

Programas de Microcrédito Rural para pequeños negocios en Piura: Eficiencia y empoderamiento¹ (Informe final PB01).

<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>2</u>
<u>APUNTES SOBRE LA METODOLOGÍA EMPLEADA.....</u>	<u>4</u>
<u>I. MICRO CRÉDITO RURAL EN PIURA.....</u>	<u>9</u>
1.1. OFERTA DE MICRO CRÉDITO EN PIURA.....	10
1.1.1 USO DE TECNOLOGÍAS CREDITICIAS EN LAS INSTITUCIONES IDENTIFICADAS	11
1.1.2. OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES	14
1.1.3. SOBRE EL TAMAÑO DE LAS ORGANIZACIONES.....	24
1.1.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS	25
1. 2. ALGUNOS APUNTES SOBRE LA DEMANDA DE MICRO CRÉDITO.	31
1.2.1. LA DEMANDA DE CRÉDITO AGRÍCOLA EN PIURA	32
1.2.2. PEQUEÑOS NEGOCIOS RURALES EN PIURA.....	34
<u>II. LOS CASOS DE LAS INSTITUCIONES FORMALES: CMAC PIURA Y EDPYME EDYIFICAR.....</u>	<u>37</u>
2.1. ANÁLISIS DEL CASO DE LA CAJA MUNICIPAL.....	37
2.1.1. LOS PROCESOS	40
2.1.2. LA INSTITUCIÓN DESDE LOS INDICADORES DE EFICACIA Y EFICIENCIA	42
2.1.3. LOS BENEFICIARIOS: COSTOS Y BENEFICIOS DEL ACCESO AL CRÉDITO.	44
2.2. EL CASO DE LA EDPYME EDYIFICAR	49
2.1.1. LOS PROCESOS	49
2.1.2. LA INSTITUCIÓN DESDE LOS INDICADORES DE EFICACIA Y EFICIENCIA	51
2.1.3. LOS BENEFICIARIOS: COSTOS Y BENEFICIOS DEL ACCESO AL CRÉDITO.	54
<u>III. LOS CASOS DE LAS INSTITUCIONES SEMI FORMALES: EL FOPROM DE CIPCA Y EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE PRISMA.</u>	<u>57</u>
3.1. EL FONDO DE PROMOCIÓN DE LA MUJER (FOPROM) DE CIPCA.....	57
3.1.1. ESTRUCTURA Y PROCESOS	58
3.1.2. LA INSTITUCIÓN DESDE LOS INDICADORES DE EFICACIA Y EFICIENCIA.....	65
3.1.3. LOS BENEFICIARIOS: COSTOS Y BENEFICIOS DEL ACCESO AL CRÉDITO.....	68
3.2. LA ASOCIACIÓN BENÉFICA PRIMA.....	72
3.2.1. ESTRUCTURA Y PROCESOS	73

¹ EL nombre original del proyecto era: Estrategias de microcrédito rural: ¿Es la banca solidaria más eficiente que el crédito individual?

3.2.2. LA INSTITUCIÓN DESDE LOS INDICADORES DE EFICACIA Y LA EFICIENCIA EN EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE AB PRISMA	76
3.2.3. LOS BENEFICIARIOS: COSTOS Y BENEFICIOS	80

4. FACTORES DE RIESGO Y PUNTOS SOBRESALIENTES EN LOS PROGRAMAS ESTUDIADOS, LECTURAS DE LOS BENEFICIARIOS. 83

4.1. FACTORES DE RIESGO Y PUNTOS SOBRESALIENTES.....	83
4.2. LAS INSTITUCIONES VISTAS DESDE LOS BENEFICIARIOS	84
4.2.1. LOS PRÉSTAMOS SEGÚN LAS/OS BENEFICIARIAS/OS	84
4.2.2. LAS BENEFICIARIAS Y LA VARIABLE EMPODERAMIENTO.....	86

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 90

INDICE DE CUADROS 93

BIBLIOGRAFÍA 94

Introducción

Este informe presenta los resultados del análisis de cuatro programas de microcrédito en Piura. Sin embargo, los resultados pueden ser válidos no solamente para el caso de Piura ya que los programas usados en el estudio de casos corresponden a la estructura de la oferta formal y semi formal para pequeños negocios rurales en el país.

Para el estudio de casos, se seleccionó dos instituciones formales y dos instituciones semiformales. Entre las formales se eligió a la CMAC Piura, la más antigua de las Cajas Municipales en la región y, la edpyme Edyficar cuyo origen se remonta al programa de micro crédito de CARE y actualmente constituye una institución financiera. En el ámbito de las instituciones semi formales se escogió el Fondo de Promoción de la Mujer (FOPROM) del Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, institución con mas de 28 años de experiencia en la región y con un programa de crédito relativamente joven con cuatro años de funcionamiento. Además, se incluyó en el estudio de casos al programa de microcrédito de Prisma, que trabaja en Piura desde hace cinco años.

Este estudio fue iniciado con la idea de comprobar si la banca solidaria como estrategia de microcrédito resultaba siendo mas eficiente que el crédito individual. Entendiendo la eficiencia como variable económica en relación a los costos que estas intervenciones generaban en tanto a tiempo, manejo de la organización por un lado, así como otros indicadores como morosidad y productividad. Por otro lado, se buscaba tener una aproximación a como eran vistos estos programas desde el lado de los beneficiarios.

Sin embargo, a medida que la investigación avanzó, reflexionamos sobre el hecho de que se estaba realizando un análisis de programas que, aun partiendo de instituciones financieras formales tenían componentes que buscaban afectar el desarrollo de la región e incorporar a sectores excluidos del acceso al crédito. Esto bajo la suposición de que la inclusión y el acceso mejoraría la calidad de vida de los beneficiarios.

Desde este supuesto, partió la idea de revalorar otros componentes, mas allá de los indicadores económicos de los programas. Algunos programas pueden ser menos costosos, tener menos morosidad pero generar efectos excluyentes en sectores de las poblaciones rurales, otros pueden ser más costosos pero incluir otros servicios que generan mayor inclusión, de ahí nació la necesidad de estudiar el componente de empoderamiento en las mujeres. El análisis sólo económico de indicadores hubiera dejado el trabajo incompleto.

El contenido de este documento refleja el objetivo mencionado en el párrafo anterior. Una primera parte que identifica el universo de instituciones, las clasifica por su formalidad o semiformalidad y presenta algunas características de éstas como el tipo de tecnologías, productos, población objetivo, entre otros.

Además, se presenta una síntesis de la caracterización de la demanda de microcrédito rural en Piura.

En el segundo y tercer capítulo, se presentan los casos estudiados desde tres puntos de vista: el primero, la organización; el segundo, indicadores de eficiencia y eficacia y una tercera parte construida sobre la base de las entrevistas a beneficiarios, que contiene como los beneficiarios perciben a las instituciones respecto a su eficiencia, así como el estudio de los efectos en el empoderamiento de las mujeres.

Finalmente, presentamos el análisis cruzado de los cuatro casos respecto a los componentes o factores de riesgo y puntos sobresalientes encontrados en las organizaciones estudiadas, así como el punto de vista de los usuarios. Consideramos que los resultados obtenidos deberán ser tomados en cuenta en las lecturas sobre micro crédito rural así como en el diseño de este tipo de programas.

Apuntes sobre la metodología empleada.

En el proyecto inicial se plantearon los siguientes objetivos de investigación:

- Comparar la experiencia de las instituciones en el manejo del crédito individual con la experiencia de aquellas que manejan crédito grupal, buscando identificar los factores que están en relación directa con la reducción de la morosidad y abaratamiento de los costos de información para de esta forma identificar los componentes que generan mayor eficiencia entre ambas experiencias.
- Un segundo objetivo es el comprobar si ambas estrategias cumplen con el objetivo de promoción de actividades productivas y si tienen otros efectos positivos en los beneficiarios.

De lo cual se desprende una definición de eficiencia sobre la base de los indicadores de morosidad y de costos de información y por otro lado, el interés en comprobar si existen otros impactos indirectos en la población beneficiaria que varían dependiendo de la tecnología usada por las instituciones ofertantes de los servicios de microcrédito.

En este sentido, a partir de la revisión bibliográfica y de fuentes primarias así como de las sugerencias alcanzadas, la definición de eficiencia, así como las variables que utilizaremos fue replanteada. La eficiencia, se mide en este trabajo sobre los indicadores de rentabilidad, morosidad y eficiencia en la gestión. Respecto al segundo objetivo, dado que se trata de proyectos que atienden a pequeños negocios rurales y siendo estos manejados por mujeres en su mayoría para el caso de Piura, utilizaremos indicadores referidos al potenciamiento o empoderamiento de las beneficiarias o clientas.

La muestra y las instituciones estudiadas

La literatura sugiere que los criterios de evaluación de la eficiencia deben aplicarse no sólo a las entidades ofertantes de los servicios sino deben además utilizarse indicadores para medir la eficiencia desde el punto de vista de los beneficiarios.

Respecto al lado de la oferta hemos seleccionado algunas instituciones basándonos en los siguientes criterios:

1. Instituciones que trabajen con un mismo grupo objetivo. Entendiendo que el universo de instituciones que tienen como grupo objetivo solo mujeres rurales, o solo poblaciones rurales es mínimo y por lo tanto no nos permitiría hacer una comparación de uso de tecnologías crediticias, hemos considerado a aquellas instituciones que tienen como grupo objetivo a poblaciones de bajos ingresos, dentro de ellas están las Cajas municipales y rurales, la Edpymes y las Ong's. Un problema respecto a este punto podría estar relacionado a la definición de la población objetivo como

urbana o rural. Debido al interés de identificar beneficiarios de organizaciones que trabajan con pequeños negocios rurales, el indicador sobre el porcentaje del total de la cartera de crédito destinado a la agricultura no es un indicador principal para nosotros, especialmente porque con el detrimento de la actividad agrícola, durante la última década, la mano de obra rural se emplea, cada vez en mayor medida, en actividades no agrícolas (Valdivia y Robles: 1997) y justamente esa es la población que queríamos identificar. Un asunto al respecto tiene que ver con la carencia de esta información en las organizaciones, aparte de la clasificación del crédito por sector, no existen registros sobre el ámbito atendido (urbano o rural) Nuestra selección entonces, responde en gran medida a otros criterios complementarios.

2. Uso de tecnologías crediticias, respecto a éste punto, seleccionaremos dos grupos de instituciones. Por un lado, instituciones que trabajen con tecnologías crediticias individuales y por otro instituciones que trabajen con tecnologías crediticias grupales, una de ellas que use garantías solidarias y otra que use bancos comunales.
3. Además usamos una selección dentro de las instituciones clasificadas por uso de tecnologías crediticias buscando aquellas que usen una sola tecnología crediticia principalmente. Esto implicó que en el caso de las instituciones que trabajan con créditos individuales seleccionemos a la Caja Municipal de Piura y la Edpyme Edificar (que tiene sólo un 1% de grupos solidarios y que además están siendo eliminados por criterio de la misma institución). Por el segundo grupo seleccionamos al Programa FOPROM de Cipca (el único que trabaja sólo con mujeres) y PRISMA que trabaja solo con créditos dirigidos a grupos aunque combina el uso de grupos solidarios y bancos comunales. Lamentablemente en este punto, algo que escapó al criterio anteriormente señalado y que cerró nuestras opciones a las antes mencionadas tuvo que ver con la apertura de las instituciones para compartir información. Algunas de ellas incluidas en el mapeo general no pudieron ser consideradas en el estudio específico de casos debido al problema antes mencionado.

Variables e indicadores

De acuerdo a los objetivos de la investigación, buscamos identificar dos aspectos principales: La eficiencia de instituciones que manejan crédito individual así como la de instituciones que manejan créditos grupales, e, identificar si existen otros impactos en la población objetivo y si estos varían según el uso de estas tecnologías. El tamaño de las instituciones así como su experiencia de trabajo nos reveló una gran heterogeneidad que permite solo tomar cuenta las mediciones por institución e identificar algunos factores de riesgo y de oportunidad.

De acuerdo al primer punto, la medición de la eficiencia, ésta se llevará a cabo desde el punto de vista de las instituciones como de los beneficiarios, para esto

hemos considerado los siguientes criterios e indicadores, tomados de Schmidt y Zeitinger, 1994:

1. Desde el lado de los beneficiarios: Los criterios e indicadores implican que una institución será mas o menos eficiente que otra si: los préstamos son entregados oportunamente, es decir si son procesados de manera rápida y sin mucho trámite burocrático; si los préstamos de diferentes montos y plazos están de acuerdo a las necesidades de la demanda; si los costos de interés y otros cargos así como los costos de transacción son lo suficientemente bajos para hacer al préstamo económicamente atractivo.

Cuadro1: Criterios para Evaluar la eficiencia desde el punto de vista de los beneficiarios

Criterios	Parametros
Acceso	Arreglos de préstamo, análisis del crédito
Conveniencia del crédito	Tiempo de procesamiento de los préstamos
Flexibilidad	Cantidades mínimas y máximas de los préstamos y plazos variados
Costo del crédito	Intereses mas costos de transacción

2. Desde el lado de la oferta:

La eficiencia para las instituciones que ofrecen crédito implica que el uso de una determinada tecnología crediticia le permita alcanzar a sus grupos objetivo de mejor manera con costos operativos menores que usando otras tecnologías crediticias. Esta definición se construye sobre la base del costo eficiencia y de la productividad.

Cuadro 2: Criterios para evaluar eficiencia de tecnologías crediticias desde la perspectiva de la institución

Criterios	Parámetros
Productividad	<ul style="list-style-type: none"> • Staff operacional/staff administrativo • Número de préstamos con pagos oportunos/ miembro de staff • Portafolio de préstamos/miembro de staff
Costo eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Costos administrativos/portafolio de préstamos promedio • Costos relacionados al riesgo/portafolio promedio de préstamos

Sin embargo, la información obtenida para las instituciones formales nos permitió realizar las mediciones de eficiencia sobre la base del criterio de productividad (señalados en el cuadro anterior), eficiencia sobre el manejo de la cartera morosa y rentabilidad definida esta última tomando en cuenta los siguientes indicadores: rentabilidad anualizada con relación al patrimonio contable (ROE), la rentabilidad anualizada con relación al activo contable del mes (ROA) y, margen financiero bruto e ingresos financieros con respecto al activo rentable.

En el caso de las organizaciones semiformales, los indicadores antes señalados, generalmente no son elaborados debido a problemas de información al interior de dichas organizaciones. Para solucionar este problema se usaron los siguientes indicadores: Para PRISMA, en términos de rentabilidad se usó la utilidad neta; calidad de cartera y productividad. En el caso de FOPROM se midió el nivel de autosostenimiento (ingresos frente a gastos), calidad de cartera y productividad.

La comparación de las lecturas sobre eficiencia en la oferta y la demanda nos permitirá tener un figura mas adecuada de la situación real de estas tecnologías crediticias.

La identificación de otros impactos de los proyectos van dirigidos al tema de empoderamiento que es un tema importante en la discusión sobre micro crédito orientado a mujeres. Una de las observaciones principales respecto a tratar de identificar estos componentes podría estar relacionado al hecho de que no todas las instituciones dentro de las seleccionadas consideran el componente género dentro de sus actividades. Sin embargo, aunque existe una discusión al respecto, la literatura existente señala que el acceso a crédito mejora la situación de las mujeres en cuanto al manejo de sus negocios, ingreso y toma de decisiones en sus familias y comunidades, a pesar de que en algunos casos no exista una orientación específica de las instituciones. Nosotros buscamos comprobar si existe alguna variación entre el alcance de estos componentes respecto al tipo de tecnología crediticia que la institución utiliza.

Esta medición se llevará a cabo en los beneficiarios de los proyectos, de acuerdo a las siguientes variables e indicadores:

Cuadro 3: Variables e indicadores de empoderamiento

Variables	Indicadores
Potenciamiento económico	Control en la toma de decisiones respecto al uso de los préstamos
	Destino de la inversión (sus negocios, las beneficiarias mismas o en el hogar)
	Control sobre el ingreso del hogar
Mayor bienestar	Incremento del gasto en su propio bienestar y el de sus hijos
Participación social y política	Poder de negociación dentro del hogar
	Movilidad y acceso a conocimiento y redes de apoyo
	Habilidades para proteger sus intereses individuales y colectivos

Sobre las técnicas de recolección de datos utilizadas:

La información cuantitativa acerca de las instituciones se recolectó de los registros de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) hasta los periodos más cercanos en los que se disponía información, además se realizaron entrevistas a encargados de manejo de las instituciones estudiadas.

Para recoger la información de los beneficiarios, se diseñaron entrevistas y se seleccionó un número de beneficiarios bajo el criterio de saturación de la información, que es usual en el caso de la recolección de datos cualitativos. En algunos de los casos también se observó el trabajo del promotor con los beneficiarios. Alguna de la información recolectada con los beneficiarios fue de tipo cuantitativo y otra debido a la naturaleza de los datos que necesarios fue de tipo cualitativo.

Cuadro 4: Número de beneficiarios entrevistados

Institución	Nro de entrevistas
CMAC Piura	6
Edpyme Edyficar	6
FOPROM	8
Prisma	7
Total de entrevistas	27

I. Micro crédito rural en Piura.

Esta sección contiene información sobre el lado de la oferta y la demanda de crédito de acuerdo a la información obtenida en la primera etapa de recolección de datos de la investigación y algunas anotaciones sobre el contexto en el que se desarrolla el mercado de crédito. Reconocer el contexto de desarrollo de las experiencias es útil en la medida en que las políticas públicas así como el desarrollo del sistema financiero influyen la entrega de los servicios de micro crédito (Ledgerwood:1998).

Trabajar en contextos rurales presenta una serie de dificultades, se asume que los elevados costos de transacción y falta de garantías adecuadas son un problema principal que las instituciones que trabajan crédito enfrentan al trabajar en estos contextos (Trivelli y Venero, 1999), estos problemas sin embargo, pueden ser enfrentados de distintas formas, dando lugar a la existencia de fuentes formales, semiformales e informales. Entendemos por instituciones formales a aquellas que están reguladas por la superintendencia de Banca y seguros que busca controlar y regular las operaciones financieras de dichas entidades. Las instituciones semi formales son aquellas que aunque no están reguladas por la Superintendencia de banca y Seguros, cuentan con una infraestructura establecida para ofrecer el crédito y en algunos casos han formalizado sus actividades productivas o comerciales (usando la diferenciación de Alvarado y otros: 2001). Según estos autores, las fuentes informales y las semi formales generalmente son más eficientes para trabajar en estos contextos, debido a una serie de factores como el operar con costos operativos mas bajos, mayor acceso a información (basándose en relaciones de confianza establecidas a largo plazo) que constituyen una tecnología crediticia apropiada para estos contextos (Alvarado et al, 2001).

Por otro lado, se ha observado que dentro de las instituciones formales y semi formales se han desarrollado distintas tecnologías crediticias como una forma de mejorar la operatividad y aliviar los problemas de costos administrativos y de riesgo (Schmidt y Zeitinger, 1994). Para los propósitos de este trabajo entendemos que el término tecnologías crediticias "...cubre el rango de actividades llevadas a cabo por instituciones otorgadoras de crédito que tienen relación a la selección de los prestatarios, determinando el tipo de préstamo a ser otorgado, la cantidad y la forma en que será asegurado así como el monitoreo y la recuperación de los préstamos...mas específicamente, una tecnología crediticia es la particular configuración de estos factores..." (Schmidt y Zeitinger, 1997:04).

Dentro de este marco se distinguen diversas variantes de estas dos tecnologías crediticias, Schmidt y Zeitinger distinguen cinco variantes en total. Para el caso de los créditos individuales: la banca convencional basada en documentos y bienes por un lado y la tecnología de crédito no convencional por otro; mientras que para la tecnología basada en grupos, utilizan tres tipos: el grupo como intermediario, tomando como modelo el de FINCA; el de los grupos como garantes del préstamo, con el modelo de Banco Sol y finalmente el del

grupo como red social, con el modelo Grameen Bank (Schmidt y Zeitinger, 1994).

Para Latinoamérica y en nuestro caso Perú, especialmente las Ong's han desarrollado variantes de estos modelos, en algunos casos, como se verá mas adelante, se han desarrollado modelos especialmente contruidos para el grupo de beneficiarios a los que quieren hacer llegar el crédito.

1.1. Oferta de micro crédito en Piura

Muchas interrogantes quedan planteadas respecto a las tecnologías crediticias usadas, en principio, dado el interés de la investigación, y la necesidad de contar con un acercamiento a la oferta y demanda general de crédito rural en Piura como una forma de ubicar en que contexto se desarrollan las experiencias que trabajaremos en la segunda parte del documento. Trataremos de describir algunos aspectos centrales trabajados ya por otros autores como Boucher (Boucher, et al, 2001) y trataremos de insertar además alguna información mas actualizada con los datos de la ENAHO 2001, IV trimestre que nos provee de información con validez departamental, así como algunos datos recogidos mediante entrevistas a funcionarios. Los aspectos que trabajaremos responden a las siguientes interrogantes: ¿cual es el universo de instituciones que ofrecen servicios de microcrédito al sector rural en Piura?, ¿qué tecnologías son las más usadas?, ¿Cuáles son los mecanismos que las instituciones semi formales y formales utilizan para adquirir información relevante sobre el prestatario y que a su vez tenga bajos costos?, ¿cuáles mecanismos son más relevantes y/o mas usados: los de control directo o los de control indirecto?. Entendemos como mecanismos de control directo aquellos basados en recolección de información ex – ante y ex – post, los mecanismos de control indirecto como aquellos basados en la manipulación de los términos de los contratos (Boucher, 2001 citando a Hoff y Siglitz, 1993) el uso de estos mecanismos para trabajar el tema de asimetrías de información a su vez implica costos en el crédito, por eso de la importancia de estudiar las diferencias en los mecanismos de control.

En total se identificaron 20 entidades que otorgan microcréditos; las mismas que las podemos clasificar en 02 grupos:

a. Entidades de Desarrollo o Semi formales

- Asociación Benéfica PRISMA.
- Centro de Investigación y Promoción del Campesinado -CIPCA- con FODESA (Fondo de Desarrollo Agrícola) y FOPROM (Fondo de Promoción de la Mujer).
- IDEAS.
- Instituto de Desarrollo del Sector Informal –IDESI
- Colectivo Integral de Desarrollo-CID.
- Central Piurana de Cafetaleros- CEPICAFE
- Ayuda en Acción²
- Plan Internacional³

² No se tiene información acerca de sus operaciones.

- CEPESER
- Programa Pyma

b. Entidades Financieras Formales

- Banco Wiese Sudameris
- Banco de Crédito
- Banco del Trabajo
- Financiera Solución
- Caja Rural San Martín
- Caja Municipal de Piura.
- Caja Municipal de Paita.
- Caja Municipal de Sullana.
- EDPYME Camco (de la Cámara de Comercio).
- EDPYME Edyficar

Estas entidades se manejan de manera heterogénea. Para entrar en el sector rural, algunas de las instituciones formales se han adaptado implementando nuevas tecnologías y en el caso de las semiformales, se puede observar que a lo largo del tiempo han tratado de implementar diferentes tecnologías para combatir problemas como morosidad, monitoreo y manejo del riesgo que la actividad agrícola implica.

1.1.1 Uso de tecnologías crediticias en las instituciones identificadas

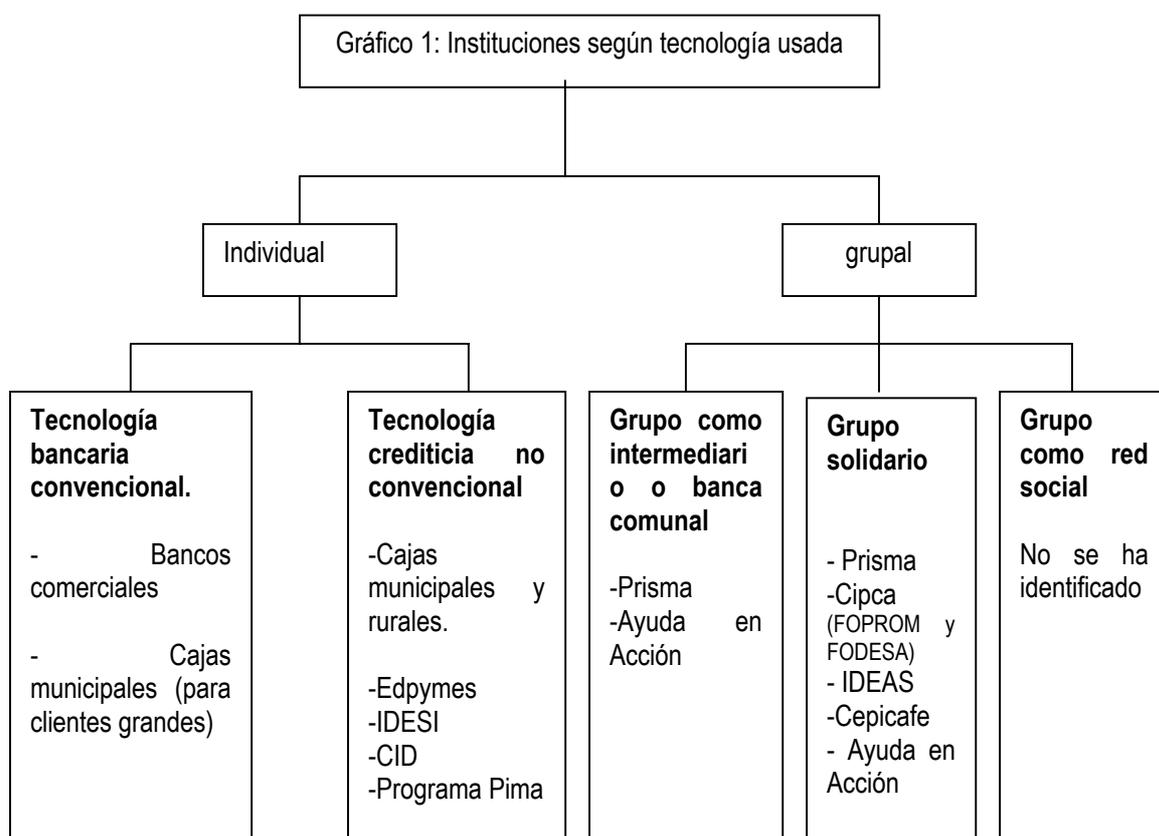
En Piura, existen diversas instituciones que brindan servicios financieros, formales y semi formales⁴ para el desarrollo de los sectores poblacionales tanto de las zonas urbanas como rurales del departamento, unas como entidades financieras y otras como parte de su labor de promoción por el desarrollo. Las instituciones formales pueden ser clasificadas en 02 grupos: por un lado los bancos comerciales junto a las cajas municipales y rurales mientras que por el otro las EDPYMES.

Mientras los bancos comerciales y las cajas tienen una visión más sectorial con respecto al crédito, considerándolo como un instrumento económico en el desarrollo de un capitalismo globalizado. Las Edpymes más cercanas a las Ong's (ya que en algunos casos sus orígenes están relacionados a acciones de éstas) consideran al crédito como un instrumento en la lucha contra la pobreza y en algunos casos como dinamizador del desarrollo. Esta diferencia es tangible en la medida en que los bancos generalmente otorgan crédito al sector más consolidado de la PYME urbana, con respaldo patrimonial y estados financieros que demuestran su viabilidad. Es decir invierten donde tienen menores riesgos y costos. Existió sin embargo, una experiencia de intermediación financiera de Ong's con los bancos Wiese y de Crédito con agricultores hoy transformada en una operación de fideicomiso con la caja rural San Martín de Tarapoto.

³ Su información estaría desactualizada ya que actualmente están realizando cambios en su estrategia de intervención

⁴ Usando la diferenciación de Alvarado et al, 2001.

De acuerdo a la información obtenida, podemos empezar una clasificación de las instituciones identificadas de acuerdo a las tecnologías crediticias que utilizan. En el caso de las instituciones formales, éstas utilizan diferentes tipos de tecnologías, generalmente individuales. Por ejemplo, la banca comercial usa tecnologías individuales tradicionales, debido a que su interés es minimizar costos y riesgos. Cuando trabaja con pequeños y micro empresarios, lo hace bajo la perspectiva de aumentar su cartera de clientes siempre y cuando no ponga en riesgo lo primero. Por ejemplo en el caso del trabajo del banco Wiese y Crédito con agricultores, una forma de minimizar su riesgo fue intermediar sus fondos a través de CIPCA, para esto, la institución intermediaria debe contar con un fondo de apalancamiento. Si los agricultores fallan, el intermediario es quien pierde.



Las Cajas por otro lado, han desarrollado diferentes tecnologías dependiendo de los montos otorgados y del tipo de cliente que buscan atender. Para el caso de clientes grandes usan una tecnología convencional pero para el caso de clientes pequeños usan una tecnología no convencional. En el caso de Piura, esto en realidad se ha visto influenciado, por lo menos en el caso de la Caja Municipal de Piura por el financiamiento que esta ha recibido de GTZ para entrar en economías no monetarizadas como es el caso de la agencia abierta

en Huancabamba y en otros lugares⁵. Además históricamente han presentado flexibilidad en las garantías exigidas, empezaron con libros, joyas y otros dependiendo del tipo de cliente. Por otro lado, sus productos se fueron diversificando, empezaron con crédito prendario y luego abrieron otras líneas como el crédito para pymes. La competencia del mercado piurano ha llevado a que las cajas rurales y municipales se flexibilicen en torno a las garantías exigidas. Tal como señalan Alvarado y Ugaz (Alvarado y Ugaz, 1998) las instituciones pueden usar dos tipos de tecnología crediticia individual dependiendo de los criterios de selección y las garantías que utilicen.

En el caso de las Edpymes, las garantías exigidas van de acuerdo a los montos solicitados y al tipo de cliente que atienden, esta tipificación se hace sobre la base de un examen del historial crediticio de éstos pero a la vez, de la misma forma que las Cajas, la información del cliente se construye sobre la base de los datos recogidos en las visitas a los negocios y hogares.

Para el segundo tipo de tecnologías crediticias usadas, es decir las tecnologías grupales, se ha identificado dos de los tres grupos que se distinguen en la bibliografía revisada (Schmidt y Zeitinger, 1994; Alvarado y Ugaz, 1998). El primero, en el cual el grupo actúa como intermediario financiero es el modelo conocido como banca comunal, en este modelo, como se implementa en Prisma y Ayuda en Acción, se entiende como asociaciones basadas en el crédito y el ahorro. Estos típicamente están formados por 20 a 30 individuos de bajos ingresos que generalmente desarrollan actividades de auto empleo.

El capital inicial de préstamo para el banco viene de la institución, pero son los miembros quienes manejan el banco: ellos escogen sus miembros, eligen a sus funcionarios, establecen sus estatutos, distribuyen préstamos, recolectan los ahorros y pagos del crédito. Sus préstamos están garantizados, no por mercaderías o propiedades, sino por la moral como garantía colateral, es decir el grupo se compromete a permanecer detrás de cada préstamo individual. Como una estrategia para manejar el riesgo detrás de este tipo de tecnología, algunas instituciones como Ayuda en Acción solicitan facturas de artefactos para comprobar la existencia de bienes que puedan servir como garantías.

Esta tecnología implica una reducción de los costos del manejo del crédito y de los riesgos que generan para la institución, ya que éstos se trasladan hacia los prestatarios. Sin embargo, no siempre constituyen mecanismos efectivos ya que se presentan casos en los que aun el banco falla en los pagos y en el momento de llevar a cabo las recuperaciones se presentan graves problemas para hacerlas efectivas.

El segundo tipo que hemos encontrado corresponde a las garantías grupales, en esta modalidad, un prestatario potencial debe ser parte de un grupo que lo garantice para poder ser sujeto de crédito y éste al ser parte del grupo garantiza a los otros miembros, el grupo es el responsable del pago. En este caso, primero el grupo selecciona a la gente que considera puede ser parte de éste teniendo en cuenta su solvencia moral. Luego de presentar una solicitud

⁵ Dato de las entrevistas realizadas (en el caso de la Caja de Piura se entrevistó a Pedro Talledo, gerente de esta institución)

grupal, cada individuo es calificado y evaluado por la institución. En este caso el componente que se traslada a los prestatarios es el riesgo, ya que éste es compartido por el grupo. La institución mantiene, a diferencia del caso de banca comunal, los costos de selección, monitoreo y seguimiento. Esta tecnología es aplicada en Piura por CIPCA, IDEAS, CEPICAFE, CEPESER y Prisma, en este último caso la elección de esta tecnología, en lugar de la de bancos comunales, se relaciona al número de solicitantes. Cuando el grupo es de pocos individuos (menos de diez) prefieren trabajar como grupo solidario.

El tercer caso presentado en la tipología usada para este marco de referencia es el del grupo como red social en el estilo del Grameen Bank, el prestatario debe ser parte de un grupo para poder ser sujeto del crédito y el grupo debe ejercer presión sobre estos miembros, los oficiales de crédito se involucran directamente en la formación de los grupos y buscan convertirlos en una red social, esperando desarrollar un mecanismo de obligación moral que garantice la devolución de los préstamos.

En el caso de Piura hemos encontrado que la obligación y presión grupal forma parte de una estrategia usada por las instituciones que hemos ubicado en las modalidades anteriores, no existe ninguna que aplique este modelo puro.

1.1.2. Otras características de las instituciones

El universo de instituciones es heterogéneo con relación a sus ámbitos de trabajo, número de agencias y objetivos que persiguen. Como hemos señalado, las clasificamos en dos tipos, las semiformales y las formales. Entre las instituciones semiformales agrupamos a las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo y al gremio de cafetaleros (CEPICAFE).

En Piura, entre las instituciones semi formales, encontramos a su vez, diferentes ámbitos de acción que se relacionan directamente a las experiencias de manejo de los productos que ofrecen, mientras que CIPCA (mediante el FOPROM y FODESA) tiene como ámbito de acción lo valles de Piura, CEPICAFE que es mas bien un gremio de cafetaleros, tiene como ámbito de acción la sierra del departamento.

Otra característica de estas instituciones es que los servicios que proveen van más allá del microcrédito y se extienden a servicios de asesoría en el manejo empresarial, este tipo de trabajo influenciado por donantes y organismos internacionales quienes promueven, en la década de los noventa, nuevas estrategias de microfinanzas⁶, con organismos descentralizados y varios tipos de productos financieros y no financieros juntos, el crédito va acompañado de asistencia sea técnica, de manejo empresarial u otros dirigidos a una población que ellos consideran excluida de la banca formal, es decir grupos vulnerables pero con oportunidades de desarrollo de pequeños negocios.

⁶ Sobre diseminación de estrategias de micro finanzas ver Miller, Tomás. Microfinanzas: Las lecciones aprendidas en América Latina. BID. Diciembre 2000.

Por último cabe resaltar, que los programas manejados por las diferentes ONG's se desarrollan para atender actividades que operan en pequeña escala, estos grupos en su mayoría no tienen respaldo patrimonial, ni presentan información financiera, este es el caso por ejemplo de los pequeños negocios de mujeres rurales donde incluso la rentabilidad de dichos negocios es difícil de calcular debido a que no existe una separación entre lo ganado para el negocio y lo consumido a nivel del hogar. Los programas de las ONG's permiten el acceso rápido al crédito, ofrecen préstamos pequeños de corto plazo orientados principalmente a capital de trabajo y en menor proporción a la obtención de activos fijos.

Cuadro 5: Instituciones semi formales por objetivos, inicio de operaciones y número de agencias

Institución	Objetivos	Inicio de operaciones	nro de agencias
CIPCA-FOPROM	Contribuir al desarrollo de la mujer rural, posibilitando su acceso al crédito y a la capacitación.	1995, en dos etapas: 1995-1997 crédito individual a mujeres, 1997-2002 créditos con grupos solidarios	1 oficina en Piura que atiende a tres valles de la costa
Investigación, Documentación, Educación, Asesoría y Servicios (IDEAS)	Ofrecer servicios de investigación, documentación, capacitación y, crédito para la población rural, promoviendo relaciones equitativas y el manejo adecuado del medio ambiente.	El programa de crédito se inicia en marzo de 1999.	Piura, Cajamarca y Amazonas
Colectivo Integral de Desarrollo (CID)	Su objetivo es la capacitación, asesoramiento y generación de puestos de trabajo a través de la generación de microempresas	En el Perú el programa se inicia en el 90 y en Piura el año 2000	09 a nivel nacional, sede central en Lima
Asociación benéfica Prisma	ONG Peruana, que trabaja para fortalecer las capacidades de las personas pobres y vulnerables para que, por sí mismas, logren su desarrollo social y económico en forma sostenible.	1994	Ubicadas en 11 departamentos: Piura 1 agencia, Cajamarca 02 agencias, San Martín 01 agencia, Ancash 02 agencias, Huanuco 01 agencia, Ucayali 01 agencia, Junin 01 agencia, Lima, Huancavelica 02 agencias, Ayacucho 02 agencias, Puno 02 agencias, total 16 agencias
Instituto de Desarrollo del sector Informal	Brindar un servicio financiero que ayude a quienes tienen opción de desarrollo.	1987, en 02 etapas: hasta 1992 Créditos grupales, desde 1993 con créditos individuales	Varias oficinas por departamento de manejo independiente y autonomía propia
Central Piurana de Cafetaleros	Representa, proveer de liderazgo y apoyar al productor de café piurano una variedad de servicios para mejorar la calidad de vida de sus familias y contribuir al desarrollo sustentable de la región	La institución empezó sus actividades en 1995	Trabaja en tres provincias de Piura: Ayabaca, Huancabamba y Morropón.

Un segundo grupo de instituciones está constituido por aquellas formales, registradas en los sistemas de crédito y reguladas por la superintendencia de banca y seguros. Dentro de éstas ubicamos a las Edpymes, cajas municipales

y las cajas rurales, las mismas que operan en distintos puntos del país y cuyos niveles de desarrollo, especialización y perspectivas de sostenimiento son bastante diferenciados; sobre todo si tenemos en cuenta el tiempo de funcionamiento que presentan unas de otras.

Dentro de las instituciones que ofrecen microcrédito no bancario, hemos ubicado a las Edpymes que en la mayoría de casos salen del seno de ONG's y que a diferencia de las cajas no manejan ahorros. Asimismo, su formación como Edpymes les permite más especialización, diferenciar sus roles como entidad financieras de los roles la ONG que le dio origen y acceder a nuevas fuentes de recursos económicos, sobre todo de COFIDE. Hemos agrupado junto a estas organizaciones a la financiera solución, empresa que pertenece al grupo CREDICORP y que intermedia fondos del banco de Crédito.

Cuadro 6: Instituciones formales (1) por objetivos, inicio de operaciones y nro de agencias

Institución	Objetivos	Inicio de operaciones	nro de agencias
Edypime-camco	Apoyar a la pequeña y microempresa de la región Grau que no tienen acceso al crédito de la banca formal	2001	1 sede en Piura
Edypime - Edificar	Ofrecer créditos a los micro y pequeños empresarios (formales e informales) de la región Grau.	2000 (piura)	01 oficina principal en Lima. Tiene 12 agencias en : ancash 02, arequipa 01, ayacucho 01, Cajamarca 01, La Libertad 01, Lima 03, Piura 01, Puno 02.
Financiera solución	Proporcionar servicios financieros a aquellos sectores socioeconómicos de menores ingresos satisfaciendo de forma eficiente y rentable las necesidades de los clientes	agosto 1996 (a nivel nacional) abril de 1997 (en Piura)	32 a nivel nacional.

La EDPYME Camco es manejada por la Cámara de Comercio de Piura, es una entidad de reciente aparición mientras que la EDPYME Edyficar que tiene su nacimiento en Care-Perú, empezó sus labores en Lima y luego se extendió a diversos departamentos, entre ellos Piura.

El segundo grupo de instituciones formales que funciona en el departamento está conformado por las Cajas municipales y rurales. Aunque la mayoría de bancos tiene oficinas en Piura, solo incluimos en el estudio a aquellos que de alguna forma se han involucrado en la oferta de micro crédito. Como mencionábamos anteriormente el banco Wiesse y el Banco de Crédito trabajaban con CIPCA como intermediario, mediante el Fondo de Desarrollo Agrario o FODESA. Actualmente el programa continúa aunque ahora trabaja con la Caja Rural San Martín. El programa canaliza fondos de la banca comercial a los pequeños productores en la forma de grupos solidarios. Los grupos se componen por 15 a 20 agricultores, los cuales generalmente tienen

entre 1.5 a 2 has de tierra bajo riego. Fodesa maneja un fondo de garantías constituido por aportes de los socios y de la Ong durante el primer año, además de esta función en el segundo año, la institución apoya la selección y monitoreo de los grupos. De esta forma el banco maneja sus problemas de costos, tanto el administrativo como el de riesgo (información y garantías) a través de la Ong. Un banco que está incluido en esta sección, es el banco del trabajo que es de consumo principalmente, pero también ha ampliado sus productos hacia la micro empresa aunque principalmente en el sector urbano, al parecer el destino del crédito no es un problema para esta organización sino la posibilidad de devolución del préstamo que otorgue.

Las cajas municipales y rurales brindan principalmente servicios de intermediación financiera, la experiencia de servicios financieros en Piura, les ha permitido, tanto a la caja municipal de Piura como a la de Sullana, Paita y la caja rural San Martín extender sus servicios a otros departamentos principalmente siguiendo las rutas de intercambios de negocios entre los departamentos de la macro región norte. Actualmente tanto las cajas municipales como la rural, se encuentran en pleno plan de expansión, dado el crecimiento acelerado de las microfinanzas, lo que implica que entre sus proyecciones esta incursionar a nuevos mercados y generar nuevos productos que las lleve a consolidar su participación. A lo largo del tiempo que lleva funcionando la Caja Municipal de Piura, a logrado constituirse en la líder en su ramo.

Cuadro 7: Instituciones formales (2) por objetivos, inicio de operaciones y nro de agencias

Institución	Objetivos	Inicio de operaciones	nro de agencias
Caja Municipal de Piura	Brindar servicios financieros de manera eficiente, oportuna y en términos de competitividad tanto a pequeños y microempresas, y a familias que normalmente no tienen acceso al sistema bancario, así como los ahorristas de los diferentes estratos sociales.	1982. El programa Pymes se inicia en 1989	07 agencias: Piura, La Unión, Sechura, mercado, Chiclayo, Jaen, Cajamarca además de oficinas descentralizadas
Caja municipal de Paita	Brindar servicios de intermediación financiera descentralizada. Dirigido principalmente a los sectores económicos en desarrollo, propendiendo a una organización eficiente, competitiva, profesional y rentable, que brinde una atención personalizada a través de una tecnología adecuada, promoviendo el desarrollo local, regional y el bienestar del capital humano.	09/11/1989 (Inicia sus operaciones en Paita, su oficina principal). 1996 en Chulucanas y 1997 en Tarapoto	03 agencias: Paita, Chulucanas y Tarapoto
Caja Municipal de Sullana	Intermediario financiero descentralizado, dirigido preferentemente a los sectores sociales en desarrollo, propendiendo a una organización eficiente, competitiva, profesional y rentable, que brinde una atención personalizada a través de una tecnología adecuada, promoviendo el desarrollo regional y el bienestar de su capital humano.	1986	06 agencias: Sullana 02, Talara 01, Tumbes, Barranca, Huacho
Caja Rural San Martín	Intermediar recursos financieros, movilizándolos eficientemente y colocándolos en condiciones de competitividad, bajo una estructura moderna, apoyada en tecnologías financieras de punta; y plenamente comprometida con el desarrollo económico de las regiones.	La agencia principal de Tarapoto nace el 06 de enero de 1994 y la oficina de Piura el 30 de agosto del 2,000.	09 agencias: Cajamarca, Rioja, Moyobamba, Tarapoto, Bellavista, Tocache, Yurimaguas y Piura
Banco del trabajo	brindar productos financieros de calidad a personas naturales dependientes e independientes de los estratos bajos y medios	diciembre de 1994 (a nivel nacional) septiembre de 1995 (en Piura)	53 a nivel nacional

Respecto a los productos y las colocaciones de las instituciones, encontramos nuevamente una heterogeneidad en los productos, especialmente debido a la naturaleza de las instituciones ofertantes.

Algunas ONG's por ejemplo atienden a población mayoritariamente rural, con énfasis en algunos grupos específicos (cafetaleros, mujeres con pequeños

negocios). Operan bajo la modalidad de bancos comunales y/o grupos solidarios. Sin embargo, el número de integrantes de los grupos y bancos varían en cada organización así como los componentes que se usan en estas estrategias. Un porcentaje minoritario ofrecen sus servicios al sector urbano marginal, ofreciendo créditos individuales.

Cuadro 8: Instituciones Semi formales por productos, tecnologías, colocaciones y población objetivo

Institución /Programas de Microcrédito	Productos: Financieros/No Financieros	Tecnologías	Colocaciones por tipo de crédito	Población Objetivo	
PRISMA	Créditos Microempresariales (comerciales y agrícolas)	-Bancos Comunales. -Grupos solidarios	100% créditos microempresariales	Hombres y mujeres pobres del área urb. Marginal . y rural.	
CIPCA	Foprom	-Créditos Microempresariales (sector comercio, servicios y producción). -Capacitación empresarial	-Grupos solidarios	100% créditos microempresariales	Mujeres del área rural.
	Fodesa	- Créditos agrícolas -capacitación y asistencia técnica	-Grupos solidarios	100% colocaciones agrícolas	Agricultores de los valles de Piura (mas del 90% de varones)
IDEAS	-Créditos Microempresariales (comerciales y agrícolas) -Capacitación empresarial y de género.	-Grupos solidarios	100% créditos microempresariales	Hombres y mujeres del área rural del alto Piura.	
CID	-Créditos para proyectos productivos. -Asesoría /Capacitación	-Créditos individuales	100% créditos para proyecto productivos	Jóvenes área urbano marginal de Piura, Talara y Sullana.	
IDESI	-Crédito microempresarial. -Capacitación empresarial	-Créditos individuales	100% créditos microempresariales	Principalmente público urbano	
CEPICAFE	-Microcréditos para cafetaleros. -Asistencia Técnica. -Comercialización	Grupos solidarios	100% créditos microempresariales	Hombres y mujeres zona andina de Morropón, Ayabaca y Huancabamba.	

El mayor porcentaje de colocaciones están destinadas al sector comercial, a excepción de Ideas y CEPICAFE, cuyas colocaciones son mayoritariamente agrícolas; pero con la característica que sus servicios están dirigidos a grupos mixtos (hombres y mujeres).

Sólo uno de los programas de las instituciones examinadas, el programa FOPROM de Cipca⁷, tiene como grupo objetivo a las mujeres específicamente, las otras Ong's tienen como grupos objetivo las poblaciones que no tienen acceso a servicios financieros de la banca formal y comercial. Esto en relación a que las estrategias de micro finanzas muchas veces se entienden como instrumentos para el alivio de la pobreza.

Según los datos observados hasta el momento, de las semi formales, las mas representativas en el área rural son Prisma, Cipca con el programa FOPROM, e IDEAS que atienden principalmente los valles de la costa. En el caso de los valles de las sierra de Piura, CEPICAFE tiene el liderazgo. Sólo uno de los programas de las instituciones examinadas, el programa FOPROM de Cipca⁸, tiene como grupo objetivo a las mujeres específicamente, las otras Ong's tienen como grupos objetivo las poblaciones que no tienen acceso a servicios financieros de la banca formal y comercial. Esto en relación a que las estrategias de micro finanzas muchas veces se entienden como instrumentos para el alivio de la pobreza.

Siguiendo nuestra clasificación, a continuación encontramos a las instituciones formales. Hemos clasificado en un primer grupo a las Edpymes y Financiera Solución.

Cuadro 9: Instituciones Formales (1)
por producto, modalidad, estructura de colocaciones y población objetivo

Institución/Programas de Microcrédito	Productos: Financieros/No Financieros	Modalidad	Estructura de sus colaciones por tipo de crédito	Población Objetivo
Edpyme CAMCO	-Créditos MES. -Créditos comerciales.	-Créditos individuales. -Grupos solidarios	100% créditos a la micro y pequeña empresa.	Población urbano marginal(en menor proporción créditos rurales)
Edpyme EDYIFICAR	-Créditos MES. -Créditos comerciales.	-Créditos individuales. -Grupos solidarios	100% créditos a la micro y pequeña empresa	Su servicio llega al sector urbano y rural (mayormente urbano)
Financiera solución	-Créditos para dependientes e independientes -tarjeta visa internacional -intermediación con casas comerciales	-Crédito individual	S/i	Población de los sectores c y d de zonas urbanas

Si bien las EDPYMEs trabajan principalmente con créditos individuales, también otorgan créditos bajo la modalidad de garantías solidarias (Los pocos

⁷ Este proyecto forma parte de la Unidad de Crédito, en la que también funciona el FODESA(crédito agrícola) ambos a su vez dependen de la Dirección de CIPCA.

⁸ Este proyecto forma parte de la Unidad de Crédito que se dirige a agricultores, el FOPROM trabaja sólo con mujeres, ambos a su vez dependen de la Dirección Administrativa de CIPCA.

grupos que actualmente tienen provienen del periodo en que funcionaron como ONGs).

En el caso de EDYIFICAR, la perspectiva es disminuir el 1% de grupos solidarios que vienen manejando. En tanto CAMCO, mantiene aproximadamente 10 grupos con un promedio de 04 integrantes.

En ambas instituciones no existen servicios complementarios al crédito; en el caso de EDYIFICAR solo se brinda asesoría puntual (algunas sugerencias) acerca de la inversión a realizar y en el caso de CAMCO, invitan a algunos de sus beneficiarios a las charlas y cursos que ofrece la cámara de comercio.

En lo que respecta a los productos, el 100% de sus colocaciones, están dirigidas a los llamados créditos MES y los comerciales, los créditos de consumo aún no se ponen al servicio de la población beneficiaria.

Una diferencia saltante entre estas y los programas de microcrédito de las ONGs es su negativa a brindar créditos a los sectores agricultura y pesca por considerarlos de alto riesgo.

En el segundo grupo de las instituciones formales, (Cajas municipales y rurales), encontramos por la naturaleza de las instituciones una mayor homogeneidad tanto en los productos que ofrecen como en las colocaciones, la mayoría de éstas dirigidas a las PYMES constituyendo un alto porcentaje de sus colocaciones y aunque su población objetivo sea tanto urbana como rural atiende principalmente al sector urbano.

Cuadro 10: Instituciones Formales(2) por productos, modalidad, colocaciones y población objetivo

Institución	Productos Financieros	Modalidad	Colocaciones por tipo de crédito(%)	Población objetivo
Caja Rural San Martín	-Colocaciones -Depósitos -Otros servicios	Crédito Individual	Comerciales(40.27)- Microempresa(34.46) Consumo (23) Hipotecarios(2.27)	Se atiende todos los sectores productivos de la región sin excepción. El servicio está dirigida a la población urbana y rural.
Caja Municipal de Piura	-Colocaciones -Depósitos -Otros servicios	Crédito Individual	-Pymes (58.64) -Personales(38.51) -Prendarios(2.85)	Micro y pequeños empresarios/Unidades Familiares, sectores institucionales que no tienen acceso al sistema bancario Urbano y rural).
Caja Municipal de Paita	-Colocaciones -Depósitos -Otros servicios	Crédito Individual	-Pymes (86.00) -Personales(11) -Prendarios(3)	Su población objetivo son hombres y mujeres con poco financiamiento de la banca tradicional. Además brindan su servicio a trabajadores dependientes, mediante convenios institucionales..
Caja Municipal de Sullana	-Colocaciones -Depósitos -Otros servicios	Crédito Individual	Pymes (67.01) -Personales(27.9) -Prendarios(5.09)	Su grupo objetivo es la pequeña y microempresa de los sectores productivos, comercio y servicios; unidades familiares y sectores poblaciones con ingresos medios y bajos y aquellos que no tienen acceso a la banca formal.
Banco del trabajo	-Colocaciones -Depósitos -Otros servicios	Crédito individual	S/i	Conformado por empleados dependientes, miembros de empresas familiares así como micro y pequeñas empresas del sector urbano y en menor grado del sector rural.

1.1.3. Sobre el tamaño de las organizaciones

Cuadro 11: instituciones semiformales por nro de clientes y cartera vigente

Institución	Nº de clientes	Cartera Vigente
CIPCA- FOPROM	648	355,537.17
IDEAS	300	362,465.95
CID	30	30,000
IDESI	400	1,200,000
PRISMA Piura	4353	3,213,000
CEPICAFE	1402	1'705,000

Fuente: Entrevistas y estados financieros. Elaboración propia

Dado que la mayoría de programas de las ONGs, carecen de información o se encuentran en una etapa de ordenamiento de su información referida a sus activos y patrimonio, hemos decidido tener en cuenta el número de clientes y el saldo de su cartera a diciembre del 2001 como parámetro de medición en lo referente a su tamaño. En este sentido; entre las instituciones semiformales la de mayor tamaño es la de Prisma; ésto es lógico ya que su participación se da mas allá del ámbito de la región (brinda sus servicios en 11 departamentos del Perú).

Un segundo grupo estaría conformado por IDESI y CEPICAFE, que a pesar que cuenta con un número diferenciado de clientes, manejan carteras que sobrepasan el millón soles.

CIPCA con su programa Foprom e IDEAS, tienen una cartera vigente similar aunque el número de clientes de IDEAS es menos de la mitad del de Foprom.

Cuadro 12: Instituciones Formales por cartera vigente

Institución	Cartera vigente (soles)
CAMCO	1 278,000
EDYIFICAR	69 034,000
CMAC Paita	22 326,000
CMAC Piura	187 810,000
CMAC Sullana	68 743,000
Caja Rural San Martín	43 921,000
Financiera solución (a nivel de Piura)	9 651,533
Banco del trabajo (nacional)	414 147,000

*Obtenidos de Reportes emitidos por la SBS al 31 de diciembre del 2001

Entre las entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa, destaca la Edpyme Edyficar, dado que a diferencia de la CAMCO, posee en el Perú 12 agencias a lo que suma el mayor tiempo de funcionamiento.

Respecto a las cajas, de las 03 cajas municipales, la mayor cartera la tiene la Caja Municipal de Piura, los 20 años que tienen funcionando y contar con el mayor número de agencias le da ese privilegio. A nivel de las instituciones formales, el Banco del Trabajo (banca de consumo) presenta la mas alta

cartera, producto de un plan expansivo que significó un incremento en el número de personal el mismo que al cierre del 2001 sumaba 2163 trabajadores de los cuales 1207 constituían su fuerza de ventas.

1.1.4. Características de los productos

La evidencia encontrada nos muestra, como señala Boucher (2002) que los montos otorgados son generalmente pequeños y a corto plazo. Los efectos del monto de los préstamos y los plazos otorgados son distintos dependiendo del tipo de actividad, mientras que para el sector agrícola, este tipo de crédito resulta contraproducente en la medida en que los plazos son muy cortos, en el caso de los pequeños negocios no lo es ya que los retornos suelen ser de corto o mediano plazo. Esto también correspondería a que muchas instituciones que trabajan en economías en desarrollo consideran que el otorgar créditos de corto plazo es menos riesgoso que el otorgar créditos de mas largo plazo (Rasvicz: 2000).

Existen diferencias en los montos otorgados, mientras las Ong's tienen montos pequeños entre 70 soles y 3000 soles a excepción de IDESI que tiene un intervalo mayor de hasta 6 mil dólares. Las EDPYMES tienen intervalos mayores siendo el monto mínimo de 200 soles y el máximo hasta el 5% de su patrimonio. Cabe indicar que dado el poco tiempo que tienen funcionando las Edpymes, los montos máximos otorgados aún no han llegado al 5% de su patrimonio (más allá de las garantías para ellos es de suma importancia conocer el comportamiento de pago de sus clientes conforme transcurre el tiempo). Las Cajas municipales manejan también montos mayores que van desde los S/300.00 hasta el 5% de su patrimonio dependiendo estos montos del destino del préstamo y las garantías ofrecidas.

Respecto a los plazos, éstos van desde 1 día hasta 24 meses. Sin embargo la periodicidad de los pagos es en promedio mensual para los créditos comerciales y a campaña para los agrícolas.

Las tasas de interés altas en relación a los bancos comerciales nos indican que los beneficiarios están dispuestos a asumir tasas de interés altas a pesar de provenir generalmente de sectores de bajos ingresos. Las tasas de interés ayudan a la sostenibilidad de los proyectos. En este sentido es interesante observar que en algunos casos como el del FOPROM de CIPCA, carecen de financiamiento externo en la actualidad y se mantiene con parte de los intereses desde hace cuatro años. Una de las razones por las cuales los beneficiarios estarían dispuestos a asumir estas tasas de interés estaría relacionado a ciertos beneficios que obtienen al recibir estos créditos y al hecho que en su gran mayoría no poseen las garantías necesarias para presentarlas ante otras instituciones. La carencia de activos o documentos que acrediten la propiedad de los activos, generó en las ONGs la idea de implementar programas como con garantías solidarias que hicieran frente a este problema en el ámbito rural.

Cuadro 13: Instituciones Semiformales
por montos otorgados, plazos, tipos de garantías y tasas de interés

Institución	Montos otorgados	Plazos	Tipo de Garantías	Tasas de Interés
Asociación Benéfica Prisma	En nuevos soles ACPDs Rurales: min. 600. ACPDs Urbanas: min. 500 Grupos solidarios: Se inician con montos que viran entre 500 y 1000 soles. Los montos se van incrementando cada ciclo en 20% de acuerdo a los antecedentes del cliente y la situación del negocio.	ACPDs Urbanas: El plazo máximo de pago es de 4 meses. ACPDs Rurales: El plazo máximo de pago es de 6 a 12 meses (cosechas) Grupos solidarios: 06 meses. Las ACPDs comerciales pagan mensualmente. Y las agrícolas pagan a cosecha.	Para ACPDs Urbanas y grupos solidarios: Facturas originales de artefactos. Para ACPDS Rurales: Título de propiedad de casa. Certificado de posesión. Título de propiedad del terreno.	ACPDs Urbanas – 3.5%. ACPDs rurales 4.5% Grupos solidarios 4.5%
CIPCA-FOPROM	En nuevos soles Los préstamos van desde 300 a 3000 nuevos soles.	02 plazos de pago: 05 y 11 meses. La periodicidad de los pagos es mensual.	Para el caso de préstamos a 5 meses, solo firman declaración jurada simple. Para créditos a 11 meses garantías no reales (facturas de artefactos)	4% al rebatir.
IDEAS	En dólares Monto mínimo \$.50 y el máximo \$ 600.	Plazo de pago a campaña para los agrícolas. Mensual para créditos comerciales.	Sólo con garantías solidarias.	2.5% en dólares al rebatir.
CID	En nuevos soles Monto mínimo de 70 y el máximo de 2900 nuevos soles	El plazo va desde un mes hasta un año. Pago mensual.	Sólo con aval.	2.46% mensual
IDESI	En dólares Monto mínimo 50 y máximo 6000.	Los plazos varían desde un 01 día hasta 24 meses. Periodicidad: diaria, semanal/mensual.	Garantías reales, prendarios e hipotecarias.	En soles 4.5% mensual más IGV. en dólares es de 3.5% mensual
ftsWidth1sCEPICAFAE	En dólares \$50 Dólares por quintal.	A la cosecha del café(mínimo realizan 2 acopios anuales)	No tienen garantías solo las solidarias.	2% en \$ para grupos nuevos y 2.5% para grupos nuevos.

En el segundo rubro de instituciones, los plazos varían de acuerdo a los montos, al tipo de inversión y a la capacidad de pago, las tasas de interés se ofrecen en soles y dólares. Los créditos en dólares son mínimos y muchas veces son otorgados a clientes preferenciales.

La tasa de interés establecida esta asociada al nivel riesgo. Si bien estas varían entre 4 y 5%; conforme los clientes van demostrando historiales de pago positivos, se van beneficiando de tasas menores comprendidas dentro del rango establecido.

A diferencia de los programas de las ONGs, las garantías exigidas se aplican tanto para los grupos solidarios como para los individuales, de acuerdo al tamaño del préstamo.

Cuadro 14: Instituciones Formales(1) por montos otorgados, plazos, garantías y tasas de interés

Institución	Montos Otorgados	Plazos	Garantías	Tasas de Interés
EDPYME CAMCO	Monto mínimo de S/.200- máximo 5% del patrimonio.	Desde los 3 meses hasta los 3 años.	Prenda vehicular, industrial. Facturas en original de artefactos. Títulos de propiedad inscritos en registros públicos. Se aplican de acuerdo a los montos y riesgo.	Varía entre 4%-4.05 y 5.05 mensual al rebatir.
EDPME EDYFYCAR	Monto mínimo de S/.500- máximo 5% del patrimonio.	Los plazos se otorgan de acuerdo a la capacidad de pago mensual.	Las garantías se establecen de acuerdo a los montos y al grado de riesgo: -Facturas en original de artefactos. -Prenda de herramientas, equipos y vehicular. -Garantías hipotecarias.	En soles varía entre 4 a 4.5%; mientras que dólares es se ubica entre 2.1 a 2.5% efectiva mensual.
Financiera Solución	Monto mínimo: S/.500. Monto máximo: 35,000 Los montos varían de acuerdo a los productos.	Mínimo: 6 meses Máximo: 36 meses Para créditos comerciales el plazo máximo es de 24 meses.	Hasta 7,000 soles documentos simples. Entre 7001 y 12000: autovaluo. Mayores a 12001: garantía hipotecaria.	Varían entre 4 y 7% dependiendo de los montos y el tipo de producto.

Una situación similar a las de las EDPYMEs se presenta con los intereses de las Cajas Rurales y municipales, Mientras las cajas de Piura y Sullana

presentan las tasas mas bajas, la caja rural y la municipal de Paita alcanzan los intereses mas altos.

Mientras en las cajas municipales el monto mínimo es de S/.300 en la caja rural es de S/.1000. La determinación de montos en estas instituciones, se hace previa evaluación de los analistas de créditos, quienes visitan los negocios de cada solicitante y evalúan la viabilidad del negocio y la capacidad de pago del cliente. Como política de castigo, se excluye del servicio aquellos clientes que no pagan puntualmente sus deudas.

Existe una similitud de garantías en las instituciones antes señaladas; las mismas que consideran desde garantías con desplazamiento, hasta garantías sin desplazamiento (reales y no reales). El tipo de garantía se aplica de acuerdo a los montos y riesgo que encierre la operación.

Cuadro 15: Instituciones formales (2) por montos otorgados, plazos, garantías y tasas de interés

Institución	Montos Otorgados	Plazos	Garantías	Tasas de Interés
Caja Rural san Martín	Créditos microempresariales y comerciales: Min. S/.1000-hasta el 5% de su patrimonio. Créditos agrícolas de acuerdo a tipo de cultivos	De acuerdo a solicitud del cliente y capacidad de pago. Los agrícolas de acuerdo al ciclo productivo del cultivo.	-Facturas en original de artefactos electrodomesticos y/o maquinarias. Títulos de propiedad de vivienda y terrenos agrícolas. -Alhajas(oro) -Depósitos en efectivo.	Comercial 4.6%. Microempresarial 4.5 y 5.5% mensual. Ambas tasas se cobran sobre el saldo.
Caja Municipal de Piura	Los montos van desde S/.300 hasta el 5% del patrimonio.	Para capital de trabajo el plazo mínimo es de 1 mes y el máximo de 12 meses. Para activo fijo de 01 a 60 meses.	Títulos de propiedad inscritos en registros públicos Prenda vehicular. Primera hipoteca sobre inmuebles, depósitos en efectivo.	Hasta S/3000 la tasa de interés es de 3.45% mensual. Para montos mayores a 25,000 es de 3.25% mensual. En dólares las tasas oscilan entre 1.75 y 1.95 mensual.
Caja Municipal de Paita	Los montos que se otorgan van desde \$ 100 hasta 5% del patrimonio.	Los plazos de pago van desde 01 mes hasta 5 años.	Garantías con desplazamiento: Prenda vehicular, industrial. Agrícola y oro. Facturas originales de artefactos. Documentos de vivienda: título de propiedad, testimonio, o autoavaluo.	Tasa de interés de 5.2% mensual.
Caja Municipal de Sullana	Mínimo S/.300 y máximo 5% de su patrimonio.	Mínimo 4 meses hasta 01 año	Declaración jurada de bienes, facturas originales de artefactos y equipos, títulos de propiedad, prendas vehicular e industrial.	La tasa de interés varía entre 3 y 4.5% mensual.
Banco del	Mínimo 300 soles	En soles: entre 4	No exigen garantías	En soles: varían

Trabajo	Máximo depende de la capacidad de pago del cliente	y 24 meses En dólares: entre 10 y 36 meses	reales	entre 2.3 y 3.4 % mensual. En dólares: 1.2% mensual
---------	--	---	--------	--

La relación entre la cartera atrasada y las colocaciones brutas de las Cajas municipales, rurales y EDPYMES nos muestran que la Caja Rural san Martín presenta a diciembre del 2001 el índice mas alto, 10.35% de sus colocaciones están en situación de retraso. Las Cajas municipales sin embargo, tienen índices similares que giran alrededor de un 6%, el caso del programa FOPROM de Cipca resalta en la medida en que tiene el índice mas bajo de morosidad de los grupos hacia CIPCA , 1 %, a diferencia de sus competidoras⁹ IDESI e IDEAS, en tanto PRISMA Piura presenta el mas alto porcentaje de morosidad al 30 de Junio del 2001 (21.26%). Entre las EDPYMES, aun cuando existen diferencias, éstas no son tan grandes, Edyficar muestra el mayor índice (8.64%) mientras que la Edpyme CAMCO presenta un 7.36%.

Algunos otros indicadores nos muestran sin embargo una figura distinta, los cálculos de rentabilidad basados en el indicador utilidad neta/ patrimonio neto promedio colocan a la EDPYME Edyficar por encima de la Edpyme de la Cámara de Comercio, alcanzando la primera una rentabilidad de 18.10% en tanto la Edpyme CAMCO obtuvo una rentabilidad negativa de 35.7%. Las Cajas municipales presentan indicadores de rentabilidad similares que varían entre 26 y 29% mientras la Caja Rural San Martín alcanzó un índice de rentabilidad de 1.80%. Por último el Banco del Trabajo, a pesar de tener la mas alta cartera vigente presenta un nivel de rentabilidad de 8.04%.

Para el caso de FOPROM se ha medido la rentabilidad haciendo uso del indicador de autosuficiencia operativa, el mismo que llegó a 274% a diciembre del 2001. En el caso de PRISMA se encontró al 30 de Junio del 2001, un nivel de rentabilidad de 10.9% medido como la utilidad neta/cartera vigente. En FOPROM, no se llevó a cabo tal cálculo debido a que esta institución carece de una contabilidad independiente de la ONG Cipca.

⁹ No se obtuvo la información base de Prisma para construir el índice.

1. 2. Algunos apuntes sobre la demanda de micro crédito.

El departamento de Piura es considerado eminentemente agrícola, es por este motivo que la mayoría de Ong's y otras entidades de desarrollo privilegian este sector en sus intervenciones ya que es considerado como el motor de desarrollo en la región. En el caso del departamento así como otros donde la agricultura tiene igual importancia, se ha encontrado un deterioro en los niveles económicos de la población principalmente debido a los efectos adversos de las políticas de ajuste que caracterizaron al gobierno durante la década del noventa.

Sin embargo, la mano de obra rural en el departamento no sólo se emplea en el agro, sino también en otras actividades de servicios principalmente. En el caso de las mujeres, aunque la identificación de las actividades que realizan es ciertamente problemática, diversas investigaciones dan cuenta del variado portafolio de actividades productivas que llevan a cabo para el sostenimiento de las familias de bajos recursos (Rubin de Celis y otros: 1982, Fernández: 1982 entre otros).

En el tema de micro crédito, se puede decir que las políticas gubernamentales han afectado a los potenciales demandantes de distintas formas: por un lado las medidas de liberalización del mercado de tierras y por otro con la desaparición del crédito agrícola estatal, la falta de asistencia técnica entre otros, ha generado una baja en los ingresos de los agricultores en los últimos diez años (Zegarra:1996). En un entorno de incertidumbre debido no sólo a la influencia de la variación en los precios y el acceso a mercados sino también por las variabilidad climática y de información asimétrica sumado a la precaria situación de la agricultura existen muchas limitaciones para la elección de alternativas de financiamiento.

Es conocido que el mercado de crédito se caracteriza por presentar imperfecciones que resultan de varios factores, entre ellos, asimetría de la información, problemas en el monitoreo, costos de transacción altos, falta de garantías adecuadas (Stiglitz: 1993). Esto en especial en el mercado de crédito rural, ya que además de factores como la dispersión geográfica de los prestatarios, que afecta los costos de transacción, cuenta el hecho de que la actividad considerada como principal, la agricultura, se caracteriza por tener un fuerte componente de riesgo, al ser considerada la principal actividad del mundo rural, es también la mas atendida por las instituciones ofertantes de crédito en esta área. A pesar de que en general no es atractiva para los prestamistas en comparación con otras actividades que presentan menor riesgo y que se desarrollan principalmente en áreas urbanas. En el mundo rural la demanda atendida es generalmente la de crédito agrícola, mientras que la demanda de crédito de otras actividades como los pequeños negocios rurales atendidos por mujeres es menos atractiva. De una u otra forma, el atender a estos clientes (potenciales y efectivos) implica desarrollar además de tecnología apropiada, contratos de crédito que permitan manejar el riesgo inherente a éste.

1.2.1. La demanda de crédito agrícola en Piura

La capacidad de los agricultores de desarrollar las potencialidades que sus cultivos (frutales de exportación, condiciones climáticas favorables a pesar del fenómeno del niño) y que las condiciones del entorno les ofrece (carreteras mejoradas, transporte terrestre y acceso a puertos, entre otros) está en relación a las posibilidades de acceder a financiamiento adecuado a sus necesidades (a largo plazo, montos para cubrir gastos de activos fijos).

Según la evidencia, el porcentaje de hogares que gestionaron crédito agrícola en el Piura llega al 11.3% de la muestra de la Encuesta Nacional de Hogares del 2001. IV trimestre. Porcentaje mayor que el promedio nacional y que el del resto de departamentos. Esto probablemente este relacionado a la importancia de la actividad agrícola en el área costera de Piura de igual manera que en los departamentos de la costa norte, donde por dominio, la encuesta nos muestra que el porcentaje de hogares que solicitaron crédito es incluso mas alto que el del departamento de Piura por si solo con un 14.3%.

Cuadro 16: Porcentaje de hogares que solicitaron crédito en Piura
(como porcentaje del total)

Ubicación	Si	No
Piura	11.30%	88.70%
No Piura	3.90%	96.10%
Total Nacional	4.20%	95.80%

Fuente: ENAHO 2001. IV trimestre

Elaboración propia

Un dato interesante lo muestra la fuente ante la cual se gestionó el crédito, entre las mas importantes están los fondos rotatorios del Ministerio de Agricultura, los habilitadores y las Ong's. Esta evidencia concuerda con los hallazgos de Boucher (Boucher:2001) donde se señala que los agricultores venden su cosecha en verde, como una forma de financiamiento, lo cual implica una pre venta a precios bajos y que en muchos casos no compensa los costos en que se incurrió para la producción de determinado cultivo.

Cuadro 17: Persona o institución ante quien se gestionó el crédito

Persona o institución	Piura	No Piura	Nacional
Comerciante (vendedor de insumos)	8.10%	4.20%	4.70%
habilitador (comprador de la producción)	13.50%	6.10%	7%
Banco privado	2.70%	10.70%	9.70%
Fondeagro	0%	1.90%	1.70%
CRAC	0%	8.80%	7.70%
Molino/desmotadora o empresa agroindustrial	0%	0.40%	0.30%
ONG	10.80%	15.70%	15.10%
Fondo rotatorio (MINAG)	18.90%	8.80%	10.10%
Empresa textil	2.70%	0%	0.30%
FONCODES	0%	4.60%	4%
FONAFOG	0%	0.40%	0.30%
Otra	51.40%	42.10%	43.30%

Fuente: ENAHO 2001. IV trimestre

Elaboración propia

La gestión ante los bancos según la ENAHO es mínima, lo cual guarda coherencia con los datos recogidos en el 97¹⁰, en estos datos también se puede observar que la razón más importante por la cual no gestionan un préstamo a una entidad formal fue la alta tasa de interés, mientras que en un segundo lugar aparece el riesgo y por último una serie de razones agrupadas en costos de transacción. Además existe una diferenciación respecto a los mecanismos de racionamiento, mientras que los agricultores de mayor hectareaje en la muestra (alrededor de 4 has) no solicitan por precio o por riesgo, los de menor hectareaje (alrededor de 3 has) usan el mecanismo de los costos de transacción.

Por otro lado, estos mismos agricultores obtuvieron crédito por otras fuentes, en el primer caso por Ongs' y fuentes informales aunque el mayor porcentaje no lo obtuvo de ninguna fuente. El segundo grupo la fuente mas importante fue el sector informal y Ong's. Para el caso de la ENAHO, se puede observar que la categoría "otras" es la que tiene un porcentaje mayor, esto podría deberse a que es un uso común solicitar crédito informal, en el cual podría incluirse categorías como familiares, terceros, tiendas comerciales (no solo de venta de insumos) entre otras.

En cuanto a la demanda efectiva, existe un porcentaje alto de hogares que gestionaron y obtuvieron créditos, siendo el porcentaje del departamento igual al del resto de departamentos de la costa norte y superior al del resto del país.

¹⁰ Datos trabajados de la encuesta de agricultores de 1997 realizada por el CIPCA y la Universidad de Wisconsin, una lectura de estos datos aparece en Boucher, 2001.

Cuadro 18: Porcentaje de hogares que obtuvieron crédito en Piura
(como porcentaje de los que gestionaron)

Ubicación	Si	No
Piura	94.60%	5.40%
No Piura	84.70%	15.30%
Total Nacional	85.90%	14.10%

Fuente: ENAHO 2001. IV trimestre

Elaboración propia

Dentro de las fuentes identificadas, el porcentaje mas alto de obtención de crédito lo alcanza el fondo rotatorio del Ministerio de agricultura seguido por los habilitadores y las Ong's, es llamativo el hecho que la banca aparezca con un cero por ciento de hogares atendidos. Esto podría deberse al tipo de garantías que se solicitan ya que en Piura la mayoría de agricultores posee poco hectareaje o poseen tierras dispersas.

Cuadro 19: Porcentaje de hogares que obtuvieron crédito por persona o institución
(como porcentaje de los que obtuvieron crédito)

Persona o institución	Piura	No Piura	Nacional
Comerciante (vendedor de insumos)	8.60%	4.10%	4.70%
habilitador (comprador de la producción)	14.30%	6.80%	7.80%
Banco privado	0.00%	9.50%	8.20%
Fondeagro	0.00%	1.80%	1.60%
CRAC	0.00%	9.00%	7.80%
Molino/desmotadora o empresa agroindustrial	0.00%	0.50%	0.40%
ONG	11.40%	16.30%	15.60%
Fondo rotatorio (MINAG)	20.00%	7.20%	9.00%
Empresa textil	2.90%	0.00%	0.40%
FONCODES	0.00%	4.50%	3.90%
FONAFOG	0.00%	0.50%	0.40%
Otra	51.40%	43.40%	44.50%

Fuente: ENAHO 2001. IV trimestre

Elaboración propia

1.2.2. Pequeños negocios rurales en Piura.

Existe muy poca literatura acerca de negocios rurales en Piura, ésta principalmente se ha desarrollado bajo la forma de reflexiones en torno a las intervenciones de las Organizaciones no gubernamentales dentro de lo que se conoce como servicios financieros y no financieros.

Como parte de los diagnósticos acerca de las micro y pequeñas empresas rurales, se puede ubicar principalmente dos tipos de negocios que están muy ligados a las intervenciones que las diferentes entidades de desarrollo realizan:

El primer grupo lo constituyen los negocios agrícolas, divididos a su vez entre pequeños, medianos y grandes agricultores así como negocios alrededor de esta actividad como transformación y agroindustria en diferentes niveles, servicios conectados a esta actividad entre otros que son los que han sido objeto de intervención desde hace dos décadas.

Un segundo rubro está constituido por pequeños negocios, de mujeres principalmente. Desde 1980 algunos investigadores han tratado de dar cuenta del papel de las mujeres en el mundo rural piurano (Rubin de Celis y otros: 1982, Fernández: 1982 entre otros), en estos intentos se han identificado una serie de actividades realizadas por ellas que va desde actividades agrícolas hasta una serie de pequeños comercios, ventas de comida, de chicha, algunas otras actividades de subsistencia, generalmente diversificadas que al parecer cumplen un rol fundamental en el sostenimiento de los hogares rurales (Alvarado 2000).

Las Ong's han intervenido en estos rubros de manera dispar brindando una mayor atención a los negocios relacionados a la agricultura que es la demanda que se atiende principalmente desde la desaparición del banco agrario, la mayoría de los trabajos sobre crédito en la zona, se han realizado desde esa perspectiva.

Por un lado, lamentablemente, esto refuerza inequidades de género existentes en la región, donde la agricultura, (la tierra, el agua) es manejada en su mayoría por varones, mientras los pequeños negocios que sirven para el sostenimiento de las familias pobres son manejados por mujeres, la falta de atención a estos genera un fortalecimiento en las inequidades de género.

Por otro, esta práctica de mayor atención a los negocios alrededor del agro, pareciera no haber considerado los cambios existentes en el mundo rural respecto al crecimiento de las actividades no agrícolas ya que el comportamiento de los hogares rurales en Piura es similar al que presentan en el resto del país. Valdivia y Robles (1997) demuestran que los hogares rurales desarrollan diferentes tipos de actividades no solamente agropecuarias debido a las características estacionales y el nivel de riesgo que caracterizan a éstas.

Algunas pistas que nos indicarían este similar comportamiento para el caso piurano las podemos ver en el trabajo de Fort (2001) donde sólo el 32% de la población aparece como peón agrícola¹¹ mientras el resto se dedica a otras actividades, además el ingreso de actividades fuera de la chacra representa 1/3 de los ingresos totales de los agricultores de la costa de Piura.

Acerca de la micro empresa rural en Piura, Aguedo (1997) la caracteriza por su baja rentabilidad e informalidad, señala además que en algunos casos su desenvolvimiento económico es de subsistencia y de complementariedad a la actividad principal que es la producción agropecuaria, lo cual comprueba al relacionar la baja en la rentabilidad de estos negocios con las bajas en los

¹¹ En esta parte se refieren a las actividades principales fuera de la chacra.

precios de los cultivos principales (algodón o arroz) de algunas zonas. El autor además encuentra que existe una variedad de actividades que se realizan una sola vez por año como las de micro comercialización de algarroba, tamarindo, cocos, etc, los cuales son negocios estacionales, encuentra además que en el caso de las empresas de transformación del sector rural existe mucha capacidad instalada ociosa.

Los registros acerca de negocios rurales son muy difíciles de acceder y en muchos casos están sesgados en la medida en que corresponden a beneficiarios de proyectos de Ong's. El 73.8% de la PEA en Piura trabaja en establecimientos menores de 5 trabajadores mientras que la mayor parte de su Población Económicamente Activa trabaja en la agricultura. Este sector se compone en lo fundamental de pequeños agricultores; unidades domésticas cuyo poco o mucho dinamismo influye directamente sobre las actividades de muchas otras familias en el ámbito rural y del cual depende también el dinamismo comercial y agroindustrial de las principales ciudades.

II. Los casos de las instituciones formales: CMAC Piura y Edpyme Edyficar

2.1. Análisis del caso de la Caja Municipal

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A. actualmente maneja una oficina principal, ocho agencias y diez oficinas especiales distribuidas tanto en el departamento de Piura como en Cajamarca, Lambayeque, San Martín, Tumbes y Amazonas.

Cuadro 20: Distribución de oficinas y agencias de la CMAC Piura		
Tipo	Departamento	Provincia
Principal	Piura	Piura
Agencia	Piura	Piura
Agencia	Piura	Piura
Agencia	Piura	Sechura
Agencia	Cajamarca	Cajamarca
Agencia	Cajamarca	Jaen
Agencia	Lambayeque	Chiclayo
Agencia	San Martín	San Martín
Agencia	San Martín	Moyobamba
Oficina especial	Piura	Ayabaca
Oficina especial	Piura	Huancabamba
Oficina especial	Cajamarca	Cutervo
Oficina especial	Cajamarca	Chota
Oficina especial	Amazonas	Bagua
Oficina especial	Amazonas	Utcumbe
Oficina especial	Tumbes	Tumbes
Oficina especial	Lambayeque	Chiclayo
Oficina especial	Lambayeque	Chiclayo
Oficina especial	Lambayeque	Chiclayo

Fuente: SBS. Boletín estadístico al 31 de Marzo del 2002

Las operaciones de la Caja se iniciaron en 1982 con la aprobación del decreto supremo Nro 248-81 con un capital de US\$82,435 aportado por la Municipalidad provincial de Piura. Sin embargo, desde 1985 cuenta con el apoyo de la Cooperación técnica alemana a través de GTZ y de la Federación Alemana de Cajas de Ahorro y Consultora de proyectos Interdisciplinarios.

La caja se inició con el sistema de crédito prendario. En 1989, empezaron con créditos a pequeñas y micro empresas, mientras que en 1992 extendieron sus productos al empezar a otorgar créditos para consumo a familias. La

orientación principal de la caja es otorgar créditos para la microempresa ya que su objetivo gira en torno a aumentar el empleo y ayudar a que las economías se fortalezcan especialmente en aquellos lugares donde no hay entidades bancarias o el acceso a estas es muy limitado como se puede constatar por el número y ubicación de sus agencias y oficinas.

Objetivo General

Fomentar tanto la profundización como la descentralización del crédito, así como la captación de depósitos para fomentar el empleo y las economías de los pequeños empresarios que no tienen acceso al crédito bancario y de las familias que carecen de una adecuada red de seguridad social.

Objetivos estratégicos.

1. Incrementar sostenidamente las colocaciones para atender la amplia demanda crediticia insatisfecha de Pymes y las familias.
2. Incrementar sostenidamente los depósitos de ahorros con la finalidad de financiar las colocaciones y garantizar la autonomía financiera de la institución.
3. Expandir la utilidad sustentada en una productividad creciente de los recursos humanos.
4. Mantener una cartera sana sobre la base de una administración eficiente del riesgo crediticio.

Personal de la Caja Municipal de Piura

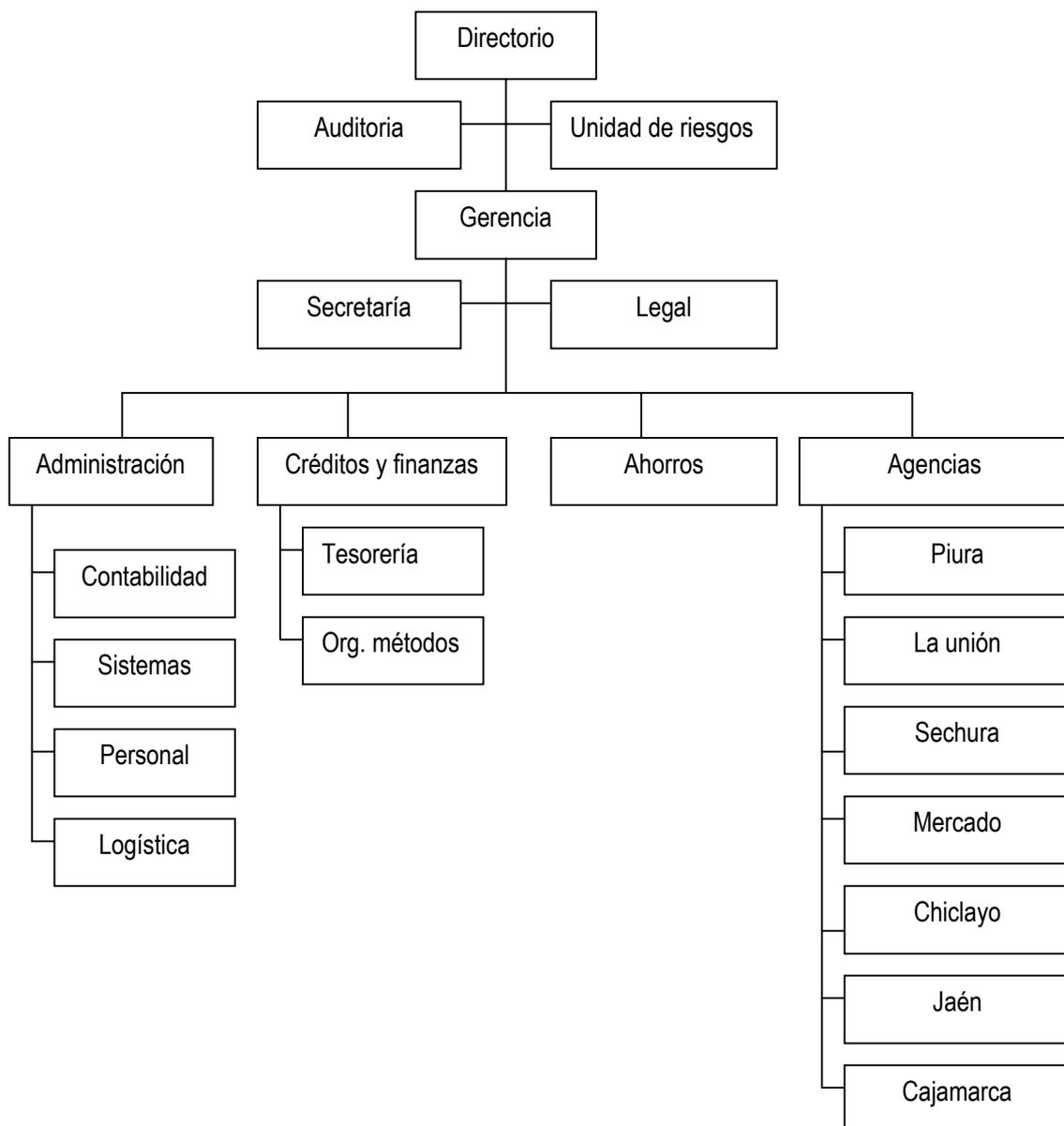
El personal que labora en la Caja Municipal de Piura está compuesto por gerentes, funcionarios y empleados principalmente. La mayoría de su personal tiene un nivel de instrucción de educación universitaria completa. Los cambios en el número de personal entre el 2001 y este año se explican por la apertura de nuevas oficinas, todas dependen de la central que se encuentra en la ciudad de Piura, de ahí que el número de gerentes no se haya incrementado a la par del número de funcionarios y empleados.

Cuadro 21: Personal según Categoría Laboral Marzo 2001 - Marzo 2002					
(En número de personas)					
Año	Gerentes	Funcionarios	Empleados	Otros	Total
Mar-01	3	24	209	12	248
Mar-02	3	38	286	19	346
Fuente: SBS. Boletín Estadístico a Marzo 2002. Elaboración propia					

Como se puede observar en el organigrama de la Caja Municipal, la información acerca de los clientes está centralizada en la oficina principal de la ciudad de Piura, aquí se reúne el directorio, así como se encuentran las unidades de riesgo y la gerencia central. Por lo tanto, la calificación y autorización final de los préstamos se dan en Piura, esto deja a los oficiales de

crédito la responsabilidad de conseguir los clientes, verificar los datos presentados por los futuros clientes, así como hacer el seguimiento de los préstamos otorgados. El nivel de toma de decisiones respecto al otorgamiento del crédito depende de los montos que se otorguen. Las decisiones se toman en agencia si el monto es menor a 1,500 US \$; si el monto está entre 1,501 y 5,000 US\$ deben contar con autorización de la gerencia de Piura; créditos mayores a 16,000 son aprobados por el directorio.

Gráfico 2: Organigrama de la CMAC Piura



2.1.1. Los Procesos

En esta sección examinaremos los procesos establecidos para el otorgamiento de créditos, lo cual nos dará una idea de los costos que este trámite implica tanto para la institución como para los usuarios. Por otro lado, se observa como lo formal se flexibiliza para atender las necesidades de sus clientes.

Promoción y Difusión

La Caja Municipal es una institución con más de veinte años de trabajo en Piura, su solidez y el tipo de préstamos que otorga es reconocido en la región. Sin embargo, cuentan con una estrategia publicitaria basada en la difusión de spots en diferentes medios de comunicación, de manera complementaria, realizan sorteos cada ciertos periodos de tiempo entre sus clientes con cuentas de ahorro a plazo fijo.

Según se ha podido observar en las entrevistas con los usuarios, muchos de los potenciales clientes se enteran de la posibilidad del servicio debido a que algún familiar o conocido ha sido cliente de la Caja. Sin embargo, los sectoristas también realizan algunas veces visitas a potenciales clientes y les informan acerca de la oferta del servicio.

Preselección de Clientes

Los clientes potenciales, se acercan a la oficina de la Caja Municipal y son informados por los sectoristas acerca de los requisitos para solicitar un préstamo. Algunos de estos prefieren hacer preguntas previas a los clientes para tener una idea de cuáles de los requisitos podrían ser cumplidos por quienes están solicitando información, antes de empezar la primera explicación.

Los requisitos exigidos varían dependiendo del tipo de producto. Si éste es un crédito prendario, entonces el monto otorgado será el del valor aproximado de una prenda y esta se convierte en la garantía a dicho crédito.

Si el crédito es comercial, entonces los requisitos incluyen contar con títulos de propiedad o algún tipo de documento de propiedad de un predio, contar con documentos de identidad, facturas de objetos de valor a nombre del futuro cliente. Por otro lado, se solicita que se presente un garante que cumpla dichos requisitos.

El sectorista, les da los requisitos por escrito y les explica en que consisten dichos requisitos, les ofrece algunas alternativas respecto a problemas que puedan surgir. Por ejemplo, si el posible cliente no cuenta con títulos de propiedad se les sugiere solicitar algún otro tipo de documento de similar valor como una escritura imperfecta o un certificado de posesión. En otras oportunidades, de ser necesario, usando un criterio personal, sugieren la posibilidad de garantes con determinados ingresos o flexibilizan algunos de los requisitos formales. Esto corresponde a la idea de que la institución trata de

facilitar en lo posible el otorgamiento del crédito. Por otro lado, el sectorista al ser responsable también del seguimiento del crédito, usa su experiencia y criterio personal para asumir determinados riesgos o disminuirlos dependiendo de las características del cliente y del monto del préstamo que éste solicita.

Proceso de Evaluación del Crédito.

Una vez recibidos los documentos necesarios para solicitar el crédito formalmente, el sectorista llena una solicitud de crédito con la información otorgada por el cliente. Verifica la existencia de créditos anteriores en la Caja Municipal o si el cliente figura como garante de algún otro préstamo.

En segundo lugar, usando diferentes formatos de evaluación, realiza una visita al lugar del negocio del cliente, para de esta forma verificar la garantía, la existencia del negocio y realizar una evaluación del mismo para medir la capacidad de pago del cliente. Cuando las garantías son vehículos, casas o terrenos, se solicita la asistencia de un perito quien verifica el valor del patrimonio.

En este paso, el sectorista completa un expediente con información del cliente y documentos personales así como del garante según sea el caso, una vez obtenida y verificada la información, se llena una solicitud de aprobación del crédito la cual es presentada al comité de crédito inmediato superior y en administración de la oficina junto con observaciones y comentarios a la espera de la firma de autorización. Luego, de esto, el archivo es llevado a Piura para su aprobación final.

Si el crédito es aprobado, el desembolso se realiza automáticamente. Generalmente esta operación dura dos o tres días, de manera que el cliente cuenta con el préstamo de manera oportuna.

Seguimiento del crédito

El sectorista, está entrenado para mantener una relación cercana con el cliente. Si los préstamos son pequeños o menores a 3,500 soles o el equivalente en dólares y el cliente incurre en algún atraso en los pagos, éste puede solicitar facilidades en el pago de la cuota atrasada. Sin embargo, existe un sistema de incentivos para los clientes buenos pagadores. En la medida en que es política de la institución ofrecer préstamos cada vez mayores a los clientes con un buen historial de pago.

No es política de la institución realizar algún tipo de seguimiento al negocio, el seguimiento se reduce a verificar los pagos puntuales del cliente y según sea el caso, realizar cobranzas o iniciar juicios para tal fin.

2.1.2. La institución desde los indicadores de eficacia y eficiencia

Analizando la eficacia.

Cartera Activa: Las colocaciones constituyen la principal inversión dentro de la estructura de activos de la CMAC Piura S.A.C y es la principal fuente de ingresos financieros.

Las colocaciones brutas han crecido 28.17% con respecto a diciembre del 2000, siendo su saldo a la fecha S/.187,811,579 equivalente a 54,532,979.00. Es importante señalar que del total de estas colocaciones, el 41.23% han sido realizadas por las agencias que funcionan en el distrito de Piura (17.03% en la oficina principal y 24.20% en la agencia del mercado.

Una estrategia rescatable es el manejo de su cartera de colocaciones, la cual se encuentra diversificada por monedas, productos y zonas geográficas, lo que les permite minimizar el riesgo crediticio.

Estructura de sus colocaciones por productos: Sus colocaciones están clasificadas de la siguiente manera: El 58.64% (110,128,834) corresponden a créditos Pymes, el 38.51% (72,318,858) a créditos personales y el 2.86%(5,363,887) a crédito prendario. Haciendo un análisis comparativo entre el año 2000 y 2001, el repunte de las colocaciones, se ha debido principalmente al crecimiento de los créditos Pymes que alcanzaron un crecimiento real de 47.73% de a CMAC Piura.

Un aspecto saltante de la composición de los créditos Pymes, es que el 5.66% (S/.10,622,037) de los créditos otorgados corresponden a créditos agrícolas; lo cual nos indica la escasa preferencia de la caja por el sector agrícola, teniendo en cuenta el alto riesgo que esta actividad significa, sobre todo en una ciudad como Piura, donde tenemos la constante presencia del Fenómeno El Niño.

Estructura de sus colocaciones, destino: Aún cuando no se cuenta con información exacta, los entrevistados afirmaron que la mayor cantidad de préstamos otorgados son destinados como capital de trabajo en las actividades desarrollada por la microempresa y en menor proporción a la adquisición de activos fijos.

Estructura de la cartera según género: El número de clientes a nivel nacional es de 75,638. Sin embargo, no se cuenta con una clasificación por sexo, tal como lo hacen los programas de microcrédito de las ONGs.

Sobre el ámbito de acción: Al igual que la clasificación por género, la CMAC Piura carece de una diferenciación entre clientes urbanos y rurales; solo se señala el lugar de procedencia. En este sentido ubican sus colocaciones por agencia: el 41.23% corresponde a Piura, 31.12% Chiclayo, 11.84% Jaen, 10.24% Cajamarca, 2.74%; La Unión, 2.56% Sechura y 0.22% Tarapoto. Sin embargo, la CMAC Piura, se ha caracterizado se ha caracterizado por ser una de las pioneras en ingresar a los diferentes segmentos de la población,

atendiéndolos con créditos de acuerdo a sus posibilidades de pago y exigiendo garantías en función a los montos prestados.

Indicadores de eficiencia.

Calidad de cartera: Haciendo un análisis comparativo entre los años 2000 y 2001, sus indicadores de morosidad pasaron de 5.76% a 6.85%, lo cual ha significado un crecimiento bastante alto con respecto al año 2000, sobre todo si se tiene en cuenta que la morosidad en el sistema CMACs se mantuvo en 5%.

Cuadro 22: Indicadores de morosidad

Año	Créditos Directos	Cartera Atrasada	% Morosidad
2000	146,531	8,438	5.76
2001	187,810	12,867	6.85

SBS. A diciembre del 2001-Elaboración propia

A diciembre del 2001, se generó una cartera atrasada de S/12,867 de los cuales S/3,783 se encuentran en calidad de vencidos (29.40%), mientras los restantes S/9084, se encuentran en cobranza judicial (70.60%).

Aún cuando la cartera en alto riesgo ha disminuido de 8.39% a 7.90%, la morosidad sigue siendo un problema latente en la financiera

La calidad de la cartera CMAC, se mantiene estable con razón a otras instituciones financieras, con una cobertura de provisiones sobre cartera atrasada de 116.79%, que comparado al sistema CMAC se encuentra por debajo de este cuyo record fue de 141%.

Cuadro 23: Provisionamiento CMAC Piura

Año	Provisiones	Cartera atrasada	% Provisionamiento
2000	11,824	8,438	140.12
2001	15,028	12,867	116.79

Fuente: SBS a diciembre del 2001-Elaboración propia

Rentabilidad: A diciembre del 2001, la CMAC presenta una utilidad neta ajustada (después del REI) de S/.8682,108; la misma que ha sido generada por los ingresos que se han obtenido principalmente por las inversiones en colocaciones, en inversiones temporales, además por la venta de bienes (inmuebles, terrenos, joyas, etc), que han sido adjudicados a su favor. Al respecto, cabe indicar que las adjudicaciones ascendieron a S/.1,770,728, lo que representa un incremento de 61.32% con respecto al año anterior. En cuanto a las inversiones financieras temporales el saldo sumaba S/.8,075,271, principalmente en certificados en moneda extranjera en el Wiese Sudameris y en el Continental.

Según el estado de pérdidas y ganancias, los ingresos financieros ascendieron a 67,291,942, (ingresos financieros, ingresos por servicios financieros, por reversión de provisiones e ingresos extraordinarios). Si a estos ingresos le restamos el total gastos S/55,611,585 (financiamiento de recursos obtenidos por terceros, provisiones para colocaciones, gastos por servicios financieros, gastos de administración, etc) y se le suma el REI (S/.247,467),

tenemos una utilidad antes de impuestos y participaciones de S/.11,927,825, y después de la distribución legal de la renta neta e impuesto a la renta, la utilidad asciende a S/8,682,107.51. Este nivel de utilidad, ha generado una rentabilidad de 26.40% de retorno sobre el patrimonio y un retorno de 2.64 con respecto a los activos; así mismo, sus indicadores financieros son bastante buenos.

Cuadro 24: Indicadores de Rentabilidad- CMAC –Piura

ROE	26.40
ROA	2.64
Margen financiero Bruto/Ingresos financieros	54.25
Ingresos financieros/activo rentable	24.57

Fuente: Pag. Web de SBS a diciembre del 2001.

Eficiencia en la gestión: Mediante la relación capital trabajo (costes operativos/ingresos financieros) analizaremos la eficiencia en la gestión que viene mostrando la CMAC en los últimos años. En este sentido el indicador varió de 81% en el 98 a 73.64% en diciembre 99 a 72.04% en diciembre del 2000 y 72.85% en diciembre del 2001, indicándonos fluctuaciones y tendencias a la baja inicialmente y a la recuperación, lo cual no afecta el hecho de que la CMAC maneja eficientemente sus recursos financieros, materiales y humanos.

Por otros lado, la relación de los gastos de personal (S/.9,991,982.90) respecto a los ingresos financieros (S/.65,094,504.18) es de 15.35% estando por debajo del obtenido por el sistema de Cajas Municipales (17.06%) y por las CRACs(23.95). Si tenemos en cuenta que los gastos de personal suman S/9,991,982.90 y se tiene un total de 346 trabajadores (gerentes, empleados, funcionarios y otros), entonces estaríamos hablando de un gasto promedio mensual por trabajador de S/.2406.54.

2.1.3. Los beneficiarios: costos y beneficios del acceso al crédito.

La Caja municipal viene trabajando en la región desde hace mas de veinte años, en este periodo de tiempo ha diversificado sus productos y también los clientes que atiende. En el caso de los créditos a pequeños negocios, sus clientes son principalmente varones. Aunque no existen registros formales de la institución con relación al sexo de sus beneficiarios, las entrevistas a funcionarios nos dieron una cifra aproximada de 70% de varones y el porcentaje restante de mujeres. Sin embargo, no todas las beneficiarias mujeres usan el crédito para sus propios negocios. Se constató que en muchos de los casos, las mujeres realizan los trámites en lugar de sus esposos, aunque el destino del crédito sea una inversión para negocios conducidos por varones.

Los préstamos según los beneficiarios.

La información recogida mediante las entrevistas a los beneficiarios, nos permiten realizar afirmaciones sobre las percepciones de los clientes respecto a si los préstamos son entregados oportunamente, es decir si son procesados de manera rápida y sin mucho trámite burocrático; si los préstamos de diferentes montos y plazos están de acuerdo a sus necesidades; si los costos

de interés y otros cargos así como los costos de transacción son lo suficientemente bajos para hacer al préstamo económicamente atractivo.

Al respecto, podemos constatar que para los clientes que solicitan un préstamo por primera vez en la Caja Municipal de Piura, los trámites requieren cierta inversión de tiempo dependiendo de los montos solicitados. Cuando los montos son bajos, los requisitos son simples, mientras que si el monto que se solicita en la primera vez es alto, los requisitos son mayores. Sin embargo, aun en estos casos, los clientes los consideran como simples de realizar y consideran que el tiempo invertido es mucho menor que el que requerirían para solicitar un préstamo en otras instituciones ya que en los casos vistos, el trámite se realizó en un periodo de tres a cuatro días.

Existen muchas facilidades para ellos en relación a los requisitos, un inventario simple del negocio les toma unas horas, generalmente tienen las boletas de compra de sus mercaderías y recurren a sus padres u amigos, en caso de no tener propiedades u objetos de valor a su nombre, utilizándolos como garantes.

Las necesidades de los clientes son generalmente atendidas si el sectorista considera que no existe mucho riesgo al otorgar el préstamo. En el caso de un moto taxista que desea comprar otro vehículo, debe poner el primero en prenda, para lo cual necesita el documento de registros públicos, mientras tanto, para tramitar el crédito puede presentar sólo una copia simple de su ficha registral, el sectorista luego se encargará de recoger el documento de registro.

Para Nancy, que tiene un negocio pequeño de abarrotes y tipeos, el trámite demoró tres días. Es soltera y sólo contaba con las copias de su DNI y la factura de su computadora. En este caso, sus padres la garantizaron con el título de propiedad de su predio agrícola y una declaración de ingresos.

Las decisiones acerca de tomar el préstamo son generalmente relacionadas a la cercanía de las oficinas. En el caso de la Unión, por ejemplo, todos los entrevistados señalaron que uno de los principales factores por los que decidieron solicitar el préstamo en la caja era la cercanía de la oficina. Aún en el caso de los caseríos, el costo de ir a La Unión es mucho menor que el de ir a Piura, en el caso que quisiera solicitar un préstamo en otras instituciones. En dos visitas a la institución, una para solicitar requisitos y otra para entregarlos es suficiente para saber si le darán o no el crédito.

Otro factor importante, es la tasa de interés y la posibilidad de conseguir montos mayores de préstamo si su comportamiento crediticio es adecuado. La idea de una relación a mas largo plazo con la CMAC, juega un papel importante en el comportamiento de los clientes, para los clientes con pequeños negocios, la caja representa una alternativa de crecimiento en la inversión que ellos podrían realizar.

La Sra Rosa, tiene una pequeña bodega en casa y se dedica además a la venta de ropa, negocio que pudo empezar cuando inició su relación con la CMAC hace dos años. Su primer préstamo fue de seiscientos soles. Al principio había escuchado de la Caja pero aun tenía cierta desconfianza. Hizo tres

visitas a la Caja, una para pedir los requisitos, una para entregar documentos y la tercera para recoger el dinero del préstamo. Recurrir a un prestamista informal le hubiera implicado pagar un interés que ella consideraba imposible de pagar. Sin embargo, los 125 soles mensuales que pagaba en la caja eran manejables para ella. No fue mucho problema conseguir una escritura de la casa, ya que solicitó un certificado de posesión en el municipio. En la visita que hizo el sectorista, éste confirmó el inventario simple de su negocio que ella entregó en una hoja hecha a mano y uno de sus familiares sirvió de garante.

Cuando terminó de pagar su primer crédito, esperó unos meses para recuperar dinero de su inversión inicial y, solicitó otro crédito a la caja. Su sectorista, le ofreció un monto mayor, ya que ella había sido buena pagadora. Esta vez su préstamo fue de ochocientos soles, no tuvo que realizar más que una visita a la CMAC ya que sus documentos estaban en el archivo. Ahora, luego de pagar este préstamo, está pensando en solicitar uno mayor ya que se acercaba la época de cosecha y sus posibles clientes cuentan con más dinero en efectivo, una inversión mayor, le permitirá mayores ganancias en su negocio de venta de ropa, que es en el que se está consolidando.

Los clientes pequeños de la Caja, es decir aquellos que cuentan con pequeños negocios, tienen pocas alternativas en las instituciones formales, las instituciones semi formales, tienen mayores tasas de interés que la caja o implican asumir costos mayores como formar un grupo para acceder a crédito solidario más el riesgo que implica que el resto de miembros del grupo no paguen. El crédito informal para ellos es caro, frente a éste, el interés de la caja aparece como mucho menor y económicamente viable.

Las clientas mujeres y la variable empoderamiento

Los casos de clientas mujeres son aproximadamente el 30% del total de clientes, en una aproximación producto de las entrevistas a funcionarios. La CMAC Piura, no tiene objetivos específicos de trabajo con mujeres por lo que su registro diferenciado no es una prioridad. Tampoco incluye componentes de género entre sus objetivos.

La pregunta que tratamos de responder en esta sección se refiere si el acceso al crédito que la CMAC brinda causa algún cambio en el empoderamiento de las mujeres, siguiendo la hipótesis de que el acceso al crédito afecta a esta variable de manera positiva.

El resultado del análisis de los datos obtenidos de entrevistas a clientes de CMAC que manejan pequeños negocios rurales nos permitió observar que el hecho de que la institución no tenga una política de trabajo con relación a la búsqueda de la equidad de género, no la convierte en neutra al respecto, ya que igualmente afecta a esta variable.

Se puede tipificar los efectos del acceso al crédito de CMAC en las clientas mujeres, según el uso que la cliente le da a este. Por un lado, tenemos una situación en la cual las mujeres que solicitan el crédito y lo reciben emplean éste en sus propios negocios y por otro lado, un segundo tipo de cliente que

solicita el préstamo, recibe el crédito y es responsable de su pago mientras que ese dinero es usado por su esposo o padre.

En el primer caso, los efectos en los indicadores de empoderamiento se refieren básicamente a que el acceso al crédito les permite a estas mujeres contar con fondos de inversión que de otra forma no hubieran podido obtener o hubieran sido más costosos para ellas, el costo sobre la base del interés, como sobre la base del riesgo. En el caso del costo debido al interés, el crédito de la CMAC ofrece a las mujeres un préstamo rápido con garantías flexibles y tasas de interés bajas. Convirtiéndose de esta forma en la única alternativa dentro de las instituciones formales para este tipo de cliente que cubre las características generales de las mujeres rurales, agregándose a esto el hecho de que la existencia de agencias no centralizadas en la ciudad de Piura implica mayor cercanía de las oficinas para las clientas y les posibilita manejar sus tiempos.

En los casos en que las mujeres cuentan ya con su propio negocio, se ha observado que el ser sujeto de crédito, les posibilita a las mujeres a controlar el uso del dinero otorgado en sus propios negocios, y la inversión de éste dinero les permite mejorar su bienestar en la medida en que manejan los ingresos del negocio. El éxito de los negocios afecta indirectamente su propia autoestima y su propia percepción respecto a las capacidades que ellas pueden desarrollar.

Lo anteriormente señalado sin embargo, no es producto solamente del crédito ya que este comportamiento se presenta en mujeres que manejan sus propios negocios, como se comprobó en entrevistas a otros grupos de mujeres no beneficiarias de CMAC. Además es producto del éxito del negocio, el cual no sólo se basa en el acceso al crédito sino también otros factores como la capacidad del cliente para manejar y administrar su negocio y otros.

El crédito individual manejado por CMAC, presenta algunos problemas en cuanto a la variable empoderamiento principalmente cuando se refieren al segundo tipo de cliente mujer.

El segundo tipo de cliente mujer, es aquel que realiza el trámite de crédito, lo recibe y es responsable de su pago, aunque el dinero sea empleado en el negocio del esposo o del padre. Este comportamiento es incentivado incluso por los sectoristas, como se pudo comprobar en las visitas al campo. Como el propósito de la Caja es facilitar a los futuros clientes los trámites del préstamo, el sectorista trata de facilitar la realización de éstos a los clientes, especialmente en los casos en los que los clientes realizan alguna actividad que implica poca probabilidad de control de su tiempo, como en el caso de los pescadores, pero también en el caso en que los esposos consideran que ellos no cuentan con el tiempo para realizar trámites. Los préstamos entonces se solicitan a nombre de las esposas y como los títulos de propiedad están a nombre de la pareja, los requisitos pueden ser cubiertos.

En estos casos, la responsabilidad total recae sobre las mujeres y se refuerzan contenidos de segregación y de baja valoración del trabajo femenino, en la medida en que no se le incluye a la mujer en la toma de decisiones respecto al préstamo ni a su uso y además se le inhabilita para que ella misma pueda

acceder a algún préstamo para sus propias actividades. Se considera que la mujer no trabaja, sino ayuda, entonces bajo el supuesto de que ella no tiene nada que hacer, es considerada como quien tiene tiempo libre para cualquier asunto accesorio. El hombre no puede perder el tiempo haciendo trámites, la mujer sí.

Por otro lado, la mujer asume la carga de los pagos y debe responder a estos aún cuando el negocio del esposo no rinda lo suficiente para cubrir las cuotas mensuales del préstamo, o en el caso de que se rompa la relación conyugal. Esto implica para las mujeres una responsabilidad mas y no sólo le genera una carga mayor de actividades para conseguir el dinero que cubra los pagos, sino también un estado de stress producto de tal situación.

2.2. El caso de la Edpyme Edyficar

Edyficar es una Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa peruana formada en 1998 por CARE como producto de los cambios en las normas legales de la Superintendencia de Banca y Seguros. Esta Edpyme tiene su base en Lima con once oficinas en varios departamentos del país. En Piura, inicia sus actividades en Mayo del 2000. Sus fuentes de financiamiento son COFIDE, FONCODES, una línea del ministerio de Economía y del BID.

Su objetivo es otorgar créditos a los micro y pequeños empresarios de menos acceso a la banca formal. Tiene como beneficiarios a los pequeño y microempresarios sean de zonas rurales o urbanas, formales o informales

La Edpyme Edificar trabaja con grupos solidarios y créditos individuales, sus tendencias actualmente son a fortalecer el trabajo con clientes individuales en la medida en que la experiencia de manejo de grupos solidarios no ha sido muy recomendable. Sus encargados en Piura lo explican basándose en que el comportamiento de los clientes es diferente en zonas urbanas y rurales, considerando que este tipo de tecnología funciona de mejor manera en zonas rurales de la Sierra central o sur que en la costa norte. Sólo el 1% de su cartera en Piura está representada por grupos solidarios.

La estructura de una agencia funciona con cinco analistas de crédito, dos promotores y un jefe de agencia. La oficina principal tiene órganos de control interno, es decir auditoría, funcionarios de crédito y la gerencia de crédito. La parte de supervisión y control se encuentra en Lima de igual manera que las acciones de monitoreo. La agencia Edyficar goza de autonomía administrativa aunque en el aspecto crediticio, los créditos mayores a 6,000 US\$ necesitan de aprobación de la oficina principal en Lima.

2.1.1. Los Procesos

Los procesos en la edypime Edyficar varían de acuerdo a la tecnología empleada. Recordemos que esta edypime mantiene en el departamento de Piura algunos grupos solidarios, pero en su mayoría atiende a clientes individuales.

Promoción y Difusión

Edyficar se publicita a través de paneles y avisos en medios. Los clientes que se acercan a la agencia generalmente manejan ya alguna información al respecto. Los requisitos son informados a través de la plataforma de información o a través de del promotor de crédito.

Durante los meses en los que no se trabaja con publicidad por medios, los analistas y promotores realizan actividades de promoción de los productos de la edypime. Esta actividad se realiza en diversos lugares, los promotores visitan prospectos y se acercan a los negocios para brindar información a domicilio.

Preselección de Clientes

Inicialmente son solo dos los requisitos necesarios, tener un negocio y que éste lleve funcionando varios meses. Los clientes presentan los requisitos solicitados a la plataforma o al promotor de crédito el mismo que se encarga de armar un archivo con los documentos solicitados y las solicitudes completas.

Los requisitos varían según el monto del préstamo, para los pequeños empresarios, éstos generalmente son copias de DNI, boletas de artefactos, algún título de propiedad, recibos de agua y luz, entre otros.

Las garantías varían en función a varios parámetros, en función del nivel de riesgo del cliente y el monto del préstamo. Pueden ir desde un televisor, herramientas hasta vehículos o terrenos.

Proceso de Evaluación del Crédito.

Una vez que los archivos son completados, generalmente al terminar la jornada de atención al público, son derivados al analista de crédito quien fija una fecha de visita. Esta fecha de visita no es necesariamente programada con el cliente. Muchas veces con vivitas sorpresivas. El analista visita el negocio y el domicilio en los casos en los que estos no están ubicados en el mismo lugar.

En el lugar el analista realiza preguntas de verificación de la información entregada por el cliente, pregunta por el plan de inversión del préstamo y el nivel de capitalización. Con esta información regresa a su oficina para procesar la información.

La evaluación básicamente se refiere a la capacidad de pagos del cliente, el cual se establece a través del balance de pérdidas y ganancias así como las referencias crediticias y comerciales. Luego de esto, presenta su propuesta al comité de crédito mediante una exposición del caso, de aprobarse el crédito, éste pasa a operaciones.

En la oficina de operaciones se realiza una nueva verificación de la información y de los documentos tratando de observar que todo esté en regla de acuerdo a los contratos y pagarés, finalmente se emite un comprobante para el desembolso el cual se realiza en la misma agencia.

Seguimiento del crédito

El seguimiento del crédito generalmente se realiza cuando los clientes sufren algún atraso en los pagos, el analista de crédito hace el seguimiento cuando el cliente se atrasa.

El monitoreo del funcionamiento del sistema se realiza a través de visitas de del jefe de agencia a los negocios de los clientes y en otros casos funcionarios de negocios como órganos de auditoría.

Los pagos se realizan a través de ventanillas de la agencia o a través del Banco de La Nación o el Banco de Crédito. Lo cual favorece en cierta forma a

los clientes de zonas lejanas en la medida en que existen descentralizadas del banco de la Nación.

2.1.2. La institución desde los indicadores de eficacia y eficiencia

Analizando la eficacia.

Cartera Activa: A diciembre del 2001, Edyficar manejaba una cartera de S/.62,803, distribuida entre 20,452 clientes. Esta cartera ha crecido aceleradamente, sobre todo entre los años 2000 y 2001. A la fecha cuentan con 20,975 créditos vigentes.

Edyficar, trabaja con 02 tecnologías básicas, créditos individuales y grupos solidarios que están en desaparición.

Estructura de la cartera según tecnología usada: A junio del 2001, el 84% de la cartera total estaba conformada por créditos individuales, 8% por préstamos solidarios y un 4% por fondos rotativos. Adicionalmente, vienen ofreciendo créditos paralelos y esta desarrollando productos nuevos en el área de la micro –empresa. También tiene un producto piloto para la ampliación de la vivienda, en el cual ha otorgado 247 créditos, por \$67,331 aproximadamente.

En el caso de Edyficar Piura, el 99% de su cartera está compuesta por créditos individuales y solo el 1% son grupos solidarios. Según funcionarios de Edyficar, esta diferencia abismal de la participación de los grupos solidarios e individuales con respecto a su cartera, se debe a que en Piura, las estrategias de créditos grupales no han dado resultados (no son adecuadas a la realidad de la costa) y como tal la política de su institución es tender a trabajar con créditos individuales. Lo contrario ocurre en las serranías de Juliaca, Puno y Ayacucho donde existen experiencias exitosas de créditos grupales, manejadas por Edyficar

Montos Otorgados:

A partir del año 99 el saldo promedio de crédito a tendido a crecer, pasando de S/.1795 en el 99 a 2485 en el 2000, llegando a alcanzar un saldo promedio por cliente de S/.3335.4. Esto, sobretodo se debió al explosivo crecimiento de la cartera en los años antes señalados.

Estructura de la Cartera por género y ámbito de acción: Al igual que la CMAC Piura, en Edyficar no se cuenta con una clasificación de sus clientes por sexo ni por ámbito de acción.

Para el caso de la agencia Piura, aún cuando no tiene determinada la cantidad exacta de clientes (hombres y mujeres), se sabe que aproximadamente el 40% de su cartera esta conformada por mujeres, pero no tienen ninguna política para promover el acceso de las mujeres al crédito.

En Piura, el programa crediticio se ha extendido a lo largo de 03 ejes: el eje Piura con el 48% de la cartera (Piura, Castilla y el Bajo Piura), el eje alto Piura

21% de la cartera (Chulucanas, Morropón y distritos aledaños) y por último el eje Sullana, 31% de la cartera (Sullana, Bellavista, Tambogrande y Suyo).

82

Indicadores de eficiencia.

Calidad de cartera: La Entidad de desarrollo Edyficar, tiene 4 años de funcionamiento a lo largo de los cuales ha venido generando indicadores de morosidad con una tendencia creciente.

Haciendo un análisis comparativo entre los años 2000 y 2001, sus indicadores pasaron de 7.83% a 8.64%, lo cual ha significado un crecimiento del 76% de su cartera atrasada con respecto a los créditos directos.

Cuadro 25: Indicadores de morosidad Edyficar

Año	Créditos Directos	Cartera Atrasada	% Morosidad
2000	41,253	3,229	7.83
2001	69,034	5,967	8.64

Fuente: SBS a diciembre del 2001. Elaboración propia

A diciembre del 2001, se generó una cartera morosa de S/.5,967, de la cual S/.5,148 se encuentra vencida (86.27%), mientras el monto restante S/819, se encuentran en cobranza judicial (13.75%).

El índice de morosidad en la edpyme Edyficar (8.64%) sobrepasó el alcanzado por el sistema Edpymes, que fue del 8%.

En conclusión Edyficar, presenta un problema de calidad de cartera, teniendo en cuenta que la cartera en riesgo llegó a diciembre del 2001 al 10.3% de la cartera bruta (S/.6,281,). Este problema se debe básicamente a una ampliación inconsistente de la metodologías de crédito por el personal de mando bajo y medio.

Sobre el nivel de cobertura (provisiones como % de la cartera atrasada). Para el año 200, el nivel de provisiones sobre la cartera atrasada fue de 102%, mientras que para el año 2001, este se incrementó a 104%, muy superior al promedio Edpyme Nacional, que llegó en diciembre del 2001 al 97%.

Cuadro 26: Provisionamiento Edyficar

Año	Provisiones	Cartera atrasada	% provisionamiento
2000	3,292	3229	102%
2001	6,231	5967	104%

Fuente: SBS a diciembre del 2001. Elaboración propia

Durante su existencia, Edyficar ha mantenido un índice de crecimiento de cartera alto, llegando a alcanzar el 71% para el 2001. Dado el tamaño que la institución ha alcanzado (S/62,803 en cartera vigente), mantener ese ritmo de crecimiento, sin un control efectivo de su calidad de cartera, puede afectar la rentabilidad de la compañía.

Rentabilidad: A diciembre del 2001, Edyficar presenta una utilidad ajustada por la inflación de S/2,647,000 nuevos soles; la misma que ha sido generada principalmente por las inversiones en colocaciones (intereses y comisiones) y en menor grado por servicios financieros (fideicomisos).

Según el estado de pérdidas y ganancias, el total de ingresos asciende a S/22,349,000, frente a S/.19,702,000 de egresos, lo que hace la utilidad antes indicada.

A diciembre del 2001, Edyficar es una empresa rentable con 18.10% de retorno sobre el patrimonio y un retorno de 3.56% con respecto a los activos. Asimismo presenta buenos indicadores financieros, su margen financiero bruto (S/.17,742,) con respecto a los ingresos financieros (S/.21,773,00), genera un indicador de rentabilidad de 81.49% lo que significa que, el 81.49% de sus ingresos financieros netos sirven para cubrir su gastos financieros.

Cuadro 27: Indicadores de Rentabilidad- Edyficar

ROE(%)	18.10
ROA(%)	3.56
Margen finan. Bruto/Ingresos financieros(%)	81.49
Ingresos financieros/activo rentable(%)	33.62

Fuente: Pag. Web de SBS a diciembre del 2001

Productividad: El total de personal, se incrementó entre el 2000 y 2001, pasando de 109 a 185 respectivamente, lo cual ha que representado un crecimiento del 70% aproximadamente. De los 185 trabajadores, 64 son analistas de crédito que manejan un promedio de 320 clientes, esta cifra nos muestra una productividad baja de los analistas de Edyficar, teniendo en cuenta que el promedio del sector es de 337.

Con respecto a los gastos operativos, a diciembre del 2001, estos ascendían a 10,526,40, lo cual frente a la cartera bruta promedio de S/.52,653.44, equivalen al 19.5% de esta última. Este nivel de eficiencia, se explica por el crecimiento de la estructura administrativa y la inversión realizada para el desarrollo de una plataforma que permita un crecimiento de la cartera sólido y sostenido.

Aún cuando el índice de eficiencia en los gastos entre los años 2000 y 2001 ha tendido a disminuir, es necesario que Edyficar analice su política de gastos, los cuales son sumamente altos y pueden afectar su rentabilidad.

La productividad de los analistas, se ve influenciada en primer lugar por la escasa capacitación que recibe al momento de ingresar, sobre todo teniendo en cuenta que una gran mayoría de sus trabajadores es gente con experiencia que proviene de otras instituciones financieras para las cuales trabajaron, a esto se suma la alta rotación de personal y la variabilidad de la política de incentivos que afectan negativamente la productividad de los analistas. Edyficar está enfrentando este panorama contratando personal sin experiencia directa en microfinanzas y que serán preparados por ellos mismos, para de esta manera lograr estándares similares en cuanto a análisis y aprobación de los créditos.

2.1.3. Los beneficiarios: costos y beneficios del acceso al crédito.

Los préstamos según los beneficiarios.

Existen 03 formas a través de las cuales los clientes se enteran de la existencia del servicio crediticio de Edyficar, el primero a través de los medios publicitarios, el segundo mediante los promotores de crédito que llegan hasta a las diversas zonas de atención y por último a través de familiares y otros que han accedido al servicio. El costo se afecta dependiendo del mecanismo de información, siendo mucho menor cuando el promotor es quien se acercó al negocio, ya que la visita para la recolección de información ya no es necesaria.

Respecto a los gastos de gestión del crédito son bajos comparado con los bancos, pero normales con relación a las CMACs. Según los clientes estos son en promedio de S/42.00. Costo que tiene a desaparecer cuando se desea renovar el préstamo.

Respecto a los montos y plazos, estos si corresponden a las necesidades de los clientes en la medida en que las cantidades solicitadas dependen de las garantías que los clientes presenten. Estos préstamos están dirigidos a personas que cuentan con las garantías, como título de propiedad, artefactos electrodomésticos, entre otros. Esto se debe principalmente a que sus clientes son mayormente del área urbana y cuentan con registros.

Las tasas ofrecidas por Edyficar, resultan atractivas para sus clientes, estas varían entre 4 y 4.5% en soles, tasas más bajas a las ofrecidas por instituciones como el Banco del Trabajo o Financiera Solución. Además tienen en cuenta que conforme tienen una relación de mas largo plazo con la Edpyme, podrá acceder a tasa de interés mas bajas dentro del rango establecido.

Las clientas mujeres y la variable empoderamiento

Esta Edpyme, tiene sus orígenes en CARE. El trabajo anterior que CARE realizaba en microcrédito incluía componentes de género y trabajo específico con mujeres. Dentro de sus acciones se llevaba a cabo capacitación en manejo de negocios, lo cual aumentaba la capacidad de sus beneficiarias en el manejo de negocios y además promovía el empoderamiento de las mujeres. Actualmente estos servicios complementarios han desaparecido ya que la Edpyme es una institución financiera solamente.

Las mujeres son tratadas como cualquier otro cliente, por lo tanto, no existe ninguna política que promueva facilitar el acceso de ellas a préstamos. En muchos casos, esto funciona como un componente de exclusión si tratamos el ámbito rural, en la medida en que las mujeres en Piura rural tienen menos acceso a garantías reales. Por otro lado en el ámbito urbano, como la mayoría de predios están titulados, están a nombre de la pareja y por lo tanto la carencia de garantías no es un problema.

En los casos encontrados en la Edpyme Edificar, la mayoría de clientas solicitan el préstamo para negocios familiares. La decisión de solicitar este servicio es de pareja y funciona como una estrategia familiar para la obtención de capital de trabajo. Sólo son decisiones de mujeres cuando éstas no tienen pareja.

El destino de los préstamos varía, en los casos en que los negocios tienen posibilidades de crecimiento porque son el principal ingreso del hogar, el destino del préstamo es el mismo. En otros casos, cuando los negocios son sólo de las mujeres, el préstamo puede utilizarse en empezar un negocio para el esposo o comprar alguna herramienta de trabajo para él.

La Sra Martha, tenía un negocio de natillas y manjar blanco, además vendía Ebel, Avon y oro americano cuando solicitó su préstamo. Sin embargo, usó el préstamo para comprar un carro para que su esposo, un profesor de la zona, lo administre.

Angélica es profesora, igual que su esposo, maneja junto a él una librería bazar, su motivación para empezar el negocio vino de la experiencia de su esposo en esta actividad. Este fue iniciado con dinero que su padre le regaló, pero ante la competencia, notaron que necesitaban aumentar la inversión durante la campaña escolar, debido a lo cual solicitaron el préstamo en Edyficar. Con este préstamo lograron comprar mercadería en Lima, tener precios más bajos y un negocio más surtido que el resto de negocios de la zona.

Los pagos del préstamo se hacen con ingresos del negocio. Su esposo maneja el negocio, pero como el crédito está a su nombre, ella se hace cargo de los pagos. Los ingresos que recibe del negocio se vuelven a invertir en éste por lo que muchas veces tiene problemas para realizar los pagos. No ha generado ahorro para ella misma, pero sí ha comprado artefactos para su hogar. Ella tiene un trabajo estable, al cual se adiciona la responsabilidad de gestionar el crédito y los pagos, así como de que en caso de no tener dinero suficiente para cubrir la cuota, conseguirlo. Esta recarga de responsabilidades, según ella, no le permite participar en actividades sociales o recreativas.

El trabajo de las mujeres en los negocios familiares es visto como una ayuda, el hecho de que ellas accedan a préstamos, es visto como una estrategia para conseguir capital de trabajo, que en muchos casos se basa en la creencia de que la mujer dispone de más tiempo y por lo tanto es quien puede realizar los trámites de obtención del crédito. Esta creencia de que la mujer tiene más tiempo libre, ocurre aún cuando ellas realicen diversas actividades productivas o tengan un trabajo fijo.

En los casos en que las mujeres tienen una pareja, la situación al inicio y durante el uso del préstamo se mantiene, los hombres siguen aportando una cantidad de lo que sus actividades producen, mientras que las mujeres deben cubrir los gastos totales en que se incurre en el hogar. Sin embargo el funcionamiento de sus negocios, gracias al capital prestado les posibilita mayores ingresos para cubrir estos gastos. En algunos casos, esto ha facilitado

que sus hijos puedan realizar estudios superiores fuera de la localidad donde viven.

En el caso de los componentes de empoderamiento en las esferas sociales y políticas, no ha habido cambios positivos observables. Por el contrario, la recarga de trabajo y responsabilidad que implica pedir un préstamo y ser responsable de éste, sin el apoyo de sus parejas ha generado en muchos casos problemas para la participación de las mujeres en estos ámbitos.

En los hogares, el trabajo femenino se mantiene como ayuda, la toma de decisiones en manos de los esposos, pero las responsabilidades en manos de las mujeres, por ejemplo la división de labores domésticas y la crianza de los hijos sigue siendo una labor exclusivamente de las mujeres.

III. Los casos de las Instituciones semi formales: El Foprom de CIPCA y el programa de microcrédito de Prisma.

3.1. El Fondo de Promoción de la Mujer (Foprom) de CIPCA

Inicialmente el proyecto de FOPROM se plantea como un programa de ampliación y creación de microempresas rurales para mujeres en 02 valles (alto y bajo Piura) de la Región Grau en los cuales trabajaban los equipos de promoción del CIPCA. La experiencia de FOPROM con el producto de grupos solidarios empezó en octubre de 1997 y continúa hasta la actualidad. Sus objetivos son los siguientes:

Objetivo General

Contribuir a revalorar el rol de la mujer en el sector rural, posibilitando que amplíe su intervención tradicional solo como ama de casa y pase a realizar actividades económicas que les permita el desarrollo de sus capacidades humanas y el reconocimiento de su aporte en la mejora de la economía familiar.

Objetivos específicos.

- Ampliación y desarrollo de las capacidades de la mujer rural para planificar y conducir eficientemente actividades económicas.
- Posibilitar la generación de nuevos ingresos o mejorar los que ya vienen obteniendo mediante el financiamiento crediticio a la ampliación de las actividades económicas que venga desarrollando o desee iniciar.
- Desarrollo de metodologías que permitan una atención adecuada del programa de crédito, que contribuya al desarrollo de actividades empresariales emprendidas por mujeres del sector rural.
- Promoción de mecanismos de integración y colaboración entre las organizaciones de mujeres para hacer viables sus actividades generadoras de ingresos económicos.
- Apoyo en la mejora del acceso de las mujeres del sector rural al sistema crediticio formal.

Personal durante el funcionamiento del proyecto

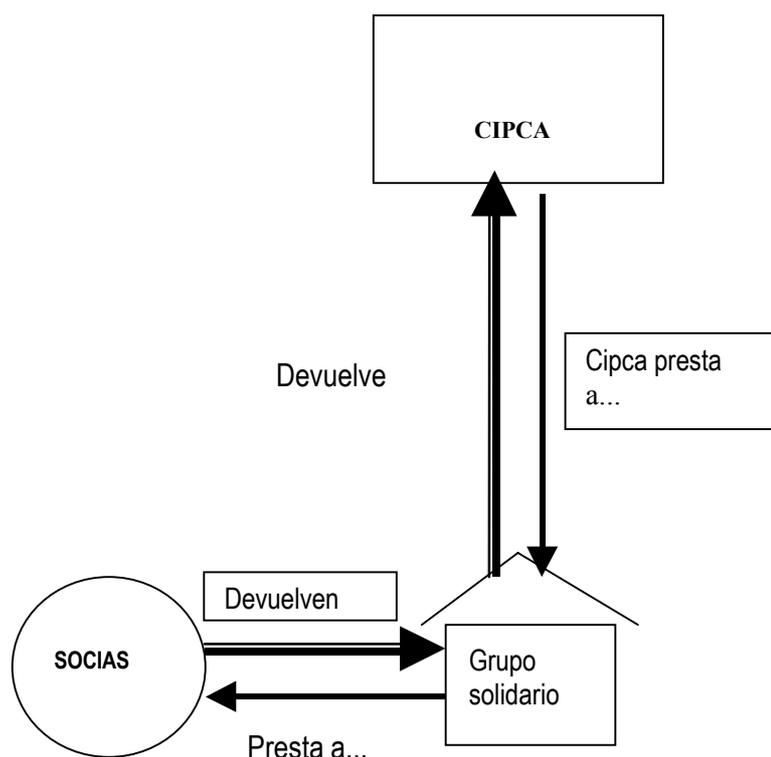
Durante la ejecución del proyecto intervinieron un grupo diverso de profesionales que ha variado a través del tiempo. En la actualidad cuenta con una promotora, una asistente administrativa a medio tiempo y el apoyo del jefe de la Unidad de Crédito Cipca.

3.1.1. Estructura y procesos

La tecnología utilizada por FOPROM se basa en la formación de grupos solidarios y se sustenta en lo siguiente:

- ❑ Un dispositivo de crédito basado en garantías solidarias
- ❑ Un plan de capacitación en gestión empresarial a las beneficiarias.
- ❑ Un plan de seguimiento al crédito.

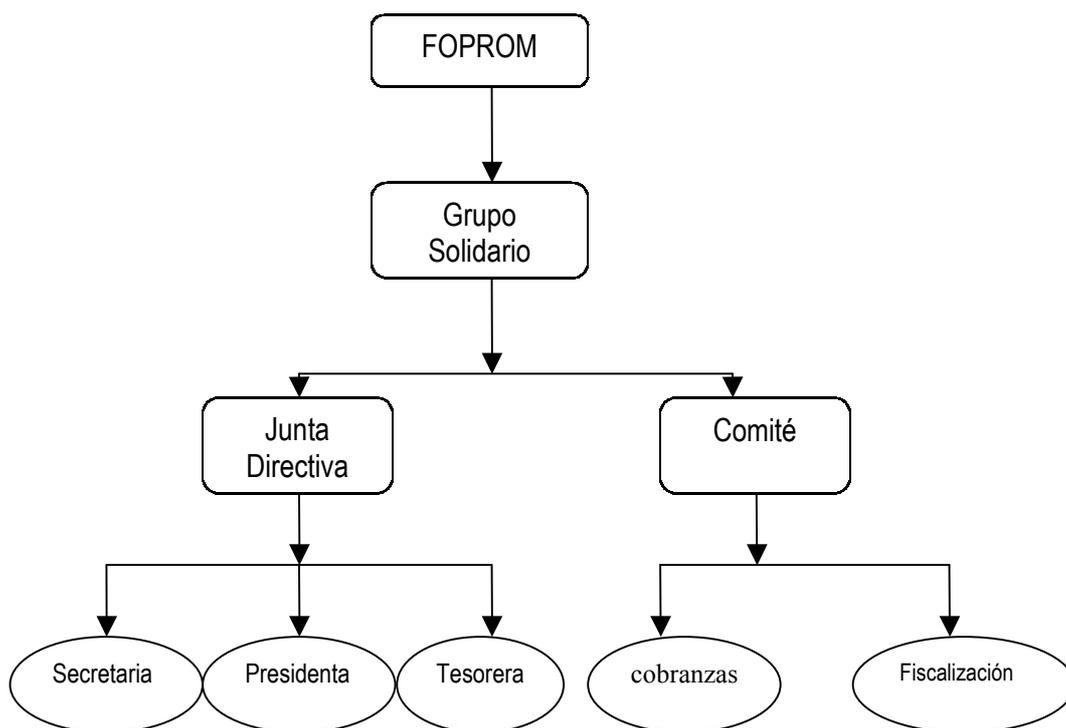
Gráfico 3: Funcionamiento de los grupos solidarios de FOPROM



CIPCA a través de FOPROM presta sus servicios de crédito y capacitación a los grupos solidarios, los cuales, representados por la junta directiva, reciben los créditos.

Los grupos solidarios de FOPROM, son una adaptación creativa de la tecnología de grupos solidarios. A continuación, la estructura interna de los grupos así como los pasos que se siguen en el trámite del crédito.

Gráfico 4: Estructura organizacional de un grupo de FOPROM



Los grupos pueden pedir préstamos con plazos de cinco o de once meses. FOPROM no tiene una política explícita sobre el máximo número de ciclos de trabajo con cada banco. A diferencia de otras organizaciones, en el caso de los grupos solidarios manejados por CIPCA, todas las socias tienen un cargo y una función en el grupo. De esta manera se presenta la siguiente estructura de conformación:

- Una junta directiva, compuesta por la presidenta del grupo, la tesorera y secretaria. La presidenta dirige, convoca y firma documentos a nombre del grupo. La tesorera lleva el control de los pagos, entrega informes económicos mensuales a las socias. La secretaria, lleva el control de asistencia, coordina reuniones y lleva el libro de actas.
- Comités. Existen dos comités, uno de fiscalización y otro de apoyo a cobranzas, el primero se encarga de controlar el buen cumplimiento de las funciones de la junta directiva y del comité de apoyo a cobranzas. El comité de apoyo a cobranzas trabaja con la junta directiva durante las cobranzas y visitan a las socias que no hacen sus pagos a tiempo.

La elección de la junta directiva y de los miembros de los comités se efectúa de manera democrática durante la jornada de organización II ya descrita y se realiza la juramentación el día del desembolso.

Los grupos cuentan con un reglamento que rige su funcionamiento, que tienen una estructura similar. Sin embargo, varían en los aspectos de deberes,

derechos, faltas y sanciones ya que estos son propuestos y discutidos por las integrantes de cada grupo.

Promoción y Difusión

Actualmente, el programa, no cuenta con una estrategia estructurada de difusión publicitaria ya sea radial o escrita debido a se considera que los fondos actuales no permitirían cubrir una porcentaje muy alto de demanda del servicio que prestamos.

Las potenciales clientas se enteran de la existencia del mismo a través sus familiares que pertenecen a otros grupos solidarios o por medio de sus autoridades municipales. Las interesadas generalmente una o dos mujeres, en algunos casos acompañadas de sus esposos se acercan a las oficinas de la Unidad de Crédito (UCRE) a recabar mayor información sobre el sistema; principalmente sobre los requisitos exigidos, para posteriormente regresar a sus lugares de origen en donde dan a conocer el sistema a otras mujeres que tengan negocios y que no tenga un historial crediticio negativo.

Una vez que las interesadas han elaborado la relación de las posibles integrantes del grupo (entre veinte y treinta mujeres), proceden a presentar una solicitud simple en las oficinas de la Unidad de Crédito (UCRE). Después de haber recibido la solicitud, El Fondo de Promoción programa jornadas de difusión para dar a conocer aspectos del programa a todas las solicitantes. Las jornadas se realizan una cada semana con una duración de una hora y media y se presentan aspectos generales sobre el grupo solidario y algunas cuestiones técnicas sobre el funcionamiento.

Las solicitantes que asisten a la primera jornada y se interesan en el programa deben volver a la segunda jornada en la cual se refuerza lo manifestado en la primera y sobre todo se explica con mayor detalle los aspectos técnicos del programa. Además se entregan guías de ampliación para su posterior devolución. Las solicitantes que asistan a las 02 jornadas y se sujeten a los requisitos exigidos están expeditas para continuar en el proceso si es que lo desean. Los requisitos exigidos son los siguientes:

- Las socias y sus garantes deben tener documentos de identidad en regla (en caso de pérdida de documentos o trámite, las interesadas deben presentar algún documento que acredite que el trámite se está realizando). Si la interesada no tiene documentos pero tiene una hija mayor de edad que también trabaja en el negocio, la hija se convierte en la solicitante.
- No tener vínculos familiares con otras socias del mismo grupo (hermanas o madres e hijas)
- Las socias deben vivir en la jurisdicción del caserío donde funciona el grupo.
- No tener deudas pendientes.
- Es obligatorio haber asistido a las dos reuniones o haber enviado a un representante a una de las reuniones y haber asistido a la siguiente (esto sólo en caso de enfermedad o fallecimiento de algún familiar).

Preselección de Clientas

Las potenciales clientas presentan en UCRE la solicitud de crédito grupal y las guías de ampliación del negocio de quienes desean pertenecer al programa. La asistente verifica que cumplan con el número mínimo de socias (veinte), que las guías de ampliación estén correctamente llenadas y que sean de socias que hayan asistido a las 02 jornadas de difusión.

En caso no se cuente con el número mínimo de socias requerido, se da un plazo para completar el número y volver a realizar el proceso de difusión nuevamente, esto último cuando el número de solicitantes se ha reducido de manera significativa, en el caso de que el número sea de uno a tres solicitantes nuevas, la charla se brinda en las oficinas de FOPROM. En lo que respecta a las guías presentadas por mujeres que no asistieron a jornadas de difusión éstas son rechazadas.

Si la solicitud contiene el número de socias exigido y las guías están correctamente llenadas, se procede a verificar el historial crediticio de cada solicitante en otras instituciones que brindan crédito en la zona, si tienen una historia crediticia positiva, se procede a emitir la relación de socias que están aptas par ser visitadas.

Proceso de Evaluación del Crédito.

- El asistente de créditos analiza la guía de ampliación verificando diversos detalles, el primero es que esta guía corresponda a una posible socia que haya asistido a las jornadas de difusión, se analiza el tipo de negocio para el cual necesita crédito y se verifica que corresponda a una negocio ya implementado, además se verifica en las guías como ha sido el comportamiento de la persona respecto a anteriores deudas y formas de pago y se observan las formas de inversión del futuro préstamo.
- El asistente de créditos realiza visitas de calificación a cada negocio; durante estas visitas se recoge información sobre el negocio usando la guía de seguimiento 1 y la familia, además se verifica la información de las guías de ampliación.
- Con los datos recogidos se elabora un sencillo estado de ingresos y egresos de la familia; de forma tal que se comprueba si el negocio tiene posibilidades reales de crecimiento y si no pelagra el pago del préstamo a otorgar. Con este documento el asistente propone la aprobación o desaprobarción de determinado crédito y se discute en un Pre comité de crédito conformado por la asistente de crédito y el jefe de la unidad de crédito.
- Se realiza una reunión del comité de crédito conformado por dos representantes elegidas por el grupo, el jefe de la unidad de crédito, el asistente y un externo a FOPROM, perteneciente a CIPCA. En esta instancia se aprueban o rechazan los créditos de acuerdo a los criterios de selección

ya presentados. Un crédito se desaprueba cuando un negocio no califica por no tener capacidad de pago, haber sobre endeudamiento o conflictos fuertes en la familia. Concluido el comité, se procede a la elaboración y firma del acta de comité de crédito, se entrega una copia a las representantes del grupo en el comité y una copia para el programa.

- Finalmente, se visita la localidad de las solicitantes y se realiza una reunión para dar a conocer quienes tienen créditos aprobados así como los montos aprobados, también se da a conocer a quienes se les desaprobo el crédito y las razones de su desaprobo. Asimismo se entrega la declaración jurada simple de bienes y la solicitud de crédito individual para su posterior entrega a UCRE.

Capacitación Pre Crédito

Las socias cuyos créditos fueron aprobados son quienes asisten a 03 jornadas de capacitación pre-crédito:

- Organización I. que consiste en conocer aspectos teóricos sobre organización, planificación y se empieza a trabajar con la generación de lazos de integración en el grupo mediante dinámicas.
- La siguiente jornada es Organización II, en ella se elige a la junta directiva de manera democrática, se elabora el reglamento del grupo y se elige un nombre para el grupo.
- La jornada III o jornada de crédito busca concientizar a las socias sobre el buen uso del crédito.

La inasistencia a una de estas reuniones genera la exclusión de la socia del grupo. En caso de enfermedad, viajes de urgencia o fallecimiento de un familiar, la socia puede enviar un representante como máximo a una de las reuniones. Aquellas que asistieron a las 3 jornadas o enviaron un representante a alguna de ellas, se les recibe la documentación que sustenta sus expedientes

Desembolso

Una vez que UCRE coordina lugar, fecha y hora de desembolso con las socias, se solicita el dinero para el desembolso a la Dirección Administrativa Financiera (DAF). Administración se encarga de entregar el dinero según fecha indicada en solicitud, al asistente UCRE; quien coordina con la junta directiva detalles del desembolso.

El asistente prepara la relación de préstamos desembolsados, el convenio entre CIPCA y el grupo solidario, cronogramas de pago, llena letras de pago y también los sobres que contienen el dinero de cada socia, previa separación de la cuota de ingreso, que viene hacer un pequeño fondo correspondiente al 50% de su primera cuota a pagar y se descuenta por única vez.

El desembolso se realiza en un acto público; las socias se encargan de organizar la ceremonia a la que asisten una autoridad local, las socias, sus garantes, el jefe de la Unidad de crédito de CIPCA y la asistente de crédito. En

algunos casos se invita a algún integrante de la plana del personal CIPCA, que trabaja en otros proyectos.

La ceremonia se inicia con la juramentación de la junta directiva a cargo de la autoridad, luego se firman: el convenio entre CIPCA, y el grupo solidario, la relación de préstamos y las letras de cambio y se concluye con la entrega de sus préstamos a cada socia por parte del grupo. Al momento del desembolso del crédito, los garantes junto a las socias firman una letra de cambio, la misma que servirá para ejercer presión con el garante en el caso que la prestataria se retrase en sus pagos y la presión de grupo no funcione.

Culminado el desembolso se recepciona la relación de préstamos entregados, las letras de cambio, una copia del convenio y ocasionalmente los préstamos que no fueron recibidos en caso de que alguna de las posibles socias hubiera desistido de recibirlo.

Al día siguiente, se da un plazo de media día para que aquellos que no recibieron sus préstamos puedan hacerlo, caso contrario se procede a devolver dicho dinero. Adicionalmente, se ingresa a la CMAC la cuota de ingreso del grupo; para lo cual se adjunta carta de cuota de ingreso y una copia de la relación de préstamos entregados.

Por último los comprobantes de los depósitos realizados son entregados a tesorería CIPCA para su control en el área contable, considerando siempre dejar un acopia para el control en el programa.

Aun cuando no existen cuentas de ahorro de los grupos, se cuenta con dos componentes importantes que constituyen una especie de fondo de garantía. El primero de ellos es la cuota de ingreso a lo que se suma el fondo personal mensual que equivale al 2% mensual del préstamo. El total acumulado por concepto de cuota de ingreso y fondos personales es devuelto sin intereses al finalizar cada ciclo, siempre y cuando todas las integrantes hayan cancelado su deuda, caso contrario este fondo se afecta a favor del programa. Si la deuda de una socia es mayor a su fondo individual, se afecta el fondo grupal.

Seguimiento a la inversión

Esta actividad se realiza para brindar asesoría puntual a la microempresaria y recoger información sobre la inversión de su crédito. La visita de verificación de la inversión se realiza después de 07 días de haberse realizado el desembolso y es coordinada con la junta directiva del grupo.

Para llevar a cabo esta actividad, el asistente analiza la guía de ampliación de cada socia (en la que se detalla la inversión a realizar con el préstamo), para luego hacer las visitas a los negocios de cada socia recogiendo información sobre en ficha de asesoría y seguimiento II.

Esta oportunidad es aprovechada para brindar orientación a las mujeres en aspectos de gestión empresarial que les ayude a mejorar la conducción de sus negocios.

El caso de las socias que aún no han invertido sus préstamos, es informado a la junta directiva y, en coordinación con ellas se les da un plazo para que realice su inversión, la misma que es verificada por el comité de fiscalización, compuesto por socias del mismo grupo.

Recuperación de Créditos

Una semana antes a la cobranza, se realiza una jornada denominada jornada de instrumentos, en la cual se explica de manera detallada el contenido de su plan de pagos, la composición de la cuota a pagar, como se cobran los intereses; Así como también el llenado de sus fichas de control y recibos.

Llegado el día del cobro se coordina con la junta directiva la hora y lugar donde se va a llevar a cabo la cobranza. La junta se encarga de comunicar a sus socias y convocarlas a la hora acordada.

Una vez en el local, cada socia llena su recibo y ficha de control de acuerdo a su plan de pagos. La junta verifica que todas hayan llenado bien sus recibos y procede a recoger el dinero, colocando el visto de cancelado en cada recibo; entregándose el recibo original a la socia y una copia al grupo y CIPCA. Una vez que todas han cancelado, la junta revisa el cronograma de pagos del grupo y liquida según el monto total a pagar. El asistente procede a entregar copia de boleta de venta a la tesorera.

El dinero recogido por el asistente, es entregado al día siguiente al responsable de trámites DAF, quien lo deposita en la CMAC – Piura y entrega comprobante a la tesorería CIPCA, en donde se emite un comprobante de ingreso para el programa.

Para el caso de cuotas atrasadas, se cuenta con un plan de recuperaciones que contiene las siguientes medidas:

- Visita a domicilio de la deudora (promotora y grupo)
- Envío de notificación a socia y garante.
- Publicación de nombres por emisora o radio local
- Citación ante juez de la zona.

Sin embargo, es importante señalar que cuando un grupo ha concluido su ciclo de funcionamiento y algún miembro todavía adeuda alguna cuota, FOPROM cobra la deuda de los fondos personales del banco. Posteriormente establece reprogramación de pagos de la deuda de la socia con el grupo.

Servicios Complementarios

Capacitación en Gestión empresarial.

Este ítem no constituye un paso separado dentro del proceso que acabamos de presentar ya que la capacitación en gestión se puede llevar a cabo durante el primer o segundo periodo de funcionamiento del grupo. Generalmente se organiza brindando un módulo de gestión por cada periodo o ciclo de funcionamiento que es el periodo por el cual tiene vigencia el crédito.

El objetivo de esta capacitación es generar capacidades en las mujeres para una mejor conducción de sus negocios. Los módulos están estructurados sobre la base de jornadas por temas que tienen la duración de un día por jornada.

Módulo I

Busca concientizar a las mujeres sobre el uso de técnicas de venta que ayuden a mejorar la relación con sus clientes y proveedores. Este módulo comprende 03 jornadas

1. La comunicación en el negocio
2. Técnicas de venta.
3. Compras y proveedores.

Módulo II.

Se busca que las mujeres lleven un mejor control de sus negocios mediante el uso de registros adecuados y además determinar el beneficio en sus negocios. Para ello se desarrollan las siguientes jornadas:

1. Determinación de ingresos y egresos, cálculo de beneficio.
2. Identificación de gastos
3. Técnicas de registro y control de gastos e ingresos.

Modulo III.

El objetivo de este módulo es reflexionar y socializar diferentes experiencias para determinar oportunidades de mercado

Jornadas:

1. Oportunidades de mercado. Donde se busca definir las oportunidades de negocio reconocidas en el mercado
2. Intercambio de experiencias y oportunidades de mercado. Busca intercambiar experiencias y evaluar la factibilidad de algunas estrategias planteadas por las beneficiarias.

3.1.2. La Institución desde los Indicadores de Eficacia y Eficiencia

Análisis de la eficacia.

Cartera Activa:

Al 31 de diciembre del 2001, la cartera activa fue de S/.355,537.17, que con respecto al 2000 ha significado una variación positiva del 67%.

Este crecimiento expansivo del programa permitió que se colocaran en ese mismo año S/.875,800 nuevos soles distribuidos entre 668 mujeres lo que hace un crédito promedio de S/.1311.

A Finales del año 2001, el programa se ha propuesto crecer mesuradamente en el otorgamiento de créditos, para dar pase a un trabajo mucho mas fuerte en la capacitación empresarial y en el fortalecimiento empresarial de las organizaciones.

Sobre los Montos otorgados y los plazos: El monto promedio de créditos llega a S/.1,311. El 80% de los créditos tienen un plazo de pago de 5 meses,

mientras que la diferencia restante con un plazo de devolución 11 meses. Esto se debe, a que el programa utiliza al igual que prisma un sistema escalonado de préstamos, los mismos que se van incrementando en función a 03 variables:

- Asistencia a la capacitación.
- Puntualidad en los pagos.
- Crecimiento de los negocios.

Estructura de la cartera según tecnología: El 100% de la cartera esta distribuida en créditos grupales con garantías solidarias; existiendo actualmente 29 grupos solidarios, ubicados a lo largo de los valles del Chira, alto y bajo Piura.

Estructura de sus colocaciones según sectores económicos y su destino: La mayor cantidad de montos colocados, han sido destinados a la ampliación de actividades económicas conducidas por mujeres del sector rural ubicadas en el sector comercio (62%), seguida del sector producción(23%) y por último el sector servicio (15%).

En cuanto al destino de los créditos, estos son para capital de trabajo en un 100%.

Estructura de su cartera según género y ámbito de acción: El programa trabaja exclusivamente con mujeres y en algunos casos con familias. Y solamente en el área rural, donde se concentra la mayor cantidad de mujeres que no tienen acceso a la banca. Al respecto, abarca los valles del Chira, Alto y bajo Piura, donde se tiene la mayor cantidad de préstamos.

Cuadro 28: Indicadores de Eficacia por Valle

	Octubre 97 a Diciembre 2000				Octubre 97 a Diciembre 2001			
	Bajo Piura	Alto Piura	Chira	Total	Bajo Piura	Alto Piura	Chira	Total
Nº de grupos funcionando	16	5	2	23	22	5	2	29
Nº de socias activas	371	104	39	514	508	115	45	668
Créditos brindados	1321	302	92	1715	2082	458	156	2696
Colocaciones	929,300	227,700	52500	1209500	1541400	428400	115500	2085,300

idctlpur Fuente: registros FOPROM a diciembre del 2001.

Analizando la eficiencia.

Calidad de cartera: A diciembre del 2001, el índice de morosidad en el programa fue de 1.07%, muy por debajo del obtenido en el año anterior, periodo en el cual se arrojó un índice de cartera atrasada sobre la cartera vigente de 1.60%; esta reducción se debió al incremento de la cartera activa y no a una reducción de la cartera morosa.

Dado el mecanismo de funcionamiento del programa, aún no se han generado deudas incobrables. Sin embargo es importante, que el programa cuente con un fondo para aprovisionamiento que cubra la cartera atrasada, para los casos en que los fondos de los grupos solidarios no son suficientes para hacer frente a las deudas.

Referente al nivel de deudas de las socias con el grupo, estas suman un promedio de S/.685; monto que fue asumido por las socias de 02 grupos vigentes. Un aspecto interesante del sistema es la constante participación del programa para la recuperación de las deudas. En este sentido, las deudoras programan sus deudas de acuerdo a sus posibilidades económicas y firman un compromiso de pago ante la autoridad local (Juez de Paz), el mismo que contiene los montos y fechas a cancelar, las sanciones a las que se hace acreedora en el caso de un nuevo retraso y las firmas de la promotora encargada, de la socia morosa y de la presidenta del grupo solidario.

Rentabilidad

Para el caso de Foprom, mediremos su rentabilidad haciendo uso del indicador de autosuficiencia operativa. El mismo que arroja una autosuficiencia operativa de 274%, teniendo en cuenta que los ingresos y egresos anuales fueron de 12,340.94 y S/.44,151.12 respectivamente.

Aún cuando el programa Foprom, tiene 04 años de funcionamiento es a partir del año 2000 que logra ser sostenible, logrando cubrir sus costos, tanto de capacitación como de gestión crediticia con los ingresos del programa.

Cuadro 29: Indicadores de rentabilidad

Años	Ingresos (S/.)	Costos (S/.)	Autosuficiencia Operativa (%)
1998	21,243.28	52,111.09	40.77
1999	64,279.00	64,393.60	99.82
2000	82,274.21	44,780.65	183.73
2001	121,340.94	44,151.12	274.83

Fuente: Registros FOPROM a diciembre del 2001.

Productividad: La rentabilidad del programa se puede ver afectado por el crecimiento de la cartera morosa, teniendo en cuenta que solo se cuenta con una persona haciendo labores de promoción, evaluación y capacitación.

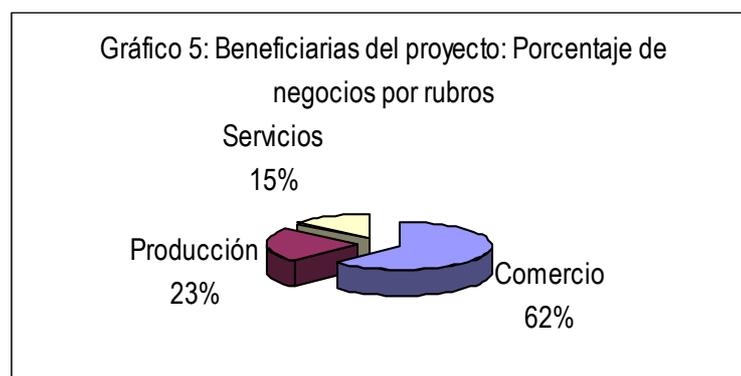
En los programas de grupos solidarios, en promedio un promotor puede manejar eficientemente 12 grupos solidarios sin embargo, en el programa la cartera está concentrada en 28 grupos conducidos por una persona, lo cual desborda la capacidad de atención. Esto podría originar un descuido en las organizaciones, que podría repercutir negativamente en la calidad de la cartera.

3.1.3. Los beneficiarios: Costos y beneficios del acceso al crédito.

Han transcurrido 04 años y medio desde la puesta en marcha de la estrategia de crédito de grupos solidarios en el FOPROM. En este periodo de tiempo, se ha mantenido aproximadamente el 50% de socias desde los primeros pasos del proyecto. Sin embargo, existe una alta rotación entre las socias beneficiarias.

Los préstamos según las beneficiarias

El FOPROM, cuenta con una caracterización de sus beneficiarias y un diagnóstico sobre las bases de sus beneficiarias cuyo perfil predominante es de mujeres con poco o ningún nivel educativo, con escasa o nula capacitación para la actividad económica que desarrollan, manejan pequeños negocios con muy poco capital y en actividades de baja especialización, con gran competencia o saturación en el mercado. Estos pequeños negocios que en la mayoría de veces son personales y en otras son familiares, se desarrollan en el sector informal de nuestra economía, concentrándose en 03 actividades: 385 mujeres conducen actividades de comercio (sobre todo ventas al por menor), 143 desarrolla actividades productivas y solo 90 conducen actividades de servicios.



Fuente: Registros FOPROM. Elaboración propia

Los costos de los trámites para la obtención del préstamo son iguales para todas las socias de los grupos en lo que se refiere a los requisitos que cada una debe cumplir, es decir, fotocopias de boletas, de documentos de identificación, de solicitud de crédito y declaración jurada simple. Los costos del trámite en sí, es decir, aquello que se refiere a las gestiones para conseguir el crédito son cubiertos por las comisiones que los grupos generan y que corresponden al 0.5% sobre el saldo mensual de sus préstamos, porcentaje que es devuelto al final del proceso.

El tiempo invertido sin embargo, es mayor para las mujeres que forman parte de la junta directiva, que es la encargada de realizar los trámites. Un problema en este sistema es el tiempo que transcurre entre la solicitud del préstamo y el otorgamiento del mismo ya que éste generalmente es mayor si el grupo es nuevo, llegando hasta un promedio de veinte días, debido al proceso de capacitación previo al desembolso. Este es un problema para las usuarias que preferirían contar con el dinero del préstamo de manera más oportuna. Otro de los problemas que las beneficiarias reportan es el monto recibido de los préstamos. En muchos casos los montos que solicitan son mayores de los que

finalmente reciben. Los funcionarios de FOPROM explican esto basándose en la necesidad de verificar que las beneficiarias reciban un monto, que según sus calificaciones, ellas puedan realmente pagar. Esto ocurre especialmente debido al hecho que FOPROM trabaja con mujeres de negocios muy pequeños y con alto riesgo.

Los documentos exigidos por FOPROM varían dependiendo de los montos solicitados. Para el caso de los préstamos que van desde 300 hasta 1,000 soles los requisitos son mínimos, esto implica un bajo costo de trámite personal: copias de documentos de identidad y solicitudes de crédito que ellas mismas llenan así como una declaración jurada simple de bienes. Para quienes solicitan préstamos entre 1,500 soles y 3,000 soles, adicionalmente a los documentos antes mencionados, se debe presentar facturas en original de artefactos y en el caso de no tener facturas, deberán presentar declaración jurada de bienes con la firma y sello de la autoridad de la zona, que puede ser el teniente gobernador o juez de la zona. Estos requisitos son muy fáciles de obtener y de bajo costo ya que no implican viajes a la ciudad, ni trámites engorrosos.

Uno de los costos que asume el grupo es el riesgo que implica trabajar de manera solidaria. Sin embargo, estos préstamos son adecuados para mujeres que tienen ya redes sociales establecidas en sus lugares de residencia, que es lo que generalmente ocurre con el perfil de beneficiarias de FOPROM, que pertenecen a algún grupo religioso o debido a su situación económica pertenecen a organizaciones de sobrevivencia como comedores populares o vasos de leche.

La tasa de interés según la percepción de las entrevistadas es bastante baja comparado con el crédito informal al que generalmente estas mujeres habían tenido acceso cuyas tasas varían entre el 20 al 30% mensualmente frente al 4% al rebatir de FOPROM.

Los servicios de capacitación que el programa ofrece y lleva a cabo son vistos como un beneficio adicional por el cual las beneficiarias no realizan pago alguno.

Las beneficiarias y la variable empoderamiento.

Los indicadores de potenciamiento económico se comportan de manera diferenciada, mientras que el control en la toma de decisiones respecto al uso de los préstamos así como el destino de la inversión en sus propios negocios está asegurado, no sólo por la actitud de las beneficiarias sino también por el seguimiento que FOPROM realiza a sus negocios, el control sobre el ingreso del hogar se mantiene estable en la mayoría de casos, es decir tal como éste se encontraba al inicio de las intervenciones se mantiene.

Los mecanismos de seguimiento que utiliza FOPROM buscan asegurar el uso de los préstamos en los negocios de las beneficiarias ya que se realizan visitas de monitoreo del negocio, asesorías y capacitación. La actitud de las mujeres

con el paso del tiempo hacia el uso del préstamo en su propio negocio se va fortaleciendo. El uso de esta estrategia de parte de la institución se debe a que sus objetivos no son sólo económicos, es decir no sólo busca asegurar el retorno del préstamo sino también busca generar capacidades en las mujeres que ayuden a su empoderamiento.

La capacitación es un proceso cuyos frutos se van obteniendo gradualmente según la experiencia de la promotora de FOPROM llevar a la práctica lo aprehendido aún resulta muy difícil para algunas mujeres, alegando carecer de tiempo suficiente; pero la razón principal es la escasa costumbre de registrar. En este sentido, los resultados positivos giran alrededor del 50% de las capacitadas, de las cuales el 10% registra sus ingresos/egresos en el negocio, llegando incluso a determinar su ganancia y aplica técnicas de venta; mientras que un 40% solo aplica técnicas de venta (ahora se tienen cuadernos más cuidados –ordenados y clientes que agradecen la atención recibida). Es importante resaltar, que en la obtención de estos resultados la participación de los esposos e hijos de las beneficiarias iletradas ha sido crucial.

Mercedes Yarlequé del grupo María Auxiliadora del caserío La Piedra (margen derecha del río Piura) tenía sólo una casa y un pequeño horno con el cual hacía pan para la venta. Después de recibir el crédito, su esposo y sus hijos junto con ella, empezaron a trabajar en el negocio con más fuerza para sacarlo adelante y quedar bien en sus pagos. Con ese esfuerzo ella señala, han sido capaces de darle trabajo a sus hijos y a otros pobladores de la zona.

El primer crédito que recibió lo usó como capital de trabajo pues le faltaba material para trabajar, los créditos siguientes le permitieron adquirir herramientas para desarrollar mejor el negocio (entre ellas bicicletas para que los vendedores recorran el pan) *“Mi mayor alegría, es que hemos podido comprar nuestra maquina amasadora, la cual nos ahorra material y el desgasta físico de quienes hacemos pan. Ahora, he obtenido un nuevo crédito, que me va a ayudar a construir un local adecuado para que el horno no sea destruido por las lluvias”*.

Felipa Chiroque del grupo “Madres Unidas de Cura” Mori, comentaba que cuando ella no tenía crédito ayudaba a su esposo en la chacra y hacía la chicha de jora para la venta. En la actualidad, ella maneja un pequeño negocio en un mercado local.

El control sobre el ingreso del hogar todavía representa un problema para las usuarias en la medida en que el ingreso del esposo, en el caso de las que tiene pareja, no es compartido lo que sí ocurre con el ingreso que las mujeres perciben.

Es importante resaltar, que si bien las mujeres, han logrado generar ingresos, éste principalmente se destina a cubrir necesidades básicas de la familia como alimentación, vestido, entre otras. Las prioridades del gasto se establecen tomando en cuenta que el resto de la familia y el esposo son lo primero y ella queda relegada al final de esta escala. Ante esta situación sería necesario implementar programas que busquen concientizar tanto a hombres como a las

mujeres sobre la contribución económica de mujeres al hogar y de su valoración como personas así como incorporar con mayor fuerza talleres de autoestima.

En resumen podemos afirmar, que la mayoría de mujeres elevan su productividad con el crédito y contribuyen a mejorar el bienestar de sus familias, pero sin generar recursos suficientes para contar con una base de capital propia. En otras palabras se trata de créditos de sostenimiento. Por el contrario, hay un grupo minoritario de socias que si pueden acumular excedentes del negocio y esto se da principalmente en los negocios familiares.

Para Julia Ramos Juan Ramos del grupo "Cristo redentor" el crédito significo un crecimiento en su negocio familiar. *"Muchas veces, nos parece mentira tener un negocio como el que tenemos. Por ello agradecemos a dios, el que Uds. tuvieran confianza en nosotros y nos dieran crédito, con el cual hemos ido creciendo día tras día. Hoy tenemos uno de los mejores negocios de abarrotes, con una gran diversidad de productos. Los ingresos obtenidos nos han permitido, estar cumpliendo con un gran anhelo nuestro, el que nuestros hijos tengan una carrera con la cual defenderse en la vida y eso es lo mas importante para nosotros".*

Partimos de que el número de mujeres que participan social o políticamente en los grupos es muy bajo, a excepción de los vasos de leche y los comedores populares que son espacios feminizados. Sin embargo, se pueden observar los casos de mujeres que luego de participar en los grupos generan reconocimiento de parte de las asociadas y otros pobladores por su eficiencia en la gestión y son impulsadas a otras plataformas de participación.

Muchas mujeres asisten a las primeras jornadas de capacitación con una actitud pasiva y timidez. Se ha observado que estas actitudes han ido cambiando a lo largo de su participación en la organización.

En la asistencia a las jornadas de capacitación, las mujeres se muestran bastante entusiasmadas; pues manifiestan salir de la rutina de trabajo diario, este espacio significa para ellas uno de los pocos momentos de recreación y de aprendizaje que tienen. Los conocimientos que se imparten son asimilados por la gran mayoría de asistentes, ello lo demuestran en las etapas de reforzamiento, en las cuales las mujeres con un mayor nivel de educación guían y ayudan a quienes menos saben; produciéndose un proceso de inter aprendizaje. De esta forma, se refuerzan otros lazos con sus compañeras de grupo y con miembros de otros grupos.

3.2. La asociación benéfica Prima

La Asociación benéfica Prisma es un Organismo No Gubernamental (ONG) de Desarrollo que trabaja en el Perú desde 1986 en programas en diferentes áreas como salud reproductiva, desarrollo comunitario y microcrédito. En esta sección del documento analizaremos el caso del programa de microcrédito finanzas con aplicación en Piura.

Prisma cuenta con el apoyo de las siguientes fuentes de financiamiento:

- PL 480-Título II USAID
- Fondos Propios
- OLGAD USUAID.

Los programas de microcrédito se originaron sobre la base del programa PASA (programa de apoyo a la seguridad alimentaria) que buscaba mejorar los niveles nutricionales de la población pobre, a través del desarrollo de actividades productivas que les permitieran mejorar los ingresos familiares. Para lograr este objetivo se empieza otorgando créditos individuales. En Piura, este programa empezó en 1994, se realizaron cambios sobre la base de esta tecnología crediticia, cambiando su estrategia a bancos comunales y grupos solidarios aproximadamente en el año 1997.

A partir de ahí se dio origen a un programa de microcréditos que nació con un producto, las ACPD'S (Asociaciones Comunales Pro Desarrollo). En Piura, el programa empieza a funcionar en octubre de 1998 en la localidad de Cura Mori. Posteriormente el 15 de enero del 2000, la sede se ubica en la ciudad de Piura, hasta donde a la fecha funciona.

En febrero del 2000, se empieza a trabajar con el producto grupos solidarios (GS) en 04 provincias: Paita, Sullana, Morropón y Piura y en 20 distritos.

Objetivo del Programa de Microcrédito

Su programa de microcrédito busca contribuir a mejorar los ingresos del segmento de población más pobre del Perú, sobre todo en zonas rurales alejadas donde no hay disponibilidad de estos servicios de crédito. Prisma pone especial énfasis en la solidaridad del grupo y la participación de las mujeres. Este objetivo busca ser alcanzado mediante productos accesibles y de calidad, bajo un sistema eficiente y sostenible.

Población Objetivo:

El programa está dirigido a la población (hombres y mujeres) de escasos recursos que desarrollan actividades comerciales y/o productivas, que poseen pequeños negocios tanto en el ámbito rural como urbano.

3.2.1. Estructura y procesos

Productos ofrecidos por el Programa de microcrédito PRISMA

ACPD'S (Asociaciones Comunales Pro Desarrollo): Este producto contempla el servicio de crédito y ahorro autogestionario a grupos organizados de la comunidad.

Las ACPD'S son organizaciones autogestionarias formalmente constituidas por la comunidad, que administra servicios de crédito y ahorro para las actividades económicas que desarrollan sus integrantes. Para su funcionamiento deben estar conformadas por un mínimo de 16 socios

Para las ACPD'S urbanas que realizan actividades como comercialización o servicios: el primer crédito es de S/.500 y se incrementa por hasta S/.200 en cada ciclo. Los plazos de pago varían entre 04 y 06 meses y la tasa de interés es de 4% (incluye el pago del IGV). El pago de intereses y del capital prestado se realiza mensualmente hasta que finalice el ciclo.

Para el caso de las ACPD'S rurales, que realizan actividades agrícola y pecuarias: los préstamos del primer ciclo son de hasta S/.600. Los montos pueden irse incrementando gradualmente por cada ciclo adicional (S/.300 cada vez). El pago de interés se realiza mensualmente y el íntegro del capital prestado se cancela a fin de ciclo. La tasa de interés que se cobra es de 4.5% a interés simple. Además existe un componente de ahorro mediante una cuenta interna. Estos ahorros equivalen al 2.5% mensual del monto desembolsado. Los ahorros son acumulativos y ganan una tasa de interés pasiva del mercado. Estos ahorros sirven además como un seguro en caso de no pago para la institución la cual puede cobrar las deudas mensuales de dicho fondo.

La implementación de una ACPD sigue los siguientes pasos:

Captación del Cliente: La difusión del servicio crediticio, se realiza a través de una charla informativa, que es desarrollada por el promotor de crédito a los pobladores interesados.

Luego, se efectúa un promedio de 4 sesiones de capacitación a todos los socios de la ACPD y dos sesiones más para los integrantes de la junta directiva y delegados. En estas sesiones se elige a los delegados, a los integrantes de la junta directiva de la ACPD, aprobación del estatuto y reglamento, así como la firma el convenio entre Prisma y la Asociación, el recojo de información socio – económica de los socios y verificación del libro de Actas y del libro de Caja de la ACPD. Este proceso dura en promedio 2 a 3 días.

Otorgamiento del Crédito:

- La solicitud del crédito del grupo se presenta en el formato respectivo, por el delegado del grupo.
- La respuesta a dicha solicitud no debe ser mayor a las 48 horas.

- El trámite del expediente crediticia de la ACPD está constituido por los siguientes documentos: Convenio, solicitud socio económicas; datos personales del socio principal y de su cónyuge, personas a su cargo, domicilio, nivel de ingreso, Fotocopias de L.E. ó DNI, copia de carta de constitución de la ACPD.

Aprobación.

El asistente de crédito, encargado del monitoreo de la ACPD, tendrá un nivel básico de aprobación de los créditos y será responsable de:

- Verificar que el expediente crediticio esté completo y que la información este correctamente registrada.
- Analizar que la solicitud en trámite guarde correspondencia con la metodología crediticia del programa.
- Revisar información de clientes por software de infocorp.
- Efectuar evaluación de campo del crédito en trámite y definiendo el monto a aprobar o; en caso contrario, devolver la solicitud a los directivos de las ACPD para la aclaración o rectificación pertinente.
- Derivar las solicitudes que apruebe al responsable de la sede para obtener la aprobación.

El desembolso.

- La sede local recibe los fondos solicitados a través de la cuenta corriente de la sede la cual debe ser mancomunada.
- La entrega del crédito a los socios se realiza en asamblea pública en un plazo no mayor a 48 horas.

Cobranza del crédito:

- Antes de llevar a cabo las cobranzas, el promotor realiza una visita de seguimiento (una ACPD por día) para conocer in situ como han sido invertidos los fondos. Esta actividad también le permite ver los posibles problemas o dificultades que se pudieran presentar en el manejo administrativo de la ACPD.
- La cobranza a los socios(as) la realizan las integrantes de la junta directiva. En asamblea general, que se desarrolla por la tarde durante 2 horas. Una vez que recaudan todo el dinero, la junta efectúa el depósito programado en el banco; el mismo día o máximo al día siguiente.
- El promotor debe solicitar al tesorero la nota del abono del depósito realizado en el banco.

En suma cuando el crédito se otorga por primera vez, el proceso para el otorgamiento del crédito dura un promedio de 15 días

La renovación de créditos: cancelada la última cuota y los saldos adicionales, se realizará la solicitud del posterior crédito siguiendo y cerrando el

círculo del proceso crediticio (la renovación de un crédito dura entre 2 a 3 días).

Grupos Solidarios(GS)

El crédito solidario implica otorgar un crédito individual a en forma conjunta a varias personas a la vez agrupadas básicamente en un código de grupo de solidaridad. Este tipo de crédito está dirigido a personas que tengan como actividad económica la producción, comercio y servicios. Los grupos deben estar conformados por 3 a 5 personas, con un negocio con 06 meses mínimo de funcionamiento.

Los grupos solidarios se inician con montos entre S/.500 y 1000 nuevos soles y pueden incrementarse cada ciclo según los antecedentes del cliente. Para los grupos solidarios de zonas urbanas, el interés mensual es de 4% en soles en un plazo máximo de 04 meses. Para los grupos solidarios de zonas rurales, el interés mensual es de 4.5% en soles en un plazo máximo de 06 meses.

Contar con un grupo solidario, significa llevar a cabo las siguientes actividades:

Promoción y Difusión:

El promotor de créditos realiza un a charla informativa en la sede a todos los clientes que se acerquen por primera vez al programa. En esta charla se explicará quien es Prisma, los requisitos y aspectos técnicos como: tasas, plazos, montos, mora, forma de pago, documentos y otros.

Además se busca que los clientes tengan claro el servicio que ofrece Prisma, que vean que la finalidad de la institución no es lucrar, sino más bien trabajar eficientemente para lograr un crecimiento sostenido de los ingresos de sus asociados.

Otorgamiento del Crédito

Para el otorgar el crédito se realizan los siguientes pasos:

El cliente presenta los siguientes documentos: Ficha de datos personales, solicitud de crédito, evaluación financiera, fotocopia de DNI(esposo y titular), recibo de luz, agua o teléfono, R.U.C del negocio o carta de asociación de comerciante, fotocopia de autovaluo o contrato de alquiler, documento expedido por la cámara de comercio que no tiene documentos protestados.

Con los documentos el asistente administrativo verifica, si el cliente no es moroso en otras instituciones. Si lo es, se trata de comunicarle oportunamente que no es sujeto de crédito.

En caso que el cliente no aparezca como moroso, se realizará una visita al domicilio y local donde funcione el negocio, para evaluar: Que activos tienen, con cuanta mercadería cuentan en su negocio, constata la información financiera dada por el cliente, revisa direcciones y principalmente busca referencias personales en la zona

El comité de crédito se reunirá para aprobar o desaprobar todas las solicitudes de crédito propuestas por los promotores de crédito. Este comité es presidido

por el asesor de crédito y participan los promotores responsables de cada solicitud. Culminado el comité todos los documentos son firmados por los presentes.

La institución emite un cheque por el total a desembolsar y que es cobrado por la o él responsable de grupo en la entidad financiera correspondiente.

El desembolso se realiza en ceremonia pública, con el promotor y todos los integrantes del grupo. Ahí se les recuerda que la responsabilidad pro el pago de la deuda es de todos.

Cobranza del crédito.

La responsable del grupo solidario, se encarga de realizar las cobranzas entre sus compañeros de grupo. Una vez recolectado el dinero, se debe depositar en las ventanillas de la institución financiera elegida para tal fin. El voucher de depósito, debe ser entregado al promotor responsable para que realice el respectivo descargo por el pago efectuado. Los clientes que se encuentran realizando pagos con retraso, deben efectuarlos en la sede institucional.

Al culminar el ciclo de funcionamiento de un grupo y si uno de los integrantes queda debiendo, se castigará a todo el grupo no otorgándole sus créditos. Y con los deudores el área legal toma las medidas pertinentes.

Los Beneficiarios

Al 30 de junio el programa PRISMA en el ámbito nacional atendió a un total de 35,420 clientes de los cuales, 4353 se encontraban ubicados en el departamento de Piura, representando el 12.29% del total. De los 4353, el 67% son hombres y el 33% fueron mujeres. Es importante señalar, que el 59% de su cartera vigente está comprendida en el rubro crédito rural, mientras que el 41% es cartera vigente urbana.

Del total de clientes que Prisma tiene en Piura, 3145 se encuentran agrupados en 155 ACPDs, mientras que 1208 clientes se agrupan en los llamados grupos solidarios. Esta información, nos da una idea del peso que tienen las ACPDs como estrategias de mayor éxito, mientras que el funcionamiento de los grupos solidarios está siendo analizada institucionalmente, dados los altos costos y la morosidad en la que muchas veces incurren.

3.2.2. La Institución desde los Indicadores de eficacia y la eficiencia en el Programa de Microcrédito de AB PRISMA

Analizando la eficacia.

Cartera Activa: Analizando información de diciembre 2000 y a junio del 2001, se observa un variación positiva de 174% en la cartera activa; es decir que se incrementó de 1'874,000 a 3'213, 000 en los meses señalados. Esto ha significado un avance importante a nivel de agencia (Piura), dado que su participación con respecto a Prima Nacional pasó del 10 al 14%. Este crecimiento se debió a que Prisma Piura, se planteo un plan expansivo, que

contemplaba ampliar la cobertura de atención focalizada sobre todo en la población rural.

Sobre los Montos otorgados y los plazos: Dado el incremento en el número de beneficiarios en Prisma Piura y el sistema escalonado de préstamos que se tiene, el monto promedio de crédito se redujo de 822 a 738 nuevos soles, mostrando un decrecimiento de .018%. De los montos otorgados, el 80% llegan a los \$ 300, mientras que la diferencia restante ha llegado hasta los \$1000. Los plazos de pago a los que son otorgados los créditos están comprendidos entre 4 a 12 meses.

Estructura de la cartera según tecnología: A diciembre del 2000, el mayor porcentaje de créditos vigentes, se concentraba en los grupos solidarios (60.6% frente a 39.6% de ACPD's). Sin embargo, es interesante el giro que ocurre en el periodo enero- junio del 2001, donde se visualiza una tendencia creciente del rubro ACPDs (66% de la cartera).

Con respecto al número de clientes, 3145 clientes integran 150 y solo 1208 reciben el servicio bajo la modalidad de grupos solidario.

Los cambios anteriores se explican por las decisiones de política de la gerencia, que considera enfocar como su principal producto a la tecnología ACPD, e ir disminuyendo gradualmente su participación con grupos solidarios, dado que no se ajustan bien al grupo objetivo al generar menor productividad y mayor morosidad. Asimismo es un planteamiento general, de llegar con mayor fuerza a cubrir las zonas rurales a través de las ACPDs, que en su gran mayoría están conformadas por pobladores dedicados a la actividad agrícola y/o pecuaria.

Estructura de sus colocaciones según sectores y su destino: La mayor cantidad de montos colocados, han sido destinados a la ampliación de actividades ubicadas en el sector comercio (50%), seguida del sector producción(40%) y por último el sector servicio (10%).

Es importante resaltar que a nivel nacional, es el sector producción el sector al cual va dirigido la mayor cantidad de préstamos, dado que en la mayoría de agencias se pone énfasis sobre todo en la conformación de las ACPDs. El destino de los créditos es como capital de trabajo en un 100%.

Estructura de su cartera según género: A nivel nacional el número de clientes al 30 de junio asciende a 35,420, de los cuales el 55% correspondía a clientes de sexo masculino y el 45% al sexo femenino. En lo que a Piura refiere, estas cifras tienen una distancia significativa, 67% (2,909)son varones frente a un 33% (1,444)de mujeres, que en su gran mayoría conducen pequeños negocios como la comercialización de productos.

Como política institucional se está incidiendo en una mayor participación de las mujeres en los programas de crédito. Sin embargo, en Piura son las ACPDs agrícolas las que están alcanzando un notorio crecimiento y como todos sabemos estas agrupaciones están conformadas en su gran mayoría por hombres que son quienes conducen las parcelas y toman la decisión de

inversión. Esta situación podría significar un menor incremento de mujeres en los grupos.

Cuadro 30: Prisma, total de clientes por sexo (cartera vigente al 30 de Junio del 2001)

Agencia	Clientes		Clientes		Total Socios
	Hombres	%	Mujeres	%	
Huanta	548	45	677	55	1225
Huamanga	1394	47	1592	53	2986
Huancayo	1087	32	2343	68	3430
Huaraz	1200	50	1206	50	2406
Azangaro	1000	49	1059	51	2059
Acobamba	2862	69	1305	31	4167
Cajamarca	3865	55	3108	45	6973
Tarapoto	872	48	927	52	1799
Piura	2909	67	1444	33	4353
Pampas	345	27	946	73	1291
Ventanilla	5	8	56	92	61
Tocache	903	70	387	30	1290
San Francisco	1131	70	495	30	1626
Aguaytia	620	74	215	26	835
Aucayacu	692	75	227	25	919
Total	19,433	55	15,987	45	35,420

Fuente Prisma al 30 de Junio del 2001.

Estructura de su cartera según ámbito de acción: La mayor cartera vigente corresponde a créditos que han sido otorgados en el sector rural (78%), frente a un 22% de créditos en el sector urbano. Esto muestra que el programa está atendiendo a su principal población objetivo, constituida por la población rural, caracterizada por su escaso acceso a la banca dada la carencia de garantías exigidas por las instituciones formales.

Cuadro 31: Prisma, Indicadores de eficacia

Dpto	Cartera Activa(miles de nuevos soles)		Cred. Prom. Vigentes(miles de nuevos soles)		Estructura de colocaciones según sectores económicos		
	Dic-00	Jun-01	Dic-00	Jun-01	Producción	Comercio	Servicios
Piura	1,847	3,213	822	738	39.7%	49.6%	10.7%
PMC. Total	18,748	23,012	707	650	67.6%	25.0%	7.4%

Fuente: Información Prisma al 30 de Junio del 2001.

Cuadro 32: Prisma, Indicadores de eficacia

Dpto	Estructura de cartera según tecnología				Estructura de colocaciones según montos(\$)		Estructura de las colocaciones según destino
	Dic-00 ACPD	Dic-00 GS	Jun-01 ACPD	Jun-01 GS	Hasta 300	De 301 a 1000	
Piura	39.6%	60.4%	66.6%	33.4%	77.9	22.10%	100%
PMC. Total	86.7%	13.3%	89.5%	10.5%	90.6%	9.4%	100%

Fuente: Información Prisma al 30 de Junio del 2001.

Analizando la eficiencia.

Calidad de cartera: Después de Cajamarca y Puno, la agencia Prisma Piura, generó la mayor cantidad de cartera morosa; presentando un índice de morosidad de 12.01% para montos con vencimiento a un día, 6.30% a 30 días y 2.96% a 90 días. Asimismo Prisma presenta un índice de montos irrecuperables de 4,144 (0.13%), muy inferior a los indicadores de las otras agencias.

Uno de los factores de la alta cartera morosa, son los créditos impagos en la zona urbana, otorgados bajo la modalidad de grupos solidarios (la morosidad en la zona urbana fue de 21.5% frente al 5.34% en el sector rural).

De continuar con los problemas de morosidad que enfrenta, Prisma vería afectada su futura sostenibilidad debido a los fuertes costos de mantener altos niveles de provisión de cartera.

Rentabilidad: Prisma Piura, viene presentando en los últimos años un creciente nivel de rentabilidad; mientras en diciembre del 98 y diciembre del 99 presentaron niveles de rentabilidad de -31 y -63.8% respectivamente, en diciembre del 00 el nivel de rentabilidad fue positivo 3.8%, en tanto que en junio este indicador se triplicó llegando a alcanzar 10.9% (348,592/3212,634) de utilidad sobre la cartera vigente; cifra bastante alta con respecto al PMC total (1.7%).

Lo anterior nos muestra un Prisma, que ha resultado bastante rentable, teniendo en cuenta que sus gastos son cubiertos con ingresos generados por las operaciones crediticias, sin ningún aporte de fondos externos. En este sentido, tenemos que su nivel de autosuficiencia operativa, alcanzó el 281%; teniendo en cuenta que sus ingresos fueron de 675,740 frente a sus costos operativos de 240,184, lo cual indica la suficiente capacidad de Prisma Para hacer frente a sus costos.

También es importante señalar, que en Prisma, se está tendiendo a un manejo eficiente de los gastos, exigiendo mayor productividad a su fuerza laboral. En este sentido los niveles de gastos operativos con respecto a los ingresos han disminuido de 358% y 472% a 35.5% y 48.4%. Otro rubro de gasto importante es el nivel de provisionamiento, el mismo que ha crecido con respecto a la cartera vigente (de 3.9% en diciembre, pasó a 4.1% en el 2001).

La tendencia de contar con mejores niveles de rentabilidad y eficiencia en el gasto se ve afectada por el crecimiento de su cartera morosa.

Productividad : Entre diciembre del 99 y junio del 2001, se ha incrementado la carga de créditos por promotor, pasando de 221 préstamos vigentes por promotor a 435, mientras que la cartera manejada por promotor aumentó de 128,000 a 321,300, en el periodo indicado, casi un incremento del 50% (A los promotores que maneja ACPDs, se les exige un mínimo de 24 agrupaciones con promedio de 15 integrantes y para quienes manejan grupos solidarios, deben manejar un mínimo de 80 grupos).

El incremento de la carga de trabajo por promotor, dada el crecimiento de la cartera y la constante exigencia por hacer una mayor cantidad de colocaciones, desborda la capacidad del personal y puede haber sido una de las causas del descuido de la cartera morosa. Teniendo en cuenta que un promotor de créditos en un programa de banca comunal, debe manejar un promedio de 12 bancos comunales para no descuidar su funcionamiento.

La mayor productividad exigida por promotor, ha permitido que Prisma incurra en menores gastos operativos lo que ha incrementado su rentabilidad. Sin embargo, esta eficiencia en el gasto y elevada productividad también puede tener un impacto negativo sobre la cartera por recuperar en el largo plazo.

3.2.3. Los beneficiarios: costos y beneficios

Las diferencias entre las dos tecnologías utilizadas por PRISMA radican en que las ACPD's tienen un componente de ahorro mientras que los grupos solidarios no, además del número de socios por banco o grupo. Sin embargo el componente de riesgo es transferido a los beneficiarios en ambos casos.

Los préstamos según los beneficiarios

En los grupos solidarios, los préstamos son otorgados de manera rápida ya que los requisitos son menores, así como que el número de integrantes de los grupos es pequeño. Por otro lado, la metodología es sencilla, requiere una jornada de motivación al pago solidario, para disminuir el riesgo de no pago futuro así mismo para que en el caso de que existan problemas de pago, la deuda sea asumida por el grupo.

En el caso de las ACPD's formalmente se consideran cuatro sesiones informativas sobre el funcionamiento de los bancos comunales y la constitución de éstos así como los requisitos exigidos por la institución lo cual implicaría aproximadamente 15 días para la evaluación y el desembolso del préstamo. En la práctica, diversos factores han motivado a los promotores a recortar el proceso de manera informal, llegando a otorgarse los créditos incluso en plazos de tres días, según se ha constatado en las entrevistas a sus beneficiarias.

Los costos de información respecto al programa, de parte de los beneficiarios son mínimos ya que los promotores se acercan a las localidades teniendo además el apoyo de las autoridades políticas de estas zonas para la difusión y realización de trámites.

Eugenia, quien tiene un negocio de venta de chicha, se enteró de Prisma por su prima, ella la convenció diciéndole que no era necesario tener artefactos grandes para solicitar el préstamo y que además ella no tenía que salir del lugar *"lo bueno es que vinieron acá a Cristo (Cristo Nos Valga), pues yo casi no salgo de acá"*, ella no conoce exactamente los mecanismos de funcionamiento de su banco, solo sabe que les cobran un interés bajo *"la Lucero, la presidenta de mi banquito dice que nos cobran entre 3 y 4 de los que va quedando...quien sabe más de los trámites es la presidenta"*, Eugenia no conocía de otras

alternativas para pedir un préstamo además de los informales, tiene poco acceso a información debido a que no sale muy a menudo de su localidad y no hay instituciones de crédito ubicadas en este lugar. Ella no consideraba que podía ser sujeto de crédito ya que no tiene ninguna propiedad, ni artefactos de valor. El préstamo de Prisma significó una posibilidad de aumentar la inversión en su negocio y dejar su dependencia del crédito informal para comprar los insumos de la chicha, así como ampliar los productos que ofrece diversificando su negocio.

Los montos iniciales que PRISMA otorga son bajos siguiendo una política de montos escalonados de acuerdo al comportamiento de pago de los/as beneficiarios/as. Esta política es vista por sus beneficiarios como una limitante porque muchas veces sus requerimientos de inversión son mayores que el monto que se ofrece y representan una limitación para el crecimiento de sus negocios en algunos casos.

El riesgo es transferido a los beneficiarios, quienes se ven perjudicados en el caso que algún integrante de su grupo no pague la deuda contraída, a este riesgo se suma el hecho de que son las integrantes de la junta quienes tienen la responsabilidad de retirar el dinero del banco, llevarlo a la zona y realizar el desembolso, así como el traslado de las recuperaciones. Todo esto implica no sólo el costo del riesgo sino también la inversión de tiempo y dinero para costear la movilidad.

Debido a que los trámites son realizados por las directivas de las ACPD's o el coordinador en los grupos solidarios y que, las jornadas previas a donde asisten todos los beneficiarios, en muchos casos son recortadas por los promotores, el resto de miembros de los grupos no conoce exactamente el funcionamiento del programa o el costo exacto del préstamo y por lo tanto, esto no les permite llevar a cabo una comparación de los beneficios y costos reales de acceder al crédito en esta organización o en otras.

En el caso de las ACPD's la existencia del rubro ahorro es vista como una limitante por las/los beneficiarias/os, en este sentido consideran que el costo de oportunidad de mantener el dinero en las cuentas es bastante alto, ya que los intereses obtenidos por este ahorro son bajos con relación a la opción de poder invertir estos montos en sus negocios.

La variable empoderamiento para las clientas mujeres

En el ámbito económico, se ha podido comprobar que la decisión sobre el uso de los préstamos estaba relacionada a la existencia real del negocio antes de pedir el préstamo. Cuando los préstamos fueron otorgados, el dinero obtenido fue empleado en el negocio, aunque en algunos de los casos se destinó un porcentaje a la agricultura o abrir negocios para los hijos de las beneficiarias.

El uso del dinero del negocio, estuvo dirigido a cubrir gastos propios del hogar y en cierto porcentaje a invertir en el mismo. Las propietarias directas de los negocios son las mismas mujeres que son sujeto del crédito.

Las mujeres tienen control del porcentaje del ingreso del hogar producido por ellas mismas, mas no sobre los ingresos del esposo, a pesar de que en algunos casos las mujeres hayan aportado en algún porcentaje a la inversión para la actividad que el esposo realiza. Además si es que la actividad que el esposo realiza no reporta beneficios en algún momento o si el esposo pierde el trabajo, ellas asumen el total del gasto de la familia.

En el ámbito de bienestar de las socias o de sus hijos, existen problemas, ya que en los negocios visitados, no hay una separación de los gastos del hogar con los gastos del negocio, igual ocurre con los ingresos, ya que las socias suelen emplear el dinero de la venta diaria en el gasto del hogar lo cual conlleva a la descapitalización de los negocios. Al no haber crecimiento del negocio, no hay un aumento del bienestar solo se mantiene la situación inicial. Los negocios son entonces una estrategia de sobrevivencia.

En los temas de participación social y política ocurre una situación similar al ámbito de bienestar, ya que la participación de las mujeres en la toma de decisiones o en ámbitos públicos no varía antes o después de empezar a trabajar con los créditos. Solo existen algunos casos aislados principalmente en las directivas de los grupos, en los que algunas de las mujeres miembros de las directivas, aumentan su autoestima, ya que al realizar los trámites sienten que están cumpliendo un rol importante para el resto de miembros de la comunidad. Sin embargo, en estos casos aislados generalmente hay una participación previa de estas personas en actividades de representación en ámbitos diversos de participación.

Como las actividades de intercambio de experiencias o de aprendizaje no existen tal como estas agrupaciones son manejadas por Prisma, se pierde la posibilidad de que estos se constituyan en espacios de esparcimiento y de inter-aprendizaje o desarrollo de habilidades para todas las socias de los grupos o ACPD's.

4. Factores de riesgo y puntos sobresalientes en los programas estudiados, lecturas de los beneficiarios.

4.1. Factores de riesgo y puntos sobresalientes

El análisis de los casos revisados, ha permitido detectar los principales riesgos y fortalezas que estos presentan desde el punto de vista económico que se presentan a manera de resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 33: Instituciones según fortalezas y debilidades

Instituciones	Puntos sobresalientes	Factores de Riesgo
CMAC Piura	<p>La buena rentabilidad obtenida por la Cmac, le ha permitido ingresos a otras zonas, lo que la ha convertido en una de las más grandes en su género.</p> <p>Su adecuada política de personal le ha permitido contar con personal identificado con los objetivos de la institución.</p> <p>La flexibilización de garantías en el caso de créditos pequeños ha permitido el ingreso de clientes no sujetos de crédito por parte de la banca.</p> <p>Mantiene un nivel endeudamiento diversificado, lo que disminuye su nivel de dependencia de una sola institución financiera.</p>	<p>Los altos costos operativos que enfrenta, afectan su rentabilidad. Después de ser la líder en su ramo ha pasado a ocupar el segundo lugar.</p> <p>Los niveles de morosidad, continúan incrementándose anualmente, lo cual puede afectar su rentabilidad.</p> <p>La sostenibilidad de los negocios se puede afectar por la carencia de servicios</p>
Edpyme Edyficar	<p>Crecimiento acelerado, que ha llevado a mejorar el rendimiento de la cartera.</p> <p>Equipo gerencial probado: Su plana está integrada por profesionales conocedores de la parte técnica empresarial y con un gran compromiso institucional.</p>	<p>Alta cartera morosa y en riesgo, debido al Crecimiento expansivo del programa.</p> <p>Altos niveles de provisionamiento que han llevado a un aumento de sus costes.</p> <p>Política de personal de mando medio y bajo deficiente: La alta rotación de personal, conllevó a elevar el nivel de incertidumbre y disminuir la productividad.</p>
Prisma	<p>Alta rentabilidad, dado su creciente plan de colocaciones y su ingreso a nuevos ámbitos de actuación.</p> <p>Es un programa sostenible en la medida en que sus gastos de operación son cubiertos con sus propios ingresos. Sin embargo, para el caso de las colocaciones depende de fuentes externas.</p> <p>Fuerte presencia en el ámbito rural.</p>	<p>Crecientes niveles de morosidad, debido al descuido de su cartera por recuperar, poniendo mayor énfasis en las colocaciones.</p> <p>El racionamiento en los gastos, está llevando a una sobresaturación de actividades de los analistas, lo que impacta negativamente en su productividad.</p>
Foprom	<p>Lograr atender a la población rural, principalmente mujeres, que mayormente carecen de las garantías necesarias.</p> <p>Ofrecer un programa de crédito, acompañado por servicios de capacitación y seguimiento que ayudan a mejorar las capacidades y bienestar económico de las familias rurales.</p> <p>Los ingresos generados por el programa cubren sus costos y generan un excedente, que ha permitido la capitalización del fondo sin dependencia de fuentes externas.</p>	<p>La Fragilidad de los negocios rurales, dada su alta dependencia de actividades como la agricultura y la pesca, pueden afectar la sostenibilidad del programa.</p> <p>Las escasas y en otros casos nulas garantías, pueden ser limitantes para la recuperación de créditos atrasados.</p> <p>La saturación del mercado con actividades similares puede llevar a una sobreoferta de bienes para los cuales la oferta es reducida.</p>

Las fortalezas y debilidades anteriormente señaladas, representan solo algunas conclusiones de los casos estudiados. Sin embargo, estas nos pueden permitir tener una visión general comparativa de los aspectos que podrían ser replicables y otros que podrían ser mejorados dentro de las organizaciones.

Una comparación mayor, en términos de eficacia y eficiencia no es posible entre estos casos, dada la heterogeneidad respecto al tamaño, antigüedad y activos que manejan las organizaciones estudiadas.

4.2. Las Instituciones vistas desde los beneficiarios

La lectura de los costos que el acceso al crédito implica varía dependiendo del tipo de beneficiario o cliente que tiene cada institución. De esta forma hemos construido una tipificación de clientes o beneficiarios de las instituciones crediticias estudiadas.

Por un lado, encontramos a aquellos beneficiarios y/o clientes que poseen garantías, es decir una propiedad, artefactos o tienen familiares que poseen dichas garantías y que por lo tanto pueden servirles de garantes. Estos clientes pueden manejar pequeños negocios o micro empresas pero su acceso al crédito es más fácil ya que reúnen las características necesarias para éste. En la mayoría de casos, quienes reúnen estas características en el ámbito rural son varones. De aquí se explica que los porcentajes de clientes varones en las instituciones formales sean de alrededor del 70%.

No acuden a los bancos formales ya que los trámites en estos resultan engorrosos, además muchos de los requisitos no serían cubiertos. Por otro lado, su ruralidad no resulta atractiva para la banca comercial. En el caso de instituciones financieras formales con créditos comerciales, como el caso del banco del Trabajo o Financiera solución a las que si podrían acudir, los altos intereses de los préstamos en estas instituciones y el riesgo de perder sus propiedades representan razones fuerza para no solicitar préstamos en aquí. Sin embargo, estos son los individuos que mejor calzan en el perfil de cliente de la Caja Municipal de Piura y la Edpyme Edyficar.

Por otro lado, encontramos a un segundo tipo de cliente que carece no sólo de garantías sino también maneja pequeños negocios casi de sobrevivencia, en la mayoría de estos casos los negocios son administrados por mujeres. Dentro de este tipo de beneficiarios, el soporte que les brinda su pertenencia a redes de intercambio, por parentesco o por vecindad, así como a organizaciones de subsistencia constituye un recurso valioso en la medida en que la existencia de estas redes disminuye el riesgo que representa para los beneficiarios el uso de tecnologías crediticias grupales por las instituciones con las que trabajan.

4.2.1. Los préstamos según las/os beneficiarias/os

Para el primer tipo de cliente, los costos del crédito con relación a los trámites y los requisitos necesarios son bajos, muchas veces estos son disminuidos debido a la presencia de promotores de crédito en las localidades donde se ubica su vivienda o localidades cercanas a ellos. Los requisitos además son

flexibles y los promotores facilitan la obtención de éstos brindándoles alternativas como en el caso del uso de escrituras imperfectas en lugar de títulos de propiedad.

Los montos de los préstamos son otorgados de acuerdo a la garantía que estos clientes presenten, por lo tanto están preparados para asumir cuales serán los montos prestados. Si bien al inicio de la relación entre el cliente y la organización, puede existir alguna insatisfacción con los montos, esta tiende a desaparecer ya que en algunos casos, los montos pueden ser mayores de acuerdo al comportamiento crediticio del cliente. Esto implica un menor costo para un préstamo futuro y una posibilidad de relación a largo plazo entre el cliente y la organización que implica mayores posibilidades para los clientes de acceso a capitales para la reinversión. En Edyficar las garantías representan mayor importancia cuando se trata de aumentar los montos de los préstamos a los clientes, por lo que se puede observar menor flexibilidad que en la Caja Municipal y mayor descontento por estos motivos entre los clientes entrevistados de la Edypime.

Los plazos son fijados de acuerdo a las necesidades del cliente, en la mayoría de entrevistas, los plazos son calculados por los clientes sobre la base de su conocimiento del negocio, calculan cuanto pueden pagar por cuota, esto afecta a la decisión sobre el plazo más conveniente.

El tipo de tecnología usada por la CMAC y Edyficar es ideal para estos clientes ya que al contar con garantías pueden acceder a créditos individuales y evitar manejar el riesgo que implica el trabajo en grupos solidarios. Los clientes entrevistados de la Caja y de Edyficar, consideran riesgoso tomar créditos en grupos solidarios o bancos comunales, ya que consideran que es mejor responsabilizarse por sus propios pagos. Estos clientes se sienten cómodos con el crédito individual.

El segundo tipo de cliente, es el cliente sin garantías. Generalmente, no reúne los requisitos para ser cliente de la Caja Municipal o de Edypime Edyficar, o vive en una zona alejada, estas localidades son las que generalmente son visitadas por los promotores de crédito de las Ong's. Ante las pocas opciones e información que manejan, un crédito pequeño, con cuotas manejables, hace que el riesgo de no pago del resto de sus compañeros pierda importancia. Sin embargo, esto es especialmente fortalecido debido a que existen otros lazos que unen a los miembros de los grupos solidarios o de los bancos comunales, pertenecen al mismo vaso de leche o comedor popular, o se conocen debido a que son vecinos del lugar.

Los costos que implica acceder a este tipo de préstamo son mínimos con relación a conseguir los requisitos solicitados. Por otro lado, los trámites y visitas a los locales de la organización son pocos y son asumidos por la junta directiva o coordinador/a del grupo. En el caso de FOPROM, los costos son mayores con relación al tiempo invertido por las beneficiarias ya que éstas deben asistir a jornadas previas al desembolso, sobre organización.

Los clientes de FOPROM y de Prisma, asumen distintos costos y reciben también distintos productos. Prisma les da un crédito rápido y oportuno, con montos pequeños pero con poca capacitación. FOPROM, demora en entregar los préstamos, debido a la capacitación y visitas de calificación a los negocios, pero les entrega productos adicionales como la capacitación en manejo empresarial y en empoderamiento. En este caso, las beneficiarias consideran que un recorte en el tiempo de trámite sería apropiado aunque valoran la capacitación.

Las tasas de interés son similares. FOPROM y Prisma tienen el componente de ahorro en los grupos solidarios y en las ACPD's, éste componente causa problemas para las beneficiarias quienes preferirían contar con el dinero completo para la inversión.

4.2.2. Las beneficiarias y la variable empoderamiento.

Las mujeres en el área rural del departamento de Piura se dedican a diversas actividades aunque tal vez la más conocida es la elaboración y venta de chicha de jora y piqueos. Además de la carga del trabajo reproductivo que es más fuerte que en áreas urbanas debido a la carencia de servicios básicos, realizan algún tipo de actividad productiva que pueden ir desde extensiones de actividades reproductivas como la preparación de comidas hasta el manejo de su propia tierra.

En los centros poblados donde la actividad principal es la agricultura la mujer es trabajadora agrícola, es decir, participa en alguna de las fases del ciclo productivo agrícola o en todas dependiendo del tipo de cultivo u otros factores. Otras actividades productivas son la crianza de animales, la conducción de pequeños negocios, trabajo en artesanía en paja, producción de harina de jora, comercio de productos de primera, pelado de conchas y langostinos así como desarrollan otras actividades de apoyo en sus localidades en proyección social (rol de gestión comunal) y algunas han logrado cumplir hasta un cuarto rol como es el aspecto político.

En lo que respecta a su vida familiar, existe un porcentaje mayoritario de mujeres con pareja y con recargada carga familiar, en menor proporción madres solteras y viudas como jefes de familia. Su autoestima es muy baja y dependen casi totalmente de las decisiones del varón. Su patrimonio familiar es muy limitado y carecen en muchos casos de bienes que puedan garantizarlas como sujetos de crédito ante la banca. Esto último no sólo debido a la pobreza sino también a que generalmente los bienes que pueden servir de garantía están a nombre de los esposos o padres.

A pesar de la importancia del trabajo de las mujeres en el sostenimiento de los hogares, éste es invisibilizado en el marco de un sistema de género basado materialmente en el poco acceso que las mujeres tienen a la propiedad de los medios de producción de las actividades principales como son la pesca y la

agricultura¹², sistema en el cual existen relaciones de poder que establecen que los hombres son más que las mujeres, ellos son considerados como proveedores y como los que tienen más capacidad de decisión. Este esquema de roles diferenciados de hombres y mujeres que se encuentra en su universo simbólico, entrecruza diversos aspectos de la vida social y económica de la población. En este caso, éste se expresa a través de una división del trabajo basada en el sexo y en el que descansa la subordinación femenina.

Aquí además podemos observar como estas construcciones sociales no implican solamente diferencias en las expectativas o roles futuros de los pobladores, sino también una desigualdad en los valores sociales de reconocimiento y ejercicio de poder entre ambos sexos¹³ al igual que en otras sociedades, en nuestro contexto el trabajo femenino es desvalorizado y considerado simplemente como una ayuda sin reconocer el rol fundamental que este tiene en la sobrevivencia de sus familias.

En este sentido, existe una discusión en el ámbito de la literatura y práctica sobre microcrédito y género, especialmente en el tema del empoderamiento respecto a los efectos que el acceso al crédito puede tener en el empoderamiento de las mujeres y el logro de mayor equidad. Algunos autores¹⁴ consideran que la relación entre ambas variables no funciona de manera positiva a menos que el acceso al crédito esté acompañado de otros servicios, la evidencia encontrada en este estudio al respecto apoya esta hipótesis.

Potenciamiento económico

Al respecto, la evidencia nos demuestra que el potenciamiento de las mujeres debe ser visto más que como un aumento en sus ingresos ya que los roles económicos de las mujeres se hayan restringidos por su responsabilidad en el ámbito doméstico, lo cual se observa en que las responsabilidades sobre el mantenimiento de las familias recaen en las mujeres, así como las responsabilidades de cuidado entre otras.

Como se ha podido observar, el uso de tecnologías diferentes por si mismas no implica cambios en la toma de decisiones económicas o el manejo de los gastos del hogar, la evidencia señala, que estos cambios, aunque mínimos ocurren cuando el servicio de microcrédito es acompañado por otros servicios referidos al aumento de capacidades de las beneficiarias. El caso de FOPROM en el que sus servicios crediticios son acompañados por un monitoreo llevado a cabo por los mismos promotores así como capacitación sobre la base de mejoramiento del manejo de negocios, ilustra esta afirmación.

¹² Ver, RUBIN DE CELIS, Emma; FERNANDEZ, Blanca y Luisa GUARNIZO "Rol económico de la mujer campesina" Piura: CIPCA. 1982.

VAN KEMPEN, Mariël y Mildred KLARENBEK "Queremos trabajar. El papel de la mujer en las actividades productivas en el valle del Chira" tesis para la licenciatura en Antropología cultural y ciencias sociales. Universidad del Utrecht. Países Bajos. Agosto. 1993.

Alvarado, Gina "Participación de la mujer rural en actividades productivas en el Bajo Piura" Documento de trabajo CIPCA: Piura. 2000.

¹³ ENCISO HUERTAS, Virginia ""Trabajo femenino y tiempo libre" EN: Rev. La ventana nro 9 Julio 1999. Universidad de Guadalajara. México: 1999.

¹⁴ Ver: Mayoux, L "Access to empowerment: gender issues in microfinance" Draft presented to CSD virtual conference. Octubre, 1999.

Por otro lado, también se ha encontrado evidencia que señala que algunas prácticas pueden ser por el contrario excluyentes, debido a la falta de garantías para la mayoría de mujeres o debido a que en la práctica, aunque no formalmente, refuerzan mecanismos de sub valoración de éstas. Un ejemplo de esto lo representa la práctica de promover que las mujeres soliciten préstamos aun conociendo que éstos serán empleados por sus esposos y no en sus propios negocios, como en el caso de la CMAC.

El potenciamiento económico se da en los casos en los que las mujeres usan los préstamos en sus propios negocios, y estos crecen de manera tal que aumentan sus ingresos. Sin embargo, estos últimos son siempre usados para cubrir las necesidades del hogar. El crecimiento de los negocios, es independiente del acceso al préstamo en aquellas instituciones que monitorean solo el pago de los préstamos mas no la evolución del negocio. Los casos en los que las instituciones monitorean el negocio, el uso del préstamo en éste es casi seguro. Por otro lado, el crecimiento también depende de la diferenciación que las beneficiarias hagan entre el gasto que se realiza en el negocio y el gasto del hogar. Muy pocas de las beneficiarias de las instituciones que no realizan capacitación llevan registros de sus negocios como producto del acceso al crédito, cuando lo hacen, se debe a una práctica anterior. En el caso de FOPROM, la mayoría de casos empezaron la práctica de llevar registros separados después de acceder al crédito y a la capacitación.

De los casos estudiados, en las mujeres que llevaban registros separados y solicitaron el préstamo para capitalizar sus negocios aun en instituciones que no les prestaron servicios anexos al crédito, esto fue conseguido.

Bienestar

El aumento del gasto en si mismas y en sus hijos, no es aparece en la evidencia como un producto directo del crédito sino como un producto del crecimiento del negocio, habría que resaltar el punto anterior de que el crédito por si mismo no necesariamente conlleva al aumento de ganancias.

En los casos estudiados se puede observar que muchas mujeres siguen manteniendo prácticas en las cuales el aumento del gasto en el hogar no implica mejora de su situación ya que por el contrario implica un menor aporte del esposo.

En muchos casos, el dinero se invierte en apoyar la actividad que el esposo realiza sin poder tener control sobre las ganancias de éste. Por otro lado, la responsabilidad del manejo del crédito en lo que respecta a los pagos, recae en las mujeres como una tarea más, causando mayor recarga en las actividades productivas y mayor stress.

Participación social y política.

La participación en diferentes ámbitos no parece haberse visto afectada de manera significativa. Sin embargo existen diferencias dependiendo de la tecnología crediticia.

En el caso de las tecnologías grupales, para algunas mujeres miembros de las directivas, la experiencia de gestión de los créditos, ha representado una herramienta de aumento de sus capacidades así como de la apreciación que ellas tienen sobre si mismas. También esto a afectado en algunos casos la percepción de las mujeres en su comunidad, ellas sienten que son capaces de encargarse de actividades de importancia y que afectan a su población y esto es reconocido.

Por otro lado, en el caso de FOPROM en que las actividades de capacitación son más intensivas que en Prisma, la participación en las jornadas ha logrado en algunas mujeres cambios de actitud y de comportamiento, mujeres que empezaban la asistencia a jornadas con actitudes tímidas y de poca participación, a lo largo del tiempo reportan cambios en su comportamiento, mostrándose más abiertas y con mayor participación, sienten que su opinión es válida e importante. De aquí al importancia de que el trato y la gestión no sólo involucre una relación entre la directiva y la institución sino involucre al resto de beneficiarias miembros de los grupos.

Un aspecto interesante es el espacio que las jornadas crean para las mujeres, son un espacio de participación, aprendizaje y de esparcimiento.

Conclusiones y Recomendaciones.

1. Los programas de microcrédito en países en vías de desarrollo, tuvieron su origen en la búsqueda de estrategias de lucha contra la pobreza. Las instituciones estudiadas en este análisis de casos, conservan esta idea en sus objetivos, ya que consideran que el acceso al crédito conducirá a mejorar la situación de bienestar de sus beneficiarios. Sin embargo, los indicadores utilizados normalmente para medir eficiencia y eficacia parecen obviar estos objetivos al medir solamente eficiencia económica. Una medición real de la eficiencia y de la eficacia de tales intervenciones debería considerar si es que los objetivos planteados están siendo alcanzados a la par de la sostenibilidad económica.
2. En lo que se refiere al funcionamiento de las instituciones estudiadas, la evidencia recogida señala que las diferencias en las tecnologías usadas no son tan importantes como la organización interna y los mecanismos que las instituciones utilizan para evaluar y monitorear los créditos con relación al alcance de sus objetivos.
3. Para los casos de las instituciones financieras analizadas, se ha encontrado que sus evaluaciones privilegian los indicadores de eficiencia sobre los indicadores de eficacia. Esto implica un énfasis en la medición (y por lo tanto mayor importancia) de la rentabilidad al interior de las propias organizaciones que el logro de sus objetivos de desarrollo. Es decir, no se ha encontrado evaluaciones sobre que tanto los negocios en los que se emplea el crédito han crecido y si esto ha generado mayor bienestar o no en las familias.
4. Se ha encontrado además que el crecimiento expansivo de las carteras ha llevado a un deterioro en la calidad de las mismas debido a que se emplea mayor tiempo en las colocaciones que en el seguimiento a los pagos. Una recomendación al respecto es la de mejorar la política de recuperaciones y seguimiento así como la política de personal (capacitación, incentivos, contratos, etc).
5. El indicador de productividad en la mayoría de instituciones analizadas se basa en el número de créditos colocados por analista o promotor. Este énfasis en el número de créditos por promotor, ha llevado a los mismos a una saturación de actividades y por ende al descuido de los préstamos colocados. Es recomendable utilizar distintos indicadores para esta medición. Este es el caso de la CMAC que evalúa tanto el número de créditos por promotor como la calidad de cartera que tenga.
6. Una lección importante en relación a cuanto una institución construye mecanismos de acuerdo al grupo objetivo que busca atender se relaciona al conocimiento de estos grupos. La elección de clientes no toma en cuenta la heterogeneidad en los mismos. Como producto de esta investigación se ha observado que existen diferentes tipos de clientes con un comportamiento

variable, lo cual afecta la tecnología a usarse. Las instituciones formales con tecnología individuales incorporan a los propietarios de pequeños negocios que tienen ciertas garantías pero son excluidos de la banca comercial, usando mecanismos flexibles adecuados a cada cliente para facilitar su incorporación y estableciendo relaciones a largo plazo que le permiten controlar el riesgo que representa trabajar con este tipo de cliente. Usar tecnologías grupales con este tipo de clientes no parecer ser lo mas apropiado ya que el riesgo de no pago es mayor ya que estos clientes no valoran las redes de manera positiva sino las ven como un riesgo.

7. Las instituciones semi formales, usan una tecnología que permite incluir a un segundo grupo de clientes con negocios casi de sobrevivencia y sin propiedades o artefactos que ofrecer como garantía. En este caso las redes, que son generalmente los únicos recursos con los que estos beneficiarios cuentan, constituyen una oportunidad y un soporte para el acceso al crédito y si cumplen su papel de servir de refuerzo en el pago.
8. Las conclusiones antes vistas, todas respecto al caso piurano, nos llevan a considerar la importancia del diseño de organizaciones de micro crédito específicas para cada tipo de cliente o beneficiario. Sólo organizaciones formales, dejarían a una gran sector de la demanda de crédito no atendida, la convivencia entre organizaciones formales y semi formales genera mayor inclusión en el acceso al crédito.
9. Para los clientes que tienen garantías y pequeños negocios sostenibles, la tecnología grupal implica un riesgo que no están dispuestos a asumir, mientras que para los clientes sin garantías y con negocios de sobrevivencia, las redes constituyen un riesgo manejable debido a las pocas oportunidades de acceso al crédito que tienen.
10. En el caso de grupos especialmente excluidos como las mujeres, su situación de pobreza sumada a la carencia de garantías reales, las coloca en desventaja en el acceso al crédito frente a los varones, más aún en el caso de las instituciones formales. Una estrategia de inclusión y de búsqueda de equidad no estaría completa de no considerar a este sector de la población. Para este tipo de beneficiario, que generalmente cuenta con redes sociales de apoyo como estrategia de sobrevivencia, las ONG's que trabajan con tecnologías crediticias grupales aparecen como su única alternativa de acceso al crédito.
11. Según lo observado en Prisma, la mayor cartera morosa corresponde a los grupos solidarios con poca de cantidad de miembros, esto ha llevado a que se considere que la tecnología no es adecuada a los grupos meta de la institución. Sin embargo, consideramos que el problema no es la tecnología, basándonos en el caso de FOPROM donde se observa evidencia contraria. El problema no parece ser la tecnología sino el número de miembros así como la capacitación pre crédito. El número mayor de socias incrementa la presión del grupo y genera menor incumplimiento.

12. En los casos estudiados se ha observado que el acceso al crédito por sí sólo genera impactos mínimos en el empoderamiento. Una recomendación al respecto es que si se busca intervenir sobre la exclusión de las mujeres y sobre su bienestar y logro de mayor equidad, se brinden servicios complementarios y se usen mecanismos de monitoreo para el control del uso de los préstamos en su propio negocio.
13. El problema de falta de empoderamiento es parte de un sistema de relaciones de género que no cambiará sólo con el acceso al crédito sino con intervenciones en distintos ámbitos de la vida social.
14. Habría que llamar la atención sobre el descuido de los temas de género en la mayoría de las instituciones estudiadas, este descuido lleva a que los analistas de crédito o promotores en su afán por colocar mayores préstamos, otorguen créditos a mujeres aun conociendo que el destino del crédito no es su propio negocio, sino el de la pareja. Esto lleva a una sobre carga de responsabilidad de las mujeres, ser responsable de los pagos sin tener derecho sobre el uso de estos. Es recomendable, que las instituciones tengan en cuenta el sujeto real del crédito de manera tal que se eviten efectos negativos de las intervenciones.
15. Finalmente, una lección aprendida nos muestra que una organización puede tener mayor eficiencia desde el punto de vista económico pero generar exclusión, como en el caso de la CMAC y Edyficar respecto a las mujeres por la carencia de garantías; otras instituciones pueden tener costos más elevados y aparentar menor eficiencia, pero, a la vez generar mayor inclusión aún siendo sostenible como en el caso de FOPROM.

Indice de cuadros

Nro de Cuadro	Título	Nro página
01	Criterios para evaluar la eficiencia desde el punto de vista de los beneficiarios	06
02	Criterios para evaluar la eficiencia de tecnologías crediticias desde la perspectiva de la institución	06
03	VARIABLES e indicadores de empoderamiento	07
04	Número de beneficiarios entrevistados	08
05	Instituciones semiformales por objetivos, inicio de operaciones y nro de agencias	16
06	Instituciones formales (1) por objetivos, inicio de operaciones y nro de agencias	17
07	Instituciones formales (2) por objetivos, inicio de operaciones y nro de agencias	19
08	Instituciones semiformales por productos, tecnología, colocaciones y población objetivo	20
09	Instituciones formales (1) por productos, tecnología, colocaciones y población objetivo	21
10	Instituciones formales (2) por productos, tecnología, colocaciones y población objetivo	23
11	Instituciones semiformales por nro de clientes y cartera vigente	24
12	Instituciones formales por cartera vigente	24
13	Instituciones semiformales por montos otorgados, plazos, tipos de garantía y tasas de interés	26
14	Instituciones formales (1) por montos otorgados, plazos, tipos de garantía y tasas de interés	27
15	Instituciones formales (2) por montos otorgados, plazos, tipos de garantía y tasas de interés	28
16	Porcentaje de hogares que solicitaron crédito en Piura	31
17	Persona o institución ante quien se gestionó el crédito	32
18	Porcentaje de hogares que obtuvieron crédito en Piura	33
19	Porcentaje de hogares que obtuvieron crédito por persona o institución	33
20	Distribución de oficinas o agencias de la CMAC Piura	36
21	Personal según categoría laboral CMAC Piura	37
22	Indicadores de morosidad CMAC Piura	42
23	Provisionamiento CMAC Piura	42
24	Indicadores de rentabilidad CMAC Piura	43
25	Indicadores de morosidad Edyficar	51
26	Provisionamiento Edyficar	51
27	Indicadores de rentabilidad Edyficar	52
28	Indicadores de eficacia por valle FOPROM	65
29	Indicadores de rentabilidad FOPROM	66
30	Total de clientes por sexo PRISMA	77
31	Indicadores de eficacia PRISMA	77
32	Indicadores de eficiencia PRISMA	77
33	Instituciones según fortalezas y debilidades	82

Gráfico 1. Instituciones según tecnología usada página 12

Gráfico 2. Organigrama de la CMAC Piura, página 38

Gráfico 3. Funcionamiento de los grupos solidarios de FOPROM página 57

Gráfico 4. Estructura organizacional de un grupo FOPROM página 58

Gráfico 5. Beneficiarias del proyecto: porcentaje de negocios por rubros página 67

Bibliografía

- AGUEDO, José
(1997) La Microempresa Rural: Una Posibilidad Real o una Intencionalidad con Poca Viabilidad. CIPCA. 1997.
- ALVARADO, Javier, PORTOCARRERO, Felipe, TRIVELLI, Carolina y otros
(2001) El Financiamiento Informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- ALVARADO, Javier y UGAZ, Federico
(1998) Retos del financiamiento Rural: Construcción de Instituciones y Crédito Informal. Lima: CEPES, CIPCA, CES Solidaridad.
- ALVARADO, Gina
(2000) Participación de la Mujer Rural en Actividades Productivas en el Bajo Piura.
Documento de Trabajo. Piura: CIPCA.
- BAKER, Judy
(2000) "Evaluating the impact of development projects on poverty" Washington, D.C: The World Bank.
- BOUCHER, Steve
(2001) "Contracción estatal y desarrollo del mercado de crédito: marco conceptual y evidencia empírica en Piura" en: La pequeña agricultura piurana: evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica. Lima: Universidad del Pacífico. CIPCA.
- CHAVES, Rodrigo
(1996) "Diseño institucional de organizaciones: El caso de los bancocomunales" en: Claudio Gonzales Vera, Ronulfo Jiménez R y Rodolfo Quirós R (eds), Financiamiento de la Microempresa rural. FINCA-Costa Rica. San José: Ohio State university, Academia de centroamérica y Fundación Interamericana.
- CHONG, Alberto y Enrique SCHROTH
(1998) *Cajas municipales: microcrédito y pobreza en el Perú*. Investigaciones breves 9. Lima: CIES.
- DICHTER, Tom
(1999) "Case studies in microfinance non-governmental organizations (NGOs) En: microfinance: past, present and future – An essay. Case studies. Banco Mundial.
- FERNÁNDEZ, Blanca
(1982) La Mujer en el Chira. Piura: CIPCA.
- FORT, Angélica ;

(2001) "Estructura y nivel de Ingresos en las Familias de los pequeños productores agrícolas de Piura" en: La pequeña agricultura piurana: evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica. Lima: Universidad del Pacífico. CIPCA.

- FOPROM

(1997) "Informe proyecto 1997" Piura. CIPCA

(1996) "Informe proyecto 1996" Piura. CIPCA

- GONZALES, Claudio et al.

(1996) *Bancosol El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas*. OECD-IFAD: Paris GONZALES, Claudio et al.

- GULLI, Hege

(1999) *Microfinanzas y pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington D.C: BID

- HASHEMI, S; S. SCHULER y I RILEY

(1998) *Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh* World development" Vol. 24, No.4 pp. 635-653.

- LEON, Janina

"Financiamiento para las micro y pequeñas empresas. Algunas líneas de acción", En: Economía. Vol. XXI, No 41. Lima: Departamento de economía, PUCP.

- LOAYZA PACHECO, José

S.f. "Programa de grupos solidarios "la semilla"" ALTERNATIVA-COPEME Lima.

- MAYOUX, Linda

(1999) Access to empowerment: gender issues in microfinance" Draft position paper presented to CSD virtual conference. Octubre 1999.

- MILLER SANABRIA, Tomás.

(2000) Microfinanzas. Lecciones aprendidas en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo.

- POMMIER, Dennis

(1997) "Nuevas lecciones de las experiencias locales para la construcción de instituciones financieras y de desarrollo viables" En: Conferencia electrónica latinoamericana "servicios financieros para los mas pobres" FINDAMERICA

- RAVICZ, Marisol

(2000) Searching for sustainable microfinance: A review of five Indonesian Initiatives. Development Economics Research Group. World Bank series.

- RUBIN DE CELIS, Emma y otros.

(1982) Rol económico de la Mujer Campesina. Piura: CIPCA.

- SOLIDARIDAD

(1997) *La chanchita sirve para educarnos*. Serie: trabajos de solidaridad I. Chiclayo-Perú

- SCHMIDT, Reinhard y ZEITINGER, C.-P.

(1994) *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance* IPC Working paper N°. 01. Frankfurt.

(1997) *Critical Issues in Microbusiness Finance and the Role of Donors* N° 6 October 1997 (versión revisada del documento de 1994).

- TRIVELLI, Carolina

(1997) *Crédito en los hogares rurales en el Perú*. Investigaciones breves No4. CIES. Lima: CIES.

- TRIVELLI, Carolina y Hildergardi VENERO

(1999) *Crédito Rural: Coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y autoracionamiento*. Documento de trabajo 110. Lima: IEP.

- VALDIVIA, Martín

(1995) "Del Banco agrario a las cajas rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural", en Notas para el debate, No 13. Lima:GRADE.

- VALDIVIA, Martín y Miguel ROBLES

(1997) Decisiones laborales en las economías rurales del Perú. Notas para el debate N° 14. Lima: Grade

- VAN KEMPEN, Mariël y Mildred KLARENBECK.

(1993) *Queremos trabajar. El papel de la mujer en las actividades productivas en el valle del Chira*. Países Bajos. 247p. Tesis (Lic.) Universidad de Utrecht.

- YARON, Jacob, P. Benjamin MC DONALD y Gerald PIPREK

(1999) *Financiamiento Rural, Problemas, diseño y prácticas óptimas*. Serie de monografías y estudios sobre el desarrollo social y ecológicamente sostenible 14. Washington D.C: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial.

- ZAMAN, Hassan

(1997) *Assesing the poverty and vulnerability impact of Micro-Credit in Bangladesh: A case study of BRAC*. Washington D. C: Banco Mundial

- ZELLER, Manfred

(1998) "Determinants of repayment performance in credit groups: The role of program design, intragroups risk pooling and social cohesion pp599-620 en *Economic Development and cultural change* (VOL 46) No 3. Washington D.C. International food policy research institute.