

El mayor grado de desarrollo del mercado en Arequipa se refleja en la diferenciación significativa de las tasas de interés del microcrédito por tamaño de las operaciones y riesgo del cliente; en la flexibilización de los requerimientos de garantías y requisitos de documentos —se otorgan créditos hasta por 5.714 dólares americanos con el respaldo de una simple declaración jurada de patrimonio—; en la tendencia a alargar los plazos del préstamo;¹¹ en el incremento de los montos financiados y en la frecuencia de los clientes compartidos por dos o tres entidades, así como en la extendida práctica de otorgar financiamientos para que un cliente cancele su deuda con una IMF y se convierta en cliente exclusivo de otra, con lo que se beneficia de una menor tasa.

Tal como se evidencia en el cuadro 3, la CMAC es la más antigua IMF en el mercado y concentra 58,69% del total del saldo de colocaciones netas en esta ciudad. Dispone, además, de una sólida base patrimonial y una estructura de costos óptima para desarrollar el crédito a las PYME, lo que la consolida como el líder de este mercado. Las demás instituciones tienen menos tiempo en el mercado, no sostienen un volumen de cartera importante como para representar una competencia directa a la CMAC y algunas no han desarrollado la tecnología crediticia adecuada, por lo que presentan diferentes estructuras de costos.¹² El recuadro 1 explica las principales diferencias en las tecnologías crediticias utilizadas entre los diversos sistemas encontrados en este mercado —bancos, Caja Municipal, Caja Rural, EDPYME y una financiera de crédito—, como argumento central para suponer en el modelo, presentado más adelante, la heterogeneidad en la función de costos entre los participantes.

11 De esta manera, los clientes exigen un plazo de 10 a 12 meses para los préstamos de capital de trabajo, aunque sus ciclos de producción y comercialización les permitan pagar sus obligaciones en menor tiempo.

12 La tecnología crediticia está definida como “el rango entero de actividades llevado a cabo por un intermediario financiero relacionado con la selección de los prestatarios, la determinación del tipo de préstamo que va a ser otorgado, el monto y el plazo, los colaterales requeridos, así como las acciones para asegurar la recuperación del capital”. Reinhard H. Schmidt y C. P. Zeitinger *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*, IPC Working Paper 1, Frankfurt, 1994.

Cuadro 3
Indicadores principales de los participantes en el mercado de Arequipa
(saldos en miles de dólares americanos en diciembre de 2002)

	Antigüedad en la plaza de Arequipa	Saldo de cartera neta total	Saldo de cartera neta PYME en AQP ^a	Participación de mercado	Indicador de eficiencia ^b	Rentabilidad ROE ^c
CMAC Arequipa	17	228.556	23.052	58,69%	14,75%	52,48%
CRAC Caja Sur*	9	35.145	2.867	7,30%	11,89%	15,66%
EDPYME Crear Arequipa	5	14.489	2.897	7,38%	23,13%	29,22%
EDPYME Nueva Visión	5	7.083	1.421	3,62%	24,80%	8,27%
EDPYME Edyficar	3	74.045	1.514	3,85%	21,63%	16,01%
EDPYME Proempresa	3	20.354	764	1,95%	27,37%	8,74%
Banco del Trabajo	8	529.822	3.298	8,40%	29,31%	35,95%
Mibanco	1	310.104	908	2,31%	26,03%	26,01%
Financiera Solución	6	271.128	2.556	6,51%	30,72%	30,43%
Total		1.490.726	39.278	100.00%	18.56%	40.78%

(sigue)

(continuación)

IMF	Rendimiento del portafolio ^d	Morosidad ^e	Cobertura de provisiones ^f	ROE ajustado ^g	Morosidad ajustada ^h
CMAC Arequipa	40,61%	3,90%	120,18%	58,71%	4,47%
CRAC Caja Sur*	32,71%	7,36%	48,13%	-5,73%	8,12%
EDPYME Clear Arequipa	47,35%	4,93%	97,72%	28,54%	5,98%
EDPYME Nueva Visión	40,65%	3,55%	86,70%	6,56%	4,15%
EDPYME Edyficar	41,60%	8,84%	90,12%	10,70%	11,02%
EDPYME Proempresa	53,11%	6,17%	75,84%	0,52%	8,59%
Banco del Trabajo	55,24%	4,82%	75,46%	22,01%	11,25%
Mibanco	47,84%	2,97%	150,01%	32,60%	4,38%
Financiera Solución	56,08%	1,82%	90,27%	29,53%	4,71%
Totalⁱ	43,22%	4,37%	105,02%	41,33%	5,75%

a Las carteras fueron estimadas utilizando la proporción de cartera MES y la porción de cartera bruta por provincia publicadas por la SBS.

b Este indicador se calcula anualizando el ratio de costos operativos (gastos administrativos, de personal y depreciación) sobre la cartera promedio de diciembre 2001 a noviembre 2002.

c ROE = Utilidad neta anualizada / Patrimonio promedio del año.

d Rendimiento del portafolio = Total ingresos financieros / cartera promedio diciembre 2001 a diciembre 2002 (indicador anualizado).

e Morosidad = Cartera atrasada / cartera bruta.

f Referido a la cobertura de la cartera en riesgo = Provisiones / (cartera atrasada + cartera refinanciada).

g ROE ajustado por la provisión de la cartera en riesgo al 100%.

h Este indicador incluye la cartera castigada dentro de la cartera atrasada.

i Los indicadores de eficiencia, de rentabilidad y de rendimiento del portafolio son promedios ponderados por el saldo de colocaciones.

* Para esta empresa se considera una provisión de sólo 50% de la cartera refinanciada, ya que gran parte de esta cartera está cubierta por los bonos del programa RFA.

Fuentes: BCR, SBS y propias.

Elaboración propia.

Recuadro 1 Causas de la heterogeneidad de costos: características principales de las distintas tecnologías crediticias empleadas entre los sistemas participantes

El mercado arequipeño se caracteriza por un importante desarrollo de las microfinanzas. Se encuentran involucrados en este sector intermediarios representantes de cada uno de los sistemas que existen en el mercado financiero nacional. Así, se observa la participación de dos bancos: el Banco del Trabajo y Mibanco;* una caja municipal: la CMAC de Arequipa; una caja rural: la CRAC Caja Sur; una empresa financiera: Financiera Solución; y cuatro EDPYME: Clear Arequipa, Nueva Visión, Proempresa y Edyficar.

Las diferencias entre las estructuras de costos de estos sistemas se encuentran no sólo en la composición organizacional que determinan las normas impuestas por la Superintendencia de Banca y Seguros para cada tipo de institución, sino, fundamentalmente, por la forma de organización que adopta cada entidad para otorgar créditos.

Se puede decir que las disposiciones que establece la Superintendencia de Banca y Seguros en cuanto a las obligaciones y límites que cada tipo de sistema debe cumplir inciden básicamente en la manera de captar recursos, mientras que las elecciones internas en cuanto a la combinación de los factores de producción inciden en la forma de la función de producción. De este modo, pertenecer a un sistema específico determinará básicamente el costo del principal insumo, el fondeo, mientras que las decisiones particulares de cada entidad, independientemente del sistema al que pertenece, determinarán la tecnología de producción que se va a emplear, que para el caso de un intermediario cuyo producto es el crédito, será la *tecnología crediticia*.

Por ello, la tecnología crediticia debe incluir aspectos que van desde la promoción del crédito hasta la recuperación del mismo. Las etapas intermedias de evaluación y seguimiento son las más importantes para el control del riesgo crediticio. Adicionalmente, se debe mencionar que las tecnologías crediticias escogidas dependerán en gran medida del tipo de crédito que se ofrezca. Por ello, es de esperar que en una institución que ofrece distintos tipos de préstamos se encuentre paralelamente más de una tecnología de créditos.

De los sistemas participantes se puede decir que las cajas municipales utilizan una tecnología crediticia basada en un conjunto de acciones de

promoción, de análisis de la capacidad y voluntad de pago, de seguimiento y de recuperación para cada cliente, a cargo de sus analistas de créditos. En este proceso, el analista realiza un examen de los estados financieros de la unidad económica del prestatario y determina así —en caso de que exista capacidad de pago— el monto y el plazo que calce con el resultado del análisis. Los estados financieros son construidos por los analistas mediante la recolección de información de las visitas al mismo negocio y a la unidad familiar, mientras que la voluntad de pago es determinada por el historial crediticio y las consultas a personas relacionadas con los prestatarios. Adicionalmente, este análisis es complementado mediante la discusión conjunta con el equipo completo de analistas en el comité de créditos, en el que se decide la aprobación del caso, y es seguido durante toda la vida del crédito por el propio analista, quien se encarga también de las acciones de recuperación, en caso de que se presenten problemas de pago.

Esta tecnología crediticia es considerada como una de las más adecuadas en el sector de las microfinanzas debido a los buenos resultados que ha alcanzado en diversos países y representa una combinación de altos costos operativos con bajos niveles de morosidad, en relación con la banca múltiple. Sin embargo, con el crecimiento de la cartera y la acumulación de experiencia de los analistas, se observa un nivel moderado de costos operativos con bajos indicadores de morosidad, por lo que se alcanza una tecnología de producción altamente eficiente.

Desde sus inicios, las CRAC han orientado sus créditos preferentemente al sector agrícola, por lo que atienden préstamos en promedio mayores que los que corresponden a las PYME de las áreas urbanas y con tecnologías de crédito basadas en evaluaciones estandarizadas, que mayormente no recogen el flujo real del cliente. Recientemente, estas instituciones están diversificando su portafolio hacia la microempresa, por lo que están incorporando una tecnología crediticia adecuada para este producto.

Por su parte, las EDPYME son muy heterogéneas y se observa que muchas utilizan metodologías heredadas de las ONG, que han probado ser poco eficientes para reducir el riesgo crediticio, tal como lo evidencia el indicador de morosidad del sistema de 7,57%, que se muestra en el cuadro 4. Sin embargo, también se encuentran en este sistema instituciones que aplican adecuadamente una tecnología crediticia apropiada.

El Banco del Trabajo y Financiera Solución separan las labores de promoción y evaluación en agentes de ventas (promotores) y analistas de

crédito, respectivamente. En esta metodología se da gran importancia a las tareas destinadas a atraer a los clientes, por lo que se encuentra un equipo conformado mayoritariamente por la fuerza de ventas. Además, las labores de evaluación se realizan en parte utilizando la clasificación del *credit scoring*, un sistema en el que se califica el crédito sobre la base de una ponderación de ciertos parámetros cualitativos y cuantitativos. Por último, Mibanco, por su pasado como ONG, se inició con una tecnología crediticia basada en grupos solidarios. Sin embargo, actualmente, utiliza, tanto para la promoción como para la evaluación, analistas-promotores de crédito, que aplican una tecnología crediticia similar a la empleada por las CMAC.

Cabe señalar que la incorporación de una adecuada tecnología crediticia no asegura el éxito per se. Es necesaria una adecuada inversión en la formación de los analistas de crédito, un eficiente sistema de seguimiento y de recuperación, un constante apoyo y un funcionamiento oportuno de las áreas relacionadas, un adecuado sistema de incentivos para el personal y una eficiente estructura de gobernabilidad. Por estas razones se encuentran diferencias en cuanto a la calidad de las instituciones dentro del sistema de cajas municipales. En el cuadro 4 se puede observar la heterogeneidad entre los sistemas, así como la dispersión de las estructuras de costos dentro de cada uno.

Cuadro 4
Heterogeneidad de costos (en diciembre de 2002)

Sistema	Total de colocaciones netas (en miles de dólares)	Indicador de eficiencia	Heterogeneidad	Morosidad promedio
CMAC	314.437	16,37%	6,85%	4,16%
CRAC	70.057	19,69%	9,44%	8,89%
EDPYME	61.985	21,35%	8,92%	7,57%
Mibanco, Solución y Banco del Trabajo	316.179	28,80%	2,41%	3,62%

^a Este indicador se calcula anualizando el ratio de costos operativos (gastos administrativos, de personal y depreciación) sobre cartera promedio.

^b Calculado como la desviación estándar del indicador de eficiencia.

^c Cartera atrasada sistema / colocaciones brutas sistema.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.
Elaboración propia.

* Además, el Banco de Crédito ha incursionado recientemente en este sector.

Se observa, así, una distinción clara entre la caja municipal y el resto de participantes en el mercado en cuanto a la estructura de costos y el tamaño de las empresas, lo que se ve reflejado en sus distintos niveles de rentabilidad.

En lo que se refiere a la tasa activa, la realidad del mercado observada a través de los años demuestra que el líder regional establece un precio base que sirve de orientación a los seguidores, los que generalmente recargan la tasa de acuerdo con sus propias estrategias competitivas. Así, la primera señal emitida al consumidor es un precio muy similar al ofertado por la CMAC; más específicamente, la promoción del crédito PYME se realiza especificando la tasa efectiva mensual conjuntamente con mensajes sobre el abaratamiento del costo de transacción del préstamo; es decir, en la mayoría de los casos se promociona un crédito rápido y sin mucha documentación ni requisitos.

Por otro lado, se observa que la tasa ofertada por el líder —junto con los demás requisitos y condiciones— no ha variado significativamente durante los últimos años y siempre es sobre esta base que las demás han fijado un precio mayor o igual. Este hecho demuestra que en este mercado, los seguidores aceptan el precio ofertado por el líder y no utilizan una estrategia de competencia ofreciendo menores precios, lo cual posibilita la obtención de beneficios extraordinarios para una buena porción de los participantes, tal como se verá más adelante. El cuadro 5 muestra este fenómeno de alineación de precios entre los proveedores de préstamos.¹³

Este fenómeno de competencia con tasas mayores que las del líder demuestra las diferencias en las estrategias competitivas de cada participante. En este contexto, se pueden subrayar dos estrategias que constituyen las orientaciones principales pero no excluyentes reflejadas en la política de precios.

La primera es la estrategia dominante de competencia por diferenciación de producto y servicio: consiste en ofrecer montos y plazos mayores, menores costos de transacción, pero sin incidir tanto en la tasa de interés, como en los casos de Financiera Solución, las EDPYME, Mibanco (en los

préstamos menores de 1.429 dólares americanos) y la CRAC Caja Sur. Esto es posible ya que la CMAC, por la gran penetración realizada en el pasado y el consecuente elevado número de cuentas por analista, muchas veces no puede ofrecer un servicio personalizado, lo cual es aprovechado por las instituciones de la competencia, que ofrecen un producto ligeramente más caro pero con una atención diferenciada.¹⁴ Además, en esta parte se puede resaltar el modus operandi de Financiera Solución y del Banco del Trabajo, que utilizan una gran fuerza de venta para atraer a los clientes y ofrecen así un producto más cercano a los prestatarios que el resto, por el cual se cobra una tasa efectiva más elevada pero menos transparente que la de los demás proveedores.

La segunda estrategia competitiva es complementaria y apunta a una competencia por precios en los sectores más consolidados y atractivos, como en el caso de Mibanco, que ofrece tasas más bajas que la CMAC Arequipa a los clientes con préstamos mayores de 5.000 nuevos soles (1.429 dólares americanos).

Adicionalmente, se debe notar, a partir del tarifario presentado en el cuadro 5, que conforme aumenta el monto del crédito, las tasas activas ofertadas por todas las IMF disminuyen o se mantienen constantes. Esto se explica por la presencia de costos operativos fijos, principalmente el sueldo de los analistas de crédito, quienes atienden préstamos de diversos montos. Así, el costo operativo fijo por nuevo sol prestado aumenta conforme el monto global se hace más pequeño, lo cual es compensado, en alguna medida, con el cobro de una tasa activa mayor.

Finalmente, se debe mencionar que en el mercado aparecen ciertas variaciones en las tasas presentadas, conforme los clientes vayan acumulando una adecuada experiencia crediticia. Se observa que las entidades presentan políticas de precios y términos flexibles para los buenos clientes, a quienes se les ofrece tasas menores o mejores condiciones, a fin de mantenerlos en sus carteras.

13 Las tasas de Financiera Solución (que fluctúan entre 4% y 4,9%) y las del Banco del Trabajo (5% y 5,6%) son sensiblemente mayores, sobre todo porque sostienen mayores gastos operativos debido a su tecnología crediticia de captar clientes mediante una gran fuerza de ventas. Además de esto, la menor atención a la evaluación puede determinar que estas instituciones asuman un mayor riesgo, el cual es trasladado a la tasa final como prima por riesgo.

14 Por ejemplo, un crédito de 1.000 nuevos soles a 12 meses, financiado por la CMAC a una tasa de 4,40%, da una cuota mensual de 109,04 nuevos soles, mientras que si fuera financiado por la EDPYME Crear a una tasa de 4,89%, la cuota sería de 112,13 nuevos soles.