

taje de intermediación financiera de Chile (70% del PBI) o el de Estados Unidos y Canadá (150% del PBI en ambos casos), es a todas luces muy bajo.

Cuadro 11
Acceso al crédito en los hogares de la ENNIV y ENAHO,
según área geográfica (porcentajes)

	ENNIV 2000	ENAHO 2001^a
Nacional	19,3	17,1
Zona urbana	20,0	19,8
Lima Metropolitana	18,4	19,5
Resto urbano	20,9	20,1
Zona rural	17,9	11,9 ^b

^a Incluye crédito para ampliación o modificación de la vivienda, para actividad agropecuaria, para enfrentar problemas inesperados.

^b La subestimación de esta cifra con respecto a la ENNIV se debe a que la sección de crédito agropecuario se encuentra también en el formato de la encuesta de hogares del tercer trimestre.

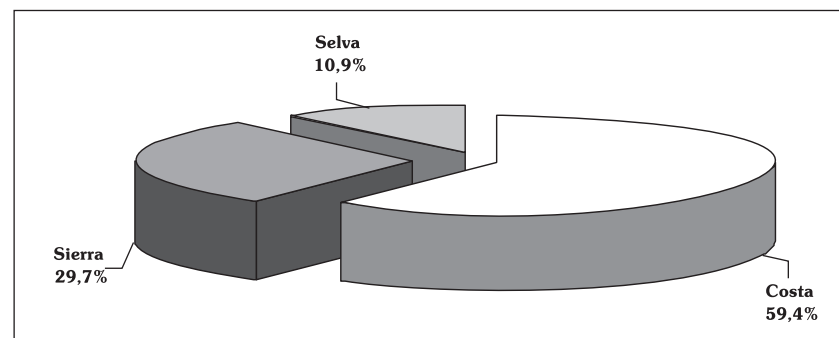
Fuentes: ENNIV (2000), ENAHO 2001.

Elaboración: IEP.

Si concentramos nuestro análisis en los hogares que tuvieron crédito en 2001, se puede comprobar, según la ENAHO, que la mayoría de familias que accedieron a un crédito se encontraban en Lima Metropolitana (32,9%), seguida por Piura (7,6%). La distancia de 25 puntos porcentuales entre uno y otro departamento da cuenta de la mayor probabilidad de acceso a crédito en la capital del país. Un buen porcentaje de hogares con acceso a este recurso se encuentran ubicados en las zonas urbanas (75,8%) y sólo la tercera parte se dirige al sector rural (24,2%), cifra que no corresponde al porcentaje de la población ubicada en esta región (35%). Si hacemos este mismo análisis por regiones naturales, como es de prever, la costa concentra la mayoría de transacciones crediticias —dos veces la cantidad de hogares con crédito en la sierra y cinco veces los hogares con crédito en la selva—.

El nivel nacional de acceso de los hogares al crédito se refleja en el ámbito departamental: se trata de un recurso aún escaso en la economía y que no muestra un comportamiento diferente en el departamento de Junín ni en la provincia de Huancayo en particular. Como se puede corroborar en el siguiente cuadro, la razón de hogares con crédito entre total de hogares es

Gráfico 3
Hogares con crédito según región natural



Fuente: ENAHO 2001.

Elaboración: IEP.

estadísticamente igual que la nacional, mientras que en Huancayo se observa que más de 35% de los hogares en el sector urbano cuentan con acceso a financiamiento, lo que eleva el promedio de la provincia al nivel de 26%.

Cuadro 12
Acceso al crédito en los hogares de la ENAHO Junín
y de la encuesta CIES de Huancayo según área geográfica
(porcentajes)

		Zona		Total
		Rural	Urbana	
Hogares Encuesta Huancayo	% de hogares con crédito	16,4	16,9	16,7
	% de hogares sin crédito	83,6	83,1	83,3
	N.º total de hogares	327	385	712
Encuesta ENAHO Junín	% de hogares con crédito	17,5	35,5	26,5
	% de hogares sin crédito	82,5	64,5	73,5
	N.º total de hogares	400	400	800

Fuentes: ENAHO 2001 y Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

De todos los hogares que recibieron crédito, más de 57% se encontraba ubicado en las zonas urbanas del departamento de Junín, mientras que en la provincia de Huancayo este porcentaje se eleva al 67%, resultado que es coherente con el porcentaje de población urbana que tiene esta provincia. En cuanto a las características sociodemográficas de estos hogares, se puede advertir que la mayoría de ellos están dirigidos por jefes de familia de sexo masculino (81% en Junín y 86% en Huancayo), fenómeno que se observa desde hace varios años.³⁷

Cuadro 13
Hogares con crédito según área geográfica
y sexo del jefe de hogar en Junín y Huancayo
(% respecto al total)

	Zona		Sexo		Total
	Rural	Urbana	Hombre	Mujer	
% de hogares ENAHO Junín	42,2	57,8	81,7	18,3	100,0
N.º total de hogares	43	74	96	21	117
% de hogares Encuesta Huancayo	33,0	67,0	85,8	14,2	100,0
N.º total de hogares	70	142	182	30	212

Fuentes: Enaho 2001 y Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

Al analizar el acceso al crédito por nivel de pobreza y sexo del jefe del hogar, se comprueba que, en general, los grupos menos pobres y con jefes de hogar de sexo masculino son los que tienen mayor acceso a este recurso. El análisis permite observar también que, a nivel nacional, 20% de los hogares son dirigidos por mujeres y que, por lo tanto, el porcentaje de acceso al crédito está cinco puntos porcentuales debajo de esta cantidad. Esta situación resulta contradictoria, teniendo en cuenta que del total de hogares dirigidos por mujeres, 57% está sobre la línea de pobreza. Sin embargo, un motivo que explique este resultado podría ser el escaso acceso al mercado de crédito para realizar actividades agropecuarias —sólo 0,4% de los hogares dirigidos por mujeres accedió específicamente a este tipo de créditos—.

37 Trivelli y Venero (1999) encontraron este mismo porcentaje de jefes de familia varones en el valle de Huaral. Además, pudieron determinar que gran parte de las mujeres jefes de hogar eran viudas o bien mujeres cuyos esposos se dedicaban a actividades económicas lejos de la vivienda y habían delegado en ellas la conducción del hogar.

Cuadro 14
Hogares con crédito según niveles de pobreza
(porcentaje respecto al total)

		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
Hogares ENAHO Junín	Pobre extremo	17,0	15,8	16,8
	Pobre no extremo	22,0	34,0	24,2
	No pobre	61,0	50,2	59,1
	Total	100,0	100,0	100,0
	N.º de hogares	589	123	712
Hogares Encuesta Huancayo	Pobre extremo	6,0	6,7	6,1
	Pobre no extremo	45,1	43,3	44,8
	No pobre	48,9	50,0	49,1
	Total	100,0	100,0	100,0
	N.º de hogares	182	30	212

Fuentes: ENAHO 2001, Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

Este último resultado sugiere que el acceso al crédito está condicionado por dos factores principales: el nivel de pobreza del hogar y el sexo del jefe del hogar. Sin embargo, para validar estos resultados es necesario explorar en detalle sólo los hogares con crédito, tomando en cuenta que muchos de los trabajos desarrollados hasta el momento consideran, además, entre las principales determinantes de acceso al crédito, la educación del jefe de hogar y el acceso a activos de la familia.

3.2.1 Características de los hogares que acceden al crédito en el departamento de Junín y la provincia de Huancayo

En general, se piensa que los hogares que acceden a algún tipo de crédito tienen características particulares. Los modelos presentados por Zeller (1994) para el caso de Malawi y Madagascar establecen determinadas características demográficas y socioeconómicas que elevan la probabilidad de tener crédito. Desde este esquema, en esta parte haremos un análisis a partir de algunas características de hogares con crédito y sin crédito. Para ello, usaremos la base de datos del departamento de Junín proporcionada por la ENAHO.

El cuadro 15 nos permite observar que entre los hogares de Junín con y sin crédito existen algunas diferencias significativas. En cuanto a las variables demográficas, se observa que el número de personas del hogar y la lengua materna del jefe del hogar son importantes para diferenciar ambos grupos: los hogares con crédito tienen en menor porcentaje jefes de hogar con lengua materna distinta del español—25,1% en los hogares con crédito, 33,9% en los hogares sin crédito— y presentan un número mayor de personas en el hogar.

Tal como era de esperarse, las variables educativas son altamente significativas: los hogares con crédito presentan promedios mayores de educación tanto del jefe del hogar como del cónyuge—9 y 7 años, respectivamente, en los hogares sin crédito—. Asimismo, en el cuadro 15 es posible ver que el promedio de educación de los adultos de la familia también es significativamente mayor en los hogares con crédito que en los hogares sin crédito.

En cuanto a las características económicas, las principales diferencias se observan en el porcentaje de acceso a algún tipo de seguro de salud: 38% de los hogares con crédito acceden a este tipo de servicios. Éste es un resultado interesante debido a que, en nuestro sistema, el seguro está correlacionado con dos variables; primero, con el acceso a un trabajo estable, y segundo, con la generación de excedentes. Por otro lado, en cuanto al acceso a servicios públicos, se pudo constatar que 75% de los hogares que tienen crédito cuentan con agua dentro de su vivienda, 47% tiene servicio de desagüe, 85% electricidad y 40% utiliza gas para cocinar. Los hogares sin crédito se encuentran por lo menos 10 puntos porcentuales por debajo de cada uno de los resultados obtenidos por los hogares con crédito, tal como puede verse en el cuadro 15.

Podemos observar también que 71,8% de los hogares sin crédito tienen vivienda propia, frente a 67,3% de los hogares con crédito. Sin embargo, una de las razones de este resultado es que entre los hogares con crédito, 5% tienen vivienda propia pero aún la están pagando, con lo cual la diferencia entre ambos porcentajes desaparecería. A pesar de esta situación, el resultado obtenido es sugerente, ya que describe un grupo de hogares que no tienen crédito pero que podrían acceder a él, en la medida en que cumplen uno de los requisitos básicos para acceder a financiamiento: la posesión de bienes patrimoniales. Una de las razones que al parecer explica esta abstención es que los hogares con estos bienes no los tengan registrados legalmente.

En la misma línea de análisis, tenemos que el ingreso y el gasto anual de los hogares con crédito son significativamente mayores que los reportados por los hogares sin crédito (véase el cuadro 15), resultado que tiene sentido, ya que ambas variables determinan el nivel de excedentes de la familia.

Cuadro 15
Características sociodemográficas relevantes según tenencia de crédito (total de hogares de Junín)

Variables	Sin crédito 595	Con crédito 117	Total 712	t- estadístico
Características demográficas (promedio por hogar)				
Promedio de edad del jefe de familia	49	46	49	1.260
Tasa de dependencia (<5 y >65)	20,1	16,0	19,4	1.533
Tamaño de familia (n.º de personas promedio)	4	5	5	-1.972 *
% de hogares con jefe de familia mujer	18,3	18,3	18,3	-0.210
% de hogares con idioma materno distinto del español	33,9	25,1	32,5	2.601 *
Educación				
Promedio de años de educación del jefe de familia	6	9	7	-5.352 *
Promedio de años de educación del cónyuge	5	7	6	-3.360 *
Número máximo de años de educación familiar	10	11	10	-3.795 *
Promedio de años de educación de adultos	7	9	7	-4.126 *
Porcentaje de hogares con personas mayores de 18 años analfabetas ^a	36,9	29,4	35,7	1.395
Acceso a servicios (%)				
Hogares con seguro de salud ^b	26,0	38,3	28,1	-2.617 *
Hogares con agua potable	58,4	75,6	61,3	-3.940 *
Hogares con servicio de desagüe	28,1	47,3	31,3	-4.703 *
Hogares con electricidad	76,9	85,1	78,3	-2.872 *
Hogares que usan gas	28,7	40,7	30,7	1.950 *
Económicas				
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (nuevos soles)	2.693,6	3.386,2	2.809,3	-3.396 *
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (nuevos soles)	3.044,7	3.868,9	3.182,3	-2.140 *
Porcentaje de hogares con vivienda propia	71,8	67,3	71,0	1.758
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	44,9	31,0	42,6	3.491 *

* Significativo al 95%.

^a Considera a los adultos que no han recibido ninguna instrucción.

^b Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: ENAHO 2001.

Elaboración: IEP.

En el cuadro se reportan los resultados para la zona urbana. Claramente, se observa que no existen diferencias significativas en ninguna de las variables demográficas. Las diferencias se presentan en las variables sobre educación: los hogares con crédito muestran mayores promedios educativos para el jefe del hogar, el cónyuge y para los adultos en general.³⁸

En este mismo cuadro (15) se observan marcadas diferencias entre los hogares con crédito y sin crédito en cuanto al acceso a los servicios de agua (-2,337) y servicios de desagüe (-3,745). Estas mismas diferencias se pueden ver en las variables gasto per cápita (-2,200), los hogares con vivienda propia (-1,963) y los hogares que realizan actividades agropecuarias (2,768). Sin embargo, no existen diferencias significativas en el nivel de ingresos de los hogares con y sin crédito. Este resultado resulta sumamente importante, porque sugiere que dentro del grupo de hogares que no tienen crédito existe un porcentaje de hogares que no lo solicitan por diferentes razones.

Haciendo el mismo análisis para la zona rural, podemos ver que en los hogares de esta zona geográfica sí existen diferencias significativas en algunas variables demográficas. Entre ellas tenemos como la más importante el porcentaje de hogares en que el jefe de familia tiene un idioma materno distinto del castellano (2.698). Además, el factor edad del jefe de hogar sugiere que los hogares con crédito están formados por jefes de familia más jóvenes y, por lo tanto, menos adversos al riesgo que en el caso de los hogares sin crédito, en los que la mayor edad del jefe del hogar podría generar una mayor cautela en la búsqueda de financiamiento (véase el cuadro 17).

Otra diferencia importante que se puede observar en el cuadro 17 es que los hogares sin crédito tienen porcentajes menores en cuanto al acceso a seguro de salud y agua, mas no sucede lo mismo en los porcentajes de acceso a servicios de desagüe y electricidad. Las variables completamente disímiles son las referentes al ingreso y al gasto per cápita: los hogares con crédito tienen ingresos y gastos per cápita mayores que los de los hogares sin crédito, hasta en 20%. Sin embargo, podemos encontrar que no existen diferencias significativas en cuanto a propiedad de la vivienda y realización de actividades agropecuarias.

Las características descritas muestran particularidades en las zonas urbanas y rurales a nivel nacional, así como diferencias entre los hogares con y sin crédito. Los contrastes más saltantes se observan en la zona rural, lo que puede explicar en parte algunas de las razones que seguramente llevan al

38 Algunos estudios afirman que la variable *educación* es importante en este tipo de análisis, pero que su contribución a la generación de ingresos depende del nivel que se haya alcanzado. Para fines de impacto, no es lo mismo dos años de diferencia en la educación primaria que en la educación secundaria o superior.

Cuadro 16
Características sociodemográficas relevantes de los hogares urbanos de Junín según tenencia de crédito

Variables	Sin crédito 311	Con crédito 74	Total 385	t-estadístico
Características demográficas (promedio por hogar)				
Promedio de edad del jefe de familia	49	48	49	0,212
Tasa de dependencia (<5 y >65)	18,6	14,5	17,9	1,344
Tamaño de la familia (n.º de personas promedio)	5	5	5	-0,841
Porcentaje de hogares con jefe de familia mujer	19,5	25,5	20,5	-0,776
Porcentaje de hogares con idioma materno distinto del español	24,9	25,5	25,0	0,411
Educación				
Promedio de años de educación del jefe de familia	8	10	8	-3,150 *
Promedio de años de educación del cónyuge	7	9	7	-2,046 *
Número máximo de años de educación familiar	11	12	11	-2,044 *
Promedio de años de educación de los adultos	8	10	8	-2,520 *
Porcentaje de hogares con personas mayores de 18 años analfabetas ^a	26,5	25,0	26,2	0,370
Acceso a servicios (%)				
Hogares con seguro de salud ^b	34,5	40,8	35,6	-0,787
Hogares con agua potable	71,1	81,7	72,9	-2,337 *
Hogares con servicio de desagüe	44,8	65,0	48,3	-3,745 *
Hogares con electricidad	94,7	98,2	95,3	-1,508
Hogares que usan gas	42,3	56,2	44,6	1,745
Económicas				
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (nuevos soles)	3,183,7	3,950,8	3,313,4	-2,200 *
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (nuevos soles)	3,746,1	4,688,5	3,905,4	-1,012
Porcentaje de hogares con vivienda propia	65,6	59,6	64,5	1,963 *
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	25,5	10,2	22,9	2,768 *

* Significativo al 95%.

^a Considera a los adultos que no han recibido instrucción.

^b Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: ENAHO 2001.

Elaboración: IEP.

Cuadro 17
Características sociodemográficas relevantes de los hogares rurales de Junín según tenencia de crédito

Variables	Sin crédito 284	Con crédito 43	Total 327	t-estadístico
Características demográficas (promedio por hogar)				
Promedio de edad del jefe de familia	49	43	48	1,931 *
Tasa de dependencia (<5 y >65)	22,0	18,0	21,4	0,619 *
Tamaño de familia (n.º de personas promedio)	5	6	5	-2,088 *
Porcentaje de hogares con jefe de familia mujer	16,7	8,5	15,3	1,016 *
Porcentaje de hogares con idioma materno distinto del español	45,8	24,6	42,6	2,698 *
Educación				
Promedio de años de educación del jefe de familia	5	9	5	-3,974 *
Promedio de años de educación del cónyuge	4	6	4	-1,858 *
Número máximo de años de educación familiar	8	10	8	-2,602 *
Promedio de años de educación de los adultos	5	7	5	-2,511 *
Porcentaje de hogares con personas mayores de 18 años analfabetas ^a	50,8	35,5	48,2	0,844 *
Acceso a servicios (%)				
Hogares con seguro de salud ^b	14,8	35,0	18,1	-2,781 *
Hogares con agua potable	41,6	67,4	45,9	-2,519 *
Hogares con servicios de desagüe	5,8	23,0	8,6	-1,457 *
Hogares con electricidad	53,4	67,2	55,7	-1,625 *
Hogares que usan gas	10,8	19,3	12,2	2,213 *
Económicas				
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (nuevos soles)	2,044,5	2,612,4	2,137,8	-1,939 *
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (nuevos soles)	2,115,9	2,745,5	2,219,3	-2,009 *
Porcentaje de hogares con vivienda propia	80,1	77,9	79,7	-0,857 *
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	70,6	59,5	68,7	1,111 *

* Significativo al 95%.

^a Considera a los adultos que no han recibido ninguna instrucción.^b Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: ENAHO 2001. Elaboración: IEP.

racionamiento de la demanda en esta zona, sobre todo por parte de las entidades financieras formales. Sin embargo, ello no explica claramente la situación existente en la zona urbana, lo que nos lleva a sugerir que es en esta plaza que los clientes potenciales se autoexcluyen del mercado de créditos. A partir de este punto se hace necesario explorar en detalle las características de los hogares sin crédito, para diferenciar a los demandantes potenciales de aquellos hogares que no forman parte de la demanda.

3.3 Principales características de los distintos tipos de demandantes de crédito

El objetivo principal de la investigación es determinar la demanda potencial de crédito existente en Huancayo, distinguir las diferencias que hay entre ésta y la demanda efectiva y, además, poner énfasis en el tipo de prestamista con respecto al cual constituye demanda potencial. La información de base para este tipo de análisis procede de la Encuesta de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género, aplicada en marzo de 2002, que recoge información correspondiente a 800 hogares—400 para la zona urbana y 400 para la zona rural—y realiza un análisis detallado de las fuentes de financiamiento formales y no formales de cada uno de ellos. Si bien esta encuesta permite realizar un estudio de caso sobre el acceso al crédito formal e informal, ofrece también resultados interesantes sobre los usuarios de ambos tipos de financiamiento, los que pueden ser comparados con resultados obtenidos para otras realidades.

Considerando las diferencias en el acceso al crédito que existen por ámbito, sexo del jefe del hogar y ubicación geográfica de los hogares a nivel nacional, esta sección se dedicará a registrar estos contrastes en la plaza financiera de Huancayo, tomando en cuenta que éstas no sólo se dan por el lado de la oferta—es decir que existen diferentes tipos de prestamistas que operan en cada ámbito—sino también por el de la demanda, en el que los posibles clientes de las instituciones financieras cuentan con características diferentes.

3.3.1 Demandantes de crédito por tipo de prestamista³⁹

Para cualquier institución financiera sería de utilidad saber cuál es la demanda potencial de clientes que tiene y, más aún, qué características tiene

39 Determinamos estos grupos a partir de la sección “Percepción sobre los distintos prestamistas e historia crediticia”, que nos permite observar los casos de los hogares que no solicitaron crédito en el último año y cruzar esta información con la posibilidad de ser sujeto de crédito. Un problema que se presentó en esta etapa fue la codificación sobre los motivos

ese mercado potencial de crédito. De hecho, manejar ese tipo de información podría resultar beneficioso para aplicar una campaña de captación de clientes que permita ofrecer productos financieros atractivos, a fin de ampliar su cobertura y, por ende, su nivel de colocaciones.

El concepto de demanda potencial implica ampliar la cartera de clientes con capacidad suficiente para cumplir con la deuda. Si consideramos el total de la población y lo subdividimos en tres grandes grupos, tendremos que el primero está formado por aquellos agentes que efectivamente participan en el mercado de crédito —ya sea obteniendo el monto solicitado o un monto menor—. Éstos serán parte de la *demanda efectiva*. Es posible conocer las características de este tipo de prestamistas, además de los rasgos de sus créditos. El segundo grupo está compuesto por los agentes que constituyen parte de la *demanda potencial*, porque tienen capacidad de pago; es decir, generan los suficientes excedentes como para intervenir en el mercado. Finalmente, un subgrupo importante dentro de este análisis lo constituyen aquellos agentes que no tienen crédito porque no cuentan con capacidad de pago (véase la parte sombreada del cuadro 18); es decir, que al no generar excedentes y tener características estadísticamente diferentes de los otros grupos, no pueden ser considerados como posibles prestatarios por las entidades financieras formales.⁴⁰

El universo de hogares de la provincia de Huancayo puede ser analizado de acuerdo con esta tipología. Como se observará más adelante, el número de hogares con crédito no se modifica, mientras que en los hogares que no tuvieron crédito hay un *trade-off* entre el porcentaje que forma parte de la demanda potencial y aquellos que no constituyen demanda. Básicamente, la variación en cada uno de estos grupos estará relacionada con el cambio en las condiciones del crédito que se impongan en cada caso como el monto, el plazo, la tasa de interés, etcétera.

Las características del crédito, los montos de financiamiento requeridos por los hogares, la generación de excedentes y el tipo de prestamista

por los cuales no se solicitó un crédito a pesar de que el encuestado se considerara sujeto de crédito, ya que dentro del rubro “otros” se incluía a los que declaraban no necesitar este tipo de ayuda financiera. De haber mantenido este error, no tendríamos una definición correcta del grupo de hogares que se autorracionan. Salvado este inconveniente, obtenemos las características de la demanda efectiva y potencial, según oferente. Debe tenerse en cuenta que una deficiencia de la encuesta es la imposibilidad de observar la demanda potencial en el grupo de prestamistas informales.

40 Para fines del estudio, se consideran sólo tres tipos de instituciones: los bancos —excluyendo el Banco de Materiales—; segundo, la CMAC; y tercero, la EDPYME y las ONG. Se incluye en este último grupo a las ONG por tener tecnologías crediticias parecidas a las de las EDPYME.

Cuadro 18
Distribución de la población

Con crédito	Sin crédito	
Prestatarios no racionados^{a/} Los que obtienen el monto de crédito solicitado Demanda efectiva	Desean un crédito, tienen capacidad de pago, pero no lo solicitan Demanda potencial	No desean crédito pero tienen capacidad de pago Demanda potencial
Racionados^{b/} Los que solicitaron y recibieron un monto menor al solicitado Demanda efectiva	No tienen capacidad de pago No son parte de la demanda	

^a Se trata de los no racionados por cantidad (monto recibido = monto solicitado).

^b Este grupo incluye a los rechazados (monto recibido = 0).

pueden variar de un ámbito a otro en correspondencia con el tipo de actividades económicas que se desarrollan. Para analizar detenidamente cada uno de estos sectores, planteamos dos posibles escenarios: primero, aquel en el que se considera como cliente potencial a todos aquellos agentes que tienen algún tipo de excedente, y segundo, aquel que considera a aquellos que además de generar excedentes, puedan pagar un préstamo promedio al sistema financiero.

• Los escenarios en la zona urbana

Escenario 1. Este análisis parte por definir a los hogares con capacidad de pago como todos aquellos que generan excedentes, independientemente de cuál sea el volumen de éstos. Esta definición se basa en el supuesto de que este tipo de hogares puede acceder a algún crédito, al demostrar que generan un flujo de ingresos superior a los gastos de la familia. Sin embargo, el tipo de institución a la que solicite el crédito dependerá del monto que desee y, principalmente, de la cantidad y estabilidad de sus excedentes mensuales. Los resultados de este ejercicio se presentan en el cuadro 19.

Según el escenario 1, más de 56% de los hogares de Huancayo constituyen demanda potencial para las instituciones formales del sistema. Las entidades financieras que cuentan con mayor número de clientes potenciales

Cuadro 19
Distribución de la población según su vínculo con la entidad de la zona urbana de Huancayo
Escenario 1 (porcentaje de hogares)

Institución	Con crédito		Sin crédito		
	Racionados	No racionados	Desean crédito y tienen capacidad de pago	No desean crédito pero tienen capacidad de pago	No tienen capacidad de pago
Bancos	1,8%	12,5%	23,0%	33,5%	29,3%
CMAC Huancayo	1,3%	11,8%	25,0%	31,8%	30,3%
EDPYME/ONG	1,0%	4,8%	24,0%	37,8%	32,5%
Tipo de demanda	Demanda efectiva		Demanda potencial		
Bancos	14,3%		56,5%		
CMAC Huancayo	13,0%		56,8%		
EDPYME/ONG	5,8%		61,8%		

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

son las EDPYME/ONG, con 61,8% de demandantes potenciales. El más bajo porcentaje lo registran los bancos (56,5%). De éstos, aproximadamente 25% de hogares se autorrationan. Las principales razones de esta inhibición son la aversión al riesgo y la falta de un producto financiero que se adapte a las necesidades del demandante, ya que los costos se perciben como elevados y las condiciones de crédito, como insatisfactorias.

Según esta misma metodología, se puede determinar que más de 30% de los pobladores de Huancayo no generan excedentes; es decir, que en el mejor de los casos apenas logran cubrir sus gastos y, por lo tanto, no pueden ser candidatos a un préstamo de ninguna de esas fuentes financieras. De este grupo, 61,5% se encuentra en situación de pobreza, lo que explica su falta de generación de excedentes.

Escenario 2. En este caso, se hace un análisis un poco más elaborado. Se trata de relacionar la demanda potencial no sólo con la capacidad de pago sino también con las condiciones del crédito. Existen familias que pueden generar excedentes mensuales, pero que no constituyen demanda potencial porque no pueden pagar un crédito promedio en el sistema formal. Para estimar la cuota mensual que puede pagar un prestamista, se usó la base de datos de la Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género, y se determinaron las cuotas mensuales de un crédito promedio por cada tipo de prestamista. En el caso de las tasas de interés, se usaron las tasas promedio en nuevos soles o en dólares americanos por institución. Para el caso de los plazos, se asumieron los registrados en las transacciones de crédito de las encuestas. Finalmente, una vez obtenida la cuota mensual que debería pagar un posible cliente, ésta fue comparada con el valor del excedente mensual que generan los hogares que no obtuvieron crédito. De esta forma, se pudo determinar qué tipo de clientes constituyen demanda potencial y quiénes no. Está de más destacar que hay un grupo de clientes que aun contando con capacidad de pago, no forma parte de la demanda potencial de las entidades financieras.

Los resultados de este segundo escenario para el sector urbano demuestran que hay una disminución de 19 puntos porcentuales en promedio. Las instituciones que registran una mayor caída en la demanda potencial son los bancos. Esto quiere decir que 33,8% de los hogares de Huancayo pueden pagar un crédito a este tipo de entidades financieras. De este grupo, cerca de 50% se autorrestringe por las condiciones del crédito y porque tiene aversión al riesgo, mientras que otro porcentaje de hogares no desean créditos aun teniendo capacidad de pago, porque consideran que los bancos ofrecen productos financieros no adecuados a sus necesidades. La ins-

Cuadro 20
Distribución de la población según su vínculo con la entidad de la zona urbana de Huancayo. Escenario 2
(porcentaje de hogares)

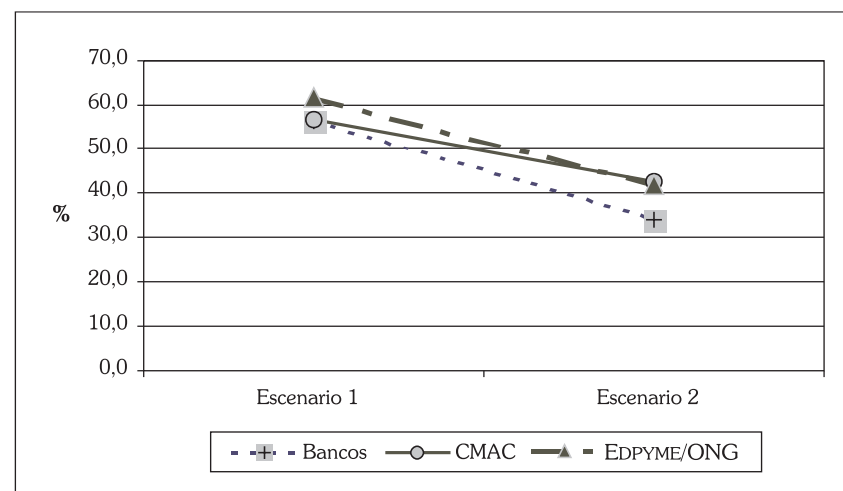
Institución	Con crédito		Sin crédito		No es demanda
	Racionados	No racionados	Desean crédito y tienen capacidad de pago	No desean crédito pero tienen capacidad de pago	
Bancos	1,8%	12,5%	14,8%	19,0%	52,0%
CMAC Huancayo	1,3%	11,8%	18,3%	24,3%	44,5%
EDPYME/ONG	1,0%	4,8%	16,0%	25,8%	52,5%
Tipo de demanda	Demanda efectiva		Demanda potencial		
Bancos	14,3%		33,8%		52,0%
CMAC Huancayo	13,0%		42,5%		44,5%
EDPYME/ONG	5,8%		41,8%		52,5%

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

titución que tiene mayor porcentaje de clientes potenciales es la CMAC; es decir, aún hay terreno por explorar para esta entidad. Esta situación se explica por el hecho de que un buen porcentaje de la cartera de la CMAC está concentrada en el ámbito urbano.

Otro aspecto que se debe resaltar de estos resultados es que el porcentaje de los hogares que no forman parte de la demanda supera 50% en el caso de los bancos y las EDPYME/ONG. Al parecer, las condiciones del crédito de las entidades bancarias no son lo suficientemente flexibles como para incorporar a un número mayor de agentes como clientes potenciales. Como se puede observar, éste no es el caso de la CMAC Huancayo, que supera al sistema bancario en ocho puntos porcentuales en lo que a clientes potenciales se refiere, mientras que en la demanda efectiva ambas entidades mantienen un porcentaje estadísticamente igual. Si bien es importante para las instituciones bancarias contar con un mercado potencial, también resulta clave resaltar que no pueden incorporar a toda la población. Por ejemplo, en este grupo se puede observar que más de 60% de los hogares vive en condiciones de pobreza, lo que de alguna manera se correlaciona con su falta de generación de excedentes.

Gráfico 4
Simulación de la demanda potencial según escenarios
Zona urbana



Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

La demanda efectiva es del orden de 14% para los bancos, 13% para la CMAC Huancayo y 5,8% para el caso de las ONG; es decir, sólo un pequeño grupo de hogares accede a este recurso. Además, se registra aproximadamente 15% de agentes que son racionados por el mercado, es decir, que reciben un crédito en condiciones distintas de las inicialmente establecidas cuando solicitó el crédito.

• **Los escenarios en la zona rural**

Escenario 1. Como se puede observar en el siguiente cuadro, la demanda efectiva de las instituciones formales en las zonas rurales es escasa. Llega apenas a representar 5,3% del total de hogares y la entidad más representativa en el sector es la CMAC, que supera por varios puntos a sus posibles competidores, al haber llegado a colocar créditos en más de 11% de los hogares de la zona. En esta institución, la cuota promedio de pago es de 126 dólares americanos mensuales, más del doble de la cuota de los bancos, lo que se debe principalmente al menor plazo promedio de los créditos, como se observa en el cuadro 21.

Cuadro 21

Cuota mensual promedio y plazo por tipo de prestamista. Sector rural

Institución	Cuota promedio mensual (dólares americanos)		Plazo promedio del crédito (meses)	
	Media	Mediana	Media	Mediana
Bancos	59,8	51,6	24,0	12,0
CMAC	126,3	116,3	10,9	8,0
EDPYME/ ONG	78,6	78,6	9,0	9,0

Fuente: Encuesta de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

Si se considera como clientes potenciales a todos aquellos hogares que generan excedentes, se puede encontrar que la demanda potencial de estas instituciones oscila entre 56% y 64%. Esto quiere decir que una buena parte de los hogares del sector rural genera excedentes de algún tipo. También es importante resaltar que el porcentaje de hogares que no pueden acceder al crédito se ubica entre 32,8% y 35,3%.

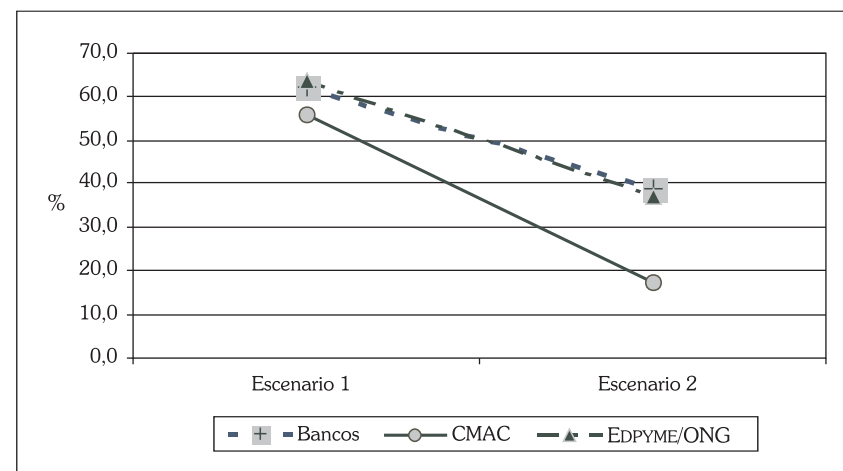
Como es de esperarse, 75% de los hogares que no forman parte de la demanda se encuentran por debajo de la línea de pobreza y más de 20% de ellos se encuentra en situación de pobreza extrema.

La demanda potencial en este escenario representa entre 56% y 63% de los hogares. Como en el caso anterior, un buen porcentaje de este grupo se autorrationa; es decir, no llega al mercado aunque desea el crédito y tiene todas las condiciones para conseguir financiamiento. El principal motivo de esta situación está relacionado con los costos del crédito.

Escenario 2. Al establecer el criterio de promedio ponderado, encontramos que si bien la demanda potencial de crédito disminuye significativamente respecto al primer escenario, este cambio es similar al que se observa en el sector urbano; es más: se podría decir que se trata de un efecto escala que afecta de forma parecida en cualquier ámbito, dependiendo de qué restricción se imponga a la variable “capacidad de pago”.

La metodología usada para el caso del sector rural es la misma que se empleó para el sector urbano. Si bien no se nota una diferencia sustancial con respecto al primer escenario, en el segundo se aprecia que, curiosamente, la CMAC Huancayo es la que menos clientes potenciales registra,

Gráfico 5
Simulación de la demanda potencial según escenarios
Zona rural



Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.
Elaboración: IEP.

Cuadro 22

Distribución de la población rural de Huancayo según su relación con las instituciones financieras. Escenario 1 (porcentajes de hogares)

Institución	Con crédito		Sin crédito		
	Racionados	No racionados	Desean crédito y tienen capacidad de pago	No desean crédito pero tienen capacidad de pago	No tienen capacidad de pago
Bancos	0,8%	3,0%	27,5%	34,8%	34,0%
CMAC Huancayo	2,3%	9,0%	25,3%	30,8%	32,8%
EDPYME/ONG	0,3%	0,8%	30,0%	33,8%	35,3%
Tipo de demanda	Demanda efectiva		Demanda potencial		No es demanda
Bancos	3,8%		62,3%		34,0%
CMAC Huancayo	11,3%		56,0%		32,8%
EDPYME/ONG	1,0%		63,8%		35,3%

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

Cuadro 23

Distribución de la población rural de Huancayo según su relación con las instituciones financieras. Escenario 2 (porcentajes de hogares)

Institución	Con crédito		Sin crédito		
	Racionados	No racionados	Desean crédito y tienen capacidad de pago	No desean crédito pero tienen capacidad de pago	No tienen capacidad de pago
Bancos	0,8%	3,0%	18,5%	20,3%	57,5%
CMAC Huancayo	2,3%	9,0%	8,0%	9,3%	71,5%
EDPYME/ONG	0,3%	0,8%	19,3%	17,8%	62,0%
Tipo de demanda	Demanda efectiva		Demanda potencial		No es demanda
Bancos	3,8%		38,8%		57,5%
CMAC Huancayo	11,3%		17,3%		71,5%
EDPYME/ONG	1,0%		37,0%		62,0%

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

situación contraria a la que presenta el análisis anterior del sector urbano. La principal razón de este pequeño porcentaje de clientes potenciales de la CMAC en el sector rural se encuentra en el valor de la cuota promedio de pago. La caja tiene concentrados créditos con cuotas elevadas en relación con los prestamistas de la zona, no precisamente porque los montos sean más elevados sino porque los plazos son menores que los establecidos por otras instituciones financieras; es decir, las condiciones del crédito que esta institución ofrece en este ámbito determinan niveles más bajos de demanda potencial. Al ver los porcentajes elevados de clientes potenciales para otros prestamistas, parece que la caja está llegando a un límite de cobertura en la zona. Sin embargo, se puede apreciar que la CMAC, aun con esta limitada demanda potencial, puede duplicar el rango de sus operaciones en este sector sin problema alguno.

• Características de los grupos estudiados

A continuación presentaremos algunas características de los hogares de Huancayo sobre la base de la tipología previamente establecida: demanda efectiva (crédito bancario de la CMAC Huancayo, de la EDPYME o de las ONG que operan la zona), demanda potencial (hogares con capacidad de pago) y, finalmente, hogares sin capacidad de pago. En este análisis hemos incluido dos t-estadísticos: el primero, entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva, y el segundo, entre la demanda potencial y la demanda efectiva. El objetivo de construir estos dos estadísticos fue establecer las variables en las que existen diferencias significativas entre ambos tipos de hogares e identificar si la demanda potencial podría convertirse en demanda efectiva. Dividiremos la información entre zona urbana y rural.

Zona urbana

Bancos. El cuadro 24 permite analizar las características de los hogares que forman parte de la demanda efectiva y potencial, y de los hogares sin capacidad de pago en un primer escenario, en el que consideramos que para que los hogares tengan capacidad de pago, bastará que sobrepasen sus gastos en cualquier monto.

A partir de este análisis, podemos observar que los hogares sin capacidad de pago tienen un mayor porcentaje de mujeres como jefas de hogar (29,9%) y una proporción mayor de jefes de familia cuyo idioma materno es distinto del español (3,4%), frente a los hogares que constituyen la demanda potencial y efectiva. Asimismo, es posible ver que estos mismos hogares tie-

Cuadro 24
Características socioeconómicas según
tipos de demandantes de crédito bancario^a
Escenario 1. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 117	Demanda potencial 226	Demanda efectiva 57	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Promedio de educación del jefe de familia	10	11	13	-3,487	-3,108
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	39,3	41,6	54,4	-1,887	-1,741
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	805,2	666,1	859,6	-0,600	-2,840
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	523,2	1.429,8	1.718,0	-4,296	-1,063
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	5,2	5,7	0,0	1,658	1,753

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

nen jefes de familia con menos años educativos en promedio que en los demás casos —10 años de educación, frente a los 11 años de la demanda potencial y los 13 años de la demanda efectiva—. Además, esta diferencia es significativa entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva (-3,487) y entre la demanda potencial y la demanda efectiva (-3,108).

Un resultado importante al analizar las diferencias significativas entre los hogares sin capacidad de pago, la demanda potencial y la demanda efectiva es el contraste en el acceso al seguro de salud, variable que está estrechamente relacionada con el trabajo dependiente o estable de los miembros del hogar.

En cuanto a las características económicas de los hogares, tenemos que existen diferencias significativas en el ingreso per cápita del hogar (-4,296) entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva, y en el gasto per cápita (-2,840) entre los hogares que forman parte de la demanda potencial y la demanda efectiva (véase el cuadro 24).

En la misma línea de análisis, tenemos el cuadro 25 para un segundo escenario, en el que la capacidad de pago se basa en el promedio del monto del crédito efectivo de las instituciones bancarias: podemos observar que se mantienen las diferencias sobre la variable *idioma materno del jefe de hogar*, su promedio de educación⁴¹ —el cual presenta una tendencia creciente desde los hogares sin capacidad de pago (10 años de educación promedio) hasta la demanda efectiva (13 años de educación promedio)— y el acceso de los hogares al seguro de salud.

Cuadro 25
Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito bancario^a
Escenario 2. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 208	Demanda potencial 135	Demanda efectiva 57	t-estadístico 1 ^a	t-estadístico 2 ^b
Promedio de educación del jefe de familia	10	11	13	-3,591	-2,698
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	37,0	46,7	54,4	-2,380	-0,975
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	716,5	709,0	859,6	-1,859	-1,952
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	633,3	1.872,0	1.718,0	-5,112	0,460
Promedio del patrimonio del hogar (US\$)	8.013,8	16.670,4	13.928,3	-2,152	0,308
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	4,3	7,4	0,0	1,537	1,995

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2, al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

41 El t-estadístico del promedio de años de educación del jefe de familia entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva es de -3,591, y de -2,698 entre la demanda potencial y la efectiva.

Además, en este segundo escenario podemos observar que existen diferencias significativas en la variable *gasto per cápita* (-1,952) y los hogares que realizan actividades agropecuarias (1,995) entre la demanda potencial y efectiva (véase el cuadro 24). Las características descritas muestran diferencias entre los dos grupos analizados, diferencias que son marcadas para el nivel educativo, el acceso a algún seguro de salud —estrechamente relacionado con el trabajo dependiente o estable de algún miembro del hogar— y el ingreso per cápita. Ello muestra que la tecnología crediticia de los bancos establece mayor énfasis en estas características, al momento de otorgar los créditos.

En conclusión, de los dos escenarios analizados se puede determinar que las principales diferencias en cuanto a las variables demográficas entre los demandantes efectivos y los hogares sin capacidad de pago son el promedio de educación del jefe de familia y el acceso a seguro de salud de los miembros del hogar. En cuanto a las variables socioeconómicas, se puede advertir que sólo el ingreso per cápita las diferencia.

Como era de esperarse, la diferencia entre los demandantes potenciales y los hogares que pertenecen a la demanda efectiva es mucho menor. Se puede ver que la educación del jefe de familia, el gasto per cápita y la realización de actividades agropecuarias son las variables que marcan la diferencia entre ambos grupos.

CMAC. En el cuadro 26 vemos las características de los tipos de demandantes de crédito de la CMAC Huancayo. Claramente, se observan diferencias significativas, al igual que en los bancos, en el acceso de los hogares a seguro de salud, y el nivel de gasto e ingreso per cápita. Sin embargo, y a diferencia de los bancos, también se encuentran diferencias significativas entre la tasa de dependencia de menores de 12 y mayores de 60 años, el tamaño de la familia, el porcentaje de hogares con mujeres como jefas de familia y el porcentaje de hogares con vivienda propia.

Así, podemos observar que los t-estadísticos entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva son, para las variables demográficas, 2,552 para el caso de la tasa de dependencia de menores de 12 y mayores de 60 años, -1,951 para el número de personas promedio del hogar, -2,597 en el caso de los hogares dirigidos por mujeres y -1,877 en los años promedio de educación del jefe de familia (véase cuadro 26). Asimismo, en el acceso a servicios, tenemos que las variables con diferencias significativas son *hogares con acceso a seguro de salud* (-1,833). En cuanto a las diferencias económicas, tenemos que tanto el ingreso per cápita (-5,476) y vivienda propia (-2,059) son las variables más importantes.

Cuadro 26
Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito de la CMAC^a
Escenario 1. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 121	Demanda potencial 227	Demanda efectiva 52	t-estadístico 1 ^{2/}	t-estadístico 2 ^{2/}
Tasa de dependencia (<12 y >60)	30,5	28,5	20,6	2,552	2,388
Tamaño de familia (número de personas promedio)	5	5	5	-1,951	-0,812
Porcentaje de hogares con jefa de familia mujer	29,8	16,7	11,5	-2,597	-0,926
Promedio de años de educación del jefe de familia	10	11	12	-1,877	-1,293
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	38,8	42,3	53,8	-1,833	-1,513
Porcentaje de hogares con servicio de desagüe	88,4	84,6	96,2	-1,611	-2,231
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	783,9	669,7	901,4	-1,271	-3,155
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	519,5	1.524,1	1.382,6	-5,476	0,504
Promedio del patrimonio del hogar (US\$)	8.051,3	13.642,2	12.313,1	-1,959	0,182
Valor de venta de la vivienda (US\$)	7.188,5	8.416,7	10.917,5	-1,870	-0,930
Porcentaje de hogares con vivienda propia	58,7	57,7	75,0	-2,059	-2,319

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

En cuanto a las diferencias entre la demanda potencial y la demanda efectiva, tenemos que éstas se presentan sólo en la tasa de dependencia (2.388), el acceso al servicio de desagüe (-2,231), el gasto per cápita (-3,155) y la vivienda propia (-2,319).

Lo más notorio del análisis sobre la CMAC es que las diferencias que se observan en este primer escenario se mantienen en el segundo (véase el cuadro 27).

Cuadro 27
Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito de la CMAC^a
Escenario 2. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 178	Demanda potencial 170	Demanda efectiva 52	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Tasa de dependencia (<12 y >60)	30,5	27,8	20,6	2,785	2,079
Tamaño de familia (n.º de personas promedio)	5	5	5	-1,987	-0,465
Porcentaje de hogares con jefa de familia mujer	27,0	15,3	11,5	-2,326	-0,672
Promedio de educación del jefe de familia	10	11	12	-1,965	-1,012
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	34,8	47,6	53,8	-2,494	-0,780
Porcentaje de hogares con servicio de desagüe	84,8	87,1	96,2	-2,177	-1,854
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	727,1	690,9	901,4	-2,076	-2,716
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	578,8	1.799,5	1.382,6	-5,961	1,331
Porcentaje de hogares con vivienda propia	60,1	55,9	75,0	-1,969	-2,489
Porcentaje de hogares que realizan actividades agropecuarias	4,0	7,1	0,0	1,387	1,862
Promedio de parcelas que trabaja	3	4	-	—	—

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

En conclusión, en los dos escenarios se puede ver que las diferencias importantes entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva son, en cuanto a las variables sociodemográficas, la tasa de dependencia, el tamaño de la familia, los hogares con jefa de familia mujer y el promedio de educación del jefe de familia. Para el caso de las variables socioeconómicas, tenemos el gasto per cápita y el ingreso per cápita.

Como en el caso de los bancos, se puede advertir que el número de variables que muestran diferencias significativas entre los demandantes potenciales y los efectivos es menor y que, básicamente, están relacionadas con la tasa de dependencia, el acceso al servicio de desagüe, el gasto per cápita y la propiedad de la vivienda.

Estos resultados muestran un tipo de tecnología que no sólo hace énfasis en el nivel de ingresos sino en ciertas variables que permiten observar el riesgo crediticio de los hogares como la cantidad de carga familiar y el número de personas que forma parte del hogar. De la misma manera, es evidente que parte importante del proceso de selección de los hogares que acceden a los créditos de este prestamista consiste en la posesión de activos, en este caso, de vivienda.

EDPYME/ONG. En cuanto a los tipos de demandantes de crédito de la EDPYME o de las ONG, tenemos que en el escenario 1 las características de los tres grupos son similares, salvo para la variable económica ingreso per cápita. Estas diferencias son más claras entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda efectiva que entre la demanda potencial y la efectiva (véase el cuadro 28).

Cuadro 28

Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito de las EDPYME/ONG^a
Escenario 1. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 130	Demanda potencial 247	Demanda efectiva 23	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	533,5	1.510,1	1.632,6	-4,704	-0,307

^a El t-estadístico 1 se hizo entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

Sin embargo, para el escenario 2 cobra importancia la variable *acceso al servicio de agua potable* (véase el cuadro 29). Estos resultados permiten concluir que los grupos son más homogéneos.

Cuadro 29

Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito de las EDPYME/ONG^a
Escenario 2. Zona urbana

Variables	Sin capacidad de pago 210	Demanda potencial 167	Demanda efectiva 23	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Promedio de edad del jefe de familia	47	50	44	0,942	1,864
Porcentaje de hogares con agua potable	87,1	88,6	100,0	-1,834	-1,70
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	603,5	1.891,3	1.632,6	-5,399	0,560
Promedio del patrimonio del hogar (US\$)	7.807,6	16.486,6	13.845,2	-2,003	0,210

^a El t-estadístico 1 se hizo entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.

Se puede advertir que las variables socioeconómicas que muestran diferencias entre los hogares sin capacidad de pago y la demanda potencial son el acceso al servicio de agua, el ingreso per cápita y el patrimonio, mientras que las diferencias entre la demanda potencial y la efectiva sólo se dan en cuanto al acceso al servicio de agua; es decir, estos dos últimos grupos tienen características estadísticamente iguales.

Estos resultados muestran que el tipo de tecnología que usan estos prestamistas es similar que la aplicada por las instituciones bancarias, ya que hace énfasis solamente en los niveles de ingreso del hogar y el patrimonio.

Zona rural

Bancos. A continuación analizaremos las características de los hogares rurales que forman parte de la demanda efectiva y potencial, y los hogares sin capacidad de pago para el crédito bancario en el primer escenario. Los

resultados encontrados muestran que los hogares sin capacidad de pago tienen un mayor porcentaje de mujeres como jefes de hogar (25,7%) y con idioma materno distinto del español (11,8%). Asimismo, estos hogares tienen jefes de familia con siete años de educación en promedio, mientras que la demanda potencial tiene ocho años y la demanda efectiva, 10, tal como puede verse en el cuadro 30. En el mismo cuadro podemos observar los t-estadísticos correspondientes a estas variables.

Un resultado importante es la existencia de diferencias significativas en el acceso al seguro de salud —ya que la demanda efectiva cuenta con 53,3%, mientras que los hogares sin capacidad de pago tienen 8,8%—, así como en el acceso al servicio de desagüe y el ingreso per cápita de los hogares que pertenecen a la demanda efectiva y los hogares sin capacidad de pago (véase el cuadro 30).

Cuadro 30
Características socioeconómicas
según tipos de demandantes de crédito bancario^a
Escenario 1. Zona rural

Variables	Sin capacidad de pago 136	Demanda potencial 249	Demanda efectiva 15	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Promedio de educación del jefe de familia	7	8	10	-2,459	-1,580
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	8,8	18,5	53,3	-5,213	-3,305
Porcentaje de hogares con agua potable	80,1	71,9	93,3	-1,245	-1,824
Porcentaje de hogares con servicio de desagüe	4,4	10,4	20,0	-2,452	-1,148
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	458,4	350,1	616,6	-1,311	-3,929
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	291,6	1.019,4	1.140,4	-8,208	-0,356
Valor de venta de la vivienda (US\$)	2.499,6	2.718,2	7.246,4	-4,020	-3,729
Porcentaje de hogares con crédito de CMAC	6,6	13,3	20,0	-1,827	-0,737

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: ENAHO 2001

Elaboración: IEP.

Por otro lado, la demanda potencial y la demanda efectiva sólo presentan diferencias significativas en el acceso al seguro de salud y al servicio de agua potable, el gasto per cápita y el valor de venta de la vivienda. Resulta interesante observar que no existen diferencias significativas en cuanto a las características económicas entre estos dos grupos.

En la misma línea de análisis, en el segundo escenario para las instituciones bancarias, tenemos el cuadro 31, en el que vemos que se mantienen las diferencias sobre el promedio de educación del jefe de hogar, el acceso de los hogares al seguro de salud y a los servicios de agua, desagüe y electricidad.

Cuadro 31
Características socioeconómicas según
tipos de demandantes de crédito bancario^a
Escenario 2. Zona rural

Variables	Sin capacidad de pago 230	Demanda potencial 155	Demanda efectiva 15	t-estadístico 1 ^b	t-estadístico 2 ^b
Promedio de educación del jefe de familia	7	8	10	-2,356	-1,259
Porcentaje de hogares con seguro de salud ^c	10,4	21,9	53,3	-4,996	-2,735
Porcentaje de hogares con agua potable	72,2	78,7	93,3	-1,803	-1,351
Porcentaje de hogares con servicio de desagüe	6,1	11,6	20,0	-2,064	-0,940
Porcentaje de hogares con electricidad	78,7	91,0	100,0	-2,007	-1,213
Promedio del gasto per cápita anual del hogar (US\$)	387,8	389,3	616,6	-2,288	-3,000
Promedio del ingreso per cápita anual del hogar (US\$)	358,9	1.361,8	1.140,4	-8,272	0,550
Promedio del patrimonio del hogar (US\$)	4.340,5	7.412,6	8.850,3	-1,923	-0,492
Valor de venta de la vivienda (US\$)	2.141,1	3.289,9	7.246,4	-5,244	0,514
Porcentaje de hogares con crédito de CMAC	7,0	16,8	20,0	-1,835	-0,315

^a El t-estadístico 1 hace referencia al realizado entre “sin capacidad de pago” y “demanda efectiva”, mientras que el t-estadístico 2 hace referencia al realizado entre “demanda potencial” y “demanda efectiva”.

^b Los valores en negrita son significativos al 95%.

^c Considera los seguros de salud privados, EsSalud y el seguro de las fuerzas armadas y policiales.

Fuente: Encuesta Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

Elaboración: IEP.