesis)

VARIABLES	Modelo 1 (Todos los hogares)	Modelo 2 (Hogares dirigidos por mujeres)	Modelo 3 (Microempresarios/as)	Modelo 4 (Hogares pobres)
Sexo	0.02715 -1.57	—	0.0337 -1.58	0.0056 -0.23
Edad	0.00517 (1.63)**	0.0083 -1.34	0.00266 -0.69	0.00727 -1.55
(Edad) ²	-0.00006 (-1.84)**	-0.000054 (-0.94)	-0.000031 (-0.81)	-0.00008 (-1.6)
Educación	0.0056 (3.42)*	0.01402 (3.90)*	0.0044 (2.18)*	0.00636 (2.81)*
Tasa de dependencia	-0.00084 (-2.27)*	-0.00269 (-3.60)*	-0.00092 (-1.95)**	-0.000356 (-0.61)
Lengua materna	0.0289 (1.77)**	-0.1052 (-2.43)*	0.04994 (2.75)*	0.04073 (2.10)*
Ingresos	0.000001 -0.89	0.000001 -0.53	0.000001 -0.84	0.000003 -0.75
Pobreza	-0.05176 (-3.76)*	0.0216 -0.71	-0.0534 (-3.30)*	—
Urbano	-0.0162 (-1.07)	0.0262 (0.71)	-0.0158 (-0.91)	-0.00632 (-0.32)
Grados de libertad	3976	664	2791	1862
P observado	0.1929	0.1596	0.1917	0.1574

* Significativa al 5%

** Significativa al 10%

- Si se incrementara en 1% la tasa de dependencia de la familia, manteniendo constantes las demás variables, se produciría una disminución de 0.1% en la probabilidad de tener crédito.
- Si la lengua materna del jefe del hogar es castellano la probabilidad de obtener crédito es 2.89% mayor que si la lengua materna es distinta del castellano (manteniendo las demás variables constantes).
- El entrar al mundo de la pobreza, es decir, pasar de no ser pobre a serlo produce una disminución de 5.2% la probabilidad de obtener crédito (manteniendo las demás variables constantes). Como se puede apreciar esta es la variable con mayor impacto en la probabilidad de obtener crédito.

Cuando miramos los modelos desagregados por grupos, encontramos que para el caso de los hogares dirigidos por mujeres las variables significativas son: educación, tasa de dependencia y lengua materna. De estas variables, la última es la que tiene mayor impacto, lo que pone de relieve que existe un fuerte sesgo en contra de las mujeres de habla vernácula. El modelo revela que los hogares dirigidos por mujeres que tienen al castellano como lengua materna (controlando las demás variables) tienen 10% más posibilidades de acceder a algún crédito que un hogar similar pero dirigido por una mujer cuya lengua materna es distinta del castellano. Los cambios en las otras dos variables, si bien resultan significativos, tienen reducido impacto en la probabilidad de obtener un crédito.

Un resultado que resulta interesante y que refuerza lo comentado sobre los hogares dirigidos por mujeres, es que la probabilidad de que un hogar con jefa mujer tenga crédito no depende de si el hogar es o no pobre. Esto refleja el hecho de que en general los hogares con jefa mujer tienden a estar muy cerca (por debajo o por encima) de la línea de la pobreza.

De igual modo, la variable ingreso no resultó significativa para este grupo, lo que se explica porque el grueso de los créditos de mujeres proviene de tiendas y bodegas, que difícilmente discriminan a sus clientes por nivel de ingreso. Adicionalmente, las estimaciones revelan que la región en la que se ubican los hogares tampoco afecta la probabilidad de obtener crédito.

En el caso de los microempresarios, encontramos que las variables significativas son: educación, tasa de dependencia, lengua materna y pobreza. El impacto de las variables educación y tasa de dependencia es relativamente pequeño, mientras que, al igual que en grupo anterior, el impacto de la variable lengua materna es importante.⁴⁰

Para el caso de los microempresarios, la variable pobreza juega un rol importante. La probabilidad de que un hogar de microempresarios tenga crédito es 5% mayor si el hogar es no pobre, respecto a un hogar similar en condición de pobreza.

Para los hogares pobres, encontramos que las variables significativas son educación y lengua materna. Las elasticidades asociadas a cada una de estas variables revelan que los impactos son menores a los registrados en los otros grupos. A diferencia de lo hallado para los hogares dirigidos por mujeres y para los microempresarios la tasa de dependencia para este grupo no resulta significativa.

⁴⁰ Aunque menor que en el caso de los hogares dirigidos por mujeres. Para los microempresarios la probabilidad de acceder a crédito aumenta 5% si la lengua materna del jefe del hogar es castellano, respecto de los microempresarios con otra lengua materna.

Confirmando lo propuesto al inicio de esta sección, las estimaciones presentadas nos permiten concluir que la variable sexo del jefe del hogar, no resulta significativa en ninguno de los casos. Es decir, la probabilidad de que un hogar acceda a crédito no depende del sexo del jefe del hogar. Sin embargo, como se puede apreciar en los resultados del modelo 3 (y por ello en el resultado del modelo 1) en el caso de los microempresarios la variable sexo del jefe del hogar está en el umbral de ser significativa. Este resultado no implica un sesgo en contra de las microempresarias, sino más bien refleja que los microempresarios dedicados a la agricultura son todos de sexo masculino, lo cual distorsiona el resultado. Si eliminamos los créditos agropecuarios de los microempresarios rurales la variable sexo del jefe del hogar se vuelve tan irrelevante como en los modelos 2 y 4.

La variable relativa a si el hogar está o no en situación de pobreza si resulta significativa para el caso de los microempresarios, revelando que aquellos microempresarios relativamente más ricos tienen mayor acceso a fuentes de financiamiento. Este punto es interesante porque muchas de las instituciones que otorgan microcrédito han encontrado que sus clientes no suelen ser los más pobres dentro de su grupo meta.

Un resultado interesante que se obtiene al comparar los modelos 2 a 4, es que si bien en todos los modelos la variable educación es altamente significativa y su impacto (impacto de contar con un año adicional de educación) en la probabilidad de obtener un crédito es relativamente pequeño, en el caso de los hogares dirigidos por mujeres ese impacto es más del doble que en los otros grupos. Es decir, cada año adicional de educación en las mujeres jefas de hogar tiene más impacto en su probabilidad de tener crédito que un año más de educación en los hogares pobres o en los microempresarios.

Para cerrar este capítulo es necesario ampliar ligeramente el análisis de este modelo estimando adicionalmente la probabilidad de que un hogar tenga crédito de alguna fuente formal. Como vimos en las secciones de este capítulo, el grupo significativamente distinto del resto es aquel que posee crédito formal.

Las estimaciones presentadas en el Cuadro N° 11 muestran que las variables que resultaron significativas para explicar la probabilidad de acceder a créditos formales, para toda la muestra (los tres grupos), son: sexo, edad, educación, ingreso y pobreza. En general encontramos que :

- La probabilidad de obtener crédito formal aumenta en 2.3% en caso que el jefe de familia sea varón, manteniendo constantes las demás variables.
- En caso de que se incremente la edad del jefe de familia en un año y manteniendo constantes las demás variables, se produce un aumento de 0.6% en la probabilidad de tener crédito formal.

Cuadro N° 11:
Estimaciones de la probabilidad de acceder a crédito formal
(Elasticidades y valores t entre paréntesis)

VARIABLES	Modelo 1 (Todos los hogares)	Modelo 2 (Hogares dirigidos por mujeres)	Modelo 3 (Microempresarios/as)	Modelo 4 (Hogares pobres)
Sexo	0.02262 (2.21)*	—	0.0333 (2.68)*	0.0119 (0.98)
Edad	0.0056 (2.61)*	0.00245 (0.96)	0.00437 (1.67)**	0.0051 (2.04)*
(Edad) ²	-0.00005 (-2.31)*	-0.000005 (-0.26)	-0.000037 (-1.39)**	-0.00005 (-1.95)*
Educación	0.0040 (3.96)*	0.00723 (4.42)*	0.0029 (2.42)*	0.0027 (2.46)*
Tasa de dependencia	-0.00026 (-1.14)	-0.000559 (-1.81)**	-0.00018 (-0.66)	-0.000113 (-0.39)
Lengua materna	0.003553 (0.33)	-0.0159 (-0.78)	0.0199 (1.72)**	0.0073 (0.73)
Ingresos	0.000001 (3.05)*	0.000002 (2.11)*	0.000001 (2.11)*	0.000004 (2.31)*
Pobreza	-0.0381 (-4.38)*	0.00656 (0.43)	-0.0325 (-3.24)*	—
Urbano	0.00721 (0.75)	-0.0191 (-0.89)	0.0116 (1.03)	-0.00007 (-0.01)
Grados de libertad	3976	664	2791	1862
P observado	0.0755	0.0542	0.0713	0.0429

* Significativa al 5%

** Significativa al 10%

- El incremento en un año de la educación del jefe de familia, produce una elevación de 0.4% en la probabilidad de tener crédito formal (manteniendo constantes las demás variables).
- En caso de que se incremente en el ingreso del hogar en 1 dólar, manteniendo constantes las demás variables, se produce un aumento en 0.1% en la probabilidad de tener crédito formal.
- El pasar de no ser pobre a ser pobre produce una disminución de 3.8% en la probabilidad de obtener crédito formal (manteniendo las demás variables constantes).

Sin embargo, como veremos a continuación los efectos en el agregado obedecen a efectos parciales diferenciados en cada grupo analizado. Por ello conviene más ver los modelos 2 a 4 de manera desagregada.

En el caso de los hogares dirigidos por mujeres, encontramos que las variables significativas son: educación, tasa de dependencia e ingreso. Hay que recalcar que los efectos de estas variables son relativamente pequeños en la probabilidad de tener crédito formal.

En el caso de los microempresarios, las variables significativas son: sexo, edad, educación, lengua materna, ingreso y pobreza. Las dos últimas son las de mayor significancia.

Resulta interesante comentar la variable sexo. La probabilidad de tener crédito formal aumenta en 3.3% en caso el jefe de familia sea varón, manteniendo todas las demás variables constantes. Sin embargo, si retiramos de la muestra a los microempresarios dedicados a actividades agropecuarias, la variable pierde significancia. Esto implicaría que la variable sexo del jefe del hogar sólo es relevante para créditos agropecuarios y que más bien, confirmando lo antes mencionado, es neutra para los demás microempresarios.

Al igual que en el caso anterior la variable pobreza es muy importante, pero para el caso de los créditos formales resulta importante también el nivel de ingreso.

En el caso del modelo para los hogares pobres hallamos como variables significativas a la edad, educación e ingreso.

El modelo 1 en este caso representa una suerte de agregados de los distintos sectores, pues como se ve en las regresiones de los modelos 2 a 4 las variables relevantes para un grupo no lo son necesariamente para los otros grupos. Esto podría deberse a que los intermediarios formales podrían tener prácticas diferenciadas para cada grupo o que distintos intermediarios atenderían a cada grupo (una suerte de segmentación).

Como puede apreciarse, para todos los grupos el nivel de ingreso resulta significativo. A pesar que su efecto es pequeño, es siempre relevante y muestra como los intermediarios formales están principalmente preocupados de la capacidad de repago de sus clientes antes que en otro tipo de variables. En este sentido, la variable educación también resultó significativa y puede estar mostrando como los prestamistas formales premian el activo capital humano. Será necesario ampliar el análisis para llegar a conclusiones más concretas al respecto.

III. TRES ESTUDIOS DE CASO: CLIENTES DE ENTIDADES DE MICROFINANZAS

Como se desprende de las secciones anteriores, para avanzar y profundizar en la caracterización de los clientes de las entidades que ofrecen microcrédito se requiere de un trabajo bastante más específico. Los resultados aquí presentados se basan en el análisis de la información que los propios prestamistas poseen sobre sus clientes en tres instituciones de microfinanzas. El objetivo del análisis de estos casos es delinear similitudes (si existen) entre los clientes de estas organizaciones, que refuercen o nieguen las apreciaciones generales mostradas en la sección anterior y/o algunos sentidos comunes («las mujeres son mejores pagadoras»).

Los casos seleccionados

Los tres casos seleccionados para este trabajo son: IFOCC - Instituto de Fomento a la Comercialización Campesina, Asociación Benéfica PRISMA (su programa en San Juan de Miraflores) y la CMAC de Huancayo (sede de la ciudad Huancayo).

Un aspecto importante era tomar instituciones diferentes (formales / no formales, escala de operaciones distinta, tecnologías, etc.) y con públicos objetivo distintos también. En este sentido, tenemos una institución que presta a clientes campesinos pobres utilizando grupos solidarios; otra que lo hace principalmente a mujeres urbanas a través de bancos comunales; y la CMAC, sin una definición de sus clientes distinta de los montos y condiciones establecidos por su escala y tecnología.

Es importante resaltar y agradecer el interés y apoyo de los directivos de las instituciones en las que realizamos este trabajo, que implicó indagar en sus registros de clientes.

Metodología empleada

La metodología utilizada para abordar estos estudios de caso consistió en seleccionar una muestra representativa y aleatoria de los clientes de cada una de

las instituciones y, sobre la base de una ficha común a las tres instituciones, recabar la información disponible sobre determinadas características de los clientes (demográficas, socio-económicas, sobre créditos vigentes e historia crediticia con dicha institución). La ficha utilizada para recabar la información se presenta en el anexo 1.

En el caso de PRISMA, al contar con bancos comunales, tuvimos que hacer un trabajo de selección en dos etapas pues la muestra no fue sobre clientes sino sobre bancos. Sobre la base de esta muestra acudimos a los registros de los bancos seleccionados para obtener información de los clientes.

La información fue obtenida entre septiembre y noviembre del 2000. En cada caso se recabó información de 200 clientes. En el caso particular de PRISMA, se obtuvo información de los 200 clientes a partir de una muestra de 15 bancos comunales.

En cada una de las instituciones encontramos distintas maneras de recabar, ordenar, procesar y almacenar la información sobre los clientes. Estas diferencias entre las instituciones explican algunos vacíos en la información recopilada. Por ejemplo, el nivel educativo del cliente no se incluye en todas las fichas, aunque como vimos es una variable de gran importancia en la caracterización de los clientes.

De igual modo, el tiempo que nos tomó obtener la información de cada cliente en cada institución fue variable, dado que en algunas existe un *software* de fácil acceso y en otras hay que recurrir a las fichas físicas para buscar la información deseada.

En general, podemos decir que la CMAC de Huancayo fue la que nos permitió obtener la mayor cantidad de información y en el formato más amigable.

A pesar de las diferencias, la información sobre los créditos vigentes y su historia está bastante completa para las tres instituciones, mientras que no para las variables socio-demográficas. Este es un primer resultado: el recopilar información más allá de la directamente derivada de la transacción crediticia no resulta interesante para algunas instituciones.

Los resultados

A continuación se alcanzan los resultados de la información recopilada para cada caso. Contiene una revisión general de las características de los clientes de cada una de las instituciones estudiadas. Asimismo, una comparación de éstas con las características de los clientes potenciales del ámbito en el que se desen-

vuelven las instituciones, sobre la base de la información de ENNIV presentada en la sección anterior.

a. IFOCC

IFOCC opera en el departamento de Cusco. La información recabada permite comprobar que la mayor parte de sus prestatarios se encuentra en el ámbito rural. Pero actualmente la institución está cambiando su grupo objetivo y orientándose al sector urbano.

Al momento de recabar la información, el número total de prestatarios era 3500 (3199 en el sector rural y 301 en el urbano). Componen este grupo los clientes con créditos vigentes, clientes que alguna vez tuvieron crédito con IFOCC, clientes con deudas pendientes, etc.

Al seleccionar aleatoriamente la muestra de 200 clientes, se obtuvo 185 casos de clientes dedicados a actividades rurales y 15 dedicados a actividades en el sector urbano. El grupo meta con que venía operando esta institución eran campesinos de bajos ingresos.

Esta institución cuenta con tres tipos de fuentes de información de sus prestatarios:

- Un software de crédito adecuado a los requerimientos de la institución, que le permite registrar cada transacción crediticia con información de los plazos, tasas de interés, moras y sobrecostos (como las comisiones), IGV, seguro y carnet, así como la historia crediticia de cada cliente. Este programa también les permite registrar el nombre y cantidad de los integrantes de los grupos solidarios e información agregada para cada grupo solidario.
- Un archivo con los expedientes de todos sus clientes. Cada expediente cuenta con la constancia y autorización de los directivos de la comunidad que garantizan que es miembro de la misma, documento de identidad, el contrato y las letras con las que se comprometen a cumplir con la deuda. En algunos casos se registran las garantías. Cabe resaltar que en muchos casos no se estima su valor, estas solo están clasificadas en ganado, terreno, negocio o bienes en general.
- Una muestra aleatoria de 150 fichas de información socio-económica tomadas en mayor número en la provincia de Canas.

Los primeros resultados, presentados en el cuadro N° 12, revelan que el 37.5% de los clientes de IFOCC son mujeres, la mayoría de las cuales vive en zonas rurales y se dedican al comercio. Los clientes varones se dedican a actividades

agropecuarias y al comercio. Desgraciadamente, para muchas de las variables socio-demográficas no se encontró información completa.⁴¹

El promedio de edad de los clientes es de 40 años. El 13% de los clientes de los cuales tenemos información reportan no tener ningún nivel educativo y sólo 7.7% tiene algún nivel de educación técnica o superior (completa o incompleta). El nivel educativo promedio equivale a primaria completa. Las familias de los clientes tienen en promedio 3 miembros dependientes.

Cuadro N° 12:
Características de los clientes de IFOCC

	Urbano	Rural	Total
Número de casos observados	15 7.5%	185 92.5%	200 100.0%
Sexo			
% de hombres	73.3	61.6	62.5
% de mujeres	26.7	38.4	37.5
Ocupación			
% agricultura	0.0	43.2	40.0
% comercio	40.0	41.1	41.0
% otros	60.0	15.7	19.0
Edad (mediana)	44	39	40
Número de dependientes (promedio)	3.32	3.58	3.35
Nivel educativo (*)			
% sin educación	0.0	14.4	13.0
% con educación técnica o superior	8.3	7.7	7.7
Valor de deuda actual (US\$)	931.9	335.1	425.5
Plazo promedio (días)	253	202	209

(*) La información sobre educación se basa en 130 casos (12 urbanos y 118 rurales)
Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Los créditos otorgados son principalmente para capital de trabajo y en su mayoría los usan grupos solidarios.⁴² El monto promedio de los créditos vigentes está alrededor de los US\$ 335 en zonas rurales y de los US\$ 930 en zonas urbanas. Se cobra una tasa de interés mensual fija de 2.7% en dólares y 5.3% en soles (igual para todos los clientes).⁴³

⁴¹ Principalmente por problemas en los registros (incompletos) y/o por la manera de ordenar la información.

⁴² En el ámbito urbano, donde se concentran los nuevos créditos, se otorgan créditos individuales.

⁴³ Actualmente IFOCC está ampliando sus actividades al sector urbano (transportes) con programas de crédito individual. Esto refleja un cambio significativo en los grupos meta con que se opera y se ha visto precipitado por los problemas de colusión registrados con sus clientes rurales.

Los créditos que otorga IFOCC son por plazos relativamente largos, tanto en zonas urbanas como rurales. Desgraciadamente, la base de información de esta entidad no contiene información sobre niveles de ingreso o patrimonio. La razón de esta omisión sería el tipo de tecnología utilizada (grupos solidarios). En este sentido, el nuevo programa urbano de crédito, basado en colocaciones individuales, sí contaría con este tipo de información, además de tener estimados de capacidad de repago.

Al comparar los hogares pobres con crédito de la sierra rural (basándose en ENNIV) y los hogares rurales con que trabaja IFOCC (que tienen a los hogares pobres como grupo meta), encontramos que el crédito llega de manera importante a mujeres, lo que representa un resultado importante en cuanto atiende a un grupo vulnerable tradicionalmente desatendido.

En el mismo sentido, el porcentaje de jefes de hogar con lengua materna distinta del castellano está muy por encima del promedio reportado por ENNIV, por lo que nuevamente el crédito de esta institución estaría atendiendo a un grupo vulnerable tradicionalmente desatendido (población indígena).

En general, el monto de los créditos coincide con el promedio reportado por ENNIV, lo que pone de relieve que además de ofrecer acceso a grupos tradicionalmente desatendidos (mujeres, indígenas y sobre todo mujeres indígenas), el promedio prestado está por encima del promedio prestado por prestamistas no formales en este ámbito (ver cuadro N° 13).

Cuadro N° 13:
Comparativo entre los hogares pobres de la Sierra Rural (ENNIV 2000) y clientes de IFOCC

	Hogares con crédito			Hogares IFOCC
	Formal	No formal	Total	
Número de casos observados	4 10.5%	34 89.5%	38 100.0%	185 100.0%
% de mujeres jefas de familia	0.0	2.9	2.6	38.4
Idioma materno castellano (%)	50.0	41.2	42.1	25.4
Edad del jefe de familia (Mediana)	41	38	38	39
% de jefes de hogar sin educación	0.0	15.4	13.8	14.4
% de jefes de hogar con educación técnica o superior	0.0	0.0	0.0	7.6
Valor de deuda actual (US\$)	575.8	170.3	219.4	335.0

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

En la muestra analizada encontramos un elevado nivel de clientes que en algún momento ha sido morosos (se han retrasado en el pago de sus deudas). Un 39% de los clientes habría sido moroso en algún momento de su relación con IFOCC.

Tal como se puede ver en el cuadro N° 14, algunos resultados interesantes se desprenden de comparar a los clientes morosos (que han tenido atrasos en algún crédito) con los no morosos:

- El porcentaje de mujeres morosas es menor que en el agregado de la muestra y que en el grupo de no morosos, por lo que podríamos pensar que las mujeres como conjunto tienden a ser mejores pagadoras que los varones, al menos en el ámbito rural.
- En términos del tipo de ocupación de los clientes no se encuentran diferencias significativas entre morosos y no morosos. Es decir, no podemos decir que los morosos son los que se dedican a un tipo de actividades en particular, sino más bien la morosidad se distribuye de manera homogénea entre todos los sectores.
- Los morosos tienden a ser los clientes relativamente más jóvenes.

Cuadro N° 14:
Características de los clientes morosos de IFOCC

	Morosos	No morosos	Total
Número de casos observados	78 39.0%	122 61.0%	200 100.0%
Sexo			
% de hombres	69.2	58.2	62.5
% de mujeres	30.8	41.8	37.5
Ocupación			
% agricultura	38.5	41.0	40.0
% comercio	43.6	39.3	41.0
% otros	17.9	19.7	19.0
Edad (Mediana)	39	41	40
Número de dependientes (promedio)	3.22	3.46	3.35
Nivel educativo (*)			
% sin educación	18.6	8.5	13.1
% con educación técnica o superior	5.1	9.8	7.7
Valor de deuda actual (US\$)	470.2	393.8	425.5
Plazo promedio (días)	204.7	212.8	209.4

(*) La información sobre educación se basa en 130 casos (12 urbanos y 118 rurales)
Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

- El grupo de clientes morosos es relativamente menos educado que el de los no morosos (mayor porcentaje de prestatarios sin instrucción y menor porcentaje de clientes con educación técnica o superior).
- Si bien no se registran diferencias significativas en los plazos de los créditos obtenidos por los morosos y los no morosos, sí se encuentran diferencias en los montos adeudados: los morosos tienen en promedio deudas por montos mayores que los no morosos.

En promedio los clientes de IFOCC han tenido dos créditos con esta institución. Al comparar a los que han tenido más de dos créditos con los que han tenido dos o menos créditos encontramos que las clientas tienen menos permanencia o han sido incorporadas como clientas recientemente,⁴⁴ pues el porcentaje de clientes nuevos de sexo femenino es bastante mayor que el porcentaje registrado en el grupo de clientes con más de dos créditos, como se observa en el cuadro N° 15.

La otra diferencia que se encuentra entre los clientes con menos de dos créditos y con más de dos créditos es en el monto adeudado. Contrariamente a lo esperado los clientes más antiguos tendrían deudas menores que los clientes nuevos. Este aparente contrasentido se explica básicamente por dos factores, los clientes urbanos de reciente incorporación están en el grupo de clientes con

Cuadro N° 15:
Características de los clientes de IFOCC por antigüedad

	Clientes de IFOCC		
	Menos de 2 créditos	Más de 2 créditos	Total
Número de casos observados	138 69.0%	62 31.0%	200 100.0%
% de mujeres jefe de familia	42.8	25.8	37.5
Idioma materno castellano (%)	31.9	29.0	31.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	40	39	40
Nivel educativo (*)			
% sin educación	12.4	14.6	13.1
% con educación técnica o superior	5.5	12.2	7.7

(*) La información sobre educación se basa en 130 casos (12 urbanos y 118 rurales)
Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

⁴⁴ Hipótesis plausible en tanto inicialmente los créditos de IFOCC se concentraron en créditos agropecuarios para luego ir aceptando créditos para comercio y otras actividades.

menos de dos créditos y son estos clientes los que reciben los mayores montos, que prácticamente triplican los créditos rurales (ver cuadro N° 12).

En general, encontramos que los clientes de IFOCC responden a su grupo meta y que esta institución ha logrado llegar a algunos grupos tradicionalmente desatendidos.

Asimismo, hallamos que la morosidad (morosidad «histórica» y no contable) es bastante alta y que existe cierta relación entre morosidad y variables como educación, sexo y monto de la deuda, que deberían ser exploradas en detalle para llegar a resultados conclusivos.

En términos de la formación de una cartera de clientes, encontramos evidencia (débil por cierto) de que esta institución no habría logrado generar procesos que lleven a que los clientes más antiguos sean sus mejores clientes.

b. PRISMA, Sede Pampas (San Juan de Miraflores, Lima)

La información de los clientes de PRISMA en San Juan de Miraflores (sede Pampas, con 1653 clientes) se basa en una muestra de 15 bancos comunales que agrupan a 200 clientes.

Los bancos comunales operan basándose en ciclos (rotaciones), con un máximo de 6 ciclos por banco. Asimismo, existe un límite al monto que PRISMA puede otorgar a cada miembro de un banco (alrededor de US\$ 300).

Cada banco comunal puede operar con un número distinto de miembros que se avalan de manera conjunta el financiamiento recibido por el banco además de realizar aportes al fondo propio del banco.

La tasa de interés cobrada a los clientes es de 4% mensual en soles (*flat*) aplicable a los fondos otorgados por PRISMA a cada banco, y de entre 5 y 10% mensual en soles sobre los recursos propios de cada banco. A al igual que en IFOCC, la tasa es fija para todos los clientes.

El cuadro N° 16 presenta un resumen de la información general recogida en la sede Pampas. El 64.5% de los clientes de los bancos comunales en San Juan de Miraflores son mujeres, cifra más alta que la reportada para la institución como conjunto.⁴⁵ Casi todos los clientes se dedican al comercio. Sin embargo, buscando en las fichas el detalle de las actividades encontramos mayor precisión de las

⁴⁵ En 1999 el 51% de los clientes de PRISMA eran mujeres (*Microfinanzas en el Perú*, Año 1, N° 2).

Cuadro N° 16:
Cientes de PRISMA según sexo y tipo de actividad

Actividad	Sexo del encuestado				Total	
	Masculino		Femenino		Nº de casos	%
	Nº de casos	%	Nº de casos	%		
Comercio	47	66.2	110	85.3	157	78.5
PYMES	5	7.0	4	3.1	9	4.5
Otras	19	26.8	15	11.6	34	17.0
Total	71	100.0	129	100.0	200	100.0

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Elaboración: IEP

actividades comerciales de los clientes. Del 78.5% de los clientes que se encuentran dentro del rubro comercio existen clientes dedicados a actividades como venta de prendas de vestir, juguetes, bebidas y gaseosas entre otros.

Los 15 bancos analizados poseen colocaciones por 258 mil soles, lo que implicaría un crédito promedio por cliente cercano a S/. 1291 (unos US\$ 360) cifra por encima del promedio reportado por la institución, tal como se puede ver en el cuadro N° 17.⁴⁶ Esto se explica por el mayor monto de crédito registrado en algunos grupos con varias rotaciones, que han acumulado capital adicional al aportado por PRISMA. Es importante notar que el monto promedio de crédito varía considerablemente de una banco a otro.

En estricto los bancos comunales no pueden tener mora (pues cubren los atrasos con los ahorros de los otros miembros). Sin embargo, se lleva un registro de los atrasos de cada miembro de los bancos. La información sobre la mora individual muestra que las mujeres suelen ser mejores (o al menos más puntuales) para honrar sus deudas. Así, en promedio las mujeres tienen una mora de 9 días contra 21 de los clientes varones. Este resultado es interesante y, dado que trabajamos con una muestra aleatoria de clientes, puede extrapolarse a toda la institución, pues brinda evidencia de uno de los «sentidos comunes» más difundidos como una de las razones tras el éxito de los programas de microcrédito con mujeres.

⁴⁶ El monto de crédito promedio en 1999 reportado por PRISMA fue de US\$ 164 (*Microfinanzas en el Perú*, Año 1, N° 2).

Cuadro N° 17:
Información obtenida de muestra de clientes de PRISMA

Bancos Comunales	Nº de ciclos	Mujeres	Hombres	Mora promedio mujeres (días)	Mora promedio hombres (días)	Monto de crédito vigente (S/. 2 000)
Nuevo Futuro	1	3	6	20.0	60.0	4500
Nueva Sociedad	1	3	10	5.0	10.5	7500
El Renacer	3	10	5	15.0	53.0	17100
Medalla Milagrosa	2	7	2	14.3	25.0	10110
La Solución	2	23	12	0.0	0.0	36500
Sarita Colonia	6	14	6	0.0	0.0	12500
Virgen Maria	3	9	3	10.0	0.0	20400
Virgen de Cocharcas	3	6	6	5.0	25.0	14350
El Arenal de San Juan	1	5	5	18.0	30.0	4800
Virgen de Fátima	3	9	3	3.7	0.0	17600
Trabajadoras al Progreso	4	13		0.0		48400
Nuevo Milenio	5	15	5	0.0	0.0	55100
La Armonía	1	12	8	50.0	50.0	9500
Total	35	129	71	9.1	20.8	258360

Fuente: PRISMA San Juan de Miraflores
 Elaboración: IEP

Revisando la información contenida en las fichas individuales y de las conversaciones con los analistas de la institución aparecieron dos temas relevantes que no suelen ser tomados en cuenta:

- Un porcentaje importante de los clientes de los bancos comunales ha tenido alguna experiencia previa con alguna junta o panderero.
- Hay una gran rotación en los miembros de los bancos. Los que salen de un banco suelen hacerlo por problemas con el repago de los créditos por lo que debe buscarse miembros nuevos que los reemplacen. En estas rotaciones un problema, identificado por PRISMA, es la creciente presencia de familiares en los ciclos intermedios y finales, lo que eleva los riesgos de las colocaciones.

Según el cuadro N° 18, los clientes y clientas de los bancos comunales de la sede Pampas son bastante jóvenes (mediana de 35 años), todos tienen el castellano como lengua materna y tienen en promedio 11 años de educación. Las mujeres tienen relativamente menos años de educación que los clientes varones. El monto de las deudas vigentes con PRISMA es pequeño, alrededor de US\$ 200 por cliente.

Los bancos comunales no registran información alguna sobre el nivel de ingresos, patrimonio o valor de las garantías, pues al igual que en el caso de

grupos solidarios existe un respaldo del grupo por los montos prestados ya que, en el caso de los bancos, los ahorros sirven para cubrir cualquier atraso.

Cuadro N° 18:
Características de los clientes de PRISMA

	Clientes de PRISMA sede Pampas		
	Mujeres	Microemp.	Total
Número de casos observados	129	9	200
% de mujeres jefe de familia	64.5%	4.5%	100.0%
Idioma materno castellano (%)	100.0	44.4	64.5
Edad del jefe de familia (Mediana)	100.0	100.0	100.0
Nivel educativo (número de años)	36	28	35
% de hogares que usan gas para cocinar	9	11	11
Valor de deuda actual (US\$)	69.0	100.0	69.0
	210.8	213.3	198.8

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
 Elaboración: IEP

En promedio la edad de las mujeres atendidas por los bancos comunales de PRISMA es menor que la de las mujeres que en la ENNIV 2000 aparecen con crédito en Lima Metropolitana. Esto se debe, sobre todo, a que la información de ENNIV se refiere exclusivamente a mujeres jefas de hogar, tal como se puede ver en el cuadro N° 19.

Cuadro N° 19:
Características de las mujeres jefe de familia de Lima Metropolitana (ENNIV 2000) versus las clientas de Prisma Pampas

	Hogares ENNIV 2000			Hogares Prisma
	Formal	No formal	Total	
Número de casos observados	12	27	39	129
Idioma materno castellano (%)	30.8%	69.2%	100.0%	64.5%
Edad del jefe de familia (mediana)	83.3	74.1	84.2	100.0
Nivel educativo (número de años)	60	52	55	36
% de hogares que usan gas para cocinar	10	8	9	9
Valor de deuda actual (US\$)	91.7	48.1	61.5	69.0
	1133.3	77.6	402.5	210.8

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
 Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
 Elaboración : IEP

El promedio de años de educación es similar entre las clientas de PRISMA y las mujeres con crédito en general (9 años).

El monto adeudado por las clientas de los bancos comunales es prácticamente la mitad del promedio registrado por ENNIV y se sitúa bastante por encima del promedio obtenido por mujeres de fuentes no formales.

No hemos podido comparar los microempresarios atendidos por PRISMA con los microempresarios de Lima reportados en ENNIV, porque sólo en nueve casos los clientes de PRISMA resultaron microempresarios (ver cuadro N° 18).

Al no contar con variables sobre nivel de ingreso o gasto resulta imposible definir cuales de los clientes de PRISMA son pobres para compararlos con los hogares pobres reportados por ENNIV. Sin embargo, dado el ámbito geográfico y el monto, así como su definición de grupo meta, asumiremos que todos los clientes de PRISMA son comparables con los hogares pobres de ENNIV.

El cuadro N° 20 resume esta comparación. El porcentaje de mujeres atendidas por los bancos comunales es muy superior al promedio. Esto revela el impacto de PRISMA en proporcionar acceso a mujeres, aun tomando en cuenta que en ENNIV sólo se considera como mujeres con crédito a las mujeres jefas de hogar.

Un aspecto importante es la edad de los clientes, bastante bajo en comparación con el promedio de ENNIV, lo que indica cierto sesgo a favor de quienes

Cuadro N° 20:
Comparativo de hogares pobres de Lima Metropolitana (ENNIV 2000) y clientes de Prisma (Pampas)

	Hogares con crédito			Hogares Prisma
	Formal	No formal	Total	
Número de casos observados	23 32.4%	48 67.6%	71 100.0%	200 100.0%
% de mujeres jefe de familia	13.0	31.3	25.4	64.5
Idioma materno castellano (%)	78.3	83.3	81.0	100.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	48	44	44	35
Nivel educativo (número de años)	9	9	9	11
% de hogares que usan gas para cocinar	52.2	37.5	42.3	69.0
Valor de deuda actual (US\$)	844.6	118.4	353.7	198.8

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Elaboración: IEP

recién se inician en sus actividades económicas. Esto coincide con la propuesta de los bancos comunales como primer escalón para entrar al sistema financiero.

Finalmente, el monto promedio colocado está por encima del promedio obtenido por hogares pobres de fuentes no formales.

Al comparar a los clientes morosos (que alguna vez han sido morosos) con los no morosos encontramos que, al igual que en el caso de IFOCC, las mujeres están subrepresentadas dentro de los morosos. Es decir, resultan mejores pagadoras que los varones. De igual modo, los morosos son relativamente más jóvenes que los no morosos. En este caso, los morosos tienen deudas menores que los no morosos, lo que quizá se explique por el tipo de tecnología empleada (bancos comunales). Aparentemente, no habría diferencias significativas en el nivel educativo de los morosos y los no morosos, tal como se puede ver en el cuadro N° 21.

Cuadro N° 21:
Características de los clientes morosos de PRISMA

	Clientes de PRISMA sede Pampas		
	Morosos	No morosos	Total
Número de casos observados	57 28.5%	143 71.5%	200 100.0%
% de mujeres jefe de familia	52.6	69.2	64.5
Idioma materno castellano (%)	100.0	100.0	100.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	33	36	35
Nivel educativo			
% sin educación	2.0%	9.2%	0.6%
% con educación técnica o superior	18.0%	16.0%	16.6%
Valor de deuda actual (US\$)	149.9	218.3	198.8

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Elaboración: IEP

Como se mencionó, existe un máximo de rotaciones para los bancos comunales. Por ello, al analizar el número de veces que los prestatarios se han endeudado con la institución encontramos una cifra bastante baja. En promedio los clientes de los bancos comunales han recibido un solo crédito (además del que poseen actualmente), con una desviación estándar de 1.07 créditos y un máximo de 5 créditos.

Si comparamos a los clientes y clientas más antiguos (tomando el promedio de créditos recibidos como línea de corte) con los que recién comienzan a trabajar con los bancos, encontramos que el 28% de los clientes ha tenido más de un

crédito (además del vigente) con PRISMA. Las mujeres están sobrerrepresentadas en el grupo de prestatarios «antiguos», como si los grupos se fueran volviendo más femeninos a medida que pasan los ciclos (las mujeres van quedando o se van aceptando principalmente mujeres en los grupos).

Tal como puede verse en el cuadro N° 22, en el grupo de prestatarios que tiene más tiempo trabajando con la institución encontramos una mediana de 36 años, ligeramente mayor que los 34 años de mediana de la edad de los clientes más recientes. El monto adeudado es mayor en el caso de los clientes que tienen más tiempo trabajando con la institución, lo que responde a la estrategia de colocaciones de la misma.

Cuadro N° 22:
Características de los clientes de PRISMA Pampas por antigüedad

	Clientes de PRISMA Pampas		
	Menos de un crédito	Más de un crédito	Total
Número de casos observados	144	56	200
	72.0%	28.0%	100.0%
% de mujeres jefe de familia	61.1	73.2	64.5
Idioma materno castellano (%)	100.0	100.0	100.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	34.0	36	35
Nivel educativo (número de años)	11	11	11
Monto solicitado de crédito (US\$)	174.6	279.9	204.1
Valor de deuda actual (US\$)	173.6	263.5	198.8

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

En el caso particular de este tipo de prestamista, queda como tema pendiente el análisis de lo que sucede con los clientes cuando se gradúan, es decir, cuando su banco alcanza el número máximo de rotaciones permitido. Sería interesante conocer a qué fuente de fondos recurren estos prestatarios que han pasado por la experiencia de los bancos comunales.

c. La CMAC de Huancayo

La CMAC resulta un caso especialmente interesante, una suerte de caso de control, pues es una institución formal que opera principalmente en el ámbito del microcrédito con colocaciones individuales.

La CMAC Huancayo es una de las CMAC con menores tasas de morosidad y una de las más importantes fuentes de crédito de las PYME en el centro del país, en especial a las PYME urbanas. Sus bajos niveles de morosidad se explican por el riguroso control de las operaciones crediticias, la apropiada asignación del crédito y el control efectivo de las aprobaciones de los créditos.

En la CMAC encontramos la mejor y mayor información sobre los aspectos que nos interesaban. Tuvimos además que ampliar nuestro registro de crédito vigente, pues había casos con un crédito principal y otro paralelo. La información sobre la historia crediticia de cada cliente es aparentemente muy minuciosa (hay clientes con 20 créditos cancelados).

La CMAC Huancayo fue creada el 25 de julio de 1988 y comenzó sus operaciones el 8 de agosto del mismo año. Actualmente cuenta con una sede central en Huancayo y 3 agencias (en La Oroya, Tarma y La Merced). Próximamente abrirá otra en Cerro de Pasco. Estas agencias se vinculan a través de la Carretera Central, que constituye un corredor económico vial importante.

La CMAC Huancayo viene expandiéndose aceleradamente como consecuencia de la dinámica actividad económica y financiera en la región central del país, y como resultado de la gestión en el financiamiento de la pequeña y microempresa. Esta expansión exige la incorporación de las plazas más importantes en la región, desde el punto de vista de la rentabilidad y la estrategia para alcanzar su consolidación.

A julio de 2000, CMAC Huancayo está en el séptimo lugar en el *ranking* de colocaciones y el octavo en el *ranking* de depósitos al nivel de todas las CMAC. Actualmente la sede de Huancayo tiene alrededor de 7 mil clientes (entre los cuales hemos hecho el muestreo).

Los servicios financieros brindados son: crédito prendario, personal, PYME. Este último tipo de crédito financia actividades productivas, comerciales y servicios, es visto por el personal como el mejor servicio crediticio y está considerado como prioridad institucional,

Dentro de los créditos PYME se encuentran los créditos de inversión, los dirigidos a la mediana empresa y los créditos agropecuarios. Los primeros, generalmente de mediano y largo plazo, son destinados a la adquisición de activos fijos tales como maquinarias y equipo, vehículos de transporte y carga, tractores y maquinaria agrícola, adquisición, construcción, ampliación de locales y plantas, etc. Los créditos a la mediana empresa financian capital de trabajo e inversión de medianas empresas, principalmente con líneas de crédito de COFIDE. Finalmente, los créditos agropecuarios están dirigidos a los pequeños agricultores. La caja

municipal financia a la empresa rural tanto para capital de trabajo como para inversión, diversifica su cartera y realiza un riguroso control de la morosidad, dentro de una estrategia de desarrollo progresivo de estos servicios que prioriza el apoyo al mayor número de beneficiarios.

A junio de 2000, el saldo de la cartera de colocaciones era de US\$ 8.16 millones y 126,591 créditos, de los cuales el crédito PYME no agrícola representaba el 72% y la cartera agrícola el 11.3% del total. El crédito promedio fue de US\$ 490, siendo el préstamo agrícola promedio el mayor, con US\$ 784. Como resultado, CMAC registra una morosidad moderada de 4.4% (cuadro N°23).

Cuadro N° 23:
Cartera de CMAC Huancayo al 30 de junio del 2000

Tipo de Préstamo	Nº de créditos	Colocaciones (US\$)	Coloc. Prom. (US\$)	Tasa de Morosidad
Préstamo PYME agrícola	1174	920339	784	4.05
Crédito PYME	9833	5856855	596	4.59
Total PYME	11007	6777194	616	4.52
Crédito prendario	2512	161751	64	8.69
Crédito personal	3029	1164234	384	3.24
Crédito administrativo	43	22818	531	0.39
Total	16591	8125998	490	4.41

Fuente: CMAC Huancayo.

Las tasas de interés que se cobran en CMAC Huancayo están entre 55.55% como mínimo y 74.52% anual en soles como máximo. Esto le otorgaría ventajas frente a su cercano competidor, la EDPYME Confianza, y los bancos de la zona. A diferencia de las otras dos instituciones la CMAC define la tasa para cada cliente en función de la evaluación que se hace de éste (riesgo).

Como se muestra en el cuadro N° 24, a pesar de que la política de crédito de la CMAC Huancayo no tiene explícitamente «enfoque de género», la composición por sexo de los prestatarios revela que el porcentaje de clientes mujeres es bastante alto (45%).

Como era de esperarse el grueso de los clientes y clientas viven en zonas urbanas y se dedican al comercio o poseen una PYME, tal como puede verse en el cuadro N° 25.

Al igual que lo registrado para el caso de PRISMA, las mujeres clientas se dedican mayoritariamente al comercio.

Corroborando lo señalado en el capítulo 2, los créditos en zonas rurales (para producción y/o comercialización) se destinan principalmente a hombres.

Los clientes y clientas de la CMAC Huancayo han tenido en promedio 5 créditos con esta institución (con una desviación estándar de 8.4), lo que revela la existencia de un grupo importante de clientes con cierta constancia en sus relaciones con este intermediario.⁴⁷ Volveremos sobre esto más adelante.

Cuadro N° 24:
Clientes de la CMAC Huancayo según sexo y lugar de residencia

Actividad	Lugar de Residencia				Total	
	Urbano		Rural			
	Nº de casos	%	Nº de casos	%	Nº de casos	%
Masculino	97	52.7	13	81.3	110	55.0
Femenino	87	47.3	3	18.8	90	45.0
Total	184	100.0	16	100.0	200	100.0

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

Cuadro N° 25:
Clientes de CMAC Huancayo según sexo y tipo de actividad

Actividad	Sexo del encuestado				Total	
	Masculino		Femenino			
	Nº de casos	%	Nº de casos	%	Nº de casos	%
Agricultura	11	10.0	3	3.3	14	7.0
Comercio	48	43.6	60	66.7	108	54.0
PYMES	34	30.9	16	17.8	50	25.0
Otras	15	13.6	11	12.2	26	13.0
Ganadería	1	0.9			1	0.5
Actividades de impresión	1	0.9			1	0.5
Total	110	100	90	100	200	100

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

⁴⁷ El número máximo de créditos que ha tenido algún cliente de la CMAC es de 10 créditos.

Las características de los clientes de la CMAC Huancayo se presentan en el cuadro N° 26. Los clientes son bastante homogéneos en su nivel de ingresos y en el valor de su vivienda (como *proxy* de patrimonio).

Tanto las clientas como los clientes microempresarios presentan niveles de actividad similares a los de los clientes en general de la CMAC.

En el mismo sentido, el monto de adeudado por las clientas, si bien ligeramente mayor al monto promedio adeudado por los microempresarios, se encuentra cercano al promedio de los créditos otorgados por la institución. Es decir, no es que los créditos a las mujeres sean créditos pequeños por definición.⁴⁸

Los *ratios* presentados en el cuadro, sobre todo en el caso de las clientas, revelan que el monto de las deudas de los clientes es alto en relación con sus ingresos anuales, lo que marcaría una importante diferencia respecto a lo hallado en ENNIV.

Cuadro N° 26:
Características de los clientes de la CMAC Huancayo

	Clientes de la CMAC Huancayo		
	Mujeres	Microemp.	Total
Número de casos observados	90	50	200
	45.0%	25.0%	100.0%
% de mujeres jefe de familia	100.0	34.0	45.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	41	43	43
Ingreso anual (US\$)	2480.0	2508.1	2398.6
Valor de la vivienda (US\$)	4559.2	4600.4	4867.6
Valor de deuda actual (US\$)	846.5	737.1	889.5
Ratio deuda/Ingreso	0.93	0.556	0.78
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.23	0.240	0.27

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

Al comparar las características de los clientes de la CMAC con los resultados de ENNIV para la sierra urbana encontramos que las clientas de la CMAC, como se puede apreciar en el cuadro N° 27, son significativamente más jóvenes que el

⁴⁸ Esto resulta importante pues otro «sentido común» usualmente mencionado es que los créditos a las mujeres son por montos pequeños con relación a los créditos promedio de las instituciones.

promedio de las mujeres con crédito en ese ámbito. Esto se explica básicamente porque la ENNIV considera a mujeres jefas de hogar, mientras que entre las clientas de la CMAC hay mujeres independientes, cónyuges, etc.

Una diferencia significativa es que el nivel de ingreso de las clientas de CMAC es cerca de la mitad del promedio reportado por ENNIV para la zona. Esto podría estar siendo afectado también por la presencia de mujeres no jefas de hogar, por lo que resultaría útil contar con alguna medida del tamaño de las familias o del número de dependientes para estimar un nivel de ingreso *per cápita*. Sin embargo, esta variable no se encontró en los registros computarizados de la CMAC.

Cuadro N° 27:
Comparativo entre mujeres de la Sierra Urbana
(ENNIV 2000) y clientas de CMAC Huancayo

	Hogares ENNIV 2000			Hogares CMAC
	Formal	No formal	Total	
Número de casos observados	8	13	21	90
	38.1%	61.9%	100.0%	45.0%
Edad del jefe de familia (Mediana)	49	54	51	41
Ingreso anual (US\$)	4717.6	4753.6	4739.9	2480.0
Valor de la vivienda (US\$)	14660.9	4792.7	8856.1	4559.2
Valor de deuda actual (US\$)	608.4	169.5	336.7	846.5
Ratio deuda/Ingreso	0.31	0.03	0.13	0.93
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.19	0.04	0.09	0.23

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000
Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

El valor de las viviendas reportado por las clientas de la CMAC es similar al valor de la vivienda de las jefas de hogar con crédito no formal en la sierra rural, y significativamente menor que el de las jefas de hogar con crédito formal.

Sin embargo, el monto promedio adeudado por las clientas a la CMAC es significativamente mayor al monto promedio de deuda reportado por ENNIV para la sierra urbana; incluso es mayor que el monto promedio adeudado a fuentes formales por jefas de hogar en esa región.

Como se desprende de lo anterior (mayores montos de deuda y menores ingresos) los *ratios* presentados en el cuadro N° 27 son mayores para las clientas de la CMAC que para el promedio reportado por ENNIV.

En el caso de clientes microempresarios de la CMAC encontramos que hay una mayor participación de mujeres que en el agregado de hogares con crédito de ENNIV, lo que puede deberse, nuevamente, al hecho de que en ENNIV sólo se considera mujeres jefas de hogar.

Tal como se puede ver en el cuadro N° 28, al igual que en el caso de las clientas de la CMAC, los microempresarios atendidos por la CMAC Huancayo tienen en promedio menor edad que los microempresarios con crédito de la sierra urbana.

De igual modo, los ingresos y el valor de las viviendas de los microempresarios clientes de la CMAC son menores que los reportados por ENNIV.

Cuadro N° 28:
Comparativo entre microempresarios: Sierra urbana (ENNIV 2000) y clientes de CMAC Huancayo

	Hogares con crédito			Hogares CMAC
	Formal	No formal	Total	
Número de casos observados	34 48.6%	36 51.4%	70 100.0%	50 25.0%
% de mujeres jefe de familia	5.9	25.0	15.7	34.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	53	48	50	43
Ingreso anual (US\$)	7505.9	4812.0	6120.4	2508.1
Valor de la vivienda (US\$)	27051.2	8327.8	18001.6	4600.4
Valor de deuda actual (US\$)	812.4	290.1	543.8	737.1
Ratio deuda/Ingreso	0.11	0.07	0.09	0.556
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.14	0.07	0.11	0.240

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Elaboración: IEP

El monto promedio adeudado por los microempresarios con la CMAC Huancayo es menor que el monto promedio de deuda vigente de los microempresarios con el sector formal en la sierra urbana, reportado por ENNIV (a diferencia de lo encontrado para el grupo de clientas de la CMAC).

A pesar de esto los *ratios* de deuda / ingreso y deuda / valor de vivienda son mayores para los clientes de la CMAC, lo que podría evidenciar de que estos microempresarios que solían trabajar con crédito no formal ahora habrían incrementado su endeudamiento al acceder a fondos de la CMAC.

Cuadro N° 29:
Características de los clientes morosos de la CMAC Huancayo

	Clientes de la CMAC Huancayo		
	Morosos	No morosos	Total
Número de casos observados	28 14.0%	172 86.0%	200 100.0%
% de mujeres jefe de familia	53.6	43.6	45.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	40	44	43
Ingreso anual (US\$)	1730.0	2503.5	2398.6
Valor de la vivienda (US\$)	5128.0	4803.2	4867.6
Valor de deuda actual (US\$)	704.1	484.2	889.5
Ratio deuda/Ingreso	0.59	0.81	0.78
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.22	0.28	0.27

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP

Elaboración: IEP

Tal como se reporta en el cuadro N° 29, al dividir a los clientes de la CMAC sobre la base de su cumplimiento en el repago encontramos que a diferencia de los otros dos casos, el porcentaje de mujeres morosas es mayor. Es decir, no se cumpliría el «sentido común» según el cual las mujeres son mejores pagadoras.

Los no morosos son relativamente mayores y poseen mayor nivel de ingresos. Al igual que en el caso de IFOCC, los morosos son los que tienen créditos por montos mayores.

Un aspecto interesante que se desprende de la información recopilada es que la CMAC aparentemente estaría generando relaciones de largo aliento con sus clientes. En el cuadro N° 30 se compara a los clientes que han tenido 5 o menos créditos con la CMAC con aquellos que han tenido más de 5 créditos.⁴⁹ Sólo el 22% de los clientes han tenido más de 5 créditos.

Como se puede apreciar, no hay diferencia en la distribución por género de los clientes más antiguos y los más recientes. Por el contrario, los que han tenido más de 5 veces crédito con la CMAC son de mayor edad (48 años).

⁴⁹ Se tomó 5 créditos como punto de quiebre por corresponder al número de veces que los clientes han tenido crédito con la CMAC Huancayo.

Cuadro N° 30:
Características de los clientes de la CMAC Huancayo por antigüedad

	Clientes de la CMAC Huancayo		
	Menos de 5 créditos	Más de 5 créditos	Total
Número de casos observados	156	44	200
	78.0%	22.0%	100.0%
% de mujeres jefe de familia	42.9	43.2	45.0
Edad del jefe de familia (Mediana)	43	48	43
Ingreso anual (US\$)	1516.8	5171.6	2398.6
Valor de la vivienda (US\$)	4501.5	5923.2	4867.6
Valor de deuda actual (US\$)	757.6	1306.0	889.5
Ratio deuda/Ingreso	0.84	0.58	0.78
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.35	0.32	0.27

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

La diferencia más saltante, sin embargo, es la referida al nivel de ingreso promedio. La información recogida muestra como los clientes que han venido trabajando por más tiempo con la CMAC son los que tienen mayor nivel de ingreso.

En cuanto a los montos de las deudas, se registra la otra gran diferencia entre los clientes de la CMAC. Aquellos con más de 5 créditos tienen deudas por el doble del monto que aquellos con menos de 5 créditos, según se ve en el cuadro N° 30. La causalidad no puede determinarse pero esto podría estar dando luces sobre al menos dos procesos. En primer lugar, es posible pensar que aquellos que se mantienen como clientes son los que poseen mayor capacidad de pago. En este sentido, las relaciones de largo plazo que establece la CMAC serían con sus clientes con mayor capacidad de pago (medido, por ejemplo, a través del ratio deuda / ingreso), y/o aquellos con transacciones de mayor volumen, lo que implicaría una mayor penetración de este intermediario en los segmentos menos pobres, que sería interesante analizar como mecanismo para asegurar la sostenibilidad de la CMAC. En segundo lugar, podría interpretarse que aquellos que han tenido más créditos han logrado mejorar su nivel de ingreso, pero sería necesario contar con información específica para ahondar en este sentido.

Para cerrar esta sección considero conveniente retomar algunos de los resultados presentados con el fin de no dejar esta sección como una mera descripción de tres casos aislados, sino más bien volver a la visión más general del tema de los clientes.

Reflexiones finales sobre los tres estudios de caso

Estos tres casos muestran, en primer lugar, la heterogeneidad existente entre las instituciones de microcrédito. Las diferencias en las instituciones son de todo tipo (tipo de clientes, tecnología, grupos metas, escala, diversificación de cartera, etc.). Esta heterogeneidad se traduce en una similar diversidad de clientes, lo que refuerza nuestro comentario inicial respecto a lo complejo de hablar de «los clientes» de estas entidades, pues son muchos tipos de clientes y por ello es difícil analizarlos como un grupo.

En el cuadro N° 31 se presenta un resumen de algunas variables de los tres casos que dan cuenta de algunas de las diferencias a las que nos referimos. Como se puede ver el monto prestado, el sector económico de los clientes y la morosidad (morosidad histórica) varían considerablemente de una institución a otra.

Cuadro N° 31:
Comparativo de las características socioeconómicas y crediticias de los clientes

	Clientes		
	CMAC	PRISMA	IFOCC
Ámbito	Huancayo	Lima S. J. Miraflores	Cusco
Grupo meta	Microempresarios Mujeres	Mujeres Pobres	Pobres Sector Rural
Sexo del jefe de familia			
% de hombres	55.0	35.5	62.5
% de mujeres	45.0	64.5	37.5
Edad del jefe de familia (Mediana)	43	35	40
% de clientes que se dedican al comercio	54.0	78.5	40.8
Valor de deuda actual (US\$)	889.5	198.8	425.5
Tasa de interés anual en soles	55.55% ¹	48.0%	52.6%
Tasa de morosidad	14.00%	28.5%	39.0%

¹ La tasa de interés de la CMAC Huancayo varía entre el 55.55% y el 74.52%

Fuente: Encuesta de identificación de los clientes de entidades de microfinanzas - IEP
Elaboración: IEP

En segundo lugar, resulta interesante notar las diferentes estrategias de cada institución para la formación de carteras de clientes como mecanismo para asegurar el mejor desempeño de la institución o, visto desde el lado del cliente, la seguridad en el acceso a ese tipo de crédito. En el caso de PRISMA esto es irrelevante pues hay un número preestablecido de veces que se puede repetir la transacción crediticia. Pero la evidencia presentada abre las preguntas sobre

cómo mejoran los clientes con más experiencia su relación con el prestamista y sobre a donde recurren para obtener fondos los clientes que salen de experiencias de microfinanciamiento como las aquí presentadas (que se gradúan).

En tercer lugar, un rasgo fundamental que aparece es la mayor presencia de mujeres en la cartera de clientes de estas tres instituciones, aún en el caso de la CMAC que no posee enfoque de género y que no tiene compromiso explícito con el tema. Esto lleva a pensar que las entidades de microcrédito, al menos en estos tres casos, tendrían un claro impacto al proporcionar acceso a recursos a mujeres de distintos grupos tradicionalmente desatendidas, tanto en zonas urbanas como rurales. Además, la evidencia sugiere, y sería necesario ahondar en el análisis para obtener resultados más sólidos, que las mujeres serían mejores pagadoras y que tenderían a ser más fieles a la institución con la que trabajan.

Un cuarto punto que vale la pena relevar es que los clientes de las tres instituciones analizadas se encuentran por encima del promedio de su grupo de referencia (el que figura en ENNIV). Esto puede deberse tanto a que las instituciones de microcrédito trabajan con los mejores (mejor dotados de capital físico y humano) miembros de los grupos meta (microempresarios, mujeres, hogares pobres, etc.) y/o a que el acceso a las fuentes de crédito se convierte en uno de los mecanismos para mejorar la situación de los clientes. La discusión sobre este punto, como vimos, es amplia y se requiere de investigación en el tema. Desgraciadamente es un tipo de investigación costosa y sumamente compleja de llevar adelante.

En quinto lugar, existe poco consenso acerca de la importancia de obtener información sobre los clientes, sobre cómo usarla, procesarla y almacenarla. Las tres instituciones consultadas cuentan con distintos tipos de información y en algunos casos poseen mucha información que no usan o que está incompleta. La importancia de la información sobre educación, por ejemplo, que podría ser clave para entender el tipo de cliente con que se trabaja, es poco aprovechada e incluso en algunos casos obviada. El costo para las entidades de microfinanzas de recopilar esta valiosa información es relativamente bajo. Sin embargo, el diseño de los sistemas para hacerlo, la capacitación relativa a cómo archivarla y sobre todo a cómo usarla, es inexistente.⁵⁰

Finalmente, sólo recalcar que este trabajo representa un primer intento por entrar al tema de las características de los clientes. Es sobre la base de esta exploración que podremos avanzar hacia esfuerzos más orgánicos para conocer a los demandantes reales y potenciales de las entidades de microfinanzas.

⁵⁰ Éste podría ser un rol de entidades como la asociación de CMAC, Copeme u otras redes.

ADAMS, D.

1987 «El Enigma de Proyectos de Créditos Exitosos en Mercados Financieros Fracasados», en D. ADAMS, C. GONZÁLEZ-VEGA y J.D. VON PISCHKE (eds.), *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. Columbus, Ohio: Ohio State University.

1988 «The Conundrum of Successful Credit Projects in Floundering Rural Financial Markets», en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, N° 2.

ADAMS, D.W., C. GONZÁLEZ-VEGA y J.D. VON PISCHKE (eds.)

1987 *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. Columbus, Ohio: Ohio State University.

ALVARADO, M.

1998 «Experiencia de microcrédito con organizaciones de base en Ayacucho», en *Cuadernos Andinos*, N° 9. Lima: Coordinadora Rural.

CÁCERES, F.

1999 «Experiencia de AGROCAPITAL con crédito individual», en *El reto de América Latina para el siglo XXI: Servicios financieros en el área rural*. La Paz, Bolivia: Fundación para la Producción (FUNDAPRO).

CARAZO, M.

1996 «La promoción de la pequeña microempresa en el Perú», en L. SOBERÓN (ed.), *Luces y Sombras. Perspectivas del desarrollo en el Perú desde la teoría y la práctica*. Lima: Escuela para el Desarrollo.

COHEN, M.

1999 «Opening Up the Impact Assessment Agenda», ponencia presentada en el *Encuentro Latinoamericano de Microfinanzas*, Lima, 25-28 de octubre.

CHÁVEZ, E. y J. CHACALTANA

1994 *Cómo se financian las microempresas y el agro*. Lima: CEDEP.

CHESTON, S. y L. REED

1999 «Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit», en *Journal of Microfinance*, Vol. 1, N° 1.

- DUNN, E.
1999 «Microfinance Clients in Lima, Peru: Baseline Report for AIMS Core Impact Assessment», reporte del proyecto *Assessing Impact of Microenterprise Services* (AIMS), USAID. Washington D.C.: Management Systems International, junio.
- DUNN, E. y J. G. ARBUCKLE
1999 «Technical Note on the Relationship Between Market Research and Impact Assessment in Microfinance», reporte del proyecto *Assessing Impact of Microenterprise Services* (AIMS), USAID. Washington D.C.: Management Systems International, mayo.
- GOETZ, A.M. y R. SEN GUPTA
1996 «Who Takes the Credit? Gender, Power and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh», en *World Development*, Vol. 24. Nº 1. Washington D.C.: The American University, enero.
- GONZÁLEZ-VEGA, C.
1994 «Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor», en *Economics and Sociology Occasional Paper*, Nº 2169. Columbus, Ohio: The Ohio State University, setiembre.
- GONZÁLEZ-VEGA, C., R.L. MEYER, S. NAVAJAS, M. SCHREINER, J. RODRÍGUEZ-MEZA y G.F. MONJE
1996 «Microfinance Market Niches and Client Profiles in Bolivia», en *Economics and Sociology Occasional Paper* Nº 2346. Columbus, Ohio: The Ohio State University, diciembre.
- GULLI, H.
1999 *Microfinanzas y pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- HULME, D.
2000 «Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice», en *World Development*, Vol. 28, Nº 1. Washington D.C.: The American University, enero.
- HULME, D. y P. MOSLEY
1996 *Finance against poverty*. London y New York: Routledge, 2 volúmenes.
- JOHNSON, S. y B. ROGALY
1997 *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxford: Oxfam, ActionAid.
- KHAN O., L.N.
1988 «Impact of Credit on Relative Well-Being of Women: Evidence from the Grameen Bank», en *IDS Bulletin* Vol. 29, Nº 4. United Kingdom: University of Sussex, Institute of Development Studies, octubre.
- KHANDKER, S.
1998 «Micro-credit Programme Evaluation: A Critical Review», en *IDS Bulletin* Vol. 29, Nº 4. United Kingdom: University of Sussex, Institute of Development Studies, octubre.
- LEDGERWOOD, J.
1999 *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*, Washington: World Bank.
- MKNELLY, B y K. LIPPOLD
1998 «Practitioner - Led Impact Assessment: A Test in Mali», reporte del proyecto *Assessing Impact of Microenterprise Services* (AIMS), USAID. Washington, D.C.: Management Systems International, septiembre.
- MORDUCH, J.
1998 *Does Microfinance Really Help the Poor: New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. HIID, Harvard University. (draft).
- MOSLEY, P.
1998 «The use of control groups in impact assessments for microfinance», en *Working Paper* Nº 19. Génova: Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Departamento de Desarrollo Cooperativo y Empresarial, Unidad de Finanzas Sociales.
- MOSLEY, P.
1999 *Microfinance and poverty: Bolivia case study*. Inglaterra: University of Reading. (draft).
- MOSLEY, P. y D. HULME
1998 «Microenterprise Finance: Is there a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation?», en *World Development*, Vol. 26, Nº 5. Washington D.C.: The American University, mayo.
- NAVAJAS, S., R.L. MEYER, C. GONZÁLEZ-VEGA, M. SCHREINER y J. RODRÍGUEZ-MEZA
1996 «Poverty and Microfinance in Bolivia», en *Economics and Sociology Occasional Paper*, Nº 2347. Columbus, Ohio: The Ohio State University, diciembre.

NAVAJAS, S., M. SCHREINER, R. L. MEYER, C. GONZÁLEZ-VEGA y J. RODRÍGUEZ MEZA

2000 «Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia», en *World Development*, 28 (2). Washington D.C.: The American University, febrero.

OSMANI, L.N.K.

1998 "Impact of Credit on Relative Well-being of Women: Evidence from the Grameen Bank", IDS Bulletin 29 (4), Sussex: IDS, octubre.

PAXTON, J. y C. FURMAN

1998 «Outreach and Sustainability of Savings-first vs. Credit-first Financial Institutions: A comparative analysis of eight microfinance institutions», en *Africa. Sustainable Banking with the Poor Project*. Washington: Banco Mundial. (ms.)

PEJERREY, G. y H. TAMAYO

1996 «Promoción de la pequeña y microempresa en contextos urbanos: La experiencia de INPET», en L. SOBERÓN (ed.), *Luces y Sombras. Perspectivas del desarrollo en el Perú desde la teoría y la práctica*. Lima: Escuela para el Desarrollo.

PITT, M. y S. KHANDKER

1998 «The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?», en *Journal of Political Economy*, Vol. 106, Nº 5, octubre.

SEBSTAD, J. Y G. CHEN

1996 "Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit" Washington, DC: Management Systems International, Assessing the impact of Microenterprise Services (AIMS), junio.

SIMANOWITZ, A., B. NKUNA, S. KASIM y R. GAILED

1999 «Overcoming the Obstacles of Identifying the Poorest Families», ponencia presentada en el *Microcredit Summit Meeting of Councils in Abidjan*, Costa de Marfil, 24-26 junio. (ms.)

SCHREINER, M.

1999 «Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance», en *Working Paper* Nº 99-3. St. Louis: Washington University, Center for Social Development.

TRIVELLI, C.

1997 «Crédito en los hogares rurales del Perú», en *Investigaciones Breves*, Nº 4. Lima: Consorcio de Investigación Económica.

TRIVELLI, C. y H. VENERO

1999 «Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento», en *Documento de Trabajo*, Nº 110. Lima: IEP.

TRIVELLI, C., J. ALVARADO y F. GALARZA

1999 «Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú», en *Documento de Trabajo*, Nº 107. Lima: IEP-CEPES.

VÁSQUEZ, E.

1998 «El desarrollo de las microfinanzas», en *Punto de Equilibrio*, Año 7, Nº 53. Lima: Universidad del Pacífico.

VELA, N.

1997 «Microenterprises as engines of growth and development for Peru», en *Peru: Beyond the Reforms*. Lima: PROMPERU

VILDOSO, C. y D. VENEGAS

1997 *Vitarte. Crédito y Ambulantes*. Lima: EDAPROSPRO.

VON PISCHKE, J.D. y D.W. ADAMS

1983 «Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Project», en *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 62, Nº 4.

ANEXO:
Fichas para recabar información de clientes

A. Ficha utilizada en las tres instituciones

Nº _____

Preguntas para identificar tipos de clientes de entidades de microfinanzas:

1. Demográficas:

- a. Edad (años cumplidos): _____
- b. Sexo: M F
- c. Tamaño de la familia (o número de dependientes): _____

2. Socio-económicas:

- a. Lengua materna del prestatario: Castellano Otra
- b. Lugar de residencia: Urbano Rural
- c. Ocupación principal (especificar ocupación, productos, etc.):
agro () comercio ()
PYMES () otras ()
- d. Nivel educativo: Ninguno Primaria Secundaria Superior
- e. Jefe de hogar: Si No
- f. Nivel de ingresos del hogar (S/. \$ por año/ por mes): : _____
- g. Patrimonio del hogar (S/. \$ aproximado): _____
- h. Existencia de otras deudas (monto total) (S/. \$): _____
 - ¿De qué fuente? _____ ¿Cuál es el monto? (S/. \$) _____
 - Plazo: _____ meses _____ semanas/ _____ días
 - ¿De qué fuente? _____ ¿Cuál es el monto? (S/. \$) _____
 - Plazo: _____ meses _____ semanas/ _____ días
- i. Capacidad de pago (algún estimado de excedentes que se use para determinar valor de cuotas o monto de crédito a entregar) (S/. \$): _____

3. Créditos vigentes 1:

1. Monto solicitado (especificar moneda): _____
2. Monto aprobado (especificar moneda): _____
3. Plazo: _____ (meses, semanas, días)
4. Tasa de interés: _____ % (unidad de tiempo: _____)
5. Condiciones (firma de documentos): Si No
6. Valor y tipo de garantías reales:
 - garantía 1: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 2: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 3: _____ valor (S/. \$): _____
7. Uso de garantías sociales y/o avales:
 - avales personales avales grupales garantías grupales
 - avales de organizaciones sociales
8. Cuantas veces tuvo crédito antes con este prestamista: _____ veces
9. Cuándo obtuvo crédito de esta institución por primera vez: _____ año
10. Propósito del crédito:
 Capital de trabajo Consumo Inversión Otros: _____
11. Número de desembolsos: _____
12. Número de cuotas con las que se paga el crédito: _____
13. Se ha retrasado en algún pago / cuota en su crédito vigente:
 Si (cuántos días: _____) No
14. Se retrasó en el pago de algún crédito anterior:
 Si (cuántos días: _____) No
15. ¿Ha tenido créditos refinanciados? Si No

Créditos vigentes 2:

16. Monto solicitado (especificar moneda): _____
17. Monto aprobado (especificar moneda): _____
18. Plazo: _____ (meses, semanas, días)
19. Tasa de interés: _____ % (unidad de tiempo: _____)
20. Condiciones (firma de documentos): Si No
21. Valor y tipo de garantías reales:
 - garantía 1: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 2: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 3: _____ valor (S/. \$): _____
22. Uso de garantías sociales y/o avales:
 - avales personales avales grupales garantías grupales
 - avales de organizaciones sociales
23. Cuantas veces tuvo crédito antes con este prestamista: _____ veces
24. Cuándo obtuvo crédito de esta institución por primera vez: _____ año

25. Propósito del crédito:
 Capital de trabajo Consumo Inversión Otros: _____
26. Número de desembolsos: _____
27. Número de cuotas con las que se paga el crédito: _____
28. Se ha retrasado en algún pago/cuota en su crédito vigente:
 Si (cuántos días: _____) No
29. Se retrasó en el pago de algún crédito anterior:
 Si (cuántos días: _____) No
30. ¿Ha tenido créditos refinanciados? Si No

Créditos vigentes 3:

31. Monto solicitado (especificar moneda): _____
32. Monto aprobado (especificar moneda): _____
33. Plazo: _____ (meses, semanas, días)
34. Tasa de interés: _____ % (unidad de tiempo: _____)
35. Condiciones (firma de documentos): Si No
36. Valor y tipo de garantías reales:
 - garantía 1: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 2: _____ valor (S/. \$): _____
 - garantía 3: _____ valor (S/. \$): _____
37. Uso de garantías sociales y/o avales:
 - avales personales avales grupales garantías grupales
 - avales de organizaciones sociales
38. Cuantas veces tuvo crédito antes con este prestamista: _____ veces
39. Cuándo obtuvo crédito de esta institución por primera vez: _____ año
40. Propósito del crédito:
 Capital de trabajo Consumo Inversión Otros: _____
41. Número de desembolsos: _____
42. Número de cuotas con las que se paga el crédito: _____
43. Se ha retrasado en algún pago / cuota en su crédito vigente:
 Sí (cuántos días: _____) No
44. Se retrasó en el pago de algún crédito anterior:
 Sí (cuántos días: _____) No
45. ¿Ha tenido créditos refinanciados? Si No

4. Otros:

- a. Existe algún sistema de clasificación del cliente como buen pagador:
 Si No
- b. Cuál es la clasificación de este cliente: _____
- c. Para los que trabajan con grupos solidarios
- Número de miembros en el grupo: _____

- Relación con los miembros:
 amistad misma comunidad misma organización otras
- ¿Cuánto tiempo ha estado en este grupo?:
 _____meses/_____años/_____semanas
- Ha habido cambios en otros miembros del grupo:
 Sí No
- Se han entregado garantías grupales diferentes del aval grupal:
 Sí No

5. Historia

Fecha	monto	plazo	Tasa de interés	Días de mora	

B. Ficha complementaria para obtener información de Bancos Comunales para el caso de PRISMA

Nº _____

Preguntas para identificar el tipo de Banco Comunal - PRISMA:

6. ¿Hace cuanto tiempo se constituyó como banco comunal con apoyo de PRISMA?

_____meses _____semanas _____ días

7. Historia

Año o periodo relevante	Monto solicitado a PRISMA	Monto obtenido de PRISMA	Monto devuelto a PRISMA	Plazo	Tasa de interés*	Nº de clientes beneficiados

* Se refiere a la tasa de interés cobrada por PRISMA al banco comunal.

8. En cuánto al nivel de actividad del banco comunal:
- ¿Cuál es el monto total de colocaciones? (S/. \$).....
 - ¿Cuenta el banco comunal con algún balance?.....
 - ¿Cuenta con algún registro adecuado a sus operaciones?
 - ¿Cuál es la tasa de morosidad?.....%
 - Características de los recursos con que cuenta:

Tipo de recursos	Porcentaje	Tasa de interés
Recursos propios		
Recursos de PRISMA		

9. En cuanto al tipo de garantías y condiciones pactadas con PRISMA, ¿qué tipo de garantías usa?

- avales personales avales grupales, garantías grupales
 avales de organizaciones sociales

Especifique las condiciones:

- a)
 b)
 c)

10. Tipo de clientes:

Actividad	Montos (S/. o \$)

11. ¿Tiene otras fuentes de financiamiento?: Sí ? No

12. ¿De que fuentes?.....

13. ¿Cuenta con ingresos propios?: Sí No

Cuánto (S/. o \$)	¿De qué fuente?

EL MICROCRÉDITO DESDE LA ÓPTICA
DE LAS INSTITUCIONES OFERTANTES

Javier Alvarado Guerrero

Introducción	183
I. Opinión de las instituciones ofertantes sobre la situación del microcrédito	185
1.1. Opinión de bancos y financieras	185
1.2. Opinión de las cajas municipales	185
1.3. Opinión de las cajas rurales	186
1.4. Opinión de las EDPYMES	186
1.5. Opinión de las ONGs	187
II. Opinión sobre el rol del Estado en la expansión del microcrédito	189
2.1. Acciones normativas propuestas por las instituciones entrevistadas	189
2.2. Acciones promotoras propuestas por las instituciones entrevistadas	190
III. Los desafíos de las instituciones	191
3.1. Desafíos según los bancos	191
3.2. Desafíos según las cajas municipales	191
3.3. Desafíos según las cajas rurales	192
3.4. Desafíos según las EDPYMES	192
3.5. Desafíos según las ONGs	192
IV. Propuestas de investigación de las instituciones	193
4.1. Los temas generales	193
4.2. Los temas específicos	198
Conclusiones	201
Anexo 1: Instituciones entrevistadas	204
Anexo 2: Datos básicos de instituciones entrevistadas (marzo 2001)	205

El objetivo de este estudio es presentar el diagnóstico que las instituciones que ofrecen servicios de microcrédito en el Perú hacen sobre la situación del mercado en el que se desenvuelven y de los factores que afectan su expansión. Se centra principalmente en identificar los temas que estas instituciones consideran indispensables de ser investigados.

El análisis se ha elaborado sobre la base de los resultados de un estudio realizado por encargo del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Para ese propósito se realizaron 18 entrevistas a distintas instituciones que ofrecen servicios de microcrédito.¹ Se entrevistó a representantes de dos bancos, una financiera, tres cajas municipales, dos cajas rurales, cinco EDPYMES y cuatro ONGs.

El documento está dividido en cinco partes, todas expuestas desde el punto de vista de las instituciones entrevistadas. En la primera parte se presenta un diagnóstico general y los problemas que limitan la expansión del microcrédito. En segundo lugar, el papel que las instituciones le asignan al Estado en relación con las medidas que debe tomar para consolidar y expandir el microcrédito. En la tercera parte se examina lo que los entrevistados plantean como los desafíos que sus instituciones deben asumir para su desarrollo. La cuarta parte detalla los temas de investigación propuestos por las instituciones. Finalmente se presentan las principales conclusiones y recomendaciones que se derivan de lo tratado.

¹ En el anexo 1 se detallan las instituciones y personas entrevistadas.

I. OPINIÓN DE LAS INSTITUCIONES OFERTANTES SOBRE LA SITUACIÓN DEL MICROCRÉDITO

1.1 Opinión de bancos y financieras

El tamaño de la cartera orientada al microcrédito en estas empresas depende básicamente de la percepción del riesgo que tienen con respecto a las PYMES. En la medida que estos créditos sean percibidos como de alto riesgo, el crecimiento de sus carteras en este sector va a ser limitado.

Los principales riesgos que mencionaron los representantes de las instituciones entrevistadas están relacionados con la informalidad con la que las PYMES desarrollan sus actividades. Por ejemplo, muchas de estas empresas carecen de RUC o RUS, lo que impide que cumplan con los requisitos básicos para la obtención de un préstamo. Incluso en caso una empresa cuente con RUC, el nivel de informalidad de la misma eleva el riesgo de que la SUNAT cierre el negocio, situación que impediría el repago de la deuda.

Otro riesgo mencionado se relaciona con las deficiencias en la gestión que se observa en un alto número de PYMES. Es decir, que la demanda por microcrédito existe por parte de las PYMES pero que las deficiencias de gestión impiden a estas empresas manejar adecuadamente los créditos que reciben, principalmente cuando son montos mayores a los que normalmente manejan.

1.2 Opinión de las cajas municipales

Uno de los principales factores que estas instituciones mencionan como barrera para su desarrollo, y por lo tanto para el crecimiento del microcrédito, es la delimitación regional o provincial con la que están constituidas. Señalan que estos límites geográficos ponen techo a su crecimiento. Este comentario se refiere principalmente a la prohibición que tienen de entrar al mercado de Lima, que es el gran mercado de la microempresa en el Perú.

La debilidad patrimonial y societaria resultante de tener como dueños a los municipios fue mencionada como otro de los factores que limitan el crecimiento de las cajas municipales.

1.3 Opinión de las cajas rurales

La cartera de créditos de las cajas rurales presenta una alta concentración en el sector agrario, específicamente en la pequeña agricultura. La alta dependencia de aspectos climáticos y de mercado (precios) que enfrenta este sector es una de las principales preocupaciones de las cajas rurales. Otros factores que limitan el desarrollo de las cajas rurales son las deficiencias en su gestión y su debilidad patrimonial.

A estos temas hay que agregar una serie de problemas estructurales de la pequeña explotación agropecuaria como la falta de capacitación y gestión, la ausencia de planificación de los cultivos, la falta de acceso a los mercados, las dificultades de escala (mecanismos de agrupación de pequeños agricultores) y las deficiencias del marco jurídico. Todo esto encarece el crédito e incide negativamente en la rentabilidad de la pequeña explotación agropecuaria. Estos factores, según las cajas rurales, son una de las principales razones que han impedido la expansión del microcrédito al sector rural.

1.4 Opinión de las EDPYMES

A pesar de que las EDPYMES consideran que existe un mercado con posibilidades de crecimiento en lo que a microcrédito se refiere, uno de los factores que perciben como una de las más importantes limitaciones para su crecimiento es el referido a sus fuentes de fondeo y a su patrimonio.

Muchas de estas instituciones fueron originalmente ONGs, que por lo general tenían limitaciones patrimoniales que persistieron al transformarse en entidades reguladas. Las limitaciones al fondeo son percibidas también como producto de la norma que les prohíbe captar dinero del público.

Algunas EDPYMES de carácter local o regional perciben síntomas de sobreendeudamiento en algunos sectores de la microempresa, como en el caso de los mercados en Arequipa, algunas zonas de Huancayo o productores de calzado en Trujillo. Esto ocasiona problemas de repago.²

2 De acuerdo con las entrevistas hechas en Trujillo, es difícil encontrar microempresarios que no estén endeudados al mismo tiempo con la Caja Municipal, las EDPYMES y algunas ONGs.

1.5 Opinión de las ONGs

Las ONGs perciben que se ha avanzado en la industria del microcrédito, pues se ha incrementado significativamente su cobertura y está llegando a la población más pobre del país, particularmente en segmentos específicos como las mujeres.

No obstante ven que aún hay una demanda significativa que no está satisfecha, sobre todo en los ámbitos rurales en los cuales la oferta de microcrédito es muy escasa. Sin embargo, su limitada cobertura les impide satisfacer esa demanda.

Las ONGs plantean como solución a este problema la creación de redes o fusiones. Por otro lado, ven que sus limitadas fuentes de fondeo les impiden seguir desarrollándose.

II. OPINIÓN SOBRE EL ROL DEL ESTADO EN LA EXPANSIÓN DEL MICROCRÉDITO

Los representantes de las distintas instituciones consideran que el Estado tiene un importante rol en la expansión del microcrédito.

Al mismo tiempo sostienen que algunas acciones del Estado dan señales negativas a las PYMES, las cuales pueden dejar de pagar sus préstamos como consecuencia de las mismas. Esto se da principalmente en las áreas rurales.

Ejemplos de estas acciones son las reprogramaciones compulsivas de deudas o los comentarios de altos funcionarios del Ministerio de Agricultura sobre la conveniencia de volver a los esquemas de bancos de fomento estatales. De manera que el Estado puede terminar afectando la cultura de pago de las PYMES.

Los esquemas estatales, como los Fondeagro o los fondos rotatorios, que sobrevivieron a la liquidación de la banca de fomento, también han tenido efectos negativos sobre la cultura de pago debido a que un alto porcentaje de estos préstamos nunca fue recuperado.

Con respecto a las señales positivas que el Estado podría dar, los entrevistados tienen algunas propuestas puntuales en cuanto a normatividad y promoción.

2.1. Acciones normativas propuestas por las instituciones entrevistadas

- La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) debería flexibilizar los requerimientos de reportes y diferenciar así a las instituciones no bancarias de las de la banca múltiple en lo que se refiere a supervisión. Esta propuesta fue hecha específicamente por las EDPYMES.
- Permitir que las EDPYMES puedan captar recursos del público.
- Establecimiento de normas que favorezcan la reinversión en las instituciones financieras no bancarias para poder fortalecer su patrimonio.
- Las ONGs proponen la exoneración del pago del IGV.

- Garantizar el cumplimiento de los contratos con normas claras y precisas para facilitar la ejecución de garantías en caso de incumplimiento.
- Establecimiento de normas que simplifiquen y abaraten la formalización de las PYMES y la constitución y el registro de las garantías.

2.2. Acciones promotoras propuestas por las instituciones entrevistadas

- Capacitar a las PYMES en aspectos de gestión y producción para que puedan incrementar su productividad y competitividad.
- Buscar mercados para los productos de las PYMES, principalmente en el exterior.
- Constituir fondos de garantía que permitan resolver el problema de garantías que enfrentan las PYMES.
- Captar y distribuir recursos. El Estado tiene mayor capacidad de conseguir recursos del exterior a menor costo. Estos recursos los debería distribuir de manera equitativa entre las entidades que prestan a las PYMES. Esta labor está actualmente en manos de COFIDE, pero los costos son muy elevados.
- Organizar sistemas de compras del Estado orientados a tener a las PYMES como proveedores para asegurar así un mercado y por lo tanto garantizar un cierto nivel de rentabilidad.

La mayoría de las instituciones entrevistadas también mencionó que el Estado debería dar un marco macroeconómico adecuado para el desarrollo de las microfinanzas. Este marco se debería caracterizar por el crecimiento y la estabilidad económica, y por establecer y respetar claramente las reglas de juego. También consideran necesario que el Estado implemente políticas sectoriales que impulsen el desarrollo de las PYMES.

III. LOS DESAFÍOS DE LAS INSTITUCIONES

Debido a su distinta naturaleza, antigüedad y escala de operaciones, las instituciones presentan diferentes retos que, a juicio de los funcionarios o directivos entrevistados, deben superar para consolidar su posición y mejorar así la provisión de los servicios financieros en el futuro.

A continuación se presentan los desafíos que estas instituciones consideran que enfrentan, agrupados según la naturaleza o estructura empresarial de cada una.

3.1. Desafíos según los bancos

Los bancos entrevistados tienen desafíos básicamente operativos. Los principales son los siguientes:

- Incrementar el saldo de colocaciones.
- Reducir la tasa de interés, ya que las tasas de interés de los préstamos de consumo y de microempresa son altas.
- Reducir los requerimientos de garantías y ampliar el uso de sistemas de evaluación de riesgos crediticios en el proceso de análisis de crédito para las PYMES.

3.2. Desafíos según las cajas municipales

Además de los desafíos operativos que enfrentan estas instituciones, los funcionarios entrevistados manifestaron otros retos que se relacionan con la estructura de propiedad y el proceso de privatización en el cual se encuentran involucradas. Los principales son:

- Incorporar a socios privados en su estructura societaria sin alterar su misión y visión originales.
- Acceder a nuevos mercados, principalmente al mercado de Lima.
- Mantener los altos estándares de calidad de servicio actuales.
- Crecer con sus clientes ofreciendo servicios de acuerdo con sus requerimientos particulares y lograr así una base de clientes estable en el tiempo.
- Mejorar los servicios informáticos.

3.3. Desafíos según las cajas rurales

Los desafíos identificados por estas instituciones están básicamente relacionados con los riesgos que implica prestar al sector agropecuario. Estos desafíos son:

- Crecer en los sectores no agrícolas para disminuir el riesgo de crédito y volverse más rentables.
- Perfeccionar la tecnología crediticia y su aplicación.
- Mantener motivado al personal considerando que se desenvuelven en un ambiente de sueldos bajos y con demoras en los pagos.
- Mejorar los sistemas informáticos.
- Convencer a las autoridades gubernamentales para reducir las intervenciones en las transacciones crediticias que perjudican a las instituciones que prestan en el sector agropecuario.

3.4. Desafíos según las EDPYMES

Las EDPYMES son las instituciones financieras de más reciente creación, por lo que sus desafíos están generalmente referidos a su crecimiento y consolidación. Sus principales desafíos son los siguientes:

- Crecer y consolidar a las EDPYMES en el mercado del microcrédito tanto a escala local como nacional.
- Rentabilizar las distintas agencias captando una porción significativa de los mercados locales.
- Buscar socios estratégicos que aporten capital fresco para impulsar su crecimiento.
- Desarrollar tecnologías crediticias y productos financieros que les permitan profundizar su cobertura con clientes más pequeños.

3.5. Desafíos según las ONGs

Los retos de estas instituciones están relacionados con su tamaño y su necesidad de crecimiento. Los principales son:

- Potenciar servicios no financieros que se complementen con los servicios financieros para satisfacer los requerimientos de sus clientes.
- Entrar en mercados donde no existe presencia de ONGs.
- Encontrar nuevas fuentes de fondeo.
- Mantener una política de constante innovación para enfrentar con éxito la competencia de otras instituciones de microcrédito.
- Establecerse con un patrimonio propio.

IV. PROPUESTAS DE INVESTIGACIÓN DE LAS INSTITUCIONES

Los temas de investigación propuestos por las instituciones entrevistadas han sido separados en dos grupos, de acuerdo con su alcance, en generales y específicos. La intención ha sido la de diferenciar los específicos que son los relacionados con el quehacer cotidiano de las instituciones.

4.1. Los temas generales

4.1.1. Para los bancos

- Identificación de las áreas claves en las que las PYMES requieren capacitación, las instituciones que serían más adecuadas para darla y las maneras de incentivar a las PYMES para que participen en programas de capacitación.
- Análisis de los sistemas de comercio de las PYMES para conocer como se desarrollan actualmente e identificar las debilidades que existen y las alternativas de mejora.
- Análisis de los mecanismos de formalización de las PYMES, identificando los principales cuellos de botella que enfrentan para la formalización y la forma de superarlos.
- Estudio detallado de los sistemas de constitución y registro de las garantías de las PYMES, los tipos de bienes aptos para ser puestos como garantías y los temas relacionados con los derechos de propiedad.
- Estudio sobre los alcances del uso de contratos entre las PYMES y las entidades financieras. Conocer los aspectos coercitivos, de ejecución y de diseño. Identificar los incentivos para el cumplimiento de dichos contratos así como los mecanismos de ejecución de un contrato, particularmente en lo que a garantías se refiere.
- Estudio de la evolución de las PYMES como empresas, para conocer su proceso de formación y desarrollo. Elaboración de un compendio de factores de éxito y fracaso basado en las experiencias analizadas.

- Determinación de los factores que permitan la agrupación y la acción colectiva de las PYMES, ya que esa es una de las formas de tener acceso al mercado internacional y de mejorar sus condiciones de negociación.

4.1.2. Para las cajas municipales

- Identificación y análisis de los mercados en los que actualmente se desempeñan las PYMES, tanto a escala nacional como internacional, para determinar los productos que tienen mayor potencial, los requerimientos de acceso a esos mercados, escalas de producción necesarias y niveles de calidad exigidos.
- Estudio sobre las necesidades de capacitación de los microempresarios así como de las instituciones que ofrecen estos servicios.
- Estudio para identificar los factores que inciden en la capacidad y en la voluntad de pago de las PYMES, así como su relación con la sostenibilidad económica y financiera de las instituciones financieras que prestan a las PYMES.
- Identificación de las características de las PYMES en términos de activos (físicos y humanos), patrimonio, fuentes de financiamiento, así como de los productos financieros que requieren.
- Identificación de las características de las empresas ofertantes de microcrédito: cuáles son las instituciones formales e informales que atienden a las PYMES y los tipos de productos financieros que ofrecen, a fin de definir mejor las estrategias de entrada a distintos sectores.

4.1.3. Para las cajas rurales

- Análisis de la tecnología crediticia utilizada por las empresas que ofrecen microcrédito según el tipo de cliente y las características de cada institución.
- Análisis de los clientes con los que operan las instituciones financieras, enfatizando el estudio en las necesidades financieras de las PYMES rurales, para determinar los productos crediticios más demandados.
- Análisis de las necesidades de capacitación de las PYMES.
- Impacto de la asistencia técnica en la gestión del crédito.
- Investigaciones sobre la planificación de los mercados agrícolas. Esto debería comprender un análisis de cuáles son los productos con mayor demanda y sus mercados, las zonas geográficas más propicias para su siembra y la capacidad de gestión de los agricultores para sembrar lo que el mercado demanda.

4.1.4. Para las EDPYMES

- Análisis del riesgo que enfrentan las instituciones financieras que prestan a las PYMES, tanto los crediticios como los de mercado, para poder determinar las maneras de mitigarlos.
- Estudio sobre las necesidades de los clientes en lo que se refiere a productos financieros y cuáles son los atributos que más valoran de los servicios financieros. Esto permitiría el diseño de productos y programas de acuerdo con la realidad de las PYMES.
- Análisis de la cultura de pago de las PYMES para conocer las determinantes de su voluntad de pago e identificar los factores, sin considerar la situación económica, que determinan una conducta de cumplimiento o incumplimiento.
- Estudios sobre la tecnología crediticia que se enfoquen en la manera de profundizar el mercado. Es decir, analizar tecnologías crediticias que permitan alcanzar a clientes más pequeños sin sacrificar la sostenibilidad de las instituciones ofertantes de microcrédito.
- Estudios sobre las necesidades de capacitación que enfrentan los funcionarios y empleados de las instituciones financieras no bancarias.
- Análisis de la demanda de microcrédito. Es preciso determinar el número de PYMES existentes y cuantas de ellas son efectivamente demandantes de crédito. Las EDPYMES consideran que estos estudios deben hacerse localmente.
- Identificación de los ejes de desarrollo regionales vinculados a las PYMES. La intención es conocer la dinámica de los diferentes sectores económicos (agrario, minero, industrial, servicios y comercio) en las regiones y la forma de articulación de las PYMES a estos sectores.
- Estudios sobre la microempresa. Se trata de examinar cómo surgen las microempresas, cómo se desarrollan, cuáles son las posibilidades que tienen para consolidarse, cuáles son los servicios que demandan, los productos que ofrecen y los mercados a los que tienen acceso.

4.1.5. Para las ONG

- Estudios sobre la evaluación del impacto del microcrédito. Estos estudios no sólo deben contemplar aspectos cuantitativos como los ingresos o el consumo, sino también aspectos cualitativos como el liderazgo.
- Examinar la movilización de los ahorros y su uso. Principalmente en los programas de bancos comunales que contemplan en su metodología la movilización de ahorros de las socias.
- Análisis de la demanda real y potencial por microcrédito, así como de la oferta, que proviene tanto de instituciones formales y semiformales, como de prestamistas informales. La intención es conocer tanto los términos del

financiamiento (monto, tasa de interés, plazo, etc.) como los productos financieros que ofrecen.

- Estudios sobre el crédito agrario para conocer las formas de financiamiento de los productores. Particularmente plantean el análisis de los mercados interrelacionados que operan en las zonas rurales y que aparentemente son una fuente de financiamiento muy importante en el agro.
- Analizar la viabilidad de establecer un seguro agrario que pueda involucrar a pequeños productores. Se analizaría qué tipo de seguros son los más viables, cuáles son los índices de siniestralidad, los niveles adecuados de las primas y las formas de implementación.
- Medir el impacto de las bolsas de productos como mecanismos de financiamiento para pequeños productores. Se trata de examinar cuáles son los cuellos de botella que impiden el desarrollo de este sistema en el Perú.
- Estudios sobre el manejo de información en el proceso de toma de decisiones. Es muy importante conocer sobre la base de qué tipo de información toman sus decisiones las distintas instituciones, y la forma en que se genera y procesa dicha información.
- Estudios de las necesidades de capacitación y asistencia técnica en las instituciones financieras de la zona.
- Análisis del funcionamiento de las instituciones financieras para identificar los factores que determinaron su éxito o fracaso.

4.1.6. Análisis de las propuestas generales

En el cuadro N° 1 están resumidos los temas de investigación generales propuestos por las instituciones entrevistadas. Algunas de estas propuestas son compartidas por diferentes tipos de instituciones.

Uno de los temas mencionados con más frecuencia es la investigación sobre las necesidades de capacitación de las PYMES, tema propuesto por los bancos, las cajas municipales y las cajas rurales. Este segmento de las instituciones entrevistadas observa un bajo nivel de capacitación en las PYMES, tanto en aspectos productivos como de gestión. La identificación y corrección de estas deficiencias mejoraría el uso que las PYMES le dan a los créditos y disminuiría el nivel de riesgo que afrontan las instituciones ofertantes de microcrédito. Esto podría incluso ayudar a incrementar los niveles de crédito que actualmente obtienen las PYMES.

Otro tema recurrente es el referido a investigaciones sobre los mercados de microcrédito, sugerido por cajas municipales, EDPYMES y ONGs. Esto muestra que las instituciones no necesariamente conocen con exactitud el mercado en el que operan. Es por lo tanto necesario conocer no sólo las probables magnitudes

de la demanda en montos o número de demandantes, sino también, y quizás con mayor importancia, el tipo de productos financieros que requieren las PYMES.

Cuadro N° 1:
TEMAS DE INVESTIGACIÓN GENERALES PROPUESTOS
POR LAS INSTITUCIONES

BANCOS	CAJAS MUNICIPALES	CAJAS RURALES	EDPYMES	ONG
<ul style="list-style-type: none"> • Uso de la tecnología del <i>credit scoring</i>. • Razones del incumplimiento en la banca de consumo. • Financiamiento de activos fijos. • Mecanismos para compartir riesgos con clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos en las instituciones. • Administración del riesgo financiero. • Formación de centrales de riesgo. • Satisfacción de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de información y software. • Incentivos a la productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilización de agencias. • Sensibilidad de la cartera. • Riesgos de las instituciones • Capacitación de recursos humanos de las instituciones. • Software en las instituciones. • Tecnología y profundización de cartera. • Desarrollo de nuevos productos. • Manejo regulatorio de EDPYMES. • Garantías en las EDPYMES. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos de regulación. • Control del fraude y control interno. • Desarrollo de nuevos productos. • Central de riesgos. • Manejo de liquidez. • Capacitación de recursos humanos de las instituciones. • Indicadores y monitoreo del impacto.

Con menos frecuencia que los anteriores aparecen las demandas de análisis del desarrollo empresarial y económico de las PYMES. Lo primero se refiere a los procesos de formación y desarrollo de estas empresas, destacando los procesos de toma de decisiones y la manera en la que enfrentan los desafíos que supone trabajar en mercados competitivos. Las propuestas de análisis económico de las PYMES se vinculan a estudios sobre su cantidad, sector económico en el que se desenvuelven, situación económica y necesidades financieras y de recursos humanos.

También aparecen propuestas de estudios sobre las necesidades de capacitación de las entidades financieras y la cultura de pagos en las PYMES. Los primeros, planteados por EDPYMES y ONGs, sugieren que existen dudas sobre el nivel de preparación y el desempeño de los empleados de las instituciones financieras.

Otro tema propuesto por más de un tipo de institución es el estudio de las tecnologías crediticias utilizadas para otorgar los préstamos a las PYMES. Esto indica que a pesar de que existen estudios detallados sobre este tema, todavía persisten las necesidades de investigación y difusión, particularmente en el sector rural donde las tecnologías crediticias para PYMES están menos desarrolladas.

Los estudios sobre movilización y uso de los ahorros de las PYMES son propuestos únicamente por las ONGs, con relación al modelo de bancos comunales que tienen esquemas de movilización de ahorros cerrados. Esto se origina en el hecho que las ONGs, al no estar bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), no tienen autorización para captar ahorros del público. Otras instituciones entrevistadas que sí pueden captar ahorros del público, como los bancos, las cajas municipales y las cajas rurales, no tienen en su agenda ningún tema relacionado con los ahorros de las PYMES. Esto revela que las PYMES son vistas básicamente como demandantes de crédito y no como ahorristas.

Adicionalmente a esto, sólo las ONGs proponen investigaciones sobre el impacto del microcrédito en las PYMES, por tratarse de uno de los temas que más preocupan a los organismos de cooperación internacional que las financian.

4.2. Los temas específicos

4.2.1. Para los bancos

- Estudios que evalúen y permitan perfeccionar el uso de la tecnología del *credit scoring* en los préstamos a las PYMES. Esta tecnología se usa para evaluar los riesgos crediticios de los préstamos de consumo. Actualmente se está utilizando solo como herramienta secundaria en la evaluación de los préstamos a las PYMES.
- Estudios que determinen las razones para el cumplimiento e incumplimiento de pago de los préstamos en los bancos de consumo.
- Análisis sobre el financiamiento de activos fijos para las PYMES.
- Estudios sobre posibles mecanismos que permitan compartir riesgos entre clientes e instituciones financieras en los préstamos a las PYMES.

4.2.2. Para las cajas municipales

- Análisis sobre la posibilidad de reducción de los costos de funcionamiento sin afectar la eficiencia de la institución.
- Estudios que examinen la forma en que las instituciones financieras determinan y enfrentan los riesgos de sus distintos activos y pasivos.
- Analizar la viabilidad, utilidad e impacto en el análisis crediticio de la formación de centrales de riesgos locales, de manera que se puedan incorporar en el proceso crediticio algunos aspectos que no son considerados por las centrales de riesgo nacionales.
- Estudios cuantitativos y cualitativos sobre la satisfacción de los clientes de las cajas municipales.

4.2.3. Para las cajas rurales

- Análisis de los sistemas de información utilizados por las cajas rurales, dando prioridad al *software*.
- Estudios sobre los mecanismos para incentivar y premiar adecuadamente la productividad de los empleados y funcionarios de las cajas rurales.

4.2.4. Para las EDPYMES

- Estudios que midan la rentabilidad por agencia de las EDPYMES.
- Estudios sobre la sensibilidad de su cartera de crédito, de manera que una vez determinados los factores más importantes se pueda mitigar los riesgos crediticios a los que están expuestas.
- Análisis que permita determinar si el *software* utilizado por las EDPYMES es adecuado y si es suficiente para mantener los niveles de eficiencia en la medida que las instituciones crezcan.
- Estudios para determinar si los trabajadores de las EDPYMES están suficientemente calificados y si se les está dando la motivación necesaria.
- Estudios sobre el nivel de penetración de las EDPYMES en sus mercados y el desarrollo de tecnologías para profundizarla.
- Estudios para el desarrollo de nuevos productos que se adecuen a los constantes cambios en los requerimientos de las PYMES.
- Examinar el marco regulatorio que enfrentan las EDPYMES.
- Análisis del tipo de garantías que pueden ofrecer los clientes de las EDPYMES y los problemas de saneamiento y registro que se pueden presentar.

4.2.5. Para las ONGs

- Análisis de mecanismos de regulación para las ONGs.
- Estudios sobre control de fraude en las ONGs.

- Estudios sobre la creación de nuevos productos financieros para ONGs.
- Examinar y proponer nuevos sistemas de control interno en las ONGs.
- Analizar la constitución de una central de riesgos que incorpore información de las transacciones que son relevantes para las ONGs.
- Estudiar el manejo de la liquidez en las ONGs.
- Examinar los niveles de capacitación del personal de las ONGs que ofrecen servicios financieros, para identificar las áreas de mayor debilidad y proponer nuevas formas y sistemas de capacitación.
- Estudios sobre indicadores de impacto y monitoreo de los programas crediticios.

4.2.6. Análisis de las propuestas específicas

El cuadro N° 2 resume los temas de investigación específicos propuestos por las instituciones entrevistadas. Existen menos coincidencias entre las propuestas específicas de las instituciones que en el caso de las de carácter general. Esto tiene sentido ya que los desafíos operacionales que enfrentan las instituciones son diferentes. Las mayores coincidencias se dan entre las EDPYMES y las ONGs, lo cual a nuestro juicio está relacionado con el hecho que las EDPYMES tienen su origen en las ONGs.

Cuadro N° 2:
**TEMAS DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICOS PROPUESTOS
POR LAS INSTITUCIONES**

BANCOS	CAJAS MUNICIPALES	CAJAS RURALES	EDPYMES	ONG
<ul style="list-style-type: none"> • Uso de la tecnología del <i>credit scoring</i>. • Razones del incumplimiento en la banca de consumo. • Financiamiento de activos fijos. • Mecanismos para compartir riesgos con clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos en las instituciones. • Administración del riesgo financiero. • Formación de centrales de riesgo. • Satisfacción de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de información y software. • Incentivos a la productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilización de agencias. • Sensibilidad de la cartera. • Riesgos de las instituciones • Capacitación de recursos humanos de las instituciones. • Software en las instituciones. • Tecnología y profundización de cartera. • Desarrollo de nuevos productos. • Manejo regulatorio de EDPYMES. • Garantías en las EDPYMES. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos de regulación. • Control del fraude y control interno. • Desarrollo de nuevos productos. • Central de riesgos. • Manejo de liquidez. • Capacitación de recursos humanos de las instituciones. • Indicadores y monitoreo del impacto.

Resulta bastante claro de lo tratado en este documento que la percepción del microcrédito que tiene cada tipo de institución financiera entrevistada depende de su naturaleza o esquema empresarial. Es por eso que los problemas que enfrentan y los temas de investigación que proponen son distintos según se trate de bancos, cajas municipales, cajas rurales, EDPYMES y ONG. Esto se debe no sólo a que en algunos casos atienden distintos sectores de PYMES, sino fundamentalmente a que su forma empresarial influye significativamente tanto en su nivel de consolidación como en su estructura societaria.

En el caso de los bancos especializados, los niveles de patrimonio y capital que les exige la ley hace que estas instituciones puedan tener una cartera de colocaciones importante desde el inicio de sus operaciones, por lo que están menos preocupadas por su crecimiento que el resto de instituciones. Mientras que en el caso de las EDPYMES por ejemplo, que tienen bajos requerimientos de patrimonio, las preocupaciones están concentradas en su crecimiento, pues les resulta difícil incrementar su patrimonio o atraer socios.

Por su parte, las cajas rurales están muy interesadas por investigaciones sobre temas rurales, principalmente agrarios, debido a los riesgos que caracterizan al sector en el que operan. En cuanto a las cajas municipales, tienen más interés que otras en el tema de la estructura societaria debido a que son propiedad de los municipios.

También hay diferencias entre las instituciones en lo que se refiere al diagnóstico que tienen sobre el microcrédito. Los bancos le dan un mayor peso a la crisis económica como un factor que ha limitado la expansión del microcrédito. Mientras que el resto de instituciones, con excepción de las cajas rurales, aunque reconocen los efectos negativos de la crisis, consideran que su efecto no es tan importante en el sector de PYMES debido a que los microempresarios tienen una gran capacidad de adaptación a los cambios, gracias a la baja cantidad de activos fijos que poseen. Esta es probablemente la principal razón por la que, a pesar de la

crisis económica, la cartera de microcrédito se ha incrementado en casi todas las instituciones que se dedican a esta actividad.

Las cajas rurales han tenido experiencias negativas con el sector agrario, por lo que le ponen mucho énfasis a la evolución del sector.

Las mayores coincidencias entre las instituciones se dan en las opiniones con respecto al rol del Estado en la evolución del microcrédito. Están de acuerdo en que el Estado no debe proporcionar directamente servicios financieros a las PYMES.

Todas las señales que se han dado en este sentido han sido muy dañinas para las instituciones y para la expansión del microcrédito, pues se ha generado la expectativa de que el Estado vuelva a ofrecer servicios financieros de manera promocional. Dentro del actual gobierno hay algunos sectores que están a favor de una participación directa del Estado en la oferta de servicios financieros a las PYMES. El efecto de esto es que deteriora la cultura de pago de las PYMES.

No obstante, la mayor parte de instituciones reconoce que el Estado debe adoptar un rol promotor para lograr estabilidad en la industria del microcrédito mediante políticas macroeconómicas y sectoriales de ayuda a la PYMES. Destaca la propuesta que el Estado sea quien busque nuevos mercados para las PYMES. Las instituciones financieras no bancarias también le asignan un rol importante al Estado en la captación de recursos para que luego sean distribuidos entre ellas.

Los temas de investigación más recurrentes son los estudios que buscan diagnosticar el nivel de capacitación de las PYMES, tanto gerencial como técnico, y que propongan medidas concretas para mejorarlo. Destacan también las demandas para conocer en detalle el mercado de las PYMES, con información sobre el número efectivo y potencial de demandantes de servicios financieros, los tipos de productos que se requieren, y de las empresas ofertantes, tanto formales como informales.

Otra característica común entre las propuestas de investigación hechas por las instituciones entrevistadas es que se refieren a temas de análisis con carácter local, es decir, cuya relevancia e implicancias son importantes para entidades que operan en áreas geográficas determinadas.

También nos parecen importantes las propuestas de análisis empresarial de las PYMES, entendiendo esto como aquellos estudios que detallen el proceso de formación y desarrollo de estas empresas y los mecanismos de toma de decisiones que se dan en su interior. Esto llevaría a comprender mejor el funcionamiento interno de las PYMES y a propuestas para el incremento de su eficiencia. De esta

forma se pueden conocer con más exactitud los riesgos asociados con el microcrédito, para orientarlo de manera más eficiente y lograr que las PYMES mejor manejadas puedan tener acceso a mayores líneas de crédito.

Asimismo, aunque son temas propuestos sólo por las cajas rurales y las ONG, nos parece que es importante apoyar los estudios específicos de PYMES en el sector rural, pues los mayores déficit de servicios financieros para las PYMES se presentan en este sector. También consideramos conveniente apoyar proyectos de investigación sobre tecnología crediticia, pues son la base para profundizar la cobertura de las instituciones financieras en las PYMES sin poner en riesgo su sostenibilidad.

Nos llama la atención que las instituciones que prestan a las PYMES no consideren prioritarios los estudios sobre la movilización de los ahorros de estas empresas. Pues, aunque para los bancos y las cajas municipales el crecimiento no sea su principal preocupación, el ahorro proporciona una fuente estable de fondeo y por lo tanto de crecimiento. Además, permite reducir el nivel de dependencia que existe de instancias gubernamentales, que son siempre susceptibles de guiarse por criterios políticos.

Otro tema indispensable para el desarrollo del microcrédito, propuesto por los entrevistados, es el relacionado con la cultura de pago de las PYMES. La crisis económica y política que vive el país, así como la expectativa sobre el regreso a esquemas de banca de fomento estatal, han tenido efectos negativos en la cultura de pago de las PYMES. Es por eso que consideramos importante el impulso de investigaciones que estudien a fondo la cultura de pago en sus dos dimensiones: la capacidad de pago y la voluntad de pago.

**ANEXO 1:
INSTITUCIONES ENTREVISTADAS**

BANCOS Y FINANCIERAS		
Mi Banco	Eduardo Iñiguez	Jefe de Negocios
Banco del Trabajo	Adrián Revilla	Gerente General
Financiera Solución	Gino Winter	Gerente de Riesgos
CAJAS MUNICIPALES		
Caja Municipal Arequipa	José Díaz	Jefe Unidad de Riesgo
Caja Municipal Trujillo	Walter Leyva	Jefe de Crédito
Caja Municipal Huancayo	Ramiro Arona	Jefe de Crédito
CAJAS RURALES		
Caja Sur Arequipa	Mario Cuellar	Jefe de Negocios
Caja Rural La Libertad	Oscar Lama	Gerente General
EDPYMES		
Edyficar	Ana María Zegarra	Gerente General
Proempresa	Macario Veramendi	Gerente General
Crear Arequipa	Javier Valencia	Gerente General
Crear Trujillo	José Flores	Jefe de Crédito
Confianza	Elizabeth Ventura	Presidente
ONG		
Prisma	Javier Vega	Gerente de Microcrédito
Fondesurco	Ricardo Muñoz	Gerente
Promuc	María Alvarado	Gerente General
Microfinanzas	María Álvarez	Directora Ejecutiva
Iniciativa	Armando Pillado	Gerente

ANEXO 2: DATOS BÁSICOS DE INSTITUCIONES ENTREVISTADAS (marzo 2001)

	Monto (miles dólares)	Número de créditos	Monto promedio prestado	Mora	Plazo (meses)	Moneda	Interés
Mi Banco	39,168	196,000	441	2.3%	11 – 14	dólares	anual
Banco del Trabajo	86,457	175,000	312	5.2%	12	soles	170%
Financiera Solución	54,583	54,416	691	1.6%	18	soles	4 – 6%
Caja Municipal Arequipa	37,615	44,334	420	5.2%	-	dólares	mensual
Caja Municipal Trujillo	18,645	21,382	541	4.2%	-	soles	4%
Caja Municipal Huancayo	11,565	3,000	2,311	5.1%	-	dólares	2%
Caja Rural Sur	6,933	-	-	21.5%	12 – 18	dólares	2.3%
Caja Rural La Libertad	6,915	10,202	817	22.9%	12 – 18	soles	3 – 3.5%
EDPYMES Edificar	8,334	4,000	980	12%	4 – 18	dólares	1.75 – 1.98%
EDPYMES Proempresa	3,920	2,700	803	8.2%	10	soles	2.85%
EDPYMES Crear Arequipa	2,167	329	321	7.9%	10 – 12	dólares	1.8%
EDPYMES Crear Trujillo	105.7	3,000	512	0%	-	soles	4.5%
EDPYMES Confianza	1,536	30,404	193	2.9%	7	soles	2.2%
Prisma	5,888	14,000	107	8.3%	6	dólares	4.1%
Promuc	1,500	1,238	954	11%	4	soles	2.2%
Fondesurco	1,182	3,936	336	24%	10 – 12	dólares	4.5%
Microfinanzas	1,324			30%	8	dólares	4.2 – 4.5%
						soles	4 – 4.75%
						dólares	2.4 – 3.5%
						soles	4%
						dólares	3.5%
						dólares	2.5%
						soles	4.68%
						dólares	2.36%

ANEXO

AGENDA DE INVESTIGACIÓN PARA
LA SEGUNDA FASE DE LA RED

AGENDA DE INVESTIGACIÓN PARA LA SEGUNDA FASE DE LA RED¹

A partir de la discusión de las características de la oferta actual de microcrédito en el Perú y del análisis de los clientes, reales o potenciales, de las entidades de microfinanciamiento, se plantea un conjunto de temas de investigación. Los presentamos agrupados en dos grandes conjuntos: el primero incluye propuestas de investigación basadas en el análisis de un caso concreto, tanto por el lado de la oferta como de la demanda, y el segundo abarca temas de investigación más amplios, cuyos resultados puedan traducirse en instrumentos para mejorar el desempeño de las entidades de microcrédito y/o lograr una mayor cobertura de las IMF a grupos meta particulares.

1. Propuestas de investigación sobre un caso concreto

Una de las conclusiones de los estudios presentados sobre el tema del microfinanciamiento es que se cuenta con un conocimiento limitado sobre un conjunto importante de variables y sus interrelaciones. Existe muy poca evidencia empírica que permita comprobar o negar muchos de los «sentidos comunes» que se han ido difundiendo sobre estos temas.

Para avanzar en el análisis del microfinanciamiento proponemos trabajar sobre la base de un caso concreto, que permita recopilar una información muy completa sobre oferta y demanda y realizar sendos análisis de dicho material con miras a elaborar un diagnóstico y un conjunto de propuestas para el desarrollo del mercado microfinanciero en el Perú.

¹ Para asegurar una mejor coordinación de las propuestas a ser incluidas en la agenda de investigación, esta sección del documento ha sido elaborada en forma conjunta por Felipe Portocarrero M. y Carolina Trivelli. Se han incorporado las sugerencias realizadas por el Comité Asesor de la Red y por los participantes en las reuniones de discusión de los informes, que se desarrollaron en enero y septiembre del 2001. Asimismo, se ha recogido algunas propuestas del documento de trabajo *Pequeñas Empresas, Grandes Oportunidades* de la mesa de coordinación para la PYME (junio del 2001).

Planteamos la exploración del mercado de las microfinanzas en Huancayo y el valle del Mantaro. En efecto, en esa ciudad se presenta un mercado maduro y competitivo, marcado por la presencia de una CMAC con significativas colocaciones en la microempresa urbana y rural, una EDPYME y dos importantes agencias del Banco del Trabajo y Financiera Solución. Así, la competencia por los clientes es intensa, lo que incide en una tendencia a la reducción de las tasas de interés y a la mejora de la oferta de productos y servicios, especialmente para atraer y / o retener a los buenos prestatarios.

Como reflejo de esta situación las colocaciones de la CMAC Huancayo, la EDPYME Confianza, que constituyen IMF's con sede principal en Huancayo, alcanzaban a US \$ 13.2 millones al 31 de marzo del 2001, lo que representaba el 5.20 % del portafolio crediticio total de las CMACs, CRACs y EDPYMES en el país.

La importancia de este indicador se aprecia mejor si se compara con el peso relativo del mercado de Huancayo en las colocaciones de la banca comercial, que al 31 de diciembre del 2000 representaba solo el 0.40 % del total de sus préstamos en todo el Perú.

En cierta medida, Huancayo y el valle del Mantaro anticiparían las tendencias que se puedan observar con posterioridad en el ámbito nacional. Ello por la mayor penetración de las IMF formales, la conformación de un conjunto de clientes con una amplia experiencia en el microcrédito, y el desarrollo de nuevos productos y estrategias de mercado.

Asimismo, el análisis de este caso tornaría posible estimar la amplitud de la demanda de microcrédito y establecer algunos parámetros para examinar eventuales situaciones de sobreendeudamiento en ciertos nichos de este mercado de financiamiento. De igual manera, un examen más profundo y sistemático de este importante mercado regional permitirá profundizar el análisis de las relaciones entre el microcrédito y los problemas de la pobreza y la discriminación de género, en el marco de una importante aglomeración urbana del país, que cuenta con un significativo *hinterland* agrícola y minero.

La propuesta de investigación incluiría dos partes, la generación de la información necesaria para caracterizar el mercado microfinanciero en Huancayo y el análisis de esta información.

Generación de información

Proponemos la realización de una encuesta representativa de visita única a la población de Huancayo y el valle del Mantaro. El objetivo sería recopilar informa-

ción sobre el hogar, la empresa y/o actividades productivas, el uso y acceso a crédito, las percepciones de los prestatarios respecto a la oferta de recursos, la tecnología financiera, etc.

Esta información sería única, nueva, representativa y permitiría un análisis global del mercado de microfinanzas a partir de transacciones reales (realmente efectuadas), pues se entraría a la obtención de información desde el lado de la demanda. Esta entrada nos permitiría recoger información específica sobre grupos definidos como son las mujeres (cónyuges, sobre todo) y/o familias pobres.

Este esfuerzo complementaría las bases de datos existentes que nos han permitido aproximarnos al tema del microfinanciamiento, como son las ENNIV, encuestas a grupos específicos de clientes reales o potenciales de las entidades de microfinanzas, etc.

Como objetivo adicional, se podría mencionar el hecho de poner a disposición de los interesados (miembros del CIES por ejemplo) el uso de esta nueva fuente de información.

La encuesta sería complementada con un estudio de mercado financiero en la plaza de Huancayo, sobre la base de unos términos de referencia especialmente diseñados para contar con un diagnóstico completo de la oferta financiera, en especial la microfinanciera, en el caso a analizarse.

La propuesta consiste en que la Red de Microcrédito, Pobreza y Género, coordinada por el CIES, se encargará de generar esta base de información (encuesta y estudio de mercado).

La experiencia de un proyecto reciente nos mostró la riqueza de estos instrumentos y la limitada capacidad que tiene un investigador de explotarlos a fondo. Por ello, dado que esta base de información podría constituir una suerte de bien público, sería recomendable que el CIES se propusiera como primer gran proyecto elaborar esta base de datos.

Para ello recomendamos contar con un pequeño equipo encargado de preparar un cuestionario amplio y consistente, de monitorear el proceso de muestreo y la supervisión de la aplicación de la encuesta así como del vaciado de sus resultados en matrices de fácil acceso.

Proponemos, además, contratar los servicios de una entidad especializada en la elaboración de este tipo de encuestas para minimizar los errores no muestrales y no extender el recojo y procesamiento de información por un periodo muy largo de tiempo.

El análisis

Proponemos someter a concurso tres estudios basados en el análisis de caso:

1. *Caracterización de los clientes potenciales del microfinanciamiento* (básicamente los tres grupos de mujeres, microempresarios y hogares pobres). Esta caracterización implica examinar variables socio-demográficas, el rol de la mujer en la unidad familiar, las actividades productivas y de consumo, el nivel de pobreza, el desarrollo de inversiones, los procesos de acumulación, el ahorro y sobre todo el acceso y el uso del crédito. También de esta forma se podrá evaluar las diferencias de estos grupos con otros sectores como los asalariados de bajos ingresos y los estratos de ingresos medios y altos. En el tema del acceso de mujeres al crédito será posible recopilar información de créditos recibidos por mujeres no jefas de hogar, conocer las características de estos créditos y asociarlos con las relaciones de género en cada hogar, por ejemplo.
2. *Análisis detenido de la información sobre crédito formal y no formal* para situar el espacio existente en los distintos grupos para el desarrollo del microcrédito. Comprende el examen del acceso al mercado de crédito y de la profundidad de éste, las percepciones de los demandantes, etc. También del manejo de riesgos y de la relación entre ahorro y crédito. El objetivo último es determinar de qué tipo de funciones se deriva la demanda por crédito en los distintos grupos.
3. *Estudio de la tecnología crediticia empleada por los distintos oferentes*, pero vista desde el lado de los prestatarios (condiciones de los créditos) y sus percepciones. Esto permitirá definir las mejores prácticas, las condiciones más apropiadas y usuales para cada grupo de clientes, etc.

Finalmente, proponemos la elaboración de una visión de conjunto sobre el caso, sobre la base de los resultados de las tres investigaciones como de los resultados descriptivos de la encuesta y del estudio de mercado.

Este gran proyecto sobre el estudio de caso tendría una duración de un año, donde 4 meses serían para el diseño y elaboración de la encuesta y estudio de mercado, 6 meses para las tres investigaciones y 2 meses para la consolidación del conjunto.

2. Investigaciones acerca de temas más amplios, con miras a ofrecer nuevos instrumentos para el desarrollo de las microfinanzas en el Perú

En este componente de la agenda proponemos temas amplios, para los cuales deberían solicitarse propuestas de investigación que planteen qué y cómo hacer dentro de cada tema. En general se esperaría iniciativas que no impliquen proyectos de más de 6 meses de duración y que concluyan con un documento concreto de resultados y recomendaciones. Algunas de estas investigaciones también podrían basarse en la información recogida para el caso de Huancayo discutido arriba.

Los grandes temas serían:

1. *Los esquemas de garantías y seguros de crédito* que están orientados a reducir el riesgo de las colocaciones a la micro y pequeña empresa, y que permiten una ampliación de la frontera del sistema financiero formal. En particular, se propone abordar dos proyectos:
 - a) El examen sistemático de las experiencias de seguros de crédito de FOGAPI Y FONREPE, que incluya una evaluación de la eficiencia y la eficacia de esos esquemas y las principales lecciones aprendidas;
 - b) La propuesta de un seguro para cubrir los riesgos de los *shocks* climáticos en el microcrédito rural.
2. *El estudio del acceso de mujeres al crédito*. Este tema está muy poco estudiado por las limitadas fuentes de información general disponible sobre mujeres (sobre todo no jefas de hogar), es decir, de información no sustentada en estudios de caso. Se requiere profundizar en el análisis del acceso, el uso e impacto del crédito en las relaciones de género; y en el análisis del acceso al crédito como medio de empoderamiento de las mujeres, de integración social, económica y cultural, etc.
3. *Propuestas para la investigación de las mejores prácticas*. Los temas que se plantean son:
 - a) El análisis de la morosidad en las IMF, seleccionando tres entidades² para realizar estudios de caso que permitan explorar: la tecnología crediticia empleada en la evaluación, seguimiento y recuperación de los créditos otorgados, incidiendo especialmente en los incentivos creados para los clientes y los analistas y administradores de agencias; la evolución de la morosidad en los últimos 4 años; la suficiencia de las

² Que incluyan una CMAC con buena calidad de cartera y amplia clientela, una CRAC y una EDPYME o MIBANCO, para recoger así una amplia variedad de experiencias.

provisiones constituidas y la estimación de las pérdidas definitivas generadas; las lecciones aprendidas en lo referente al tratamiento del riesgo crediticio. Se tomaría una muestra representativa de los clientes en situación de incumplimiento, para determinar sus características diferenciales frente al conjunto de clientes, las causas de la mora (problemas en la tecnología crediticia, contingencias que deterioran la capacidad de pago del deudor, etc.) y las estrategias utilizadas para enfrentar el problema.

- b) La exploración de las experiencias más consolidadas del microcrédito agrícola en las CRACs San Martín y Señor de Luren y las CMACs de Sullana e Ica. El propósito sería establecer las características de la cartera vigente, la tecnología crediticia utilizada y los costos operativos generados, el impacto del Fenómeno del Niño de 1997 – 1998 y la reacción frente a las intervenciones públicas para reestructurar las deudas, como el Decreto de Urgencia N° 031-2,000 y el Programa de Rescate Financiero Agropecuario. También se plantearán los requisitos para replicar a escala más amplia estas experiencias.