

Cuadro 26
Requisitos exigidos por las IMF formales

CMAC Huancayo	EDPYME Confianza	Financiera Solución	Mibanco	Banco del Trabajo
<p>Pequeña empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seis meses de funcionamiento • Copia de DNI del solicitante y cónyuge • Recibo de pago de servicios públicos • Copia legalizada del documento de propiedad y autoavalúo (título, minuta) <p>Mediana empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI del solicitante y cónyuge • Balance general, estado de resultados • Declaración a la SUNAT (tres últimas) • Título original del inmueble inscrito en los Registros Públicos y último autoavalúo 	<p>Créditos Microempresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia del DNI del titular y su cónyuge • Recibos de pago de servicios públicos (último mes, cancelados) • Copia del RUC, alcabala o licencia (no indispensable) • Copia de tres últimos pagos a la SUNAT (no indispensable) • Copia del documento de propiedad de la vivienda y/o taller con autoavalúo original • No tener deudas morosas ni protestos • Croquis de ubicación de vivienda y/o taller <p>Crediempresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia del DNI del titular y su cónyuge • Balance general, estado de resultados • Declaración a la SUNAT (tres últimas) 	<p>Microempresario</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entre 21 y 70 años • Un año mínimo de funcionamiento del negocio • Copia de DNI del solicitante y su cónyuge • Copia de RUC o licencia de funcionamiento (no indispensable) • Copia de autoavalúo de propiedad (PU y PH) • Copia último recibo de agua o luz cancelado de domicilio y negocio <p>Crédito Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estar asociado o pertenecer a un mercado • Copia de DNI del solicitante y su cónyuge • Copia del autoavalúo (HR y PU) o ficha registral o título de propiedad de COFOPRI 	<p>Independientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seis meses de funcionamiento • Copia de DNI del titular y su cónyuge • Copia de RUC o licencia de funcionamiento (no indispensable) • Copia del recibo de pago de servicios públicos • Copia del documento de casa y autoavalúo • Copia del contrato de alquiler <p>Dependientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doce meses de antigüedad laboral • Edad mínima de 18 años y máxima de 70 años 	<p>Comerciantes RUS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio con 12 meses de funcionamiento • Copia de DNI del solicitante y su cónyuge • Inscripción del RUC • Último recibo de pago de servicios públicos • Licencia de funcionamiento • Último pago a la SUNAT <p>Reg. General y Especial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio con al menos 24 meses de funcionamiento • Copia de DNI del solicitante y su cónyuge • Último recibo de pago de servicios públicos • Dos últimas declaraciones juradas del Impuesto a la Renta • Cuatro últimos pagos del Impuesto General a las Ventas • Licencia de funcionamiento

(sigue)

Mercado y gestión del microcrédito en el Perú

(continuación)

CMAC Huancayo	EDPYME Confianza	Financiera Solución	Mibanco	Banco del Trabajo
<p>Personal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia del DNI del solicitante y su cónyuge • Tres últimas boletas de pago • Copia legalizada del documento de propiedad o autoavalúo 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de propiedad del inmueble inscrito en Registros Públicos y autoavalúo <p>Personal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia del DNI del titular y su cónyuge • Tres últimas boletas de pago • Recibos de servicios públicos (último mes, cancelados) • Copia del documento de propiedad de la vivienda con autoavalúo original • Croquis de ubicación de vivienda y/o negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de último recibo de agua o luz cancelado de domicilio y negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de dos últimas boletas de pago • Copia de DNI del titular y su cónyuge • Copia de recibo de servicios públicos • Copia del autoavalúo y documento que certifique su propiedad 	<p>Dependientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antigüedad laboral: un año • Sueldo mínimo: S/. 350 • Fotocopia de DNI • Último recibo de pago de servicios públicos • Original de la última boleta de pago

Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo

3.2.6 Otras características de los créditos

A continuación se detallan las principales características —plazos, montos y tasas de interés— de los productos crediticios ofrecidos por las IMF en Huancayo.

En el caso de la CMAC, los créditos PYME tienen plazos desde 6 hasta 60 meses —hasta 24 para capital de trabajo y hasta 60 para activo fijo— y los montos mínimos van desde 500 hasta 350.000 nuevos soles (o sus equivalentes en dólares). Las tasas de interés efectivas anuales (TEA) fluctúan en el rango 49,4%-73,5% en nuevos soles y 24,6%-32,9% en dólares americanos, como se muestra en el cuadro 27.

Cuadro 27
Caja Municipal Huancayo

Producto	Plazos (meses)	Monto mínimo	Monto máximo	TEA (%) ^a
PYME	De 6 a 24 (capital trabajo)	Desde 500 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Hasta 350.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Nuevos soles: 49,4-73,5 Dólares americanos: 24,6-32,9
Agropecuario	De 6 a 12 (capital trabajo) De 6 a 60 (activo fijo)			
Automático	Hasta 6			
Libre amortización	Hasta 1,5			
Personales (directo)	n. d.			
Personales (CTS)	n. d.			
Personales (plazo fijo)	n. d.			
Administrativos	n. d.			
Prendario	De 14 a 90 días			

N. d.: no disponible.

^a De acuerdo con información de la Superintendencia de Banca y Seguros, las tasas de interés activas el 31 de diciembre de 2001 fueron 70,3% en nuevos soles y 32% en dólares americanos para créditos a la microempresa por menos de un año. Las tasas para créditos de consumo fueron 67,6% en nuevos soles y 28,2% en dólares americanos por un año. Éstas son tasas ponderadas.

Elaboración propia a partir de información obtenida de la CMAC Huancayo.

En la EDPYME Confianza el monto mínimo de un crédito es de 350 soles, y el monto máximo permitido por ley es de 140.000 soles (10% del patrimonio efectivo). Las tasas de interés en soles fluctúan en el mismo rango que en el caso de la CMAC. Por otra parte, los plazos para créditos de capital de trabajo son de hasta dos años, pero en promedio sólo van hasta 12 meses (cuadro 28).

Cuadro 28
EDPYME Confianza

Producto	Plazos (meses)	Monto mín.	Monto máx.	TEA (%)
Microempresa		Desde 350 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Hasta 140.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Nuevos soles: 49,4-73,5 Dólares americanos: 26,8-51,1
Agropecuario	Hasta 12 (capital de trabajo)			
PYME Credimpresa Paralelo Confianza Créditos comerciales	De 1 a 24			
Confianza Personal Personal Administrativo	De 1 a 24			
Mivivienda Hábitat Productivo	De 12 a 84			

Nota: las TEA varían según el monto y la puntualidad en el pago de los créditos previos. Así, para clientes con 0 días de mora por cuota y que tengan al menos un año como clientes, la tasa fluctúa entre 26,8% y 34,5%.

Elaboración propia a partir de información obtenida de la EDPYME Confianza.

En Financiera Solución los montos mínimos prestados son mayores que en el caso de la EDPYME Confianza y las tasas activas son también mayores. La mayoría de los créditos se otorgan en nuevos soles. Como se muestra en el cuadro 29, Solución ofrece un crédito para activos fijos bajo la modalidad llamada Equipa, que opera bajo convenio con establecimientos comerciales. No obstante, aparte de este producto, no hay otro que financie específicamente la adquisición de activos fijos.

En Mibanco se puede apreciar una mayor especificidad de los productos según su uso; todos ellos están orientados principalmente al sector comercial. Así, tenemos desde el financiamiento de capital de trabajo (Micapital), equipos —activos fijos— (Miequipo), hasta créditos personales (Mifacilidad) y para vivienda (Micasa). Debe señalarse que Mibanco también tiene una línea de crédito de Mivivienda, que está en etapa de implementación. Las tasas de interés fluctúan entre 45% y 90% en nuevos soles y 25% y 45% en dólares americanos. Los montos mínimos son de 300 nuevos soles —incluso menores que en el caso de la EDPYME Confianza— y los plazos para capital de trabajo son hasta 24 meses.

Cuadro 29
Financiera Solución

Producto	Plazos (meses)	Monto mín.	Monto máx.	TEA (%)
Crédito personal (<i>trabajadores dependientes</i>) • Línea de crédito dependiente • Descuento por planilla • Convenios con establecimientos • Mivivienda	Desde 6 hasta 36 (hasta 15 años en Mivivienda)	Desde 1.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Hasta 12.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Nuevos soles: 60,1-101,2
Créditos para microempresarios (<i>independientes</i>) • Línea de crédito independiente • Crecer • Equipa (activo fijo)	Desde 6 hasta 24 (capital de trabajo)	Desde 1.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos	Hasta 35.000 nuevos soles o su equivalente en dólares americanos (comerciantes)	Nuevos soles: 60,1-138,2

Nota: Incluye el seguro de desgravamen. No se cobran comisiones.

Elaboración propia a partir de información obtenida de la Financiera Solución.

Finalmente, en el Banco del Trabajo los créditos PYME, en sus dos modalidades, van desde montos de 500 nuevos soles y los personales desde 350 nuevos soles. Las tasas de interés se asemejan más a las cobradas por Solución. Estos altos costos del crédito permiten cubrir los altos costos operativos en que se ha incurrido al prestar.

3.2.7 Los plazos de aprobación

En todos los casos, el tiempo que demora la aprobación de los préstamos es de dos días, excepto en el caso de Financiera Solución, en la que puede tardar hasta tres días, de acuerdo con el jefe de la agencia de Huancayo; y, en el caso de Mibanco, nunca se demora más de cinco días.⁴⁹ Asimismo,

⁴⁹ Tanto las agencias de Mibanco como las de Financiera Solución y del Banco del Trabajo tienen límites a la autonomía en la aprobación de préstamos: 20.000 dólares americanos, 3.000 nuevos soles y 20.000 nuevos soles, respectivamente. Para montos mayores de estos límites, se necesita la aprobación de la sede principal en Lima, por lo cual, en estos casos, el plazo de aprobación debe ser mayor.

Cuadro 30
Mibanco

Producto	Plazos (meses)	Monto mín.	Monto máx.	TEA (%)
<i>Micapital:</i> Capital de trabajo	De 6 a 24	300 nuevos soles o 100 dólares americanos	Según evaluación	Nuevos soles: 50-90 dólares americanos: 30-45
<i>Miequipo:</i> Equipar negocio	De 3 a 36 (S/.) De 3 a 60 (US\$)	850 nuevos soles o 250 dólares americanos	Según evaluación	Nuevos soles: 45-70 dólares americanos: 25-40
<i>Milocal:</i> Compra, ampliación o remodelación	De 3 a 36 (S/.) De 3 a 60 (US\$)	850 nuevos soles o 250 dólares americanos	Según evaluación	
<i>Micasa:</i> Construir, terminar, remodelar vivienda	De 3 a 120	300 nuevos soles o 100 dólares americanos	Según evaluación (hasta 90% del inmueble)	
<i>Mifacilidad (Personal)</i>	Hasta 24	300 nuevos soles o 100 dólares americanos	Según evaluación	Nuevos soles: 45-90 dólares americanos: 30-45

Nota: La tasa de interés varía según el monto y la modalidad de crédito.

Elaboración propia a partir de información obtenida de Mibanco.

Cuadro 31
Banco del Trabajo

Producto	Plazos (meses)	Monto mín.	Monto máx.	TEA (%) ^a
Escalera Especial. PYME - <i>Régimen simplificado</i>	De 6 a 36	500 nuevos soles	25.000 nuevos soles	Nuevos soles 90-105,82
Comerciantes independientes- <i>Régimen general y especial</i>	De 6 a 36	n. d.	n. d.	n. d.
Personales para dependientes y jubilados	De 6 a 12	350 nuevos soles	n. d.	n. d.

^a Las comisiones están incluidas en la TEA. De acuerdo con información publicada por el *Boletín Semanal* del Banco Central de Reserva, las tasas efectivas anuales promedio eran de 57,9% en nuevos soles y de 21,8% en dólares americanos para préstamos de hasta un año. Estas tasas no incluyen comisiones fijas cobradas ni comisiones de verificación ni seguro de desgravamen.

Elaboración propia a partir de información obtenida del Banco del Trabajo.

los créditos agrícolas de la CMAC demoran en promedio una semana en aprobarse y desembolsarse; en el Banco del Trabajo, el Crédito Cumbre demora tres días en aprobarse.⁵⁰ Naturalmente, en el caso de créditos que requieran la constitución de garantías, este plazo puede ser un poco más largo. En este último caso, el desembolso también demora más. Estos plazos de aprobación relativamente reducidos son, al menos parcialmente, un reflejo de la creciente competencia en el mercado de créditos. Las entidades necesitan competir por tiempo de aprobación: si ésta demora mucho, el cliente preferirá otra IMF.

3.2.8 El seguimiento

En la mayoría de los casos en que los pagos son mensuales, no existe seguimiento preventivo; en el resto de casos, sí puede haber este seguimiento, pero normalmente no es tan riguroso. Se da frecuentemente en la forma de visitas “de pasada”, aprovechando otras visitas a potenciales clientes, y muchas veces toma la forma de sólo un saludo. El efecto parece ser lo importante: el solo hecho de ver a los analistas hace que los clientes sientan que la IMF se preocupa por la marcha de sus créditos luego de desembolsados. En los créditos agrícolas de la CMAC sí existe un seguimiento, ya que se realizan al menos dos visitas luego de los dos desembolsos, para verificar el uso del préstamo. Cabe indicar que para los préstamos agropecuarios de la CMAC, los analistas son profesionales de este campo, lo cual indica que se busca que el seguimiento otorgue luces sobre los riesgos técnicos de la actividad. Esto no fue así al principio, pero la experiencia con los créditos agropecuarios condujo a este cambio en el seguimiento de los créditos.

3.2.9 La recuperación

Cuando una cuota del crédito está vencida, los analistas de crédito se encargan de la recuperación en los casos de la EDPYME y la CMAC. En los bancos del Trabajo, Solución y Mibanco, una vez transcurrido determinado número de días del vencimiento de un crédito, éste pasa o bien al área legal dentro de la entidad misma —caso del Banco del Trabajo— o bien a una

50 Éste es un crédito personal por un monto máximo de 7.000 dólares americanos, que requiere un sueldo neto mínimo de 700 dólares y otros requisitos sencillos de cumplir —antigüedad laboral de un año, original de última boleta de pago y las clásicas copias de DNI y de recibos de pago de servicios públicos—.

empresa cobradora externa —caso de Mibanco y Financiera Solución—. En el Banco del Trabajo, además del área legal, la responsabilidad de cobrar el crédito vencido puede pasar a una empresa externa.

En Mibanco, los analistas visitan y presionan al cliente y, si tiene aval, se presiona a este último. Cuando se observa que no hay posibilidades de llegar a un acuerdo de pago —esto es, no hay voluntad de pago— se pasa al área legal, que es un estudio de abogados externo, con el pagaré, para que este equipo se encargue del cobro. Normalmente, esto debe suceder dentro de los 70 días posteriores al vencimiento. En la CMAC, transcurridos ocho días del atraso, se protesta el pagaré. En el Banco del Trabajo, recién a los 20 días se protesta un pagaré. Esta mayor flexibilidad puede ser un atractivo para los clientes, pero a la larga contribuye al deterioro de la cultura de pago.

Mibanco es el único caso en el que no existen refinanciamientos, de tal manera que la cartera atrasada representa la cartera en riesgo. En la CMAC y la EDPYME Confianza, los refinanciamientos se otorgan en función de dos factores: que el retraso haya sido generado por un factor exógeno al cliente y que haya posibilidades de recuperación con el nuevo plan de pagos. Además, es usual que el cliente pague una parte de su deuda antes de que sea refinanciada.

En el siguiente recuadro se presentan de manera sucinta algunas características esenciales del Crédito Efectivo Negocios, la modalidad más cercana a los créditos para las PYME ofrecida por el Banco de Crédito del Perú, para que sirva de punto de comparación con lo observado en el caso de las IMF.

Recuadro 1 El Crédito Efectivo Negocios del Banco de Crédito del Perú

Este producto —lanzado hace más dos años en Huancayo— está dirigido a la mediana empresa y otorga créditos tanto para activos fijos como para capital de trabajo. Atiende a las provincias de Jauja, Concepción y Huancavelica. En el primer caso, se financia sólo a clientes con experiencia crediticia con el banco mayor de un año y por el valor de 70% del bien como máximo. El cliente debe tener una cuenta corriente o una cuenta de ahorros en la entidad bancaria.

Los requisitos formales son los siguientes: los tres últimos pagos de IGV/RUS/REIR, copia de licencia de funcionamiento, copia de ficha de inscripción en el RUC, flujo de caja proyectado a 12 meses, declaración

jurada de autoavalúo —en caso de poseer vivienda o local propio—, balance de situación no mayor de tres meses, proforma de venta emitida por el establecimiento en caso de solicitar préstamo para activo fijo, además de las copias de los documentos personales del titular y su cónyuge. Los créditos mayores de 10.000 dólares deben estar respaldados por una garantía inmobiliaria o líquida; hasta ese monto sólo se exige la copia del autoavalúo. Además, el solicitante debe tener un fiador solidario. La aprobación de los préstamos se realiza en Huancayo.

Los desembolsos se realizan en la cuenta corriente o de ahorros del cliente y tardan como máximo tres días hábiles —la evaluación no tarda más de tres días—. Existe la posibilidad de realizar prepagos sin penalidad. Los pagos se hacen en cuotas iguales, con una periodicidad mensual.

Estos créditos no están sujetos a seguimiento preventivo; sólo hay visitas ocasionales. El área de cobranzas se encarga de los eventuales atrasos desde el primer día; pasados 15 días de incumplimiento, una empresa cobradora externa se hace cargo de la recuperación.

Además de los requisitos señalados, el solicitante debe ser cliente del Banco de Crédito y, lo que es más importante, debe tener ventas anuales por un valor de al menos 300.000 dólares y un saldo neto de flujo de caja mayor o igual a 300 dólares americanos mensuales. Asimismo, su edad debe estar entre 20 y 65 años, y el cliente debe ser una persona jurídica debidamente constituida o una “persona natural de negocio”, con experiencia mínima de un año, según conste en su registro de RUC. Las condiciones generales de los créditos se muestran en el cuadro siguiente.

Producto	Mínimo (US\$)	Máximo (US\$)	Plazo (meses)	TEA (%)
Capital de trabajo	2.000	20.000	Hasta 12	Hasta S/. 55 y US\$ 45
Activo fijo	5.000	30.000	Hasta 36	Hasta S/. 50 y US\$ 45

La cartera de clientes en este producto suma 150 personas naturales y 70 personas jurídicas, con un monto total colocado de 1,38 millones de dólares americanos. El crédito promedio es de 6,3 miles de dólares americanos.

3.3 Las tecnologías semiformales

3.3.1 Las ONG y la cooperativa

Antes de iniciar esta sección, debe señalarse que, en los casos de GCOD y Prisma, la revisión se realizará sobre la metodología de los bancos vecinales y comunales —en los que existe un especial interés por brindar créditos a las mujeres, aun cuando se admite un número muy reducido de varones—, respectivamente. De esta manera, para el caso de los créditos mismos, se revisarán las experiencias de IDESI Huancayo y CENTROCOOP.

En el caso de las ONG, los requisitos documentales son similares a los establecidos por las IMF formales, en especial en el caso de los créditos otorgados a comerciantes formales por IDESI (véase el cuadro 32). En GCOD y Prisma, estos requisitos son aún más sencillos, en particular en el caso de los bancos vecinales y comunales, respectivamente. Por otro lado, los créditos otorgados por CENTROCOOP son de la modalidad de descuentos por planilla, para lo cual la cooperativa firma el convenio respectivo con las instituciones (no hay convenios individuales). Los requisitos consisten en que los trabajadores sean contratados y que aporten una cuota de inscripción de 10 nuevos soles y realicen aportes mensuales mínimos por la misma cantidad. No existe restricción en cuanto al rubro de la actividad, pero el socio debe aportar al menos tres meses para acceder a un préstamo, además de contar con avales de otros socios. Dado que los créditos obtenidos están en función de los aportes (en una relación de tres a uno),⁵¹ la tendencia es a aportar montos mayores que el mínimo exigido. Los aportes promedio están en 20 nuevos soles.

51 Actualmente, el aporte máximo registrado es de 1.500 nuevos soles, por lo que el préstamo máximo sería de 4.500 nuevos soles.

Cuadro 32
Requisitos exigidos por las ONG según producto

IDESI	GCOD	Prisma
<p>Comercios formales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio con al menos seis meses de funcionamiento • Copia del DNI del titular y del cónyuge • Copia del recibo de servicios públicos • Copia de licencia de funcionamiento • Copia de la ficha RUC • Copia de los dos últimos pagos a la SUNAT • Copia legalizada del título de propiedad de la casa y el último autoavalúo • Croquis de ubicación del negocio y la vivienda <p>Comercios informales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio con al menos seis meses de funcionamiento • Copia del DNI del titular y del cónyuge • Copia del recibo de servicios públicos • Copia legalizada del título de propiedad de la casa y el último autoavalúo • Croquis de ubicación del negocio y la vivienda 	<p>Requisitos generales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio con al menos 12 meses de funcionamiento • Copia del DNI del titular y el cónyuge • Copia del recibo de servicios públicos • Copia de licencia de funcionamiento • Copia de la ficha RUC • Copia de tres últimos pagos a la SUNAT • Copia del título de propiedad o autoavalúo 	<p>Grupo solidario</p> <ul style="list-style-type: none"> • De tres a cinco personas • Negocio con al menos seis meses de funcionamiento • Copia del DNI del titular y el cónyuge • Copia del recibo de servicios públicos • Copia legalizada del título o autoavalúo • Croquis de ubicación del negocio y de la vivienda <p>ACPD (bancos comunales)</p> <ul style="list-style-type: none"> • De 15 a 20 personas • Copia del DNI del titular y el cónyuge • Copia del recibo de servicios públicos • Copia legalizada del título de propiedad o autoavalúo • Croquis de ubicación del negocio y la vivienda

Además de los requisitos mencionados, la evaluación para ser sujeto de crédito se realiza en La Oroya, donde se da el visto bueno para la aprobación de los préstamos. Este proceso demora aproximadamente 15 días. No se tiene información acerca de la rigurosidad de la evaluación, pero dado que se trata de descuento por planilla, no debe de ser muy complicada.

En el recuadro 2 se resumen los procedimientos aplicados por IDESI Huancayo, y en los recuadros 3 y 4, los correspondientes a GCOD y a Prisma.

Recuadro 2 Procedimientos crediticios empleados por IDESI Huancayo

Los procedimientos aplicados por IDESI son similares a los de las IMF regionales. Los clientes no tienen que ser necesariamente formales —IDESI Huancayo busca ser la opción al financiamiento de los prestamistas informales—. Lo que sí es indispensable es acreditar la existencia de un negocio que opere como mínimo desde un año antes de la solicitud (seis meses en casos excepcionales). También se realiza una verificación en INFOCORP.

El analista visita el negocio para recoger información que incluye tanto datos económicos como financieros —inventarios, ventas, inversiones, activo fijo, pasivos, etcétera— y evalúa la unidad familiar. Esta información es verificada a través de cruces de información con diferentes repreguntas —orientadas, por ejemplo, a verificar su grado de conocimiento de la actividad— y con información obtenida de los vecinos. Dada la informalidad de las relaciones, se exige que los contratos de crédito sean firmados por el titular y su cónyuge.

Por otro lado, no en todos los casos se exige garante. Por ejemplo, para un préstamo de un monto mayor de 2.000 nuevos soles, sí se exige una casa propia. Para un préstamo de 2.000 nuevos soles, puede aceptarse la solicitud de un cliente que viva en casa alquilada y tenga un negocio de seis meses de funcionamiento, pero con la condición de que presente un garante. Para los clientes que soliciten montos a partir de 7.000 nuevos soles, se requiere inscribir una hipoteca, cuyo valor se establece en 50% del valor comercial del bien. En estos casos, se abre una línea de crédito por escritura pública, para reducir los costos y dejar abierta la posibilidad de nuevos préstamos. Alrededor de 20% de la cartera está respaldado por garantías reales. En estos casos, el desembolso tarda de 10 a 12 días —la evaluación se puede realizar en tres días—. Una de las condiciones que debe verificarse para aprobar un crédito es que la cuota no sea mayor de 80% del excedente familiar neto.

La aprobación del crédito demora dos días en promedio —excepcionalmente, puede tardar tres días—. Un représtamo se aprueba en 24 horas. Las cuotas de pago son, en la mayoría de los casos, mensuales; en el caso de los préstamos a los mercados de abasto, los pagos son semanales. Todos los clientes firman un pagaré y reciben un cronograma de pagos.

El seguimiento es básicamente correctivo —en caso de atraso— y no preventivo —hay pocas visitas durante el plazo del préstamo—. Vencido el pagaré, al segundo día se debería visitar al cliente. Al tercer día, se le envía una nota recordatoria que dice “Le damos 24 horas para acercarse a cancelar”. Al octavo día, se le envía una notificación. El día 21 se le manda otra notificación y el gerente visita al moroso. El día 30 se manda una carta prejudicial y el asesor legal visita al moroso. Se protesta sólo cuando se decide que haya una cobranza judicial. IDESI Huancayo reporta su cartera atrasada a INFOCORP.

Normalmente, no se realizan procesos judiciales porque cargarían muchos costos a los clientes con montos pequeños —dados los reducidos montos promedio de préstamos—. No obstante, ahora este tipo de procesos se están realizando con más frecuencia porque la entidad se ha dado cuenta de que es una mala señal no hacerlo: se alienta el incumplimiento. La entidad está siendo más severa, debido al aumento de la mora, que en Huancayo se sitúa alrededor de 14% (véase el cuadro 23, sección 2.3.1). Finalmente, los casos de refinanciamiento —que se dan sólo en la forma de ampliación de plazos— se producen únicamente si el préstamo todavía puede ser recuperable —para ello, el cliente debe pagar algo de la deuda— y si el cliente muestra voluntad de honrar su compromiso. Además, el atraso debe ser causado exclusivamente por problemas exógenos. Ya no se refinancia al cliente moroso cuya deuda vencida tiene más de 30 días.

Los costos. En CENTROCOOP, la tasa de interés compensatorio es de 42,6% anual en nuevos soles al rebatir para cualquier monto prestado. El plazo de pago puede ser de hasta 12 meses. No se hacen préstamos en dólares.

En el caso de IDESI, la tasa de interés compensatorio en nuevos soles es al rebatir y fluctúa entre 56,4% y 79,6%, en función del número de préstamo y de las garantías ofrecidas.⁵² Además, se cobra una comisión que va entre el 1% y 2% hasta el 5% —en función de los costos operativos—. Este último es el caso de los mercados —pagos semanales, cheques semanales—. No existe el seguro de desgravamen.

52 No es usual dar créditos en dólares americanos, pero actualmente la entidad los tiene, porque en algún momento contó con fondos en esa moneda y se quería evitar el “des-calce”. La tasa va desde 18,2% hasta 19,6% anual.

En GCOD, la tasa de interés en nuevos soles gira alrededor de 64% anual. Finalmente, en Prisma, la tasa de interés anual cobrada al banco comunal es de 60,1% y fluctúa entre 13% y 80% sobre los fondos propios de cada banco.

Los planes. No se aprecia en las ONG una perspectiva clara en cuanto al desarrollo de nuevos productos o a su expansión a nuevos mercados. Los planes varían de acuerdo con la realidad y las limitaciones que cada una de ellas enfrenta.

IDESI Huancayo tiene en perspectiva, en el mediano o largo plazo, el retiro paulatino de la actividad crediticia y la concentración en sus actividades de capacitación empresarial, cuando la EDPYME Proempresa abra una oficina en Huancayo. Para este año, su meta es registrar un crecimiento de tres veces la cartera con la captación de nuevos fondos, además de seguir ofreciendo servicios de desarrollo empresarial.

GCOD tiene problemas para incrementar el financiamiento de sus operaciones, dado que algunas fuentes exigen el crecimiento del patrimonio para aumentar los recursos prestados (es el caso de PROMUC). La reticencia del directorio al ingreso de nuevos asociados contribuye a acentuar este problema. Por el momento, sólo se está rotando el capital.

Prisma, una ONG de gran escala en el Perú, no tiene los problemas de financiamiento de las otras dos ONG, pero en los últimos meses ha registrado un aumento en su cartera en mora en varias agencias. Esto lleva a la entidad a preocuparse por consolidar su cartera y por las instancias administrativas, en especial en lo que respecta al control interno.

Recuadro 3 La metodología de los bancos vecinales de GCOD

Esta modalidad tiene características particulares que distinguen a GCOD de la forma como operan los bancos comunales (del tipo Foundation for International Community Assistance-FINCA o Prisma): sólo se orientan al sector urbano; cobran una menor tasa de interés que los bancos comunales, a fin de contribuir a la capitalización. En el marco anterior, los ajustes importantes a la manera convencional de operar están orientados a dotar al banco vecinal —grupo de 22 a 30 personas, 3 de las cuales pueden ser varones— de un pequeño soporte para sus gastos operativos y eventualmente para cubrir índices reducidos de morosidad del banco en referencia.

Como parte de sus resultados, la rotación es mucho menor en GCOD; existen normas restrictivas de ingresos para las socias; no se cobra a los bancos por las asesorías en sus reuniones; los analistas no tienen una cartera asignada, lo que reduce la posibilidad de fraude.

El tiempo de demora en la aprobación de los préstamos en el caso de nuevos bancos toma de 10 a 15 días, mientras que en el caso de bancos ya incorporados al sistema, el plazo es de un día. Respecto al racionamiento, los montos de graduación del sistema son estrictos y no se han modificado.

GCOD aplica 4% mensual al rebatir al banco vecinal, mientras que éste aplica el mismo 4% a las socias del banco, pero como tasa *flat*, lo cual, según el director de la ONG, equivale a una tasa al rebatir de 8%. El costo incluye también una comisión de 2% al desembolso de cada crédito (cada cuatro meses), mediante cheque (órdenes de pago de la CMAC Huancayo). También se exige la presentación de documentos que acrediten tener propiedades inmuebles. Todos los clientes tienen un seguro de sepelio.

En Huancayo, GCOD atiende a 1.974 clientes, con una cartera total de 465.500 dólares americanos, que incluye a los bancos vecinales. La rotación del capital se hace aproximadamente cada cuatro meses —tres veces al año—. El préstamo otorgado al banco es por 12 meses, pero GCOD trata de otorgar más dinero a los bancos a partir del cuarto mes para que los cobros por intereses no sean muy bajos. Los préstamos se inician con montos equivalentes a 80 dólares americanos y alcanzan un máximo de 600 dólares americanos, pero en mayo de 2002 eran muy pocos los clientes que tenían montos cercanos al límite superior. El repago es mensual, en cuotas constantes, que incluyen capital más intereses. Como política de GCOD, luego de un año de formado el banco, se prefiere que se reparta el dinero acumulado, y que luego, si las socias lo desean, abran otro banco vecinal. Las socias pueden solicitar un crédito “extraordinario” al GCOD con el aval del banco. Si ellas no pagan, se le cobra al banco.

El seguimiento es más frecuente que el que se hace a las otras carteras de GCOD (PYME y grupos solidarios), al momento de la renovación cuatrimestral de los créditos. La asistencia técnica es contratada por los bancos vecinales directamente con el CEPROEM, que es parte del GCOD. Esta asesoría cuesta 10 soles —5 salen de los bolsillos de las socias y 5 de los ahorros del banco—. Por ejemplo, las socias actualmente están recibiendo cursos de Internet. No existe publicidad para los bancos. La demanda supera largamente los recursos disponibles de GCOD; de ahí que la entidad pueda aplicar requisitos exigentes a sus socias.

Recuadro 4

La metodología de los bancos comunales de Prisma

Antes de 1998 Prisma era poco exigente con los requisitos. Sólo se pedía a las solicitantes el DNI para darle el préstamo. Ahora, la entidad es más exigente en los expedientes. Requiere el DNI de ambos cónyuges, documentos legalizados de las propiedades y acreditación de residencia propia asentada en el lugar donde se solicita el préstamo. En caso de no tener vivienda, las solicitantes deben presentar un aval. Los bancos están concentrados en zonas rurales.

Existe una ficha de evaluación económica de los potenciales clientes. Cada banco comunal —o ACPD— tiene entre 15 y 25 miembros, y es requisito indispensable la existencia de una relación de vecindad entre las socias. Se permite un máximo de dos familiares por ACPD. En las charlas de información, se busca promover el ahorro.

Luego de presentado el grupo, se revisa la situación de las solicitantes en INFOCORP y se visita a las integrantes. Se elige a la junta directiva y, una vez aprobado el banco y firmados los pagarés y el contrato, el dinero se entrega a la presidenta de la junta y a la tesorera. Ellas lo distribuyen a las demás socias. Este proceso toma un total de cuatro reuniones. Los montos van desde 300 hasta 2.500 nuevos soles por socia. El desembolso se realiza alrededor de 15 días después de la presentación de la solicitud. Las reuniones de las socias son quincenales y el ciclo es de seis meses.

La tasa de interés nominal cobrada a los bancos asciende a 60% anual. A la vez, Prisma recomienda que los préstamos de los bancos a las socias se den a 79,6% anual (5% mensual), pero en la práctica esa tasa oscila entre 12,7% y 79,6%. Existen ahorros voluntarios. Además, los bancos pueden prestar a no socias.

En casos de incumplimiento del pago, hay dos opciones. La socia puede prestarse de las demás integrantes (cuenta interna), pero deja en prenda un bien a la ACPD, y pide otro préstamo. Si no paga, la ACPD toma el bien como pago. La otra opción, si la cuenta interna no cubre su deuda, es dejar los bienes en prenda a favor de Prisma.

En general, si un cliente no quiere pagar, se la presiona psicológicamente (todos los sábados). Se la visita, se le envían notificaciones judiciales. Pero los procesos judiciales se inician teniendo en cuenta los montos de las deudas: si estos últimos son muy bajos, no se siguen.

3.3.2 Las casas comerciales

Las casas comerciales compiten entre ellas, aunque tratan, en la medida de lo posible, de segmentar sus mercados de acuerdo con los niveles de ingresos o por ubicación espacial. Por ejemplo, Inversiones Comerciales Río Grande trata de concentrarse en el segmento de pobladores rurales y comerciantes minoristas de bajos ingresos del mercado de Huancayo, dado que estos últimos acuden a realizar transacciones con otros minoristas en dicho mercado. No obstante, no existe evidencia de competencia con las entidades formales, ni siquiera con las IMF. Más bien, se aprecia cierta articulación o complementariedad con estas instituciones en la medida en que varias casas comerciales son, a la vez, clientes de las instituciones financieras.

Las siete principales tiendas comerciales —EFE, Carsa, La Curacao, Representaciones Generales Huancayo, Ivcor SRL, Importaciones Electra y Comercial Arauco— están ubicadas en el centro mismo de Huancayo, muy cerca una de la otra, y tienen mayores ventajas debido a su escala respecto a Inversiones Comerciales Río Grande.

Como era de esperarse, los procedimientos empleados en las ventas al crédito son sencillos en las casas comerciales estudiadas. En estos casos, es usual tener criterios simples de selección de clientes, como ser un cliente conocido que ha realizado varias compras al contado o ser avalado por un prestatario con buen historial de pago. De esta manera, se intenta reducir el riesgo crediticio. A continuación se resumen los procedimientos aplicados por Inversiones Río Grande y Almacén Mantaro.

a. Inversiones Comerciales Río Grande SRL

Ésta es una empresa especializada en la venta de bicicletas, artefactos de audio, video, electrodomésticos, línea blanca y algunos muebles. Tiene un sistema crediticio simple pero claro. Inversiones Comerciales Río Grande otorga créditos previa evaluación de la capacidad de pago: los ingresos de los clientes —boletas de pagos, entre otros— y la evaluación de la voluntad de pago mediante referencias, avales y créditos anteriores con pagos oportunos.

Aun cuando Inversiones Comerciales Río Grande tiene una cartera de ventas al crédito, le da más importancia a las ventas al contado y la promoción que realiza es sobre estas ventas y no sobre las primeras. Grosso modo, el procedimiento crediticio es como sigue: el cliente se interesa por un producto; se le da una proforma; se le pide su DNI; algún documento que certifique ingresos, recibos de luz y agua, teléfono (si tiene); y, por último, el

cliente debe acreditar casa propia en la ciudad —si no tiene, se le pide un aval—. Con esta información, los vendedores realizan la verificación del domicilio. Además de esto, se confirma cuál es su estado en la central de riesgos privada CERTICOM. Un solicitante que no está en la categoría “normal” o tiene letras protestadas no puede recibir bienes al crédito. Otro requisito, aplicable a los clientes rurales, es que deben presentar un aval que resida en la ciudad, con copia de título de propiedad. El plazo de aprobación del crédito es de dos días como máximo, y normalmente se realiza en un día.

Una vez decidido el otorgamiento del crédito, el comprador-cliente recibe el bien y firma la letra respectiva. Hasta la fecha no se firma un contrato en el caso de las ventas al crédito, pero esto se encuentra dentro de los planes de la casa comercial.

Por política práctica de la gerencia, las ventas al crédito se realizan generalmente a los clientes antiguos; de no ser éste el caso, los créditos tienen mayor probabilidad de ser aceptados cuando un cliente antiguo los avala. De esta manera, se traslada parte del riesgo al cliente antiguo. Si se percibe a primera impresión un riesgo excesivo, se deniega el crédito. Además, todas estas ventas están condicionadas al pago de una cuota inicial equivalente a 25% del valor de lista del bien. El resto se distribuye en cuotas mensuales y el cliente debe firmar letras por el valor de ellas. El cálculo de la tasa de interés es simple: se aplica un margen de 25% sobre el precio de lista y luego el 4% —interés simple— por cada mes de plazo. Si alguien paga antes de tiempo, se hace el recálculo de los intereses. La TEA es de aproximadamente 90%.

No existe seguimiento de los clientes. Solo del tipo “correctivo”. En cuanto a la recuperación, si alguien incumple el pago de una cuota, a la semana del vencimiento del plazo recibe la visita el cobrador. Si el atraso continúa hasta los 15 días, lo visita el cobrador. A los 21 días se le amenaza con quitarle el artefacto y protestar la letra. No obstante, hasta la fecha no se protestan letras. El mecanismo de coerción es “Si no pagas, te quitamos el artefacto” y, en alguna medida, parece funcionar.

El fondeo. Las fuentes de fondos de las operaciones de la casa comercial provienen de entidades financieras —EDPYME Confianza y Banco Continental— en una proporción cercana a 40%; proveedores, entre 20% y 30%; y capital propio, 30%. La condición de los créditos de los proveedores es una carta fianza con Mabe Perú —interés de 3% a 40 días—. En el resto, no hay cobro de intereses; sólo se cobran pequeños portes de 3 a 4 dólares hasta los 30 días.

Los planes. Inversiones Río Grande intenta posicionarse mejor en la línea de electrodomésticos. No obstante, esto no implica necesariamente la

expansión de sus ventas al crédito, ya que el objetivo es aumentar las ventas al contado. Asimismo, esta empresa busca orientar sus esfuerzos hacia el sector turismo, para lo cual utilizará la infraestructura hotelera con la que cuenta.

b. Almacén Mantaro SRL

Esta casa comercial, dedicada a la venta de insumos para el calzado, tiene un tamaño mucho más reducido que el de Inversiones Generales Río Grande y en los últimos meses ha reducido al mínimo sus ventas al crédito debido a que tuvo una pérdida de 50.000 nuevos soles en préstamos no pagados. En ese entonces, algunos de sus clientes firmaban letras, pero no se protestó ninguna ni se efectuó ninguna acción de cobranza a los clientes morosos.

Nuevamente, en sus épocas de prestamista, tenían prioridad para la entidad los clientes antiguos, ya fuera como compradores al contado o al crédito.

Estos procedimientos son parecidos a los aplicados por la Casa Agropecuaria Virgen de Yauca SRL, según información obtenida de terceras fuentes. Almacén Mantaro SRL sólo vende insumos agrícolas al crédito a clientes antiguos que han estado comprando al contado regularmente por un período determinado —la confianza es un factor importante en este tipo de préstamos—. Los montos prestados son reducidos y se usa información de terceros para asegurarse de que el solicitante sea un agricultor y de que su escala es importante. Además, la entidad solicita acreditar la posesión de propiedades inmuebles —documentos de vivienda, terrenos y vehículos o maquinaria, en caso de poseerlas—.

Los planes. Dada la pequeña escala de actividades de esta empresa y ante el creciente aumento de la competencia, el dueño no tiene un horizonte de planificación que vaya más allá de la subsistencia. De ahí que la expansión a otros mercados es vista como algo irreal. La competencia de los vendedores informales, ubicados al costado de la tienda, es demasiado fuerte como para pensar en planes de expansión.

4. LAS TECNOLOGÍAS DE CAPTACIÓN DE DEPÓSITOS: UN RESUMEN

En el caso de la captación de depósitos, los procedimientos son aún más parecidos entre las diferentes instituciones. Todas las entidades formales, que son las únicas autorizadas para captar depósitos del público, tienden a la simplificación extrema de los requisitos para abrir cuentas de depósito

—en cualquiera de sus modalidades—. El trámite es inmediato y sólo se requiere la presentación del DNI del titular y una fotocopia del mismo. Como ya se indicó en la sección 2, Solución no está captando depósitos en Huancayo, por lo cual no se analizará este caso.

Pese a las similitudes observadas, es posible encontrar ciertas diferencias en lo que se refiere a las estrategias de comunicación o de propaganda, que son muy importantes para las captaciones. Las entidades locales tienen mayor libertad para montar estrategias publicitarias de acuerdo con el ámbito en el que operan, mientras que las entidades nacionales por lo general usan las campañas ofrecidas a nivel nacional. Aquí reside, a nuestro entender, uno de los factores que explica el éxito de la CMAC Huancayo en la captación de depósitos del público.

En esta caja destaca la experiencia de captación masiva de depósitos a través de la campaña Multiahorro, que tuvo como objetivo el aumento en la participación en el mercado de captaciones de depósitos, potenciada por una importante campaña publicitaria que pretendía proyectar la imagen de solidez, confianza y solvencia de la entidad. Los sorteos realizados en el marco de esta campaña han sido atractivos —casas, autos, computadoras, electrodomésticos—. Además, se entregan regalos al momento de la apertura de las cuentas. Como ya se señaló en la sección 2, esta caja aumentó su participación en el mercado de captaciones de Huancayo en un porcentaje importante —de 2,8% en 1999 a 13,3% en 2001— y es la entidad líder entre las IMF que operan en la provincia.

Los productos de depósitos ofrecidos por la CMAC Huancayo son de dos tipos: de ahorros y a plazo fijo. En el segundo grupo hay variantes interesantes, con tasas de interés variables en función del monto, el plazo y el tipo de depósito. En cualquiera de los casos, los intereses pagados superan el 10% anual en nuevos soles y el 5,25% anual en dólares (véase el cuadro 33).

Por otro lado, los productos de depósitos ofrecidos por el Banco del Trabajo no son tan variados ni rentables para los ahorristas como los de la CMAC, ni en la modalidad de ahorros ni en los depósitos a plazo (cuadro 34). Sin embargo, estas tasas son más altas que las ofrecidas por la banca comercial.⁵³ Al menos en la oficina de Huancayo, las captaciones del Banco del Trabajo no son tan importantes como para respaldar el crecimiento de su

⁵³ El 31 de diciembre de 2001 las tasas pasivas efectivas anuales para el sistema bancario eran de 5,1% en nuevos soles y 2,2% en dólares americanos, de acuerdo con información publicada por el Banco Central de Reserva (*Boletín Semanal* 14, 12 de abril de 2002).

Cuadro 33

Productos de depósitos ofrecidos por la CMAC Huancayo

Producto	Características	Plazos	TEA (%)
<i>Libreta de ahorro</i>	Montos desde 20 nuevos soles	-	12% en nuevos soles y 5,75% en dólares americanos (con ordenes de pago: 8% y 5%)
A plazo			
<i>Rendimax^a</i>	Se obsequian premios en forma inmediata por cada depósito a plazo efectuado por una persona natural	Desde 120 días (180, 270, 360, 540 y 720)	Desde 10% (a 120 días) hasta 18% (a 540 días) en nuevos soles y desde 5,25% hasta 7% en dólares americanos
<i>Ahorro Cash</i>	Pago adelantado de intereses, para depósitos a plazo de 90 días o más	Desde 90 días (90, 180, 270, 360, 540 y 720)	Desde 16% en nuevos soles y 6,5% en dólares americanos (90 días) hasta 26% en nuevos soles y 10% en dólares americanos (720 días)
<i>Plus Ahorro^b</i>	Tasa de interés preferencial para montos iguales o mayores de 15.000 nuevos soles y 15.000 dólares americanos	Desde 90 días (90, 180, 270, 360, 540 y 720)	Desde 15% hasta 25% en nuevos soles y desde 6,5% hasta 9,5% en dólares americanos (para montos entre 15.000 y 25.000 nuevos soles y en el mismo rango en dólares americanos)

^a La tasa de interés es menor que la tasa normal, lo que hace que el costo del objeto sea cubierto por la diferencia de tasa.

^b Por cada 500 nuevos soles ó 500 dólares americanos, el cliente tiene una opción en los sorteos. Elaboración propia a partir de información obtenida de la CMAC Huancayo.

cartera de colocaciones —la razón depósitos entre colocaciones brutas en diciembre de 2001 era de 0,29—, a diferencia de la CMAC, en la que dicha razón fue de 0,78. Este resultado refleja el hecho de que el Banco del Trabajo está más orientado a captar ahorros de CTS en Huancayo.

Por otro lado, a diferencia de los bancos comerciales, en las cuatro IMF analizadas existe una tendencia generalizada a la reducción de los montos mínimos de apertura de cuentas —en especial para las de ahorro simple—. En el caso de Mibanco y el Banco del Trabajo, por ejemplo, con 50 nuevos soles se abre una cuenta y en la CMAC el monto mínimo es 20 nuevos soles,

Cuadro 34

Características de los productos de depósitos del Banco del Trabajo

Productos	Características	Plazos	TEA (%)
<i>Libreta de ahorros</i>	Persona natural: monto mínimo de 50 nuevos soles ó 20 dólares americanos Persona jurídica: montos desde 500 nuevos soles ó 200 dólares americanos	-	<i>Nuevos soles:</i> Persona natural: 5 Persona jurídica: 2,5 <i>Dólares:</i> Persona natural: 3 Persona jurídica: 2
Plazo fijo <i>Renta periódica</i> (cobro mensual de interés) <i>Renta fija</i> (capitaliza intereses)	Monto mínimo de 500 nuevos soles ó 200 dólares americanos Tasas crecientes en función del monto	Desde 30 días	Hasta 10% en nuevos soles y 3,5% en dólares americanos
CTS	El cliente puede retirar, con cargo a sus depósitos e intereses acumulados, hasta 50% del monto acumulado	-	10% en nuevos soles y 4,25% en dólares americanos

Elaboración propia a partir de información obtenida del Banco del Trabajo.

mientras que en los bancos de Crédito y Wiese se necesitan al menos 500 nuevos soles para un mismo tipo de depósito. Además, en estos dos últimos casos, los costos de mantenimiento son tan altos que para cuentas de 1.000 nuevos soles, por ejemplo, los intereses ganados no compensan los costos de mantenimiento.⁵⁴ Por el contrario, en las IMF analizadas no existen cobros de comisiones de mantenimiento en ninguna modalidad de depósito.

Finalmente, en el caso de Mibanco, las captaciones de ahorros se realizan principalmente a través de sus propios clientes. Los productos de ahorro ofrecidos son los mismos que en las demás agencias: ahorro simple y a plazo fijo (cuadro 35). En Huancayo, Mibanco tiene ínfimo nivel de captaciones respecto a los demás intermediarios, como ya se indicó en la sección 2.

⁵⁴ Por ejemplo, la cuenta Costo Cero del Banco de Crédito no cobra mantenimiento para saldos promedio mensual de 1.000 soles y sólo se pueden hacer tres transacciones (una en ventanilla y dos en cajeros) sin costo, si el saldo promedio mensual es mayor de 3.500 nuevos soles.

Cuadro 35
Características de los productos de depósitos de Mibanco

Productos	Características	Plazos	TEA ^a
<i>Miahorro</i>	Monto mínimo de 50 nuevos soles ó 15 dólares americanos	Indefinido	S/.: 11% US\$: 4%
<i>Mijunta ahorro</i> (asociaciones, clubes, juntas vecinales)	Monto mínimo de 50 nuevos soles ó 15 dólares americanos	Indefinido	S/.: 11% US\$: 4%
<i>Miganancia</i> (plazo fijo)	Sin límites	Desde 30 hasta más de 360 días	S/.: 14% ^b US\$: 6,5%

^a Tasas máximas.

^b Se aplican para depósitos por encima de los 20.000 nuevos soles y a más de un año. Las tasas a 180 días son similares a las de la cuenta de ahorros.

Elaboración propia a partir de información obtenida de Mibanco.

Una ventaja de las IMF que pueden captar depósitos del público respecto a la EDPYME es que el hecho de que tener una cuenta de ahorros facilita la obtención de un crédito, ya que puede servir como garantía. No obstante, al menos en el caso de la CMAC, los clientes normalmente son distintos: existe una baja proporción de ahorristas que son prestatarios. Distinta es la situación de Mibanco, pero hay que tener en cuenta que los ahorros son muy pequeños, y la prioridad de la oficina se ha puesto en las colocaciones antes que en las captaciones. Esta situación puede cambiar en la medida en que se dé mayor énfasis a las captaciones en segmentos que no necesariamente sean clientes de la institución.

Sintetizando lo examinado en esta sección, resulta claro que en el caso de las captaciones de depósitos hay pequeñas variaciones de un mismo producto; a diferencia de las colocaciones, en las que pueden existir muchas más variantes. Por otro lado, como se examinó en la sección 2, el crecimiento de las captaciones de las entidades microfinancieras en los últimos dos años se explica esencialmente por el aumento de las captaciones de la CMAC, en un contexto en que los cuatro bancos comerciales presentes en Huancayo han reducido sus depósitos del público, aunque aún mantienen 85% del mercado.

Como se puede deducir de la información presentada en los cuadros 33-35, las condiciones de los depósitos de las IMF abren la posibilidad de apertura de montos relativamente reducidos (microdepósitos), especialmen-

te en el caso de las cuentas de ahorro simple. Sin embargo, con la información disponible no es posible determinar cuán reducidos son los montos promedio en las agencias de Mibanco y el Banco del Trabajo.

Para el caso de la CMAC Huancayo, el monto promedio —de 647 dólares americanos en 2001— parece indicar que no se trata exclusivamente de muy pequeños depósitos. Un dato interesante es que 69% de las cuentas son de ahorro simple, las mismas que representan 32% del saldo total; los porcentajes restantes son depósitos a plazo fijo. Por lo tanto, estaríamos ante una situación en la que existen muchos depósitos de montos pequeños —los de ahorro simple— pero que en conjunto representan menos de la tercera parte del saldo total.

5. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

En comparación con otras ciudades del interior del país, Huancayo ofrece más condiciones que favorecen el desarrollo de las microfinanzas. En primer lugar, su ubicación geográfica, que lo constituye como un eje en el comercio de la región central, y su articulación con Lima, han hecho que las actividades comerciales adquieran gran dinamismo e importancia. En segundo lugar, cuenta con un alto grado de urbanización y una población relativamente instruida. Todo esto forma un ambiente favorable para el desarrollo de las microfinanzas. Una expresión de ello es la presencia de varias entidades financieras locales y de instituciones nacionales que ofrecen servicios financieros a las PYME. Esto ha hecho de Huancayo la principal plaza financiera de la sierra y una de las más importantes del interior del país.

Cabe destacar que la presencia de la mayoría de las IMF en Huancayo es un fenómeno relativamente nuevo, pues hasta hace cinco años prácticamente la única entidad formal que ofrecía servicios financieros a las PYME era la CMAC Huancayo. La presencia de nuevas IMF en Huancayo coincide, sin duda, con la expansión y el desarrollo registrado en las microfinanzas en el Perú durante la década pasada.

Este estudio se ha realizado en un contexto en el que el mercado de crédito formal de Huancayo está en una etapa de crecimiento, tras la contracción —en 13,4%— registrada en 2000, año en el que la recesión económica afectó el desarrollo y la profundización del sistema financiero en todo el país. Pese a ello, el crecimiento promedio del mercado en los dos últimos años ha sido positivo (3,6%). En el caso del mercado de captaciones, el resultado ha sido totalmente distinto: la caída fue del orden de 8,6% en dicho periodo.

Esta evolución del conjunto de empresas financieras responde a un comportamiento diferenciado en los últimos años, registrado entre los dos segmentos identificados: la banca corporativa y las IMF.

De esta manera, los cuatro bancos corporativos —Crédito, Wiese-Sudameris, Continental e Interbank— han disminuido sensiblemente su cartera de créditos (en 13,3% entre 2000 y 2001) y sus captaciones (en 14%), en un contexto de recesión económica. El primer resultado es coherente con los altos niveles de morosidad registrados por estos bancos en Huancayo y, en general en las demás ciudades del interior, cuyas tasas de mora son significativamente más altas que en Lima. En cambio, las IMF —y en particular aquellas especializadas en créditos a las PYME— han registrado una tendencia distinta, sobre todo en lo que se refiere a las captaciones. El crecimiento registrado en las colocaciones por las IMF especializadas en las PYME —Caja Municipal Huancayo, EDPYME Confianza y Mibanco— fue del orden de 52,8%, mientras que en las captaciones dicha tasa fue de 99,4%. En este comportamiento destaca sobre todo la CMAC Huancayo, que sin duda alguna es la principal responsable del crecimiento de las microfinanzas en los dos últimos años, en especial en el mercado de captaciones de depósitos. Las entidades financieras especializadas en créditos de consumo pero que también tienen participaciones en el segmento de las PYME —Financiera Solución y el Banco del Trabajo— también han registrado una importante tasa de crecimiento en sus carteras de crédito en los dos últimos años: 20,7%. Por el lado de las captaciones, su participación es ínfima, apenas de 1,6%.

El mercado microfinanciero de Huancayo está conformado por cinco IMF —de las cuales sólo dos tienen su sede principal en la provincia—, cuatro organizaciones semiformales —tres ONG y una cooperativa cerrada—,⁵⁵ a las que habría que añadir varias casas comerciales. No obstante, la participación de las organizaciones semiformales aparece marginal, en relación con los montos y la cantidad de clientes de las IMF. Estas cinco IMF reúnen 48,3% de las colocaciones y 15,1% de las captaciones realizadas en Huancayo. De ellas, las especializadas en las PYME concentran 34,2% de los créditos y 13,3% de los depósitos —en este último caso, se trata casi exclusivamente de la CMAC—. Se observa, en consecuencia, una importante participación de las IMF en el mercado de crédito, la misma que registra un notable aumento respecto a 1999, año en el que su contribución era de 15,7%. En el caso de las captaciones de depósitos, el espacio que las IMF tienen por ganar en el

⁵⁵ Naturalmente, puede haber otras organizaciones semiformales operando, pero no han sido identificadas en este estudio.

mercado es mucho mayor, en especial Mibanco, Solución y el Banco del Trabajo, entidades que tienen participaciones mínimas. La imagen de solidez y confianza de los bancos, y la existencia de cajeros automáticos para retiros de dinero es parte importante del atractivo de ahorrar en ellos, aunque las bajas tasas pasivas y los cobros de comisiones desalientan el ahorro de montos reducidos de dinero.

Lo que es más importante aún, el dinamismo de la oferta de créditos para las PYME ha estado respaldado por los buenos resultados financieros de las IMF, incluidas las tasas de morosidad, que han estado por debajo del promedio del sistema financiero de Huancayo e incluso del sistema financiero nacional. Por el contrario, el sector de bancos corporativos ha tenido un pésimo desempeño respecto a las colocaciones. Sus tasas de morosidad han sido consistentemente altas al menos en los últimos dos años —por encima de 20%—, en especial en el caso del Banco de Crédito, cuyos índices de mora fueron 48,8% en 2001 y 59,4% en 2000. Estas tasas son impensables en cualquier agencia de una entidad microfinanciera especializada en las PYME.

¿Qué explica la mayor rentabilidad de las IMF y sus menores tasas de mora? La respuesta puede tener dos componentes no excluyentes: (i) una mayor capacidad de adaptación y de recuperación en un contexto recesivo de los clientes de las PYME respecto a las empresas medianas y grandes, y (ii) una mejor aplicación de la tecnología crediticia, en especial en la etapa de selección de clientes, en las IMF. Probablemente, ambos factores se combinan para explicar dicho fenómeno.

Las organizaciones semiformales, por su parte, han mostrado un desempeño modesto en lo que se refiere a las recuperaciones de los créditos, más aún si tenemos en cuenta que estas organizaciones tienen carteras muy pequeñas.

El importante crecimiento del crédito brindado a las PYME en Huancayo muestra que existía un mercado por atender; en la actualidad, hay varios hechos que llevan a pensar que, en el futuro, no podría esperarse un crecimiento similar. La apertura de nuevas agencias de las IMF locales en otras provincias de Junín u otros departamentos, así como la evidencia de una creciente disputa de clientes entre las mismas instituciones, son síntomas de cierto agotamiento del mercado. En tal sentido, a las IMF se les presentan dos caminos, no excluyentes, por cierto. El primero es una innovación tecnológica que permita acudir a sectores de menores ingresos, y el segundo es la búsqueda de nuevos mercados. Esta última parece ser la alternativa por la

cual están optando las IMF. En todo caso, un estudio por el lado de la demanda daría más luces sobre este tema.

Lo anteriormente indicado es coherente con los planes de desarrollo de las IMF locales, que manifiestan que entre sus planes está la búsqueda de nuevos mercados y no mencionan la creación de nuevos productos para sus actuales clientes. Por otra parte, los planes de desarrollo de las IMF nacionales están supeditados a las decisiones que se tomen en las sedes institucionales limeñas, puesto que las oficinas regionales no tienen capacidad de decisión y sus posibilidades de propuesta son limitadas. Por el momento, dichas IMF están encaminadas a lograr la consolidación o expansión de su cartera.

Por su parte, las organizaciones semiformales no muestran posibilidades de expandir significativamente su cartera, pues su limitación de fondos y los malos resultados de la cartera las obligan a emprender procesos de consolidación antes que de expansión.

La tecnología crediticia de las IMF y de las organizaciones semiformales sugiere que el mercado financiero de Huancayo se encuentra segmentado según la escala del préstamo: los bancos comerciales prestan a grandes clientes; las IMF a los más pequeños; y algunas ONG, a pobladores de extrema pobreza que no pueden acceder a los préstamos de las IMF. La tecnología que usan las IMF se sustenta en un análisis de la capacidad y la voluntad de pago que, por lo general, no toma en cuenta las garantías reales preferidas—principalmente hipotecarias—, como sí lo hacen los bancos corporativos. No obstante, dentro de las mismas IMF se nota una segmentación de los prestatarios en la medida en que los montos prestados se incrementan, de tal manera que en determinada escala de créditos los requerimientos de garantías se asemejan a los de los bancos grandes, aunque en otros aspectos de la tecnología—como el rol de los analistas— subsistan las diferencias. Cabe indicar que entre las IMF las instituciones especializadas en créditos de consumo son más flexibles en los requisitos solicitados para acceder al crédito; se puede deducir que algunos segmentos de las PYME que no acceden a las IMF podrían acceder a créditos de las entidades de consumo. Finalmente, en la escala más baja de préstamos se encuentran las ONG, que usan la metodología de los bancos comunales o grupos solidarios, como es el caso de GCOD y Prisma.

Por otro lado, en Huancayo no parece haber habido mucha innovación ni en la tecnología ni en los productos financieros que ofrecen las IMF para las PYME ni en la captación de recursos del público. Tampoco se aprecia innovación en lo que se refiere a las instituciones semiformales ni a las ONG. Estas últimas, que usualmente se consideraban fuente de innovación en lo que

respecta a las tecnologías crediticias, se muestran muy conservadoras y usan la misma tecnología con la que empezaron sus operaciones. En todo caso, para las IMF esto parece estar relacionado con el hecho de que la tecnología existente ha funcionado bastante bien y se han podido alcanzar importantes tasas de crecimiento y una participación cada vez mayor en el mercado financiero local. En el caso de la EDPYME Confianza, ha habido una adopción de la tecnología de la CMAC Huancayo que ha mostrado muy buenos resultados.

Cabe resaltar que las tecnologías que usan las IMF y varias organizaciones semiformales se basan en créditos individuales y se registra una tendencia a la disminución de los créditos solidarios. Esto es coherente con los problemas que se han registrado en varias partes del Perú y en otros países, como Bolivia, con esta modalidad de créditos. En todo caso, el uso de tecnologías grupales tiende a circunscribirse a las ONG en los grupos de pobreza—a juzgar por la menor exigencia de requisitos y los préstamos promedio registrados: 236 dólares americanos en el GCOD y 147 dólares americanos en Prisma— y, en especial, adopta la metodología de los bancos comunales.

Un tema relacionado con lo anterior es el referido a la cuestión de género en el mercado de Huancayo. Reconociendo la dificultad de explorar este tema desde el lado de los oferentes, podría decirse que, en el caso de las ONG, hay alguna preocupación por focalizar su atención en las mujeres. Los ejemplos más claros de ello son las modalidades de bancos vecinales—de GCOD— y bancos comunales—de Prisma—, en las cuales el segmento objetivo explícito son las mujeres. Por otra parte, aun cuando también existe una alta incidencia de mujeres en la cartera del IDESI Huancayo, esto no refleja ningún interés particular por atender a las mujeres. De igual manera, ninguna de las entidades formales muestra una preocupación especial por atender a las mujeres, aun cuando Mibanco tiene un producto de créditos solidarios y uno denominado *junta ahorro*, que trata de rescatar la práctica de las juntas extendida entre los comerciantes. Los bancos, la EDPYME Confianza y la Caja Municipal financian actividades rentables, independientemente del sexo del prestatario.

Las tasas de interés activas, el principal componente del costo del crédito, han tendido a descender para las PYME, siguiendo la tendencia registrada en el mercado local y nacional. No obstante, aún son mucho más altas que las cobradas por la banca corporativa. Estas tasas han bajado como resultado de la competencia y de la reducción en los costos operativos que se han registrado en todas las IMF; sin embargo, las futuras reducciones probablemente sean menos pronunciadas, sobre todo en la CMAC, pues los espacios para la reducción en los gastos de operación son menores. Por

ello, las futuras reducciones tendrán que afectar principalmente los márgenes financieros de las instituciones.

El fondeo de las carteras de créditos de las IMF locales varía. En el caso de la CMAC, que tiene captaciones del público, su principal fuente de fondeo son precisamente estas captaciones, seguidas en importancia por los endeudamientos con COFIDE, mientras que la EDPYME, que no puede captar recursos del público, depende principalmente de COFIDE, seguida de la cooperación internacional. Este resultado pone en evidencia que la restricción en captar ahorros constituye una limitación para el crecimiento y la independencia económica de la EDPYME. Este hecho, sumado a la reducida presencia de inversionistas privados en su composición accionaria, representa una limitación seria para expandir su cartera.

Finalmente, el análisis del mercado microfinanciero de Huancayo deja varias lecciones que es importante tener en cuenta para el desarrollo y la profundización de las microfinanzas en otras ciudades del interior del país. Entre ellas tenemos las siguientes:

1. Es fundamental apoyarse en las IMF locales, pues son las que tienen mayor conocimiento y autonomía en sus decisiones para la expansión del mercado. Las IMF nacionales sin duda contribuyen y fomentan la competencia, pero su autonomía para tomar decisiones oportunas y su conocimiento del mercado son limitados. En Huancayo, como en otras plazas regionales importantes del país, la presencia de la CMAC es crucial para el desarrollo del sistema microfinanciero. No obstante, debe señalarse que Huancayo —y, en general, Junín— representa un caso atípico, en el que la CMAC tiene una participación incluso más importante que los bancos corporativos en el mercado de colocaciones y en el que el mercado microfinanciero tiene una participación de 50% del mercado en general. En los casos de Arequipa, La Libertad, Piura y Cuzco —donde tienen sus sedes principales cuatro de las CMAC con mayor volumen de créditos—, el sistema financiero no bancario apenas puede agrupar 25% de las colocaciones totales.
2. Es posible que las IMF locales puedan competir en la captación de ahorros con las IMF nacionales y con los bancos corporativos. Para ello es fundamental dar una imagen de solidez y remunerar mejor el ahorro; en este esquema, el otorgamiento de premios es una tecnología simple y antigua, pero que se muestra muy exitosa. Sin embargo, en Huancayo —al igual que en los principales mercados regionales, donde existe una oficina principal de una CMAC: por ejemplo, Arequipa, Piura, La Libertad y Cuzco— los bancos tienen una participación significativa —de

entre 70% y 85%— en el mercado de ahorros. Motivos como la seguridad de los ahorros explican la preferencia por los bancos, a pesar de sus mucho menores tasas pasivas efectivas. Una adecuada promoción de los beneficios del Fondo de Seguro de Depósitos podría ayudar a incrementar la confianza de los depositantes en las entidades microfinancieras.

3. Al no estar vista la innovación en nuevos productos financieros como una necesidad por las IMF, se podrían considerar algunos mecanismos de subsidio muy específicos para apoyar innovaciones que ayuden a profundizar el mercado. Por ejemplo, apoyo a los estudios sobre tecnologías, estudios de mercado y financiamiento de pruebas piloto para la aplicación de nuevas tecnologías. En todo caso, desde un enfoque de costo-beneficio, el énfasis debería darse en las entidades microfinancieras formales y no en las semiformales, dada la reducida cobertura y los resultados menos que satisfactorios de estas últimas. Sería mejor apoyarse en las entidades más sólidas.

Referencias bibliográficas

ALVARADO, Javier, Felipe PORTOCARRERO, Carolina TRIVELLI, Efraín GONZALES DE OLARTE, Francisco GALARZA e Hildegardi VENERO (2001). *El financiamiento informal en el Perú. Lecciones desde tres sectores*. Lima: IEP-CEPES-COFIDE.

GONZÁLEZ-VEGA, Claudio (1998). "Importancia e incidencia del entorno en los mercados financieros rurales. Metodología de evaluación". Documento preparado para el proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo "Prácticas promotoras en finanzas rurales". San José: Academia de Centroamérica.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA-INEI (2001). *Perú: proyecciones de población por años calendario según departamentos, provincias y distritos (período 1990-2002)*, *Boletín Especial* 16. Lima, INEI, Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS-SBS. *Boletín de Instituciones Microfinancieras no Bancarias*. Varios números.

———. Información financiera de banca múltiple, empresas financieras y empresas de arrendamiento financiero. Varios números.

Anexo Organizaciones y empresas entrevistadas

Almacén Mantaro SRL

Asociación Benéfica Prisma, Huancayo

Banco de Crédito del Perú, Huancayo

Banco del Trabajo, Huancayo

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo

Cooperativa de Servicios Múltiples del Centro (CENTROCOOP) SRL, Huancayo

EDPYME Confianza

Financiera Solución, Huancayo

Grupo Consultivo para el Desarrollo (GCOD), Huancayo

Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) Huancayo

Inversiones Comerciales Río Grande SRL

Mibanco, Huancayo

EIRL Inversiones Río Grande, Huancayo