

VII. La demanda potencial de microcrédito en Huancayo*

*Hildegardi Venero
Johanna Yancari
(IEP)*

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo general de esta investigación es determinar la demanda potencial y efectiva de microcrédito en la provincia de Huancayo y, además, identificar las características sociodemográficas y socioeconómicas de estos hogares. Este análisis permitió encontrar que en Huancayo existe un buen porcentaje de hogares que, actualmente, cuentan con capacidad de pago como para acceder a un préstamo y, sin embargo, no llegan a concretar una solicitud de financiamiento.

Los motivos principales que determinan esta situación son diferentes en cada ámbito: mientras que en la zona urbana están relacionados con las condiciones del crédito y la aversión al riesgo, en la zona rural se trata principalmente del costo del financiamiento; es decir, este grupo no encuentra un producto financiero que satisfaga sus requerimientos.

La investigación se basó en una encuesta de 800 hogares aplicada en la provincia de Huancayo, representativa a nivel urbano y rural.¹ De los hogares encuestados, 21,8% habían participado en 210 transacciones crediticias con el sistema financiero formal hasta marzo de 2002.

En un análisis por institución, tenemos que en Huancayo la banca comercial es la principal fuente de crédito formal, con una participación de alrededor de 90% de las colocaciones en el período 1994-2001, seguida por las CRAC, con una participación de 8%, y las CMAC, con 4% de participa-

* Este documento fue redactado en junio de 2003.

¹ La encuesta de la Red de Microcrédito, Género y Pobreza, que se llevó a cabo en marzo de 2002 y consideró 400 hogares en el sector urbano y 400 en el sector rural.

ción. Finalmente, están las EDPYME y las financieras, cada una con una participación menor de 1%.

Otro punto que se debe resaltar es que las colocaciones del sector formal en la agricultura se mantienen como un porcentaje pequeño de las colocaciones totales. Esta situación parece reflejar el poco atractivo que tiene la actividad agropecuaria para los intermediarios formales, debido a su alto riesgo, baja rentabilidad, falta de garantías y altos costos de transacción. Cabe resaltar, sin embargo, que la cartera agropecuaria de los intermediarios más pequeños (CRAC y CMAC) ha recuperado la participación que tenía en 1998, luego de una importante caída en el año 2000. En forma paralela, la cartera agropecuaria de los bancos ha crecido en términos relativos, situación que probablemente se explique por la retracción de las colocaciones en los demás sectores de la economía, antes que por una expansión de la cartera agropecuaria de estos intermediarios.

Los resultados del análisis del mercado financiero del departamento de Junín nos permiten ver que éste ha adquirido un rol importante, sobre todo durante los últimos años. Las colocaciones brutas en Junín han aumentado progresivamente en los tres años más recientes, al pasar de 57 millones de dólares americanos en 1999 a 63 millones de dólares americanos en el año 2001. Este mayor dinamismo parece reflejar una mayor confianza del sistema en el mercado crediticio, como efecto de la disminución de la tasa de morosidad, la que representa actualmente 20% de las colocaciones.

El mercado financiero formal de Huancayo está caracterizado por una elevada concentración bancaria en las colocaciones —52% del total— y una importante presencia de las entidades no bancarias, principalmente de la CMAC Huancayo. Es importante resaltar que en el sistema financiero regional las participaciones —tanto en colocaciones como en depósitos— han registrado una tendencia creciente en los últimos dos años. Sin embargo, es posible concluir que la oferta de financiamiento en la provincia de Huancayo es reducida respecto a la de otras zonas geográficas. Además, los créditos bancarios —que cuentan con la mayor concentración de las colocaciones— probablemente estén restringiendo la demanda debido a las características de sus requisitos, añadiendo esto a la autorrestricción de la demanda generada por la aversión al riesgo que tienen los clientes potenciales de esta plaza financiera.

Los resultados básicos sobre la demanda de crédito y sus componentes se realizaron a través de una serie de definiciones, las que consideran como principal variable la capacidad de pago o generación de excedentes de la población en estudio. Esta población puede dividirse en dos grandes

grupos: el primer grupo está conformado por todos aquellos hogares que obtuvieron crédito de alguna fuente. En el caso de que estos prestatarios obtuvieran la cantidad que solicitaron, se los denomina *prestatistas no racionados*; es decir, que cuentan con todos los requisitos para obtener el tipo de crédito que desean.

El segundo grupo de la población está conformado por los hogares que no tienen crédito. Este grupo, a su vez, se subdivide en tres grupos importantes, que podrían resumirse en dos demandantes potenciales y los que no forman parte de la demanda. Ambos tipos se distinguen por el hecho de que estos últimos no cuentan con capacidad de pago. En el caso de los demandantes potenciales, se pueden identificar dos grandes grupos: primero, aquellos que desean un crédito, cuentan con capacidad de pago, pero no se animan a solicitarlo. Este grupo también es conocido como *autorrationados*, y se abstienen de entrar en el mercado por diversos motivos, principalmente por aversión al riesgo y por no estar de acuerdo con las condiciones del crédito. Otro grupo importante que forma parte de la demanda potencial es el conformado por los hogares que no desean crédito pero cuentan con capacidad de pago.

Otro subgrupo importante entre los que no tienen crédito está conformado por aquellas personas que no tienen capacidad de pago; es decir, para la institución financiera es indiferente si el agente tiene o no el deseo de obtener un crédito. Para los prestatistas, si el agente no tiene capacidad de pago, *no es parte de la demanda*.

A partir de estas definiciones se caracterizaron los hogares de la encuesta Red de Microcrédito, Género y Pobreza del CIES, a través de un indicador principal: la generación de excedentes en el hogar —capacidad de pago—, variable contrastada y correlacionada con el nivel de patrimonio, bajo el supuesto de que la generación de excedentes (*flujos*) debe determinar algún nivel de acumulación de patrimonio (*stock*) en dichos hogares. Adicionalmente, para reforzar la validez de los resultados se tomaron en cuenta dos escenarios. En el primero, se clasificó como demandantes potenciales a todos aquellos agentes que, en la actualidad, no tienen créditos y generan excedentes, independientemente de la magnitud del monto del crédito. El segundo escenario es más estricto, en el sentido de que define como clientes potenciales a todos aquellos agentes que generan un flujo de ingresos que podría permitirles acceder a un crédito promedio en el sistema financiero. Los resultados son interesantes en el sentido de que la demanda potencial es significativa, aun siendo estrictos en las condiciones del crédito. En ambos escenarios se toma en cuenta el tipo de prestatista.

En nuestro análisis en la zona urbana, encontramos resultados de lo más interesantes en el primer escenario. En todos los casos, las instituciones bancarias, la CMAC, la EDPYME y las ONG poseen más del 55% de demanda potencial. Las entidades financieras que cuentan con mayor número de clientes potenciales son la EDPYME y las ONG, con 61,8% de demandantes potenciales. El más bajo porcentaje lo registran los bancos (56,5%). De éstos, aproximadamente 25% de hogares se autorracionan. Las principales razones de esta inhibición son la aversión al riesgo y la falta de un producto financiero que se adapte a las necesidades del demandante, ya que los costos se perciben como elevados y las condiciones de crédito como insatisfactorias.

En el análisis más estricto, los resultados para el sector urbano demuestran que hay una disminución de la demanda potencial, ya que ahora 33,8% de los hogares de Huancayo pueden pagar un crédito a las entidades financieras analizadas. De este grupo, cerca de 50% se autorrestringe por las condiciones del crédito y porque tiene aversión al riesgo, mientras que otro porcentaje de hogares no desean créditos aun teniendo capacidad de pago, porque consideran que los bancos ofrecen productos financieros no adecuados a sus necesidades. La institución que tiene mayor porcentaje de clientes potenciales es la CMAC; es decir, aún hay terreno por explorar para esta entidad.

Al parecer, las condiciones del crédito de las entidades bancarias no son lo suficientemente flexibles como para incorporar a un número mayor de agentes como clientes potenciales. Éste no es el caso de la CMAC Huancayo, que supera al sistema bancario en ocho puntos porcentuales en lo que a clientes potenciales se refiere, mientras que en la demanda efectiva ambas entidades mantienen un porcentaje estadísticamente igual.

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

En la zona rural la situación inicial (la más laxa) nos permite ver que los clientes potenciales (todos aquellos hogares que generan excedentes) oscilan entre 56% y 64%. Esto quiere decir que una buena parte de los hogares del sector rural genera excedentes de algún tipo. También es importante resaltar que el porcentaje de hogares que no pueden acceder al crédito se ubica entre 32,8% y 35,3%. Un buen porcentaje de la demanda potencial se autorraciona; es decir, no llega al mercado aunque desea el crédito y tiene todas las condi-

ciones para conseguir financiamiento. El principal motivo de esta situación se relaciona con los costos del crédito.

En la situación más estricta, tenemos que la demanda potencial de crédito disminuye significativamente respecto al primer escenario. Este cambio es similar al que se observa en el sector urbano; es más: se podría decir que se trata de un efecto escala que actúa de forma parecida en cualquier ámbito, dependiendo de qué restricción se imponga a la variable *capacidad de pago*.

Las características de los hogares de Huancayo sobre la base de la tipología previamente establecida permiten concluir que las principales diferencias en cuanto a las variables demográficas entre los demandantes efectivos y los hogares sin capacidad de pago son el promedio de educación del jefe de familia y el acceso a seguro de salud de los miembros del hogar. En cuanto a las variables socioeconómicas, se puede advertir que sólo el ingreso per cápita los diferencia.

De manera complementaria al análisis descriptivo que hemos visto, se realizaron unas pruebas econométricas, utilizando tres modelos Tobit: el primero, referido al monto de créditos recibidos por los bancos en la zona urbana; el segundo, sobre los recibidos por la CMAC en la misma zona; y el tercero, para créditos recibidos de la CMAC en la zona rural. El modelo intenta medir la relación entre el monto del crédito —acceso al crédito— con las características socioeconómicas y sociodemográficas de los hogares de la demanda potencial y efectiva.

Los resultados de las elasticidades obtenidas en este análisis permiten concluir que para el caso de los bancos en la zona urbana, sólo es importante el efecto marginal de la educación del jefe de hogar (aproximadamente un dólar americano), ya que las demás características no son significativas. Para el caso de la CMAC, tenemos que en la zona urbana los efectos marginales de las variables significativas son muy pequeños (menos de un dólar americano). En cambio, en la zona rural los efectos son importantes para la tasa de dependencia (5 dólares americanos) y el agua. Este último resultado sugiere que debemos estudiar con mayor detenimiento a este grupo, ya que el efecto reportado parece muy alto. También se observan resultados estadísticamente significativos para el monto de crédito del gasto per cápita y el valor de la vivienda, pero no significativos en cuanto a sus efectos monetarios. Los resultados obtenidos coinciden en que no hay diferencias significativas entre los demandantes efectivos y los potenciales.

Después de identificar la demanda potencial correspondiente a los tres prestamistas estudiados —bancos, CMAC y EDPYME/ONG—, nos vimos en la necesidad de observar cuán vulnerable es esa demanda ante posibles cam-

bios en las condiciones de los créditos. Para ello nos centramos en tres condiciones crediticias básicas: el monto de las cuotas de amortización, la tasa de interés y los plazos de devolución. Este análisis permite concluir que las más importantes variaciones sobre la demanda potencial se generan a partir de cambios en los montos mensuales del crédito, mas no por las modificaciones operadas sobre el plazo o la tasa de interés de las instituciones financieras estudiadas. Esto indica que la manera óptima de captar la demanda potencial no pasa por una modificación de las tasas de interés ni de los plazos sino por una diversificación de productos que permitan pagos mensuales accesibles a los posibles clientes.

Éstos fueron los principales resultados de la investigación sobre la demanda potencial en Huancayo. Se han presentado evidencias de que existe una demanda potencial importante para las principales instituciones financieras de esta provincia, aunque la investigación sólo constituye una aproximación a esta realidad por estar basada en un estudio de caso. El porcentaje de clientes potenciales es mayor en las zonas urbanas —entre 33,8% y 41,8%— que en las rurales —entre 17,3% y 38,8%—, debido a la mayor capacidad de pago de los pobladores de esta zona. Lo novedoso de este resultado es que, a diferencia de trabajos previos sobre la demanda, incorpora la capacidad de pago como requisito indispensable para acceder a un crédito; es decir, no sólo toma en cuenta el deseo de los agentes de tener financiamiento sino que considera que este deseo tiene que estar sustentado en la generación de excedentes mensuales. Sin embargo, debemos reconocer que si bien el resultado obtenido es valioso, podría estar sesgado debido al tipo de información recogida por la Encuesta de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género.

INTRODUCCIÓN

El objetivo general de esta investigación es determinar la demanda potencial y efectiva de microcrédito en la provincia de Huancayo y, además, identificar las características sociodemográficas y socioeconómicas de estos hogares. Este análisis permitió encontrar que existe un buen porcentaje de hogares que, actualmente, cuentan con capacidad de pago como para acceder a un préstamo y, sin embargo, no llegan a concretar una solicitud por financiamiento. Los motivos principales que determinan que estos *posibles* clientes no soliciten un préstamo son diferentes en cada ámbito: mientras que en la zona urbana están relacionados con las condiciones del crédito y la aversión al riesgo, en la zona rural se trata principalmente del costo del

financiamiento; es decir, este grupo no encuentra un producto financiero que satisfaga sus requerimientos.

La presente investigación se basó en una encuesta de 800 hogares aplicada en la provincia de Huancayo y representativa a nivel urbano y rural.² De los hogares encuestados, 21,8% habían participado en 210 transacciones crediticias con el sistema financiero formal hasta marzo de 2002.³ Como es de suponer, los resultados del estudio son válidos para el momento en que se realizó la encuesta. En ese sentido, son útiles como referencia para fines de política institucional o de gobierno cuyo objetivo sea incentivar a los demandantes potenciales a solicitar un crédito.

Para la caracterización de estos hogares, se usó como indicador principal la generación de excedentes en el hogar —capacidad de pago—, variable contrastada y correlacionada con el nivel de patrimonio, bajo el supuesto de que la generación de excedentes (flujos) debe determinar algún nivel de acumulación de patrimonio (*stock*) en dichos hogares. Adicionalmente, para reforzar la validez de los resultados se tomaron en cuenta dos escenarios. En el primero, se clasifica como demandantes potenciales a todos aquellos agentes que, en la actualidad, no tienen créditos y generan excedentes, independientemente de la magnitud de éstos. El segundo escenario es más estricto, en el sentido de que define como clientes potenciales a todos aquellos agentes que generan un flujo de ingresos que podría permitirles acceder a un crédito promedio en el sistema financiero. Los resultados son interesantes en el sentido de que la demanda potencial es significativa, aun siendo estrictos en las condiciones del crédito. En ambos escenarios se toma en cuenta el tipo de prestamista.

En general, las hipótesis sugeridas fueron corroboradas por la investigación. Si bien los resultados de la encuesta proporcionada por el CIES proporcionan suficiente información para contrastar nuestros planteamientos, también fue de mucha utilidad contar con algunos estudios previos a este trabajo: los resultados obtenidos por Alvarado et al. (2001) para La Libertad y Huancayo fueron importantes como fuente de comparación de datos, sobre todo por tener una muestra representativa de microcrédito para la misma zona de estudio. También fue importante contar con el estudio sobre el mer-

² La encuesta de la Red de Microcrédito, Género y Pobreza, que se llevó a cabo en marzo de 2002 y consideró 400 hogares en el sector urbano y 400 en el sector rural.

³ Se considera como sistema financiero formal al sistema bancario, incluido el Banco de Materiales, la CMAC y la EDPYME. Para fines del estudio, se considera a las ONG como parte del sistema formal, debido a que la tecnología que usan es idéntica a la implementada por la EDPYME de Huancayo.

cado microfinanciero en Huancayo llevado a cabo por Francisco Galarza y Javier Alvarado (véase el capítulo 6).

El texto está dividido en tres secciones. Luego de esta breve introducción se presenta la justificación, relevancia y objetivos del estudio. En la segunda sección se presentan los hechos estilizados que describen la oferta de financiamiento para estos sectores en el Perú y Huancayo como plaza de análisis, con el fin de contextualizar el estudio. La tercera sección describe y caracteriza la demanda de crédito nacional, del departamento de Junín y la provincia de Huancayo. Se presentan las principales diferencias entre los hogares con crédito y sin crédito, según la Encuesta Nacional de Hogares 2001 y la encuesta de la Red de Microcrédito, Pobreza y Género. Esta información nos permitió conocer a los demandantes efectivos y potenciales en esta provincia a nivel sociodemográfico y socioeconómico. Además, presentamos dos escenarios distintos para la estimación de la demanda potencial con las principales variables que la determinan. Este capítulo no podría concluirse sin un análisis de sensibilidad de la demanda potencial a cambios en las condiciones de crédito. Finalmente, se plantean las conclusiones y posibles líneas de investigación sobre el tema.

La investigación fue posible gracias al apoyo de diversas instituciones y personas. En primer lugar, debemos agradecer el aporte financiero de la Red y de la Fundación Ford. El apoyo de los miembros del área de Economía del IEP fue determinante en el desarrollo de este trabajo. En especial, queremos reconocer la ayuda de Carolina Trivelli, por su disposición a leer versiones preliminares de este trabajo y a discutir continuamente los avances. Agradecemos también la colaboración de Alex Girón por su eficiente labor en el procesamiento de datos. Finalmente, debemos señalar que todos los errores y omisiones de este documento son de nuestra entera responsabilidad.

1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y OBJETIVOS

1.1 Justificación del proyecto

El departamento de Junín tiene una de las economías más dinámicas de la sierra central: posee una producción agrícola importante,⁴ forma parte

4 Junín es el primer productor de café, trigo, cebada y olluco; asimismo, es el segundo productor de papa.

del principal eje comercial debido a su vinculación con Lima⁵ y es vía de tránsito de los productos provenientes de la selva central del país a la costa.

Debido a las características de esta economía, el mercado financiero adquiere un rol sumamente importante: debe asignar los créditos necesarios que permitan dinamizar el desarrollo de la provincia e incluir en este proceso a los grupos de bajos ingresos atrapados en la pobreza,⁶ con el fin de dotarlos de los recursos financieros necesarios para emprender nuevas actividades productivas (Trivelli, 1997; Trivelli y Venero, 1999; De Meza y Webb, 1999).

Sin embargo, en Junín sucede algo peculiar: en julio de 2002 el ratio de depósitos y colocaciones formales fue de 2,07, cuando el promedio nacional se encontraba en 1,20,⁷ si bien los depósitos en Junín apenas representan 1,06% de los depósitos a nivel nacional y 0,6% de las colocaciones. La importancia de este mercado está relacionada con el desarrollo del sistema financiero en la provincia de Huancayo, que concentra más de 65% de los depósitos y 83% de las colocaciones del departamento de Junín. Esta situación nos llevó a preguntarnos si la estrategia que usan las entidades bancarias de transferir depósitos hacia plazas financieras más importantes⁸ se debe a que este tipo de prestamista ya abasteció la demanda de crédito o si, por el contrario, existe un grupo de hogares que, teniendo capacidad de pago, no accede a financiamiento. Este último aspecto sería concordante con la literatura que menciona que los mercados funcionan con excesos de demanda para evitar los problemas de selección adversa originados por información imperfecta, los altos costos de transacción, problemas de monitoreo, etcétera (Stiglitz y Weiss, 1981; Besley, 1995; Valdivia y Silva, 1997; Trivelli, 1997; Trivelli y Venero, 1999; De Meza y Webb, 1999).

Estas interrogantes fueron útiles para investigar la posibilidad de que la oferta estuviera atendiendo sólo una parte de la demanda, ya que parece existir un grupo de productores que aun deseando o necesitando un crédito y teniendo la suficiente capacidad de pago, no llegan a solicitarlo (Trivelli y Venero, 1999; Trivelli, 2001; Trivelli, 2002).⁹ Esto probablemente se deba a

5 Esta conexión no se restringe al abastecimiento de productos de primera necesidad, ya que existe un intensivo tránsito de productos de exportación —cochinilla y minerales—, además de que Junín posee el primer centro metalúrgico del país, La Oroya.

6 Según Herrera (2001), los pobres representan 57,5% de la población de Junín y los pobres extremos 24,3%.

7 Alvarado et al. (2001) hace este mismo cálculo para 1999 y obtiene un ratio de 1,98. Estos datos fueron obtenidos a partir de la información de la Superintendencia de Banca y Seguros.

8 Lima concentra 82% de los depósitos y 80% de las colocaciones a nivel nacional.

9 Como el lector podrá ver más adelante, existe un grupo significativo de agentes que constituyen una demanda potencial para las entidades financieras.

que los grupos de demandantes no solicitan crédito por la existencia de *características distintivas explícitas*¹⁰ o porque no cuentan con garantías o información precisa sobre los oferentes y sus sistemas de asignación. Investigaciones previas realizadas por Trivelli y Venero (1999) y Trivelli (2001 y 2002) en el valle de Huaral, por ejemplo, han permitido comprobar que, efectivamente, existe un grupo significativo de demandantes (40%) que se *autorracionan*.¹¹ En este caso específico, la razón más importante del autorracionamiento es la aversión al riesgo de los productores de Huaral.

Para una correcta definición de la demanda potencial en Huancayo, se estudiaron dos escenarios. Ambos fueron útiles para determinar cuantitativamente el número de hogares que podrían ser incorporados al mercado de crédito. Éste es un resultado interesante desde dos puntos de vista: primero, se puede tener idea de las características del producto financiero atractivo para los posibles demandantes y segundo, es posible que los prestamistas diseñen estrategias para hacer que esa demanda potencial se convierta en demanda efectiva.

Este trabajo no estaría completo si no se implementara un análisis de la sensibilidad de la demanda potencial a cambios en la capacidad de pago y en las condiciones de crédito. Un resultado importante de este ejercicio es que el monto de amortización genera mayor variación en la demanda potencial.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

El objetivo de la investigación fue determinar la existencia de una demanda potencial y efectiva de microcrédito en la provincia de Huancayo y diferenciarla de los hogares que no constituyen parte de la demanda a partir de un análisis de la capacidad de pago y del patrimonio.¹² También se pudo identificar la relación actual entre los prestamistas y los prestatarios de la zona, mediante un estudio del mercado de crédito en esta plaza financiera.

10 Conocidas como *red-lining* según Stiglitz y Weiss (1981). Trivelli (1997) encontró que en el caso peruano, existen productores de determinados cultivos cuyas solicitudes de crédito son rechazadas a priori por un tipo de institución financiera.

11 Se considera como *autorracionados* a los agentes que desean y necesitan crédito pero no lo solicitan por diversas razones.

12 La capacidad de pago se construye a partir del excedente anual, mientras que el patrimonio está constituido por el valor de las garantías reales, las cuentas por cobrar y los ahorros. La metodología de estimación de esta variable se encuentra en el anexo A.

Identificar la demanda potencial de crédito por tipo de prestamista, nos permitirá responder más adelante las siguientes preguntas:

- ¿Existe una demanda potencial de financiamiento en Huancayo?
- ¿Qué características tiene este tipo de demanda? ¿Tiene acaso las mismas características que los usuarios de crédito?
- ¿Existen prestamistas que no cuentan con clientes potenciales? ¿Cuáles son los prestamistas que cubrieron su demanda?
- ¿Qué porcentaje de hogares no cuenta con capacidad de pago ni con patrimonio para acceder a un crédito?

Los resultados obtenidos en la investigación fueron muy interesantes. Si bien los datos permitieron hacer un análisis para todo tipo de prestamistas, el estudio ofrece nuevos alcances para las microfinanzas sobre el papel que desempeñan los prestamistas formales en la provincia de Huancayo.¹³ A pesar de que el estudio es para un caso específico, gran parte de los resultados coincide con los presentados en la literatura sobre microcrédito para otros países y ámbitos.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Identificar los diferentes tipos de demanda, incidiendo en la relación existente entre clientes y tipos de prestamistas. Para el caso de la demanda efectiva, se distinguirá no sólo a los clientes que tuvieron crédito sino también a aquellos que fueron racionados por las instituciones financieras.
2. Determinar a qué fuente de financiamiento pueden acceder los demandantes potenciales, después de identificar a los hogares que no cuentan con créditos vigentes pero que tienen capacidad de pago o patrimonio suficiente.
3. Determinar las características sociodemográficas y socioeconómicas de cada tipo de demandante —efectivo y potencial—. Conocer, de igual forma, si existen diferencias significativas entre ellos, a fin de que las instituciones financieras puedan contar con un perfil sociodemográfico y socioeconómico de sus potenciales clientes.

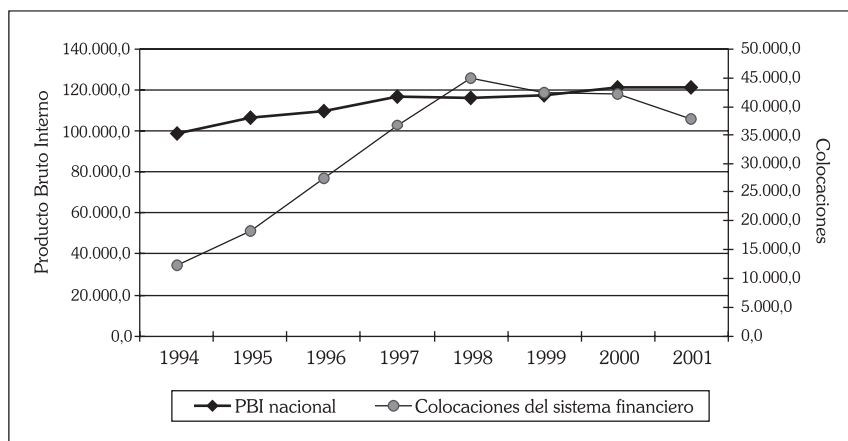
13 Este trabajo constituye un análisis de los principales prestamistas por dos razones: primero porque las transacciones crediticias están concentradas en el sector formal, y segundo porque el número de prestamistas informales es muy grande y un análisis por tipo de prestamista no es estadísticamente significativo.

2. EL FINANCIAMIENTO DE CRÉDITO

2.1 Un análisis de la oferta de crédito a nivel nacional

Después de la crisis de 1998, la conexión entre flujos de créditos y actividad económica nacional se ha hecho evidente: tanto el PBI nacional como las colocaciones sufrieron una abrupta disminución en sus tasas de crecimiento, situación que se agudizó en el último año. El efecto se hace evidente con la caída del nivel de colocaciones a partir del año 2000, lo que parece responder tanto a la contracción del nivel de producción como a la adversa coyuntura internacional,¹⁴ que ha venido agravándose y reduciendo la liquidez del sistema al alejar el flujo de capitales extranjeros, como se puede observar en el gráfico 1.

Gráfico 1
Tendencia del PBI y las colocaciones del sistema financiero 1994-2001
(Millones de nuevos soles de 1994)



Considera las colocaciones de bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales y EDPYME.
Fuentes: Cuánto, *Perú en Números 2001*. INEI: Compendio estadístico, 2001. Superintendencia de Banca y Seguros.
Elaboración: IEP.

14 Se debe tener en cuenta que en el momento de escribir el informe, el PBI a nivel nacional había mostrado un crecimiento de más del 4%, pero el periodo al cual se hizo referencia toma en cuenta años previos.

La paulatina reducción de las colocaciones parece responder básicamente a la disminución de créditos bancarios, los que han pasado de un total de 13.320 millones de dólares americanos en 1998 a 10.453 millones de dólares americanos en 2001; es decir, una reducción de aproximadamente 30% respecto al valor reportado en 1998. Esta situación se debe al sobreendeudamiento financiero en el que se vieron envueltas las entidades bancarias por la crisis económica internacional.

Asimismo, a nivel nacional se mantiene la concentración en el crédito comercial y de microempresas,¹⁵ y sólo 8,5% corresponde a créditos de consumo. Sin embargo, esta situación no significa un mayor acceso al crédito, debido a que tan sólo el crédito de consumo concentra 89,4% del total de deudores, mientras que el crédito comercial y de microempresas apenas registra 6,3%. De la misma forma, el monto promedio de los créditos vigentes se ha reducido respecto a años anteriores, como se puede ver en el siguiente cuadro.

Cuadro 1
Portafolio de la banca múltiple, por tipo de crédito y número de deudores
(en julio de 2002)

| | Total de créditos (miles de US\$) | % | Número de deudores | % | Crédito promedio vigente (US\$) |
|---------------|-----------------------------------|--------------|--------------------|--------------|---------------------------------|
| Comercial | 8.459.719,5 | 78,6 | 76.291 | 4,4 | 110.887,5 |
| Hipotecario | 1.108.010,3 | 10,3 | 33.522 | 1,9 | 33.053,2 |
| Consumo | 914.998,6 | 8,5 | 1.547.247 | 89,4 | 591,4 |
| Microempresas | 273.888,8 | 2,5 | 74.569 | 4,3 | 3.673,0 |
| Total | 10.756.617,2 | 100,0 | 1.731.629 | 100,0 | 6.211,8 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Elaboración: IEP.

La tendencia nacional se mantiene en los diversos sectores económicos y en las áreas urbana y rural. Sin embargo, debemos reconocer que esta tendencia es marcada casi en su totalidad por las colocaciones en Lima, ya que éstas representan más de 80% de las colocaciones en todo el país. Para fines de nuestro análisis, pondremos especial cuidado en el financiamiento al

15 Sin embargo, la concentración de este tipo de créditos es mayor en las empresas medianas y grandes, mientras que las microempresas representan tan sólo 0,8% del total reportado por la Superintendencia de Banca y Seguros.

sector agropecuario y al sector microempresarial, debido a que más de 86% de PBI de Junín se concentra en estas actividades.¹⁶ En ese sentido, se podrá ver si estos sectores tienen prioridad en el financiamiento de acuerdo con su importancia en el sector productivo de la zona de estudio.

2.1.1 La oferta de crédito en el sector agropecuario

La situación del sector agropecuario ha venido agravándose sobre todo en los grupos dependientes de la pequeña agricultura. Uno de los principales problemas de este sector es la ausencia de inversión privada,¹⁷ que genera un deficiente abastecimiento de recursos financieros para el agro. El cuadro 2 muestra que el nivel de inversión en el sector agropecuario se ha mantenido alrededor de 5%, salvo en 1999, año en el que la inversión llega hasta el 7%. Esta cifra se explica en gran parte por el inicio de las labores de reconstrucción emprendidas por el Estado peruano después del fenómeno de El Niño de 1998. Si bien las cuentas nacionales indican que la inversión es un componente importante del PBI, en este sector la correlación entre estas dos variables apenas es del orden de 0,2 en el periodo 1994-2001, lo que se debe principalmente a que la escasa inversión bruta fija se concentra más en otros sectores, como la construcción y la industria.

Cuadro 2
Inversión bruta fija en el sector agropecuario, 1994-2001
(millones de nuevos soles de 1994)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Inversión bruta fija total | 21.931 | 26.737 | 25.094 | 28.824 | 28.254 | 24.454 | 23.553 | 21.548 |
| Inversión agropecuaria | 1.186 | 1.469 | 1.362 | 1.477 | 1.600 | 1.729 | 1.393 | 1.215 |
| * En mejora de tierras | 581 | 684 | 664 | 764 | 770 | 692 | 662 | 610 |
| * En maquinaria y equipo | 605 | 785 | 698 | 713 | 830 | 1.037 | 731 | 605 |
| % Inversión agropecuaria/ inversión total | 5,4 | 5,5 | 5,4 | 5,1 | 5,7 | 7,1 | 5,9 | 5,6 |

Fuente: Cuánto, Perú en números 2001.

Elaboración: IEP.

16 Se considera el sector agrícola, manufactura y servicios. Anuario estadístico Perú en números 2002.

17 La inversión privada no participa en forma masiva en este sector principalmente por dos causas: la inestabilidad y la baja rentabilidad de la mayor parte de los productos.

Al observar el desempeño del sector agropecuario, el PBI agrícola entre 1994 y 2001 tiene una tasa de crecimiento promedio de 5,6%. El *coeficiente de correlación* entre el PBI agropecuario y el nivel de colocaciones es de 0,66 en ese mismo período; es decir, hay una relación importante entre la evolución de los créditos y la del sector. Además, se puede identificar dos períodos: entre 1994 y 1998 se observa que la correlación supera el orden de 0,9, mientras que en el segundo período apenas fue de 0,06. Esta relación entre la evolución del financiamiento en el sector agrícola y la del sector económico se puede apreciar en el cuadro 3.

Cuadro 3
Relación entre el PBI y colocaciones del sistema financiero
en el sector agropecuario, 1994-2001
(millones de dólares americanos)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 ^a |
|---|------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------------|
| PBI nacional | 45.012,5 | 48.876,2 | 50.095,2 | 53.474,7 | 53.189,6 | 53.693,9 | 55.372,9 | 55.485,6 |
| PBI agropecuario^b | 3.418,8 | 3.745,0 | 3.940,7 | 4.155,0 | 4.219,1 | 4.714,6 | 5.008,4 | 4.973,6 |
| Colocaciones agropecuarias^c | 208,0 | 275,3 | 386,3 | 483,7 | 495,2 | 427,2 | 444,0 | 407,0 |
| % colocaciones/ PBI agropecuario | 6,1 | 7,4 | 9,8 | 11,6 | 11,7 | 9,1 | 8,9 | 8,2 |

^a Las estimaciones del PBI nacional y agropecuario son preliminares.

^b Sector Agricultura, Caza y Silvicultura.

^c Corresponde a las colocaciones brutas del sector.

Fuentes: Cuánto, Perú en números 2001. INEI, Compendio estadístico 2001 y Superintendencia de Banca y Seguros.

Elaboración: IEP.

En un análisis por institución, tenemos que la banca comercial es la principal fuente de crédito formal, con una participación de alrededor de 90% de las colocaciones en el período 1994-2001, seguida por las CRAC, con una participación de 8%, y las CMAC, con 4% de participación. Finalmente, están las EDPYME y las financieras,¹⁸ cada una con una participación menor de 1%, como se puede observar en el cuadro 4.

18 Las EDPYME comienzan a operar a partir de 1998 y la SBS sólo reporta información a partir de 2001.

Otro punto que se debe resaltar es que las colocaciones del sector formal en la agricultura se mantienen como un porcentaje pequeño de las colocaciones totales. Esta situación parece reflejar el poco atractivo que tiene la actividad agropecuaria para los intermediarios formales, debido a su alto riesgo, su baja rentabilidad, falta de garantías y altos costos de transacción.

Cuadro 4
Porcentajes de las colocaciones en el sector agropecuario según entidad financiera (diciembre de cada año)

| Años | Bancos | Financieras | CRAC | CMAC | EDPYME | Total | |
|------|--------|-------------|------|------|--------|-------|--------------------------|
| | | | | | | % | Monto (millones de US\$) |
| 1994 | 97,5 | 1,0 | 0,4 | 1,2 | n. d. | 100,0 | 208,0 |
| 1995 | 93,8 | 1,1 | 1,2 | 4,0 | n. d. | 100,0 | 275,3 |
| 1996 | 91,7 | 0,4 | 1,7 | 6,2 | n. d. | 100,0 | 386,3 |
| 1997 | 90,6 | 0,7 | 1,8 | 6,8 | n. d. | 100,0 | 483,7 |
| 1998 | 89,1 | 1,0 | 2,4 | 7,4 | 0,1 | 100,0 | 495,2 |
| 1999 | 88,2 | 0,2 | 3,5 | 8,0 | 0,1 | 100,0 | 427,2 |
| 2000 | 88,4 | 0,2 | 3,4 | 7,8 | 0,3 | 100,0 | 444,0 |
| 2001 | 86,1 | 0,5 | 4,3 | 8,7 | 0,4 | 100,0 | 407,0 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.
Elaboración: IEP.

Cabe resaltar, sin embargo, que la cartera agropecuaria de los intermediarios más pequeños (CRAC y CMAC) ha recuperado la participación que tenía en 1998, luego de una importante caída en el año 2000.¹⁹ En forma paralela, la cartera agropecuaria de los bancos ha crecido en términos relativos, situación que probablemente se explique por la retracción de las colocaciones en los demás sectores de la economía, antes que por una expansión de la cartera agropecuaria de estos intermediarios.

¹⁹ En ese año, muchos intermediarios pequeños decidieron que por factores coyunturales y políticos, era mejor salir del sector agropecuario.

2.1.2 La oferta de crédito en el sector microempresarial

Parte importante de la economía nacional y de la economía doméstica de los hogares del país descansa en la actividad microempresarial, que da cuenta de 40% del PBI y proporciona recursos a casi 70% de estos hogares. Sin embargo, una de las más serias limitaciones que enfrenta este sector es la dificultad de acceso a financiamiento, lo que genera, a la vez, limitaciones en la tecnología y en la productividad.

Esta situación, aunada a la pobreza de los hogares —42% de los microempresarios se encuentran por debajo de la línea de pobreza, según la ENAHO 2001—, genera una necesidad aún mayor de financiamiento. El sistema financiero no ha sido ajeno a estas necesidades, ya que según el cuadro 5, 80% del total de créditos está orientado al sector comercial y de microempresas, lo que genera un crédito promedio de 157.738 dólares americanos.

Otro punto que se debe resaltar es que si bien el sector comercial y de microempresas concentra la mayor parte de la cartera, sólo cuenta con 14,6% de los deudores a nivel nacional, cifra que es 5,78 veces menor que el número de clientes que maneja el sistema en el sector consumo.

Cuadro 5
Portafolio a nivel nacional, por tipo de crédito y número de deudores (julio de 2002)

| | Total de créditos (miles de US\$) | % | Número de deudores | % | Crédito promedio vigente (US\$) |
|---------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------------|--------------|---------------------------------|
| Comercial y microempresas | 9.281.306,6 | 80,1 | 423.392,0 | 14,6 | 157.738,0 |
| Hipotecario | 1.123.793,5 | 9,7 | 34.385 | 1,2 | 32.682,7 |
| Consumo | 1.180.304,7 | 10,2 | 2.449.782 | 84,3 | 481,8 |
| Total | 11.585.404,9 | 100,0 | 2.907.559 | 100,0 | 3.984,6 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.
Elaboración: IEP.

Sin embargo, sería prudente observar que a pesar del elevado porcentaje de financiamiento comercial y de microempresas, esto no es extensivo a todos los hogares que dependen de esta actividad. Tenemos que según la ENAHO 2001, sólo 19% de los hogares de microempresarios ha accedido a

algún tipo de crédito. Este porcentaje se eleva a 25% para el caso del departamento de Junín, que cuenta con una extensa actividad microempresarial y de servicios.

Cuadro 6
Microempresarios según tenencia de crédito

| | Hogares | | Total |
|--------------------------|--------------------|---------------------|------------------|
| | Microempresarios | No microempresarios | |
| % de hogares sin crédito | 800,8 | 84,2 | 83,5 |
| % de hogares con crédito | 19,2 | 15,8 | 16,5 |
| | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total de hogares | 1.185.223,0 | 4.723.635 | 5.905.858 |

2.2 Un análisis de la oferta de crédito en la plaza financiera de Huancayo

El departamento de Junín tiene una de las economías más dinámicas de la sierra central debido al desarrollo de diversas actividades productivas. Entre estas actividades, las más importantes son la agricultura y el comercio. La agricultura constituye uno de los pilares económicos del departamento, que es el primer productor de café, trigo, cebada y olluco, y el segundo productor de papa.

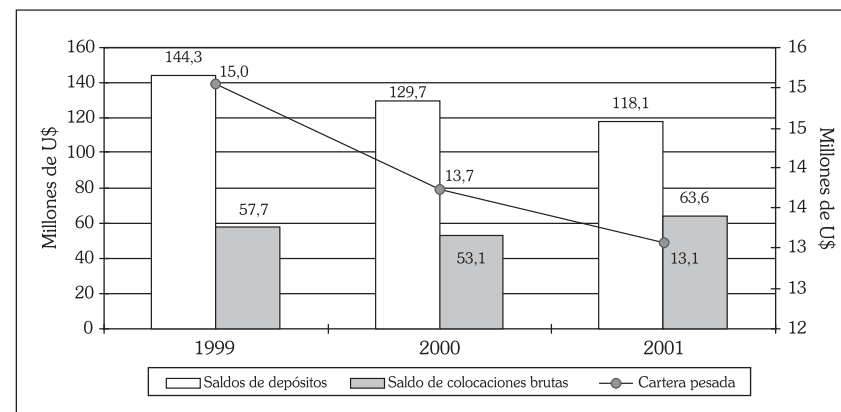
En cuanto a la actividad comercial, Junín forma parte del principal eje comercial de la zona debido a su vinculación con Lima, cuya relación no se restringe al abastecimiento de productos de primera necesidad²⁰ sino que existe un intenso tránsito de productos de exportación como la cochinilla y el zinc. Además, en ese departamento se encuentra el primer centro metalúrgico del país, La Oroya, que dinamiza la actividad productiva de la región.

Para acompañar el desarrollo económico de esta zona, el mercado financiero ha adquirido un rol importante, sobre todo en los últimos años. Las colocaciones brutas en Junín han aumentado progresivamente en los tres años más recientes, al pasar de 57 millones de dólares americanos en 1999 a 63 millones de dólares americanos en el año 2001. Este mayor dinamismo

²⁰ Además, es vía de tránsito comercial de los productos provenientes de la selva central hacia la costa.

parece reflejar una confianza más grande del sistema en el mercado crediticio, como efecto de la disminución de la tasa de morosidad, la que representa actualmente 20% de las colocaciones, tal como se puede ver en el gráfico 2:

Gráfico 2
Evolución del sistema financiero de Junín



Fuente: Banco Central de Reserva-Huancayo.

Elaboración: IEP.

2.2.1 Financiamiento en la provincia de Huancayo

El principal centro financiero del departamento de Junín es la ciudad de Huancayo. Allí se concentran 63% de las colocaciones y 88% de los depósitos del sistema. Además, cuenta con seis sucursales de bancos, y ahí están las sedes centrales de la CMAC y la Financiera Solución. En cuanto a la participación por entidad, se puede observar (cuadro 7) que dos grandes bancos son los que lideran las colocaciones: el Banco de Crédito y el Continental registran los mismos niveles (14,3% y 14,2%, respectivamente), mientras que en depósitos el primero concentra 55% del monto captado por todo el sistema financiero y en segundo lugar se ubica el Banco Continental, con 16,2%; es decir, el sistema de transferencia de fondos de Huancayo a otra plaza financiera es una estrategia liderada por el Banco de Crédito.

Asimismo, entre las entidades no bancarias, la CMAC Huancayo tiene una presencia importante dentro del sistema financiero y compite en importancia con los principales bancos que operan en Huancayo. En diciembre de

2001 esta institución concentraba 29% de colocaciones totales —casi dos veces y media las del Banco de Crédito, el Continental y el Wiese— y 11% de los depósitos, lo que la ubica en tercer lugar en captación de depósitos (véase el cuadro 7); es decir que la caja es la entidad más importante en cuanto a colocaciones y está ubicada en un nivel menos resaltante en lo que a depósitos se refiere.

Cuadro 7
Participación en el sistema financiero
de las diferentes instituciones de Huancayo
(porcentaje respecto al monto total)

| Entidad financiera | Colocaciones | | Depósitos | |
|-------------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 |
| Sistema bancario | 72,4 | 63,9 | 94,5 | 88,4 |
| Banco de Crédito | 20,6 | 14,3 | 54,8 | 55,4 |
| Banco Continental | 21,1 | 14,2 | 22,4 | 16,3 |
| Interbank | 12,2 | 9,9 | 11,0 | 11,0 |
| Banco Wiese-Sudameris ^a | 9,0 | 14,3 | 4,9 | 4,5 |
| Banco del Trabajo | 8,6 | 9,5 | 1,3 | 1,2 |
| Mibanco | 0,0 | 1,8 | 0,0 | 0,1 |
| Serbanco | 1,0 | 0,0 | 0,2 | 0,0 |
| Sistema no bancario | 27,6 | 36,1 | 5,5 | 11,6 |
| CMAC Huancayo | 24,0 | 31,7 | 5,5 | 11,6 |
| Financiera Solución | 3,6 | 4,4 | 0,0 | 0,0 |
| Total del sistema financiero | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total de millones de US\$ | 47,8 | 58,6 | 129,5 | 117,5 |

^a A partir de setiembre de 1999 se reportan datos del Wiese-Sudameris.

Nota: El Banco de Lima reporta datos hasta agosto de 1999.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú-Huancayo.

Elaboración: IEP.

Por otro lado, se puede apreciar que la mayor parte de las colocaciones se concentran en las actividades comerciales; así lo hacen 37% de las colocaciones bancarias y 35% de las no bancarias. Asimismo, el nivel de colocaciones en el sector agropecuario equivale a apenas 5% en el sistema bancario y 23% en el no bancario, a pesar de que esta actividad, junto con la comercial, concentra la mayor parte de la PEA provincial. El crédito de consumo constituye el segundo destino de las colocaciones, sobre todo en el sistema banca-

rio, y el de servicios recibe sólo 8% y contribuye al PBI de Junín en 62,8%.²¹ Sin embargo, las colocaciones en todos estos sectores han disminuido respecto a las reportadas en diciembre de 2000.

Cuadro 8
Colocaciones por sectores de destino en Huancayo
(porcentaje respecto al monto total)

| | 2000 | | | 2001 | | |
|---------------------------------|------------------|---------------------|-------------|------------------|---------------------|-------------|
| | Sistema bancario | Sistema no bancario | Total | Sistema bancario | Sistema no bancario | Total |
| Agricultura | 3,2 | 26,5 | 11,3 | 2,9 | 19,1 | 9,6 |
| Ganadería | 2,8 | 4,2 | 3,3 | 2,5 | 3,9 | 3,1 |
| Industria | 3,9 | 8,9 | 5,7 | 3,9 | 10,1 | 6,5 |
| Minería | 4,5 | | 2,9 | 9,1 | | 5,4 |
| Construcción | 1,1 | | 0,7 | 2,3 | | 1,4 |
| Comercio | 40,5 | 32,1 | 37,6 | 36,5 | 35,4 | 36,0 |
| Servicios | 12,1 | | 7,9 | 8,7 | | 5,1 |
| Crédito de consumo | 13,2 | 9,6 | 12,0 | 15,0 | 3,9 | 10,4 |
| Otros | 18,7 | 18,7 | 18,7 | 19,1 | 27,6 | 22,6 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total (millones de US\$) | 36,4 | 18,5 | 53,1 | 37,5 | 26,1 | 63,6 |

Fuente: Banco Central de Reserva-Huancayo.

Elaboración: IEP.

En cuanto a la situación de morosidad por institución financiera, encontramos que la cartera pesada de mayor magnitud la tienen el Banco de Crédito (52,8%) e Interbank (34,2%), mientras que Mibanco no reportó niveles de cartera pesada hasta diciembre de 2001.²² Sin embargo, tal como se observa en el cuadro 9, la tasa de morosidad ha disminuido respecto a la reportada en 1999, tanto en el sistema bancario como en el no bancario. Al parecer, existe una correlación entre el nivel de colocaciones de las entidades bancarias y las tasa de morosidad. La falta de adecuación de su tecno-

²¹ Anuario estadístico Perú en números 2002.

²² La razón básica de este resultado es que esta entidad vende periódicamente su cartera pesada a estudios jurídicos.

logía crediticia a sectores de bajos ingresos parece ser la causa de la tasa de morosidad elevada.

El siguiente cuadro permite ver también que la tasa de morosidad de Huancayo en diciembre de 2001 es 2,2 veces la tasa de morosidad a nivel nacional y 2,9 veces la reportada en Lima Metropolitana para esa misma fecha. Según estos resultados, es clara la influencia del departamento de Lima en cuanto a las diversas variaciones del mercado de créditos a nivel nacional.

Cuadro 9
Tasa de morosidad del sistema financiero en Huancayo
(porcentaje respecto del monto total)

| | Tasa de morosidad | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|
| | 1999 | 2000 | 2001 |
| Sistema bancario | 19,7 | 28,0 | 20,6 |
| Banco de Crédito | 44,8 | 50,9 | 52,8 |
| Interbank | 45,8 | 38,2 | 34,2 |
| Banco Continental | 3,7 | 4,8 | 8,3 |
| Banco Wiese-Sudameris | 31,7 | 26,2 | 6,9 |
| Banco del Trabajo | 0,8 | 0,6 | 0,3 |
| Sistema no bancario | 2,95 | 2,7 | 2,9 |
| CMAC Huancayo | 3,5 | 4,4 | 4,6 |
| Financiera Solución | 2,4 | 1 | 1,2 |
| Tasa de morosidad del sistema de Huancayo | 26,1 | 26,5 | 20,5 |
| Tasa de morosidad del sistema de Junín | 22,8 | 35,4 | 21,9 |
| Tasa de morosidad a nivel nacional | 8,5 | 10,6 | 9,2 |
| Tasa de morosidad de Lima Metropolitana | 6,9 | 9,0 | 7,1 |

Fuentes: Superintendencia de Banca y Seguros, Banco Central de Reserva-Huancayo.
Elaboración: IEP.

En resumen, el mercado financiero formal de Huancayo está caracterizado por una elevada concentración bancaria en las colocaciones —52% del total— y una importante presencia de las entidades no bancarias. Es importante resaltar que en el sistema financiero regional las participaciones —tanto en colocaciones como en depósitos— han registrado una tendencia creciente en los últimos dos años. Sin embargo, es posible concluir que la oferta de

financiamiento en la provincia de Huancayo es reducida respecto a la de otras zonas geográficas. Además, los créditos bancarios —que cuentan con la mayor concentración de las colocaciones— probablemente estén restringiendo la demanda debido a las características de sus requisitos, lo que se suma a la autorrestricción de la demanda generada por la aversión al riesgo que tienen los clientes potenciales de esta plaza financiera.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE CRÉDITO

3.1 Marco teórico

La literatura ha explorado las características de los mercados de crédito;²³ la naturaleza de los contratos intertemporales, las asimetrías en la información, el equilibrio de este mercado con exceso de demanda, la relación inversa entre los costos operativos y los costos de transacción,²⁴ etcétera, constituyen en la actualidad temas sobre los cuales se ha llegado a consensos importantes.

Los estudios de la oferta han demostrado las características de los distintos prestamistas según su grado de formalidad, tecnologías crediticias y producto financiero. Se ha determinado que el requerimiento de garantías reales es uno de los requisitos más importantes para los prestamistas bancarios y que en muchos casos se sacrifica por este punto el análisis de la generación de excedentes y la capacidad de pago. En cambio, otro tipo de pres-

23 Existen diversos estudios al respecto, desde las experiencias de microfinanzas en Indonesia, Filipinas, Tailandia, India, Nepal y Bangladesh y su acceso al crédito basado en garantías cruzadas, hasta experiencias de la banca formal, en las que se adaptan nuevos productos financieros y nuevas tecnologías crediticias a clientes con bajos ingresos (Baydas et al., 1997). No se pueden dejar de mencionar los estudios de Hoff, Braverman y Stiglitz (1993) sobre los avances de la nueva teoría institucional y su análisis de los sectores de bajos ingresos. Gulli (1999) hace un aporte importante sobre las microfinanzas y su relación con la pobreza, y presenta evidencia para el caso de República Dominicana, Honduras y Ecuador. En este documento se concluye, entre otras cosas, que a pesar de que el papel de las microfinanzas es esencial para que los grupos de pobres se integren a la economía, las instituciones usualmente optan por su propio beneficio y dejan a estos grupos fuera de su público objetivo. Para el caso peruano, tenemos diversos estudios; entre ellos, los presentados por Alvarado et al. (2001), Trivelli (1998), Trivelli y Venero (1999) y Portocarrero et al. (2002), los que constituyen un buen aporte para entender el comportamiento del mercado de microcrédito en el Perú.

24 Se denomina *costos operativos* a aquellos en que incurren los prestamistas en el proceso de conseguir información sobre sus clientes, mientras que los costos de transacción son aquellos en los que incurre el prestatario para proveer de información al prestamista.

tamistas formales y no formales cuentan con una tecnología crediticia basada en la capacidad de pago de sus clientes. Muchas de estas experiencias son exitosas y operan aun a tasas de interés sumamente elevadas (Alvarado et al., 2001; Alvarado y Galarza, 2001; Portocarrero et al., 2002; Venero, 2002).²⁵ En cuanto a la cobertura, se observa que la oferta de crédito formal para los sectores de bajos ingresos está relacionada con el riesgo que implica cada actividad productiva. Finalmente, se ha encontrado una relación inversa entre el grado de formalidad y el número de transacciones, el monto y el plazo promedio de los créditos (Stiglitz y Weiss, 1981; Jaffee y Stiglitz, 1990; Besley, 1995; De Meza y Webb, 1999; Alvarado et al., 2001; Venero, 2002).

En el análisis del comportamiento de la demanda de crédito se estudiaron las características de la demanda efectiva del mercado y se realizó una aproximación a la demanda potencial (los llamados *autorracionados*). La existencia de prácticas de autorracionamiento tiene un impacto directo en el desempeño del mercado de crédito. Mientras mayor es el número de demandantes autorracionados, menor será la participación de demandantes en el mercado formal y menor el espectro de clientes entre los cuales los intermediarios deben o pueden seleccionar a los suyos, lo que compromete no sólo la eficiencia del sistema de asignación —a pesar de fallas de mercado vistas previamente— sino el potencial de la plaza en los sectores de bajos ingresos como ámbito de trabajo para los prestamistas formales (Trivelli y Venero, 1999; Trivelli, 2001). Si bien es importante conocer las características de la demanda efectiva, también lo es saber cuáles son los rasgos de aquella que queda trunca, y hay que distinguir en este punto la demanda potencial de los hogares que no pueden ser sujetos de crédito por carecer de garantías o de la capacidad de pago necesarias.

La literatura especializada²⁶ menciona que los agentes pueden inhibirse de solicitar un crédito por cuatro razones principales: 1) no cumplimiento de requisitos, 2) costos no financieros y condiciones de los productos financieros formales, 3) aversión al riesgo y 4) falta de información. Un agente se convierte en demandante potencial cuando tiene la capacidad de pago para cumplir con obligaciones crediticias; ahora bien, si aun contando con este requisito el agente no participa en el mercado de crédito, es posible que exista un desencuentro entre el tipo de producto financiero que desean estos posibles clientes y el que les ofrecen los prestamistas de la zona.

25 La CMAC tiene concentradas más de 50% de sus transacciones sin el aval de garantías reales.

26 Mohieldin y Wright, (2000); Stiglitz y Weiss, 1981; Wisniowski, 1996; Trivelli y Venero, 1999.

En este sentido, la existencia de experiencias exitosas a nivel internacional²⁷ presenta “modelos” de microcrédito, diversificando productos y servicios financieros, así como el método de provisión de los mismos. Sin embargo, a pesar de que el microcrédito es un instrumento que ha aliviado la pobreza de muchos hogares, el éxito del mismo está relacionado con determinado tipo de clientes que tienen características específicas.²⁸

Algunos autores como McGuire (1997) y Ledgerwood (1999) consideran que las características socioculturales, sociodemográficas y socioeconómicas de los clientes son los elementos que determinan el acceso al microfinanciamiento en los hogares de bajos ingresos. De más está decir que estas características se relacionan íntimamente con el contexto en el que se desenvuelven estos clientes. Por lo tanto, para entender la naturaleza y magnitud de la demanda potencial de crédito, es necesario estudiar el medio en el que se realizarán las transacciones y las características de estos clientes potenciales.²⁹

Un artículo reciente de Gregory (1999) atribuye el éxito del modelo de microfinanciamiento del Grammen Bank a las condiciones socioculturales de una economía asiática basada en el arroz y resalta que el modelo está dirigido a mujeres. Argumenta que hay una gran diferencia entre una economía basada en el arroz —en Asia— y otras basadas en otro tipo de cultivos o actividades. Por lo tanto, el análisis de estas diferencias es importante, ya que determina condiciones económicas, sociales y culturales de las regiones en las que se requiere implementar un sistema microfinanciero. La principal razón por la que el Grammen Bank trabaja con mujeres es —de acuerdo con el creador del banco, Muhammad Yunis— que éstas son más cuidadosas que los hombres en la administración del dinero. El préstamo a la madre de familia garantiza mejor el cuidado de la habitación familiar, la educación de los hijos y su participación en diversas actividades para la generación de ingre-

27 Por ejemplo, el Grammen Bank de Bangladesh, los grupos solidarios de América Latina, los sistemas financieros rurales implementados por el Bank Rakyat en Indonesia, etcétera.

28 Por ejemplo, el Grammen Bank de Bangladesh da crédito para mejorar la vivienda, la educación de los hijos y para microempresas. La entidad cuenta con 2,5 millones de prestatarios, 95% de ellos mujeres, con un crédito promedio de 75 dólares americanos; el monto máximo es de 300 dólares americanos y cuenta con una tasa de recuperación de 98,45%. Como se puede ver, los productos financieros son muy específicos y para clientes específicos. Además, en la entidad no se ofrece crédito de consumo.

29 En Cornford (2001) se asocian factores como la densidad poblacional, el porcentaje de población urbana, la geografía, el PBI, la expectativa de vida al nacer y el índice de desarrollo humano como elementos importantes para el estudio de determinantes de microfinanciamiento en cada país.

sos. Además, la misma entidad cuenta con mujeres administradoras en cada una de sus 1.175 sucursales, diseminadas en 41.000 pueblos de Bangladesh. Si bien la experiencia se ha extendido a 28 países del Tercer Mundo, desde Bolivia hasta Zambia, pasando por Kosovo, ninguno de estos esfuerzos ha tenido el éxito observado en Bangladesh.

Las comparaciones de Gregory demuestran que para proveer servicios financieros, se debe considerar el siguiente conjunto de elementos:

- 1) El tamaño de la población o densidad poblacional.
- 2) La infraestructura con que cuenta la localidad.
- 3) La actividad económica en la que están inmersos los posibles prestatarios.
- 4) Principalmente, las normas socioculturales.³⁰

Según Todd (1996) y Liew (1997), un aspecto que se debe resaltar sobre las características económicas de los demandantes de crédito es que existen lugares en los cuales los posibles clientes de bajos ingresos se ven forzados a “inventar” planes microempresariales para poder acceder a un flujo de dinero que les permita financiar otro tipo de necesidades, no relacionadas con la generación de ingresos o con actividades microempresariales. Esto quiere decir que la demanda de crédito se incrementa “coincidentalmente” con el inicio del año escolar, el inicio de la campaña agrícola y las fiestas de fin de año. Los autores también observan que existe un grupo de posibles clientes que son claramente adversos al riesgo y prefieren no endeudarse para invertir en actividades que podrían fracasar y, por ende, este fracaso les impediría cumplir con el pago del crédito. Clientes de este tipo casi siempre prefieren estar asociados a un sistema de ahorro.

Si bien los tipos de demanda pueden estar relacionados con determinadas características de los clientes y el ámbito de desarrollo,³¹ se puede comprobar que el tipo de demandantes de microcrédito ha variado a lo largo del tiempo. Matin y otros (1999) analizan los “cambios en la conceptualización de los clientes de microcrédito” y sus necesidades financieras en las cuatro últimas décadas. Según estos autores, entre 1950 y 1970, los

30 Además, el autor asegura que hay un elemento común en todos los hogares que tuvieron acceso al crédito: el bajo nivel de desarrollo humano. Este resultado es contraproducente con la teoría que considera la provisión de microcrédito como un medio de alivio de la pobreza. Por ello, debemos preguntarnos si las experiencias de crédito cumplen su propósito, aunque su cobertura sea limitada, o si, por el contrario, se hace necesario realizar innovaciones en el sistema de dotación de este recurso.

31 Tal como lo mencionan McGuire (1997), Ledgerwood (1999), Cornford (2001) y Gregory (1999).

clientes en su mayoría eran varones y estaban dedicados básicamente a actividades agrícolas; se dio paso a la creación de la banca de fomento para cubrir esta demanda. Entre 1980 y 1995 los demandantes de microcrédito pasaron a ser microempresarios, en su mayoría mujeres que necesitaban préstamos para llevar adelante proyectos de generación de ingresos. Ello se basaba en la concepción de que las mujeres son mejores pagadoras. Actualmente, las prácticas comunes de microfinanciamiento consideran como clientes típicos a los hogares de bajos ingresos, que no tienen acceso al sistema financiero bancario. Muchos de ellos se autoemplean y buena parte generan ingresos a partir de microempresas. Además, se ha comprobado que un buen porcentaje de ellos requiere financiamiento para derivarlo a otro tipo de necesidades. Ante esta variedad de clientes a lo largo del tiempo, es importante tener en cuenta que Hulme y Mosley (1997) afirman que se requiere una mayor diversificación de productos financieros y no se debe pensar que una forma de otorgar crédito limitada y uniforme, que replique experiencias exitosas, se puede adecuar a la nueva demanda efectiva y potencial, completamente heterogénea.

En suma, no existe una receta o “forma óptima” de otorgar microcrédito. En cambio, como menciona Rutherford (2000), cada caso debe considerar las necesidades de sus clientes. Esto nos lleva a concluir que cualquier institución que desee otorgar microcrédito tendrá que hacer un estudio del tipo de clientes y de los servicios financieros que éstos demanden en su propio contexto; en otras palabras, a fin de desarrollar el mercado de microcrédito, se debe buscar la forma de proveer y ampliar este servicio al grupo de demandantes potenciales conformado por los que cuentan con capacidad de pago y necesitan el financiamiento, pero no acceden a él por las razones antes expuestas.

3.1.1 Clasificación de la demanda de crédito

Para identificar la demanda de crédito y sus componentes, se hace necesario establecer una serie de definiciones, las que consideran como principal variable la capacidad de pago o generación de excedentes de la población en estudio. Esta población puede dividirse en dos grandes grupos, como se puede apreciar en el cuadro 10. El primer grupo está conformado por todos aquellos hogares que obtuvieron crédito de alguna fuente crediticia. En el caso de que estos prestatarios obtuvieran la cantidad que solicitaron, se los denomina *prestatarios no racionados*; es decir, que cuentan con todos los requisitos para obtener el tipo de crédito que desean. Éstos pueden variar desde el estable-

cimiento de la hipoteca de garantías reales, garantías cruzadas y títulos de propiedad hasta un contrato de palabra en el caso de prestamistas informales.

En el caso de que estos prestatarios no cuenten con algunos de los requisitos anteriores o no generen excedentes suficientes, los prestamistas recurren a estrategias de racionamiento para garantizar el pago del crédito. Tratan, de esta forma, de minimizar el riesgo de pérdida del dinero. A los prestatarios de este grupo se los denomina *racionados*. Cabe destacar que el racionamiento se puede dar de dos formas: primero, otorgando al cliente un menor monto que el solicitado, generalmente de acuerdo con su capacidad de pago, y segundo, no otorgándole crédito. Ambos grupos de prestamistas, los racionados y los no racionados, constituyen la demanda efectiva de crédito.

Cuadro 10
Distribución de la población

| Con crédito | Sin crédito | |
|--|---|---|
| <p>Prestatarios no racionados Los que obtienen el monto de crédito solicitado Demanda efectiva</p> | <p>Desean un crédito, tienen capacidad de pago, pero no lo solicitan Demanda potencial</p> | <p>No desean crédito pero tienen capacidad de pago Demanda potencial</p> |
| <p>Racionados Los que solicitaron y recibieron un monto menor al solicitado Demanda efectiva</p> | <p>No tienen capacidad de pago No son parte de la demanda</p> | |

El segundo grupo de la población está conformado por los hogares que no tienen crédito. Se subdivide en tres grupos importantes, que podrían resumirse en dos: los demandantes potenciales y los que no forman parte de la demanda. Ambos se distinguen por el hecho de que estos últimos no cuentan con capacidad de pago. En el caso de los demandantes potenciales, se pueden identificar dos grandes grupos: primero, aquellos que desean un crédito, cuentan con capacidad de pago, pero no se animan a solicitarlo. Este grupo también es conocido como *autorrationados*,³² y se abstienen de entrar en el mercado por diversos motivos, principalmente por aversión al riesgo y

32 Se puede encontrar más información sobre los *autorrationados* en Trivelli y Venero (1999) y Trivelli (2001).

por no estar de acuerdo con las condiciones del crédito. Otro grupo importante que forma parte de la demanda potencial es el conformado por los hogares que no desean crédito pero cuentan con capacidad de pago. Si bien en este grupo hay agentes que no desean financiamiento, pueden ser incorporados al mercado mediante campañas publicitarias y con la oferta de productos financieros que se adapten a sus necesidades; muchos de los prestamistas hacen diversas actividades y ofertas en torno a productos nuevos para incentivar a este grupo a solicitar crédito.

Otro subgrupo importante entre los que no tienen crédito está conformado por aquellas personas que no tienen capacidad de pago; es decir, para la institución financiera es indiferente si el agente tiene o no el deseo de obtener un crédito. Para los prestamistas, si el agente no tiene capacidad de pago, *no es parte de la demanda*.

Tal como señalan Chávez y Sánchez (1999), se debe tener cuidado con esta clasificación si los mercados financieros están trabajando pobremente y la situación económica muestra cierta desaceleración. En este caso, el grupo de demandantes puede abstenerse de pedir financiamiento principalmente por la aversión al riesgo; es decir, el *trade-off* riesgo-retorno resulta inaceptable.

3.2 La demanda de crédito a nivel nacional³³

Diversos estudios intentan estimar y caracterizar la demanda de crédito en el Perú.³⁴ Según las encuestas representativas a nivel nacional, menos de 20% de la población tiene acceso al crédito (19,3 en el caso de la ENNIV y 17,1% en el caso de la ENAHO).³⁵ Tal como sucede en el sector productivo, las colocaciones se ven concentradas en el sector urbano³⁶ y en las actividades no agropecuarias del sector rural. Este nivel de financiamiento en el ámbito de toda la economía representa 26% del PBI, que, comparado con el porcen-

33 Para este análisis se usa información recogida por la ENAHO 2001-IV Trimestre, aplicada por el INEI. La principal cualidad de esta encuesta es el tamaño de la muestra, ya que recoge en el ámbito nacional 16.515 hogares, de los cuales 10.013 corresponden al área urbana y 6.502 al área rural. Además, proporciona información importante acerca de las características sociodemográficas y económicas de los hogares y permite el análisis a nivel nacional, por ámbitos —Lima Metropolitana, costa urbana, costa rural, sierra urbana, sierra rural, selva urbana y selva rural— e inclusive a nivel departamental, sobre la base de una muestra aleatoria y representativa de hogares. Además, este análisis se complementa con la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) 2000.

34 Trivelli y Venero (1999), Trivelli (2001) y Trivelli (2002).

35 Según la *Encuesta Nacional de Hogares 2001*.

36 Este porcentaje incluye a Lima Metropolitana.