

con bajos porcentajes de mora; por ejemplo, una parte de su sueldo es variable dependiendo de la morosidad de sus carteras.

Un medio usado por la CMAC para ejercer control interno entre sus analistas es la rotación de sus carteras cada dos años. De esta manera, se controla que los analistas no sean “capturados” por los clientes en relaciones de amistad que impidan una efectiva labor de recuperación de créditos. Por otra parte, también existe en la actualidad un supervisor de créditos, cuya misión es controlar de manera aleatoria el desempeño de los analistas en la evaluación y seguimiento de los créditos.

Como la evaluación de la calidad de la cartera se hace a fin de mes y dado que hay incentivos para que los analistas reduzcan la mora de la cartera que administran, el proceso de visitas se intensifica sobre todo los días cercanos a dicho período.

De lo expuesto anteriormente puede decirse que la tecnología crediticia que la CMAC emplea para la recuperación de créditos descansa, en buena medida, en la labor desarrollada por los analistas de crédito. Son ellos los responsables directos de las recuperaciones y su eficiencia y productividad dependen del conocimiento que tienen de su cartera de clientes, de la destreza con la que pueden operar en sus zonas de trabajo y de la habilidad personal que tienen para hacer que los clientes en situación de incumplimiento paguen sus deudas. Hay un componente personal muy importante que hace que un analista sea exitoso o no en su labor de recuperación. Y esto indica también que el éxito de la institución para mantener bajos niveles de morosidad tiene en la base la eficiencia de sus analistas.

5.3.4 Los clientes morosos

Fueron seleccionados aleatoriamente 32 clientes cuyos pagos se encuentran en situación de incumplimiento. A ellos se les aplicó una pequeña encuesta con el objetivo de recoger información sobre sus principales características e indagar acerca de las causas que los llevaron a entrar en mora, así como las medidas que han tomado para remediar esa situación. De los clientes morosos encuestados, 81,3% desarrollan sus actividades en el medio urbano y el resto en el ámbito rural, lo cual puede ser reflejo de la orientación urbana de la CMAC. Asimismo, llama la atención que a pesar del carácter totalmente aleatorio de la muestra, 34,4% de los encuestados fueron mujeres, lo que revela una importante participación femenina.

Algunas características sociodemográficas de los clientes morosos de la CMAC Huancayo se presentan en el cuadro 20. En cuanto a la edad prome-

dio del jefe del hogar, la diferencia entre uno y otro subgrupo de la muestra es casi nula. Se trata de jefes de hogar con 45 años de edad en promedio. Las diferencias más importantes se registran en el promedio de miembros del hogar, pues los hogares rurales en mora tienen, en promedio, un mayor número de miembros que los hogares urbanos con deudas en atraso.

Cuadro 20
Características sociodemográficas de los clientes morosos de la CMAC
Huancayo según lugar de residencia

Características	Lugar de residencia		
	Urbano	Rural	Total
Número de casos	26	6	32
Edad promedio del jefe de hogar	44,4	45,0	44,5
N.º promedio de miembros del hogar	4,2	5,7	4,5
Nivel educativo alcanzado (% de casos)			
-primaria	7,7	33,3	12,5
-secundaria	50	50	50
-superior	42,3	16,7	37,5

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

Como era de esperarse, los prestatarios morosos que residen en el área urbana muestran haber alcanzado niveles educativos más altos que los que viven en áreas rurales.

Al evaluarse las mismas características pero por sexo, se encuentra que las mujeres morosas son más jóvenes, en promedio, que los deudores masculinos. Las diferencias en el número promedio de miembros del hogar son mínimas y, en relación con los niveles de educación alcanzados, las deudoras son más educadas que los deudores (véase el cuadro 21).

En cuanto al ingreso promedio anual, se observa poca diferencia entre hombres y mujeres encuestados; es decir que una mujer deudora no se convierte en morosa porque perciba menos ingresos que un hombre. Por otra parte, el valor de la vivienda difiere ligeramente entre géneros. Los hombres conforman el grupo con valor patrimonial mayor que el de las mujeres. El valor de la deuda de las morosas se encuentra por debajo de la deuda de los morosos.

Cuadro 21
Características sociodemográficas y económicas de los clientes morosos de la CMAC Huancayo por sexo

Características	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Número de casos	21	11	32
Edad promedio (jefe de hogar)	47,1	39,6	44,5
N.º promedio de miembros del hogar	4,5	4,4	4,5
Nivel educativo alcanzado (% de casos)			
- primaria	19,0	0,0	12,5
- secundaria	52,4	45,5	50,0
- superior	28,6	54,5	37,5
Ingreso anual (US\$)	1.796,4	1.676,6	1.755,1
Valor de la vivienda (US\$)	6.517,9	4.444,4	5.771,4
Valor de deuda actual (US\$)	1.595,7	1.227,4	1.468,4

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

El mayor número de clientes morosos se dedica a actividades comerciales (46,9%), seguido por el grupo de los clientes dedicados a la actividad en pequeñas empresas y microempresas (18,8%) y por aquellos dedicados a actividades agropecuarias (15,6%) (véase el cuadro 22).

Cuadro 22
Clientes morosos de la CMAC Huancayo

Actividad	N.º de casos	%
Agropecuaria	5	15,6
Comercio	15	46,9
PYME	6	18,8
Otras	6	18,8
Total	32	100,0

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

El cuadro 23 presenta las características de los créditos vigentes que originaron la mora crediticia. El monto promedio del crédito de los hogares morosos encuestados es de 5.139 nuevos soles (aproximadamente, 1.468 dólares americanos). Este promedio presenta una importante diferencia entre hombres y mujeres. Los créditos de los clientes en mora son más elevados que los de las clientes en mora.

Cuadro 23
CMAC Huancayo. Características de los créditos vigentes que originaron la mora

Características	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Número de casos	21		11		32	
Monto solicitado (promedio en nuevos soles)	5.585		4.296		5.139	
- menor que 1.000 nuevos soles	1	4,8	0	0	1	3,1
- entre 1.000 y 2.000 nuevos soles	4	19,0	3	27,3	7	21,9
- entre 2.000 y 3.500 nuevos soles	5	23,8	3	27,3	8	25,0
- entre 3.500 y 5.000 nuevos soles	4	19,0	2	18,2	6	18,8
- más de 5.000 nuevos soles	7	33,3	3	27,3	10	31,3
Plazo del préstamo (en meses)	15,86		15,09		15,59	
- menor de un año	4	19,0	2	18,2	6	18,8
- mayor de un año pero menor de 2	14	66,7	8	72,7	22	68,8
- mayor de 2 años pero menor de 3	1	4,8	0	0,0	1	3,1
- mayor de 3 años	2	9,5	1	9,1	3	9,4

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

Por otro lado, en la muestra investigada se encontró que a medida que el monto del crédito crece, se tiene un mayor número de clientes cuyos pagos están en situación de atraso. Este patrón se repite en el grupo masculino. En el caso de las mujeres morosas, la distribución de los casos es más o menos igual entre los distintos montos de créditos observados.

El plazo promedio del crédito es 15,6 meses y se observa muy poca diferencia entre géneros. Además, la mayoría de deudores morosos (87,6%) mantiene créditos de menos de dos años de plazo.

El siguiente cuadro presenta las características de los montos que se encuentran en situación de atraso. El promedio adeudado por el atraso en los

pagos bordea los 1.500 nuevos soles en el total de la muestra analizada. Se observa, además, que en promedio las deudoras mantienen un monto moroso menor que los deudores. La distribución de montos adeudados por rangos muestra que, en el caso de los hombres, no existe una clara concentración en un rango de montos determinado. Para las mujeres, sí se observa que un alto porcentaje de morosas mantiene deudas de pequeños montos (entre 200 y 500 nuevos soles) y otro importante grupo, deudas de montos mayores (entre 1.000 y 2.000 nuevos soles).

Cuadro 24
Características de los créditos atrasados

Características	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Número de casos	21		11		32	
Monto en mora (promedio en soles)	1.719,5		935,4		1.449,9	
- menor de 200 nuevos soles	4	19,0	1	9,1	5	15,6
- más de 200 pero menos de 500 nuevos soles	5	23,8	5	45,5	10	31,3
- más de 500 pero menos de 1.000 nuevos soles	4	19,0	1	9,1	5	15,6
- más de 1.000 pero menos de 2.000 nuevos soles	3	14,3	3	27,3	6	18,8
- más de 2.000 nuevos soles	5	23,8	1	9,1	6	18,8
Días en que se encuentra en mora (promedio)	38,8		34,3		37,2	
- menos de 7 días	7	33,3	5	45,5	12	37,5
- entre 7 y 15 días	0	0,0	1	9,1	1	3,1
- entre 15 y 30 días	2	9,5	0	0,0	2	6,3
- entre 30 y 120 días	11	52,4	4	36,4	15	46,9
- más de 120 días	1	4,8	1	9,1	2	6,3
Cuotas que falta cancelar	8,7		9,5		9	28,1
- una cuota	4	19,0	1	9,1	5	15,6
- más de una cuota pero menos de 6	4	19,0	3	27,3	7	21,9
- más de 6 cuotas pero menos de 12	10	47,6	6	54,5	16	50,0
- más de 12 cuotas pero menos de 24	1	4,8	0	0	1	3,1
- más de 24 pero menos de 36	2	9,5	0	0	2	6,3
- más de 36 cuotas	0	0	1	9,1	1	3,1

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

En relación con los días de mora, la muestra general presentó un promedio de 37 días de atraso, en tanto que el período de atraso para los hombres (38,8 días) es ligeramente mayor que el de las mujeres (34,3 días). También llama la atención la polarización de los casos morosos en pocos días de mora (menos de siete días) y con más de un mes pero menos de cuatro (30 y 120 días); es decir, la cantidad de clientes morosos transitorios y permanentes. Para toda la muestra, este último grupo resulta siendo el más importante y lo mismo sucede para el grupo masculino; es decir, entre los morosos hombres son más los que presentan más días de morosidad, mientras que para las mujeres se observa lo contrario.

En cuanto a las cuotas que falta cancelar, el promedio de la muestra total es de nueve cuotas y los promedios de clientes y clientas morosas no presentan diferencias significativas. Esta variable es un indicador del período en el cual se entra en mora. Considerando que el período promedio de un préstamo en los clientes morosos es de 15,59 meses, la información anterior indica que es, en promedio, a la sexta cuota de pago que el cliente ingresa en situación de retraso en sus pagos. La distribución de cuotas que falta pagar en intervalos temporales confirma lo anterior, y puede decirse entonces que el paso a una situación de incumplimiento ocurre alrededor del año de inicio del pago del crédito.

Cuadro 25
Causas de la situación de morosidad y acciones tomadas para superarla

	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Causa fundamental que ocasionó la mora						
- Problemas con la actividad laboral o económica (caída del negocio, falta de trabajo)	8	38,1	6	54,5	14	43,8
- Descuido (olvido o pereza)	2	9,5	1	9,1	3	9,4
- Problemas de salud (enfermedad o accidente)	3	14,3	1	9,1	4	12,5
- Problemas familiares (conyugales, muerte, abandono de hogar)	0	0	2	18,2	2	6,3
- Otros (viajes, gastos extra, etcétera)	8	38,1	1	9,1	9	28,1
Acciones tomadas para superar la mora						
- Refinanciación	6	28,6	2	18,2	8	25
- Promesas de pago	15	71,4	9	81,8	24	75

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

Investigadas las causas que llevaron a entrar en situación de incumplimiento, los clientes señalaron como principal factor los problemas relacionados con el desarrollo de la actividad económica y laboral (véase el cuadro 25), lo que confirma la idea de sentido común de que la morosidad proviene esencialmente de dificultades internas a la actividad del cliente. También son importantes los problemas de salud y “otras causas” relacionadas con algún evento inesperado que lleva al prestatario a desviar recursos de su negocio para atender eventualidades y así incumple con el pago de su deuda crediticia. Otro resultado que llama la atención es la importancia del “olvido” como causa de la mora, pues éste representa casi 10% de las respuestas obtenidas. Observando las diferencias de razones argumentadas entre hombres y mujeres, es de notar la importancia que tienen para el grupo femenino los problemas familiares, por encima inclusive de otras razones y de problemas de salud.

La medida adoptada con más frecuencia para tratar de superar la situación de atraso en los pagos resulta ser las realizaciones de promesas de pago, antes que la refinanciación de la deuda. Queda por explorar la conveniencia de esta primera opción, tanto para el prestamista como para el prestatario, en términos de los costos y beneficios que genera para ambas partes.

Es preciso comparar las características de los clientes morosos con los no morosos a fin de evaluar si existen distinciones importantes entre ambos grupos que ameriten el desarrollo de políticas institucionales diferenciadas.

Cuadro 26
Comparación entre clientes morosos y no morosos
de la CMAC Huancayo

Características	Morosos	No morosos ^a
Número de casos	32	172
Edad promedio (jefe del hogar)	44,5	43
Ingreso anual (US\$)	1.755,1	2.398,6
Valor de la vivienda (US\$)	5.771,4	4.867,6
Valor de deuda actual (US\$)	1.468,4	484,2

^a Datos tomados del estudio de Trivelli en Portocarrero et al. (2002).

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.
Elaboración propia.

Lo que muestra el cuadro anterior en relación con las muestras de clientes analizadas es que los clientes morosos presentan un menor flujo de ingresos, aun cuando puedan tener un mayor valor patrimonial que los clientes puntuales. Asimismo, sus deudas son significativamente mayores que las del segundo grupo. Queda por explorar de manera más detallada la relación de causalidad entre las características de los clientes morosos y su situación de morosidad para tener una visión más completa de este grupo de prestatarios.

5.4 La EDPYME Confianza

La EDPYME Confianza inicia sus operaciones en junio de 1998. Su oficina principal está ubicada en la ciudad de Huancayo y cuenta, además, con dos agencias, una en Huancavelica (Pampas) y la otra en Chanchamayo (Pichanaki). A diferencia de la CMAC Huancayo, esta institución es relativamente joven en el mercado microfinanciero, pues apenas tiene cuatro años de funcionamiento.

Según los indicadores financieros de esta entidad, mostrados en el cuadro 27, puede decirse que se trata de una IMF de rápida expansión en el mercado microcrediticio a pesar de ser una institución relativamente joven.

Cuadro 27
EDPYME Confianza. Indicadores financieros
(miles de dólares americanos)

Indicador	1999	2000	2001	Variac. % prom. 1999-2001
Patrimonio	354	516	840	54,3
Utilidad neta	2	-68	181	-
Colocaciones brutas	723	1.487	2.665	92,44
N.º de deudores	1.347	2.560	3.712	58,52

Fuente: Galarza y Alvarado. *Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo*. Lima, CIES, 2002 (cap. 6 de este volumen).

5.4.1 Los productos crediticios

Los productos crediticios ofrecidos por esta IMF son básicamente tres: el crédito personal, el crédito PYME y el crédito agrario. Los créditos se otorgan bajo la modalidad de créditos individuales.

Cuadro 28

EDPYME Confianza. Distribución de la cartera bruta por tipo de crédito (miles de dólares americanos y estructura porcentual)

Tipos de crédito	1999	2000	2001
Créditos PYME	375 (52,2%)	775 (52,2%)	1.629 (61,1%)
Créditos agrarios	269 (37,4%)	556 (37,4%)	902 (33,9%)
Créditos de consumo	69 (9,6%)	143 (9,6%)	119 (4,5%)
Otros	5 (0,8%)	12 (0,8%)	15 (0,6%)
Total cartera bruta	719 (100%)	1.486 (100%)	2.665 (100%)

Fuente: EDPYME Confianza.

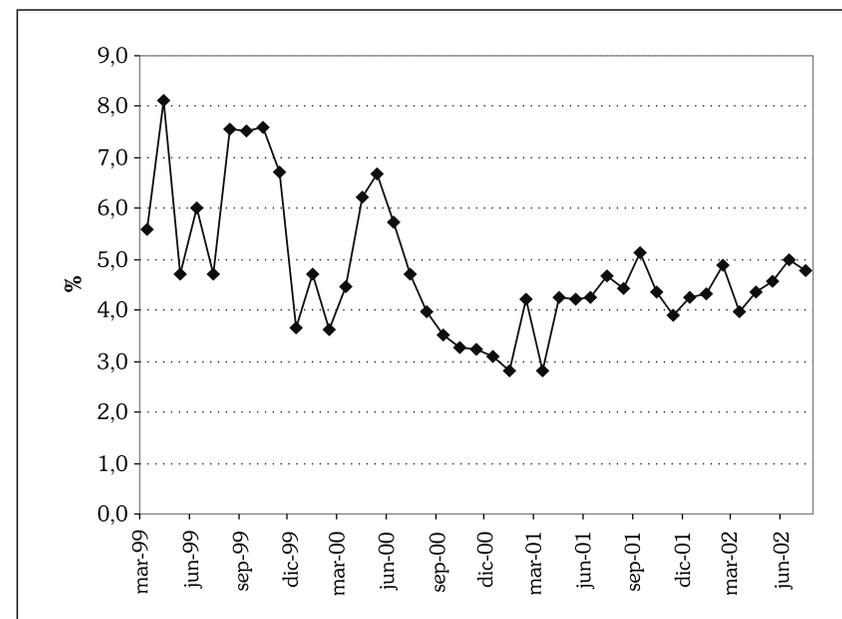
Tal como muestra el cuadro 28, las colocaciones dirigidas al sector PYME y al sector agropecuario son las de mayor importancia en la inversión crediticia de esta institución. Los créditos, en su mayoría, son de corta duración (un año en promedio) y los más largos son créditos empresariales, comerciales y personales de hasta 24 meses. El destino de los créditos, con excepción de los créditos de consumo, es el financiamiento de capital de trabajo y el de construcciones, y la adquisición de equipos y maquinaria para la actividad productiva. En cuanto a las cuotas de pago del préstamo, éstas son mensuales en una alta proporción de los créditos. Los créditos agrarios son de una sola cuota que se paga al final de la campaña.

5.4.2 La morosidad

El gráfico 6 presenta la evolución mensual de la tasa de morosidad para el período enero de 1999-junio de 2001. Se observa que este indicador de la calidad de cartera se ha reducido significativamente en el período analizado.

Gráfico 6

Tasa de morosidad de la EDPYME Confianza



Fuente: SBS.
Elaboración propia.

Durante los años 1999 y 2000 la institución pudo obtener resultados bastante alentadores en la reducción del porcentaje de colocaciones en atraso. Ya en el año 2001 y parte de 2002 los niveles de morosidad parecen haberse estabilizado alrededor de 4%.

El siguiente cuadro muestra la tasa de morosidad por tipo de crédito. Los créditos PYME son los que presentan una mayor tasa de incumplimiento, con una tendencia creciente, mientras que la cartera agropecuaria, contrariamente a lo esperado, muestra una tasa de morosidad menor y con tendencia decreciente. A diferencia de la CMAC Huancayo, la EDPYME Confianza presenta una menor mora agropecuaria. Los créditos de consumo casi no presentan mora, al igual que los otros créditos.

Cuadro 29
EDPYME Confianza. Tasa de morosidad por tipo de crédito^a

Tipos de crédito	1999	2000	2001
Créditos PYME	1,71%	1,69%	3,03%
Créditos agropecuarios	1,94%	1,21%	1,01%
Créditos de consumo	0,00%	0,31%	0,44%
Otros (administrativo)	0,02%	0,03%	0,00%
TOTAL	3,66%	3,23%	4,48%

^a Respecto a la cartera total.
Fuente: EDPYME Confianza.

Como se observa en el cuadro 30, la morosidad exhibida en el periodo 1998-2000 era explicada en su totalidad por la existencia de créditos en situación de cobranza judicial. Sólo en el año 2001 la cartera atrasada se explica tanto por créditos en cobranza judicial como por créditos atrasados; estos últimos son los de mayor participación.

Cuadro 30
EDPYME Confianza. Distribución de la cartera atrasada según situación de los créditos (porcentajes)

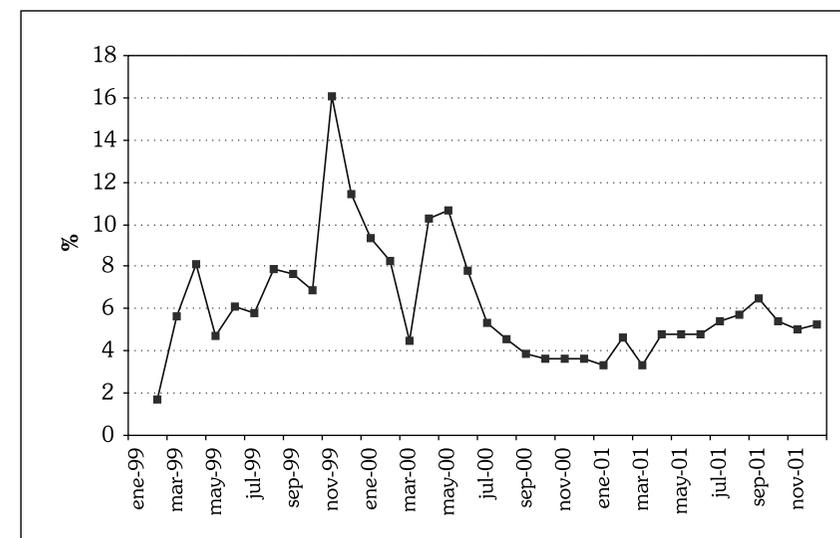
Situación	1998	1999	2000	2001
Cobranza judicial	100	100	100	30
Atrasados (vencidos)	0	0	0	70
Total	100	100	100	100

Fuente: EDPYME Confianza.

El segundo indicador de morosidad, la cartera en alto riesgo, se muestra en el gráfico 7. Como puede observarse, su significativo incremento durante el año 1999, considerando que la mora siguió una tendencia decrecien-

te durante ese período, se debió a una elevación de los créditos refinanciados. Desde el año 2000 la cartera en alto riesgo ha disminuido fuertemente y en el año 2001 ha alcanzado menos de 6% del total de colocaciones.

Gráfico 7
EDPYME Confianza. Cartera de alto riesgo como porcentaje de las colocaciones totales

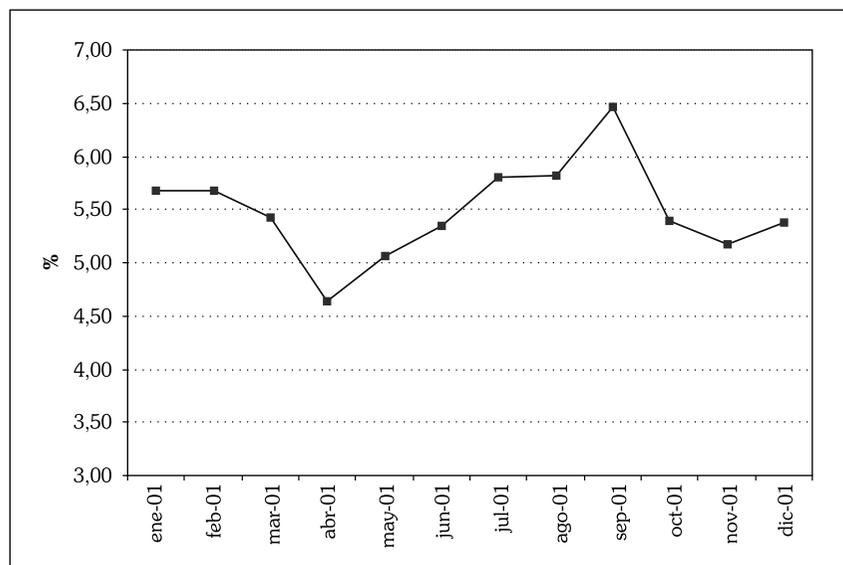


Fuente: SBS.
Elaboración propia.

Finalmente, la cartera pesada como porcentaje de las colocaciones —el último indicador de la morosidad crediticia que se usa en el análisis— ha presentado una tendencia creciente durante el año 2001, a diferencia de los dos anteriores. Tendría que hacerse un análisis más detallado y en un período más amplio para diagnosticar si la calidad de cartera de la EDPYME Confianza se ha venido deteriorando como consecuencia del incremento de sus créditos de dudosa cobranza.

Los indicadores analizados muestran que, en el mejor de los casos, la morosidad de esta IMF se ha mantenido relativamente estable, alrededor de un bajo nivel que no llega a superar el 6%.

Gráfico 8
EDPYME Confianza. Cartera pesada como porcentaje
de las colocaciones totales



Fuente: SBS.
Elaboración propia.

5.4.3 La tecnología crediticia

Evaluación de las solicitudes de crédito. De igual manera que la CMAC Huancayo, en este caso se exige como requisito para la solicitud de un crédito copia del DNI del titular y de su cónyuge, copia de algún documento que acredite la propiedad del bien que se ofrece como garantía —autoavalúo, título de propiedad de la vivienda, minuta, etcétera—. En el caso de los créditos de consumo, se exige, además, copia de las tres últimas boletas de pago. La exigencia de garantías reales para el otorgamiento de los créditos está en función del monto; a mayor monto, se exigen más garantías.

El tiempo que demora la evaluación de una solicitud de crédito varía en función del tipo de crédito, las características del cliente, el tipo de negocio que desarrolla, entre otros factores. No obstante, el tiempo promedio es 48 horas.

El monto mínimo para un crédito es 350 nuevos soles y el máximo permitido por la ley es 140.000 nuevos soles; el crédito promedio otorgado es de 750 dólares americanos. En esta IMF existe una jerarquía entre los analistas que establece una diferencia en el número de solicitudes atendidas por ellos. Un analista *senior* (con más años de antigüedad en la institución) atiende un promedio de 100 nuevas solicitudes por mes y su cartera promedio vigente es de 400 créditos. Un analista *junior* (con menos tiempo en la institución que el analista *senior*) atiende un promedio de 60 nuevas solicitudes al mes y mantiene una cartera promedio de 300 préstamos.

La evaluación de las solicitudes crediticias considera la capacidad de pago del solicitante y su historial como sujeto de crédito, principalmente cuando se trata de clientes que ya han obtenido préstamos de la EDPYME. Los mismos analistas realizan el monitoreo de los préstamos, a través de visitas periódicas. Las visitas que realizan los analistas a los clientes son especialmente importantes en los créditos agrícolas. En promedio se realizan tres visitas mientras dura el crédito.

La recuperación de los créditos. Cuando un cliente se atrasa en el pago de una cuota del crédito, son los mismos analistas quienes se encargan de su recuperación. En este proceso, los analistas son acompañados por determinados funcionarios asignados por la gerencia de la EDPYME. En algunos casos, es el jefe de créditos y hasta el mismo presidente ejecutivo. El funcionario de la EDPYME que cumple esta función se llama *procurador*. El procurador trata personalmente cada caso, expone los riesgos a los que está expuesto el cliente si no paga, le muestra los aspectos negativos de su incumplimiento, induce a la recuperación del crédito, muestra las desventajas de llegar al proceso judicial y, en el extremo, a la ejecución de garantías. Los casos no resueltos por este medio son tramitados judicialmente; sin embargo, durante este proceso aún es posible llegar a arreglos extrajudiciales con el cliente.

La EDPYME se preocupa de incentivar la puntualidad de sus clientes en los pagos. Al cliente puntual se le otorga la categoría de Cliente Confianza, con la ventaja de contar con créditos nuevos a tasas preferenciales. Por su parte, los analistas también tienen incentivos para mantener baja la mora de sus respectivas carteras. La IMF ha introducido un “bono de productividad”, que se concede cuando el analista ha logrado colocar cierto monto y número de créditos y muestra determinada tasa de mora en la cartera que administra. Los procuradores también tienen un incentivo para realizar una labor más productiva en la recuperación de los créditos, pues reciben una comisión por cada recuperación lograda.

Todo lo que se reportó acerca de la importancia de la labor del analista en el proceso de recuperación de créditos para la CMAC Huancayo es igualmente válido para el caso de esta IMF. Los analistas conocen muy bien la situación de sus clientes, realizan un trabajo personalizado con ellos a fin de ayudarlos e incentivarlos a ponerse al día en sus pagos, son más insistentes con aquellos que tienen pocos días de atraso porque con ellos existe mayor probabilidad de tener éxito y son más fuertes con los morosos de mayor tiempo, aunque saben bien que lo que pueden hacer con éstos es poco. El dominio de la zona geográfica que corresponde a sus carteras hace posible que su labor de visitas durante el día sea muy productiva.

5.4.4 Los clientes morosos

En esta oportunidad fueron entrevistados 30 clientes en calidad de morosos. La elección de estos prestatarios se hizo de forma aleatoria. El cuadro 31 presenta las características de la muestra analizada según sexo y lugar de residencia.

Cuadro 31
Clientes morosos de la EDPYME Confianza
según sexo y lugar de residencia

Sexo	Lugar de residencia			%
	Urbano	Rural	Total	
Hombre	11	1	12	40,0
Mujer	15	3	18	60,0
Total	26	4	30	
%	86,7	13,3		100,0

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.
Elaboración propia.

En la muestra analizada, la participación femenina es la más importante: 60% de los encuestados son mujeres y el resto hombres, resultado muy interesante, pues revela la importancia de la demanda femenina en esta institución. La distribución por área de residencia está sesgada hacia las áreas urbanas; 86,7% de los entrevistados residen en dichas zonas.

El cuadro 32 presenta algunas características sociodemográficas de los clientes morosos entrevistados considerando el área de residencia. Los jefes de hogares rurales son menores, en promedio, que los de hogares urbanos. Y como era de esperarse, en el ámbito urbano son más numerosos los hogares con jefes de familia de mayor nivel educativo que en las zonas rurales. En estas últimas la muestra analizada no presentó ningún hogar con jefe de familia que tuviera estudios superiores.

Cuadro 32
Características sociodemográficas de los clientes morosos de la EDPYME
Confianza según lugar de residencia

Características	Lugar de residencia		
	Urbano	Rural	Total
N.º de casos	26	4	30
Edad promedio del jefe del hogar	44,5	39,0	43,75
N.º de miembros del hogar	4,0	5,8	4,3
Nivel educativo alcanzado (% de casos)			
- primaria	11,5	25,0	13,3
- secundaria	61,5	75,0	63,3
- superior	26,9	0,0	23,3

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.

También se han obtenido algunas características sociodemográficas y económicas de los hogares con cuotas atrasadas considerando las diferencias de sexo.

Como se muestra en el cuadro 33, en la muestra las morosas son bastante más jóvenes que los morosos. Los hogares con jefes de hogar tienen más miembros que los hogares con jefas de hogar. En ambos grupos de morosos, los clientes con educación secundaria son los más numerosos.

El ingreso promedio anual del jefe de hogar en el total de la muestra supera los 2.000 dólares, en tanto que las mujeres presentan ingresos anuales más altos que los hombres en situación de incumplimiento. En cuanto al valor de la deuda, ambos grupos tienen montos adeudados similares que no superan los 1.000 dólares americanos. Llama la atención la diferencia encontrada en el valor de la vivienda. Una cliente morosa posee una vivienda cuyo valor casi triplica el valor de la casa de un cliente moroso.

Cuadro 33

Características sociodemográficas y económicas de los clientes morosos de la EDPYME Confianza por sexo

Características	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Número de casos	12	18	30
Edad promedio (jefe de hogar)	48,5	40,3	43,6
N.º promedio de miembros del hogar	4,9	3,9	4,3
Nivel educativo alcanzado (% de casos)			
- primaria	8,3	16,7	13,3
- secundaria	75,0	55,6	63,3
- superior	16,7	27,8	23,3
Ingreso anual (US\$)	2.608,6	3.083,6	2.016
Valor de la vivienda (US\$)	4.714,30	12.857,10	8.785,7
Valor de deuda actual (US\$)	845,5	886,6	870,4

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.

El comercio resultó ser la actividad en la que se concentró el mayor número de casos de morosidad: de los 30 entrevistados, 17 desarrollan actividades comerciales. Les siguen en importancia los clientes morosos que realizan actividades microempresariales, con seis casos, y los que laboran en actividades agropecuarias.

Cuadro 34

Clientes morosos de la EDPYME Confianza

Actividad	N.º de casos	%
Agropecuaria	4	13,3
Comercio	17	56,7
PYME	6	20,0
Otras	3	10,0
Total	30	100,0

Fuente: encuesta a clientes morosos de la EDPYME Confianza. Elaboración propia.

Los créditos promedio de los clientes morosos superan los 3.000 soles y casi no se observa diferencia entre los montos adeudados por los hombres y los que deben las mujeres. Observando los montos de los créditos vigentes de los clientes morosos, se encuentra que los créditos cuyo monto oscila entre 1.000 y 2.000 nuevos soles son los más numerosos dentro de la muestra de morosos estudiada. Luego se ubican los créditos entre 2.000 y 3.000 nuevos soles, y los que superan los 5.000 nuevos soles.

Cuadro 35

EDPYME Confianza. Características de los créditos vigentes que originaron la mora

Características	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Número de casos	12		18		30	
Monto solicitado (promedio en nuevos soles)	2.959		3.103		3.263	100,0
menos de 1.000 nuevos soles	1	9,1	1	5,9	2	6,7
entre 1.000 y 2.000 nuevos soles	6	45,5	5	29,4	11	36,7
entre 2.000 y 3.500 nuevos soles	3	27,3	5	29,4	8	26,7
entre 3.500 y 5.000 nuevos soles	0	0,0	3	11,8	3	10,0
más de 5.000 nuevos soles	2	18,2	4	23,5	6	20,0
Plazo del préstamo (en meses)	13,1		12,6		13,7	
menos de un año	9	72,7	13	70,6	22	73,3
más de un año pero menos de 2	3	27,3	5	29,4	8	26,7
más de 2 años pero menos de 3	0	0,0	0	0,0	0	0,0
más de 3 años	0	0,0	0	0,0	0	0,0

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.

El plazo promedio de un préstamo es de 13,7 meses y son muy frecuentes los créditos con plazos menores de un año, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres.

El siguiente cuadro presenta información referente a los créditos morosos y sus diferencias entre hombres y mujeres. El monto en mora es bastante pequeño en ambos grupos y no supera los 600 nuevos soles. Por su parte, los montos en mora por debajo de los 500 nuevos soles son los más numerosos, tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres.

En toda la muestra analizada los días de mora son en promedio 32,6; es decir, la deuda en este grupo de clientes apenas tiene un mes de atraso. Sin embargo, se pueden observar diferencias importantes entre los morosos hombres y mujeres. Los créditos con menos días de mora son más numerosos en el grupo masculino, a diferencia de lo que ocurre con el grupo femenino, en el que se observa que los créditos con más de 30 días de mora son los más frecuentes.

Cuadro 36
Características de los créditos atrasados

Características	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Número de casos	12	100,0	18	100,0	28	100,0
Monto en mora (promedio en nuevos soles)	441,25		514,5		478	
- menos de 200 nuevos soles	6	50,0	4	22,2	10	35,7
- más de 200 pero menos de 500 nuevos soles	2	16,7	9	50,0	11	39,3
- más de 500 pero menos de 1.000 nuevos soles	2	16,7	3	16,7	5	17,9
- más de 1.000 pero menos de 2.000 nuevos soles	2	16,7	1	5,6	3	10,7
- más de 2.000 nuevos soles	0	0,0	1	5,6	1	3,6
Días en que se encuentra en mora	22,7		42,6		32,6	
Total	12	100,0	18	100,0	30	100,0
- menos de 7 días	3	25,0	2	11,1	5	16,7
- entre 7 y 15 días	3	25,0	1	5,6	4	13,3
- entre 15 y 30 días	4	33,3	7	38,9	11	36,7
- entre 30 y 120 días	2	16,7	8	44,4	10	33,3
- más de 120 días	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Cuotas que falta cancelar	5,8		2,9		4,1	
Total	12	100,0	18	100,0	30	100,0
- una sola cuota	5	41,7	4	22,2	9	30,0
- más de una pero menos de 6	3	25,0	13	72,2	16	53,3
- más de 6 pero menos de 12	3	25,0	1	5,6	4	13,3
- más de 12 cuotas	1	8,3	0	0,0	1	3,3

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.

En relación con las cuotas que falta cancelar, los hombres en situación de incumplimiento presentan mayor número de cuotas por cancelar que las mujeres en igual condición. Considerando que el plazo promedio de los

préstamos morosos es de 13,7 meses y que los pagos son mensuales, la información del cuadro anterior indica que, en promedio, los clientes entran en mora en la undécima cuota y las mujeres se tardan mucho más en entrar en mora que los hombres.

Cuadro 37
Causas fundamentales de la mora

	Sexo					
	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Causa fundamental de la mora						
- Problemas con la actividad laboral o económica (caída del negocio, falta de trabajo)	8	66,7	7	41,2	15	53,6
- Descuido (olvido o pereza)	2	16,7	3	17,6	5	17,9
- Problemas de salud (enfermedad o accidente)	0	0,0	3	17,6	3	10,7
- Problemas familiares (conyugales, muerte, abandono de hogar)	0	0,0	2	11,8	2	7,1
- Otros (viajes, gastos extra, etcétera)	2	16,7	2	11,8	4	14,3
Acciones para superar la mora						
- Refinanciación	2	16,7	3	15,4	5	16,0
- Promesas de pago	3	25,0	1	7,7	5	16,0
- Extensión del plazo	7	58,3	12	69,2	19	64,0
- Otras	0	0,0	1	7,7	1	4,0

Fuente: encuesta de clientes morosos de la EDPYME Confianza.

Problemas con la actividad laboral y económica fueron señalados como las principales causas de la mora, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres. Les siguen en importancia el descuido del cliente con el calendario de sus pagos. Resulta sorprendente que 17,9% de los encuestados manifestara esta razón como causa de incumplimiento. Los problemas de salud y familiares son muy importantes para explicar la mora femenina, mas no así la de los varones. Las "otras" causas de la mora también son importantes y sospechamos que se refieren a eventos muy poco frecuentes que no pudieron ser identificados en ninguno de los otros rubros.

En cuanto a las acciones que los clientes toman para salir de su situación de morosidad, es muy importante la "extensión del plazo" y esto se observa tanto en el grupo de los varones como en el de las mujeres. Hom-

bres y mujeres señalaron que acudían a esta opción con mayor frecuencia. Los hombres tienen como segunda alternativa más importante la realización de promesas de pago y, por último, la refinanciación de la deuda, mientras que para las mujeres ésta es la segunda acción más importante.

Es preciso comparar las características de los clientes morosos con los no morosos con el fin de evaluar si existen diferencias importantes entre ambos grupos que ameriten el desarrollo de políticas institucionales diferenciales.

Cuadro 38
Comparación entre clientes morosos y no morosos
de la EDPYME Confianza

Características	Morosos	No morosos ^a
Número de casos	30	—
Edad promedio (jefe de hogar)	43,6	48,2
Ingreso anual (US\$)	2.016	2.345
Valor de la vivienda (US\$)	8.785,7	6.790
Valor de deuda actual (US\$)	870,4	765,6

^a Datos proporcionados por la EDPYME Confianza

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo.

Elaboración propia.

La información que muestra el cuadro 38 sugiere que en esta institución las características de los clientes morosos y los no morosos no difieren sustancialmente. Los clientes puntuales son ligeramente mayores que los incumplidos, su ingreso promedio anual también es ligeramente mayor, aun cuando el valor de su propiedad es menor que la de los morosos. En cuanto al valor de la deuda, se confirma una vez más la idea de sentido común que supone que los morosos mantienen deudas mayores que los no morosos, aunque en este caso la diferencia entre ambos montos es pequeña.

Aun cuando las diferencias existen, éstas parecen no ser estadísticamente significativas, por lo cual no podría afirmarse en este caso particular que los clientes morosos tienen características distintas de los no morosos.

5.5 Los clientes morosos en ambas instituciones

Antes de cerrar la discusión sobre las características de los clientes morosos, vale la pena comparar a los clientes morosos de las instituciones estudiadas.

La edad no es algo que diferencie a ambos grupos. Diríamos que los clientes morosos de la CMAC y de la EDPYME presentan, en promedio, la misma edad. Las diferencias son relevantes al comparar los ingresos anuales, el valor de la vivienda y el valor de la deuda.

Cuadro 39
Comparación entre clientes morosos de la CMAC Huancayo
y de la EDPYME Confianza

Características	Morosos CMAC	Morosos EDPYME
Número de casos	32	30
Edad promedio (jefe de hogar)	44,5	43,6
Ingreso anual (US\$)	1.755,1	2.016
Valor de la vivienda (US\$)	5.771,40	8.785,70
Valor de deuda actual (US\$)	1.468,40	870,4

Fuente: encuesta a clientes morosos de la CMAC Huancayo y encuesta a clientes morosos de la EDPYME Confianza.

Elaboración propia.

Los clientes morosos de la CMAC presentan menores ingresos que los de la EDPYME, resultado algo sorprendente pues se supone que la CMAC atiende al segmento más próspero de la demanda de microcréditos de la localidad de Huancayo, conformado por empresarios urbanos y pequeños comerciantes. Asimismo, los morosos de la CMAC tienen un valor patrimonial menor que los de la EDPYME. Sin embargo, el valor de la deuda del cliente CMAC es mucho más alto que el del cliente EDPYME. Los resultados indican que, por lo menos en el caso de la CMAC, el incumplimiento en el pago de los créditos se asocia con un menor nivel de ingresos y una deuda más elevada. Este resultado también se ha observado en el caso de la EDPYME, aun cuando con menor significancia estadística.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El indicador más estable y menos susceptible a manejos contables de las tres medidas de calidad de la cartera de colocaciones es la cartera pesada. En el presente trabajo y para el periodo estudiado, no se han encontrado

indicios de una relación de equilibrio de largo plazo entre los distintos indicadores de calidad de cartera de las IMF.

En esta investigación se ha hallado evidencia a favor de la presencia de determinantes macroeconómicos y microeconómicos de la calidad de la cartera de las IMF; por lo tanto, todas las medidas destinadas a reducir la morosidad deberán considerar ambos factores.

En todos los casos, el rezago del indicador de calidad de cartera contribuye a explicar el nivel corriente observado. Este hallazgo es relevante, ya que confirma la importancia que el nivel actual de la calidad de cartera tiene sobre los niveles futuros; es decir que si la cartera de créditos de una institución se deteriora hoy es muy probable que dicho deterioro persista y alcance mayores niveles en el futuro. Este hecho puede ser utilizado por el regulador como una señal de alerta; es decir que si observa que la calidad de cartera de una institución está empeorando aunque no llegue a niveles alarmantes, debe intervenir y advertir sobre los riesgos que el componente de persistencia de la calidad de la cartera puede tener sobre la cartera futura. También deberá buscar una mejora en los controles de la institución microfinanciera con el objeto de revertir la tendencia observada. El regulador también deberá tomar en cuenta que revertir el deterioro de una cartera no se logrará de manera inmediata sino que constituye un proceso que demanda persistencia.

La dinámica pasada del nivel de actividad regional también es relevante en la determinación de la cartera pesada actual. Este resultado es de particular importancia, ya que las IMF operan principalmente a escala local; es decir que toda política de desarrollo regional tendrá efectos notorios en la solvencia de los intermediarios financieros locales. Se debe implementar un sistema de controles que permitan anticipar el efecto del nivel de actividad sobre la morosidad; por ejemplo, si se espera un ciclo recesivo, se deberá incorporar la presencia de mayores provisiones futuras y, por otro lado, ser más exigentes en el otorgamiento de créditos que en el caso de un ciclo expansivo. El regulador debe anticipar las condiciones económicas futuras e implementar controles según las perspectivas económicas regionales; se trata de generar incentivos para que las políticas de crédito de las IMF incorporen el ciclo económico. También es importante que las IMF diversifiquen sus activos de tal manera que puedan inmunizar —por lo menos en parte— su cartera de colocaciones frente al ciclo económico; por ejemplo, aumentar la colocación en sectores contracíclicos, colocar en nuevos sectores o regiones, etcétera.

Un resultado sorprendente es la relación negativa encontrada entre la tasa de crecimiento de las colocaciones pasadas y el valor actual de la car-

tera pesada. Esta relación parece confirmar el relativo éxito que han tenido las políticas crediticias de las IMF, que han dado como resultado crecimientos importantes en las colocaciones sin deterioros significativos en la calidad de la cartera, a excepción de las CRAC. Este resultado puede deberse a que las IMF están operando en un nicho de mercado con un desempeño relativamente bueno en lo que a capacidad de pago se refiere y a que están seleccionando a los clientes de mejor calidad crediticia. Sin embargo, el regulador debe estar atento a cómo evolucione esta relación, ya que puede llegar el momento en que el nicho encontrado se agote; es decir que los deudores de buena calidad se saturen. En este contexto, la IMF deberá tratar de mantener la cuota y no de ampliarla, ya que puede comenzar a colocar créditos en deudores de mala calidad. Un tema relacionado que podría investigarse en el futuro es el de los límites existentes al crecimiento de las IMF, considerando no sólo aspectos internos de cada IMF (como su política de gestión) sino también aquellos relacionados con el desarrollo de la actividad agregada.

Por el lado del monitoreo de créditos, parece ser que la capacidad de seguimiento, monitoreo y recuperación de créditos de cada uno de los empleados todavía no se ha agotado. Lamentablemente, no se pudo utilizar la serie de número de créditos por analista para dar mayor fuerza a esta afirmación. Sin embargo, los hallazgos obtenidos en los dos estudios muestran que los buenos resultados observados en el mantenimiento de bajos niveles de mora de las carteras crediticias de la mayoría de IMF (con excepción de las CRAC) descansa, en buena medida, en la exitosa labor de recuperación de créditos que realizan los analistas.

La recuperación de un crédito en una entidad microfinanciera no es una cuestión meramente institucional e impersonal como lo es en el resto de intermediarios financieros (específicamente, en la banca comercial) sino una tarea personalizada de alto valor agregado que lleva a cabo cada analista y que permite, a través de un trabajo personal, con cada cliente, alcanzar el objetivo de reducir los niveles de mora de su cartera con la consiguiente reducción de la morosidad de la institución. Sería, no obstante, recomendable estudiar más de cerca el desempeño de los analistas para evitar que se alcance el punto en que la relación entre morosidad y monto colocado por analista se torne positiva. Y esta tarea compete tanto a operadores como a reguladores.

Las IMF no deberían concentrar sus créditos en los sectores PYME, comercio y agropecuario. Esta recomendación se deriva tanto del estudio econométrico como de los estudios de caso. El regulador debe velar por una

efectiva diversificación de las colocaciones e intentar minimizar la concentración en un solo sector. El papel de las colocaciones con garantía preferida no es claro desde que se encuentra una relación positiva con la cartera pesada y negativa con la cartera de alto riesgo.

Aquellas IMF que presentan márgenes de intermediación mayores y, por lo tanto, mayor eficiencia operativa, tienen una cartera pesada esperada menor, lo cual confirma la hipótesis de que las IMF rentables no siguen políticas de huida hacia adelante. Este sector es atractivo, ya que permite obtener márgenes altos sin deteriorar la cartera. Se sugiere profundizar más en el comportamiento de los demandantes de crédito, ya que la tasa de interés puede no ser uno de los principales determinantes de su función de demanda de crédito; tal parece que el costo de oportunidad de no disponer de un crédito es más alto que el costo financiero de pagar una tasa más alta.

El ratio costos operativos sobre total de colocaciones influye de manera negativa en la cartera pesada, lo cual significa que mayores gastos en el control o monitoreo de los créditos colocados mejoran la calidad de las carteras. El regulador debe tener un papel activo en la supervisión de los mecanismos de control que cada IMF está implementando, ya que la inversión en este punto tiene efectos positivos sobre la calidad de la cartera del sistema. En este sentido, se recomienda diseñar esquemas institucionales que reduzcan el costo del acceso a información y a metodologías de control.

La relación positiva y significativa entre las colocaciones sobre activos y la cartera pesada puede utilizarse como un indicador del nivel de riesgo que enfrenta una entidad financiera, ya que a medida que las colocaciones al sector PYME tengan un mayor peso en la institución, ésta será más vulnerable al deterioro de la calidad de la cartera administrada. Este resultado recomienda la diversificación de los activos de las IMF como una manera de cubrir posibles pérdidas por impagos. Las IMF deben buscar capacitarse y acceder a otros activos financieros líquidos como bonos, letras, entre otros, de tal manera que puedan reducir su dependencia de las colocaciones crediticias.

Otro punto que vale la pena mencionar a partir de los resultados de los estudios de caso es que los clientes morosos sí presentan características económicas distintas de los clientes puntuales. En los dos casos estudiados, se ha observado que los clientes morosos tienen menores ingresos y deudas mayores, en promedio, que los clientes no morosos, lo cual parece estar confirmando la idea de sentido común sobre el grupo de clientes que incumplen, según la cual la situación de incumplimiento se produce porque se tienen

menos ingresos y, al mismo tiempo, mayores deudas. No obstante, es importante mencionar que este resultado, en el caso de la EDPYME Confianza, es algo menos contundente al observarse que la diferencia de ingresos y deudas entre morosos y no morosos es muy pequeña. Es recomendable, por lo tanto, que las IMF tomen muy en cuenta en las evaluaciones de sus clientes el flujo de ingresos que éstos han de percibir en el futuro para evitar enfrentar episodios de retraso en los pagos.

Ahora bien, de la comparación de clientes morosos de distintas instituciones resulta sorprendente que los clientes de la CMAC Huancayo perciban ingresos menores que los de la EDPYME Confianza y que, no obstante, las deudas de los primeros resulten mayores que las de los segundos. La CMAC tiene una mayor orientación urbana que la EDPYME y por ello era de esperarse que sus clientes tuvieran mejores niveles de ingreso y de patrimonio, dado que en la ciudad atienden al segmento más próspero de microempresarios y comerciantes; sin embargo, los resultados obtenidos en los estudios de caso indican que, por lo menos para el caso de los clientes morosos, esto no se cumple.

Las diferencias entre sexos también arrojan resultados interesantes. En la CMAC es el grupo masculino de morosos el que presenta mayor deuda, monto en mora y días de atraso que el grupo femenino. En la EDPYME los resultados son contrarios, pues en este caso, las mujeres morosas tienen mayores deudas, mayor monto y días de mora que los hombres.

Las diferencias encontradas indican que los clientes morosos constituyen un grupo heterogéneo al interior de cada institución y entre instituciones, por lo menos en lo que respecta a sus características económicas, y que lo único que los agrupa en una misma categoría es su condición de incumplimiento en sus pagos.

En relación con las causas que originan la situación de incumplimiento, los resultados son claros en mostrar que los problemas relacionados con el propio negocio o actividad productiva (laboral) son los principales factores que llevan a los clientes a retrasarse en los pagos. No obstante, también se señalaron causas que podrían llamarse “externas” porque no están relacionadas con la actividad del cliente como importantes razones para entrar en mora. Entre estas causas se han mencionado los problemas de salud, las dificultades familiares, el olvido del calendario de pago y otros acontecimientos imprevistos por los clientes.

Las acciones que adoptan los prestatarios para superar su situación de incumplimiento también difieren de una institución a otra. Mientras que en la CMAC Huancayo es más frecuente la realización de promesas de pago,

en la EDPYME Confianza lo más común es la extensión de plazos para la cancelación del préstamo.

Es importante profundizar, a través de nuevos estudios, sobre los grupos de clientes que están más expuestos a “imprevistos” para desarrollar una mejor estrategia que enfrente el incumplimiento en los pagos.

Finalmente, debe mencionarse la necesidad de completar los estudios de caso con el de una CRAC, para tener con ello una visión completa del universo microfinanciero.

Referencias bibliográficas

- ALVARADO, J. y F. GALARZA (2002). *Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo*. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales. Publicado en este volumen como capítulo 6.
- ARELLANO, MANUEL (2003). *Panel Data Econometrics*. Oxford-Nueva York: Oxford University Press.
- ARELLANO, M. y S. BOND (1998). Dynamic Panel Data Estimation Using DPD98 for Gauss. A Guide for Users. En www.cemfi.es/Arellano
- (1991). “Some Test of Specifications for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations”, *Review of Economic Studies* 58, 277-297.
- ARELLANO, M. y O. BOVER (1995). “Another Look at the Instrumental Variables Estimation of Error Component Models”, *Journal of Econometrics* 68, 1, pp. 29-51.
- BERGER, A y R. DE YOUNG (1997). “Problem Loans and Cost Efficiency in Commercial Banks”, *Journal of Banking and Finance* 21, pp. 849-870.
- BROOKES, M. et al. (1994). “An Empirical Model of Mortgage Arrears and Repossessions”, *Economic Modelling* 11, pp. 134-144.
- CLAIR, R. (1992). “Loan Growth and Loan Quality: Some Preliminary Evidence from Texas Bank”, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, tercer trimestre, pp. 9-22.
- DAVIS, E. (1992). *Debt, Financial Fragility and Systematic Risk*. Oxford: Clarendon-Oxford University Press.
- FREIXAS, X., J. DE HEVIA y A. INURRIETA (1994). “Determinantes macroeconómicos de la morosidad bancaria: un modelo empírico para el caso español”. *Mone- da y Crédito* 199, pp. 125-156.
- FREIXAS, X. y J. ROCHET (1998). *Microeconomics of Banking*. Massachusetts: The MIT Press.
- GUILLÉN, Jorge (2001). “Morosidad crediticia y tamaño: un análisis de la crisis bancaria peruana”. En *Concurso de investigación para jóvenes economistas 2001-2002*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

- HAUSMAN, J. y W. TAYLOR (1981). "Panel Data and Unobservable Individual Effects", *Econometrica*, 49, pp. 1377-1398.
- HUPPI, M. y G. FEDER (1990). "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending". *The World Bank Researcher Observer* 5, 2, pp. 187-204.
- KEETON, W. y C. MORRIS (1988). *Loan Losses and Bank Risk-taking: Is There a Connection?* Research Working Paper 88-04, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- _____ (1987). "Why Do Banks Loan Losses Differ?", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, pp. 3-21.
- LEDGERWOOD, Joanna (1999). *Microfinance Handbook: an Institutional and Financial Perspective*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- LEÓN DE CERMEÑO, J. y M. SCHREINER (1998). "Financiamiento para las micro y pequeñas empresas. Algunas líneas de acción", *Economía*, 21, 41, Lima: Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, pp. 61-106.
- MADDALA, G. (1993). *The Econometrics of Panel Data*, vols. 1 y 2. Brookfield: E. Elgar.
- MUÑOZ, Jorge (1999). "Calidad de la cartera del sistema bancario y el ciclo económico: una aproximación econométrica para el caso peruano", *Revista de Estudios Económicos* 4, Lima, Banco Central de Reserva del Perú, pp. 107-118.
- MURRUGARRA, E. y A. EBENTREICH (1999). Determinantes de morosidad en entidades de microfinanzas: evidencia de las EDPYMES. Lima: Segundo Encuentro de la Sociedad Peruana de Economía y Econometría Aplicada. Mimeo.
- PADILLA, A. J. y A. REQUEJO (1998). *La segunda oportunidad. Reflexiones sobre la reforma del derecho concursal español*. Mimeo.
- PETERSEN, M. A. y R. RAJAN (1994). "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data". *Journal of Finance* 49, pp. 3-37.
- PORTOCARRERO, Felipe (1999). *Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico-PROMPYME.
- PORTOCARRERO, F.; C. TRIVELLI y J. ALVARADO (2002). *Microcrédito en el Perú: quiénes piden, quiénes dan*. Lima: Consocio de Investigación Económica y Social.
- SAURINA, Jesús (1998). "Determinantes de la morosidad de las cajas de ahorro españolas", *Investigaciones Económicas XXII*, 3. pp. 393-426.

- SOLTILA, H. y V. VIHRIALA (1994). *Finish Bank's Problems Assets: Result of Unfortunate Asset Structure or Too Rapid Growth?* Bank of Finland Discussion Paper 23.
- STIGLITZ, J. y A. WEISS (1981). "Credit Rationing in Market with Imperfect Information", *American Economic Review*, 71, 3, pp. 228-231.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS. Información financiera mensual de la banca múltiple, empresas financieras y empresas de arrendamiento financiero. Varios números.
- _____ Información financiera mensual de las cajas municipales, de las Cajas rurales y de las EDPYMES. Varios números.
- _____ (2001). *Boletín de Instituciones Microfinancieras no Bancarias*. Gerencia de Estudios Económicos. Departamento de Logística.
- TÁVARA, José (1998). "Fuentes de financiamiento de la microempresa peruana". *Boletín de Opinión* 33, Lima, Consorcio de Investigación Económica, enero, pp. 96-101.
- TELLO, María del Pilar (1995). *Promesas de progreso: cajas municipales de ahorro y crédito del Perú*. Lima: Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.
- TRIVELLI, C. et al. (1999). "Growing, Indebtedness, Institutional Change and Credit Contracts in Peru". En Marco Pagano (ed.), *Defusing Default*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- WADHWANI, S. (1986). "Inflation Bankruptcy, Default Premia and the Stock Market", *The Economic Journal* 96, pp. 120-138.
- _____ (1984). *Inflation, Bankruptcy and Employment*. Londres: LSE, Centre for Labour Economics, Discussion Paper 195.
- WESTLEY, G. y S. SHAFFER (1997). *Credit Union Policies and Performance in Latin America*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Working Paper 355.
- WILLIAMSON, O. E. (1963). "Managerial Discretion and Business Behavior", *American Economic Review* 53, pp. 1032-1057.
- WOOLDRIDGE, Jeffrey (2001). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge: The MIT Press.