



Munich Personal RePEc Archive

Informal Finance in Peru: Lessons from Three Sectors

Alvarado, Javier and Portocarrero M., Felipe and Trivelli,
Carolina and Gonzales de Olarte, Efraín and Galarza,
Francisco and Venero, Hildegardi

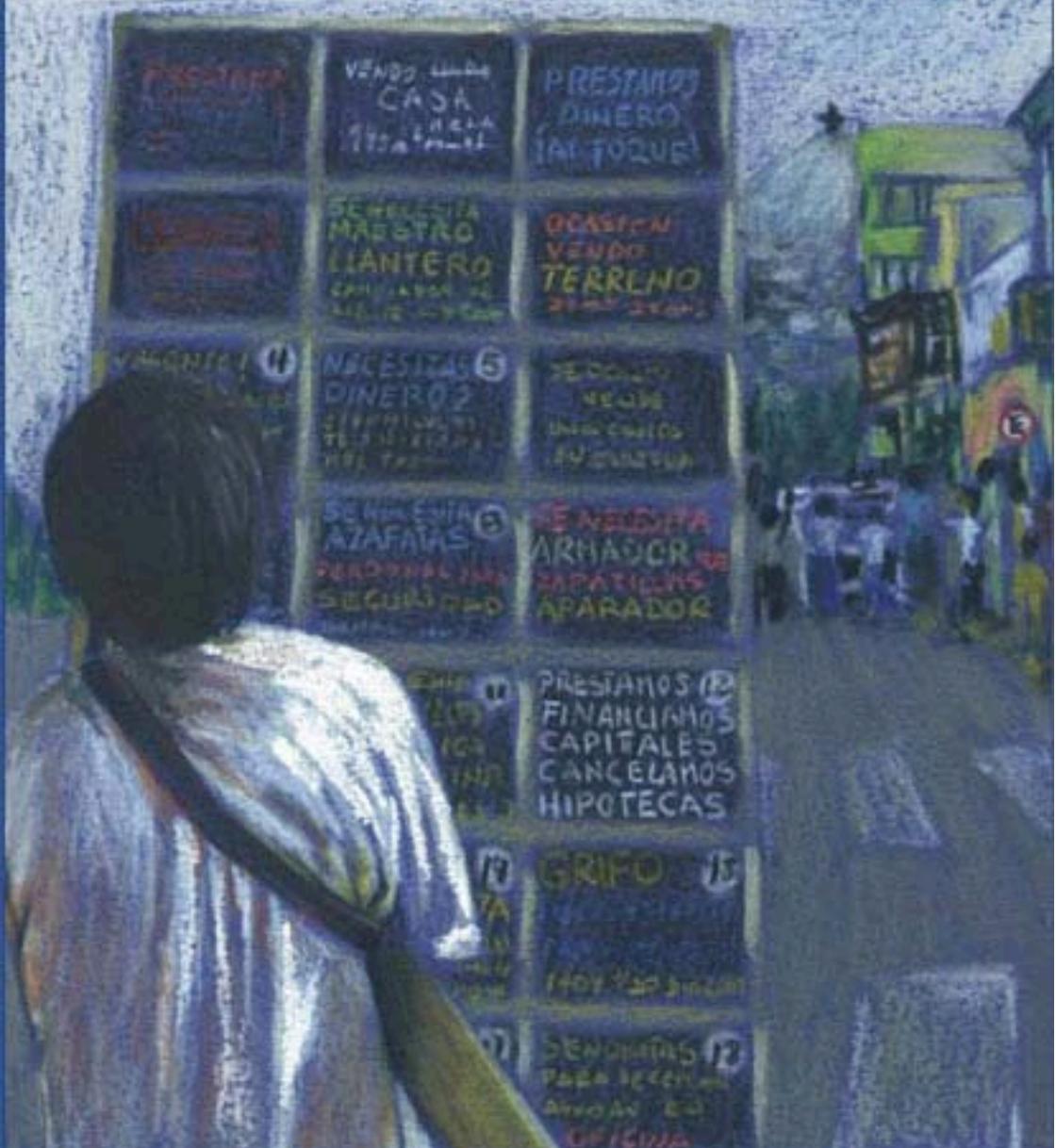
Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Centro Peruano de Estudios
Sociales (CEPES)

December 2001

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/47681/>
MPRA Paper No. 47681, posted 24 Jun 2013 12:43 UTC

El financiamiento informal en el Perú

Javier Alvarado • Felipe Portocarrero • Carolina Trivelli
Efrain Gonzales • Francisco Galarza • Hildegardi Venero



PRESTAMO
DINERO
1000 SOLES

VENDO CASA
DE LA
1970 2 1/2

PRESTAMOS
DINERO
1000 SOLES

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
MAESTRO
LIANERO
CANTONADO DE
1970 2 1/2

OCCASION
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

NECESITO
DINERO
2000 SOLES
TEL. 1970 2 1/2

SE NECESITA
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
AZAFRAN
PERSONAL PARA
SEGURIDAD

SE NECESITA
ARMADOR DE
ZAPATILLOS
APARADOR

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

PRESTAMOS
FINANCIAMOS
CAPITALES
CANCELAMOS
HIPOTECAS

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

GRIFO

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

1907 2 1/2

VENDO
CASA
DE LA
1970 2 1/2

SE NECESITA
VENDO
TERRENO
2000 2 1/2

SE NECESITA
PARA RECONSTRUCION
ANEXO DE
OFICINA

Serie: Análisis Económico, 20

© IEP EDICIONES
Horacio Urtega 694, Lima 11
Telf.: 332-6194/ 424-4856
Fax: (5114) 332-6173
E-mail: libreria@iep.org.pe

COFIDE CORPORACIÓN FINANCIERA DE DESARROLLO

CEPES CENTRO PERUANO DE ESTUDIOS SOCIALES

ISBN 9972-51-063-8
ISSN 1019-4509

Impreso en el Perú
Primera edición, diciembre del 2001
1,000 ejemplares

Hecho el depósito legal: 1501212001-4228

Prohibida la reproducción total o parcial de las características gráficas de este libro. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida, copiada o transmitida sin autorización escrita de los editores.

Javir ALVARADO, Felipe PORTOCARRERO, Carolina TRIVELLI, y otros/
El financiamiento informal en el Perú: lecciones desde tres sectores
.-- Lima, IEP.-- (Serie: Análisis Económico, 20)

CRÉDITO / FINANCIAMIENTO/ SECTOR INFORMAL/ COMERCIANTES MA-
YORISTAS/ MICROEMPRESARIOS/ HOGARES RURALES/ PERÚ

W/03.01.02/A/20

CONTENIDO

SIGLAS Y ABREVIATURAS	14
INTRODUCCIÓN	15
1. EL CRÉDITO INFORMAL: SU IMPORTANCIA, NATURALEZA Y RELACIÓN CON EL CRÉDITO FORMAL	21
Los mercados de créditos	21
El crédito informal	25
Proposiciones a verificar: la importancia del crédito no formal	34
Proposiciones específicas	34
2. CARACTERIZACIÓN DE LOS ÁMBITOS DE TRABAJO	39
Caracterización del mercado financiero para los sectores de bajos ingresos	40
La evolución del acceso al crédito en el Perú	40
La oferta formal de microfinanciamiento en el Perú	42
Un estudio del mercado de microfinanciamiento de Junín: Huancayo y Concepción	50
Un estudio del mercado de microfinanciamiento de La Libertad: Trujillo y Chepén	59
Los prestatarios: las características de los grupos de bajos ingresos analizados	69
Los hogares rurales (HR)	73
Los comerciantes mayoristas (CM)	82
Los microempresarios (ME)	88

3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS:	
LAS EVIDENCIAS DEL FINANCIAMIENTO	
NO FORMAL	100
La importancia y las características generales del	104
financiamiento no formal	
El origen, los objetivos y las limitaciones del financia-	
miento no formal para los sectores de bajos ingresos	119
El origen del financiamiento no formal	119
Los objetivos del financiamiento no formal	130
Las limitaciones del financiamiento formal y no formal	134
La tecnología crediticia y los productos crediticios	139
Las tecnologías crediticias aplicadas en los	
sectores analizados	149
Las tecnologías crediticias informales:	
los comerciantes mayoristas como prestamistas	158
Los productos crediticios	166
La demanda de financiamiento	167
Principales demandas: capital de trabajo y consumo	167
Los distintos niveles de satisfacción de los créditos	170
Las ventajas del financiamiento no formal	172
Las desventajas del crédito informal	176
La homogeneidad de los prestatarios	179
El crédito sin fronteras: entre lo formal y lo no formal	186
Las relaciones entre el financiamiento formal,	
semiformal e informal	194
4. EL MODUS OPERANDI DEL FINANCIAMIENTO	
NO FORMAL: LOS ESTUDIOS DE CASO	202
Las principales características de las actividades	
financiadas	204
Los hogares rurales: Chepén y Pacasmayo (La	
Libertad); Huancayo y Concepción (Junín)	205
Las microempresas de calzado (Trujillo)	206
Los comerciantes mayoristas de frutas (Lima)	208
Los prestamistas	209
El financiamiento agrícola semiformal:	
el molino El Cholo en Chepén	211

El financiamiento agrícola informal: una comerciante de arroz en Pacasmayo	216
El financiamiento productivo semiformal e informal: los microempresarios del calzado en Trujillo	220
El financiamiento productivo informal: el comerciante mayorista de frutas (Lima)	224
El financiamiento informal puro: los comerciantes minoristas (Lima)	227
El financiamiento informal: las juntas de ahorro y crédito en Concepción	231
Una síntesis del financiamiento informal:	
los montos, plazos y costos	236
Los montos y plazos	237
Las tasas de interés de los créditos informales	238
 5. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y SUGEREN- CIAS PARA INVESTIGACIONES FUTURAS	 243
Conclusiones	243
Recomendaciones de política	251
Sugerencias para investigaciones futuras	256
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 258
 ANEXO	 263
 RESUMEN EJECUTIVO	 265
 RESUMEN ESTADÍSTICO	 282

ÍNDICE DE CUADROS

2.1.	Tasas de acceso al crédito según ámbito, 1994, 1997 y 2000	41
2.2.	Tasas de acceso al crédito según fuente y ámbito, 1994, 1997 y 2000	42
2.3.	Distribución del portafolio por tipo de crédito y número de deudores de la banca múltiple al 31.12.99	43
2.4.	Indicadores de cartera PYME vigente de las entidades especializadas	44
2.5.	Indicadores de resultados de las instituciones financieras intermedias especializadas al 31.12.99	47
2.6.	Evolución de los depósitos y colocaciones en la provincia de Huancayo	52
2.7.	Participación en las colocaciones, cartera vencida y depósitos y obligaciones: departamento de Junín al 31.12.99	53
2.8.	Saldo de depósitos del departamento de La Libertad	62
2.9.	Saldo de colocaciones del departamento de La Libertad	63
2.10.	Saldo de crédito a las PYME	68
2.11.	Hogares rurales: componentes del patrimonio	76
2.12.	Patrimonio por rangos de edad del jefe de familia	77
2.13.	Precio y alquiler de la tierra por hectárea	79
2.14.	Ingresos, gasto y excedente productivo anual	80

2.15. Comerciantes mayoristas: activos y pasivos	84
2.16. Productos más comercializados	86
2.17. Motivos para ahorrar	87
2.18. Tipos de actividad de los miembros del hogar	89
2.19. Activos, pasivos y patrimonio promedio de los hogares	91
2.20. Promedio de los activos, patrimonio y apalancamiento por edad del jefe del hogar	93
3.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento	106
3.2. Acceso al crédito según ámbito	109
3.3. Transacciones crediticias según tipo de prestamista	112
3.4. Monto total de créditos registrado según tipo de prestamistas	115
3.5. Monto promedio de deuda por prestatario según fuente	117
3.6. Monto promedio de cada transacción crediticia según fuente	121
3.7. Características del financiamiento formal, semiformal e informal	124
3.8. Tasas de interés promedio mensual en dólares por tipo de préstamo	122
3.9. Hogares rurales: características del financiamiento formal, semiformal e informal	125
3.10. Comerciantes mayoristas: características del financiamiento formal, semiformal e informal	126
3.11. Microempresarios: características del financiamiento formal, semiformal e informal	128
3.12. Tipo de desembolso del préstamo por fuente	132
3.13. ¿Hace cuánto tiempo conoce al prestamista?	143
3.14. Relaciones de largo plazo: número de créditos, sin incluir el actual, con el mismo prestamista	145

3.15. Tecnologías crediticias: total general	147
3.16. Hogares rurales: tecnologías crediticias	155
3.17. Comerciantes mayoristas: tecnologías crediticias	156
3.18. Microempresarios: tecnologías crediticias	157
3.19. Comerciantes mayoristas: número de préstamos y montos otorgados	159
3.20. A quién prestó el comerciante mayorista, según zona	160
3.21. Objetivo de los créditos otorgados por los mayoristas	161
3.22. En qué prestan y en qué recuperan los mayoristas	162
3.23. Tiempo de conocimiento de los prestatarios	163
3.24. Tipo de documento que firmó	164
3.25. Acciones ante incumplimiento	165
3.26. Costos de transacción según tipo de prestamista	173
3.27. Costos de transacción según tipo de prestamista y prestatario	174
3.28. Porcentaje de los costos de transacción respecto al monto promedio adeudado	175
3.29. Razones deuda / patrimonio	178
3.30. Acceso al crédito según niveles de pobreza	181
3.31. Resultados de estimación <i>probit</i> (<i>elasticidades</i>). Probabilidad de obtener crédito (de cualquier fuente)	184
3.32. Patrimonio promedio según acceso al crédito formal	187
3.33. Acceso al crédito formal según niveles de pobreza	188
3.34. Resultados de estimación <i>probit</i> (<i>elasticidades</i>). Probabilidad de obtener crédito formal	190
3.35. Acceso al financiamiento de los hogares rurales por fuente y ámbito	198

3.36.	Acceso al financiamiento de los comerciantes mayoristas por fuente y ámbito	199
3.37.	Acceso al financiamiento de los microempresarios por fuente y ámbito	200
3.38.	Transacciones de los prestatarios con más de un crédito	201
4.1.	Estudios de caso de financiamiento no formal	203
4.2	Indicadores de cartera de los prestamistas	241

ÍNDICE DE GRÁFICOS

3.1.	Número de transacciones por tipo de prestamista	109
3.2.	Monto promedio colocado por tipo de prestamista	118
3.3.	Plaza promedio por tipo de prestamista (meses)	127
3.4.	Tasa de incidencia de uso de garantías por tipo de prestamista	129
3.5	Grado de satisfacción promedio por tipo de prestamista	171
4.1	Esquematación de las principales fuentes de financiamiento	210
4.2.	Molino El Cholo, Chepén	215
4.3.	Prestamista informal que usa contratos interrelacionados, Pacasmayo	218
4.4.	Ciclo producción / comercialización de calzado, Trujillo	221
4.5.	Contratos interrelacionados en el comercio mayorista, Lima	228
4.6.	Prestamista informal de comerciantes minoristas, Lima	230
4.7.	Junta de ahorro y préstamo, Concepción	236

SIGLAS Y ABREVIATURAS

BANMAT	Banco de Materiales
CM	Comerciantes mayoristas
CMAC	Caja Municipal de Ahorro y Crédito
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
CRAC	Caja Rural de Ahorro y Crédito
EDPYME	Entidades de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas
ENNIV	Encuesta Nacional de Niveles de Vida
HR	Hogares rurales
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ME	Microempresarios
MINAG	Ministerio de Agricultura
ONG	Organización no gubernamental
PBI	Producto bruto interno
PYME	Pequeñas y microempresas
ROE	Retorno sobre el patrimonio
ROSCAS	Asociaciones de Ahorro y Crédito
SBS	Superintendencia de Banca y Seguros
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
TEA	Tasa efectiva anual

INTRODUCCIÓN

El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de la economía y para su desarrollo. Se dice que una economía sin flujos de crédito es como un cuerpo sin sangre. Acceder a fondos externos de manera oportuna y a precios razonables es clave para lograr el éxito en los negocios y para asegurar un manejo eficiente de la economía de los hogares. El crédito, que representa sólo uno de los componentes de las actividades que cumplen los mercados financieros, permite realizar inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, y mantener el nivel de consumo de los hogares ante situaciones de insolvencia. Sin embargo, no todos tienen iguales oportunidades de acceso al financiamiento de corto o largo plazo, ya sea para el consumo o para realizar alguna actividad económica.

La principal barrera para acceder a los créditos formales con fines productivos pareciera ser la tenencia de garantías. En este sentido, los que más dificultades tendrían para acceder al crédito formal serían los sectores de menores ingresos que usualmente no cuentan con el tipo de garantías exigidas por los prestamistas formales. Se plantea, entonces, una aparente segmentación de los mercados financieros por niveles de riqueza, que a menudo se mez

cla con problemas de titulación de la propiedad, en especial en los segmentos rurales.

De esta manera, para los sectores de bajos ingresos, el crédito informal pareciera ser la opción de financiamiento relevante. Además, parecería que la informalidad tiene un costo mayor, lo que perjudicaría a los sectores de bajos ingresos al impedirles tener acceso a un crédito que les permita un mayor progreso económico, y a los microempresarios al obstaculizar el incremento de sus capitales. Es-te es uno de los argumentos de De Soto (2000), que se ha popularizado e incorporado en el saber convencional. Sin embargo, existen pocos estudios sobre este tema (sobre todo en el Perú), que de una manera empírica confirmen o rechacen tal hipótesis. Y lo que es aún más importante, no existen todavía estudios que analicen el funcionamiento del financiamiento informal, sus características, sus agentes, sus posibilidades y sus limitaciones para el desarrollo.

La dicotomía formal-informal está definida de una manera legal e institucional, lo que podría plantear el problema del financiamiento informal como uno cuya solución pasa por la legalización de los informales. Pero esto no resuelve el problema de fondo, que es la existencia de bajos ingresos y productividades en vastos sectores de la sociedad, para quienes los costos de la formalidad son altos. En consecuencia, la informalidad debe ser vista y estudiada como un problema / solución de sectores de bajos ingresos para los cuales la formalidad o la formalización no constituye una meta, a menos que obtengan un beneficio efectivo. Es decir, la informalidad existe y existirá mientras genere mayor utilidad o ganancias que la formalidad, siempre y cuando el Estado sea débil. Así, detrás de la informalidad existe una racionalidad económica que es necesario entender y analizar.

Las fuentes informales de crédito que atienden a los sectores de bajos ingresos son heterogéneas y generan contratos crediticios de variado formato en respuesta a lógicas económicas diversas. Esta heterogeneidad impide tratar a “los prestamistas informales” como un grupo, pues no lo son; más bien constituyen un agregado de pequeños grupos de prestamistas relativamente homogéneos en sus características. En este sentido, es imposible pensar en análisis glo

bales de los prestamistas informales y sus transacciones; hay que realizar análisis de corte más micro que permiten capturar la diversidad del conjunto a la vez que recogen las peculiaridades de cada grupo o tipo de fuente informal.

Partiendo de estas consideraciones se elaboró un estudio sobre el financiamiento informal, cuyos resultados se resumen en esta publicación.¹ El objetivo del estudio era describir y analizar las diferentes características del financiamiento informal con que pequeñas empresas, microempresas, comerciantes mayoristas y familias de bajos ingresos operan regularmente. En este sentido se logró recoger evidencia de las distintas fuentes de financiamiento (formales, semiformales e informales) y sus tecnologías crediticias, identificar las relaciones entre los prestamistas formales y los informales, analizar los productos financieros ofrecidos por cada fuente y la percepción de los usuarios respecto a los productos y fuentes. Los objetivos de la investigación fueron delineados por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), así como los estratos de bajos ingresos a ser analizados. El equipo de investigación estuvo integrado por Carolina Trivelli, Javier Alvarado, Felipe Portocarrero Maisch, Francisco Galarza, Hildegardi Venero, Johanna Yancari, Ana Huapaya y Efraín Gonzáles de Olarte (coordinador). Este equipo contó además con el apoyo de un grupo de profesionales en Lima y provincias para recabar información con el fin de realizar los estudios de caso.

Para afrontar una tarea de esta magnitud se diseñó una metodología de trabajo que, partiendo de una aproximación conceptual (que sirvió para sistematizar un conjunto de hipótesis), permitiera organizar y orientar el trabajo de campo al momento de generar información sobre los prestamistas y los prestatarios. Para dicho fin se llevó a cabo un extenso trabajo en los ámbitos escogidos: Huancayo y Concepción en Junín, Trujillo y Chepén en la Libertad, y el mercado mayorista de frutas en Lima Metropolitana. En términos de

1. El estudio fue financiado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y ejecutado por un equipo de investigadores del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) y el Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

instrumentos para el análisis, se aplicó una encuesta (900 observaciones) a hogares rurales (de ahora en adelante, HR), microempresarios (de ahora en adelante, ME) y comerciantes mayoristas (de ahora en adelante, CM), y se realizaron 48 estudios de caso, además de visitas planificadas a las cajas municipales, las cajas rurales y a los bancos en dichos lugares.² Todo esto se realizó con el propósito de tener un panorama del financiamiento a los sectores de bajos ingresos, en lugares escogidos con criterios que permitieran captar la mayor información posible sobre las particularidades que presentaran, habida cuenta de su gran heterogeneidad. Adicionalmente, se utilizó la información estadística existente.

Los resultados verificaron, en gran parte, las hipótesis sugeridas en el estudio. Además, el acervo de información recopilada nos permitió tener una idea más precisa de los distintos comportamientos económicos y financieros en aquellos sectores que, por sus características de tamaño y formalización, están en la frontera del mercado (formal) o debajo de ella. Pero quizás lo más importante sea que los resultados del estudio permiten comprender mejor las razones por las que los sectores de bajos ingresos se muestran muy flexibles para combinar accesos al sector formal, semiformal e informal y, en general, las dinámicas de comportamiento en los mercados crediticios no formales.

Es necesario recordar que el estudio, que nos tomó seis meses realizar (de junio a noviembre del 2000), se hizo en un contexto económico y financiero particularmente crítico para el Perú. En consecuencia, la información recolectada refleja en buena parte el impacto de dicho contexto sobre estos sectores, sus actividades y su acceso al financiamiento. En este sentido podríamos decir que sus resultados muestran niveles y estructuras de financiamiento de sectores de bajos ingresos bajo condiciones de crisis, lo que abre algunas interrogantes sobre el comportamiento procíclico o contracíclico de los mercados financieros no formales.

La crisis peruana empezó por el lado de la oferta en el año 1998 cuando el PBI *per cápita* decreció en -2%. En 1999, continuó

2. La encuesta fue diseñada por el equipo de investigación y aplicada por Cuánto S.A.

con un -0.4% , pero en el 2000 se observó un crecimiento positivo hasta el mes de agosto. Sin embargo, la demanda interna se contrajo drásticamente: en 1999 decreció en un -2.6% y durante el 2000 continuó esta tendencia, que en buena parte se debe a la reducción de la inversión privada, que en 1999 decreció en -16.3% . Ambas crisis llevaron a una crisis financiera y a la ruptura de la cadena de pagos en 1999, lo que ha repercutido en una reducción del crédito al sector privado del sistema bancario, que a su vez ha dificultado la salida de la crisis.

El trabajo que presentamos se divide en cinco secciones. En la primera, realizamos una presentación descriptiva del problema del financiamiento informal y del marco conceptual, así como las hipótesis que la investigación contrasta. En la segunda sección presentamos las características económicas y financieras de los ámbitos regionales donde se ha llevado a cabo el estudio, concentrándonos en dos aspectos: la caracterización de los mercados financieros para los sectores de bajos ingresos y la caracterización de los grupos estudiados (los HR, los CM y los ME) sobre la base de la encuesta aplicada. En la tercera sección, exponemos nuestros principales hallazgos, divididos en cinco aspectos: la importancia de las fuentes no formales de financiamiento para los sectores de bajos ingresos; los orígenes, objetivos y limitaciones del financiamiento no formal; la tecnología crediticia y los productos financieros; las características de los dos tipos de demanda de los prestatarios (para capital de trabajo y para consumo); y las relaciones entre las distintas fuentes. En la cuarta sección, presentamos un resumen analítico de seis estudios de caso de financiamiento no formal, que dan una visión más precisa sobre varios tópicos que la encuesta analizó de manera general y que resultan claves para entender la dinámica de los sectores de prestamistas informales. Finalmente, en la última sección presentamos las conclusiones y recomendaciones de política que se desprenden del estudio, además de algunas sugerencias para investigaciones futuras.

EL CRÉDITO INFORMAL:

*Su importancia, naturaleza y relación
con el crédito formal***Los mercados de créditos**

El mercado de créditos es uno de los ejemplos clásicos de texto en el que se encuentra una serie de imperfecciones que hacen que sea usual no encontrar el equilibrio en los precios (Stiglitz y Weiss, 1981; Jaffee y Stiglitz, 1990); es decir, hay otras variables importantes que también definen el equilibrio de mercado (calidad), que puede ser uno donde existe racionamiento. Además, su naturaleza es totalmente diferente de cualquier mercado *spot*, donde la transacción implica un intercambio del bien o servicio en el momento mismo del pago (Floro y Yotopoulos, 1991). En el mercado de créditos, más bien, la transacción consiste en la entrega del bien (crédito) a un agente (el prestatario), a cambio de una promesa futura de pago, que puede ser incumplida.

Precisamente para evitar que los prestatarios emprendan acciones que afecten su capacidad de pago, los prestamistas diseñan una serie de mecanismos *ex ante* (evaluación de la capacidad y voluntad de pago, incentivos para promover la autoselección) o *ex post* (seguimiento de la actividad financiada durante la vigencia

del contrato, y acciones judiciales, captura de bienes ante el incumplimiento en el pago). Los otros componentes del contrato de crédito (las escalas de tasas de interés, la graduación de montos, entre otros) también son importantes, en la medida en que influyen en la decisión de pago de los prestatarios.

El carácter intertemporal de las transacciones crediticias las hace particularmente sensibles a los problemas de asimetrías en la información, que a su vez generan dos problemas a las transacciones crediticias: la *selección adversa* (o información oculta) y el *riesgo moral* (o acción oculta). Mientras el primer problema se origina ante la incapacidad de los prestamistas de distinguir con exactitud el grado de riesgo crediticio de los demandantes, el segundo surge una vez desembolsados los préstamos, debido a que los prestamistas no conocen las acciones que pueda emprender el prestatario, y en qué medida estas pueden afectar su capacidad para cumplir el pago de su deuda.¹ De ahí que la prestación de servicios financieros eficientes requiera de instituciones financieras especializadas, que reduzcan los problemas de información asimétrica, a través de la inversión en activos físicos y humanos para realizar la captación, el procesamiento y el análisis de información de los solicitantes de crédito necesarias para determinar la capacidad y voluntad de pago, al mismo tiempo que trabajan con un gran número de clientes, con lo cual pueden lograr importantes economías de escala, y reducir sus costos de operación. Estas inversiones han permitido el desarrollo de procedimientos estandarizados de selección, seguimiento y recuperación.

Las instituciones financieras especializadas son generalmente reguladas con el fin de velar por la solidez y estabilidad del sistema financiero en general, y de los recursos de los ahorristas, en particular. El hecho de ser supervisadas y reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), hace que estas entidades sean consideradas “formales”. A través del control y la regulación de las

1. Una discusión de la importancia de las fallas del mercado de créditos introducidas por la existencia de información asimétrica puede hallarse en Besley (1994), Stiglitz y Weiss (1981), Hoff *et. al* (1993), entre otros.

autoridades se reducen las probabilidades de que las instituciones tomen riesgos excesivos con los recursos de los depositantes, y de esta manera el ente regulador actúa como un agente que permite reducir los riesgos derivados de las asimetrías en la información sobre el uso de sus recursos entre los depositantes y las instituciones financieras. Además, dado que la regulación implica una serie de costos para las instituciones financieras, resulta necesario que las entidades reguladas tengan una escala mínima que permita afrontar dichos costos.

Aun cuando la cobertura de las instituciones financieras formales es importante, en los países en desarrollo existe un amplio sector de agentes con pocos recursos económicos que no logra ser atendido por dichas instituciones (Schneider, 1997). Una de las principales razones que explica esta situación radica en las tecnologías que han desarrollado dichas instituciones, que por lo general no se adaptan a los requerimientos de los segmentos de bajos ingresos y les implica elevados costos, no tanto por las tasas de interés, sino sobre todo por los costos de transacción no monetarios: tiempo para los trámites, existencia de requisitos casi imposibles de cumplir, como son las exigencias de garantías reales, el historial crediticio y los estados financieros (González-Vega, 1999). En tal sentido, el precio efectivo de los servicios financieros formales para los sectores de menores recursos se torna infinito cuando no pueden acceder a ellos.

A su vez, para las instituciones financieras formales también resulta costoso otorgar préstamos de pequeños montos, que son los que generalmente demandan los sectores de menores ingresos, ya que los costos de selección, seguimiento y recuperación representan generalmente una porción significativa de los costos fijos. Se podría argumentar que las instituciones financieras podrían cobrar tasas de interés más altas cuando los préstamos son más pequeños; sin embargo, aquellas instituciones sólo pueden incrementar las tasas de interés hasta cierto límite, porque en los mercados de créditos que operan con exceso de demanda, además de que el “tamaño” se reduce a medida que aumenta la tasa de interés, pasado cierto nivel crítico, mayores incrementos pueden reducir las ga

nancias esperadas (probabilidad de pago) debido a que: (i) los “mejores” clientes buscarán otras fuentes o saldrán del mercado, y el prestatario se quedará con los clientes más riesgosos (efecto selección adversa), y (ii) mayor es la atracción de prestatarios con proyectos más riesgosos, y por tanto, con menor probabilidad de pago (efecto incentivo).

Debe señalarse que, a diferencia de otros estudios (como los de Floro y Yotopoulos, 1991; Bell, 1990; Siamwalla *et al.*, 1990; Steel *et al.*, 1997; McMillan y Woodruff, 1999; entre otros), plantear la dicotomía formal e informal en el caso del mercado de créditos peruano sería pecar de simplistas y no reconocer la importancia de un sector intermedio, al que llamaremos sector “semiformal” de créditos. En muchos casos, este sector presenta características tan distintas a las del crédito informal y el crédito formal, que merece ser considerado como un grupo aparte. Esta omisión implica que la vasta mayoría de los trabajos sobre el tema planteen y contraste hipótesis sólo respecto del crédito informal, grupo donde se agrega a un largamente heterogéneo sector de prestamistas, desconociendo así la diversidad de fuentes y las particularidades del grupo intermedio que aquí planteamos considerar.²

Damos cuenta, entonces, de la existencia de un conjunto de instituciones, denominadas “semiformales”, que incursionan en el mercado de créditos para cubrir parte de la demanda no atendida por el sector formal, como las organizaciones no gubernamentales (ONG)³ o las casas comerciales. A los préstamos de este tipo de

-
2. De ahí que el marco teórico del crédito semiformal esté incluido dentro del crédito informal en los estudios.
 3. Durante las últimas décadas, ha surgido un conjunto de ONG que ofrecen créditos a pobladores de escasos recursos, ya sea como parte de una canasta de servicios o de manera especializada. Estas organizaciones han realizado por lo general inversiones relativamente importantes en infraestructura física y humana para el manejo de los créditos; sin embargo, su cobertura es pequeña y muchas veces su permanencia ha sido efímera, ya que su presupuesto depende básicamente de recursos de la cooperación internacional. En muchos casos, su escala de operaciones y su desempeño en las recuperaciones no les permite cubrir sus costos.

instituciones se les ha denominado crédito “semiformal”, ya que si bien provienen de organizaciones no reguladas por la SBS, cuentan con una infraestructura establecida para ofrecer el crédito, y en algunos casos, han formalizado sus actividades productivas o comerciales (por ejemplo, están inscritas en el Registro Único de Contribuyentes de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT).⁴

Por otro lado, el hecho de que los sectores de menores ingresos estén usualmente excluidos de las transacciones financieras de las organizaciones formales, y de que la cobertura de las organizaciones semiformales sea escasa, no significa que ellos no realicen transacciones financieras. Existe una creciente evidencia en países tan disímiles como Bolivia, Sri Lanka, Nueva Guinea, Mali, La India y Vietnam que muestra que los estratos de menores ingresos y los pequeños y microempresarios realizan múltiples operaciones, tanto de préstamos como de ahorro, fuera del ámbito de las instituciones reguladas;⁵ es decir, con diferentes tipos de prestamistas informales y semiformales.

El crédito informal

Existe una diferenciación básica entre el crédito formal y el no formal. El crédito formal está limitado por las regulaciones financieras vigentes y las condiciones del mismo mercado (formal), que definen sus características operativas, así como los lineamientos generales en los que se deben enmarcar sus actividades. Por el contrario, en el caso del crédito no formal (y sobre todo del crédito informal), los límites los imponen las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde operan (Floro y Yotopoulos, 1991). Esta es una gran diferencia del

-
4. En estos casos, obviamente, el crédito es parte de un conjunto de servicios ofrecidos que, como se verá más adelante (cap. 4), muchas veces resulta funcional a su actividad principal.
 5. Parte de esa amplia evidencia se puede encontrar en Adams y Fitchett (1992).

crédito no formal, que define en muchos casos las características de los prestamistas y de los productos financieros que estos ofrecen. En el caso concreto de los créditos informales, estos están frecuentemente asociados con un alto componente de confianza, con una relación muy personal entre las partes y un manejo de información a escala local, que a su vez sería una de las razones de la fragmentación de los mercados (“renta de información”).

Por otro lado, una de las consecuencias importantes del financiamiento informal es que, al estar desligado de la regulación financiera estatal, está más lejos de alcanzar los procedimientos de la banca convencional en términos de “formalización” de la documentación crediticia, como de los instrumentos para la recuperación: las acciones judiciales suelen ser menos frecuentes, porque no se cuenta con documentos que permitan la coacción legal. No debe perderse de vista también que los menores montos otorgados por las fuentes informales hace más costoso (por cada sol prestado) incurrir en procesos judiciales de recuperación que pueden demorar en promedio dos años. Estos prestamistas han enfrentado estas dificultades a través del establecimiento de relaciones repetidas (comerciales y crediticias), mediante las cuales se va acumulando información altamente específica sobre su capacidad y voluntad de pago (potencial o efectiva), al mismo tiempo que se va consolidando una relación “personal”.⁶

El sector informal en el Perú tiene una presencia económica muy importante, tanto en las áreas rurales como urbanas. Según estimados del Tercer Censo Económico Nacional de 1993, las pe

6. Una de las modalidades más interesantes de generación de un flujo de información es el caso de los contratos de crédito interrelacionados (*interlinkage*), como los usados por los agricultores de la costa peruana (Huaral, La Libertad), a través de los cuales se relaciona un mercado (el de producto) con otro (el de crédito) en virtud del compromiso del prestatario de entregar su cosecha (o parte de ella) como pago por el crédito. Esta modalidad permite al prestamista conocer de cerca información reservada sobre el prestatario, como su rentabilidad agrícola, que le permite apreciar mejor su capacidad de pago. Estos contratos han sido ampliamente estudiados por Braverman y Stiglitz (1982).

queñas y microempresas (PYME), que en su gran mayoría se desenvuelven en la economía informal, representan el 98% de las empresas del país, generan el 75% del empleo, explican el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), y se concentran en los sectores agropecuario (44.5%), comercio (36.1%), servicios (11.1%) e industria (8.2%). Sin embargo, pese a la importancia económica de las PYME, se estima que sólo el 7.2% tiene acceso al crédito formal (Portocarrero, 1999), y existen estudios que señalan que la fuente financiera más importante para las microempresas urbanas son los créditos de proveedores (e.g., Távora, 1998). Estos datos son consistentes con la información de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) del 2000 que señala que sólo el 28.0% de los hogares peruanos había recibido créditos de los bancos (y 33% incluyendo las cajas municipales de ahorro y crédito, CMAC); el resto fue provisto por fuentes semiformales (8.2%) e informales (47.0%).⁷ De aquí que el crédito informal aparezca como un elemento vital para el desenvolvimiento de una gran parte de la economía peruana.

En el Perú se han realizado varios estudios sobre el crédito informal, sobre todo referidos al área rural, que son principalmente de naturaleza casuística, es decir se basan en análisis de una comunidad o un grupo dentro de un área geográfica determinada. Estos trabajos muestran que: (i) en términos de cobertura el crédito informal es la fuente más importante de créditos para los pobladores de escasos recursos;⁸ (ii) las transacciones se basan en buena medida en el uso intensivo de información captada a través de relaciones sociales y/o económicas anteriores al crédito; (iii) los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades comerciales y/o al consumo; (iv) prácticamente no existen barreras a la entrada para el otorgamiento de crédito; (v) las actividades de

7. El 11.1% restante indicó haber recibido crédito de “otras” fuentes difíciles de clasificar.

8. Aunque es necesario reconocer que para la mayor parte de los estratos de menores recursos y para los microempresarios una fuente principal de recursos proviene del autofinanciamiento.

los prestatarios están interrelacionadas con las actividades del prestamista en el sector real; y (vi) existe una amplia gama de productos financieros y de prestamistas informales.⁹

La heterogeneidad es precisamente una de las características más saltantes del crédito informal, que se refleja tanto en las características de los prestamistas (existe una diversidad de agentes oferentes), como en la dispersión de las condiciones que se pueden encontrar aun entre los prestamistas de un mismo tipo. De aquí que no se pueda considerar la existencia de un solo mercado de crédito informal, en el sentido estricto de lo que usualmente se entiende por mercado. Resulta más propio entender las transacciones informales como un conjunto de contratos predominantemente de carácter bilateral que se establece entre los prestamistas y los prestatarios.¹⁰ Además, en el caso del crédito proveniente de las agroindustrias (semiformal) es frecuente encontrar la existencia de mercados interrelacionados (de crédito y de producto), en cuyo caso la naturaleza del contrato de crédito está estrechamente relacionada a las actividades en el sector real o comercial que realizan los prestamistas, como ya se señaló anteriormente.

-
9. En el Perú, la evidencia de la importancia del crédito informal en las zonas rurales se puede encontrar en los trabajos de Alvarado (1987, 1996); Alvarado y Ugaz (1998); Valdivia y Silva (1997); Trivelli (1997 y 1998); Trivelli *et al.* (1999); y Trivelli y Venero (1999), entre otros. En lo que respecta a la evidencia del crédito informal en los ámbitos urbanos se puede consultar los trabajos de Chávez y Chacaltana (1994); Távora (1998); y Visser y Távora (1995).
 10. Williamson (1987) señala que en las transacciones intervienen dos tipos de activos: específicos y no específicos. Los primeros se caracterizan por la existencia de altos costos hundidos, es decir que esos activos no son útiles para hacer transacciones con otros agentes. Las transacciones donde predominan los activos específicos tienden a ser contratos de tipo bilateral, en tanto a los agentes no les conviene terminar los contratos. En el caso de los contratos de crédito informal, la inversión en captación de información aparece como un activo específico dado que esta inversión sólo sirve para dar crédito a un determinado cliente, y no es muy útil para dar crédito a otro tipo de cliente. Es por ello que los contratos de crédito informales tienden a ser de carácter bilateral, lo que explica las variaciones que se encuentran en las condiciones de los mismos.

Entre las formas de financiamiento informal más comunes tenemos las procedentes de: (i) familiares, amigos o vecinos, (ii) agiotistas, (iii) comerciantes, (iv) casas de empeño, rescatistas, (v) industrias, (vi) terratenientes, y (vii) las asociaciones de ahorro y crédito (ROSCAS) (Adams y Fitchett, 1992), más conocidas como “juntas” en el Perú. Estos tipos de financiamiento tienen aspectos peculiares, pero tienen en común el hecho de que suelen ser, en mayor o menor medida, de montos pequeños y de corto plazo,¹¹ de una escala pequeña y otorgados en ámbitos geográficos reducidos, lo cual a su vez limita seriamente sus posibilidades de reducir los riesgos (debido a la presencia de covarianza en las actividades). Finalmente, las posibilidades de realizar una intermediación financiera a gran escala también son limitadas en tanto las captaciones de depósitos que se hacen a través de las juntas sólo involucran a los participantes en ámbitos locales, normalmente dedicados a la misma actividad.

Las características más importantes de los distintos tipos de financiamiento señalados previamente son las siguientes:

- Los del tipo (i) son préstamos realizados entre los integrantes de una red social, entre los cuales existe un amplio conocimiento. Esto convierte al crédito en una especie de seguro recíproco frente a contingencias, donde un prestatario en un futuro se puede convertir en prestamista y viceversa.¹²
- (ii) Los agiotistas o prestamistas profesionales son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este

11. Lo que hace difícil el financiamiento de activos fijos, o el cambio tecnológico que generalmente requieren los microempresarios para incrementar sus ingresos de manera significativa.

12. Un desarrollo teórico y empírico de este tipo de contratos se puede encontrar en Udry (1990) y en Eswaran y Kotwal (1989). Para el caso del Perú, Valdivia y Silva (1997) hacen uso de la noción de contratos de pago “contingentes” en su análisis sobre los determinantes del acceso al crédito formal e informal.

tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.¹³

- (iii) Los comerciantes son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos.¹⁴ Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.¹⁵
- (iv) Los rescatistas, que generalmente operan en las zonas rurales, son personas que dan créditos contra la entrega futura de productos, para luego venderlos a comerciantes mayoristas; muchas veces ellos habilitan con fondos de estos comerciantes. Estos créditos también están interrelacionados con las actividades productivas o comerciales de los prestamistas.
- (v) Las industrias suelen proporcionar insumos, a cambio de la entrega de productos a los que se les da un valor agregado adicional; al igual que en (iii) y (iv), estos préstamos son de naturaleza interrelacionada.
- (vi) Los terratenientes generalmente entregan la tierra y los insumos a crédito a cambio de una parte de la producción. Esta modalidad era muy común en el agro peruano antes de la reforma agraria.

13. Según la ENNIV del 2000, el 18.1% de los hogares manifestó haber recibido crédito de individuos, mientras que un 28.9% señaló que recibió préstamos de tiendas o bodegas. Cabe señalar que los agiotistas entran en la categoría de individuos, pero en esa categoría también puede estar otro tipo de préstamos como los de vecinos, parientes y amigos; de aquí que la importancia de los agiotistas debe ser significativamente menor.

14. Nótese que, de acuerdo a nuestra clasificación, si un proveedor de insumos tiene una infraestructura establecida, es considerado un prestamista semiformal.

15. Existe una amplia literatura teórica y empírica sobre los mercados interrelacionados sobre todo para las zonas rurales de los países asiáticos. En el capítulo III de Bardhan (1989) se pueden encontrar varios trabajos destacados. Consúltese también Braverman y Stiglitz (1982).

- (vii) Las juntas son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, dentro de un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El ciclo termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Pischke, 1992).¹⁶

Uno de los aportes más destacados de las finanzas informales ha sido el desarrollo de tecnologías crediticias innovadoras que permiten evaluar con bajos costos de transacción¹⁷ la capacidad y voluntad de pago de clientes carentes de garantías reales, y sin historial crediticio ni estados financieros. Los prestamistas informales utilizan intensivamente información que proviene de relaciones personales (vecindad, parentesco, compadrazgo) y/o de otros negocios que sostienen con el prestatario, lo que les permite establecer con bastante precisión (o al menos con mayor precisión que los prestamistas formales) la capacidad y la voluntad de pago de sus potenciales clientes. Esto ha permitido reemplazar ventajosamente el uso de garantías reales en los créditos y constituir sistemas de garantías no tangibles muy eficientes como mecanismo de *enforcement*, en la medida en que tienen un gran valor personal para los prestatarios. En tal sentido, la adopción de tecnologías informales por parte de prestamistas formales o la utilización de los canales informales de créditos, podrían abrir nuevos horizontes para la penetración de los sistemas financieros formales en los sectores eco

16. Un enfoque teórico de las ROSCAS se puede encontrar en Besley, Coate y Loury (1993).

17. Los bajos costos de transacción de los créditos informales se derivan de la ausencia de una serie de requisitos, documentación y trámites comunes en los créditos formales, que los hace atractivos para muchos agentes económicos de bajos recursos que no pueden afrontar los altos costos de transacción para obtener un crédito formal.

nómicos de escasos recursos;¹⁸ pero sin perder de vista sus limitaciones, ya mencionadas párrafos atrás.

Por otro lado, es importante mencionar que el crédito informal no se desenvuelve aislado del crédito formal y del semiformal. Diversos estudios indican que muchos prestamistas informales obtienen parte de su “fondeo” de fuentes formales (Alvarado, 1996; Alvarado y Ugaz, 1998). Esta integración vertical (o uso sucesivo de fondos, conocido como *credit layering*) implica que las variaciones en las condiciones de los créditos formales pueden afectar los costos y la disponibilidad de fondeo de los prestamistas informales, y de esta forma alterar los términos de los contratos de los préstamos informales. Asimismo, la aparición de créditos semiformales en zonas en donde sólo existían préstamos informales, al satisfacer parte de la demanda por crédito de los pobladores, debe haber afectado la demanda por crédito informal. Adicionalmente, se han reportado interesantes experiencias de integración entre intermediarios formales y semiformales o informales.¹⁹ Un resultado interesante de lo anterior es que la importancia del financiamiento formal aumenta cuando existen estas relaciones formal-no formal, dado que uno podría entender a la fuente no formal como un “agente” de la fuente formal (ver Floro y Yotopoulos, 1991).

Otro aspecto esencial para entender mejor la naturaleza del crédito informal, asociado a lo antes mencionado, es la condición empírica de las relaciones —de sustitución o complementariedad— existentes entre el crédito informal, semiformal y formal. Algunos estudios sugieren que en ciertos tramos y para ciertos tipos de préstamos hay una relación de sustitución, mientras que para otros la relación tiende a ser más bien de complementariedad (Alvarado, 1987; Alvarado y Ugaz, 1998). Identificar la naturaleza de esta relación, así como de los factores explicativos subyacentes, son as

18. Una sugestiva revisión de las ventajas del financiamiento informal es presentada por Christen (1989).

19. Una discusión sobre las limitaciones y alcances de estas experiencias puede hallarse en Trivelli *et al.* (1999).

pectos cruciales que no se deben pasar por alto en el análisis del crédito informal, pues será de suma importancia para el diseño de políticas de expansión de los sectores que intermedian fondos.

Una consideración metodológica importante que debe tenerse en cuenta es que toda demanda de crédito es una demanda derivada; es decir, no se demanda crédito por sí mismo, sino para financiar las necesidades de producción, consumo o inversión. De ahí que en muchos casos las características de los contratos de crédito dependan en gran medida de las particularidades de la actividad financiada. Por ejemplo, dado que en las PYME generalmente no se encuentra una separación clara entre las actividades de consumo y producción, usualmente la demanda de crédito informal cruza estos dos aspectos. Esto explica el resultado de varios estudios en lo referente a que el crédito informal se usa para financiar simultáneamente varias actividades como los gastos en alimentación, en educación y en salud, y también los gastos productivos, básicamente capital de trabajo.

Como se puede haber notado en la discusión previa, son muchas las afirmaciones acerca de la naturaleza del crédito informal, y aun cuando se han citado fuentes que respaldan alguna de ellas, estas no tienen una amplia base empírica que las sustente. En general, cuando se habla del crédito informal, la mayoría de proposiciones son más bien “ideas comunes” que se han incorporado al “saber convencional” con el paso del tiempo. Este trabajo representa un aporte en ese sentido, ya que contrasta muchas de las afirmaciones en torno al crédito informal sobre la base de una encuesta realizada en tres ámbitos que realizan distintas actividades económicas — los hogares rurales, los comerciantes mayoristas y los microempresarios— así como de estudios de los respectivos mercados financieros y estudios de caso de modalidades representativas de financiamiento. Esta amplitud nos ha permitido contar con una vasta información, cuyos resultados presentaremos en las pp. 69-97.

En la siguiente parte de esta sección, intentaremos sistematizar los principales (o más usuales) supuestos acerca del financiamiento informal (o no formal, en general), que serán contrastados con la información recogida en las encuestas, los estudios de mercado

y los estudios de caso realizados. Una aclaración necesaria es que este documento no pretende responder exclusivamente a estas hipótesis comunes. Su objetivo es presentar un panorama general de las principales características de las modalidades de financiamiento de tres sectores de bajos ingresos.

Proposiciones a verificar: la importancia del crédito no formal

La principal hipótesis que intenta responder este estudio es saber si efectivamente, como suponemos, con una muestra estadísticamente representativa de tres tipos de pobladores de bajos ingresos, el crédito no formal (y dentro de este, el crédito informal), tal como lo entendemos en este trabajo, es la principal fuente de financiamiento externo para la realización de sus actividades de producción y consumo. Debe señalarse que en la presentación de los resultados se dará en énfasis especial a aquellos referidos al financiamiento informal.

PROPOSICIONES ESPECÍFICAS

El origen, los objetivos y las limitaciones del crédito no formal para los pobladores de bajos ingresos

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros de los sectores de bajos ingresos que no puede ser satisfecha exclusivamente por los prestamistas formales, y de la existencia de imperfecciones en los mercados: asimetrías en la información, ausencia de mercados de seguros, derechos de propiedad incompletos, etc., que afectan a todos los intermediarios financieros.

El financiamiento no formal está centrado en financiar actividades de producción y consumo. Sin embargo, de manera adicional suele cumplir también una función de “seguro”, financiando contingencias o mitigando *shocks* adversos que son frecuentes entre los sectores analizados, permitiendo así mantener los niveles de consumo y la actividad económica. No obstante, los intermediarios

no formales no financian inversiones de largo plazo, razón por la cual su contribución al desarrollo es limitada.

El origen del financiamiento no formal

Los mercados financieros (tanto los formales como los informales), por su propia naturaleza, presentan imperfecciones que definen las características de los prestamistas, así como de los productos ofrecidos, sobre todo en los países en desarrollo. Asimismo, los pobladores de menores ingresos demandan servicios financieros con características particulares (montos bajos, sin garantías convencionales,²⁰ plazos relativamente cortos, con bajos costos de transacción no monetarios), que no suelen ser provistos por el sector formal, debido a los elevados costos que incurrirían dada su tecnología crediticia, y a las limitaciones que tienen para controlar los problemas de asimetrías en la información. En consecuencia, la hipótesis es que los prestamistas informales y semiformales tienen mayor presencia en aquellos escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados (de productos y factores) que impiden, desincentivan o encarecen las actividades de los prestamistas formales.

Los objetivos del financiamiento no formal

Nuestra hipótesis es que el financiamiento no formal no persigue como finalidad única la maximización de beneficios financieros, habida cuenta que el crédito no suele ser la principal actividad de los prestamistas no formales. Su objetivo, más bien, suele depender de otras actividades en el sector real (comercio, transporte, etc.). En este sentido, se postula que en el financiamiento informal existe una alta incidencia de transacciones interrelacionadas.

20. Se refiere particularmente a las garantías requeridas por los bancos en los créditos no personales: hipotecas, prendas, etc.

Las limitaciones del financiamiento no formal

La premisa es que el financiamiento no formal se concentra en créditos de corto plazo y de montos relativamente reducidos, orientados básicamente a mantener el nivel de actividad (vía producción o consumo) de los prestatarios, dejando así de lado el financiamiento de inversiones, y limitando con ello su impacto en el desarrollo de las actividades productivas de los prestatarios. Además, se postula que el financiamiento no formal atiende sólo parcialmente la demanda de capital de trabajo de los sectores de bajos ingresos y microempresarios, debido a las restricciones en su fondeo de recursos o a sus prácticas de racionamiento.

Las características de los prestamistas no formales y de los productos financieros que ofrecen a los segmentos de bajos ingresos

Los prestamistas no formales

Partimos de la hipótesis de que existen diversos tipos de prestamistas informales y semiformales que intermedian fondos para los pobladores de bajos ingresos. Estos tipos pueden definirse de acuerdo a diferentes criterios:

- En función de las características de los prestatarios atendidos: si los prestatarios se especializan en un tipo de actividad económica o por segmentos geográficos.
- En función del nivel de especialización en actividades de intermediación: si la actividad financiera es la actividad principal del prestamista o si más bien el prestamista la considera como anexa (e instrumental) a su ocupación principal.

El primer criterio nos permitirá conocer la existencia de segmentación, por actividad productiva y/o por ubicación geográfica, y con ello los límites al desarrollo de las actividades y tecnologías de estos prestamistas. El segundo criterio nos permitirá diferenciar a los prestamistas “especializados”, que tienen una mayor capacidad

para acercarse a la situación de los prestamistas formales interesados en atender a los grupos de bajos ingresos, de los prestamistas “no especializados”, que no buscan maximizar sus beneficios financieros sino que trabajan con un portafolio de actividades, dentro de las cuales el crédito es un componente más.

Los productos financieros ofrecidos por los prestamistas no formales

Partiendo de la heterogeneidad de los prestamistas no formales, y de su flexibilidad para ofrecer productos financieros específicos para distintos tipos de demandas,²¹ nuestra hipótesis es que aun a pesar de esta mayor flexibilidad, los productos financieros que los prestamistas informales y semiformales ofrecen son relativamente homogéneos (lo que no implica que tengan similares condiciones) para grupos de prestatarios definidos en función de sus actividades productivas o de consumo (comerciantes de determinado tipo de productos, agricultores, etc.). Esta homogeneidad podría explicarse por el mayor conocimiento de las necesidades de financiamiento de estos sectores por parte de los prestamistas no formales, y por su flexibilidad para diseñar productos financieros adecuados para demandas determinadas.

En esta parte debe agregarse un aspecto básico que ha sido largamente discutido, pero pocas veces probado: la tasa de interés de los créditos informales. Al respecto, se plantea que estos créditos no son necesariamente más caros respecto a los créditos formales, y que implican menores costos de transacción para los prestatarios que los créditos formales.

La tecnología crediticia

Los prestamistas informales y semiformales utilizan tecnologías crediticias basadas en un uso intensivo de información sobre la capacidad y la voluntad de pago de los prestatarios, proveniente de

21. A diferencia del sector formal, que suele ofrecer productos más bien estandarizados, con montos relativamente altos y elevados costos de transacción.

un amplio conocimiento acumulado gracias a los otros tipos de negocios que realizan, así como a las relaciones personales. Todo esto actúa como un incentivo para el cumplimiento de los contratos y para el mantenimiento de relaciones de largo plazo. La estrecha relación entre el prestatario y el prestamista es un componente esencial del crédito informal.

Los demandantes de financiamiento no formal

Los prestatarios son personas de escasos recursos productivos o de bajos ingresos, que requieren de recursos adicionales para financiar total o parcialmente su producción (capital de trabajo) o cierto consumo (emergencias, bienes durables), y que usualmente no tienen acceso oportuno al crédito formal. Debido a las restricciones del crédito formal y a sus necesidades inmediatas de dinero, estos prestatarios están dispuestos a aceptar altas tasas de interés por créditos de corto plazo, como resultado de sus temporalmente altos costos de oportunidad por sus actividades conexas, o para aprovechar oportunidades de negocios altamente rentables y de corto plazo. En este sentido, nuestra hipótesis es que existe un conjunto de características de los prestatarios de bajos ingresos que favorecen el uso de sistemas informales o semiformales de intermediación como medio para obtener liquidez.

Las relaciones entre el sector formal y el sector no formal

Partimos de la proposición de que las relaciones entre los prestamistas formales y no formales pueden ser tanto de competencia o sustitución (en determinados segmentos geográficos y/o productos financieros), como de complementariedad. Proponemos como hipótesis que mientras más desarrollados (dinámicos, competitivos) son los mercados financieros y de productos y factores, las relaciones entre el sector formal y no formal tienden a ser principalmente de competencia, manteniendo las relaciones de complementariedad limitadas a actividades que justamente permiten mitigar imperfecciones de los mercados financieros, como las asimetrías de información.

CARACTERIZACIÓN DE LOS ÁMBITOS DE TRABAJO

Como ya se indicó, los ámbitos de trabajo estudiados son los departamentos de Lima (el mercado mayorista de frutas número 2), La Libertad (el mercado mayorista, los microempresarios del calzado en El Porvenir y los hogares rurales en Chepén), y Junín (los microempresarios, el mercado mayorista en Huancayo y los hogares rurales en Concepción).

Con el objetivo de comprender mejor los resultados encontrados en cada ámbito, a continuación se presenta una caracterización del mercado financiero para el segmento de bajos ingresos en el Perú, que contiene información acerca del acceso de los hogares al crédito según la ENNIV del 2000, de la oferta formal de microfinanciamiento, así como de una caracterización de los mercados financieros de La Libertad y Junín.¹ Luego, se realiza una introduc

1. En el caso de Lima, no se presentan las características del mercado financiero. Esto se debe, en primer lugar, a que sólo se han realizado encuestas en un mercado mayorista del área metropolitana, sin aspirar, en consecuencia, a contar con una muestra representativa de un distrito o zona en la capital. En segundo

ción a los resultados de la encuesta realizada a los demandantes de crédito, donde se exponen las características socioeconómicas básicas encontradas en cada uno de los tres tipos de pobladores de bajos ingresos analizados.

Caracterización del mercado financiero para los sectores de bajos ingresos

Esta sección presenta una caracterización del mercado financiero para los sectores de bajos ingresos, que servirá como marco de referencia para el análisis del financiamiento formal y no formal en estos estratos. Con dicha finalidad, se exponen los indicadores de acceso de los hogares al crédito a nivel nacional según la ENNIV del año 2000, y en segundo lugar se realiza un examen de la oferta formal de microcrédito a nivel nacional, estableciéndose la importancia de los diferentes intermediarios y los principales problemas que se registran en dicho segmento. Luego se presentan los estudios de los mercados financieros relevantes para los tipos de pobladores escogidos (Junín y La Libertad).

LA EVOLUCIÓN DEL ACCESO AL CRÉDITO EN EL PERÚ

Los resultados de la ENNIV del 2000 muestran que el porcentaje de hogares peruanos que informa haber contado con algún crédito en el último año se ha reducido significativamente entre 1997 y el 2000, retornándose en promedio a los niveles registrados en 1994, antes de la expansión financiera (ver cuadro 2.1).

lugar, a que el mercado de Lima presenta características similares a las examinadas a nivel nacional, ya que concentra más del 80% de las colocaciones totales y un similar porcentaje de los depósitos del sistema financiero. Sin embargo, dos diferencias fundamentales del mercado metropolitano son la ausencia de entidades financieras no bancarias de base regional (CRAC y CMAC), y la mayor presencia de la banca de consumo en el financiamiento a los asalariados de reducidos ingresos.

CUADRO 2.1									
TASAS DE ACCESO AL CRÉDITO SEGÚN ÁMBITO 1994, 1997 Y 2000									
Ámbito	1994			1997			2000		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Total	16.6	16.7	16.4	32.0	38.1	22.1	19.3	20.0	17.9
Costa	13.0	12.0	18.2	36.0	38.7	29.3	18.1	17.7	19.5
Sierra	17.9	22.1	14.9	25.7	36.7	18.3	17.6	20.6	14.8
Selva	22.2	25.0	18.0	30.2	37.6	22.6	23.1	25.1	20.5

Fuente: ENNIV.
Elaboración: Propia.

Como se muestra en el cuadro anterior, la tasa de acceso al crédito se duplicó entre 1994 y 1997, pero luego cayó a 19.3% en el 2000, aunque el nivel de acceso ese año es mayor en todos los ámbitos (excepto en la sierra), en especial en la costa urbana, respecto a 1994. Y como reflejo de la mayor importancia del crédito en el ámbito urbano, tanto el crecimiento en el acceso al crédito a nivel nacional en 1997, como la posterior caída en el 2000, fueron generados por las variaciones en el crédito urbano.

Respecto al principal tipo de prestamista mencionado por los encuestados, se nota un cambio importante en la composición del crédito según la fuente en el año 2000 (cuadro 2.2). Si bien a nivel nacional las tiendas y las bodegas resultan el prestamista más mencionado (28.9%), la diferencia respecto a los bancos (28%) se ha reducido sustancialmente. En este sentido, si bien se reduce el acceso al crédito en el 2000, los bancos crecen en importancia, sobre todo en las zonas rurales, y siguen siendo la fuente más importante en las zonas urbanas. Por el contrario, en las zonas rurales, menos dinámicas y más pobres, la principal fuente de créditos son las tiendas y bodegas (27%), seguidas de los individuos (25.4%), es decir, de los prestamistas informales.

CUADRO 2.2
TASAS DE ACCESO AL CRÉDITO SEGÚN FUENTE Y ÁMBITO
1994, 1997 Y 2000

Fuente	1994			1997			2000		
	<i>Total</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>Total</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>Total</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>
Banco	7.0	10.3	1.4	26.7	33.9	7.2	28.0	32.3	18.9
CMAC	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5.6	5.0	4.7
Empresa	12.5	16.3	5.9	8.5	11.3	1.1	2.7	3.6	0.8
Cooperativa	5.2	7.3	1.4	5.0	5.8	2.9	5.5	7.5	1.2
Individuo	33.1	29.8	38.8	13.6	11.2	19.7	18.1	14.7	25.4
Tienda y bodega	14.2	20.9	40.2	39.7	29.8	66.9	28.9	29.8	27.0
Otros	28.0	15.4	12.3	6.5	8.0	2.2	11.1	7.1	21.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

n.d.: no disponible.
Fuente: ENNIV.
Elaboración: Propia.

LA OFERTA FORMAL DE MICROFINANCIAMIENTO EN EL PERÚ

Como resultado de la crisis internacional y del fenómeno de El Niño, se generó una recesión en las actividades orientadas al mercado interno en 1998-99, mientras que el sistema financiero local tuvo que enfrentar una restricción de los niveles de liquidez y una elevación de la morosidad, que determinaron a final de cuentas una reducción de las colocaciones. Como consecuencia de esta evolución, la banca comercial tradicional ha reducido drásticamente su presencia en el crédito PYME, que ha quedado principalmente a cargo de las entidades especializadas. Esta situación se refleja en un breve análisis de los segmentos del mercado atendidos por la banca múltiple, que se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO 2.3 DISTRIBUCIÓN DEL PORTAFOLIO POR TIPO DE CRÉDITO Y NÚMERO DE DEUDORES DE LA BANCA MÚLTIPLE AL 31.12.99				
Tipo de crédito	% del portafolio	Deudores		Crédito promedio vigente (US\$)
		Casos	%	
Comercial	84.8	125,407	9.8	100,778
Consumo	6.9	1,031,851	80.6	3,469
Hipotecario	7.1	38,405	3.0	27,578
Microempresa (MES)	1.2	84,278	6.6	2,042
Total	100.0	1,279,941	100.0	12,738

Fuente: SBS.
Elaboración: Propia.

Como se puede apreciar, el 9.8% de los deudores comerciales concentra el 84.8% del portafolio crediticio de la banca, con un financiamiento promedio vigente de US\$ 100,778 por cliente, evidenciando así la marcada concentración de las colocaciones la banca en las empresas grandes y medianas. El crédito de consumo ocupa una posición de poca relevancia en términos de cartera (6.9% del total), aun cuando agrupa al 80.6% de los deudores. Los préstamos hipotecarios tampoco se encuentran muy desarrollados, ya que representan únicamente el 7.1% de las colocaciones totales, dirigidas al 3% del total de deudores, pertenecientes esencialmente a los sectores de ingresos medios y altos, reflejado por el saldo promedio vigente de US\$ 27,578 por cliente. Por último, el crédito a la microempresa ocupa un lugar realmente marginal, ya que concentra solamente el 1.16% del portafolio total, con un promedio vigente por cliente de US\$ 2,042, que indicaría que la mayor parte de los bancos se concentra en las PYME de mayor dimensión y grado de consolidación, ya que dicho promedio es más alto que el registrado por las CMAC y otras entidades especializadas (CRAC,

EDPYME, bancos de consumo), que se orientarían a las PYME menos consolidadas.

Asimismo, si se tiene en cuenta que Mibanco contaba con 42,049 prestatarios en 1999, es decir, el 49.9% de las microempresas financiadas por la banca, y que sin incluir a esta entidad especializada en la microempresa el promedio de crédito MES del resto de bancos asciende a US\$ 3,625 por cliente, se desprende que las entidades especializadas proveen lo esencial del financiamiento a las microempresas, y especialmente a las de menor tamaño,² como se comprueba en el cuadro 2.4.

CUADRO 2.4						
INDICADORES DE CARTERA PYME VIGENTE						
DE LAS ENTIDADES ESPECIALIZADAS						
Entidad	1998			1999		
	<i>Montos</i> <i>(US\$ Mills.)</i>	<i>Casos de</i> <i>créditos</i>	<i>Crédito</i> <i>vigente</i> <i>promedio</i> <i>(US\$)</i>	<i>Montos</i> <i>(US\$ Mills.)</i>	<i>Casos de</i> <i>créditos</i>	<i>Crédito</i> <i>vigente</i> <i>promedio</i> <i>(US\$)</i>
Mibanco	11.9	35,000	340	19.0	42,049	452
CMAC	70.3	84,945	828	85.2	95,061	896
CRAC	58.5	31,933	1,832	48.5	32,151	1,509
EDPYME	13.0	10,372	1,253	14.4	13,662	1,054
Subtotal Financiera	153.7	162,250	947	167.1	182,923	913
Solución	s.i.	s.i.	-	14.8	18,982	780
Total	153.7	162,250	-	181.9	201,905	901

Fuente: SBS.
Elaboración : Propia.

2. No tanto por el monto del crédito vigente (US\$ 153 millones en los bancos, sin incluir a Mibanco, versus 181.9 millones en los prestamistas especializados -

Como se puede observar, en las entidades especializadas el crédito PYME vigente promedio ascendió en 1999 a US\$ 901, monto significativamente inferior a los US\$ 3,625 registrados por la banca comercial sin incluir a Mibanco, lo que refleja su clara orientación a las microempresas de menor dimensión. Por último, se estima que el Banco del Trabajo³ cuenta con 35,000 clientes en el crédito PYME con una cartera vigente de US\$ 20 millones a fines de 1999 y un financiamiento promedio de US\$ 571 por cliente, orientándose así hacia las microempresas de menor dimensión, como el resto de los intermediarios especializados en la banca de consumo.

Otra constatación importante es el crecimiento en un 24.6% de las colocaciones PYME en dólares de Mibanco, las CMAC y las EDPYME en 1999, a pesar del contexto recesivo imperante. Esta conducta diferenciada (las colocaciones brutas de los bancos cayeron en 14.6% en dicho año) se explicaría por la segmentación imperante en los mercados crediticios, ya que las PYME se encontrarían más ligadas a la actividad agrícola y primaria, que se recuperó en 1999, y presentarían menores niveles de endeudamiento que las empresas de mayor dimensión orientadas al mercado interno.

Dentro de la composición de la clientela de las diferentes entidades especializadas, se advierten algunas diferencias interesantes. Por un lado, Mibanco otorga los créditos más pequeños (promedio de US\$ 452); en el otro extremo, las CRAC registran los mayores promedios, lo que indicaría que se dirigen a sectores más consolidados de las PYME, que en este caso se dedican mayoritariamente a actividades agropecuarias. El resto de las entidades se sitúa cerca del promedio, confirmando así su clara orientación al grupo meta, que está constituido esencialmente por pobladores que viven en zonas urbanas.

CMAC, CRAC, EDPYME, Financiera Solución y Banco del Trabajo), que es sólo 18.8% mayor en estos últimos, sino sobre todo por el número de clientes atendidos (42,229 *versus* 201,905), que es casi cuatro veces más.

3. Dicha entidad incluye a todos sus prestatarios en la categoría de crédito de consumo en los reportes a la SBS, a pesar de contar con una significativa cartera de créditos PYME.

Dentro de la oferta de microfinanciamiento, es importante identificar los principales indicadores de desempeño de las entidades especializadas en este segmento, para establecer sus fortalezas (y debilidades) como fuente sostenible de crédito.

Los márgenes financieros en las microfinanzas: componentes y evolución

Toda entidad financiera debe cubrir sus costos de riesgo y de operación, además de generar una adecuada rentabilidad, para asegurar su viabilidad. Dado que las entidades microfinancieras tienen un limitado grado de control sobre sus egresos financieros (gastos por intereses y obligaciones financieras), que son determinados en lo fundamental por el mercado, su viabilidad depende críticamente de dos factores. Por un lado, del nivel de tasas activas que puedan cobrar; por el otro, de una racionalización de sus costos de riesgo y operativos. Como en todo mercado, la mayor intensidad de la competencia en el crédito PYME debería conducir a una reducción de las tasas activas, forzando así a la racionalización de los costos señalados sobre la base de la generación de economías de escala y mejoras en la tecnología crediticia, la eficiencia y la productividad de su personal.

Para analizar esta problemática se realizará, en primer lugar, un examen comparativo de los actuales márgenes financieros de los principales intermediarios relevantes. En segunda instancia, se abordará un breve recuento de la evolución de estos márgenes en los últimos años. Finalmente, se plantearán algunos problemas que enfrenta el microfinanciamiento formal especializado en las PYME.

Un apropiado examen de los actuales resultados financieros de las entidades microfinancieras requiere de la división de las entidades financieras relevantes en dos grupos. Por un lado, están los intermediarios de la banca de consumo que combinan el crédito PYME con los préstamos personales a trabajadores asalariados, como en el caso del Banco del Trabajo y Financiera Solución; y por el otro, las entidades que orientan sus colocaciones fundamentalmente

a la microempresa, como las CMAC, las CRAC, las EDPYME y Mibanco.

<p align="center">CUADRO 2.5 INDICADORES DE RESULTADOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS INTERMEDIAS ESPECIALIZADAS AL 31.12.99 (PORCENTAJE DE LA CARTERA PROMEDIO)</p>							
Entidad	Ingresos	Gastos	Márgenes	Provisiones	Gastos	Utilidad	Retorno
	Financ.	Financ.	Financ.	Colocac.	operativos	neta	sobre el patrimonio
Banca de consumo							
Banco del Trabajo	71.4	20.3	51.1	16.9	33.0	3.8	20.1
Solución	64.6	19.3	45.3	4.7	34.1	5.9	21.7
Entidades especializadas en crédito PYME							
Mibanco	62.0	12.3	49.7	2.6	39.1	3.0	3.3
CMAC	54.4	19.6	34.8	3.8	22.2	7.0	32.3
CRAC	32.7	10.4	22.3	4.4	18.2	-0.02	-0.07
EDPYME	48.5	10.9	35.6	6.3	25.4	3.5	12.6

Fuente: SBS.
Elaboración : Propia.

Del análisis de los márgenes financieros presentados en el cuadro 2.5, se derivan varias conclusiones importantes. En primer lugar, su amplitud depende en lo fundamental del nivel de las tasas de interés cobradas a los clientes, que son bastante elevadas, sobre todo en la banca de consumo y en Mibanco, situándose en un nivel in-termedio en las CMAC y las EDPYME, mientras que son más re-ducidas en las CRAC, por el mayor grado de dolarización de sus colocaciones y por sus problemas institucionales y administrativos.⁴

4. En efecto, en las cajas rurales la fragmentación del accionariado determina que muchas veces sus directivos privilegien los intereses de los prestatarios / accio

A su vez, los gastos financieros son más reducidos en las CRAC y las EDPYME, como reflejo del financiamiento concesional que reciben,⁵ mientras que en Mibanco constituyen la consecuencia del bajo grado de apalancamiento.

En segunda instancia, los márgenes financieros son bastante diferenciados entre las instituciones financieras. Alcanzan sus máximos niveles en la banca de consumo y en Mibanco, y los menores, en las CMAC y las CRAC, aunque sólo en estas últimas no aseguran su viabilidad financiera. En tercer lugar, los costos de riesgo, medidos por las provisiones por colocaciones con respecto a la cartera promedio, son muy distintos entre las instituciones financieras. Este indicador es extremadamente alto (16.9%) en el Banco del Trabajo, como resultado de las deficiencias en la evaluación y seguimiento crediticio, que sólo son compensadas por las muy elevadas tasas de interés cobradas. En el resto de las instituciones financieras, los costos del riesgo son más reducidos, especialmente en Mibanco y las CMAC.⁶

En cuarta instancia, destacan los altos costos de otorgar un gran número de pequeños créditos que se reflejan en elevados egresos operativos, con la excepción de las CRAC. Sin embargo, su variabilidad refleja en buena medida los niveles de eficiencia alcanzados, siendo Mibanco el que registra los mayores costos operativos (39.1% de la cartera), seguido por las entidades de la banca de consumo y, en un nivel considerablemente menor, por las EDPYME, las CMAC y las CRAC. No se advierte una clara relación entre el tamaño de la entidad y sus niveles de eficiencia, lo que indicaría que no se estarían generando economías de escala.

nistas en perjuicio de la entidad; asimismo, en las actuales condiciones los ingresos financieros de las CRAC no alcanzan a cubrir plenamente sus costos.

5. Y en el caso de las EDPYME, también porque aún no empiezan a pagar gran parte de los créditos obtenidos.
6. En el caso de las CRAC, habría que considerar que muchas veces no cuentan con adecuados índices de cobertura de provisiones y que sus estados financieros no son muy transparentes.

Por último, como resultado de los factores señalados, la rentabilidad es muy variable: alcanza altos niveles en las CMAC (con un retorno sobre el patrimonio, ROE del 32.3%), resultados interesantes en la banca de consumo (por encima del 20%), y bajos indicadores en Mibanco. De esta manera, las CMAC registran los mejores logros en términos de eficiencia y rentabilidad,⁷ aunque todavía podrían racionalizar en mayor medida sus costos operativos; Mibanco precisaría reducir significativamente sus altos costos operativos para consolidar su viabilidad, al igual que la banca de consumo, y en el caso del Banco del Trabajo, también debería mejorar sus procedimientos de evaluación y seguimiento crediticio para reducir sus costos de riesgo. Las EDPYME tendrían también que racionalizar sus costos operativos, mientras que las CRAC requieren una reestructuración más general para mejorar su calidad de cartera y superar sus pérdidas.

Luego de la presentación anterior, es ilustrativo identificar los principales problemas del mercado de microfinanzas en la actualidad, que incluyen:

- Los altos costos del crédito en términos reales: los intermediarios cobran tasas en dólares que fluctúan entre 26 y 36% al año, mientras que en soles varían entre 56% y 138% (frente a una inflación local del 3.7% anual en 1999). Esta situación reflejaría la segmentación del mercado del microcrédito y la debilidad de las presiones competitivas. Evidentemente, los altos costos del financiamiento limitan la capacidad de generación de excedentes de las microempresas; y, en consecuencia su capacidad de mejorar sus niveles de empleo e ingresos, así como su acumulación.⁸

7. Una revisión de las tendencias de los márgenes financieros del ROE y de las CMAC en los últimos cuatro años refleja la consistencia de sus resultados favorables, aun cuando en nivel alcanzado en 1999 es menor que el de 1996. Para mayores detalles al respecto, consúltese Portocarrero (2001).

8. Aunque habría que señalar que muchas veces el crédito formal desplaza al financiamiento informal, que es mucho más oneroso. También debe mencionarse

- La limitada cobertura en el segmento de la microempresa rural, que registra un menor acceso al crédito por su precaria rentabilidad, dispersión geográfica y mayor exposición a los riesgos naturales y de mercado.⁹
- La poca profundidad del mercado, que cuenta con escasos recursos de mediano y largo plazo para la financiación de activos fijos de las microempresas y el apoyo a la construcción progresiva de las viviendas de sus propietarios, que representan muchas veces su inversión más considerable.

UN ESTUDIO DEL MERCADO DE MICROFINANCIAMIENTO DE JUNÍN: HUANCAYO Y CONCEPCIÓN

Las provincias de Huancayo y Concepción se ubican en la región Andrés Bello Cáceres, en el valle del Mantaro, en el departamento de Junín. Ambas comparten muchas características, y en buena medida funcionan como un único mercado comercial y financiero, cuyo centro es la ciudad de Huancayo, donde se concentran las transacciones más significativas, y desde donde se atiende a los clientes de Concepción. A continuación, analizaremos el mercado financiero del departamento de Junín, tratando en forma conjunta a ambas provincias, y teniendo claro el predominio de la ciudad de Huancayo.

Como resultado de la alta centralización del sistema financiero peruano, Lima concentraba el 82.3% de los depósitos totales y el 82.7% de las colocaciones de la banca múltiple a fines de 1999.

se que a menudo es elevada la productividad marginal de las actividades realizadas con el financiamiento recibido, lo que permite cubrir sus costos. En ese sentido, aquellos que no tengan una elevada rentabilidad en sus principales actividades económicas no podrían pagar estas tasas.

9. Las CMAC tienen una reducida participación en el financiamiento del agro (sólo 12% de su cartera); esta participación en el financiamiento agropecuario es incluso menor en el caso de las EDPYME (2.8%) y de la banca (3.2%). Las CRAC tenían el 61.7% de su cartera en dicho sector a diciembre de 1999.

A su vez, los depósitos en Huancayo representan apenas el 0.7% del total nacional, y las colocaciones, el 0.3%; asimismo, participa con el 65% de los depósitos y el 87% de las colocaciones del departamento de Junín. Como reflejo de la importancia de Huancayo en la economía regional,¹⁰ en el mercado financiero de la provincia desarrollan sus operaciones 6 bancos comerciales con sedes centrales en Lima¹¹ y dos entidades financieras regionales: la CMAC Huancayo y la EDPYME Confianza. La red bancaria presenta una densidad limitada en la ciudad, contando Huancayo en 1999 con 0.32 agencias por 10,000 habitantes frente al 0.85 registrado en Lima.

A nivel agregado, se presenta un fuerte desequilibrio entre los depósitos y las colocaciones, alcanzando el indicador respectivo un nivel de 1.98 en 1999, lo que refleja que buena parte de los fondos captados por los bancos en la provincia son transferidos a Lima y no intermediados a nivel local (dicho indicador a nivel de los bancos asciende en 1999 a 2.24 mientras que alcanza el 0.52 en las CMAC), como se aprecia en el cuadro 2.6. También destaca la posición preponderante en el mercado financiero local de los bancos, que concentran el 96.5% de los depósitos y 85.3% de las colocaciones totales en 1999. Sin embargo, el peso de la CMAC se ha incrementado en forma significativa, especialmente en la provisión de financiamiento, ya que su participación en el mercado ha pasado del 4.7% en 1997 al 13.3% en 1999.

Asimismo, es importante señalar que mientras los depósitos de los bancos no han experimentado variaciones significativas, sus colocaciones han mostrado marcadas fluctuaciones, reduciéndose en un 40.1% en 1999 respecto a 1998, como resultado de la recesión interna y de la crisis financiera experimentada por el país. Como se ha señalado, este fenómeno no habría impactado a la CMAC, que atiende predominantemente a los sectores de bajos ingresos, que

10. 63.9% de las colocaciones y 47% de los depósitos de la Región Andrés A. Cáceres, integrada por los departamentos de Pasco, Huánuco y Junín.

11. A fines del 2000 abrió una agencia Mibanco.

no habrían sido tan golpeados por la recesión como las empresas medianas y grandes.

CUADRO 2.6						
EVOLUCIÓN DE LOS DEPÓSITOS Y COLOCACIONES						
EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO						
(MILLONES DE US \$)						
Entidad	Depósitos			Colocaciones		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Bancos	96.3	83.9	93.7	53.1	69.8	41.8
CMAC	1.4	1.7	3.4	2.6	3.5	6.5
EDPYME Confianza	-	-	-	-	-	0.7
Total	97.7	85.6	97.1	55.7	73.3	49.0
Fuente: SBS.						
Elaboración : Propia.						

Los actores principales en el sistema financiero en el departamento de Junín

Para presentar una imagen más completa de las características del mercado financiero local, resulta útil explorar la participación de las diferentes entidades en las colocaciones y captaciones en el departamento de Junín, que es el principal mercado financiero de la región, ya que concentra al 31.12.99 el 73.6% de los préstamos otorgados y el 72.3% de las captaciones realizadas en la región Andrés Bello Cáceres.

El mercado financiero de Junín se encuentra claramente segmentado. Por un lado, los grandes bancos comerciales se orientan fundamentalmente al sector corporativo y a los sectores de ingresos medios y altos; y por el otro, las entidades no bancarias (como la CMAC y la EDPYME) y las que se dirigen al crédito de consumo

se especializan en atender la demanda de financiamiento de los sectores de menores recursos. Dentro de este último segmento, las CMAC son las entidades más importantes.

Como es usual, en las colocaciones destaca nítidamente el peso de los grandes bancos comerciales (ver cuadro 2.7). En efecto, los cuatro mayores bancos concentran el 76.1% de las colocaciones. Es importante agregar que sólo el Banco de Crédito otorga el 26.5% del financiamiento, con lo que se refleja su fuerte implantación en la plaza. La CMAC, por su lado, registra una importante participación del 14.0%, que cobra relevancia no sólo por el volumen de los fondos intermediados, sino también porque su participación de mercado es superior a la de bancos como Interbank y del Trabajo, a pesar de que sus operaciones se dirigen en parte a otros segmentos.

CUADRO 2.7
PARTICIPACIÓN EN LAS COLOCACIONES, CARTERA VENCIDA
Y DEPÓSITOS Y OBLIGACIONES: DEPARTAMENTO
DE JUNÍN AL 31.03.2000 (PORCENTAJES)

Entidad financiera	Colocaciones	Mora	Depósitos
Banco de Crédito	26.5	46.9	49.4
Banco Continental	20.5	4.6	22.2
Banco Wiese Sudameris	18.9	26.4	17.4
CMAC Huancayo	14.0	4.1	2.7
Interbank	10.2	42.0	7.3
Banco de Trabajo	7.1	0.7	0.5
Financiera Solución	2.4	1.8	
Resto de entidades	0.4	s.i.	0.5 ¹
Total	100.0	25.1	100.0
	(US\$ 53,9 mills.)		(US\$ 144,8 mills.)

1. Incluye Financiera Solución.

Nota: Se han excluido las colocaciones de la CRAC Selva Central, dado que dicha entidad se encuentra en proceso de liquidación.

Fuente: BCR -Sucursal Huancayo. Síntesis mensual, marzo del 2000.

También es importante señalar que los bancos comerciales presentan carteras con altas tasas de mora, que son especialmente marcadas en los casos del Crédito e Interbank (mayor del 40%), y en menor medida en el Wiese-Sudameris (26.4%). La mala calidad de la cartera en estos bancos obedecería, por un lado, a la crisis que ha afectado al sector de la gran y mediana empresa en la región (el corazón de la clientela de estos bancos); pero también reflejaría un marcado relajamiento de los criterios de evaluación y de las políticas de crédito, generado por el rápido crecimiento y la mayor competencia observada entre los bancos en los últimos años. El Banco Continental representa la única excepción en dicho estrato, al registrar una tasa de mora del 4.6%, que se debería a su actitud extremadamente conservadora y selectiva en la plaza. En el caso de la CMAC Huancayo, la tasa de mora es de 4.1%, alcanzada gracias a dos factores centrales: el menor impacto de la recesión actual en los estratos de la microempresa y su mejor calidad de la gestión crediticia. El Banco del Trabajo y Financiera Solución presentan también reducidos niveles de cartera atrasada, que podrían ser atribuidos al menor impacto de la crisis en el sector donde operan y a su agresiva política de castigo de cartera.

En cuanto a los depósitos, también existe una marcada concentración de los bancos. Los cuatro más importantes (Crédito, Wiese Sudameris, Continental e Interbank) concentran el 96.3% de los montos captados, y destaca el peso del Banco de Crédito, que concentra el 49.4% del total. La CMAC tiene una participación del 2.7%, muy superior al 0.5% registrado por el Banco del Trabajo (cuadro 2.7). Varios factores limitan la penetración de la caja municipal en el mercado de depósitos, incluyendo la prohibición de ofrecer depósitos a la vista, la inexistencia de una red nacional de pagos de las CMAC, la limitación de sus servicios, así como la confianza de las empresas y los sectores de altos ingresos en la solvencia y seguridad de la banca comercial.

El financiamiento de los sectores de bajos ingresos

Como se ha mencionado, en los préstamos a los sectores de bajos ingresos la CMAC constituye la principal fuente de financiamiento,

y enfrenta la competencia de la EDPYME Confianza y de las entidades nacionales especializadas en el crédito de consumo, como el Banco del Trabajo o la Financiera Solución. De esta forma, mientras la CMAC concentra el 14% del mercado regional de colocaciones, el Banco del Trabajo reúne el 7.1%, Financiera Solución el 2.4% y la EDPYME Confianza el 0.13% (ver cuadro 2.7).

Asimismo, hay que destacar la presencia de ciertas ONG crediticias como CEDAL, que orientan la mayor parte de sus colocaciones al campesinado. También es relevante el financiamiento otorgado por las casas comerciales ligadas a la venta de electrodomésticos, como Tiendas EFE, CARSA y La Curacao, que tienen una activa presencia en Huancayo y cobran tasas efectivas del 10% mensual en dólares. También se encuentran presentes en la región las cooperativas de ahorro y préstamo, que se han desarrollado como entidades cerradas¹² que agrupan principalmente a los trabajadores del magisterio y a los mineros. Desafortunadamente, no se cuenta con información confiable de las colocaciones de estas fuentes de financiamiento semiformal.

Por su lado, la ampliación de la frontera del financiamiento formal habría tenido como consecuencia el establecimiento de relaciones de complementariedad con el financiamiento semiformal e informal. Estas vinculaciones se manifiestan, por ejemplo, en el establecimiento de acuerdos entre ciertas casas comerciales de tamaño mediano y la CMAC para financiar la venta de ciertos equipos (mototaxis, máquinas para la confección, etc.). Esta cooperación permite a los comerciantes concentrarse en sus negocios y evitar el riesgo crediticio, mientras que para los clientes implica menores costos del crédito; asimismo, la CMAC puede manejar el financiamiento con menores niveles de riesgo y costo. Las relaciones de complementariedad con el financiamiento informal se presentarían sobre todo en los mercados mayoristas, donde los comerciantes financiados por la CMAC otorgan, a su vez, habilitaciones a pequeños productores agrícolas.

12. Al no recibir depósitos del público, estas entidades se encuentran fuera del ámbito de supervisión de la SBS.

A su vez, en las operaciones pasivas, la Caja compite con la banca múltiple en su conjunto, cuyas empresas concentran una proporción significativa de los activos del sistema financiero y han desarrollado una red de agencias a nivel nacional, con una sólida implantación en cada una de las principales ciudades del interior, donde las CMAC desarrollan sus actividades.

Los principales productos ofrecidos por estos intermediarios formales incluyen el crédito para capital de trabajo de corto plazo de los microempresarios y el financiamiento de consumo para los asalariados. El Banco del Trabajo y Financiera Solución exigen a los microempresarios que financian contar con un registro tributario activo, por lo que tenderían a concentrarse en los estratos más consolidados de la microempresa, mientras que la CMAC y la EDPYME no presentan este requerimiento y registrarían una mayor presencia dentro de las microempresas de menor tamaño. Sólo la CMAC otorga en escala significativa financiamiento para la adquisición de activos fijos, a plazos entre 12 y 36 meses.

Las tecnologías financieras empleadas por los intermediarios financieros mencionados se agrupan en dos grandes familias. Por un lado, la CMAC y la EDPYME¹³ utilizan como criterio central la evaluación del analista de crédito sobre la capacidad y voluntad de pago de cada prestatario, que posteriormente es aprobada por el Comité de Créditos o la instancia pertinente; el analista asume el seguimiento y la recuperación del crédito en una estructura descentralizada, con el apoyo de una plataforma informática especializada. Por el otro, en las entidades especializadas en el crédito al consumo el cliente es reclutado por un promotor, de acuerdo a los parámetros establecidos por la Gerencia de Créditos. La evaluación se realiza centralizadamente sobre todo en base a criterios estandarizados (cerca de una metodología de *credit scoring*) y apoyados en documentos, como el monto de ingresos declarado a la SUNAT en los últimos tres meses; por su lado, el seguimiento y la recuperación están en manos de un departamento especializado en la entidad.

13. Este organismo ha reclutado a varios ex funcionarios de la CMAC para llevar a cabo un plan de reestructuración financiera y de mejora de su tecnología crediticia.

Es interesante observar la variación de las tasas de interés activas de estos intermediarios, que colocan predominantemente en moneda nacional, de acuerdo a la información recogida en la visita realizada en julio del 2000. Por un lado, el Banco del Trabajo cobra una tasa del 10% mensual (TEA de 214%), procurando compensar estos altos costos con la rapidez en la aprobación y una generosa oferta de fondos. Financiera Solución cobra 6% al mes (101.2% anual) en los préstamos a los clientes pequeños (montos inferiores a US\$ 1,441) y 4% (TEA de 60.1%) a los clientes de mayor tamaño, introduciendo una competencia por precios en dicho segmento del mercado orientada a captar los mejores clientes de la CMAC y la EDPYME. La Caja Municipal, por su lado, tiene una política diferenciada de tasas de interés: cobra desde 4.75% al mes para los préstamos de hasta US\$ 576 hasta 3.75% en los montos mayores a US\$ 5,764, considerando también los niveles de riesgo de cada cliente y la oferta de la competencia. Por último, la EDPYME Confianza opera con tasas del 4.75% al 6% en soles al mes, según el tamaño del préstamo y las características del cliente, pero puede excepcionalmente aprobar tasas más bajas para retener un cliente con buenos antecedentes crediticios.

En resumen, en el segmento del mercado financiero orientado a los sectores de bajos ingresos se advierte una competencia creciente, que comienza a repercutir en una reducción de tasas para los clientes de mayor tamaño y mejores antecedentes crediticios. Pero los diversos intermediarios desarrollan estrategias diferenciadas. El Banco del Trabajo no compite en términos de tasas sino por la rapidez de su servicio, sus sencillos requerimientos y los altos montos que aprueba, confiando también en la persuasión que ejerce su fuerza de ventas. Las demás entidades relevantes (la CMAC, Financiera Solución y la EDPYME) sí han comenzado a competir por precios, pero limitándose a disputar los clientes más grandes y menos riesgosos; también se plantea entre estos intermediarios una competencia en términos de calidad y rapidez del servicio, donde la EDPYME y la CMAC logran aprobar muchos créditos en 48 horas, mientras que Financiera Solución demoraría más.

Las entidades financieras regionales

Dada su importancia en el financiamiento de los sectores de bajos ingresos resulta importante examinar con más detalle a la CMAC Huancayo y EDPYME Confianza.¹⁴ La primera ha experimentado un muy dinámico crecimiento, reflejado en el aumento de sus activos totales de US\$ 2.9 millones a fines de 1996 a US\$ 11.1 millones al 31.03.00, como reflejo de la rápida ampliación de sus colocaciones, que alcanzaron los US\$ 7.3 millones en marzo del 2,000 frente a US\$ 2.3 millones en 1996. Es importante agregar que este crecimiento de las colocaciones se ha realizado manteniendo una buena calidad del portafolio crediticio, ya que la cartera atrasada representa apenas el 4.0% del *stock* de colocaciones al 31.03.00 y se encuentra provisionada en un 114.6%.

A su vez, el desarrollo de las operaciones activas de la CMAC Huancayo fue financiado por el crecimiento de sus depósitos, que pasaron de US\$ 0.7 millones en 1996 a US\$ 4.6 millones en marzo del 2,000 y por la ampliación de sus adeudados (de US\$ 1.2 millones a US\$ 3.8 millones en las mismas fechas). Destaca el éxito alcanzado por la Caja en la movilización de ahorros, que no es muy frecuente en las entidades especializadas en microfinanzas. El favorable desarrollo financiero de la CMAC ha generado una alta rentabilidad: un ROE del 41.3% en 1999, que ha permitido la ampliación de su patrimonio de US\$ 0.9 millones en 1996 a US\$ 2.1 millones al 31.03.00, sobre la base de una política de permanente reinversión de las utilidades generadas.

La CMAC Huancayo destaca por sus logros en cobertura, y contaba al 30.06.00 con 11,007 créditos PYME vigentes y un *stock* de colocaciones de US\$ 6.8 millones, con un financiamiento promedio vigente de US\$ 619 por cliente. Hay que destacar que el 10.7% de los créditos y el 13.6% de la cartera se canalizan al financiamiento

14. En la región central operaban las CRAC Selva Central y Mantaro, pero ambas han sido intervenidas y liquidadas por la SBS por encontrarse en situación de insolvencia.

de las PYME agrícolas. Por su lado, el 14.9% del portafolio está co-locado en el sector industria, el 46.0% en la actividad comercial, y el resto se distribuye en el sector servicios y diversos.

Por su lado, la EDPYME Confianza inició sus operaciones en junio de 1998, como resultado de la formalización de la ONG Separ, que constituye su principal accionista. La entidad cuenta con colocaciones de US\$ 761 mil al 31.03.00, y registra una cartera atrasada del 4.5%, que se encuentra aprovisionada en un 100.8%. Su principal fuente de recursos son las líneas de crédito, que alcanzan los US\$ 814 mil. Confianza dispone de un patrimonio de US\$ 388 mil. Al 31.12.99 la entidad registraba pérdidas por US\$ 68 mil, generadas por sus altos costos operativos y de riesgo, pero desde inicios del 2,000 ha registrado utilidades, que alcanzan a US\$ 9.6 miles. La EDPYME ha logrado recientemente superar algunos de sus problemas más significativos, pero todavía debe consolidarse como un intermediario viable; a mediano plazo puede constituir una significativa fuente de competencia para la CMAC Huancayo.

La EDPYME contaba con 1,409 créditos vigentes al 30.06.00 (equivalentes al 12.8% del número de préstamos de la CMAC en la misma fecha) y una cartera de US\$ 888 mil, con un financiamiento vigente promedio de US\$ 630 por cliente, orientándose así al mismo grupo meta de la CMAC. El 24.2% del portafolio de Confianza se canaliza a la agricultura, el 41.5% al comercio y los servicios y 17.6% a la industria, mostrando también en este aspecto bastante similitud con la Caja, salvo en lo referente al mayor peso relativo del sector agropecuario, que proviene de la herencia de la ONG, que privilegiaba las colocaciones en la agricultura.

UN ESTUDIO DEL MERCADO DE MICROFINANCIAMIENTO DE LA LIBERTAD: TRUJILLO Y CHEPÉN

Las provincias de Trujillo y Chepén se ubican en la costa norte, departamento de La Libertad. La ciudad de Trujillo es la capital del departamento, y como tal, la gran mayoría de transacciones comerciales y financieras se realizan ahí. En esta provincia están es

tablecidos 11 bancos comerciales y las oficinas principales de la CMAC Trujillo y la CRAC La Libertad. La provincia de Chepén está a 160 kilómetros de Trujillo, y unos 80 kilómetros de la ciudad de Chiclayo; la economía de esta provincia se basa principalmente en la agricultura y en una menor proporción en el comercio. Cuenta con agencias de tres bancos comerciales (Banco de Crédito, Banco Continental e Interbank), así como de la CMAC Trujillo y la CRAC La Libertad, por lo que se puede considerar que tiene cierta independencia “financiera” respecto a Trujillo y Chiclayo.

Las colocaciones en el departamento de La Libertad representaron el 2.23% del total nacional en 1999 y los depósitos, el 1.87%. A su vez, las colocaciones en Trujillo representan apenas el 2.01% del total nacional, y los depósitos el 1.74%, a pesar de que la ciudad ocupa el sexto puesto en las colocaciones y el noveno en los depósitos de todo el país, y de que a nivel de ciudades fuera de Lima, ocupa el segundo lugar en las colocaciones y el tercero en depósitos. Por otro lado, las colocaciones por habitante ascienden a US\$ 338 en Trujillo, un indicador mucho más alto que en el caso de Huancayo (US\$ 90), aunque claramente inferior a las colocaciones por habitante en la provincia de Lima (US\$ 1,495), lo que puede ser un indicador del menor desarrollo financiero de las dos primeras ciudades.

Dada su importancia en la economía regional, en el mercado financiero de Trujillo operaban 11 bancos comerciales en 1999 (con 32 agencias) con sedes centrales en Lima y dos entidades financieras regionales: la CMAC Trujillo (8 agencias) y la CRAC La Libertad (4 agencias).¹⁵ Esto se traduce en un claro predominio de Trujillo en el sistema financiero departamental, ya que aglomera el 90.1% de las colocaciones y el 93.4% de los depósitos del departa

15. Además, Financiera Solución y la EDPYME EDYFICAR también tenían colocaciones vigentes a fines de 1999, por montos de US\$ 2.43 millones y US\$ 652 mil, respectivamente. Asimismo, están presentes organizaciones no formales otorgando créditos, como las ONG HÁBITAT, IDESI y CARE, la Cámara de Comercio y Producción La Libertad, y las Cooperativas San Lorenzo y León XIII.

mento de La Libertad. La red bancaria presenta una densidad intermedia en la ciudad, contando Trujillo en 1999 con 0.45 agencias por 10,000 habitantes frente al 0.85 registrado en Lima.

Los actores principales en el sistema financiero en el departamento de La Libertad

Al igual que en el caso de Junín, en La Libertad también se puede apreciar una marcada segmentación del mercado financiero. Los bancos comerciales tienen entre sus principales clientes al sector corporativo, a la mediana empresa y a los segmentos de ingresos medios y altos, mientras que las organizaciones no bancarias, y particularmente la Caja Municipal de Trujillo, La Caja Rural La Libertad, Financiera Solución, y la ONG Hábitat Trujillo (la más importante organización crediticia semiformal), atienden a los sectores de menores ingresos, y en muchos casos compiten entre sí por los mismos clientes.

Las cifras agregadas para el departamento de La Libertad muestran que los tres bancos más importantes concentran el 75.2% del total de depósitos del sistema financiero regional, siendo el más importante el Banco de Crédito, con 40.4% del total. Mientras tanto, las organizaciones no bancarias representan apenas el 7.4% del total (cuadro 2.8). Como se puede ver, en 1999 y junio del 2000, los depósitos en los bancos han caído notablemente (en -9% y -0.5%), a diferencia de las organizaciones no bancarias, que por el contrario han aumentado sus captaciones en proporciones importantes (en 28.8% y 32.3% en dichos períodos), como resultado de sus agresivas campañas para captar depositantes (como el sorteo de premios para los ahorristas), que les ha permitido aumentar su participación de 4% a fines de 1997 a 7.4% en junio de 2000.

Por otro lado, al igual que en los depósitos, pero con menor intensidad, los tres principales bancos concentran el 65% del total de colocaciones del sistema financiero regional, siendo el Banco de Crédito el más importante, con 30% del total de colocaciones a junio de 2000, seguido de los bancos Continental (20%) y Wiese-Sudameris (15%). La evolución de las colocaciones departamenta-

CUADRO 2.8
SALDO DE DEPÓSITOS DEL DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD
(MILES DE US\$)

Entidad financiera	Dic. 1998	Dic. 1999	Jun. 2000	% Jun. 00
Sistema bancario	251,004	228,431	227,205	92.6
Crédito	108,874	102,498	99,070	40.4
Continental	58,161	46,639	52,150	21.3
Wiese- Sudameris ¹	40,286	38,899	33,148	13.5
Nuevo Mundo ²	10,081	14,356	14,693	6.0
Interbank	14,690	11,859	10,796	4.4
Otros ³	18,912	14,182	17,350	7.1
Sistema no bancario	10,626	13,687	18,105	7.4
Caja Rural	3,418	4,576	6,004	2.4
Caja Municipal	7,208	9,111	12,101	4.9
Total	261,630	242,117	245,310	100.0
Crecimiento total	4.5%	-7.5%	1.3%	
Crecimiento bancos	4.5%	-9.0%	-0.5%	
Crecimiento sist. no bancario	6.3%	28.8%	32.3%	

1. Las cifras del Banco Wiese-Sudameris de 1997 y 1998 incluyen la suma de los bancos Wiese y Lima, fusionados en setiembre de 1999.
2. El Banco Nuevo Mundo fue intervenido por la SBS en diciembre del 2000.
3. Otros incluye: Latino, Santander, Standard Chartered, Del Trabajo, Serbanco y Orión (hasta 1999).

Estos dos últimos bancos fueron liquidados en el 2000.

Fuente: BCRP sucursal Trujillo.

Elaboración: Propia.

les mostró una clara reducción en 1999 (-15.7%), respecto a 1998; contracción explicada por la caída en las colocaciones bancarias, que representan el 90.7% de las colocaciones totales, puesto que el sistema no bancario, y en especial la CMAC Trujillo, sí registró una expansión importante de su cartera en los últimos dos años (18.5% en 1998 y 12.6% en 1999), lo que ha implicado un aumento de su participación en las colocaciones totales de 5.3% en 1997 a 9.3% a junio de 2000 (ver cuadro 2.9).

CUADRO 2.9
SALDO DE COLOCACIONES DEL DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD
 (MILES DE US\$)

Entidad financiera	Dic. 98	Dic. 99	Junio 2000		
			<i>Monto</i>	<i>%</i>	<i>Mora (%)</i>
Sistema bancario	320,722	263,548	256,162	90.7	21.3
Crédito	111,796	92,657	84,749	30.0	39.4
Continental	63,752	52,600	56,600	20.0	11.9
Wiese-Sudameris ¹	57,284	41,480	42,303	15.0	8.0
Nuevo Mundo	27,173	34,903	33,213	11.8	5.2
Interbank	25,787	23,086	22,592	8.0	25.1
Otros ²	34,932	18,821	16,705	5.9	22.0
Sistema no bancario	19,596	23,218	26,149	9.3	8.7
Caja Rural	6,997	7,771	8,096	2.9	17.0
Caja Municipal	9,520	12,365	14,787	5.2	5.3
Financiera Solución	3079	2,430	2,686	1.0	1.6
EDPYME EDYFICAR		652	581	0.2	11.7
Total	340,319	286,766	282,310	100%	20.1
Cartera pesada (%)	16.5	19.8	20.1		

1. Las cifras del Banco Wiese-Sudameris de 1997 y 1998 incluyen la suma de los bancos Wiese y Lima, fusionados en setiembre de 1999.
2. Incluye los bancos: Latino, Santander, Solventa (diciembre de 1998), Standard Chartered, Del Trabajo, Serbanco y Bancosur (1997-98). Bancosur fue absorbido por el Santander en noviembre de 1999, Solventa se convirtió en Financiera Cordillera en junio de 1999 y el Latino estaba en proceso de valorización para integrarse con Interbank.

Fuente: BCRP - Sucursal Trujillo.

Otro resultado importante es la tendencia creciente de la tasa de morosidad del sistema financiero regional (20.1% a junio del 2000), que ha sido relativamente alta desde 1997 (14.6%). Otra vez, la tasa de morosidad bancaria es mucho más alta (21.3% a junio de 2000) que la de las organizaciones financieras no bancarias (8.7%). Desagregando por organización, los bancos con mayor cartera morosa son el Standard Chartered (88%), que sólo está recuperando

sus créditos, seguido del Banco de Crédito (39.4%), Interbank (25.1%) y el Banco Latino (23.6%). Estos cuatro bancos tienen una morosidad conjunta de 36.7 a junio de 2000.

En el caso de las organizaciones no bancarias, se aprecia una reducida cartera pesada de Financiera Solución (1.6%), seguida de la CMAC Trujillo (5.3%); resultados que contrastan con la mora registrada por la CRAC La Libertad (17%), explicada fundamentalmente por la morosidad de su cartera agrícola, que explica el 62% de la morosidad total.¹⁶

El financiamiento de los sectores de bajos ingresos¹⁷

En los préstamos a los sectores de bajos ingresos, la CMAC y la CRAC enfrentan sobre todo la competencia de entidades nacionales especializadas en el crédito de consumo, como el Banco del Trabajo o la Financiera Solución, y en el sector semiformal, de la ONG Hábitat Trujillo. No obstante, en los créditos agrícolas, la CRAC La Libertad no parece enfrentar ninguna competencia, pues

16. Al igual que en el caso de Junín, podría argumentarse que estos resultados diferenciados se deberían a que el segmento de clientes de cada subsistema tiene distintos grados de adaptabilidad a las crisis en sus actividades, distintos rendimientos, o en última instancia que las evaluaciones crediticias tienen marcadas diferencias. En el caso particular de la CMAC Trujillo, el segmento de las PYME pareciera haber soportado mejor la contracción de sus niveles de actividad en los últimos años, sin desmerecer el mayor esfuerzo por mejorar la evaluación de la capacidad y voluntad de pago de sus clientes.

17. La presentación que sigue a continuación se refiere principalmente a Trujillo. No existe mucha información disponible para el caso de Chepén, pero se puede indicar que representa apenas el 5% de las colocaciones departamentales bancarias y el 2% de las captaciones, realizadas en las agencias de los bancos de Crédito, Continental e Interbank. En términos de colocaciones, la CMAC Trujillo tiene una cartera de US\$ 1.46 millones, y la CRAC La Libertad, de US\$ 1.15 a julio del 2000. Las colocaciones de la ONG Hábitat fueron menores a US\$ 100 mil a junio del 2000. Por último, en cuanto al financiamiento agrícola semiformal, existe una importante participación de los molinos de arroz, que sería incluso mayor que la de los prestamistas formales.

to que el resto de las entidades financieras ha optado por dejar de financiar este sector. A su vez, en las operaciones pasivas, ambas casas compiten con toda la banca múltiple.

En cuanto a las tecnologías crediticias, las empleadas por el Banco del Trabajo y Financiera Solución no difieren significativamente de la ya presentada en el estudio de mercado de Junín; son diferentes de aquellas seguidas por la CMAC Trujillo y la ONG Hábitat Trujillo, que sí muestran similitudes, así como de la CRAC La Libertad.

En los casos de la CMAC Trujillo y la ONG Hábitat, el analista es el encargado de todo el análisis crediticio, del seguimiento y de la recuperación de los créditos, a diferencia de la banca de consumo y Financiera Solución, que usan intensivamente promotores de crédito en la etapa de selección. Asimismo, dada la naturaleza de sus clientes, la base para el análisis crediticio es la capacidad y voluntad de pago. Luego de la evaluación del analista, la propuesta de crédito es sustentada ante un comité de crédito, cuya composición en el caso de la CMAC Trujillo varía en función del monto solicitado. Las agencias sólo tienen autonomía para aprobar créditos hasta cierto monto (US\$ 3,000). En el caso de Hábitat, todos los expedientes de crédito tienen que ser aprobados en la oficina central (Trujillo), lo que podría demorar la aprobación de las solicitudes de crédito planteadas en las tres oficinas fuera de Trujillo. En cuanto a las garantías reales, estas son accesorias hasta cierto monto, pero pasado un límite (US\$ 3,000 en CMAC Trujillo y S/. 5,000 en Hábitat) sí son decisivas para aprobar el crédito.

Por otro lado, la CRAC La Libertad tiene una tecnología muy orientada hacia el sector agrícola (cuya cartera representaba el 66% del total a julio de 2000), donde el análisis crediticio busca determinar la capacidad de pago y se basa también en las garantías reales (debe respaldar al menos el doble del monto solicitado). Además, para acceder a un crédito es usual que se requiera abrir una cuenta de ahorros en la Caja Rural.

Respecto del costo del crédito, salvo en el Banco del Trabajo (que cobra 6% mensual en soles), no existen mayores diferencias

entre el resto de los prestamistas, cuya tasa activa efectiva mensual fluctúa alrededor del 4% en soles y 2% en dólares. Las variantes son los créditos personales de la CMAC Trujillo (4.5% en soles), mientras que los préstamos PYME tiene un costo del 4%. Y en el caso de Hábitat Trujillo, las tasas son fijadas por la fuente cooperante, y van de 4.2% a 4.5% en soles. En el caso de la CRAC La Libertad, el costo depende de las garantías reales para los préstamos agropecuarios y comerciales. Si el crédito agrícola tiene garantías reales, tienen una tasa de 3.5% en soles; y si no las tiene, el 3.75%; además, existe un cobro único de una comisión del 2% al desembolso.

Las entidades financieras regionales

A mediados del 2000, operaban en la provincia de Trujillo tres entidades financieras de base regional: la CMAC Trujillo, la CRAC La Libertad y la EDPYME EDYFICAR. La primera ha experimentado un crecimiento muy lento en sus activos totales de US\$ 15.3 millones a fines de 1996 a US\$ 16.3 millones al 31.12.99, como reflejo de los problemas internos de la entidad que determinaron un estancamiento en sus colocaciones en US\$ 11.3 millones en 1999, cuando en 1996 había alcanzado ya los 10.6 millones y pese a que los depósitos crecieron de US\$ 5.5 millones a US\$ 9.2 millones en dichos años.

Es importante recalcar que esta caja presenta una relativamente buena calidad en su portafolio crediticio, ya que la cartera atrasada es sólo el 5.3% del *stock* de las colocaciones al 31.12.99 y se encuentra aprovisionada en un 160.7%; además, tiene planeado seguir expandiendo sus actividades hacia nuevas zonas: Virú (La Libertad), Huaral, Chancay (ambas en Lima), y Rioja, Moyobamba y Tarapoto (en San Martín), y consolidar su presencia en Trujillo. La superación de sus problemas internos ha permitido un favorable desarrollo financiero en 1999, generando una apreciable rentabilidad, reflejada en un ROE del 19.4% en 1999, que ha permitido la ampliación de su patrimonio de US\$ 3.6 millones en 1996 a US\$ 4.3 millones en 1999, sobre la base de una política de reinversión de las utilidades generadas.

Por otro lado, la CRAC La Libertad opera en el departamento desde 1995, y a fines de 1999 contaba con tres agencias y 36 trabajadores. Al 31.12.99 sus colocaciones fueron de US\$ 6.8 millones, y registraba una cartera atrasada del 14.6%, mientras que su índice de aprovisionamiento alcanzaba al 80.7%. Sus fuentes de recursos incluyen captaciones de depósitos por US\$ 4.7 millones y adeudados por US\$ 4.0 millones; su patrimonio asciende a US\$ 1.7 millones. Cabe señalar que esta CRAC ha registrado un importante crecimiento de sus captaciones de depósitos en los últimos tres años, lo que la ha llevado a aumentar su participación en el sistema financiero regional de 1% a 2.4%.

Al 31.12.99 la CRAC La Libertad había registrado una rentabilidad mínima equivalente al 0.1% de su patrimonio. Dados los resultados negativos en cuanto a la calidad de cartera, esta CRAC ha decidido reestructurar la composición de su portafolio, reduciendo la concentración de los créditos agrícolas, y aumentando su participación en el sector de pequeña y mediana empresa. Con estos cambios, el respaldo de un grupo empresarial con significativas inversiones en la región (el grupo Manucci), el éxito en la captación de depósitos y la tendencia a mejorar la calidad de cartera e incrementar su índice de aprovisionamiento, podrían revertir sus resultados adversos.

El crédito a las PYME

El segmento de las PYME tiene una gran importancia en la economía regional, en particular en la industria del calzado, aun cuando en los últimos años este sector ha reducido notablemente su participación. En 1995 habían aproximadamente 4,600 PYME dedicadas al calzado que daban trabajo a 19 mil personas (Cruzado, 1995). En cambio, según un conocedor del tema, a junio de 2000 habrían sólo 1,600 PYME, con una producción promedio de seis docenas de calzado a la semana.¹⁸ No obstante, datos de COFIDE

18. Entrevista con Mario Chuquimango, coordinador del Área de Investigación y Desarrollo de la ONG MINKA.

CUADRO 2.10
SALDO DE CRÉDITO A LAS PYME
 (MILES DE US\$)

Institución	Dic. 95	Dic. 96	Dic. 97	Dic. 98	Dic. 99	Jun. 00	
Num. de préstamos otorgados	2,036	1,717	1,721	1,416	1,826	1,683	
Monto de préstamos otorgados	2,247	2,049	1,932	1,717	2,198	1,982	
Total saldo de cartera	8,309	10,504	11,165	10,772	11,584	11,699	100.0
CMAC Trujillo	4,821	6,748	7,279	6,799	7,609	8,324	71.2
Edpyme EDYFICAR	-	-	-	-	922	544	4.6
Hábitat Trujillo	2,062	1,967	2,249	2,075	1,972	1,739	14.9
Cámara de Comercio							
La Libertad	583	726	886	997	857	809	6.9
Care	569	694	556	678	101	169	1.4
Idesi	274	369	194	223	123	114	1.0
Crecimiento de la cartera PYME		26.4%	6.3%	-3.5%	7.5%	1.0%	

Fuente: BCRP sucursal Trujillo.
 Elaboración: Propia.

indican que la producción mensual sería de más de 32,000 pares.¹⁹ Cualquiera que sea la cifra exacta, lo cierto es que se aprecia una drástica contracción del nivel de actividad de las PYME del calzado.

En términos de colocaciones a las PYME, a junio del 2000, se otorgaron un total de 1,683 préstamos, por un monto de US\$ 1.98 millones; en ambos casos, más del 10% menos que en diciembre de 1995. El saldo de cartera PYME muestra un crecimiento

19. COFIDE Noticias 6 (65), junio-julio 2000, pp. 4-5.

importante en 1996, año a partir del cual se observa una tendencia decreciente, que pareciera empezar a recuperarse en 1999. Con todo, la cartera PYME en 1999 fue apenas 3.7% más que en 1997 (cuadro 2.10). En términos de participación, se observa una posición dominante de la CMAC Trujillo dentro de la cartera PYME, que se ha ido fortaleciendo desde 1995, año en el que representó el 58% de la cartera total, a 71.2% en junio del 2000. Este segmento representaba el 56.3% de su cartera a junio del 2000. Se puede apreciar también que sólo el 24.2% de los créditos a las PYME es canalizado por los intermediarios semiformales, siendo la ONG Hábitat Trujillo la más importante en este segmento (15%), seguida muy de lejos por la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, con 7%; ambas ONG ya se han formalizado, a través de la constitución de EDPYME, CREAR Trujillo y Pronegocios, respectivamente.

Resulta importante señalar que pese a la contracción de la actividad económica de las PYME en los últimos años, todavía es importante la oferta de financiamiento hacia ese sector, que luego de la caída en 1998 (en -4%), ha aumentado su importancia en 1999 (creció en 8%), y se vería incrementada aún más en los próximos meses, con la entrada en funcionamiento de las EDPYME señaladas y de Míbanco. Por lo tanto, pese al contexto recesivo de la actividad de las PYME, se vislumbra en los próximos meses una competencia más agresiva en este segmento, que incentivará mejoras en la calidad del servicio y eventualmente también una competencia en precios.

Los prestatarios: las características de los grupos de bajos ingresos analizados

El trabajo de recolección de información se basó en tres grupos de pobladores de bajos ingresos (hogares rurales, comerciantes mayoristas y microempresarios), que fueron seleccionados para captar información sobre los distintos tipos de productos financieros que utilizan. Cada uno de estos grupos posee características particulares que afectan directamente su demanda por crédito (escala de opera

ciones, tipo de producción, etc.), a la vez que disponen de distintas fuentes de financiamiento, dependiendo del giro de su actividad económica, de su articulación con los mercados y de la oferta global de financiamiento disponible en cada zona.

Luego de describir la oferta de financiamiento y las características del financiamiento formal y semiformal en cada región considerada en el estudio, en esta sección se presentan las características de cada grupo estudiado, dada su relevancia para analizar el tipo de demanda de financiamiento que cada grupo tiene. La información presentada ha sido obtenida principalmente de la encuesta realizada a demandantes en Lima, La Libertad y Junín; y de manera complementaria, de las visitas, entrevistas y estudios de caso realizadas por el equipo de investigación.

Las encuestas a microempresarios (200) y a pobladores rurales (400) tienen como unidad de análisis el hogar; en el caso de los comerciantes mayoristas (300), la unidad de análisis es el “puesto”, es decir el negocio, aunque se ha captado alguna información sobre los propietarios y/o conductores del negocio. En el segmento de la microempresa se seleccionó el distrito de El Porvenir, en la ciudad de Trujillo; en el caso de los pobladores rurales se tomaron dos ámbitos (200 encuestas en cada uno): (i) el distrito de Chepén, en la provincia del mismo nombre (en La Libertad), y el distrito de Concepción, en la provincia de Concepción (en Junín). En ambos casos las áreas rurales están adecuadamente integradas a los mercados de productos e insumos, y cuentan con una amplia oferta de servicios financieros formales, semiformales e informales.²⁰ Finalmente, se tomaron tres ámbitos urbanos para obtener información sobre los comerciantes mayoristas: el mercado mayorista de frutas en Lima y los mercados mayoristas de Trujillo y Huancayo (100 encuestas en cada mercado).

En el caso de los hogares rurales, aquellos encuestados en Junín se caracterizan por tener jefes de hogar relativamente más

20. En el caso de las fuentes formales, debe indicarse que en Concepción ninguna entidad financiera tiene agencia, pero su cercanía con Huancayo hace que el costo de acceder a dicha plaza sea reducido. En el caso de Chepén, sí están operando varias agencias de bancos comerciales e incluso una CRAC.

educados y por ser menos dependientes de la agricultura que los de La Libertad. Los de Junín complementan la agricultura con actividades pecuarias y comerciales, lo que se puede asociar con los relativamente menores valores de sus tierras y con las menores rentabilidades de los productos cultivados, que son principalmente productos de consumo directo con precios volátiles. Además, usan sus ahorros básicamente para contrarrestar emergencias y financiar sus actividades productivas no agrícolas; sus inversiones se destinan principalmente a mejorar su vivienda, por lo cual estas son relativamente más valiosas que en La Libertad. Por su parte, los HR de La Libertad, dedicados en su mayoría a la agricultura, producen principalmente cultivos que constituyen insumos industriales, lo que les permite obtener precios relativamente estables; además, poseen tierras más valiosas que los de Junín (usando la mediana de las mismas), pero viviendas que valen menos. Finalmente, los hogares con jefes de hogar de mayor edad son los que poseen mayor patrimonio.

Respecto a los comerciantes mayoristas (CM), si bien hay diferencias importantes entre los encuestados en Lima (mercado de frutas) y provincias (La Libertad y Junín), como es el régimen de propiedad del puesto de venta, también se han encontrado importantes regularidades entre todos ellos. Es importante recalcar que, a diferencia del grupo de HR y de los microempresarios, la unidad de análisis no es el hogar, sino el puesto de venta. Los resultados de la encuesta muestran que los CM son en su mayoría solteros, menores que los jefes de hogar en los otros dos grupos, y relativamente más educados. Asimismo, la presencia de las mujeres en el negocio es mayor que en los otros grupos analizados, como era de esperarse.

Asimismo, los CM son relativamente más ricos que los otros grupos, especialmente los que trabajan en Lima. Esta menor pobreza se relaciona con el relativamente alto nivel de patrimonio que poseen, derivado del valor de sus viviendas y puestos (en el caso de los propietarios), y de las cuentas por cobrar. Este nivel patrimonial y el alto porcentaje de financiamiento con capital propio hacen que la relación deuda sobre patrimonio con la que operan sea rela

tivamente baja. Los comerciantes mayoritariamente poseen ahorros de algún tipo, y la cuarta parte de los que ahorran lo hacen en el sistema financiero. La lógica detrás del ahorro es estar preparado para afrontar alguna contingencia y/o para realizar inversiones de largo plazo (mejoras en el puesto, educación, etc.).

Por último, dentro de las familias encuestadas en el complejo microempresarial del distrito del Porvenir (Trujillo), predominan las actividades ligadas a las microempresas, ya sea como independientes o como familiares no remunerados. Si bien el 83% de los entrevistados se ubica por debajo de la línea de la pobreza, el 87% de los casos tiene vivienda propia. Dentro del portafolio de activos de las familias, la vivienda constituye la categoría más importante (representa el 59% del patrimonio), en la que se concentra buena parte del excedente generado. En segundo lugar, destaca la microempresa, que alcanza al equivalente del 33.9% del patrimonio, y cuyo crecimiento está limitado por la estrechez del mercado, el bajo nivel técnico y la pequeña escala de producción.²¹ En tercera instancia, los reducidos niveles de consumo de bienes duraderos reflejan una alta propensión marginal al ahorro, aunque el ahorro financiero, al igual que los pasivos, es limitado. Finalmente, debe señalarse que los hogares de los microempresarios registran una importante exposición a contingencias, como problemas de salud, la pérdida de ingresos y los robos, y carecen de coberturas de seguros o de acceso a una eficiente red pública de protección.

Como se desprende de la descripción anterior, los tres grupos analizados representan universos distintos a pesar de pertenecer a estratos de bajos ingresos. Estas diferencias, como veremos en el cap. 3, generan importantes discrepancias en cuanto a su demanda y a los usos de las distintas fuentes de financiamiento. Veamos ahora más en detalle las características (demográficas, edu

21. Las microempresas son unidades económicas de pequeña escala, que en un 92.5% de los casos funcionan en el hogar, y en promedio tienen 3.3 personas ocupadas, 2.2 asalariados y 1.1 familiares no remunerados. De esta manera, la empresa y la familia constituyen una unidad, cuya estrategia debe ser analizada en forma conjunta. Además, la mayor parte de las microempresas son informales, y sólo el 44% cuenta con RUC.

cación, activos, gastos, usos de ahorros, actividades económicas, etc.) de cada uno de los grupos estudiados. En el cap. 3 se centrará la atención sobre las características del financiamiento de cada uno de ellos.

LOS HOGARES RURALES (HR)

Los HR encuestados se encuentran ubicados en el distrito de Chepén (provincia de Chepén, la Libertad), y en los distritos de Concepción, Matahuasi, Mito, Santa Rosa de Ocopa y 9 de Julio (provincia de Concepción, Junín). En cada provincia se encuestaron a 200 hogares.

Demografía y características del hogar

En ambas provincias la mayor parte de los jefes de hogar son varones (85%), mayores de 50 años (60%), siendo la edad promedio de 55 años en La Libertad y de 53 en Junín.²² En ambas zonas, el número promedio de miembros del hogar es de cinco, igual que el promedio nacional. En el conjunto de las dos provincias, los hogares con hijos menores de cinco y con personas mayores de 65 representan en promedio el 31.7% (tasa de dependencia); es decir, casi un tercio de los miembros del hogar son dependientes.

En cuanto a los niveles educativos, los jefes de hogar de las unidades del departamento de Junín son relativamente más educados que en La Libertad. En Junín, el 64% de los jefes de hogar cuenta al menos con algún nivel de educación secundaria; el 9.5% cuenta con educación superior completa. Por el contrario, en La Libertad sólo el 40% cuenta al menos con algún nivel de educación secundaria y sólo un caso (de 200) reportó contar con educación superior.

22. Tal como sucede en gran parte de la pequeña agricultura del país, los agricultores tienden a ser bastante mayores, y muchos de ellos fueron beneficiarios directos de la reforma agraria.

En términos de la principal actividad económica, el 79% de los jefes de hogar indicó la agricultura, 82% en Junín y 77% en La Libertad. En el caso de La Libertad, un 17% adicional señala trabajar como peón de labranza o agropecuario, con lo que un 94% de los jefes de hogar depende de las actividades agropecuarias. Asimismo, la mayoría de los jefes de hogar trabaja como independiente (83.5% en Junín y 62.6% en La Libertad), y en ambas zonas un porcentaje importante de hogares tiene al menos un miembro que trabaja fuera del hogar y/o la parcela (61.5% en Junín y 78% en La Libertad), reflejando sus altos índices de integración con otros mercados (de productos en este caso).

Respecto de las actividades secundarias, 76% de los encuestados en Junín señaló realizarlas, básicamente, en los campos de la producción y comercialización de productos lácteos y la venta de aves. En La Libertad, el 49% reportó realizar este tipo de actividades, entre las que destaca la crianza y comercialización de aves. De ahí que el ingreso agrícola sea mucho más importante en los hogares de La Libertad (74% de los ingresos familiares) que en los de Junín (alrededor del 40% del total de ingresos familiares). Por otro lado, en ambas regiones existe un número significativo de hogares que recibe remesas de algún familiar (39.5% en Junín y 26.5% en La Libertad), pero los montos de dichas remesas no superan el 10% de los gastos mensuales promedio.

Anualizando los principales gastos de los hogares,²³ se encuentra que el gasto anual promedio en Junín es de US\$ 2,043, lo que equivale a un nivel de gasto *per cápita* de US\$ 479.24. En La Libertad el gasto familiar anual en promedio alcanza los US\$ 1,722, es decir, el gasto *per cápita* anual es US\$ 407.58. Comparando estos gastos con la línea de pobreza para cada región en base a la ENNIV del 2000, tenemos que el 53.5% de los hogares encuestados en Junín y el 68% de hogares en La Libertad son pobres, y el 23.5% y 35% de los hogares son pobres extremos, respectivamente.

23. Gastos en alimentación, educación, transporte, servicios públicos y artículos de limpieza. Estos gastos representan más del 90% de los gastos considerados en la canasta básica utilizada por el INEI y Cuánto.

Respecto a las viviendas, estas son predominantemente de adobe en las dos provincias (88.6%), y cuentan en promedio con cuatro habitaciones. Dadas las diferencias climáticas en cada región, en Junín el 86% de las viviendas tiene techo de tejas, mientras que en La Libertad el 69% tiene techo de calamina y el 28% de caña, esteras u hojas de palmera. Se aprecia además un porcentaje significativo de inversión en vivienda, ya sea a través de las construcciones o mejoras dentro de la misma, o a través de la compra de una. En el primer caso, 29% de los encuestados en Junín y 39% en La Libertad construyeron alguna habitación en los últimos dos años; el 42% de los encuestados en ambas provincias señaló haber realizado alguna mejora en el hogar en los últimos cinco años;²⁴ 40% de los cuales lo financiaron con fondos propios (ahorros) y un 25% con créditos, en su mayoría del Banco de Materiales. Por otro lado, en la muestra completa, el 10% de los encuestados informó haber adquirido algún inmueble en los últimos cinco años, la mayor parte de ellos con ahorros propios; sólo 5% lo financió con crédito. Similar porcentaje de hogares mencionó haber adquirido algún vehículo en los últimos cinco años, en su mayoría con ahorros propios, salvo seis casos (14.6%) que recurrieron al crédito. En suma, se aprecia un importante uso del ahorro en las inversiones de los HR.

En cuanto al patrimonio y su composición, en el cuadro 2.11 se puede ver que en Junín el promedio del mismo es mayor, pero la mediana es menor que en La Libertad, lo que refleja la mayor desigualdad existente entre los hogares de Junín. Este comportamiento está altamente influenciado por las grandes variaciones en el valor de la tierra, activo que representa el 62% del patrimonio en Junín y el 74.4% en La Libertad; le sigue en importancia el valor de la vivienda (34.1% y 23.8%, respectivamente). El valor de los bienes, el ahorro y la deuda con parientes es insignificante dentro del patrimonio.

24. En este punto hay diferencias significativas entre Junín y La Libertad; en La Libertad el 53.5% de los encuestados señaló haber realizado mejoras, mientras que en Junín sólo el 30.5%.

CUADRO 2.11
HOGARES RURALES: COMPONENTES DEL PATRIMONIO
 (US\$)

Componente	Junín		La Libertad		Total	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Valor de la tierra	23,041.3	10,404.6	19,191.7	17,341.0	21,111.7	14,537.6
Valor de la vivienda	12,671.2	8,000.0	6,150.1	5,000.0	9,402.5	5,000.0
Valor de los bienes durables	313.2	0.0	152.3	0.0	232.5	0.0
Total de ahorro	294.4	0.0	385.0	0.0	339.8	0.0
Deuda de parientes	129.7	0.0	69.4	0.0	99.4	0.0
Patrimonio	37,145.2	23,959.5	25,809.7	24,822.3	31,463.2	24,398.8

Nota: La información se refiere a todos los casos con respuesta; de ahí que las diferencias en la suma del patrimonio se deban a diferencias en el número de respuestas.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

Es importante señalar que la mayoría de los encuestados no adquirió su tierra a través de una transacción de compra-venta, sino que la obtuvo como herencia, a través de la reforma agraria o de los procesos de división de empresas asociativas; de modo tal que el valor de la vivienda es un mejor indicador de la situación patrimonial constituida por los hogares que el patrimonio agregado, al reflejar mejor las decisiones de inversión de la familia. En base a esta consideración, los HR de Junín tendrían mayor patrimonio, dado el mayor valor de sus viviendas (un promedio de US\$ 12,617 y una mediana de US\$ 8 mil *versus* US\$ 6,150 y US\$ 5 mil en La Libertad).

Desagregando el nivel de acumulación patrimonial según estratos de edades de los jefes de hogar (ver cuadro 2.12), se observa que en el caso de Junín los más jóvenes (entre 20 y 30 años) poseen mayor patrimonio,²⁵ mientras que en La Libertad son los mayores

25. La explicación para este resultado se deriva de cuestiones netamente estadísticas: sólo se tienen 13 observaciones de hogares jóvenes y entre ellos existen tres hogares con altos niveles patrimoniales (*outlayers*) que distorsionan el resultado.

mientras que en La Libertad son los mayores (con más de 50 años) quienes cuentan con un mayor patrimonio, lo cual se explica por el hecho de que buena parte de los pequeños agricultores de la costa se benefició de procesos como la reforma agraria hace 30 años para iniciar su acumulación patrimonial. Pero, dada la dispersión entre el patrimonio de los hogares en los rangos de edades considerados, según un mejor indicador, la mediana, no se aprecian diferencias sustanciales en los niveles de patrimonio según edades.

CUADRO 2.12
PATRIMONIO POR RANGOS DE EDAD DEL JEFE DE FAMILIA
(US\$)

Edades	Junín		La Libertad		Total	
	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
Entre 20-30 años	46,469.3	26,011.6	20,562.8	25,497.1	37,402.0	25,754.3
Entre 31-50 años	31,008.1	21,159.5	22,370.4	21,462.4	26,778.6	21,462.4
Mayores de 50 años	40,117.7	25,456.7	28,112.3	26,661.9	33,858.5	26,274.6
Total	37,145.2	23,959.5	25,809.7	24,822.3	31,463.2	4,398.8

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Características de la actividad productiva principal: la agricultura

Como era de esperarse, los 400 HR encuestados señalaron tener algún tipo de actividad agrícola; además, 47.5% mencionó contar con alguna actividad pecuaria; y un 3.5% con alguna actividad forestal. De otro lado, se encontró también una mayor fragmentación de la tierra en Junín, así como una menor extensión promedio poseída por cada hogar rural. Así, en Junín los hogares tienen en promedio cinco parcelas, el 52% de los HR cuenta con extensiones de entre una y 2.5 hectáreas, y sólo el 13.5% tiene tierras con más de cinco hectáreas. Por su lado, en La Libertad el promedio es de dos parcelas por hogar, el 51.5% de los encuestados reportó tener explotaciones de entre 2.5 y cinco hectáreas, y un 20% dijo tener más de cinco hectáreas de tierras. Respecto de la propiedad de las

tierras, en Junín, un menor porcentaje de hogares (43%) indicó ser dueño de las tierras que cultiva que en La Libertad (83.5%, y el 75% cuenta con título de propiedad inscrito en registros públicos). Las proporciones de hogares arrendatarios sí son similares en ambas zonas: 4% y 6.5%, respectivamente; asimismo, la mayoría de las explotaciones agropecuarias en Junín y La Libertad cuenta con al-gún sistema de riego.

Es importante llamar la atención sobre el elevado porcentaje (75%) de hogares en Chepén que cuenta con tierras aptas para ser hipotecadas como colateral para un crédito. Esta característica, junto al acceso al riego, ha sido decisiva para la expansión del financiamiento de parte de los molinos de arroz, como se mostrará más adelante (cap. 5); ponen en mejor posición para ser sujetos de crédito a los agricultores liberteños respecto a los de Junín.

Dada la importancia ya señalada de la tierra dentro del patrimonio de los hogares (cuadro 2.11), es importante analizar el precio de la tierra, así como el costo de la renta de la tierra, porque en el primer caso podríamos aproximarnos a la capacidad máxima de apalancamiento. Debido a la menor extensión promedio de las tierras en Junín, y al mayor valor promedio de las tierras ya indicado, el precio promedio de la hectárea resulta ser mayor que en La Libertad, aun cuando se esperaría que se dé la relación contraria, porque esta última tiene mejores condiciones productivas naturales que Junín. No obstante, excluyendo el efecto de algunos predios de muy alto valor en Junín, las medianas de los precios son similares en ambas regiones, y están alrededor de los US\$ 5,200 (cuadro 2.13). Por otro lado, la mayor renta de la hectárea de tierra en La Libertad (1.31 veces la de Junín) no se debería a las distancias frente a los mercados distritales (en ambos casos, el tiempo promedio para llegar a la capital del distrito desde cada parcela no superó los 20 minutos), ni a la existencia de problemas con la tierra;²⁶ sino

26. En ambas zonas los encuestados reportaron no tener mayores problemas con su tierra, y sólo en el caso de Junín un 6% reportó tener tierras en pendientes pronunciadas. Se consultó sobre la existencia de problemas de erosión, problemas de drenaje, salinización y fuerte pendiente.

CUADRO 2.13
PRECIO Y ALQUILER DE LA TIERRA POR HECTÁREA
 (US\$)

Precio y renta	Junín		La Libertad		Total	
	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
Precio de la parcela por Ha.	7,224.4	5,254.9	5,093.6	5,202.3	6,700.3	5,202.3
Alquiler de la tierra por Ha.	320.3	274.5	419.3	433.5	344.7	289.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

más bien a los mayores rendimientos económicos de las explotaciones situadas en La Libertad, ya sea por el clima, ubicación –vías de acceso más económicas, mejor conexión con mercados, etc.–, y cédula de cultivos, como veremos más adelante.

En La Libertad, los principales cultivos son el arroz y el maíz amarillo; en Junín, el maíz amiláceo y la papa. En ambas zonas, prácticamente toda la producción va al mercado, incluso en el caso de la papa en Junín, donde más del 75% de la producción se vende. De igual modo, en ambas regiones cerca del 50% de las ventas se realiza en la propia chacra y el resto en distintos mercados. En el caso de Junín, 14% de los encuestados reportó traer su mercadería a Lima para venderla. De esta manera, el autoconsumo sería muy reducido en ambas regiones.

El resultado neto de las actividades agrícolas de los HR muestra que el excedente promedio por hogar es ligeramente mayor en Junín (4.3% más), pero el indicador más representativo, la mediana, muestra un mucho mayor nivel en La Libertad (342.5% más). El cultivo más rentable en La Libertad es el arroz (cultivado por cerca del 60% de los productores) y en Junín, el cultivo de alcacho-fas, aunque su resultado es variable, y por ello no representa un

cultivo de rendimiento seguro. Los cultivos de papa y maíz amiláceo reportan resultados económicos bastante modestos en comparación con la alcachofa y mucho menores que los obtenidos por los cultivos sembrados en La Libertad (cuadro 2.14).

CUADRO 2.14						
INGRESOS, GASTO Y EXCEDENTE PRODUCTIVO ANUAL						
(US\$)						
Partida	Junín		La Libertad		Total	
	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
Ingreso productivo	4,261.9	1,303.9	4,824.0	4,093.3	4,543.0	2,468.2
Gasto productivo	1,488.6	757.2	2,164.6	1,850.1	1,826.6	1,150.3
Excedente	2,773.3	497.3	2,659.3	2,200.4	2,716.3	1,154.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

*Las decisiones de ahorro e inversión*²⁷

Entrando a la parte financiera, a continuación se presentan los resultados acerca de las razones para ahorrar, así como los tipos de ahorro y el uso de los excedentes. En primer lugar, debe anotarse que existe una relativamente elevada tasa de ahorro, tanto en La Libertad (61.5%), como en Junín (68.5%). Entre los tipos de ahorro, la diferencia más marcada entre ambas zonas es que si bien el principal tipo de ahorro es en efectivo en casa (28% del total de encuestados), la proporción es de 41% en Junín y menos de la mitad (15.5%) en La Libertad. En segundo lugar está el ahorro en

27. Ver detalles sobre los resultados en el tema de ahorros en las pp. 97-99.

alguna entidad financiera, que fue mencionado por el 11.3% de los encuestados (8.5% en Junín y 14% en La Libertad); el instrumento más utilizado es la cuenta de ahorros, seguido de la cuenta corriente. La mayor importancia del ahorro en efectivo en casa entre los pobladores de bajos ingresos se explica por su facilidad para convertirlo en capital de trabajo; además, el tener ahorro financiero implica ciertos costos (portes, comisiones, mantenimiento de cuentas, etc.), que para montos reducidos exceden los rendimientos financieros de dicho ahorro.

Por otro lado, la principal razón para ahorrar en ambas zonas es tener recursos para enfrentar una emergencia, razón que tiene una importancia mayor en Junín (60%) que en La Libertad (18%). Una segunda razón para ahorrar en ambas zonas fue por seguridad, que podría sumarse al primer motivo. La tercera razón en Junín fue la educación de los hijos, mientras que en La Libertad fue obtener recursos para invertirlos en algún negocio (puesto de ventas). En suma, podemos decir que los hogares de Junín tienen mayor propensión a ahorrar, a pesar de tener menores niveles de ingreso.

En lo que se refiere al uso de los excedentes (ante la pregunta: “Si usted tuviera un excedente, ¿en qué lo gastaría?”), los encuestados en Junín respondieron, en primer lugar, que adquirirían productos; en segundo lugar, comprarían ganado; y en tercer lugar, invertirían en su vivienda. En La Libertad, las respuestas fueron, en primer lugar, la compra de productos, y en segundo lugar, las inversiones en mejorar la vivienda.²⁸ De esta manera, se evidencia en ambas regiones la importancia de las actividades comerciales como destino de recursos líquidos, y las inversiones en la vivienda como destino de fondos de inversión.

Finalmente, ante la presencia de algún suceso negativo (un *shock* exógeno²⁹), la solución más utilizada fue trabajar más horas;

28. Nótese que pese a la relativamente mayor importancia del uso de los ahorros en mejorar la vivienda en La Libertad, el valor de la vivienda en esta zona es menor que en Junín, como se mostró en el cuadro 3.11.

29. En la encuesta se tipificaron estos *shocks* exógenos como: fallecimiento de algún familiar, robo, sequía, enfermedad grave, evento social (matrimonio,

seguida de la reducción de los gastos, la obtención de préstamos y el uso de ahorros. En el caso de los que obtuvieron algún préstamo para paliar una situación adversa, la mayor parte recurrió a familiares y amigos para dicha transacción, es decir, a préstamos informales.

LOS COMERCIANTES MAYORISTAS (CM)

Como ya se mencionó, las encuestas en mercados mayoristas se realizaron en Lima (mercado de frutas), Huancayo y Trujillo, con 100 encuestas en cada mercado. Además, la unidad de análisis es el puesto de venta.

Demografía y características de los comerciantes

Los CM tienen en promedio 39 años. Llama la atención el hecho que el 63.7% de los jefes del hogar sea soltero, resultado que contrasta con lo encontrado entre los HR y los ME, quienes en su gran mayoría son casados. Como era de esperarse, predominan los hogares con jefe de familia varones; sin embargo, existe una relativamente alta participación de la mujer como jefe de hogar en los hogares comerciantes (33.7%), porcentaje que es cerca de tres veces el que se encuentra en los HR, y más de cuatro veces en los ME. Esta información muestra que el comercio mayorista es una actividad en la cual las mujeres tienen relativamente mejores oportunidades de empleo, de forma tal que los programas de crédito para los CM tendrían mayores impactos de género. La fuerza de trabajo de los CM muestra un nivel educativo bastante importante. Así, el 44.7% de ellos ha logrado completar la educación secundaria, mientras que en el caso de los cónyuges que también trabajan en el puesto dicha tasa llega al 43.1%.

De otro lado, el 68% de los comerciantes cuenta con vivienda propia, la cual tiene en promedio cuatro habitaciones; estos co-

bautizo, etc.), incendio, pérdidas o reducción drástica de ingresos (despidos, etc.), entre otros.

merciantes habrían financiado la construcción de su vivienda y las mejoras mayoritariamente con fondos propios.³⁰ Los materiales predominantes son los ladrillos en las paredes, el concreto en los techos y el cemento en los pisos, lo cual demuestra que se trata de viviendas con un nivel aceptable de acabados. El valor promedio de la vivienda declarado por los comerciantes es de US\$ 17,477, y el 77% de comerciantes con vivienda propia no ha realizado mejoras o construcciones en su vivienda; dicho porcentaje es significativamente menor que el que se encuentra en los ME.

Características del puesto de venta y del negocio

Las principales personas que trabajan en el puesto están constituidas por los jefes de familia (47% de los que trabajan en el puesto), seguidos de empleados y luego de los cónyuges, lo que significa que la actividad comercial no involucra al conjunto de la fuerza de trabajo familiar, y que más bien se puede considerar como una actividad que da ocupación principalmente al jefe de familia, debido a que en promedio sólo trabajan dos personas en cada puesto. De esta manera, en el comercio mayorista no resulta evidente la fusión entre las actividades económicas del hogar y las del comercio, sobre todo en Lima, donde el 55.6% de los que trabajan en el puesto son parte directa de la familia del comerciante (él mismo, su esposa e hijos).

En lo referente al régimen de propiedad de los puestos, el 66.7% de los comerciantes indicó que el puesto es alquilado. Este es un resultado influenciado sobre todo por los CM de Lima, en donde dicha tasa llega al 94%, y refleja las políticas seguidas hasta ahora sobre el comercio mayorista, en las que los municipios son quienes construyen y alquilan los puestos a los mayoristas, reteniendo para sí la propiedad. En La Libertad, el 57% los puestos son de propiedad de los CM; y en Junín, dicha tasa es de 37%.

30. Teniendo en cuenta que sólo el 5.4% de los comerciantes que tiene vivienda propia ha trabajado con el Banco de Materiales, a juzgar por los plazos cortos y los montos relativamente reducidos de los créditos con los que cuentan.

En cuanto a los activos y pasivos de los CM, encontramos que los activos promedios sin considerar a la vivienda suman US\$ 14,711, de los cuales los activos del puesto (efectivo y cuentas por cobrar) representan el 83.7%. Los pasivos, conformados por deudas, representan US\$ 1,311 en promedio, con lo cual el patrimonio promedio resulta ser de US\$ 13,400. Agregando la vivienda, el patrimonio asciende a US\$ 30,314, como se muestra en el cuadro 2.15.

CUADRO 2.15
COMERCIANTES MAYORISTAS: ACTIVOS Y PASIVOS
(US\$)

Descripción	Monto
Activos	32,188
Efectivo en caja y bancos	1,827
Cuentas por cobrar	10,490
Ahorros	1,831
Vivienda	17,477
Pasivos	1,311
Deudas	1,311
Patrimonio	30,314

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

La estructura de los gastos de operación (un total promedio mensual de US\$ 2,318) indica que la mitad de estos corresponde a los gastos de transporte de la mercadería, lo que refleja que los gastos en capital de trabajo no son significativos. La explicación de esto radica en que gran parte de los mayoristas adquiere el producto de los agricultores al crédito, que es cancelado en un corto período de tiempo. Los gastos del hogar, por su parte, representan el 30.2% del total (US\$ 701), un 74.6% de los cuales se destina a alimentación. Este es un promedio relativamente alto que revela que la mayor parte de los comerciantes está en un nivel de vida bastante superior al de los HR e incluso al de los ME. En efecto, las tasas de pobreza son 53.3% y 83%, respectivamente (ver cuadro 3.30).

Por último, los productos más vendidos varían entre las zonas estudiadas. En Lima, como era obvio, las frutas dan cuenta de la totalidad de los productos comercializados, siendo las más importantes el plátano, la manzana, la mandarina y la naranja. En el caso de La Libertad, los productos más importantes son la papa, el arroz y el plátano. Y en Junín, la papa es el producto más comercializado seguido muy de lejos por la naranja (ver cuadro 2.16). Resulta importante anotar estas diferencias, ya que los ciclos productivos de estos productos, así como los de comercialización, son distintos. Por un lado, las frutas, y principalmente el plátano y la mandarina, tienen una gran perecibilidad y un ciclo de comercialización muy corto. La papa tiene un nivel de perecibilidad menor, por lo que su ciclo de comercialización puede ser más largo. Finalmente, el arroz no es un producto perecible y representa un cultivo agroindustrial con mayores fuentes potenciales de financiamiento.

Las decisiones de ahorro e inversión

En lo que concierne a los ahorros, el 87.3% de los CM señaló haber realizado algún tipo de ahorro (con un monto promedio de US\$ 1,831); siendo en Lima donde se registra la menor tasa de ahorro (83%), así como el mayor monto promedio (US\$ 2,394). La forma de ahorro más común es la tenencia de dinero en casa (57.7%), siendo esta tasa incluso mayor en Junín y La Libertad. La importancia del ahorro en las empresas financieras es mucho menor (27% de los comerciantes), siendo esta tasa mayor entre los comerciantes limeños (36%) y menor entre los comerciantes de Junín (17%). La menor incidencia del ahorro en las instituciones financieras podría sugerir que los productos que ofrecen no son lo suficientemente atractivos o adecuados a las necesidades de los CM para que ellos conviertan su efectivo en depósitos.

Los bancos son las principales entidades que captan el ahorro financiero de los comerciantes, pues el 86.4% de los entrevistados con ahorros los depositó en este tipo de entidades. Como era de

CUADRO 2.16
PRODUCTOS MÁS COMERCIALIZADOS
 (VALORES EN SOLES)

Producto	Junín		La Libertad		Lima		Totales	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Papa	113242	52.7	74899	19.1	-	-	188141	19.5
Otras frutas	1381	0.6	8953	2.3	163020	45.6	173355	18.0
Plátano	9597	4.5	44366	11.3	68301	19.1	122265	12.7
Arroz	-	-	60605	15.5	-	-	60605	6.3
Mandarina	3542	1.7	5924	1.5	49600	13.9	59066	6.1
Manzana	401	0.2	7239	1.9	50750	14.2	58390	6.1
Naranja	22101	10.3	8577	2.2	26253	7.3	56931	5.9
Huevo	3081	1.4	52152	13.3	-	-	55233	5.7
Cebolla	2665	1.2	36050	9.2	-	-	38715	4.0
Zanahoria	36432	17.0	-	-	-	-	36432	3.8
Otras verduras	6880	3.2	21480	5.5	-	-	28360	2.9
Aves	-	-	24079	6.2	-	-	24079	2.5
Varios	875	0.4	21807	5.6	-	-	22682	2.4
Aceite, azúcar, leche	-	-	20777	5.3	-	-	20777	2.2
Cereales, menestras	2990	1.4	4229	1.1	-	-	7219	0.8
Otros tubérculos	5721	2.7	169	0.0	-	-	5891	0.6
Fertilizantes, pesticidas	5872	2.7	-	-	-	-	5872	0.6
Total	214783	100.0	391308	100.0	357926	100.0	964018	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

esperarse, el ahorro financiero en los bancos es más común en Lima, en donde prácticamente no existe otro tipo de entidades que ofrezca este servicio. Es importante resaltar que en La Libertad la CRAC llega a captar un 21.4% de los ahorristas financieros, cifra significativa teniendo en cuenta que esta entidad no cuenta con cajeros automáticos o tarjeta de débitos.

CUADRO 2.17
MOTIVOS PARA AHORRAR
 (NÚMERO DE CASOS Y %)

Motivo		Junín	La Libertad	Lima	Total	
		Casos	casos	Casos	Casos	%
Enfrentar emergencias	Sí	57	62	49	168	56.0
	No	43	38	51	132	44.0
Construir/ Ampliar vivienda	Sí	11	20	7	38	12.7
	No	89	80	93	262	87.3
Invertir en puesto o Microempresa	Sí	17	38	21	76	25.3
	No	83	62	79	224	74.7
Vejez/ Jubilación	Sí	4	13	6	23	7.7
	No	96	87	94	277	92.3
Educación de los hijos	Sí	32	34	16	82	27.3
	No	68	66	84	218	72.7
Otros*	Sí	1	6	7	14	4.7
	No	99	94	93	286	95.3
Total		100	100	100	300	100.0

* El rubro Otros incluye: Seguridad, Compra de terreno/ casa/ vivienda.
 Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

Respecto de la lógica de ahorrar, según se muestra en el cuadro 2.17, los principales motivos para ahorrar son el afrontar emergencias (56%) seguido por la educación de los hijos (27.3%) y la inversión en el puesto (25.3%). Estos datos confirman la posibilidad de que, ofreciendo servicios adecuados, es posible incrementar significativamente los ahorros financieros, pues tanto las emergencias como la educación son gastos que generalmente tienen una periodicidad mayor que la inversión en el puesto, la cual por el corto período de rotación de mercadería podría justificar la tenencia de una cantidad importante de dinero para hacer frente a esos gastos.

LOS MICROEMPRESARIOS (ME)

Como se ha mencionado, las encuestas a los ME se realizaron en el distrito El Porvenir, Trujillo, donde se localiza un complejo microempresarial orientado a la producción de calzado, que abastece al mercado regional del norte y a Lima. Asimismo, se recalca que en la muestra aleatoria de las microempresas se excluyó a las tiendas y bodegas, para concentrar la atención en el complejo del calzado, que constituye el centro de interés en el examen de las microempresas.

Los hogares

Características socioeconómicas de las familias

La gran mayoría de los jefes de hogar encuestados son varones (92.5%), quienes tienen un promedio de edad de 42 años y algún nivel de educación secundaria (54.5%). El 7.5% de los jefes de hogar mujeres tiene un promedio de 51 años, y dos tercios tiene educación primaria. Las familias en promedio cuentan con cinco miembros, con una media de 2.31 hijos, cuya edad promedio es de 13 años. Se aprecia así en el complejo microempresarial el predominio de hogares bajo dirección masculina, las marcadas diferencias de género en los niveles educativos del jefe del hogar, y la aparente inexistencia de un recambio generacional en la actividad debido a la composición de las edades de los hijos.

En cuanto al empleo, en promedio trabajan 2.52 miembros de la familia, con un claro predominio de las actividades ligadas a la microempresa, reflejado en la alta concentración de empleos independientes y de familiares no remunerados (81.6%) en el total de empleos del hogar. Asimismo, 90.5% de los responsables del negocio son miembros del hogar. Como se aprecia en el cuadro 2.18, los cónyuges y convivientes tienden a desempeñar mayoritariamente actividades como familiares no remunerados, mientras que los hijos registran una mayor presencia como asalariados (35.8%), aunque también es importante su desempeño como familiares no re

munerados (40.5%) e independientes (21.6%). Se puede apreciar así una estrategia de diversificación de riesgos en la unidad familiar, orientada a proteger sus niveles de ingreso y poder enfrentar mejor los *shocks* externos, aprovechando las oportunidades abiertas para sus miembros más jóvenes y educados. También resulta claro que la mayor parte de la fuerza de trabajo disponible para la familia se orienta a la microempresa, lo que genera una fusión entre el hogar y la unidad económica.

CUADRO 2.18
TIPOS DE ACTIVIDAD DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR
(PORCENTAJES)

Actividad	Jefe del hogar	Cónyuge	Conviviente	Hijos	Total
Independiente	91.7	38.6	27.9	21.6	52.3
Asalariado	4.7	3.4	4.7	35.8	16.0
Ambos	2.6	-	2.3	2.0	2.4
Familiar no remunerado	1.0	58.0	65.1	40.5	29.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPESIEP (2000).

Elaboración: Propia.

Al igual que la diversificación de las actividades de los miembros del hogar, en el caso de contar con más de una unidad económica, se observa también una diversificación de las microempresas como una estrategia interesante de reducción de riesgos y aprovechamiento de las oportunidades del mercado. El 78% de los hogares cuenta con una microempresa, y el 22% tiene de dos a tres, orientadas generalmente a un rubro distinto de la primera, muy ligado este al comercio minorista.³¹

31. De esta forma, en tanto que el 71.5% de las primeras empresas se concentra en la industria del calzado, sólo el 9.1% de las segundas realiza estas actividades, mientras que el 43.2% se orienta al comercio minorista.

Los gastos mensuales del hogar ascienden en promedio a US\$ 193.9 al mes, situándose en promedio en US\$ 465.36 al año por miembro del hogar, muy ligeramente por encima de la línea de la pobreza, que la ENNIV ha establecido para la zona en US\$ 459.33 de gasto por habitante al año. La distribución de los niveles de pobreza de los encuestados indica que el 25% se concentra en el grupo de los pobres extremos y el 58% en el de los pobres, mientras que sólo un 17% de los entrevistados se ubica por encima de la línea de la pobreza (ver cuadro 3.30). En otros términos, la muestra seleccionada se sitúa claramente en los sectores de bajos ingresos.

Como en la mayoría de los hogares de bajos ingresos, una elevada proporción de los gastos del hogar se destina a la alimentación; en este caso, es el 60%. A su vez, el 13.6% se gasta en servicios públicos, el 6.2% en educación, el 5.7% en salud, el 4.6% en transporte, y el 9.8% en otros rubros. La importante participación de los servicios públicos en los egresos familiares refleja las características claramente urbanas de las zonas donde se localizan los ME, que cuentan con agua potable, electricidad y redes telefónicas; servicios cuyas tarifas se han reajustado fuertemente en términos reales en los últimos años.

Respecto a la vivienda, el 87% de los hogares cuenta con vivienda propia, que posee en promedio 3.5 habitaciones. En las paredes predomina el adobe (51.7%) y el ladrillo (48.3%); en los techos, el concreto (67.8%) y las esteras y cañas (28.2%); y en los pisos, el cemento (70.1%) y la tierra (25.9%). Se trataría así de viviendas en proceso de construcción, que en buena medida precisan ampliarse y dotarse de acabados, como el tarrajeo de las paredes, la construcción y mejoramiento de baños y cocinas, etc. Este proceso de construcción se habría visto afectado por la crisis económica de 1998-1999, que limitó su capacidad productiva y el tamaño del mercado, ya que sólo el 14.4% de los hogares con vivienda propia construyó una habitación adicional en los dos últimos años.

Por otro lado, resulta interesante constatar que el 77.6% de los ME encuestados que cuentan con vivienda propia no ha recurrido a ninguna fuente de crédito para apoyar su construcción, la que han financiado exclusivamente con sus ahorros. Este proceso

se ve facilitado por las características de la autoconstrucción predominante en estas zonas, que permiten una inversión por etapas y con un alto grado de divisibilidad. También es importante agregar que el 20.1% de los entrevistados ha recibido préstamos del Banco de Materiales, que ha apoyado alguna etapa del proceso de autoconstrucción, reflejando así la importante cobertura de este programa subsidiado del sector público. Sólo el 2.3% ha contado con financiamiento de otras fuentes.

El valor promedio de la vivienda es de US\$ 5,268, lo que la convierte en una inversión considerable para el hogar, equivalente a 27.2 meses del gasto familiar promedio, que tiene una gran importancia dentro del patrimonio (59% del mismo), como se muestra en el cuadro 2.19. A su vez, la microempresa se sitúa en lejano segundo lugar de importancia dentro del patrimonio, con un 33.9%. Los bienes duraderos, el ahorro y el efectivo tienen una importancia

CUADRO 2.19
ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO PROMEDIO DE LOS HOGARES
(US\$)

Rubro	(Casos)	Media	Mediana	Monto total
Activos				
Efectivo	(175)	150.4	87.0	26,315.0
Bienes durables	(65)	554.7	289.0	36,058.1
Ahorros	(175)	319.2	145.0	55,863.0
Valor de la microempresa	(200)	2,569.1	1,156.0	513,814.5
Vivienda	(170)	5,268.0	3,017.0	895,557.8
Pasivos				
Deuda a familiares	(29)	374.3	145.0	10,855.5
Monto total de deuda	(100)	868.0	578.0	86,792.0
Patrimonio	(200)	7,583.8	4,888.0	1'516,752.9

Nota: Las diferencias en las sumas de las partidas del activo, pasivo y patrimonio se deben a que el número de casos que respondieron es distinto.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

marginal.³² Dada la importancia de la vivienda y la microempresa dentro del patrimonio, los pasivos tiene una participación limitada, sólo 6.4% del patrimonio, lo que refleja el poco endeudamiento de los hogares, un aspecto que se tratará más adelante con mayor detalle.

Por otro lado, es interesante observar el nivel de acumulación logrado en función de la edad del jefe de hogar. Como se indica en el cuadro 2.20, existe una relación positiva, aunque decreciente, entre ambas variables. Los más adultos tienen un mayor patrimonio, como producto del mayor período de acumulación de excedentes y de la necesidad de contar con recursos para la vejez, lo que convalida la hipótesis del ciclo de vida.³³

Las decisiones de ahorro e inversión

En cuanto a la inversión, en primer lugar, cabe destacar que el 46.5% de los ME entrevistados señaló haber realizado inversiones en los últimos cinco años, cuyo promedio es de US\$ 1,731 por hogar, monto equivalente a 8.9 veces su gasto promedio mensual actual, reflejando así una importante capacidad de acumulación, a pesar de los limitados niveles de ingreso familiar. El mismo fenómeno se aprecia si se considera que los montos invertidos en los últimos cinco años alcanzan en promedio el equivalente del 25% del valor del patrimonio de los ME que declararon haber acumulado excedentes.

32. Esta distribución de los activos se explicaría por las siguientes razones: (i) la vivienda constituye una inversión divisible y realizable por etapas. Los hogares canalizan la mayor parte de sus excedentes a su construcción de la vivienda, que es además el local de la microempresa, y representa una inversión de bajo riesgo que puede ser utilizada para obtener un préstamo; (ii) se presentarían límites para incrementar significativamente la inversión en muchas microempresas por la pequeña escala de la producción, el reducido nivel tecnológico, la estrechez de los mercados y la intensidad de la competencia; (iii) existiría una alta propensión marginal al ahorro, que determinaría que una vez cubiertos los gastos básicos, los excedentes se orienten a la acumulación, antes que al consumo de bienes duraderos.

33. Modigliani y Ando (1963). Para una exploración de esta hipótesis en el caso del Perú, ver Gonzales *et al.* (1997).

CUADRO 2.20
PROMEDIO DE LOS ACTIVOS, PATRIMONIO Y APALANCAMIENTO POR EDAD
DEL JEFE DEL HOGAR
(US\$)

Rango de edad	Valor de la microempresa	Valor de la vivienda	Patrimonio	Razón deuda / patrimonio*
20 - 30 años	1,990	2,803	4,311	0.25
31- 40 años	2,568	4,480	6,916	0.22
40- 51 años	2,721	6,176	8,882	0.04
51 años y más	2,772	6,283	9,225	0.15
Total	2,569	5,268	7,584	0.26

* Esta razón se refiere solamente a los microempresarios que registran algún tipo de obligación crediticia, que constituyen el 50% del total de los entrevistados; de ahí que resulte mayor que el indicador de endeudamiento. del conjunto de la muestra.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

En segundo término, el 48.4% de los recursos se orienta a la adquisición y/o construcción de la vivienda y a su mejora, lo que resulta consistente con la decisiva importancia de los activos inmobiliarios en el portafolio de los hogares, mostrado en el cuadro 2.19. En tercer lugar, también se registra una importante inversión en maquinaria y equipos (43.6% de los fondos), que guarda relación con el segundo lugar que ocupa la inversión en la microempresa en el portafolio total de activos de las familias. En cuarta instancia, es también significativa la inversión en vehículos (7.8% de los recursos), que en buena medida se orientarían al uso en la microempresa y/o al transporte público, sector que ha visto surgir una gran cantidad de pequeñas unidades económicas en los últimos años, aprovechando la liberalización y la rebaja del precio de los vehículos generada por la masiva importación de unidades usadas.

La importancia de la inversión en vivienda se confirma al analizar las respuestas de los entrevistados a la pregunta sobre có

mo utilizarían un eventual monto excedente: el 67.8% declaró que lo invertiría en mejorar su vivienda, el 20.6% lo ahorraría en una entidad financiera, el 6.9% lo invertiría en *stocks*, el 5.5% en bienes durables y el 1.4% en consumo. Se evidenciaría así la alta propensión marginal a ahorrar para invertir en la vivienda, mientras que resulta bastante reducida la tendencia a la adquisición de bienes durables y a la elevación del consumo. Este patrón de conducta contrasta con la tendencia observada en los sectores de ingresos medios, donde la propensión a consumir eventuales excedentes resultaría mucho más elevada.

En el análisis de la conducta de los ME frente al ahorro, se encontró un reducido monto promedio de ahorros (US\$ 319), equivalente a 1.64 veces el gasto familiar mensual, lo que le da una importancia limitada dentro del portafolio de activos del hogar. Este hecho se explicaría por la preferencia por invertir los excedentes en la vivienda o la microempresa, usos que pueden ofrecer un mejor retorno que el ahorro financiero.

Al igual que en los dos ámbitos anteriores, en la distribución de los diversos tipos de ahorro destaca el ahorro en casa (66.2% de los entrevistados); a su vez, el 27.5% dijo tener una cuenta de ahorro en una entidad financiera, el 2.4% en una cuenta corriente, el 1.9% participa en una junta o pandero, y el 0.94% tiene depósitos a plazo. El resto (un 6.1%) mencionó otras formas de ahorro. Dentro del ahorro financiero, destaca la participación de los bancos y de la CMAC Trujillo,³⁴ que concentran el 70.9% y el 21.8% de las cuentas, respectivamente. Como es natural, la importancia del efectivo está muy ligada a su disponibilidad para facilitar las transacciones, mientras que los depósitos se utilizan sobre todo para facilitar los pagos —a los proveedores y de los clientes— y trasladar dinero en forma segura.

34. Esta caja tiene una agencia en el distrito El Porvenir, cuya cartera a julio del 2000 (US\$ 1.29) representaba el 8.5% de la cartera total, y concentraba el 5.1% de los depósitos. Esta agencia coloca créditos esencialmente para los microempresarios del calzado.

Los motivos para ahorrar fueron: enfrentar emergencias (43.3% de los entrevistados); invertir en la microempresa (29.4%), la educación de los hijos (13.7%), construir y/o ampliar la vivienda (10.8%), y en mucho menor medida para la vejez (2%) y por seguridad (0.9%). La importancia del ahorro en caso de emergencia se explica por la desprotección de los ME, quienes, en general, carecen de coberturas de seguros de salud y desempleo, además de que la red pública de seguridad es muy limitada. El ahorro para disponer de mayores recursos para la microempresa permite aprovechar las oportunidades de negocio que se presenten, dependiendo menos del financiamiento. La educación de los hijos y la ampliación de la vivienda constituyen, asimismo, importantes inversiones en capital humano y activos fijos de los hogares, que determinan el ahorro. La poca relevancia de ahorrar para la vejez se explicaría porque aún se confía en las redes familiares para apoyar a las personas de la tercera edad, aunque debe señalarse que las edades promedio de los jefes de hogar son relativamente reducidas.

Para profundizar el análisis de estos comportamientos resulta útil examinar la vulnerabilidad de los hogares frente a ciertas contingencias, así como sus respuestas a ellas. El 38% de los entrevistados señaló que en los últimos dos años había enfrentado alguna situación difícil, destacando el fallecimiento de algún familiar o trabajador (en el 23.5% de los casos); las enfermedades (21.2%); las pérdidas por robo (20%); y la reducción o pérdida del ingreso (20%). Como se observa, la mayor proporción de las emergencias está ligada a problemas de salud (44.7%), lo que subraya las fuertes consecuencias de la desprotección de estos sectores. También son relevantes las contingencias asociadas a los robos y a la reducción del ingreso, lo que evidenciaría la importancia de garantizar ciertos bienes públicos, como la seguridad y una adecuada gestión macroeconómica, que evite fluctuaciones excesivas en el nivel de actividad.

Para superar estas contingencias el 40.8% de los ME utilizó sus ahorros, el 13.2% pidió dinero prestado, y el 10.5% redujo sus gastos. De ahí la importancia de ofrecer servicios de depósitos a estos clientes, que se caractericen por su alta liquidez y bajos

costos de transacción, ya que en gran medida estos excedentes líquidos constituyen reservas de fondos para emergencias o para financiar inversiones, cuya oportunidad de utilización es muy difícil de predecir.

Las microempresas

Como reflejo de la importancia del complejo de producción de calzado en El Porvenir, el 72% de los hogares entrevistados se dedica a esta actividad, el 6% está en el rubro de confecciones, y el 5.5% en el sector comercial, distribuyéndose el resto en una variada gama de actividades.

Respecto a la antigüedad de las microempresas, estas tienen en promedio 9.3 años; el 33.5% ha iniciado operaciones en los últimos cinco años; el 27.5% entre cinco y 10 años; el 17% entre 10 y 15 años; el 10.5% entre 15 y 20 años; y el 11.5% cuenta con más de 20 años. Esto mostraría, de un lado, la ausencia de significativas barreras a la entrada en las competitivas microempresas de calzado; y de otro, la importante consolidación de este complejo microempresarial. Debe señalarse que el capital inicial invertido en la microempresa (US\$ 504) provino fundamentalmente de ahorros personales (48%) y de préstamos de familiares (40%), mientras que los créditos apenas alcanzaron el 2.6%. Se confirma así la importancia de la acumulación de ahorros y del apoyo de la familia durante la fase inicial de la PYME.

Las microempresas operan a pequeña escala y constituyen fundamentalmente negocios familiares; cuentan en promedio con 3.35 trabajadores, 2.2 asalariados y 1.1 familiares no remunerados. El 90% tiene menos de cinco asalariados y el 9.5% entre cinco y 10. El 92.5% de las microempresas funciona en el hogar, que se convierte en una vivienda taller, sin una clara separación entre las actividades domésticas y las productivas. Por otro lado, estas unidades económicas operan generalmente al margen de la formalidad; ya que sólo el 44% dispone de un registro tributario, acogiéndose mayoritariamente al régimen simplificado de pago (RUS), que sólo exige realizar un pago mensual pero no obliga a llevar una contabilidad ni permite entregar facturas.

Como reflejo de su reducida escala, el valor bruto de producción promedio de la microempresa alcanza los US\$ 1,499 al mes. Un 30% de las microempresas produce menos de US\$ 500 al mes, 19% entre US\$ 500 y 1000, 33.5% entre US\$ 1000 y 2,500 y 17.5% por encima de los US\$ 2,500. De esta manera, la estructura de la industria se caracteriza por un gran número de muy pequeñas empresas en la base, un importante sector de empresas algo más consolidadas, y un grupo más limitado con mayores escalas productivas. Esta heterogeneidad fomenta la especialización y las relaciones interempresariales.

Las microempresas de calzado operan en general con una tecnología sencilla y equipos bastante primitivos, que habitualmente han sido adquiridos de segunda mano o han sido acondicionados (máquinas hechas). En correspondencia con esto, en la estructura de sus gastos adquiere un peso decisivo la compra de insumos y materias primas, que representa el 70.5% de sus gastos anuales, mientras que los salarios alcanzan al 19.9% y el transporte al 2.7%. La importancia del aporte de los familiares no remunerados y del trabajo del microempresario estaría, sin embargo, conduciendo a la subestimación de los costos laborales.

Finalmente, una estimación muy aproximada del excedente bruto generado por cada microempresa alcanza los US\$ 377 en promedio, deduciendo del valor bruto de la producción los gastos anuales. No obstante, la falta de adecuados registros, la subestimación de los costos laborales y las dificultades de abordar esta problemática en una encuesta, determinan que este estimado no resulte un indicador muy confiable.

LOS AHORROS

Desde el punto de vista macroeconómico, nadie discute la importancia del ahorro. No obstante, a nivel microeconómico, el ahorro, y particularmente el de las familias, ha recibido mucha menor atención, tanto en el ámbito de las políticas como en el de las investigaciones. Esto es particularmente cierto en el campo microfinanciero, donde se han desarrollado una serie de productos y creado instituciones espe

cializadas en crédito a los micro y pequeños productores, pero hasta hace poco prácticamente no existía mayor esfuerzo por la movilización de depósitos, lo que llevó a Vogel (1987) a considerarla la mitad olvidada en las microfinanzas.

Detrás de esta omisión en la movilización de ahorros en los sectores populares está la creencia de que las familias pobres, por ser pobres, no cuentan con capacidad de ahorro, dado que no tienen mayores excedentes. Varios estudios teóricos, y sobre todo varias experiencias prácticas, han demostrado que esta percepción es falsa. El ahorro en las economías de los pobres no sólo cumple el rol de acumular excedentes sino que se explica también por otros motivos, como “suavizar” el consumo en épocas de fluctuaciones de los ingresos, como las provocadas por eventos externos imprevistos, tal como se mostró en las pp. 69-97.

En nuestra encuesta a los demandantes encontramos que más del 70% de los encuestados declaró tener algún tipo de ahorro durante el último año, y en este porcentaje, el 13% tuvo más de un tipo de ahorro. Los ahorros fueron más difundidos entre los ME (92.5%) y los CM (87.3%) que entre los HR (46.5%). La forma más común de ahorro es en dinero que se guarda en la casa (52.6%), seguida muy de lejos por los depósitos en entidades financieras (21.4%). El ahorro financiero adquiere mayor importancia entre los ME (27.5% *versus* 29.5% de ahorros en efectivo) y los CM (30.7% y 42.3%, respectivamente); es decir, en las zonas urbanas. En cambio, en los HR, sólo el 12.7% deposita sus ahorros en entidades financieras y el 28.3% tiene ahorros en la forma de dinero guardado en su casa. La mayor difusión del ahorro financiero en los ámbitos urbanos se explica por la mayor presencia de entidades financieras en dichas zonas, que reduce los costos de transacción de abrir y hacer movimientos en una cuenta de ahorros.

El monto promedio global de ahorros es de US\$ 1,068, y es mayor entre los CM (US\$ 1,831), y menor entre los ME (US\$ 319). No obstante, se aprecia una gran dispersión en los montos ahorrados, pues la medianas son de US\$ 578 y US\$ 144, respectivamente. En los HR, los ahorros alcanzan la suma de US\$ 340.

Estos datos nos llevan a varias reflexiones. En primer lugar, ponen de manifiesto que en los sectores de menores ingresos hay una práctica común de ahorro. Asimismo, el hecho de que exista una menor proporción de ahorristas en los HR refleja no una menor predisposición o capacidad de ahorrar, sino sobre todo la dificultad de las encuestas para captar los ahorros que se hacen en animales y activos fijos, que serían una forma común de ahorro en las zonas rurales. Por otro lado, la mayor proporción de ahorros no financieros indica que los productos de depósitos ofrecidos por las entidades financieras no son los más adecuados para la movilización de ahorros en los sectores de menores ingresos; y por consiguiente, hay un gran potencial

para incrementar la participación de estos sectores en el sistema financiero. Una característica básica de los productos de ahorros en los sectores de bajos ingresos debería ser su pequeño monto.

El principal motivo para ahorrar en todos los ámbitos es enfrentar emergencias, seguido de otros motivos como la inversión en las actividades productivas y la educación de los hijos. No obstante, en el segmento de los CM la educación de los hijos aparece como segundo motivo principal, desplazando a la inversión en las actividades productivas. Estos datos nos sugieren que los productos financieros que posibiliten la movilización de los ahorros deberían permitir el retiro rápido y sin mayores costos para que pueda ser utilizado en emergencias.

Como era de esperarse, los bancos son las entidades que concentran la gran mayoría de los ahorros financieros en todos los sectores estudiados, sobre todo en los HR y los CM. Entre las entidades no bancarias, las CMAC han tenido más éxito en captar ahorros (11.6% de los ahorristas a nivel global), sobre todo entre los ME (21.8%). La gran importancia de los bancos en la captación de los ahorros financieros explica en parte por qué estos ocupan un lugar secundario en la cartera de ahorros de los sectores de bajos ingresos, pues la política bancaria es desalentar los ahorros de montos pequeños, exigiendo la mayoría de ellos montos relativamente altos para la apertura de cuentas y/o cobrando altas comisiones por mantenimiento de cuenta, que implican un rendimiento neto negativo para los ahorros de montos pequeños.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS:

Las evidencias del financiamiento no formal

El análisis de la importancia y las características del financiamiento no formal de este trabajo se realiza en función de la posición frente al crédito de tres grupos típicos de pobladores de escasos recursos ya señalados, que suponemos *a priori*, suelen ser usuarios habituales de este tipo de financiamiento, tanto para sus actividades productivas como de consumo. La información de estos grupos se recogió en tres ámbitos: los departamentos de La Libertad y Junín y en una zona de la gran Lima.

Los resultados presentados a continuación se basan en un novedoso conjunto de información empírica recogida a través de dos instrumentos básicos: (i) encuestas a demandantes y (ii) estudios de caso; complementado con una sistematización de información secundaria para el análisis de los mercados financieros en las zonas relevantes para los grupos analizados, y entrevistas a intermediarios y a otros especialistas en el tema del crédito informal, y en general del microfinanciamiento.

El principal instrumento utilizado para el análisis que se presenta en esta publicación son las encuestas a los demandantes. Pa-

ra obtener el nivel de detalle requerido para la comprobación de las hipótesis propuestas, y en general para captar mejor la realidad, hemos elaborado cuestionarios bastante complejos y detallados que recogen no sólo información sobre el tipo de producto financiero demandado por los pobladores analizados, sino también sobre su percepción acerca de los distintos prestamistas, su historial crediticio con ellos, y sus requerimientos crediticios, incluso los no satisfechos. El diseño de los cuestionarios intenta mantener la uniformidad para los tres grupos bajo análisis, sin dejar de recoger sus peculiaridades, lo que facilita las comparaciones entre ellos. El trabajo de levantamiento de información de las encuestas se realizó entre el 10 y el 31 de julio de 2000, y estuvo a cargo de un equipo del Instituto Cuánto S.A.¹

Los estudios de caso se organizaron en torno a cuatro grandes temas: (i) tecnología, sostenibilidad financiera y cobertura, (ii) características de los productos financieros, (iii) relaciones entre el sector formal e informal y (iv) demanda por financiamiento satisfecha e insatisfecha. Del total de 48 estudios de caso realizados, en esta publicación sólo se incluyen seis, referidos principalmente a los tres primeros aspectos.²

Por otro lado, las entrevistas con oferentes seleccionados se realizaron sobre la base de guías estructuradas de preguntas. El objetivo de estas entrevistas fue obtener información sobre la plaza financiera que enmarca a cada uno de los grupos bajo análisis para los distintos prestamistas (formales, semiformales e informales) de Lima, La Libertad y Junín.

Como ya se mencionó, de las 900 encuestas aplicadas a tres grupos de prestatarios, 400 se tomaron a hogares rurales (Junín y La Libertad), 200 a microempresarios del conglomerado microem

-
1. La elaboración de los cuestionarios, la selección de las muestras y la validación de las preguntas, así como la capacitación de los encuestadores, se realizaron de manera coordinada entre el personal del Instituto Cuánto y nuestro equipo de investigación.
 2. Los interesados en estos estudios pueden obtener una copia en: <http://www.cepes.org.pe>, o <http://iep.perucultural.org.pe>.

presarial del distrito El Porvenir (Trujillo), y 300 a comerciantes mayoristas (Lima, Junín y La Libertad).

Debemos tener en cuenta en nuestro análisis que el error muestral máximo esperado en el caso de los comerciantes mayoristas se sitúa alrededor del $\pm 9\%$; para el caso de los microempresarios, el error es de $\pm 6.1\%$, y para los hogares rurales de $\pm 7\%$. También debe señalarse que estos tres grupos presentan características particulares que hacen imposible, o al menos poco serio, hacer agregados globales sobre el volumen del crédito informal.

Antes de empezar la exposición de los resultados, es importante precisar conceptos. En todo el análisis, debe quedar claro que para nuestros propósitos, y de acuerdo a lo planteado en el marco conceptual (pp. 34-38), consideramos como (ver cuadro 3.1):

- (i) *Fuentes de financiamiento formal* a aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Dentro de este tipo de entidades tenemos: los bancos y las entidades financieras no bancarias (cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito);
- (ii) *Fuentes de financiamiento semiformal* a las entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: ONG, instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura -MINAG) e instituciones privadas (agroindustrias, empresas comercializadoras de productos y casas comerciales); y
- (iii) *Fuentes de financiamiento informal* a todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organiza

tiva para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos) y a las juntas.³

CUADRO 3.1 CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
		Público	Ministerio de Agricultura (MINAG) Banco de Materiales (BANMAT)
	Informal		Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista Individual, Otros ¹
		Junta o Pandero	
<p>1. El rubro Otros incluye: Asociación de Vivienda, Derrama Magisterial, Ancije-Junín y Colegio. Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000). Elaboración: Propia.</p>			

Además, como se desprenderá de la discusión siguiente, las hipótesis planteadas en las pp. 34-38 están desarrolladas en la forma de “evidencias”, dado que los resultados encontrados van más allá de todas las hipótesis planteadas.

3. Tres tipos de prestamistas informales: transportistas y mayoristas, tiendas y bodegas, y juntas o panderos, podrían ser considerados semiformales pero hemos decidido considerarlos como informales. En el primer caso, por el carácter individual y no necesariamente continuo de sus actividades como prestamistas; en el segundo caso, por el fin del crédito que otorgan (muchas veces bajo la

La importancia y las características generales del financiamiento no formal

Evidencia 1: El financiamiento no formal es el más importante para los sectores de bajos ingresos en términos de número de transacciones realizadas. Dentro de éste, el financiamiento informal es el más significativo.

Un primer hallazgo interesante del presente estudio es que, contrariamente a lo que se piensa, la mayoría de los microempresarios, hogares rurales y comerciantes mayoristas sí tiene acceso a financiamiento externo, incluso en períodos de crisis como el actual, en el que el sector financiero retrae sus créditos. El 65.4% de nuestros encuestados señaló haber contado con algún tipo de crédito durante el último año (mayo 1999 – junio 2000). Esta cifra revela algunos aspectos distintivos del grupo estudiado. En primer lugar, los tres grupos encuestados, a pesar de ser grupos de bajos ingresos, son bastante dinámicos en su participación en el mercado financiero (básicamente microfinanciero), tal como se desprende de comparar la tasa de acceso encontrada por la ENNIV del 2000, según la cual sólo el 19.3% de hogares peruanos reporta contar con crédito de algún tipo. En segundo lugar, es importante recalcar la importancia de haber diseñado cuestionarios especializados para captar transacciones crediticias no formales que suelen ser subestimadas en las encuestas de propósito múltiple, como la propia ENNIV.

Dentro de los segmentos estudiados, los HR son los que recurren al financiamiento externo con mayor frecuencia, pues más del 73% de los encuestados manifestó haber recibido por lo menos alguna forma de financiamiento externo en el último año.⁴ En el

forma de “fiado”), ligado además a actividades de consumo de muy poco monto y plazo; y en el tercer caso, porque responden a situaciones sociales y familiares particulares.

4. Este sorprendentemente elevado nivel de acceso al crédito de los HR contrasta con el nivel de acceso reportado para las zonas rurales a nivel nacional por la ENNIV del 2000, que arroja una tasa de 18%, e incluso con estimados de acceso al crédito de estudios realizados para zonas rurales dinámicas, que bordean el 50%.

caso de los CM, el acceso al crédito se da en un 65.3%, mientras que en los ME, esta tasa es del 50% (ver cuadro 3.2). Este elevado porcentaje de autofinanciamiento se da a pesar de que los ME se encuentran inmersos en un mercado urbano en donde, como hemos visto en el estudio de mercado (ver pp. 50-69), la penetración financiera es mayor, y existe una particularmente importante presencia de entidades no bancarias. Este hallazgo también es coherente con la gran flexibilidad de la microempresa para reducir su escala de operaciones a niveles mínimos, y con el corto ciclo productivo de este tipo de actividades, que en muchos casos les permite operar con sus propios fondos por la velocidad de rotación del capital.⁵

Como se muestra en el cuadro 3.2, la principal fuente de crédito para los tres grupos analizados fue el sector no formal, y dentro de éste, el informal. En el agregado de nuestros encuestados, el 56.7% reportó haber tenido algún crédito de fuente no formal en el último año, mientras que apenas el 8.8% tuvo exclusivamente créditos formales y el 18.0% señaló haber trabajado con alguna fuente formal. Los resultados obtenidos son estadísticamente robustos, lo que nos permite afirmar que los prestatarios atendidos por algún prestamista no formal constituyen el grupo más importante. Asimismo, hay un grupo importante de prestatarios (9.2%) que trabaja tanto con el sector formal como con el no formal (complementariedad de fuentes), lo que resulta especialmente interesante para los fines de nuestro estudio, pues más adelante nos permitirá establecer comparaciones entre los productos financieros y las condiciones de los créditos que estarían siendo demandados por un mismo prestatario de cada sector de prestamistas.

En el caso de los CM, el 51.3% de los encuestados reportó haber trabajado con crédito no formal (y 44.3% de fuente informal) en los últimos doce meses. Este resultado es contundente aun si consideramos el relativamente alto error muestral calculado para

5. Debe agregarse que en los últimos años este segmento ha sufrido una retracción del crédito en general, debido a la crisis provocada por la contracción de las ventas y los problemas de pago de los microempresarios.

CUADRO 3.2
ACCESO AL CRÉDITO SEGÚN ÁMBITO
 (NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Condición	Comerciantes mayoristas		Hogares rurales		Micro-empresarios		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Con crédito	196	65.3	293	73.3	100	50.0	589	65.4
Formal	42	14.0	21	5.3	16	8.0	79	8.8
Semiformal	19	6.3	72	18.0	27	13.5	118	13.1
Informal	91	30.3	104	26.0	30	15.0	225	25.0
Mixto 1	27	9.0	32	8.0	14	7.0	73	8.1
Formal-Semiformal	2	0.7	17	4.3	10	5.0	29	3.2
Formal-Informal	25	8.3	15	3.8	4	2.0	44	4.9
Mixto 2	17	5.7	64	16.0	13	6.5	94	10.4
Semiformal-Informal	14	4.7	59	14.8	11	5.5	84	9.3
Formal-Semiformal- Informal	3	1.0	5	1.3	2	1.0	10	1.1
Sin crédito	104	34.7	107	26.8	100	50.0	311	34.6
Total	300	100.0	400	100.0	200	100.0	900	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

este grupo de prestatarios. Dentro de los CM, se encuentra una menor importancia de los prestamistas formales en el mercado mayorista de frutas de Lima que en los de Trujillo y sobre todo Huancaayo, lo que podría deberse a la presencia de las CMAC en las ciudades de provincias, entidades que suelen tener una cartera significativa en el sector de comerciantes.

En el segmento de los HR, el 68% trabajó con algún crédito no formal (y 45.8% tuvo alguna fuente de financiamiento informal) durante la última campaña agrícola, con lo cual no queda duda sobre la predominancia de las fuentes informales (al menos en número de clientes atendidos) en este grupo de prestatarios. Al igual que en el caso de los CM, un importante porcentaje de los HR trabajó tanto con crédito formal como con crédito no formal.

Asimismo, si bien la importancia de las fuentes informales en los créditos de los HR resultan similares para Junín y La Libertad, el crédito de fuente sólo formal en La Libertad es más de tres veces mayor que el registrado en Junín. Como veremos más adelante, esto coincide con el mayor monto de los créditos a los HR registrados en La Libertad respecto a Junín,⁶ gracias a la presencia de la Caja Rural La Libertad y de varios bancos en la zona (en el propio Chepén, por ejemplo).

En el caso de los ME del distrito de El Porvenir, si bien la mayor parte de los encuestados trabajó con crédito no formal (42%), se registra una presencia importante de prestamistas formales (16% tuvo créditos de fuente formal), que son básicamente bancos de consumo y la CMAC de Trujillo, como veremos más adelante.

En los HR, el 26% sólo tuvo crédito informal, y el 45.9% por lo menos tuvo un crédito informal. La presencia del crédito informal es aún más notoria en los HR de Junín en donde las cifras antes mencionadas alcanzaron el 35% y el 60.5%, respectivamente. En el caso de los CM, el 30.3% sólo tuvo crédito informal y el 44.3% tuvo por lo menos un crédito informal. Dentro de los CM destaca Lima como el lugar en el cual más se recurre a fuentes informales, pues el 45% de los comerciantes sólo tuvo al crédito informal como fuente de préstamos.

El crédito semiformal (público y privado) es otra fuente importante de créditos para los ME y los HR. Así un 13.5% de los ME sólo tuvo acceso a este tipo de crédito y un 25% por lo menos tuvo un préstamo de este tipo. En los HR el 18% sólo tuvo acceso a préstamos semiformales. Por su parte el crédito formal alcanza su mayor nivel de cobertura (aunque siempre en un plano secundario respecto a otros tipos de crédito) entre los CM, en donde el 14% sólo tuvo crédito formal, siendo la segunda fuente en lo que se refiere al acceso en Junín y La Libertad, debido a la presencia de las CMAC.

Un resultado interesante rescatado por la encuesta fue que una parte de los prestatarios reporta haber tenido más de un crédito

6. Que probablemente se explique por el tipo de cultivo y tecnología utilizada en cada zona.

durante los últimos doce meses, con lo cual el universo de transacciones crediticias recogido por la encuesta es de 976 transacciones, de las cuales 795 (81.5%) corresponden a transacciones no formales (semiformales e informales), como se muestra en el cuadro 3.3. Se aprecia, nuevamente, una mayor presencia de fuentes no formales en el segmento de los HR (87.6%). Asimismo, el crédito informal aparece con significativamente más transacciones en todos los ámbitos analizados, especialmente en los HR y CM. En el agregado de nuestra muestra, el 50.2% de las transacciones fueron realizadas con prestamistas informales y menos de 20% con el sector formal; las transacciones crediticias informales representan 49% en el caso de los HR y 58.1% entre los CM.

El desagregado de los tipos de prestamistas al interior de cada grupo (formal, semiformal e informal) según segmento se presenta en el anexo 1. Se puede notar que las fuentes semiformales de carácter privado (prestamistas semiformales sin considerar al Ministerio de Agricultura y al Banco de Materiales) aparecen como la segunda fuente más importante en lo que se refiere al acceso a créditos para los HR y ME, con el 25.7% y 21.8% de las transacciones crediticias respectivamente. Esto demuestra que las actividades agropecuarias y la microempresa tienen un grado de articulación significativo con varias empresas, sobre todo en lo que se refiere a la provisión de insumos. Esto muestra que estas empresas tienen un impacto significativo en la provisión de créditos, lo que podría ser aprovechado para la implementación de políticas que busquen ampliar la cobertura de servicios financieros entre los productores de menores recursos.

Asimismo, debe resaltarse la importante presencia de las instituciones financieras no bancarias las cuales para los CM y ME llegan a representar alrededor del 15% de las transacciones. En el caso de los CM esta cobertura es mucho mayor en Junín y La Libertad con el 28.2% y el 20% de las transacciones, respectivamente.

Por el contrario, las transacciones de los bancos son marginales para los HR, lo cual es consistente con la escasa penetración de estas instituciones en el ámbito rural. Sin embargo, los bancos llegan a tener un representativo 12.3% de las transacciones entre los CM,

lo cual según veremos en los estudios de caso se debe en buena medida a la expansión, en los últimos años, de la banca de consumo. De otro lado, las ONG aparecen como una fuente de crédito bastante limitada en todos los sectores estudiados, pues en ninguno de los casos llegan a superar el 7% de las transacciones de créditos. Esto sugiere cierta limitación de parte de este tipo de instituciones para lograr una cobertura importante; en todo caso, las afirmaciones según las cuales las ONG habían logrado en alguna forma suplir o reemplazar la salida de las instituciones estatales de fomento no se ajustan a la realidad.

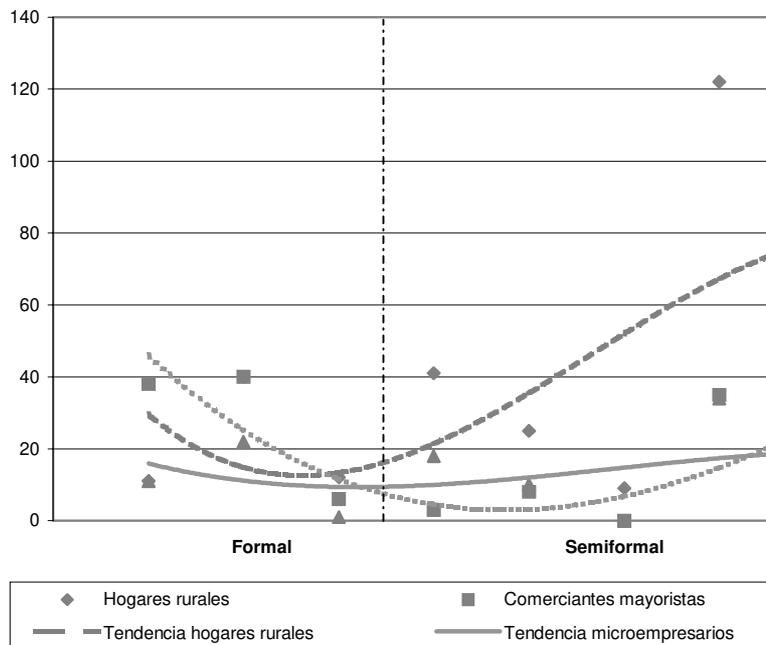
CUADRO 3.3
TRANSACCIONES CREDITICIAS SEGÚN TIPO DE PRESTAMISTA
(NÚMERO DE TRANSACCIONES Y PORCENTAJES)

Fuente	Comerciantes mayoristas		Hogares rurales		Micro-empresarios		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Formal	84	27.1	63	12.4	34	21.8	181	18.5
Semiformal	46	14.8	197	38.6	62	39.7	305	31.3
Informal	180	58.1	250	49.0	60	38.5	490	50.2
Total	310	100.0	510	100.0	156	100.0	976	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

En el gráfico 3.1 se muestra el número de transacciones de los principales tipos de prestamistas. Se puede apreciar claramente la existencia de una relación inversa entre formalidad y número de transacciones en los tres grupos analizados, verificando nuestra hipótesis general planteada en las pp. 34-38 en términos agregados, aunque cada grupo enfrenta una relación distinta entre formalidad y número de transacciones, siendo los HR el caso donde la relación es más clara. Para la elaboración de este gráfico hemos agrupado a los prestamistas en diez grupos ordenados de acuerdo a su grado

GRÁFICO 3.1
NÚMERO DE TRANSACCIONES POR TIPO DE PRESTAMISTA



de formalidad, de izquierda a derecha, empezando por los más formales. Los grupos de prestamistas que dan origen al gráfico 3.1 son: tres dentro del sector formal (bancos; CMAC y CRAC; EDPYME y Cooperativas de Ahorro y Crédito), tres dentro del sector semiformal (ONG y Cámara de Comercio; casas comerciales y empresas comercializadoras; y agroindustria) y cuatro dentro del sector informal (juntas y panderos; tiendas y bodegas; prestamistas informales; familiares y amigos y vecinos). De esta manera, la primera observación del gráfico (la del extremo izquierda) corresponde al número de transacciones de los bancos (las entidades “más formales”), la segunda a las CMAC / CRAC, la tercera a las EDPYME y las cooperativas, etc.

Evidencia 2: El sector no formal no es necesariamente la fuente más importante en términos de volumen de transacciones. Dentro de este, el financiamiento informal es menos importante que el crédito de fuente semiformal.

Respecto del volumen de las transacciones, de acuerdo con la encuesta realizada, en términos globales, el financiamiento formal es la fuente más importante (con el 41.8% del total), seguido bastante de cerca del financiamiento semiformal (38.9%), tal como se presenta en el cuadro 3.4. No obstante, debe señalarse que la importancia del crédito formal en términos de volumen total de las transacciones no es tanta como la del crédito informal en términos de número de transacciones (ver cuadro 3.3). La importancia del financiamiento semiformal está explicada por su significativa presencia (por encima del 50%) en los ámbitos rural y microempresarial. En el ámbito del comercio mayorista, en cambio, la presencia del financiamiento no formal es bastante reducida.

Debe señalarse que el resultado de la mayor importancia de las fuentes formales es bastante sólido si consideramos que la mayoría de las encuestas (300 / 900) se realizó en el sector rural, donde la mayor parte de los fondos provino del sector semiformal. Como se puede ver, las fuentes de crédito informal tienen una importancia mucho menor que las otras fuentes (19.3% del total), sobre todo

CUADRO 3.4
MONTO TOTAL DE CRÉDITOS REGISTRADO SEGÚN TIPO DE PRESTAMISTA
(US\$)

Fuente	Comerciantes mayoristas		Hogares rurales		Micro-empresarios		Total	
	<i>Monto</i>	%	<i>Monto</i>	%	<i>Monto</i>	%	<i>Monto</i>	%
Formal	258,714.0	63.6	114,896.5	24.1	32,225.4	37.1	405,836.0	41.8
Semiformal	52,298.0	12.9	280,026.7	58.6	44,991.1	51.8	377,315.9	38.9
Informal	95,466.8	23.5	82,748.3	17.3	9,575.1	11.0	187,790.2	19.3
Total	406,478.8	100.0	477,671.5	100.0	86,791.7	100.0	970,942.1	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

en los ME (11%)⁷ debido a los recursos limitados con los que cuentan. De esta manera, se muestra que el sector informal tiene una primera gran restricción: su reducida escala.

Desagregando por tipo de prestatario escogido, se aprecian interesantes resultados. Por un lado, en el caso de los CM, el monto total registrado en las transacciones formales (63.6%) es sustancialmente mayor que el monto procedente de fuentes no formales, lo que se explica fundamentalmente por la presencia de los bancos (47.9% de los créditos recibidos). En contraste con lo anterior, en los ME, y sobre todo en los HR, el mayor volumen de fondos provino de fuentes semiformales (51.8% y 58.6%, respectivamente) y no de fuentes formales. En los HR, la mayor importancia de las fuentes semiformales se explica principalmente por la presencia de prestamistas semiformales privados (43.9% del volumen total).⁸ Entre los

-
7. Este 11% está compuesto básicamente por crédito de tiendas y bodegas. Un significativo 2% del monto de créditos recibido por los microempresarios provino de juntas y panderos.
 8. Dentro de este segmento, el financiamiento de los molinos en Chepén es particularmente importante, y representa de lejos la principal fuente de financiamiento agrícola en esta provincia. Esta modalidad de financiamiento será estudiada más adelante (ver pp. 211-216).

ME, las entidades financieras no bancarias y el gobierno, a través del Banco de Materiales, han sido las principales fuentes de crédito con alrededor del 25% del monto total de créditos recibidos por este grupo. Nuevamente, llama la atención la importancia minoritaria o secundaria de las ONG como fuente de créditos, cuya máxima participación alcanza el 8.5% del total prestado en el segmento de ME.⁹

Estos datos sugieren cierta especialización respecto a los montos intermediados según tipo de prestatario y fuente de crédito. Por un lado, para los HR, la articulación de las distintas instituciones semiformales privadas, ya sea por el lado de la demanda (con préstamos para asegurar la adquisición de productos agropecuarios que sirven de insumos), o bien por el lado de la oferta (con insumos para la producción agropecuaria), es muy importante para la obtención de recursos financieros. En el caso de los CM, su ubicación en ámbitos urbanos les ha permitido beneficiarse de la penetración de los bancos, particularmente de la banca de consumo. Finalmente para los ME, que también están en ámbitos urbanos, la constitución de entidades financieras especializadas en este sector los han beneficiado con un mayor acceso a créditos formales no bancarios.

Es importante mencionar que en la medida en que los prestamistas semiformales privados están muy vinculados al sector formal, particularmente el bancario, mediante préstamos, las políticas de financiamiento de los bancos con relación a estos prestamistas influiría sobre el financiamiento de los HR.¹⁰ De tal forma que la influencia de los bancos en el financiamiento rural sería mucho mayor que la que aparece en los datos.

Por otro lado, es necesario señalar que la importancia relativa de los distintos prestamistas formales recogida por nuestra encuesta muestra una marcada diferencia respecto de la oferta agregada del

9. En este segmento, la participación de la ONG Hábitat Trujillo es la segunda más importante en La Libertad, detrás de la CMAC Trujillo.

10. Al menos en términos de costo efectivo del crédito, el financiamiento semiformal que usa fuentes formales sería más caro.

sistema financiero. En nuestras encuestas encontramos, por ejemplo, que los bancos de consumo (Banco del Trabajo, Solución, Serbanco, Banco del País) tienen gran presencia para los sectores de CM, HR y ME, siendo responsables del 12.5% del total de las colocaciones formales, a pesar de representar menos del 1.5% de las colocaciones del sistema financiero.¹¹ Los bancos corporativos resultan la principal fuente de fondos, debido casi exclusivamente a tres transacciones entre el Banco de Crédito y los CM que registran nuestras encuestas. Estas transacciones representan el 22% de las transacciones formales registradas y constituyen claramente *outlayers*.¹² Eliminando estas tres transacciones de altos montos, el resto de los bancos (i.e., no de consumo) son responsables del 18.9% de las colocaciones formales, sin considerar la participación de Mibanco (1.4% de las colocaciones formales).

Al igual que en el caso de los bancos de consumo, las CRAC y CMAC estarían sobre-representadas en estos sectores, pues las CRAC son responsables del 16.1% de las colocaciones formales; y las CMAC, del 25%, porcentajes muy por encima de su participación en el sistema financiero. Además, estas proporciones son mayores si se consideran las colocaciones a nivel regional. Por ejemplo, en Junín la CMAC representa el 42.5% de las colocaciones formales de los HR y CM encuestados; y en La Libertad, la CRAC La Libertad es responsable del 24% de las colocaciones formales recibidas por los tres grupos encuestados en esa región. Estos resultados corroboran la importancia de las CMAC y CRAC para estos sectores de bajos ingresos ubicados fuera de Lima, no sólo en términos de acceso (número de transacciones), sino también en cuanto a montos intermediados.

11. En nuestra muestra el Banco del País representa el 5.5% del monto formal recogido por nuestra encuesta, el Banco del Trabajo el 3.6%, Serbanco el 1% y Financiera Solución el 2.4%. El Banco del País y Serbanco ya no están operando.

12. Encontramos una transacción por 60 mil dólares y dos por 15 mil, que claramente distorsionan la participación de los intermediarios formales.

En suma, a partir de las evidencias 1 y 2, podemos concluir que el sector no formal (dentro del cual los informales predominan) es la principal fuente de crédito para los sectores de bajos ingresos en cuanto al número de transacciones crediticias (acceso), mientras que las fuentes formales tienden a ser las más importantes en términos del volumen de fondos intermediados, aunque en este último caso las diferencias entre el sector formal y no formal son menores. No debe perderse de vista que la importancia de las fuentes semiformales para los HR y los ME se debe básicamente a los fondos intermediados por los prestamistas semiformales de carácter público (Banco de Materiales y Ministerio de Agricultura), cuya lógica de financiamiento no es la de un prestamista comercial.

Corolario 1 (Evidencia 3): Los montos promedio prestados son más importantes en el caso de las fuentes formales, y más reducidos en el financiamiento informal.

CUADRO 3.5				
MONTO PROMEDIO DE DEUDA POR PRESTATARIO SEGÚN FUENTE (US\$)				
Fuente	Comerciantes mayoristas	Hogares rurales	Micro-empresarios	Total
Formal	4,793.6	2,474.4	930.3	3,394.6
Semiformal	1,856.6	2,469.2	1,104.1	2,058.2
Informal	591.8	501.4	252.3	504.7
Mixto 1	3,143.9	2,183.7	1,754.7	2,456.6
Formal-Semiformal	1,979.1	2,508.6	2,048.2	2,313.3
Formal-Informal	3,237.1	1,815.4	1,021.0	2,551.0
Mixto 2	1,831.8	1,967.3	766.3	1,776.7
Semiformal-Informal	1,513.5	1,995.7	584.1	1,730.5
Formal-Semiformal- Informal	3,317.0	1,632.3	1,768.8	2,165.0
Promedio	2,073.9	1,630.3	867.9	1,648.5

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Como se puede inferir de los dos anteriores resultados, dada la mayor diferencia que existe entre el número de créditos del sector no formal con el formal que respecto del volumen transado, los montos promedio, tanto en cuanto a lo recibido por cada prestatario (cuadro 3.5) como por cada transacción (cuadro 3.6), son mayores en el caso del sector formal. Como se indica en el cuadro 3.5, el monto promedio de financiamiento de fuentes formales recibido por cada prestatario es significativamente superior al obtenido de fuentes no formales, y en especial al del otorgado por el sector informal: los créditos recibidos sólo de fuentes formales representaron más del doble del crédito promedio global, mientras que el financiamiento de fuentes informales representó menos de la tercera parte del promedio. Dados los mayores montos promedio otorgados por el sector formal, en los casos en los que los prestatarios reciben también otras fuentes de crédito adicionales, el monto promedio es mayor que cuando se obtiene sólo financiamiento no formal. De esta manera, es de esperar que los prestatarios que combinan el uso de dos o más fuentes (una de las cuales es formal) tengan mayores recursos que los que tienen un solo crédito.

Como se puede apreciar en el cuadro 3.5, los ME son los que, en promedio, trabajan con montos de crédito sensiblemente menores, tanto procedentes del sector formal como del no formal: obtienen un financiamiento promedio por prestatario de US\$ 868, lo que significa un poco más de la mitad del obtenido por los HR y poco más del 40% del obtenido por los CM. Sin embargo, a diferencia de los CM y HR, la combinación de una fuente formal con una fuente no formal implica mayores montos promedio incluso que los montos con los que operan aquellos que sólo trabajan con crédito formal; este resultado se explica por la mayoritaria presencia de la CMAC Trujillo en el financiamiento formal (que otorga préstamos promedio menores a los US\$ 1,000), y la mayor importancia del Banco de Materiales en el sector microempresarial (con préstamos muy por encima de los US\$ 1,000).

Por otro lado, analizando los montos promedio intermediados por transacción crediticia, se encuentran diferencias aún más marcadas entre las transacciones formales y las informales en todos

CUADRO 3.6
MONTO PROMEDIO DE CADA TRANSACCIÓN CREDITICIA SEGÚN FUENTE
(US\$)

Fuente	Comerciantes mayoristas	Hogares rurales	Micro- empresarios	Total
Formal	3,947.6	2,474.4	875.6	3,013.2
Semiformal	1,411.0	2,142.0	876.8	1,710.3
Informal	417.4	369.8	210.3	371.1
Formal-Semiformal	989.6	947.7	819.3	906.6
Formal-Informal	1,445.1	680.8	408.4	1,058.9
Semiformal-Informal	683.5	718.0	247.1	657.7
Formal-Semiformal- Informal	710.8	510.1	442.2	569.7
Total	1,311.2	936.6	556.4	994.8

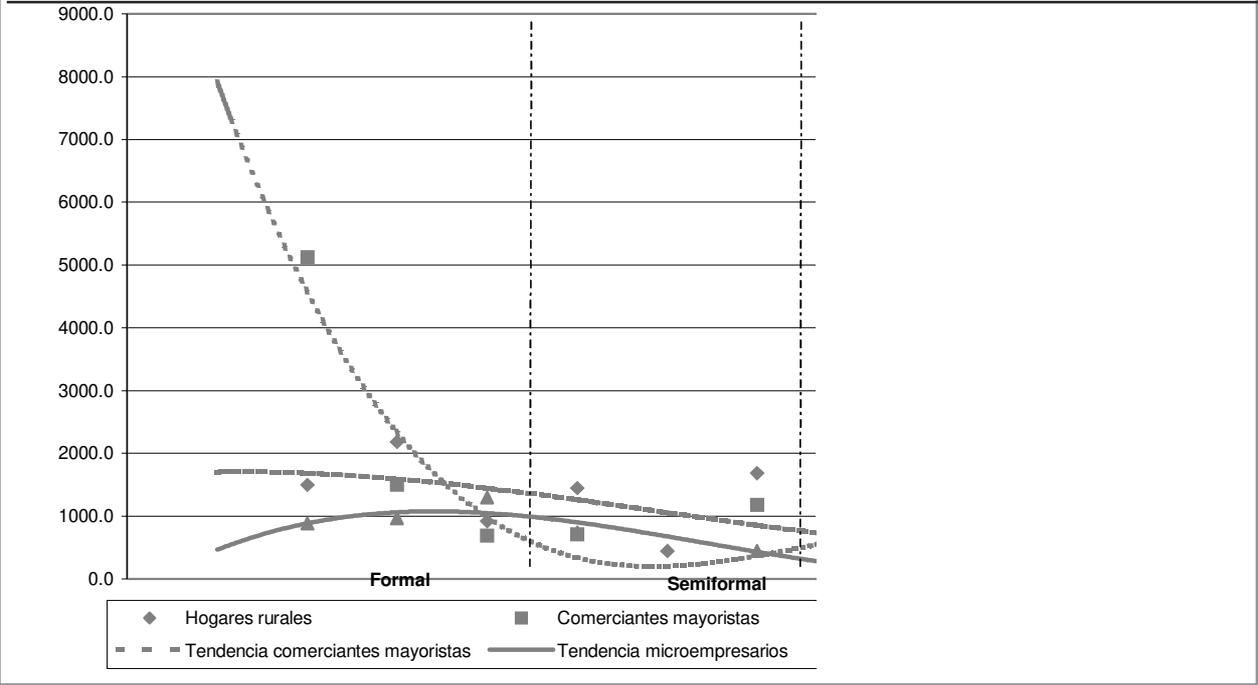
Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

los sectores estudiados. Asimismo, coincidentemente con los menores montos promedio adeudados por los ME (cuadro 3.5), el monto promedio de cada transacción crediticia para este sector es significativamente menor que el monto registrado para transacciones con HR y con CM (cuadro 3.6). Tal como esperábamos, al interior del sector no formal las transacciones semiformales tienden a ser de montos significativamente mayores que las transacciones informales.

En el gráfico 3.2 se presenta el monto promedio otorgado por cada tipo de prestamista. El ordenamiento de los prestamistas es similar al del gráfico 3.1. Se puede apreciar que existe una clara relación directa entre grado de formalidad y monto promedio colocado, es decir a mayor formalidad mayores son los montos promedio prestados. Como era de esperarse, los mayores montos en todos los sectores fueron colocados por los bancos, mientras que los menores por las tiendas y bodegas, que si bien no son el típico ejemplo del prestamista informal, corrobora nuestra propuesta de considerarlas como informales.

GRÁFICO 3.2.
MONTO PROMEDIO COLOCADO POR TIPO DE PRESTAMISTA
(US\$)



También se puede apreciar claramente la existencia de diferencias entre los tres grupos de bajos ingresos analizados. Los CM obtienen los créditos formales e informales de mayor monto, respecto a los otros dos grupos, además de que prácticamente no reciben crédito semiformal. Los HR son el grupo en el que más nítidamente se observa la relación positiva entre formalidad y monto intermediado, mientras que para los ME, su limitado acceso al crédito bancario, y la importancia del crédito de las CMAC, hacen que el primer tramo del gráfico vaya en sentido inverso.

En suma, como se desprende de la información presentada en los cuadros 3.5 y 3.6 y en el gráfico 3.2, el sector informal no es la principal fuente de fondos para los grupos analizados en cuanto al volumen de cada transacción (en términos globales, ni de la transacción promedio por prestatario ni por transacción), a diferencia de lo encontrado respecto al número de transacciones.

El origen, los objetivos y las limitaciones del financiamiento no formal para los sectores de bajos ingresos

EL ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL

Evidencia 4: El financiamiento no formal, y sobre todo el informal, surge, en esencia, para cubrir las demandas no satisfechas por el sector formal; en ese sentido, es una fuente complementaria más que sustituta.

Como se ha mencionado en las pp. 34-38, el financiamiento no formal, y sobre todo el informal, existe por una razón fundamental: cubrir demandas específicas y diferenciadas de los sectores de bajos ingresos que no son atendidas por la oferta formal, con lo cual se genera una relación de complementariedad entre las diversas fuentes de crédito. Este es el llamado enfoque de “residualidad” del financiamiento formal (Floro y Yotopoulos, 1991). En efecto, la oferta semiformal e informal incluye productos específicos como los créditos eslabonados, créditos a muy corto plazo para usos específicos, y aque

llos destinados a enfrentar contingencias, que satisfacen en forma ventajosa los requerimientos de estos demandantes.¹³

Debe remarcarse que no se trata de reemplazar al financiamiento formal, por cuanto este no ofrece contratos de crédito con las características que demandan dichos sectores. Ahora bien, lo anterior no es excluyente de la complementariedad que se da en el sentido que un mismo prestatario puede acceder a varias fuentes de financiamiento: formal, semiformal y/o informal (efecto “cascada”), como quedó evidenciado en el cuadro 3.2: 18.5% de los prestatarios tuvo al menos dos fuentes de financiamiento, de los cuales el 9.2% complementó su demanda de crédito con fuentes formales y no formales.

Para una mejor aproximación a la demanda de créditos de los estratos de bajos ingresos analizados, en el actual contexto nacional, podemos agruparla en dos grandes tipos. En primer lugar, un *financiamiento de base*, constituido por facilidades de capital de trabajo e inversión por montos relativamente más altos, plazos más largos y tasas de interés más bajas, que pueden ser provistos actualmente en buena medida por el financiamiento formal y semiformal, dada la reciente ampliación de la frontera del sistema financiero. Las ventajas de estos créditos compensan los mayores costos de transacción y exigencias de garantías que involucran. En segunda instancia, un *financiamiento de punta* complementario, representado por una demanda de préstamos por montos reducidos, plazos cortos, sin garantías convencionales, y bajos costos de transacción, que permite aprovechar oportunidades de negocio de corto plazo,¹⁴ suavizar las fluctuaciones del consumo y enfrentar contingencias. Estos créditos son actualmente provistos por las fuentes informales, ya que

13. En los estudios de caso (cap. 4) se presenta evidencia de la existencia de mercados eslabonados de los comerciantes mayoristas hacia los agricultores.

14. Una aproximación a los créditos para aprovechar oportunidades de negocios son los llamados créditos “paralelos” que algunas entidades —sobre todo las CMAC— ofrecen, pero como su nombre lo indica, requieren tener previamente un crédito vigente, y están en gran medida condicionadas al monto de este último.

los prestamistas formales no pueden satisfacer actualmente esta demanda, por los elevados costos fijos que generan, las limitaciones en el desarrollo de su tecnología y de productos financieros, y otras fallas de mercado (principalmente de información) que impiden, desincentivan o encarecen las actividades de los prestamistas formales.

Las características de los préstamos de los pobladores de bajos ingresos reflejan con claridad esta diferenciación en su demanda de financiamiento, y sustentan la hipótesis respecto a la mayor flexibilidad de las condiciones del financiamiento informal, así como a sus características de financiamiento de “punta”, como se observa en el cuadro 3.7.

En efecto, como ya señaláramos antes, el financiamiento formal concentra el volumen más significativo de transacciones (41.8% del total), con un elevado monto promedio de US\$ 2,242 por caso,

CUADRO 3.7 CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO FORMAL, SEMIFORMAL E INFORMAL				
Descripción	<i>Formal</i>	<i>Semiformal</i>	<i>Informal</i>	<i>Total</i>
Num. de transacciones	181	305	490	976
Monto promedio (US\$)	2,242.2	1,237.1	383.2	994.8
Monto total (US\$)	405,836.0	377,315.9	187,790.2	970,942.1
Plazo promedio (meses) ¹	12.6	19.0	2.0	9.3
Costos de transacción / monto promedio del préstamo (%) ²	1.3	0.7	0.2	0.9
Uso de garantías (Num. de casos)	146	124	16	286
Promedio ponderado de satisfacción del cliente (índice de 1 a 5)	3.71	3.75	4.04	3.89
<p>1. El plazo incluye el Banco de Materiales. El plazo promedio sin dicho banco en el sector semiformal cambia a 5.29.</p> <p>2. No considera el costo de oportunidad del tiempo del prestatario. Considerando dicho costo, los porcentajes serían: 2.8 (formal), 2.0 (semiformal); 3.6 (informal); y 2.6 (global).</p> <p>Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).</p> <p>Elaboración: Propia.</p>				

además de plazos notablemente más largos (12.6 meses), costos de transacción más altos (equivalentes al 1.3% del monto prestado, sin incluir el costo de oportunidad del tiempo del solicitante)¹⁵ y mayores requerimientos de garantías (en 80.7% del total de transacciones), asumiendo así las características de un financiamiento de base.

El financiamiento semiformal presenta también un volumen relevante (38.9% del total), con montos promedio más reducidos (US\$ 1,231 por transacción), plazos más cortos (5.29 meses sin el Banco de Materiales), costos de transacción más reducidos (equivalentes al 0.7% del principal del préstamo), y menores requerimientos de garantías (en 40.7% de las transacciones). El financiamiento semiformal asume así una posición intermedia entre los financiamientos de base y de punta, pero se acerca más al primero.

Por otro lado, el financiamiento informal no es significativo a nivel de volumen intermediado, pues representa sólo el 19.3% del monto total, pero agrupa al 50.2% del total de transacciones. Además, tiene bajos montos promedio (US\$ 383 por caso), plazos cortos (apenas 2.04 meses), y reducidos costos de transacción (equivalentes al 0.2% del principal de la deuda), así como limitados requerimientos de garantías (sólo en 3.3% de las transacciones se exigió algún tipo de garantías). Precisamente, el mayor conocimiento que tienen los prestamistas informales de las actividades de sus clientes (ver cuadros 3.13 y 3.14, donde se aprecia claramente la existencia de relaciones de largo plazo), y las consecuentemente mejores posibilidades de monitorearlas, les permite reducir la presión por solicitar garantías. El financiamiento informal asume así claramente las características de un financiamiento de punta, que provee los servicios que actualmente no pueden ser brindados por los intermediarios formales (ni semiformales), permitiendo enfrentar contingencias y aprovechar oportunidades de negocios de corto plazo.

15. El costo de oportunidad del tiempo se calculó imputando el costo del jornal diario (tomando en cuenta la actividad que desempeña cada encuestado) y multiplicándolo por el número de días que le llevó al prestamista solicitar y tramitar el crédito.

Otro aspecto relevante en la discusión sobre el financiamiento informal es el referido a las tasas de interés. Hoy en día, existe la creencia de que una característica básica de los créditos informales es que son muy caros (o más caros que los créditos formales), lo cual, a juzgar por los resultados de las encuestas aplicadas, no es cierto.

Es importante señalar que debe distinguirse entre las tasas de interés implícitas y las tasas explícitas, puesto que mientras que en los créditos formales las tasas explícitas representan la esencia del costo del crédito, no sucede lo mismo en el crédito no formal, sobre todo en los casos en los que hay créditos eslabonados, donde las tasas implícitas (p.ej. en la forma de sobrevaluación en los insumos y subvaluación en el producto, típicos de las transacciones interrelacionadas) pueden representar proporciones importantes de los costos del crédito.

Debido a lo antes mencionado, no es posible apreciar con claridad los niveles de tasas de interés cobradas por las distintas fuentes de financiamiento, ya que los entrevistados, como es usual, han informado fundamentalmente sobre las tasas de interés explícitas. Con la debida precaución con la que deben tomarse las cifras presentadas,¹⁶ se puede apreciar en el cuadro 3.8 que el financiamiento formal implica mayores tasas de interés en los tres grupos (HR, CM y ME) que el financiamiento semiformal e informal, excepto en el caso de los CM.¹⁷ En gran medida este resultado refleja el predominio de las transacciones interrelacionadas o eslabonadas en estas dos últimas fuentes de financiamiento, donde a menudo existen tasas de interés implícitas que no son estimadas con exactitud por los entrevistados, con lo cual existe un sesgo hacia abajo

16. Otra dificultad de la información recogida por las encuestas es que las tasas de interés formales son estimaciones aproximadas de los entrevistados, y muchas veces la TEA (que incluye comisiones u otros cobros muy importantes en la banca de consumo) de los intermediarios formales son más altas.

17. Se aprecia también que los CM tienen créditos más caros que el resto de los pobladores de bajos ingresos. Esto podría explicarse porque gran parte de las fuentes formales son bancos de consumo, cuyas tasas son excesivamente altas comparadas con las de la banca comercial.

CUADRO 3.8
TASAS DE INTERÉS PROMEDIO MENSUAL EN DÓLARES
POR TIPO DE PRÉSTAMO

Ámbito	<i>Formal</i>	<i>Semiformal</i>	<i>Informal</i>
Hogares rurales	3.8	2.0	1.0
Comerciantes mayoristas	4.8	3.3	6.7
Microempresarios	3.6	1.4	1.7

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

en las tasas de interés.¹⁸ Es el caso, por ejemplo, de los préstamos de las casas comerciales que proveen insumos y materiales sin intereses, pero con un recargo frente al precio de contado. Un fenómeno se-mejante se presenta en los préstamos de consumo de las tiendas y bodegas.

En consecuencia, en el tema de las tasas de interés del financiamiento semiformal y del financiamiento informal, sería más adecuado explorar la problemática a través de los estudios de casos,¹⁹ que permiten estimar mejor las tasas implícitas y comparar los costos del crédito entre las diferentes fuentes (cap 4).

Con relación al grado de satisfacción de los créditos reportado por los prestatarios, medida en una escala de uno (muy insatisfecho) a cinco (muy satisfecho), no se advierten diferencias significativas entre el financiamiento formal y el semiformal (3.71 y 3.75, respectivamente tal como se mostró en el cuadro 3.7), dado que cada uno cumpliría, en general, una función diferente y complementaria. El financiamiento informal sí registra niveles de satisfacción relativamente mayores (4.04), que reflejan sus menores costos de transacción y mejor adaptación y respuesta a las necesidades de los prestatarios.

18. También hay que mencionar las tasas de interés subsidiadas del Banco de Materiales, que están incluidas en el financiamiento semiformal.

19. En los estudios de caso (cap. 4) se aprecia una tendencia a que los préstamos informales sean más caros que los formales y los semiformales.

Debe remarcarse que aun en el caso de los créditos formales, el nivel de satisfacción es relativamente alto, lo que podría deberse a que, en un contexto de retracción del financiamiento, el solo hecho de contar con un crédito ya es de por sí importante y muy valorado por los pobladores analizados.

Para tener una mejor lectura de los resultados anteriores, realizamos una desagregación de las características de las tres fuentes de financiamiento según ámbito escogido. Como se puede ver en los cuadros 3.9, 3.10 y 3.11, en cada ámbito se verifica el resultado global planteado. En primer lugar, el financiamiento formal presenta las características señaladas de un financiamiento de base, con montos promedio más altos, plazos más largos, costos de transacción más altos y mayores requerimientos de garantías. En segundo término, el financiamiento semiformal ocupa una posición intermedia en estas dimensiones, aunque en los HR y los ME asume la mayor importancia en cuanto a los volúmenes intermediados por la importancia del financiamiento eslabonado en los primeros, y del Banco

CUADRO 3.9
HOGARES RURALES: CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO
FORMAL, SEMIFORMAL E INFORMAL

Descripción	<i>Formal</i>	<i>Semiformal</i>	<i>Informal</i>
Num. de transacciones	63	197	250
Monto promedio (US\$)	1,823.8	1,421.5	331.0
Monto total (US\$)	114,896.5	280,026.7	82,748.3
Plazo promedio (meses) ¹	8.6	19.4	2.9
Costos de transacción / monto promedio del préstamo (%) ²	2.5	1.0	0.6
Uso de garantías (Num. de casos)	56	93	12
Promedio ponderado de satisfacción del cliente (índice de 1 a 5)	3.8	3.7	4.0

1. El plazo incluye el Banco de Materiales. El plazo promedio sin dicho banco en el sector semiformal cambia a 6.73.
2. No considera el costo de oportunidad del tiempo del prestatario. Considerando dicho costo, los porcentajes serían: 3.4 (formal), 1.6 (semiformal) y 1.9 (informal).

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

de Materiales, en los segundos. Por último, el financiamiento informal presenta un gran número de transacciones de pequeña dimensión, con plazos muy cortos, bajos costos de transacción y mayores niveles de satisfacción promedio, asumiendo así los rasgos de un fi-nanciamiento de punta.²⁰

Las diferencias mencionadas entre las fuentes de financiamiento se reflejan con claridad en la estructura de plazos de los préstamos otorgados por los diversos prestamistas a los tres tipos de pobladores de bajos ingresos considerados, que se exponen en el gráfico 3.3.

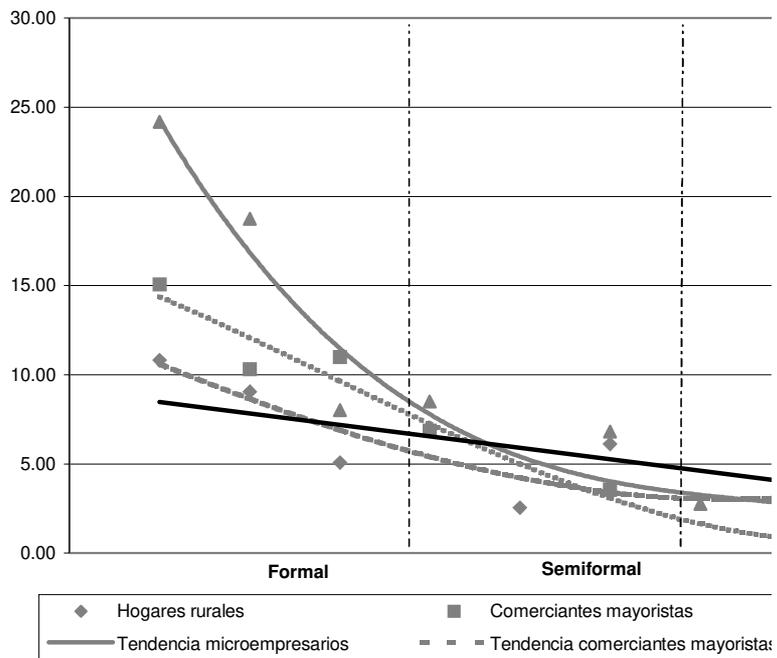
CUADRO 3.10
COMERCIANTES MAYORISTAS: CARACTERÍSTICAS
DEL FINANCIAMIENTO FORMAL, SEMIFORMAL E INFORMAL

Descripción	<i>Formal</i>	<i>Semiformal</i>	<i>Informal</i>
Num. de transacciones	84	46	180
Monto promedio (US\$)	3,079.9	1,136.9	530.4
Monto total (US\$)	258,714.0	52,298.0	95,466.8
Plazo promedio (meses) ¹	12.5	8.7	1.0
Costos de transacción / monto promedio del préstamo (%) ²	1.0	0.1	0.2
Uso de garantías (Num. de casos)	61	9	2
Promedio ponderado de satisfacción del cliente (índice de 1 a 5)	3.6	3.8	4.0

1. El plazo incluye el Banco de Materiales. El plazo promedio sin dicho banco en el sector semiformal cambia a 4.17.
 2. No considera el costo de oportunidad del tiempo del prestatario. Considerando dicho costo, los porcentajes serían: 2.3 (formal), 3.0 (semiformal) y 4.8 (informal).
- Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

20 En cuanto a la satisfacción, hay matices en los HR y los ME, donde el financiamiento formal recibe una mejor calificación que el financiamiento semiformal. Debe recalarse también que los costos de transacción más comparables entre las distintas fuentes son los que no incluyen el costo de oportunidad del tiempo, debido a que este último componente contiene un inevitable ingrediente de discrecionalidad que afecta las estimaciones.

GRÁFICO 3.3
PLAZO PROMEDIO POR TIPO DE PRESTAMISTA (MESES)



En los tres grupos se advierte una clara asociación entre el grado de formalidad y los plazos: los préstamos formales registran los plazos más largos, los semiformales se sitúan en una posición intermedia y los informales exhiben los menores plazos.²¹ Asimismo, las marcadas diferencias existentes en términos de los requerimientos de garantías se aprecian con nitidez en el gráfico 3.4. De esta manera, mientras que las fuentes formales exigen en una elevada proporción la presentación de garantías como respaldo del financiamiento otorgado, los préstamos semiformales no son tan exigentes en dicho aspecto, y en el sector informal el uso de colaterales es reemplazado casi por completo por el manejo de información, el predominio de

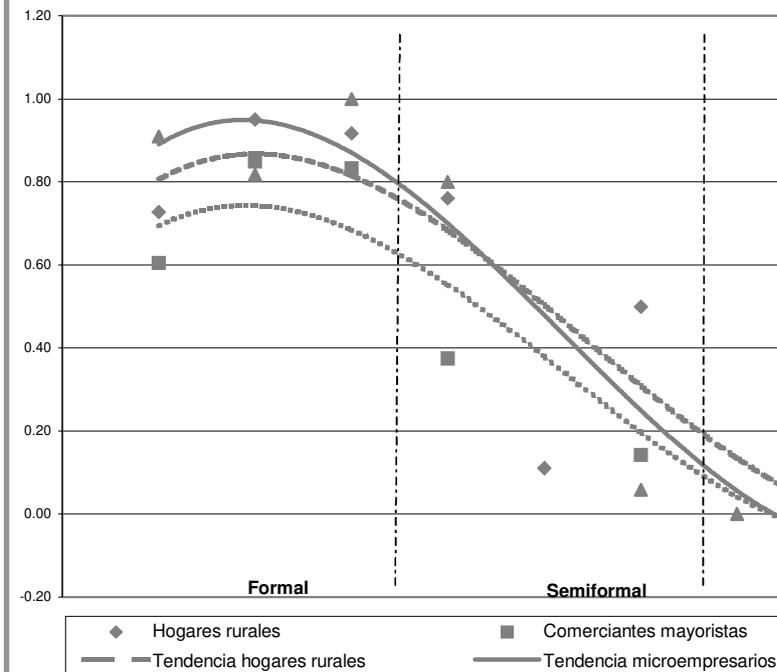
CUADRO 3.11
MICROEMPRESARIOS: CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO
FORMAL, SEMIFORMAL E INFORMAL

Descripción	<i>Formal</i>	<i>Semiformal</i>	<i>Informal</i>
Num. de transacciones	34	62	60
Monto promedio (US\$)	947.8	725.7	159.6
Monto total (US\$)	32225.4	44991.1	9575.1
Plazo promedio (meses) ¹	20.2	25.4	1.7
Costos de transacción / monto promedio del préstamo (%) ²	0.2	0.2	0.1
Uso de garantías (Num. de casos)	29	22	2
Promedio ponderado de satisfacción del cliente (índice de 1 a 5)	3.9	3.9	4.2

1. El plazo incluye el Banco de Materiales. El plazo promedio sin dicho banco en el sector semiformal cambia a 7.2.
2. No considera el costo de oportunidad del tiempo del prestatario. Considerando dicho costo, los porcentajes serían: 2.8 (formal), 2.0 (semiformal) y 3.6 (informal).
Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

21. Esta misma relación se verifica en los estudios de caso (ver cuadro 4.2).

GRÁFICO 3.4
TASA DE INCIDENCIA DE USO DE GARANTIAS POR TIPO DE PRESTAMISTAS



relaciones de largo plazo (esta verificación se presenta más adelante, en las pp. 139-167, y en particular en los cuadros 3.13 y 3.14) y otros mecanismos de presión social y / o grupal.

LOS OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL

Evidencia 5: El objetivo central del financiamiento no formal es principalmente “viabilizar” el desarrollo de sus actividades en el sector real; a diferencia del sector formal, cuya especialización misma lo lleva a buscar la maximización del beneficio en su actividad crediticia.

Mientras que la maximización del beneficio en la intermediación constituye el objetivo fundamental del financiamiento formal, las fuentes semiformales e informales presentan como función objetivo básica de sus préstamos viabilizar y/o apoyar sus actividades en el sector real o, alternativamente, reforzar relaciones sociales de reciprocidad, por lo que la rentabilidad financiera de dichas operaciones no constituye su finalidad principal. En el primer caso dependen de esta manera de otras transacciones en el sector real (como comercio, transporte, etc.) con las que desarrolla eslabonamientos hacia atrás (crédito de proveedores) y hacia delante (crédito de empresas agroindustriales y de tiendas y bodegas), como se ilustra en los estudios de caso realizados.²² En el segundo caso, el financiamiento se integra a una compleja red de obligaciones sociales, que si bien puede generar importantes consecuencias económicas se rige claramente por determinantes extraeconómicos.

Una manifestación clara de que el financiamiento formal busca maximizar la rentabilidad de su actividad crediticia misma, es que las transacciones se realizan casi exclusivamente en dinero, mientras que en el financiamiento semiformal y el informal los desembolsos se efectúan predominantemente en productos, reflejando así el eslabonamiento de las transacciones financieras con las

22. Véanse los estudios de caso del molino El Cholo y el del financiamiento presente en el ciclo productivo de los microempresarios.

reales. A su vez, en el caso del financiamiento informal que se integra a una red de obligaciones sociales, los desembolsos se efectúan en dinero, que se convierte así en un instrumento de registro y equivalencia de las relaciones de reciprocidad, y no en un vehículo para generar una rentabilidad financiera.

Ahora bien, no se trata de que la actividad crediticia no deba tener una “rentabilidad” definida, sino que esta rentabilidad está estrechamente asociada a la realización de otras actividades, para las cuales muchas veces el crédito es instrumental. Esto se cumple en los casos de los financiamientos de casas comerciales, molinos, agroindustrias, los propios comerciantes como prestamistas a agricultores, o los comerciantes minoristas, entre otros, que tienen una gran importancia en todos los sectores analizados (en conjunto representan el 45.4% del volumen de las transacciones). Naturalmente, si se piensa en prestamistas informales “puros” (que es aproximado por el “prestamista individual” en nuestra encuesta), este resultado no se cumple, porque este sí es un prestamista “profesional” en busca de retornos eminentemente financieros, pero estos tienen una importancia menor dentro del financiamiento total (9.3%) y no todos ellos serían prestamistas “puros”. Tampoco se está pensando en el Banco de Materiales ni en el Ministerio de Agricultura, cuya lógica crediticia escapa a la de los demás prestamistas.

Como se puede apreciar en los cuadros 3.12, la hipótesis planteada en las pp. 34-36 (a) se verifica, ya que el 97.8% de las transacciones del financiamiento formal se realiza en dinero, mientras que sólo el 33% de las realizadas por el sector semiformal y el 46.2% de las generadas por el informal asumen forma monetaria. Inversamente, sólo el 2.2% de los préstamos formales se otorga en productos (insumos u otros bienes), mientras que dicha proporción asciende al 66.7% en el caso de las transacciones semiformales y al 53.9% en el de las informales.

En el mismo sentido que en las transacciones, en términos de montos intermediados, el 99.2% de estos se desembolsa en efectivo en el sector formal, frente a un 60.1% en el semiformal y al 63.3% en el informal. Debe señalarse, asimismo, que dentro del sector semiformal, el 57.3% de las transacciones en efectivo corresponde

CUADRO 3.12
TIPO DE DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO POR FUENTE

a. No. de transacciones

Tipo de desembolso	Formal		Semiformal		Informal		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Dinero	179	97.8	103	33.0	222	46.2	504	51.6
Insumos / bienes	4	2.2	209	67.0	259	53.9	472	48.4
Total	183	100.0	312	100.0	481	100.0	976	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

b. Montos

Tipo de desembolso	Formal		Semiformal		Informal		Total	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Dinero	402,656.8	99.2	226,578.7	60.1	118,869.2	63.3	748,104.7	77.0
Insumos / bienes	3,179.2	0.8	150,737.2	39.9	68,921.0	36.7	222,837.4	23.0
Total	405,836.0	100.0	377,315.9	100.0	187,790.2	100.0	970,942.1	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

a préstamos en dinero de los molinos de arroz en La Libertad, que cobran el préstamo a los HR en bienes, con la entrega de la producción al molino. De esta manera, se genera un eslabonamiento hacia adelante, que refleja la vinculación de estas transacciones financieras con actividades del sector real, a diferencia de lo que ocurre en el sector formal.²³ Además de los molinos, en el sector semiformal, las ONG también desembolsan en dinero, pero sus

23. El estudio de caso del Molino El Cholo en Chepén es un caso interesante que ilustra estas vinculaciones, aun cuando esconde tras de sí costos del crédito que hacen de su crédito agrícola una fuente más cara que el crédito formal (ver pp. 211-216).

actividades están más cerca del financiamiento formal, al estar especializadas en el otorgamiento del crédito. Es diferente el caso del Banco de Materiales, que en el 93% de los casos desembolsa en bienes (materiales de construcción), por su particular metodología de trabajo que lo aparta de las entidades financieras y lo convierte, más bien, en un programa social del sector público.

Por otro lado, en el sector informal, la mayor parte de las transacciones en dinero proviene de tres fuentes principales. En primer lugar, de préstamos de habilitadores informales y transportistas (35.1% de las transacciones en efectivo), que otorgan adelantos en dinero a los productores a cambio de asegurarse un suministro estable, evidenciándose así también un eslabonamiento hacia adelante. En segunda instancia, como se ha señalado, si bien los préstamos de familiares y vecinos se desembolsan en efectivo (representando el 24.8% de las transacciones en dinero), más bien se integran a una red social de obligaciones, donde la maximización de los beneficios a nivel financiero no constituye la prioridad fundamental. En tercer lugar, un 15.6% de las transacciones en efectivo es realizado por los prestamistas individuales, que muchas veces integran estas operaciones en un conjunto de actividades y negocios más amplio, como se aprecia en los estudios de caso. No obstante, en el caso de las tiendas y bodegas sí se registran claros eslabonamientos hacia adelante: el préstamo es en bienes en el 98.1% de los casos, como una forma de asegurar las ventas y mantener fiel a la clientela, pero se trata de un gran número de pequeños créditos de corto plazo, que alcanzan en promedio los US\$ 32 por transacción y un plazo de 0.89 meses.

En resumen, se encuentra que los créditos eslabonados asumen una gran importancia en el financiamiento no formal, siendo otorgados fundamentalmente por las casas comerciales, los proveedores, las agroindustrias, las empresas comercializadoras, los habilitadores, los comerciantes, y las tiendas y bodegas. En conjunto, representan el 69.6% de las transacciones realizadas en el marco del sector semiformal e informal, sin considerar al Banco de Materiales, entidad que, como se mencionó párrafos atrás, tiene una lógica distinta a la de cualquier prestamista del sector privado.

LAS LIMITACIONES DEL FINANCIAMIENTO FORMAL Y NO FORMAL

Evidencia 6: El financiamiento informal tiene una serie de limitaciones que restringen su impacto sobre los prestatarios, la principal de las cuales son sus reducidos montos. Asimismo, todas las fuentes tienen una escasa cobertura del financiamiento de inversiones.

El financiamiento informal presenta una serie de limitaciones. Como se ha mencionado, en primer lugar se caracteriza por su poca profundidad, que se refleja en los reducidos volúmenes canalizados, los bajos montos promedio por operación y los cortos plazos otorgados (como se mostró en los cuadros 3.7, 3.9-3.11). En segunda instancia, enfrenta restricciones para intermediar fondos movilizand o ahorros, salvo en el caso de las juntas y panderos²⁴ (ver pp. 137-139); en consecuencia, no puede ampliar significativamente la escala de sus operaciones y satisfacer las amplias necesidades de financiamiento de los sectores de menores recursos. De ahí que sólo el 2.9% de las transacciones informales haya utilizado el préstamo otorgado para financiar inversiones,²⁵ mientras que el 31.8% se ha orientado a apoyar el consumo y un mayoritario 55.9% a satisfacer necesidades de capital de trabajo.

A su vez, el financiamiento semiformal también registra limitaciones que paradójicamente, en muchos casos, constituyen al mismo tiempo un componente importante de su desempeño: al incluir fundamentalmente transacciones eslabonadas (excluyendo -las ONG, el Banco de Materiales y el Ministerio de Agricultura), en las que el prestamista semiformal obtiene parte de sus fondos

24. Ver un caso de juntas de comerciantes minoristas y agricultores en Concepción (pp. 231-236).

25. En los estudios de caso sólo se encontraron dos casos de crédito de inversión vigentes, uno otorgado por la CMAC Trujillo y el otro por la ONG Hábitat Trujillo (casos no reportados en esta publicación).

para prestar del sistema financiero formal, su desenvolvimiento y características dependen de las necesidades del sector real y de su capacidad de atraer recursos del sistema financiero formal.²⁶ Esta peculiaridad permite que pobladores excluidos del financiamiento formal se beneficien indirectamente del mismo, gracias a la intermediación de los prestamistas semiformales, lo cual puede tener implicancias trascendentales para la expansión de las fronteras del financiamiento. Dada su importancia como fuente de financiamiento (31.3% del total de transacciones y 38.9% del volumen total de créditos), podría pensarse en canalizar recursos por su intermedio para aumentar la cobertura del financiamiento, como se hace con los créditos a la agricultura en Filipinas.

Por otro lado, si bien el financiamiento formal ofrece mayores posibilidades a los sectores de menores ingresos en términos de volúmenes intermediados, montos promedio y plazos, también muestra actualmente una cobertura muy parcial de las necesidades de inversión, ya que sólo el 2.8% de las transacciones se orienta a dicha finalidad. Algo similar se presenta en el financiamiento semiformal, donde sólo el 1.6% de las operaciones tiene dicho objetivo, excluyendo a los préstamos del Banco de Materiales, que representan el 17.8% de las transacciones del financiamiento semiformal y que se canalizan a la construcción y/o mejoramiento de la vivienda, cuyas particularidades ya señaladas no lo hacen comparable con las demás fuentes de financiamiento analizadas.

En consecuencia, se registra actualmente un muy reducido crédito de inversión en todas las fuentes de financiamiento para los sectores de menores ingresos, como resultado principalmente de:

- Las limitaciones en el acceso a recursos de mediano y largo plazo de los prestamistas, por la falta de profundidad del mercado financiero a nivel nacional.

26. Esto es particularmente cierto en el caso del financiamiento de los molinos, donde el nexo con el sistema financiero formal es crucial (pp. 211-216)

- Un contexto macroeconómico caracterizado por marcadas fluctuaciones en el nivel de actividad, que generan más riesgos para las colocaciones de mediano y largo plazo.
- La falta de un adecuado esquema de financiamiento para la vivienda popular, que sea sostenible en términos financieros y adaptado a las necesidades de los sectores de bajos ingresos. Se ha comprobado que la inversión en la vivienda concentra una fracción muy importante en la acumulación de dichos estratos (pp. 69-97).
- El mayor riesgo que implica colocar recursos a largo plazo en unidades económicas de pequeña escala, que tienen menor respaldo patrimonial y de garantías, y que pueden presentar una menor estabilidad. Esto se refleja en la desaparición de muchos de estos negocios después de algunos años.
- La limitada adquisición de equipos nuevos en las microempresas, que podrían impulsar créditos de mediano plazo. Predomina, más bien, la compra de bienes de capital usados y hechizos. En los HR el reducido tamaño de las explotaciones limita la adquisición de equipos.
- También falta desarrollar una adecuada tecnología financiera entre los prestamistas formales para evaluar y monitorear los créditos de inversión.

El déficit registrado en el financiamiento de la inversión de los sectores de menores ingresos refleja una importante demanda crediticia insatisfecha, ya que en el análisis de las características de cada grupo analizado se ha verificado que muchos entrevistados realizan importantes inversiones y han mostrado una significativa capacidad de acumulación, que deben financiar casi exclusivamente con recursos propios. En consecuencia, un mayor acceso a financiamiento externo para apoyar el proceso de inversión redundaría en el bienestar de estas familias y en mayores niveles de eficiencia y rentabilidad en sus microempresas.

LAS JUNTAS O PANDEROS

Las juntas o panderos son un mecanismo muy común en las finanzas informales. Existe diversa documentación que da cuenta de su existencia e importancia en casi todos los países, incluso en los desarrollados. En términos generales, la junta consiste en la reunión periódica de los miembros, generalmente alrededor de diez, en la cual se hace un aporte de dinero, cuyo total es repartido con la misma periodicidad entre cada uno de los miembros. La junta termina cuando todos los miembros han recibido el dinero, pero muchas continúan reproduciendo el ciclo varias veces. Generalmente, los miembros de la junta pertenecen a un mismo entorno social o laboral. Este hecho disminuye los costos de transacción que suponen las reuniones y a la vez articula los lazos sociales ya existentes, lo que reduce el riesgo de que algún miembro incumpla con las cuotas o se apropie del dinero.

Aunque es un mecanismo informal, la junta tiene reglas muy claras y explícitas a las cuales se sujetan los participantes. Los mecanismos de reparto del dinero presentan variaciones. A veces el organizador es quien recibe el dinero primero y el orden siguiente se sortea entre los otros miembros; en otras ocasiones hay una subasta del orden en que se obtendrá el dinero, recibiendo primero el que está dispuesto a pagar una mayor prima, que en la práctica viene a ser una tasa de interés (como en el caso presentado en las pp. 231-236). Las juntas representan uno de los mecanismos más interesantes en las finanzas informales, debido a que son el único mecanismo que cumple un rol de intermediación financiera, ya que para algunos son una fuente de crédito (los que reciben el dinero al inicio), y para otros son una fuente de ahorro (los que reciben el dinero en los últimos turnos).

En la encuesta que realizamos abordamos el tema de las juntas en varias secciones: en los créditos, en los ahorros y en una sección sobre historia financiera. La información encontrada sugiere que cuando se aborda este tema sólo desde una perspectiva del crédito o del ahorro se subestima su importancia. En el primer caso, el hecho de que no exista un prestamista claramente definido y de que el que recibe el dinero también haga a la vez su aporte, haría que muchos de los participantes no lo consideren como un crédito. Desde la perspectiva del ahorrista, el hecho de que no exista una tasa de interés explícita por las cuotas que un miembro aporta, y de que la junta no sea una entidad financiera, haría que muchos no lo consideren como un ahorro. En cambio, inquirir sobre las juntas desde la perspectiva de una experiencia financiera arroja datos más fidedignos de su real importancia; de ahí que la información que presentamos en este recuadro provenga de esta fuente.

En primer lugar, el 15% de los encuestados manifestó que por lo menos alguna vez obtuvo dinero de una junta, y más del 50% señaló que esto había sucedido en el último año. Las juntas son más comunes entre los CM y los ME, y menos entre los HR; es decir, tienen una naturaleza más urbana. Así, el 27.3% de los CM y el 14% de los ME

de los ME declararon que alguna vez habían recibido dinero proveniente de una junta, mientras que apenas el 6.3% de HR manifestó haberlo obtenido. Estos datos guardan bastante coherencia con lo observado en otros estudios.

La mayor popularidad de las juntas en los mercados se explica por varias características de los mismos. Por un lado, en los mercados cada miembro tiene mayor información sobre los otros miembros, debido a que los comerciantes comparten no sólo la misma actividad sino el mismo espacio físico, lo cual reduce los costos de selección y organización de la junta. Adicionalmente, los comerciantes tienen una periodicidad de ingresos muy corta (diaria en la mayor parte de los casos), lo que facilita su aporte periódico. De manera análoga, la dispersión espacial de los HR, la heterogeneidad en sus fuentes de ingresos, y el largo ciclo económico de sus actividades, hace que los costos de transacción de formar y participar en una junta sean muy altos, y además bastante difícil y costoso el que un miembro de una junta tenga información de las actividades económicas y la voluntad de honrar sus compromisos de los demás miembros.

El monto promedio que recibieron los que participaron en una junta es de 643 dólares, que es similar al monto prestado por los habilitadores informales, que son los prestamistas informales con mayor monto prestado. Esto significa que, en términos de montos, el dinero obtenido mediante las juntas es uno de los más importantes dentro del financiamiento informal. Cabe anotar que los mayores montos obtenidos mediante la participación en las juntas se encuentran en los HR (878 dólares) y los CM (731 dólares) y son montos que superan al promedio prestado por los habilitadores informales a estos sectores. En los ME estos montos apenas llegan a 178 dólares. Estas diferencias estarían relacionadas con las mayores necesidades de financiamiento y el flujo de ingresos de los distintos productores estudiados. En el caso de los HR, como hemos visto en la caracterización de los prestatarios (pp. 69-97), los niveles de ingreso son inferiores al resto, por lo que los pocos que participan en las juntas pertenecerían a los segmentos de mayor ingreso y con más tierras, lo que significaría una mayor capacidad de aportar a una junta, al mismo tiempo que mayores necesidades de financiamiento. Estos productores rurales también estarían en capacidad de afrontar los costos de transacción que significa participar en una junta en ámbitos rurales. Por otro lado, el monto relativamente elevado del financiamiento obtenido en juntas por los CM es coherente con sus mayores niveles de ingreso, reportados en las pp. 69-97.

El tiempo promedio de duración de una junta es relativamente corto, siendo la duración ligeramente superior en las juntas de HR, un hecho asociado con los flujos de ingresos más espaciados que existe en las zonas rurales, aunque es bastante corto en relación a los flujos de ingresos de las actividades agrícolas, lo que sugiere que los aportes en las juntas no provienen de dichas actividades, aunque sí se puedan destinar a ellas.

El dinero que se obtiene en las juntas se destina básicamente al financiamiento de capital de trabajo, mientras que el 10.4% lo usó en consumo corriente. Esos datos son consistentes con los montos relativamente altos que se recibieron en las juntas, puesto que el financiamiento de capital de trabajo por lo general requiere de montos mayores que el consumo corriente. Esto nos lleva a proponer que las juntas proliferarían o existiría una mayor demanda de ellas cuando hay mayor actividad económica y cuando las necesidades de financiamiento de capital de trabajo no son cubiertas por otros prestamistas, principalmente los formales, semiformales y los habilitadores informales, quienes serían los que están en capacidad de financiar los montos que se requiere para capital de trabajo.

La tecnología crediticia y los productos crediticios

Evidencia 7: Los diferentes tipos de prestamistas utilizan tecnologías crediticias distintas en sus préstamos en función de los riesgos que perciban de sus transacciones. De esta manera, se aprecia una mayor flexibilidad en los requisitos en el caso del sector informal, que está estrechamente asociada con la mayor presencia de relaciones de largo plazo tanto respecto de las transacciones distintas a las del crédito como del crédito mismo.

La tecnología financiera es uno de los elementos claves para la expansión de los servicios financieros en los sectores de menores ingresos, aunque también puede generar barreras a la entrada, al implicar costos que puedan hacer imposible el acceso para cierto tipo de prestatarios. De manera análoga, los costos y riesgos que una tecnología financiera genera pueden hacer que para un prestamista no sea rentable ofrecer servicios financieros a un determinado tipo de prestatarios o en cierto ámbito geográfico.

Las tecnologías financieras son principalmente dos: las tecnologías crediticias y las de captación de depósitos. Las primeras permiten a los prestamistas estimar la capacidad y la voluntad de pago de un potencial prestatario, y generar incentivos para que los prestatarios cancelen sus deudas; las segundas permiten atenuar los pro

blemas y riesgos que se derivan de las asimetrías presentes en las transacciones crediticias, y posibilitan que estas se lleven a cabo.²⁷

Las tecnologías crediticias comprenden tres procesos básicos: la selección (proceso mediante el cual los prestamistas evalúan la capacidad y voluntad de pago de los demandantes de crédito), el seguimiento o monitoreo (procedimientos a través de los cuales los prestamistas inducen a los prestatarios a no tomar acciones que incrementen sustantivamente el riesgo de pago de los créditos), y la recuperación de los créditos (acciones que los prestamistas efectúan para lograr la recuperación de los préstamos). Como resultado, las tecnologías crediticias generan una serie de resultados tanto para los prestamistas como para los prestatarios. Entre los más importantes para los primeros están: la cobertura, la tasa de recuperación y los costos de operación. Para los prestatarios el resultado más importante son los costos de transacción (González-Vega, 1999). No obstante, hay que tener en cuenta que algunos resultados de la tecnología pueden estar influenciados por eventos externos. Por ejemplo, la tasa de morosidad puede verse afectada por fenómenos naturales o políticos que afecten la capacidad o la voluntad de pago de los prestatarios.

Una tecnología crediticia será eficiente o estará en la frontera si no es posible lograr mejoras en uno de los resultados sin desmejorar otro. Así por ejemplo, como bien señala González-Vega (1999), si una tecnología está en la frontera, los esfuerzos por reducir la tasa de morosidad implicarán mayores costos de operación. Por tanto, no existe una tecnología eficiente que sea única, sino que se encuentra una frontera con una “familia” de tecnologías eficientes entre

27. Un concepto similar al de la tecnología crediticia se puede aplicar a los ahorros. La tecnología de captación de ahorros puede hacer que potenciales depositantes no accedan al ahorro financiero, no por ausencia de capacidad de ahorrar, sino debido que los costos son muy altos y/o los servicios no son los adecuados. Asimismo, una inadecuada tecnología de captación de depósitos puede originar que no sea rentable ofrecer estos servicios para las instituciones. Cabe anotar sin embargo, que como lo han señalado varios autores, se ha invertido mucho menos en el desarrollo de tecnologías de ahorros para sectores de bajos ingresos que en tecnologías crediticias.

las cuales los prestamistas pueden escoger dados su ámbito, los recursos con los que cuentan y su grado de aversión al riesgo. La única forma como una tecnología eficiente puede mejorar alguno de sus resultados sin afectar a los otros es mediante la innovación. De aquí que la innovación sea crucial para la ampliación de los servicios financieros, y en general para incrementar la penetración financiera. Esta innovación puede provenir de varias fuentes: de un desarrollo tecnológico (por ejemplo de un nuevo *software* que permite controlar mejor a los clientes y reducir así la morosidad), o bien de la adaptación de otras tecnologías a nuevos ámbitos o nuevos tipos de clientes.

A manera de ejemplo, en los estudios de caso hemos identificado dos casos peruanos de innovación tecnológica mediante la adaptación de otras tecnologías crediticias que han permitido a las organizaciones ampliar significativamente su cobertura. El primer caso es el de las CMAC, que en sus inicios en la década del 90, tomaron algunos elementos de la tecnología crediticia que usualmente usaban los habilitadores informales de los comerciantes. Los elementos que adoptaron fueron la ubicación en los mercados y las frecuencias de pagos similares a las que tenían los habilitadores informales. Otro caso es el del molino El Cholo en la provincia de Chepén en La Libertad (analizado en las pp. 211-216). Este molino tomó elementos de la tecnología de las instituciones formales en cuanto a la implementación de un área especializada con analistas de crédito que realizan las labores de selección, seguimiento y recuperación de forma similar al sector formal. Esto permitió a El Cholo ampliar significativamente su cartera de crédito en el sector rural, superando largamente a otros molinos e incluso a algunas instituciones formales que también otorgan créditos agrícolas en la zona.

Selección

Volviendo a los resultados de las encuestas (ver cuadro 3.15), respecto de la selección, como era de esperarse, observamos que en las entidades formales hay una mayor predisposición al uso de garantías, mientras que las semiformales se encuentran en una situación in

termedia, y entre los prestamistas informales la gran mayoría de préstamos se concede sin garantías. Dentro de las instituciones formales llama la atención que los bancos se muestren menos propensos al uso de garantías que otras instituciones (68.3% de los casos); esto se explica por el hecho de que buena parte de los préstamos bancarios han sido otorgados por bancos de consumo, los cuales tienen menores requerimientos de garantías, al punto que algunos prestatarios perciben que no están dando garantías.²⁸ Asimismo, cabe resaltar que entre los prestamistas semiformales, las ONG tienen el nivel de exigencia de garantías más alto, un nivel similar al de los bancos.

La gran mayoría de los distintos prestamistas no solicita presentar proyectos como un requisito para obtener crédito. Los más proclives a pedir proyectos son los bancos, las cajas municipales y las ONG, en donde en más del 30% de los créditos se pidió este requisito. Esto es congruente con los montos promedios relativamente bajos de los créditos, incluso entre los prestamistas formales, que hace que no se considere necesario presentar proyectos que demuestren la rentabilidad de la actividad económica en la que se pretende usar el crédito. No obstante, es preciso señalar que algunas instituciones, como las CMAC, construyen flujos de caja con la información proporcionada por los prestatarios, aunque estos no presenten formalmente un proyecto.

Hay una cualidad importante que muchas veces se atribuye al financiamiento informal: la relación “personalística”, nacida de la relación de largo plazo, a través de relaciones comerciales, crediticias y hasta sociales. Estas relaciones repetidas implican una acumulación de información, que permite establecer algo que es fundamental en las transacciones crediticias: la confianza.²⁹ De ahí que la presión por requerir garantías reales sea accesoria en el financiamiento informal. Como se muestra en el cuadro 3.13, en la encuesta se aprecian diferencias notables en el tiempo que los pres

28. Los bancos de consumo generalmente exigen como garantía la firma de un pagaré y un aval.

29. Como sabemos, esta “confianza” es establecida por el sector formal básicamente a través de las garantías en los créditos para capital de trabajo.

CUADRO 3.13
¿HACE CUÁNTO TIEMPO CONOCE AL PRESTAMISTA? (PROMEDIO EN MESES)

Entidad	Hogares rurales			Comerci	
	Junín	La Libertad	Total	Junín	La Libe
Banco	26.4	37.0	32.2	26.0	54.2
CRAC / CMAC	21.8	36.6	29.2	21.0	28.0
EDPYME / Cooperativa	35.6	7.0	33.3	14.8	2.0
Total formal	26.6	35.6	30.5	21.0	33.9
MINAG / BANMAT	48.0	31.5	35.5	6.0	11.0
ONG / Cámara de comercio	20.6	41.1	26.3	11.5	13.1
Agroindustria / Camal	13.0	102.0	32.8		
Casa comercial / empresa comercial	71.4	49.8	59.9	44.7	36.2
Total semiformal	54.5	44.8	49.3	23.3	31.1
Junta / pandero					
Tienda o bodega	87.9	174.9	116.5	12.0	
Otro comerciante / habilitador informal / proveedor / prestamista	144.1	165.4	154.7	53.3	57.1
Familiar / amigo o vecino	243.8	105.6	205.4	82.8	66.0
Total informal	121.0	166.3	138.9	55.4	57.4
Total	86.5	95.2	90.4	39.2	45.2

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

tatarios conocen a los distintos tipos de prestamistas, aun cuando en todos los casos el tiempo es relativamente largo. Se aprecia que el tiempo promedio de conocimiento en las instituciones formales es mayor a los dos años, mientras que en las ONG está alrededor de dos años. Asimismo, dicho tiempo es mayor para la agroindustria — que incluye los molinos— (casi tres años) y las casas comerciales (cerca de cinco años), mientras que entre los prestamistas informales el promedio de conocimiento supera los ocho años.

En suma, el tiempo durante el cual se conocen prestatarios y prestamistas aumenta notablemente cuando se pasa del sector formal al informal; de ahí que este sea uno de los principales activos (además, altamente específico) que caracterizan al financiamiento informal, y uno de los determinantes de la lealtad en la clientela de las fuentes formales y semiformales privadas, y de la reducción de los costos de transacción de los créditos para ambas partes.

Por otro lado, tan importante como las relaciones en general entre prestamistas y prestatarios es su nivel de “repetición” respecto de las transacciones de crédito, que es a fin de cuentas la forma como un prestatario va construyendo un historial de pagos y una cultura crediticia. En este sentido, de toda la muestra, sólo 38.2% de las transacciones fueron únicas con el prestamista vigente. En el 32.9% de las transacciones, los prestatarios tuvieron entre uno a cuatro créditos anteriores al vigente, y en el 28.9% tuvieron más de cuatro créditos aparte del vigente (ver cuadro 3.14).

Desagregando según fuente, se verifica nuevamente la existencia de la relación de largo plazo en las transacciones de crédito con las fuentes no formales, y en especial con los prestamistas informales, particularmente en el caso de los CM y los ME. Mientras que en el caso del sector formal casi el 50% de las transacciones de crédito de los prestatarios de todos los ámbitos estudiados fueron las únicas que realizaron con sus respectivos prestamistas, y sólo el 15.4% de ellas estuvieron antecedidas por más de cuatro créditos, en el caso de las fuentes semiformales, estas tasas son de 42.6% y 29.2%, respectivamente. En el sector informal, sólo la tercera parte de las transacciones fueron únicas y en el 46.6% de ellas los prestatarios tuvieron tres o más créditos anteriores con los mismos pres

CUADRO 3.14
RELACIONES DE LARGO PLAZO: NÚMERO DE CRÉDITOS,
SIN INCLUIR EL ACTUAL, CON EL MISMO PRESTAMISTA
(PORCENTAJES DEL TOTAL DE TRANSACCIONES)

Casos créditos	Hogares rurales				Comerciantes mayoristas					
	<i>Formal</i>	<i>Semi- formal</i>	<i>Informal</i>	<i>Total</i>	<i>Formal</i>	<i>Semi- formal</i>	<i>Informal</i>	<i>Tot</i>		
Ninguno	47.9	46.4	38.3	41.4	48.7	41.4	27.0	35.		
1	22.2	16.5	16.8	16.7	20.3	11.1	14.3	16.		
2	9.0	5.2	5.8	6.1	7.0	3.0	5.8	8.		
3	3.5	4.4	4.6	4.7	7.6	3.0	11.5	7.		
4	1.4	2.3	2.7	3.1	5.7	18.2	3.8	6.		
Más de 4	16.0	25.1	31.8	28.0	10.8	23.2	37.8	25.		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

tamistas. En consecuencia, la hipótesis de las relaciones de largo plazo en el financiamiento informal es bastante sólida en nuestra muestra analizada.

Seguimiento

En lo que respecta al seguimiento de los créditos mediante visitas a los prestatarios, este tiene importancia entre los prestamistas formales y semiformales, sobre todo en lo que respecta a las EDPYME y CRAC entre los primeros, y a las ONG y al Banco de Materiales en los segundos. En cambio, entre los prestamistas informales el seguimiento prácticamente no existe, salvo en el caso de los habilitadores que hicieron visitas de seguimiento a un 20% de los créditos, lo que está asociado a que entregan los mayores montos dentro de los prestamistas informales.

Recuperación

En lo que concierne a las acciones coercitivas para recuperar créditos, encontramos variaciones importantes entre los prestamistas, incluso en cada una de las tres grandes categorías en la que hemos clasificado a cada grupo. Así en los bancos, ante casos de incumplimiento, la mayoría optó por incrementar la tasa de interés, es decir, aplicar tasas de interés moratorias. En cambio, en las CRAC la acción más común fue ampliar el plazo de la deuda (refinanciación), mientras que en las CMAC y las ONG, en una porción significativa de los préstamos incumplidos no se tomó ninguna acción o se aumentaron las tasas de interés. En el caso del Banco de Materiales, en más del 70% de los casos de incumplimiento tampoco se hizo nada.³⁰ Entre los prestamistas informales, ni los familiares ni las juntas toman acciones en la gran mayoría de los casos cuando

30. Como es lógico, este comportamiento alienta el incumplimiento y la percepción de la gente de que el crédito del Banco de Materiales, en el fondo, puede ser un subsidio.

CUADRO 3.15
TECNOLOGÍAS CREDITICIAS: TOTAL GENERAL (NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Descripción		Formal					Semiformal					
		Banco	Edpyne/ Coop.	CRAC	CMAC	Total	ONG	Semif. Privado	Minag/ Banmat	Total		
Monto (US\$)	Me*	3682.3	871.1	2973.2	1265.4	2242.2	1148.6	1330.6	997.0	1237.1		
	Med*	1257.2	700.0	2890.2	867.1	1156.1	47.0	471.2	833.5	520.2		
Plazo (meses)	Me*	16.0	7.1	9.9	12.2	12.6	7.3	5.6	70.3	19.0		
	Med*	12.0	6.0	10.0	10.0	10.0	6.0	1.5	60.0	6.0		
Garantía	%	68.3	89.5	100.0	84.8	81.8	69.8	34.5	45.2	41.6		
Selección	Proyecto	%	30.0	10.5	4.4	39.2	28.7	30.2	2.5	25.8	11.2	
	Tiempo conoce (años)	Me*	2.6	2.2	2.6	2.6	2.6	2.0	4.8	3.0	4.0	
		Med*	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	3.0	2.0	2.0	
Seguimiento	Hace visitas	%	46.7	79.0	60.9	45.6	51.4	51.2	38.0	53.2	43.0	
Recuperación	Acciones**											
	1	%	14.8	20.0	11.1	45.5	21.2	37.5	22.2	72.1	42.1	
	2	%	11.1	40.0	44.4	9.1	19.2	25.0	57.1	7.0	36.0	
	3	%	59.3	40.0	22.2	36.4	46.2	37.5	11.1	4.7	10.5	
Tasa de incumplimiento	%	45.0	26.3	39.1	13.9	28.7	18.6	32.5	69.4	38.0		
Tiempo de tramitación (días)	Me*	27.1	12.1	47.8	9.4	20.4	16.8	7.4	75.4	22.6		
	Med*	14.0	4.0	28.0	6.0	9.5	8.5	2.0	60.0	3.5		

* Me: mediana; Med: mediana.

** Acciones: 1. No tomó acciones, 2. Amplió plazo del crédito, 3. Aumentó tasa de interés.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000); Elaboración: Propia

se producen incumplimientos; en cambio, las tiendas y los habilitadores optan generalmente por refinanciar la deuda.³¹

Los resultados que muestran las tecnologías crediticias son variados. Por un lado, entre las instituciones formales, las CMAC son las que tienen una combinación de menores tasas de incumplimiento, tiempo de tramitación y costos de transacción, de lo que se deduce que tienen la tecnología más eficiente.³² En las organizaciones semiformales, las ONG y los prestamistas semiformales privados son los que aparecen con mejores resultados; las primeras presentan menores tasas de incumplimiento, pero un mayor tiempo de tramitación y costos de transacción más elevados. En tanto, entre los informales, los habilitadores son quienes tienen menores niveles de incumplimiento y de tiempo de tramitación, aunque mayores costos de transacción. Cabe indicar que, en conjunto, la tecnología de los prestamistas informales produce mejores resultados que la de los otros tipos de prestamistas.

Los resultados antes señalados sugieren que hay algunos prestamistas cuya tecnología crediticia presenta deficiencias. Entre los formales, las CRAC y los bancos deberían revisar su tecnología pues los resultados de esta muestra no son satisfactorios. Por el lado de los prestamistas semiformales, las entidades gubernamentales que dan préstamos (el Banco de Materiales y el Ministerio de Agricultura) son las que ofrecen peores resultados, incluso entre todos los prestamistas; por lo tanto, su tecnología crediticia aparece bastante deficiente.

-
31. Es preciso tomar con precaución las acciones coercitivas mencionadas anteriormente desde la perspectiva de los prestatarios, sobre todo entre los que declaran que el prestamista no hizo nada ante una situación de incumplimiento de un pago, pues puede darse el caso de que las instituciones implementen acciones como las visitas indagatorias de las razones del atraso (como en las CMAC), las que pueden no ser consideradas como medidas coercitivas por los prestatarios, pero inducen efectivamente al pago. Asimismo, bajo esta misma categoría pueden estar prestamistas que efectivamente no hacen nada ante los incumplimientos.
32. Esto se desprende de la simple comparación entre las tasas de morosidad de las CMAC y CRAC la Libertad o la EDPYME Confianza en Huancayo.

Un aspecto que vale la pena resaltar es la similitud de la tecnología crediticia de las ONG con la que utilizan las instituciones formales; en particular, es muy parecida en lo que se refiere a la selección y al seguimiento a los préstamos que hacen los bancos. Esto sugiere que las ONG han ido abandonando paulatinamente las tecnologías no convencionales con las que iniciaron sus operaciones, y puede significar que la anterior tecnología no tuvo muy buenos resultados, sobre todo en lo que se refiere a la recuperación. Además, este cambio coincide con las grandes dificultades que han encontrado las ONG para conseguir fondos en calidad de donación y con el hecho de tener que recurrir al endeudamiento,³³ lo que a su vez las ha llevado a ser más cuidadosas al otorgar créditos.

LAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS APLICADAS EN LOS SECTORES ANALIZADOS

Selección

Los cuadros 3.16, 3.17 y 3.18 nos permiten analizar la tecnología crediticia aplicada por los prestamistas en los tres tipos de prestatarios analizados. Así vemos que los prestamistas formales y semiformales tienden a pedir con más frecuencia garantías en los préstamos a los HR y a los ME. Esto, a nuestro entender, se explicaría por dos razones. La primera es que la percepción de riesgo que tienen los prestamistas de estos prestatarios sería mayor; la segunda es que en el caso de los ME habría más disponibilidad de garantías reales. Como ya se mostró en las pp. 69-97 (caracterización de los prestatarios), los HR desarrollan básicamente actividades agropecuarias, las cuales se encuentran sujetas a mayores riesgos climáticos, variaciones de precios y a interferencias de carácter político; mientras que en el caso de los ME, tendrían mayor facilidad para

33. Esto es claro en el caso de la ONG Hábitat Trujillo (uno de los estudios de caso no reseñado en esta publicación), que ha registrado una limitada expansión de su cobertura por la restricción de fondos externos; de ahí que decidiera constituir una EDPYME (CREAR Trujillo).

ofrecer garantías reales, ya que presentan la mayor proporción de pobladores de bajos ingresos que disponen de casa propia, además de que la mayoría de ellos dispone de maquinarias y equipos que también pueden ser usados como garantías.

Otro aspecto en el cual hay diferencias en la selección, es en un mayor requerimiento de presentación de proyectos de parte de los prestamistas formales y de las ONG en los préstamos que hacen a los ME, lo que se explicaría por la mayor capacidad de los ME para generar proyectos, pues dada la naturaleza de sus actividades muchos llevan registros contables y cuentan con el asesoramiento de diversas instituciones, principalmente de las ONG.

Seguimiento

En lo referido a las acciones de seguimiento, de acuerdo a los prestatarios encuestados, las visitas son menos frecuentes en los créditos que los prestamistas formales y los semiformales otorgan a los ME, y se dan básicamente en las CMAC y en los prestamistas semiformales privados. En el caso de las CMAC, su mayor especialización en los créditos a la microempresa y el mayor énfasis que da su tecnología a los procesos de selección, hacen que sean menos intensivos en el seguimiento, que se hace principalmente mediante el control del cumplimiento con los pagos mensuales. En el caso de los prestamistas semiformales, el mayor seguimiento a los ME revela que las organizaciones prestamistas son de distinto tipo a las que prestan a los HR y CM, y tienen otras formas de hacer el seguimiento.

También nos llama la atención la elevada proporción de créditos en los bancos y las CMAC que hacen visitas a los CM, teniendo en cuenta que estos comerciantes por la naturaleza de sus negocios tienen un flujo de ingresos de periodicidad similar a la de los ME, y por lo tanto por lo menos las cajas municipales podrían implantar las mismas formas de seguimiento que usan con los ME. Probablemente los mayores montos promedio otorgados a los comerciantes justificarían esta cautela.

Otro aspecto que vale la pena mencionar es que las EDPYME son los prestamistas que para todos los tipos de prestatarios se mues

tran más proclives a realizar visitas de seguimiento. Esto explica parcialmente por qué estas instituciones tienen costos de operación por encima del resto de las instituciones financieras, como señalan algunos estudios.

Recuperación

En lo que concierne a las recuperaciones, las diferencias más importantes aparecen en los préstamos de los prestamistas semiformales privados, quienes se muestran más propensos a no tomar acciones en los casos de incumplimiento de los créditos que otorgan a los CM que cuando se produce en los HR o ME. Esto sería consecuencia de la distinta naturaleza de las organizaciones semiformales, pues mientras que en el primer caso (el de los comerciantes), la articulación se daría facilitando productos para la comercialización, en el segundo, los prestamistas semiformales se articulan por el lado productivo, proveyendo insumos o utilizando la producción de los prestatarios como insumos para las actividades productivas que ellos realizan.

Los resultados de la tecnología crediticia que utilizan los distintos prestamistas muestran diferencias importantes. Así tenemos que el tiempo de tramitación para casi todos los tipos de prestamistas es significativamente mayor en los préstamos que se hacen a los HR. Por ejemplo, en el caso de los bancos el tiempo que demoran los trámites de selección y el desembolso de los créditos es más del doble del que se encuentra entre los prestatarios no rurales; una diferencia que es similar incluso en el caso de los prestamistas semiformales privados (casas comerciales, agroindustrias) y en el de los habilitadores informales. Esto es coherente con la mayor dispersión geográfica en el sector rural, que hace más lenta la tramitación incluso para los prestamistas informales, quienes tienen procedimientos más ágiles.

Respecto a los atrasos en los pagos, encontramos resultados diferenciados entre los prestamistas, según el tipo de prestatarios atendidos. Los clientes de los prestamistas formales que registran la menor tasa de incumplimiento son los ME; esto es particularmente notable en el caso de los bancos, cuyos atrasos en los pagos en los HR y los CM se dieron en más del 50% de los créditos, mientras

que en los ME esa cifra es del 18.9%. En cambio, entre los prestamistas semiformales privados sucede lo contrario, pues la tasa de incumplimiento de los préstamos a ME es 58.8%, mientras que para los HR y CM es de 24.4% y 37.1%. Un comportamiento similar se encuentra entre los habilitadores informales, que registran atrasos para préstamos a ME en un 43.8%, esto es, casi cuatro veces los atrasos en los créditos a HR, y más de dos veces en los CM. De estos datos se infiere que la tecnología de los distintos tipos de prestamistas tiene diferentes grados de eficiencia según los tipos de prestatarios; así los bancos tienen mayor eficiencia que en sus préstamos a los ME, mientras que en el caso de los prestamistas semiformales privados y de los habilitadores son más eficientes prestando a los HR y los CM.³⁴

Ahora bien, discriminando en función del tipo de crédito ofrecido (para consumo o para capital de trabajo), las diferencias sustanciales están referidas al uso de garantías y proyectos en los procesos de selección de los bancos.³⁵ La mayor parte de los préstamos bancarios que se usan para consumo se otorga sin garantías (70%) y sin proyectos, mientras que en los créditos que se usan en capital de trabajo sucede lo contrario (71% con garantías y 35.4% con proyectos). Esta menor exigencia es consistente con los montos y plazos significativamente menores que tienen los créditos para consumo, lo cual implica que la pérdida esperada en caso de incumplimiento en los créditos de consumo sea menor.³⁶ De ahí que los criterios de selección sean diferentes, sobre todo en el caso de los bancos de consumo respecto de las demás entidades del sector formal.

Por el contrario, entre los prestamistas semiformales de carácter privado y entre los prestamistas informales, no se encuentran

34. Sin duda, la composición misma del grupo de prestamistas “semiformales privados” explica en gran parte este resultado (véase cuadro 4.1).

35. Debe recalcar que según nuestra encuesta sólo los bancos tienen una cartera de créditos de consumo relativamente importante, y que el resto de los prestamistas tiene básicamente créditos para capital de trabajo.

36. Aun cuando el riesgo puede ser mayor, por lo cual las tasas de interés son sustancialmente más altas que en los préstamos para actividades productivas.

diferencias importantes en los procesos de selección, ya que en ambos casos en la gran mayoría de los préstamos no se piden garantías ni la presentación de proyectos.

En lo que respecta al seguimiento, también se observan diferencias similares a las arriba señaladas. En efecto, en el 50% o más de los préstamos para capital de trabajo de las instituciones formales y de los prestamistas semiformales privados se hicieron visitas, mientras que en los préstamos de consumo no se realizaron. En cambio, en los préstamos de los prestamistas informales en su gran mayoría no se hacen visitas, independientemente del uso de los créditos.³⁷

En cuanto a los resultados de la tecnología crediticia usada en los préstamos para consumo y capital de trabajo, en la mayoría de los prestamistas formales, semiformales e informales los niveles de atraso tienden a ser mayores en los préstamos de consumo que en los destinados a capital de trabajo. Esto nos estaría mostrando que los prestamistas tienen en general mayor tolerancia al atraso cuando se trata de préstamos para el consumo,³⁸ lo cual estaría relacionado con un menor monto prestado en este tipo de créditos. Respecto a los tiempos de tramitación, estos tienden a ser menores en los créditos que se destinan al consumo, mientras que en los préstamos de los semiformales privados y de los prestamistas informales no se aprecian diferencias según tipo de crédito, lo cual puede relacionarse con los menores requisitos en cuanto a garantías

37. Es claro que esto tiene un matiz que no ha sido captado por las encuestas. En los estudios de caso se vio cómo una prestamista informal otorga créditos a un mes con cobros diarios, que constituyen en la práctica un mecanismo de seguimiento continuo (pp. 227-231).

38. No obstante, se encuentra un matiz importante en algunos estudios de caso (no presentados en esta publicación), donde la banca de consumo aparece como la fuente más severa en casos de incumplimiento, tanto en acciones coercitivas, como en términos de costo de la morosidad, comparada con las acciones tomadas por ejemplo con las CMAC. Debe señalarse, asimismo, que en los estudios de caso la banca de consumo (y particularmente el Banco del Trabajo) tiene en general la percepción de ofrecer un crédito caro.

y a la presentación de proyectos que hay en los créditos de estas fuentes.

Lo observado en el análisis de las tecnologías crediticias de los distintos prestamistas que dan crédito a los HR, CM y ME nos permite afirmar que las variaciones que se encuentran en las tecnologías, sobre todo en los procesos de selección y seguimiento, están relacionadas con la percepción de riesgo que tienen los prestamistas. Por lo general, la percepción de riesgo de los prestamistas formales es mayor dado su menor nivel de conocimiento de los prestatarios; por lo tanto, son más propensos a pedir garantías y en algunos casos a solicitar proyectos, así como a realizar visitas de seguimiento. En contraste, los prestamistas semiformales privados, y sobre todo los informales, pueden prestar en forma eficiente prescindiendo en gran medida de la utilización de garantías, la presentación de proyectos y las visitas de seguimiento, dado el nivel de conocimiento que tienen de los prestatarios,³⁹ que les permite distinguir con mayor precisión la capacidad y la voluntad de pago.

Asimismo, dentro de los prestatarios los HR aparecen más riesgosos que los CM y ME, lo que hace que los prestamistas formales requieran en mayor medida la presentación de garantías. Sin embargo, también es frecuente la presentación de garantías entre los ME; más que responder a una percepción de riesgo, a nuestro entender esto se debe a la mayor facilidad que tienen para la constitución de garantías. También se encontró que los préstamos que se dan para adquirir capital de trabajo son más propensos a la presentación de garantías y a veces de proyectos, y más intensos en seguimiento, que los préstamos de consumo, lo cual es coherente con un mayor riesgo en los préstamos de capital de trabajo, debido a los montos y plazos significativamente mayores registrados.

En los párrafos siguientes se analizará en detalle la tecnología aplicada por los CM en su actividad como prestamistas, en vista de

39. Debe señalarse que en el financiamiento agrícola a través de los molinos (semiformal privado), que es la modalidad más difundida en La Libertad, la constitución de hipotecas de los predios agrícolas sí es parte inseparable del crédito, lo que hace que en la práctica el financiamiento sea similar al de un banco o una CRAC.

CUADRO 3.16
HOGARES RURALES: TECNOLOGÍAS CREDITICIAS (NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Descripción		Formal					Semiformal					
		Banco	Edpyme/ Coop.	CRAC	CMAC	Total	ONG	Semi- formal privado	MINAG /Banmat			
Monto (US\$)	Me*	1499.2	925.4	3112.0	1155.2	1823.8	1450.4	1599.7	834.4			
	Med*	1300.6	740.2	3000.0	867.1	1156.1	433.5	708.1	433.5			
Plazo (meses)	Me*	10.8	5.1	10.2	7.8	8.6	6.9	5.9	70.2			
	Med*	9.0	6.0	10.0	8.0	7.0	6.0	6.0	72.0			
Selección	Garantía	%	72.7	91.7	100.0	89.5	90.5	76.0	47.3	31.7		
	Proyecto	%	9.1		4.8	5.3	4.8	8.0	3.1	14.6		
	Tiempo conoce (años)	Me*	2.7	2.8	2.8	2.1	2.5	2.2	4.8	3.0		
		Med*	2.0	2.5	2.0	2.0	2.0	1.0	3.0	2.0		
Seguimiento	Hace visitas	%	27.3	83.3	57.1	42.1	52.4	60.0	44.3	56.1		
Recuperación	Acciones**											
	1	%	33.3	20.0	12.5		20.0	20.0	9.4	88.9		
	2	%	16.7	40.0	37.5		30.0	40.0	59.4			
	3	%	33.3	40.0	25.0		30.0	40.0	21.9	7.4		
Tasa de incumplimiento		%	54.6	41.7	38.1	5.3	31.8	20.0	24.4	65.9		
Tiempo de tramitación (días)	Me*	47.5	13.6	48.7	11.8	30.7	22.7	9.4	64.3			
	Med*	44.0	2.5	28.0	5.0	14.0	14.0	2.0	32.0			

* Me: media; Med: mediana.

** Acciones: 1. No tomó acciones, 2. Amplió plazo de la deuda y 3. Aumentó tasa de interés.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000); *Elaboración: Propia.*

CUADRO 3.17
COMERCIANTES MAYORISTAS: TECNOLOGÍAS CREDITICIAS (NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Descripción	Formal					Semiformal						
	Banco	Edpyme/ Coop.	CRAC	CMAC	Total	ONG	Semi- formal privado	MINAG/ BanMat				
Monto (US\$)	Me*	5123.8	690.8	1515.9	1495.6	3079.9	715.3	1182.1	1734.1			
	Med*	1445.1	346.8	1515.9	1156.1	1433.7	578.0	700.0	2023.1			
Plazo (meses)	Me*	15.1	11.0	6.5	10.5	12.5	6.9	3.5	74.0			
	Med*	12.0	12.0	6.5	11.0	12.0	6.0	0.5	84.0			
Selección	Garantía	%	60.5	83.3	100.0	84.2	73.8	37.5	14.3	100.0		
	Proyecto	%	36.8	16.7		36.8	34.5	25.0	2.9	66.7		
	Tiempo conoce	Me*	3.0	1.1	1.0	2.1	2.4	1.0	3.6	0.8		
	(años)	Med*	1.3	1.0	1.0	1.5	1.0	1.0	3.0	0.9		
Seguimiento	Hace visitas	%	57.9	66.7	100.0	63.2	61.9	25.0	45.7	100.0		
Recuperación	Acciones**											
	1	%	5.3			57.1	18.5		75.0	66.7		
	2	%	10.5		100.0	14.3	14.8			33.3		
	3	%	68.4			28.6	55.6	100.0				
Tasa de incumplimiento	%	50.0		50.0	18.4	32.1	12.5	37.1	100.0			
Tiempo de tramitación (días)	Me*	22.5	5.5	38.5	8.2	15.2	8.0	4.4	28.7			
	Med*	10.0	4.0	38.5	5.0	6.0	6.5	2.0	16.0			

* Me: media; Med: mediana.

** Acciones: 1. No tomó acciones, 2. Amplió plazo de la deuda y 3. Aumentó tasa de interés.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000); *Elaboración: Propia.*

CUADRO 3.18											
MICROEMPRESARIOS: TECNOLOGÍAS CREDITICIAS (NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)											
Descripción		Formal				Semiformal					
		Banco	Edpyme/ Coop.	CMAC	Total	ONG	Semif. Privado	Minag/ Banmat	Total		
Monto (US\$)	Me*	885.4	1300.6	963.0	947.8	740.6	446.6	1244.4	725.7		
	Med*	867.1	1300.6	867.1	867.1	578.0	231.2	1156.1	466.2		
Plazo (meses)	Me*	24.2	8.0	18.8	20.2	83.5	6.8	70.0	25.4		
	Med*	12.0	8.0	12.0	12.0	8.0	1.0	60.0	3.5		
Selección	Garantía	%	90.9	100.0	81.8	85.3	80.0	5.9	66.7	35.5	
	Proyecto	%	27.3	100.0	72.7	58.8	90.0		44.4	27.4	
	Tiempo conoce	Me*	1.0	2.0	3.9	2.9	2.1	5.7	3.4	4.5	
	(años)	Med*	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0	
Seguimiento	Hace visitas	%	27.3	100.0	18.2	23.5	50.0	5.9	38.9	22.6	
Recuperación	Acciones**										
	1	%	50.0		33.3	40.0	100.0	10.5	38.5	26.5	
	2	%						89.5	15.4	55.9	
	3	%	50.0		66.7	60.0					
Tasa de incumplimiento		%	18.2		13.6	14.7	20.0	58.8	72.2	56.5	
Tiempo de tramitación (días)	Me*	22.3	33.0	9.3	14.0	8.2	2.5	108.5	35.1		
	Med*	19.0	33.0	8.5	11.0	6.0	2.0	102.5	2.0		

* Me: media; Med: mediana.
 ** Acciones: 1. No tomó acciones, 2. Amplió plazo de la deuda y 3. Aumentó tasa de interés.
 Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000); *Elaboración: Propia.*

que es una modalidad de financiamiento interesante por la interrelación entre la actividad comercial y el crédito, que representa una forma de eslabonamiento de mercados poco estudiada.

Una de las principales hipótesis de trabajo en este caso es que los CM operan como prestamistas principalmente para asegurarse la provisión de productos para sus negocios (reducir los riesgos de abastecimiento); además, el hecho de que incurran en riesgos crediticios en la práctica les puede permitir cobrar una tasa de interés implícita en la valoración final del precio del producto entregado por el prestatario-productor. El procedimiento que emplearían sería el de ir conociendo a los productores que venden a los comerciantes (relaciones comerciales previas), y luego ir financiando parte de la producción del agricultor, para ir adquiriendo más confianza. De esta manera, el comerciante que financia a un productor ya ha tenido transacciones comerciales previas, en las que ha acumulado información que le permite confiarle un crédito.

LAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS INFORMALES: LOS COMERCIANTES MAYORISTAS COMO PRESTAMISTAS

Evidencia 8: Gran parte de los comerciantes mayoristas operan como prestamistas para viabilizar su negocio como comerciantes y no recurren a la presentación de garantías gracias al gran conocimiento que tienen de sus prestatarios.

La otra mirada interesante de los CM, además de la aproximación como prestatarios, es la de su participación como prestamistas informales, principalmente en la habilitación a agricultores o a otros comerciantes minoristas. Así tenemos que cerca del 60% de los CM otorgó por lo menos un crédito en el último año (recordemos que 65% de estos tuvo un crédito), siendo esta cifra mayor entre los comerciantes de Lima en donde llegó al 71%. La mayor escala de los comerciantes de frutas de Lima (como se vio en las pp. 69-97) explicaría su mayor presencia como prestamistas, no sólo en términos de número de créditos otorgados, sino también de montos

promedio por prestatario, como se muestra en el cuadro 3.19. Mientras que en Junín el préstamo promedio fue de US\$ 402.5, en La Libertad fue de US\$ 979. Por otro lado, el préstamo promedio otorgado por los comerciantes del mercado de frutas de Lima fue de US\$ 2,674.

CUADRO 3.19 COMERCIANENTES MAYORISTAS: NÚMERO DE PRÉSTAMOS Y MONTOS OTORGADOS				
Casos	Junín	La Libertad	Lima	Total
Realizó préstamos	49	52	71	172
%	49.0	52.0	71.0	57.3
Monto total (US\$)	19,724.3	50,913.3	189,864.2	260,501.7
Monto promedio por prestatario (US\$)	402.5	979.1	2,674.1	1,514.5
No realizó préstamos	51	48	29	128
%	51.0	48.0	29.0	42.7
Total	100	100	100	300
%	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Por otro lado, como se muestra en los cuadros 3.20 y 3.21, los préstamos se otorgan principalmente a productores agrícolas (51%) o a otros comerciantes de menor escala de productos agrícolas (32.6%), y en el 75% de los casos tiene fines específicos, como el financiamiento de la actividad agrícola (61% de los créditos para fines definidos) y el facilitar el comercio (36%), lo cual muestra que su actividad de prestamistas es funcional a su actividad principal, que es el comercio. Cabe anotar que existen diferencias marcadas entre los receptores del crédito según los distintos departamentos. Así, en Lima la gran mayoría (86%) de los créditos se otorgó a los agricultores, mientras que en Junín y La Libertad se dio a los comerciantes (57% y 48%, respectivamente) probablemente de menor

escala, para financiar sus actividades de comercio (gran parte de ese financiamiento fue a manera de ventas a crédito, es decir en los mismos productos que comercializa, como se verá más adelante). Asimismo, si bien en estos dos departamentos es especialmente importante el financiamiento de libre disponibilidad (ver cuadro 3.21), estos recursos también serían usados principalmente en las dos actividades antes señaladas, a juzgar por su importancia en el total de usos (ver cuadro 3.20).

CUADRO 3.20
A QUIÉN PRESTÓ EL COMERCIANTE MAYORISTA, SEGÚN ZONA
(NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Prestamistas	Junín		La Libertad		Lima		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Comerciante de frutas, tubérculos y verduras	36	57.1	60	48.0	14	9.4	110	32.6
Productos de frutas/ proveedor de tubérculos	22	34.9	22	17.6	28	85.9	172	51.0
Comerciantes de abarrotes	1	1.6	11	8.8			12	3.6
Amigo, familiar	4	6.3	5	4.0	3	2.0	12	3.6
Otros/ no se puede determinar			27	21.6	4	2.7	31	9.2
Total	63	100.0	125	100.0	149	100.0	337	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

Una razón adicional que nos lleva a concluir que los préstamos que los CM otorgan son funcionales a la maximización de las ganancias en sus actividades como comerciantes, es que en todos los ámbitos casi el 85% de los préstamos se hizo sin cobrar intereses, lo que sugiere que la ganancia que obtienen por los préstamos no está en los intereses de los créditos, sino en los mayores márgenes y/o volúmenes que se pueden lograr en la comercialización de los productos que ellos financian. Además, este financiamiento permite a los mayoristas programar mejor sus *stocks* y ventas. En un contex

to de reducción de la producción, la seguridad que obtienen en el abastecimiento de productos puede ser también importante.

CUADRO 3.21
OBJETIVO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR LOS COMERCIANTES MAYORISTAS
(NÚMERO DE CASOS Y %)

Finalidad	Junín		La Libertad		Lima		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Libre disponibilidad	27	42.9	52	41.6	10	6.7	89	26.4
Fin específico:	36	57.1	73	58.4	139	93.3	248	73.6
1. Actividad agrícola	14	38.9	23	31.5	114	82.0	151	60.9
2. Comercio	21	58.3	47	64.4	21	15.1	89	35.9
3. Otros/ No menciona	1	2.8	3	4.1	4	2.9	8	3.2
Total	63	100.0	125	100.0	149	100.0	337	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

Dentro de la lógica del financiamiento que otorgan los CM, es importante distinguir dos aspectos: en qué prestan y en qué recuperan. En este sentido, se aprecian diferencias importantes entre los CM encuestados. Por un lado, en Junín una proporción similar de los créditos se hacen en dinero y en bienes; en cambio, en La Libertad predominan los créditos en bienes (75% del total), mientras que en Lima sucede lo contrario (93.3% de los créditos se dan en dinero). En lo que concierne a la recuperación, en Junín y en La Libertad más del 70% de los créditos se recupera en dinero, mientras que en Lima más del 80% de los préstamos se recupera en bienes (ver cuadro 3.22).

Estas diferencias son coherentes con distintas formas de enfocar el objetivo de los créditos de los CM según zonas. En Junín y en La Libertad, los créditos tendrían principalmente el objetivo de facilitar la comercialización de los productos que se venden a través de otros comerciantes de menor nivel o comerciantes minoris

CUADRO 3.22									
EN QUÉ PRESTAN Y EN QUÉ RECUPERAN LOS COMERCIANTES MAYORISTAS									
<i>(NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)</i>									
Tipo de préstamo		Junín		La Libertad		Lima		Total	
		<i>Casos</i>	<i>%</i>	<i>Casos</i>	<i>%</i>	<i>Casos</i>	<i>%</i>	<i>Casos</i>	<i>%</i>
En qué prestan	Dinero	32	50.8	30	24.0	139	93.3	201	59.6
	Bienes	31	49.2	95	76.0	10	6.7	136	40.4
	Total	63	100.0	125	100.0	149	100.0	337	100.0
En qué recupera	Dinero	45	71.4	95	76.0	26	17.4	166	49.3
	Bienes	18	28.6	30	24.0	123	82.6	171	50.7
	Total	63	100.0	125	100.0	149	100.0	337	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

tas (estas ventas al crédito serían particularmente importantes en La Libertad, dado que el 76% de los créditos se da en bienes y el mismo porcentaje se recupera en dinero). En el caso de los comerciantes de Lima, el objetivo de los préstamos sería principalmente asegurar el abastecimiento de los productos (frutas) de los agricultores. En el agregado, el 60% de los créditos se otorga en dinero.

Selección

Entrando a los procedimientos usados en el financiamiento, en lo que se refiere a la selección encontramos que una característica común entre los créditos que otorgan los CM es que la gran mayoría (90%) ha sido otorgada sin garantías de ningún tipo, un hecho estrechamente asociado al grado de conocimiento entre el comerciante-prestamista y el prestatario. Esta relación de largo plazo es un factor importante en la selección de los prestatarios, que les ha permitido evaluar la voluntad y la capacidad de pago, de tal manera que la exigencia de garantías y la firma de documentos con

valor coercitivo juegan un rol marginal en el otorgamiento de sus créditos. En general, estos comerciantes conocen a sus prestatarios hace más de cinco años, siendo Lima el lugar en donde el tiempo de conocimiento tiende a ser mayor (6.4 años en promedio) y Junín la zona con menor tiempo de conocimiento (3.3 años), como se indica en el cuadro 3.23. Curiosamente, existe una relación positiva entre los montos promedio prestados y el tiempo de conocimiento entre el prestamista y el prestatario (como se desprende de los cuadros 3.19 y 3.23).

CUADRO 3.23				
TIEMPO DE CONOCIMIENTO DE LOS PRESTATARIOS				
(AÑOS)				
Característica	Junín	La Libertad	Lima	Total
Num. de Transacciones	63	125	149	337
Promedio	3.3	4.6	6.4	5.2
Desviación Estándar	3.6	5.9	5.9	5.7
Mediana	2.0	3.0	5.0	4.0
CV (%)	110.7	128.8	92.6	110.4

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Sin embargo, es preciso señalar que en el caso de los CM de Lima el 68% exigió la firma de un documento, mientras que sólo el 28.6% y 12% lo hizo en Junín y La Libertad, respectivamente. Como se muestra en el cuadro 3.24, dado que la proporción de comerciantes que solicita la firma de un documento a sus clientes es mayor en Lima, en este caso es especialmente importante la firma de un cuaderno o libreta que sirve más como control, pero que no tiene ningún poder coercitivo en caso de ocurrir un incumplimiento con los créditos. Los casos en los que se exige la firma de una letra o pagaré son minoritarios.

CUADRO 3.24
TIPO DE DOCUMENTO QUE FIRMÓ
 (NÚMERO DE CASOS Y %)

Finalidad	Junín		La Libertad		Lima		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Papel simple/ cuaderno	12	66.7	3	20.0	57	56.4	72	53.7
Recibo	4	22.2	3	20.0	21	20.8	28	20.9
Pagaré			3	20.0	16	15.8	19	14.2
Letra					4	4.0	4	3.0
Contrato					1	1.0	1	0.7
No menciona	2	11.1	6	40.0	2	2.0	10	7.5
Total	18	100.0	15	100.0	101	100.0	134	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

Seguimiento y recuperación

Por otro lado, la gran mayoría de los CM (alrededor del 80%) en todos los ámbitos estudiados no hizo visitas de seguimiento en los créditos otorgados. Sin embargo, el 64.5% declaró que sí ejerció acciones coercitivas cuando se produjeron incumplimientos. Las acciones más comunes fueron el corte de los créditos, con un 41.5%; un 22.8% emprendió acciones más fuertes como el embargo de la propiedad o la toma de parte de la producción / mercadería (ver cuadro 3.25). Este resultado representa una diferencia significativa respecto de los procedimientos de recuperación de los otros prestamistas informales examinados en la sección anterior (pp. 149-158), quienes no emprendían acciones coercitivas en los casos de incumplimiento. La justificación de este resultado podría estar en que en este caso los encuestados fueron los prestamistas y no los prestatarios, ya que para estos últimos la interrupción del crédito podría no ser considerada como una acción coercitiva si es que tienen acceso a

otras fuentes de financiamiento. Asimismo, dada la importancia del financiamiento para asegurarse la provisión de los productos comercializados, el incumplimiento en la entrega del producto le genera doblemente pérdidas (el monto prestado y las ganancias no obtenidas debido al desabastecimiento), lo que estimularía más la decisión de los comerciantes de cortar los créditos.

Es importante mencionar que las acciones de recuperación emprendidas por los CM varían según los ámbitos. Los comerciantes del mercado mayorista de frutas de Lima no toman mayormente acciones coercitivas; en cambio, en Junín y La Libertad la mayoría sí lo hace (cuadro 3.25). Este resultado a nuestro entender está explicado por la mayor dificultad y los mayores costos que asumirían para tomar parte de la producción o embargar las propiedades de los productores habilitados, que están ubicadas en áreas rurales relativamente alejadas del lugar de residencia de los comerciantes.

CUADRO 3.25
ACCIONES ANTE INCUMPLIMIENTO
(NÚMERO DE CASOS Y PORCENTAJES)

Finalidad	Junín		La Libertad		Lima		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Corta los créditos	21	43.8	41	78.8	9	12.7	71	41.5
Ninguna acción	12	25.0	7	13.5	40	56.3	59	34.5
Embargó su propiedad	12	25.0			10	14.1	22	12.9
Toma parte de la mercadería y/o producción	3	6.3	2	3.8	12	16.9	17	9.9
Aumenta los plazos			2	3.8	2		1.2	
Total	48	100.0	52	100.0	71	100.0	171	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

LOS PRODUCTOS CREDITICIOS

Corolario 2 (Evidencia 9): Los productos financieros que satisfacen las demanda por capital de trabajo y consumo corriente presentan características diferentes según los distintos tipos de prestamistas.

La oferta de crédito para los sectores de menores ingresos está formada por un conjunto de prestamistas de variada índole que satisface demandas específicas, de parte de grupos de prestatarios heterogéneos. Esto deriva en productos crediticios de características distintas en cuanto a montos, plazos, tasas de interés y costos de transacción. Como ya se indicó ampliamente, son dos los principales usos que se dan a estos préstamos: financiar capital de trabajo y financiar consumo corriente, que en su conjunto dan cuenta del 83.7% de las transacciones efectuadas. Así, los créditos para consumo corriente tienen montos muy inferiores y plazos más cortos que los préstamos para capital de trabajo. No obstante, los créditos de consumo muestran una tasa de interés menor y menores costos de transacción, debido a que los prestamistas informales otorgan más del 93% de estos préstamos.

Las diferencias arriba mencionadas entre los créditos de consumo y el capital de trabajo se verifican para cada uno de los sectores analizados en este estudio, lo que es un indicador de que la demanda por préstamos de consumo tiene características similares en todos los sectores de bajos ingresos, inclusive entre los pobladores rurales y los de origen urbano.

La escasa penetración de los prestamistas formales y semiformales en el financiamiento del consumo pone en evidencia la poca adaptación de los productos crediticios desarrollados por estos prestamistas para financiar las necesidades del consumo corriente de los sectores de menores ingresos. A pesar de que los préstamos para consumo ofrecidos por estos prestamistas tienen montos y plazos significativamente menores que los préstamos que financian el capital de trabajo, aquellos son prácticamente marginales dentro de sus portafolios.

Lo anteriormente señalado pone de manifiesto, por un lado, que los préstamos de consumo de los bancos son más adecuados a los estratos de mayores ingresos que tienen necesidades de consumo de montos superiores, y requieren por lo tanto de plazos mayores para el pago. Los bancos especializados en crédito de consumo (que hasta hace unos años habían mostrado un dinamismo impresionante que les permitió incrementar significativamente la penetración financiera) han ofrecido productos que se adaptan bien a los sectores asalariados, principalmente de los estratos medios, pero no a los sectores de autoempleados. Cabe señalar que incluso en el caso de los CM y algunos ME que accedieron a créditos de algunos bancos de consumo, los préstamos fueron usados principalmente para capital de trabajo, lo que explicaría las dificultades que tuvieron los prestatarios para cubrir sus requerimientos financieros.

Por otro lado, las instituciones no bancarias como las cajas municipales, que en algunos casos han logrado desarrollar productos muy atractivos para el financiamiento de capital de trabajo de los sectores de bajos ingresos, no han hecho lo propio para el consumo. En el caso de los prestamistas semiformales (casas comerciales o de agroindustrias), es claro que no están interesados en ofrecer créditos de consumo, dado que el financiamiento suele ser funcional a su actividad principal, cuyo giro evidentemente no es el de proveer bienes de consumo.

La demanda de financiamiento

En esta sección se realiza una presentación de las características de la demanda por crédito en los distintos segmentos analizados.

PRINCIPALES DEMANDAS: CAPITAL DE TRABAJO Y CONSUMO

Evidencia 10: Existe una demanda de financiamiento en los sectores de bajos ingresos. Esta demanda se destina básicamente a capital de trabajo o sirve para financiar determinados tipos de consumo (consumo es-table, consumo de determinados bienes durables o semidurables, financiar contingencias, etc.).

Los sectores de bajos ingresos poseen actividades y características heterogéneas, y con ello demandas por créditos diversas. Nuestro trabajo empírico nos permitió corroborar que al trabajar con tres grupos de pobladores de bajos ingresos, cada uno debía ser analizado en sí mismo y no podíamos agregarlos ni mucho menos tratarlos como representativos de los “pobladores de bajos ingresos”.

Dentro de las actividades productivas, resulta claro que la duración del ciclo productivo o del negocio define una característica importante de la demanda por créditos. Como se presentó en las caracterizaciones de los grupos analizados, encontramos, por ejemplo, que los ME productores de calzado tienen ciclos productivos cortos (una semana) mientras que los agricultores tienen ciclos de producción de entre seis y nueve meses. Más aún, entre los agricultores, el tipo de cultivo determina el tipo de demanda de crédito que poseen (piénsese por ejemplo en el financiamiento de arroz en La Libertad, que es totalmente distinto del financiamiento de papa en Junín). En el mismo sentido, las características socioeconómicas de cada grupo afectan su demanda de financiamiento para consumo.

Al interior de cada grupo de pobladores también se observan diferencias en función de su ubicación en el territorio. Como se reporta en los estudios de mercado financiero en cada región analizada (pp. 40-69), la oferta disponible de financiamiento varía de un lugar a otro; es por ello que encontramos que en La Libertad, donde aparentemente hay un mercado financiero formal más dinámico, el número de solicitudes de crédito realizadas por los HR a bancos es el doble que en Junín. De igual manera, existe una diferencia significativa en la oferta formal que enfrentan los CM de Lima y provincias, ya que en La Libertad y Junín existe una presencia importante de las CMAC.

Tal como presentamos en las secciones precedentes, es evidente que existe una demanda por créditos en estos grupos, evidenciada a través del porcentaje de encuestados con crédito. Como vimos, sólo el 34.6% de nuestros encuestados señaló no haber tenido crédito en el último año (ver cuadro 3.2). Aquellos que sí tuvieron créditos, lo adquirieron de diversas fuentes, siendo la mayoría de ellos provistos por los prestamistas informales (50.2%) o semiforma-

les (31.3%), aunque el mayor flujo de fondos (41.8%) provino del sector formal (ver cuadros 3.3 y 3.4). Respecto al destino de los créditos, tal como esperábamos, la mayoría de prestatarios mencionó haber solicitado crédito para utilizarlo como capital de trabajo (66.6% de las transacciones) y en segundo lugar los créditos fueron para consumo (16.7%).

En el caso de los HR, 54.5% de las transacciones crediticias fueron solicitadas para financiar insumos agrícolas y 24.5% para consumo. A su vez, el 37.7% de las transacciones solicitadas para financiar la compra de insumos agrícolas se realizaron con casas comerciales y 22.6% con habilitadores (fuente semiformal) o transportistas (fuente informal). En el caso de las transacciones para consumo, prácticamente todas se dieron con tiendas y bodegas (90.4%).

Dentro del grupo de los CM, el 86.7% de las transacciones fue solicitado para obtener capital de trabajo, del cual el 25.3% se realizó con prestamistas individuales y el 12.3% con otros comerciantes. En el caso de los CM de provincias (Junín y La libertad), las CMAC resultan una fuente importante de fondos para capital de trabajo. Los créditos solicitados para consumo por este tipo de prestatario resultan poco importantes, lo que se explica principalmente porque la unidad de análisis es el puesto de venta y no el hogar, con lo cual las necesidades de financiamiento personal de estos prestatarios son bastante menores.

De igual modo, los ME de calzado de El Porvenir en Trujillo, el grupo que utiliza menos crédito de la muestra (ver cuadro 3.2), pidieron crédito principalmente para capital de trabajo (66% de las transacciones). La principal fuente de crédito para este fin es la CMAC, con 20.6% de las transacciones, seguida de las casas comerciales y de las empresas comercializadoras (prestamistas semiformales), y luego de los habilitadores informales. Un 16.2% de las transacciones crediticias totales fue solicitado para consumo, que al igual que en el caso de los HR, provino de tiendas y bodegas.

De manera complementaria, encontramos que un 18.7% de nuestros encuestados señaló como motivo para solicitar un crédito la necesidad de financiar alguna contingencia, principalmente la reducción inesperada de su ingreso o algún *shock* externo (falleci

miento de algún familiar, enfermedades, etc.). Por otro lado, alrededor de un 3% del total adeudado por estos grupos de bajos ingresos proviene de familiares, amigos, vecinos o panderos, usualmente asociados a créditos de consumo o al financiamiento de contingencias. Sin embargo, en la encuesta aplicada obtuvimos claros indicios de que en el caso de los CM en particular, estos créditos también estarían siendo usados para financiar capital de trabajo.

En suma, los datos recogidos para los tres grupos de pobladores de bajos ingresos muestran que la demanda de financiamiento de estos sectores se da mayoritariamente como un medio para obtener capital de trabajo y para consumo; en este último caso, básicamente para consumos corrientes (alimentos, etc.) con un pago diferido (“fiado”) como un mecanismo de “suavizamiento” del consumo.

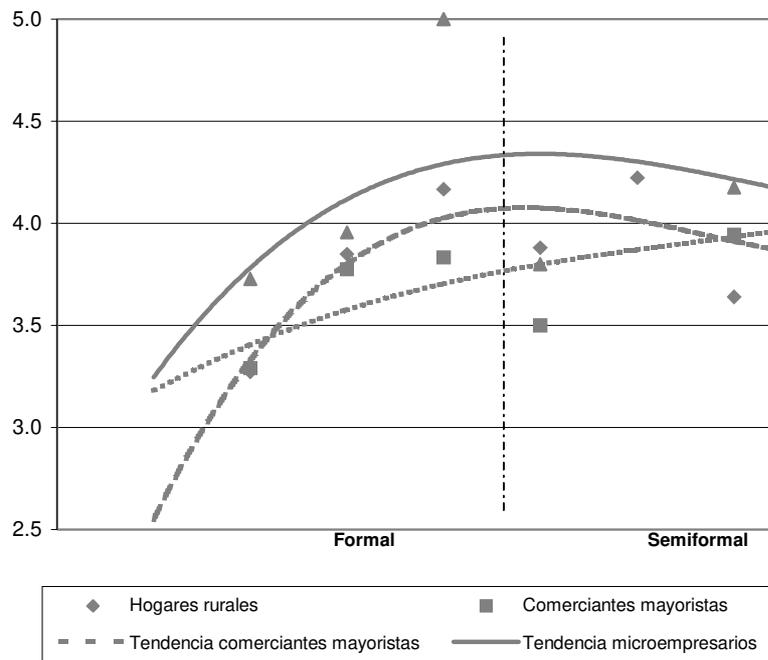
LOS DISTINTOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE LOS CRÉDITOS

La existencia de diferencias entre los grupos de pobladores de bajos ingresos analizados, así como en sus actividades económicas financiadas, se traduce en diferencias en el tipo de producto financiero demandado (plazos, montos, garantías, etc.). Esto, sumado a las distintas ofertas que enfrenta cada grupo en cada región, implica que las transacciones registradas por cada grupo en cada ámbito sean distintas.

Como contraparte de las distintas ofertas (productos, condiciones y tecnología) de cada prestamista, y de sus distintos grados de adaptación a las necesidades y condiciones de los clientes, encontramos diferencias significativas en la percepción que cada grupo tiene de las mismas. A nivel agregado, son los prestamistas informales los que obtienen las mayores calificaciones, lo que se explicaría básicamente por el trato más personalizado que estos ofrecen y por la mayor flexibilidad de sus productos, tal como discutiremos en las pp. 172-176.⁴⁰ Como se aprecia en el gráfico 3.5, el nivel de satisfacción reportado para los sectores no formales es mayor que para el

40. Para ilustrar mejor este punto, por ejemplo, un prestamista formal difícilmente prestaría a un agricultor que no tenga título de propiedad de su tierra u otra garantía fácilmente realizable; no obstante, el prestamista informal sí puede estar financiando a este tipo de clientes.

GRÁFICO 3.5
GRADO DE SATISFACCIÓN PROMEDIO POR TIPO DE PRESTAMISTA



sector formal, pero debe señalarse que en general existe un nivel mínimo de satisfacción bastante alto, que puede atribuirse a la satisfacción derivada de contar con algún crédito.⁴¹

Como era de esperarse, los bancos son los que obtienen la menor calificación, lo que debe responder a la importante presencia de los bancos de consumo que han sido calificados duramente no sólo dentro de los sectores de bajos ingresos. Sorprende el bajo calificativo que reciben las fuentes semiformales de carácter público (el Ministerio de Agricultura y el Banco de Materiales), que supuestamente cuentan con productos de alta demanda en estos sectores y con condiciones muy favorables (reducidas tasas de interés, poca presión para el pago, etc.). Sin embargo, es posible que la discrecionalidad y demoras presentes en este tipo de prestamistas (recuérdese que el tiempo de tramitación de estos prestamistas es 3.7 veces el de los prestamistas formales y 19.8 el de los informales, como se muestra en el cuadro 3.17) afecten la evaluación que los prestatarios tienen de ellos.

Finalmente, en general encontramos que entre los prestamistas informales aquellos que ofrecen crédito más ligado al consumo o al financiamiento de contingencias son los que obtienen las mayores calificaciones de parte de los prestatarios; tal es el caso de los amigos, parientes y vecinos, quienes obtienen la mayor calificación (4.34), seguidos de las tiendas y bodegas (4.12) y de las juntas y panderos (4). Estas últimas fueron examinadas en detalle en las pp. 137-139.

LAS VENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL

Evidencia 11: El sector no formal ofrece ventajas para los estratos de bajos ingresos: bajos costos de transacción, periodos cortos de evaluación y desembolso, flexibilidad en el pago y ante contingencias, trato personalizado y riesgo compartido.

41. El grado de satisfacción oscila entre 1 (pésimo) y 5 (muy bueno).

Tal como puede verse en los cuadros 3.26 y 3.27, los costos de transacción disminuyen a medida que la fuente deja de ser formal; y esto se cumple prácticamente en todos los ámbitos. Si a estos costos de transacción directos se les agrega el costo de hacer visitas a los prestamistas (valorándolo como el costo de oportunidad del tiempo empleado en este fin), los costos se elevan considerablemente,

CUADRO 3.26
COSTOS DE TRANSACCIÓN SEGÚN TIPO DE PRESTAMISTA
(US\$ X TRANSACCIÓN)

Tipo de crédito	Tipo de prestamista	Media	Mediana
Formal	Banco	32.2	2.9
	Caja Rural	88.2	31.2
	Caja Municipal	16.1	2.3
	EDPYME	14.4	5.8
	Cooperativa de Ahorro y Crédito	5.8	5.8
	Total formal	30.3	2.9
Semiformal	ONG	13.5	1.4
	Casa comercial	13.3	0.6
	Agroindustria	1.4	0.0
	Empresa comercializadora	0.3	0.0
	Camal	0.0	0.0
	Banco de Materiales	1.3	0.6
	Ministerio de agricultura	3.0	2.9
Total semiformal	9.5	0.6	
Informal	Otro comerciante	0.0	0.0
	Proveedor	0.3	0.0
	Habilitador	4.7	0.0
	Tienda o bodega	0.0	0.0
	Junta o pandero	0.1	0.0
	Persona natural	1.8	0.0
	Familiar	0.5	0.0
	Amigo/vecino	0.2	0.0
	Otros	2.0	2.6
Total informal	1.5	0.0	

Nota: Este costo de transacción no incluye el costo de oportunidad del tiempo inventado.
 Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

CUADRO 3.27
COSTOS DE TRANSACCIÓN SEGÚN TIPO DE PRESTAMISTA
Y PRESTATARIO
(US\$ X TRANSACCIÓN)

Fuente	Hogares rurales		Comerc. mayoristas		Microempresarios		Total	
	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
Formal	46.4	5.8	29.9	2.9	1.9	1.5	30.3	2.9
Semiformal	13.9	0.6	1.2	0.3	1.7	0.6	9.5	0.6
Informal	2.1	0.0	1.0	0.0	0.2	0.0	1.5	0.0
Total	12.1	0.0	8.9	0.0	1.2	0.6	9.3	0.0

Nota: Este costo de transacción no incluye el costo del tiempo.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

pero las relaciones se mantienen, salvo en algunos casos del sector informal (como amigos o familiares), donde la valoración del tiempo invertido en obtener un crédito es poco adecuada como medida de costos de transacción, ya que la relación entre prestatario y prestamista existe al margen de la transacción crediticia. Si bien la definición del costo de oportunidad del tiempo es arbitraria, esta reflejaría la importancia de los costos de transacción no directos. Estos costos muchas veces actúan como costos de entrada, es decir el costo que debe asumir el prestatario para iniciar una relación con un determinado prestamista. En el caso de los prestamistas informales y semiformales estos costos desaparecen luego de una o dos transacciones crediticias exitosas, cuando el prestatario pasa a ser un “cliente” de un determinado prestamista.

Si analizamos el porcentaje del monto del préstamo que representan los costos de transacción (costos directos solamente) encontramos que este porcentaje es mayor en el caso de las transacciones formales para los tres grupos, aun a pesar de los mayores montos transados en dicho sector. El porcentaje del monto de la deuda que representan los costos de transacción es de 0.8% en el

CUADRO 3.28
PORCENTAJE DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN
RESPECTO AL MONTO PROMEDIO ADEUDADO

Fuente	Hogares rurales	Comerciantes mayoristas	Micro-empresarios	Total
Formal	2.5	1.0	0.2	1.4
Semiformal	1.0	0.1	0.2	0.8
Informal	0.6	0.2	0.1	0.4
Total	1.3	0.7	0.2	0.9

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

caso agregado. Como se indica en el cuadro 3.28, los HR son los que enfrentarían mayores costos relativos de trabajar con prestamistas formales, lo que podría estar asociado a los relativamente mayores costos involucrados en la constitución de hipotecas sobre predios rurales, por ejemplo. En el caso de los ME, el reducido costo de transacción reportado para el sector formal se deriva principalmente de los costos de transacción de las operaciones con la CMAC, que como vemos muestra niveles de costo muy por debajo de los otros prestamistas formales.

Adicionalmente, cabe mencionar que los encuestados que no trabajan con crédito bancario, por ejemplo, no señalaron que la principal razón para no solicitar este tipo de crédito era el alto costo del mismo, sino más bien los elevados riesgos involucrados en transacciones con los prestamistas formales.⁴² Este alto riesgo se deriva en su mayoría del empleo de garantías hipotecarias. Por este motivo, muchos prestatarios, aun siendo sujetos de crédito formal, optarían por acudir al sector informal. Esta última aseveración se verifica con el hecho de que la mayor parte de los encuestados que

42. Sólo en el grupo de hogares rurales la principal razón para no trabajar con los bancos es el elevado costo de estas transacciones, lo que podría ser explicado por los altos costos de transacción derivados de la utilización de la tierra agrícola como garantía.

no trabaja con fuentes informales o semiformales (privadas) señala que no acude a dichas fuentes por el elevado costo del crédito. Es decir, el sector formal implica elevados riesgos por su política financiera (que incluye garantías reales y/o procesos de *enforcement* rígidos), mientras que el no formal, si bien puede ser más costoso, es percibido como de menor riesgo para el prestatario.

Asimismo, como vimos en las pp. 139-166, las transacciones crediticias con el sector formal tienden a tomar períodos considerables de tiempo entre la solicitud del crédito y el desembolso, siendo las CRAC los intermediarios formales que demoran más en esta etapa. Dentro de los semiformales, el Banco de Materiales resulta el prestamista que más demora en esta etapa de la intermediación. A diferencia de ello, los prestamistas informales resuelven rápidamente este problema. El tiempo promedio entre la solicitud y el desembolso de créditos informales es de 5.7 días (comparado con 1.6 meses en el caso de los prestamistas formales⁴³). Este promedio, sin embargo, está afectado por el caso de las juntas y panderos que demoran alrededor de 18 días en este trámite, pues los prestamistas individuales tienden a resolver la aprobación y el desembolso en uno u dos días.

LAS DESVENTAJAS DEL CRÉDITO INFORMAL

Evidencia 12: Si bien se suele partir del supuesto de que el crédito informal es más caro que el formal,⁴⁴ este punto sería poco relevante en las decisiones de los demandantes de bajos ingresos pues estos tienen créditos informales por períodos cortos de tiempo y por montos pequeños y en general operan con bajas razones deuda / patrimonio.

43. Vale destacar el caso anómalo que representan las CMAC que demoran apenas tres días (CMAC Trujillo y Huancayo).

44. Lo cual no queda tan claro en la encuesta, aunque sí obtiene respaldo en los estudios de caso.

La discusión sobre los plazos y montos con los que trabaja cada grupo analizado ha sido ya presentada en las secciones precedentes, por lo que no regresaremos sobre el punto. Sin embargo, cabe recalcar que mientras más corto el plazo y/o a medida que el monto es más pequeño, menos importante resulta la tasa de interés como determinante del acceso a una u otra fuente de financiamiento, pues si bien puede resultar alta en términos relativos, en valor absoluto implica pagos no significativos. Adicionalmente, la tecnología crediticia utilizada por los prestamistas informales, sobre todo para la recuperación de los créditos, ayuda a que la tasa de interés no sea percibida como el aspecto central de la transacción. Por ello es que adquieren importancia las tasas implícitas cobradas a través de las penalizaciones en precios de productos negociados con el prestamista o el cobro de intereses bajo la modalidad de suma alzada cobrada regularmente.⁴⁵ De manera complementaria, los reducidos niveles de la razón deuda sobre patrimonio con los que ellos operan les permite cubrir estos costos financieros, por lo cual tienden a tener una menor importancia para los prestatarios.

Como se puede ver en el cuadro 3.29, la razón promedio de deuda / patrimonio en el caso de los HR es sumamente bajo, lo que podría atribuirse al elevado patrimonio que poseen a partir de la propiedad de su tierra. En el caso de los CM, existe gran dispersión en los resultados pues unos pocos casos cuentan con razones altas, mientras que el resto se ubica alrededor del promedio (0.08), de allí la necesidad de trabajar con la mediana en vez de la media. Estos casos extremos se presentan principalmente en el mercado mayorista de frutas en Lima. Los ME tienen una razón similar a la de los CM.

Por otro lado, un resultado interesante es que aquellos que trabajan con el sector formal cuentan con razones deuda / patrimonio mayores que los que cuentan con financiamiento no formal.

45. Dentro de esta última modalidad, se tiene un estudio de caso de una prestamista que trabaja con comerciantes minoristas en Lima, donde el cobro es diario y la tasa de interés estipulada es de 7% mensual (125% anual). Sin embargo, dado que el cobro es diario, la TEA es de 236% (ver pp. 227-231).

CUADRO 3.29
RAZONES DEUDA / PATRIMONIO

Grupo	Ámbito	Deuda/ Patrimonio
Hogares Rurales	La Libertad	0.01
	Junín	0.07
	Total	0.03
Comerciantes Mayoristas	La Libertad	0.09
	Junín	0.09
	Lima	0.05
	Total	0.08
Microempresarios	La Libertad	0.08

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Estas mayores razones se deberían a que los montos transados con el sector formal son mayores que los transados con el sector informal, y serían proporcionalmente mayores que las diferencias en el patrimonio de los prestatarios trabajando con una y otra fuente. Por ejemplo, en el caso de los CM, los montos transados con el sector formal son seis veces los montos transados con el sector no formal, mientras que el patrimonio de los que poseen crédito formal es apenas 2.1 veces el patrimonio de los que usan crédito no formal.

En conclusión, de las pp. 170-172, 176-179 se desprende que para los prestatarios de bajos ingresos analizados, el crédito formal no se adecua necesariamente a sus necesidades, ya sea por sus propias rigideces y por las limitaciones en su oferta para grupos de escasos recursos,⁴⁶ o dado que su principal atractivo, el ser supuesta

46. En los 48 estudios de caso se encuentran algunas limitaciones del crédito formal, como el crédito de inversión a un microempresario no formalizado que alquila autos para taxi en Trujillo, que fue atendido por la ONG Hábitat Trujillo; o el caso de un arrendatario de tierras en Chepén que no tiene título de propiedad, por lo cual no es sujeto de crédito ante ninguna entidad financiera formal; o el caso de rigideces en la banca comercial para atender a comerciantes que no tienen RUC; o el de los problemas de logística de la CRAC La

mente relativamente más barato en términos financieros,⁴⁷ no resulta relevante para este grupo por las características de los productos financieros demandados.

LA HOMOGENEIDAD DE LOS PRESTATARIOS

Evidencia 13: No existen diferencias significativas en cuanto a las condiciones socio-demográficas entre los agentes que tienen y los que no tienen crédito en los tres segmentos analizados.

Teniendo como contexto la existencia de diferencias entre los distintos segmentos económicos analizados, nos preguntamos si existían condiciones distintas de la evaluación netamente financiera que estarían definiendo el acceso al financiamiento, que constituyeran barreras a la entrada o “filtros” para el acceso al mercado financiero. Nosotros encontramos que para estos tres grupos de agentes de bajos ingresos los “filtros” basados en indicadores sociodemográficos (edad, sexo, educación, etc.) no existen, sino que más bien la evaluación de los agentes prestamistas se basa en criterios netamente financieros, concretamente en la posibilidad de recuperar el préstamo. Basarse en los filtros antes señalados sería dañino para sus propios intereses.

En el grupo de los HR sólo existen diferencias significativas entre los hogares con y sin crédito en las variables edad del jefe de hogar (los más jóvenes tienen más crédito), porcentaje de ingresos derivados de actividades agropecuarias (los sin crédito obtienen

Libertad que no tiene sus oficinas interconectadas (por lo que todos los procesos de selección demoran demasiado); o casos de reclamos por costos excesivos. Estos casos no se reportan en esta publicación.

47. En el cuadro 3.8 (pp. 119-130) se mostró que las tasas de interés de las fuentes formales eran mayores que las de las fuentes no formales (lo cual parece ser con-traintuitivo), pero estas tasas no incluyen los costos implícitos. En el cuadro 4.2 (pp- 239-242) se presentan casos donde sí se cumple la relación positiva entre costo e “informalidad” del prestamista.

un mayor porcentaje de sus ingresos de actividades agropecuarias), el nivel educativo de las cónyuges (estas son más educadas en los hogares con crédito), la ocupación de las cónyuges (en los hogares sin crédito tienen más actividades secundarias remuneradas), la tasa de dependencia (mayor número de dependientes en los hogares sin crédito). Estas diferencias nos llevan a pensar que los hogares con jefes de familia más jóvenes (que suelen tener familias más pequeñas y cónyuges más activas en términos laborales), y menos dedicados a la actividad agrícola, son los que tienen crédito.

En el grupo de los ME, prácticamente no existen diferencias significativas entre los hogares con y sin crédito. El único aspecto interesante en que difieren es que aquellos que no tienen crédito tienden a trabajar mayoritariamente en su propio negocio, lo que daría indicios de la importancia del autofinanciamiento en los propietarios de las microempresas (esto es verificado en los estudios de caso, pp. 220-223).

En el caso de los CM tampoco hay diferencias significativas en cuanto a las variables socio-demográficas, lo que se explicaría en gran medida porque la unidad de análisis es el puesto de venta y no el hogar. Sin embargo, no queda del todo claro que esto se explique suficientemente por el solo hecho de que la unidad de análisis sea el puesto.

Los resultados antes presentados se corroboran en el análisis de la información sobre la relación entre la condición de pobreza de los encuestados y su acceso al crédito. Tal como se aprecia en el cuadro 3.30, la distribución de agentes con crédito es muy similar a la distribución de los hogares según nivel de pobreza; es decir, los hogares o comerciantes con crédito se encuentran distribuidos en todos los estratos de pobreza. No obstante, en el caso de los CM sí se aprecia una asimetría entre el nivel de pobreza y el acceso al crédito, lo cual sin duda se debe a que la unidad de análisis fue el puesto de venta y no el hogar.

En general, entonces, se puede decir que no existen diferencias significativas en términos sociodemográficos entre los agentes con crédito y sin crédito en los estratos de bajos ingresos analizados, lo que nos lleva a pensar que los prestamistas no tienen

CUADRO 3.30
ACCESO AL CRÉDITO SEGÚN NIVELES DE POBREZA
 (PORCENTAJES)

Ámbito	Nivel de pobreza	Sin crédito	Con crédito	Total
Hogares rurales	Pobres extremos	29.7	28.0	29.2
	Pobres	31.7	30.8	31.5
	No pobres	38.6	41.1	39.3
	Total	100.0	100.0	100.0
Comerciantes mayoristas	Pobres extremos	7.1	9.6	8.0
	Pobres	42.3	51.0	45.3
	No pobres	50.5	39.4	46.7
	Total	100.0	100.0	100.0
Micro empresarios	Pobres extremos	23.0	27.0	25.0
	Pobres	60.0	56.0	58.0
	No pobres	17.0	17.0	17.0
	Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

políticas de racionamiento (“filtros”) que impliquen la exclusión de grupos determinados de agentes sobre la base de este tipo de características. Tal como se planteó al inicio de esta sección, la decisión de prestar se basaría en indicadores financieros (caso formal, sobre todo), de solvencia (caso formal), y otras muestras de capacidad y voluntad de pago, obtenidas a través de relaciones repetidas, particularmente en el caso informal.

Naturalmente, en la medida en que la relación prestatario – prestamista sea más cercana, los indicadores sociodemográficos son irrelevantes para tomar la decisión de prestar; además, en un contexto de prestatarios bien informados (que podría ser el caso de los tres tipos de pobladores analizados, dado sus relativamente altos niveles educativos (mostrados en las pp. 69-97), estos elegirían a uno u otro prestamista según su evaluación de su capacidad de pago, y del producto más adecuado a sus necesidades. De otro la-

do, los prestatarios con mayores posibilidades de acceso a los diferentes tipos de financiamiento serían los no pobres y los que tienen mayor respaldo patrimonial, ya que estos tienen más posibilidades de ser sujetos de financiamiento formal, como veremos más adelante (ver cuadros 3.33 y 3.34).

Con el fin de corroborar la inexistencia de una correlación entre los indicadores sociodemográficos y el acceso al financiamiento (de cualquier fuente),⁴⁸ así como la importancia de los indicadores de capacidad de pago y solvencia, recurrimos a una estimación de la probabilidad de que cada agente encuestado tuviese crédito. En el modelo se incluyeron dichas variables, siendo el modelo 1 el que incluye la variable de flujo (ingreso productivo) y el modelo 2, la variable de *stock* (patrimonio).

Modelo 1:

$$\text{Probabilidad de tener crédito} = f(\text{socio-demográficas; ingreso productivo}; d1; d2 ;d3)$$

Modelo 2:

$$\text{Probabilidad de tener crédito} = f(\text{socio-demográficas; patrimonio; } d1; d2 ;d3)$$

Donde:

- Las variables socio-demográficas consideradas fueron: sexo, edad y nivel educativo del jefe del hogar y tasa de dependencia;
- El ingreso productivo se refiere al ingreso total derivado de todas sus actividades productivas y
- Las variables *d* representan variables dicótomas, donde:
- $d1=0$ si el encuestado es pobre y 1 si es no pobre;

48. Somos conscientes de que existe una potencial dificultad metodológica al estimar (agregar) en un solo modelo tres tipos de demandas (formal, semiformal e informal), que podrían tener estructuras distintas. No obstante, los resultados encontrados permiten establecer un contraste interesante con los obtenidos de la estimación de los factores que explican el acceso al crédito formal (cuadro 3.36).

- d2 representa las variables dicótomas necesarias para capturar el grupo al que pertenece el encuestado (HR, ME o CM), y
- d3 representa las variables dicótomas necesarias para capturar el departamento al que pertenece el caso (La Libertad, Junín o Lima).

Los resultados de las estimaciones se presentan en el cuadro 3.31, de donde se desprenden varios resultados interesantes:⁴⁹

1. Tal como esperábamos, las variables socio-demográficas no afectan la probabilidad de tener crédito (de cualquier fuente). Sólo en el caso de los ME encontramos que la educación del jefe del hogar resultó significativa y positivamente asociada con la probabilidad de obtener crédito.⁵⁰
2. El ser pobre no afecta la probabilidad de tener crédito, lo que se explicaría porque se está considerando el acceso a cualquier tipo de crédito. Dada la importancia de las fuentes informales en el nivel de acceso al crédito, esto significaría que al menos estas sí atienden a los sectores pobres, puesto que como se muestra más adelante (cuadro 3.34), en el caso del crédito formal, la variable pobreza sí afecta negativamente el acceso.
3. El ingreso productivo, si bien no es altamente significativo, resulta relevante con un nivel de confianza del 85%. Esta variable presenta un signo positivo que indica que a mayores ingresos corrientes mayor es la probabilidad de tener crédito, reflejando así el hecho de que los prestamistas de cualquier sector evalúan la capacidad de pago de los prestatarios.⁵¹ La

49. Como se aprecia en los resultados, el ajuste global de las regresiones no es significativo, lo que se explicaría básicamente porque los prestamistas evalúan proyectos más que clientes.

50. Los resultados de estas regresiones para cada grupo analizado no se reportan en el presente documento por razones de espacio.

51. Esta variable explica su significación gracias a la importancia que tiene para el grupo de hogares rurales, pues para los otros dos grupos la variable no resulta significativa.

escasa significancia de esta variable puede estar indicando también que existen otras variables que los prestamistas utilizan para evaluar la capacidad de pago.

4. Al utilizar variables de *stock* en vez de flujo (modelo 2) encontramos que la variable patrimonio no es significativa, lo que muestra que los prestamistas en general no tienden a evaluar el respaldo sino la capacidad de pago de cada prestatario. Nuevamente, este resultado es atribuible sólo a las fuentes no formales.
5. Por otro lado, dado que las variables dicótomas sobre grupo y zona resultan significativas, se comprueba que cada grupo

CUADRO 3.31
PROBABILIDAD DE OBTENER CRÉDITO (DE CUALQUIER FUENTE)
RESULTADOS DE ESTIMACIÓN *PROBIT* (ELASTICIDADES)

Variable	Modelo 1		Modelo 2	
	Elasticidades	T-testad.	Elasticidades	T-testad.
Sexo del jefe de hogar (1 = masculino)	-0.00306	(-0.07)	-0.00971	(-0.22)
Edad del jefe del hogar (años)	0.007900	(+0.97)	0.00716	(+0.88)
Edad al cuadrado del jefe de hogar	-0.0001	(-1.07)	-0.00008	(-1.01)
Nivel educativo del jefe de hogar (1 = sin educación)	0.013152	(+1.31)	0.01226	(+1.21)
Tasa de dependencia (% de miembros dependientes)	-0.00053	(-0.47)	-0.00057	(-0.50)
Pobreza (1 = pobre)	-0.01173	(-0.33)	-0.02108	(-0.60)
Ingresos productivos (US\$ anuales)	0.00002	(+1.68)*	-	-
Patrimonio (US\$)	-	-	0.0000002	(+0.54)
D2hr (hogar rural = 1)	0.161	(+3.34)**	0.17594	(+3.60)**
D2m (microempresario = 1)	-0.13558	(-2.02)**	-0.08685	(+1.41)
D3LL (La Libertad = 1)	-0.1079	(-1.67)*	-0.11139	(-1.72)*
D3J (Junín = 1)	-0.2021	(-3.10)**	-0.20414	(-3.13)**
X ²	899		899	

* Significativa al 10%

** Significativa al 5%

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

de bajos ingresos difiere de los otros en cuanto a su acceso a crédito (por ello la probabilidad de tener crédito es mayor si se trata de un hogar rural, por ejemplo) y que cada zona presenta oportunidades distintas, siendo Lima la plaza más dinámica. Este último punto coincide con lo planteado tanto en las caracterizaciones de los grupos bajo análisis como en los estudios de mercados financieros locales presentados en el cap. 3 de este documento.

Modelo 1, con ingresos productivos

La estimación nos permite ver que la únicas variables significativas son: Ingreso productivo (10%), D2hr (1%), D2m (5%), D3LL(10%), D3J(1%), dependiendo de un análisis más profundo también podría ser significativa la variable EDUJEF.

- En caso de los ingresos productivos, el aumento en un dólar implica el aumento de menos de 1% en la probabilidad de tener crédito.
- La probabilidad de obtener crédito de parte de los hogares rurales es mayor en 16% que en los mercados mayoristas (esta última variable es la que se ha excluido para el análisis).
- La probabilidad de obtener crédito de parte de los microempresarios es menor en 13% que en los mercados mayoristas (esta última variable es la que se ha excluido para el análisis).
- La probabilidad de conseguir crédito en La Libertad, manteniendo el efecto de las demás variables constantes, es 11% menor que en Lima (Lima esta excluida del análisis).
- La probabilidad de conseguir crédito en Junín, manteniendo el efecto de las demás variables constantes, es 20% menor que en Lima (Lima esta excluida del análisis).
- En caso de que la educación del jefe de familia sea significativa, la interpretación sería: Un aumento en el nivel educativo aumenta en un 1.3% la probabilidad de tener crédito.

Modelo 2, con patrimonio

La estimación nos permite ver que la únicas variables significativas en este modelo son: D2hr (1%), D2m(10%), D3LL(1%), depen

diendo de un análisis más profundo también podría ser significativa la variable D3J(16%).

- La probabilidad de obtener crédito de parte de los hogares rurales es mayor en 17.2% que en los mercados mayoristas.
- La probabilidad de conseguir crédito en La Libertad, manteniendo el efecto de las demás variables constantes, es 11.1% menor que en Lima.
- La probabilidad de conseguir crédito en Junín, manteniendo el efecto de las demás variables constantes, es 20 % menor que en Lima.
- En caso de que la variable D3J sea significativa, la probabilidad de obtener crédito de parte de los microempresarios es menor en 8.7% que en los mercados mayoristas.

En suma, encontramos que al trabajar con variables sobre acceso a crédito (sin importar el tipo de fuente) las variables de capacidad de pago y localización de cada grupo resultan relevantes, mas no aquellas sobre respaldo y/o solvencia económica, que son importantes para las fuentes formales.

EL CRÉDITO SIN FRONTERAS: ENTRE LO FORMAL Y LO NO FORMAL

Evidencia 14: No existen diferencias significativas en cuanto a las condiciones socio-demográficas entre los prestatarios que trabajan con crédito formal y aquellos que tienen crédito no formal. Sin embargo, en este caso sí es importante el patrimonio (lo que refleja una de las principales características del crédito formal, que es la exigencia de garantías) y, sobre todo, la condición de no ser pobre para obtener un crédito formal.

De manera análoga a lo presentado en la sección anterior, no encontramos diferencias significativas entre los encuestados con crédito formal y no formal. En la comparación entre ambos tipos de encuestados, encontramos que los jefes de HR con crédito formal

tienen un mayor porcentaje de su actividad principal remunerada, y se dedican en mayor medida a la agricultura que los que tienen crédito no formal; sin embargo, sus cónyuges se dedican menos a las actividades agropecuarias. De otro lado, no hay diferencias en términos de educación, tasa de dependencia ni edad entre los que tienen uno u otro tipo de crédito. Como era de esperarse, aquellos HR con crédito formal tienden a tener mayor patrimonio que aquellos con crédito no formal, gracias a que poseen tierras y viviendas con mayor valor (ver el cuadro 3.32).

CUADRO 3.32
PATRIMONIO PROMEDIO SEGÚN ACCESO AL CRÉDITO FORMAL
(US\$)

Ámbito	Con crédito formal	Sin crédito formal
Hogares rurales	45,939	27,950
Comerciantes mayoristas	33,680	15,992
Microempresarios	8,847	8,172

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

En el caso de los ME, los que trabajan con crédito formal son los más jóvenes y los que se dedican en mayor porcentaje a trabajar su propio negocio, al igual que sus cónyuges; los que trabajan con crédito no formal tienden a tener más dependientes. Llama la atención la reducida diferencia que existe entre el nivel de patrimonio de los ME con crédito formal y aquellos con créditos no formal. Esto podría explicarse por las características homogéneas del sector microempresarial encuestado: la mayoría tiene una reducida escala de producción (el 49% tiene un valor bruto de producción menor a US\$ 1,000) y escasa absorción de empleo (el 90% tiene menos de cinco empleados), lo que se suma al hecho de que la principal fuente formal —la CMAC Trujillo— ofrece un préstamo promedio

similar al de las fuentes no formales (alrededor de US\$ 800). En consecuencia, no debería esperarse diferencias sustanciales entre el patrimonio de los prestatarios de distintas fuentes. Salvo en el valor promedio de las microempresas, todo el resto de las variables sobre patrimonio son similares entre ambos grupos; es más, en algunos casos, los mayores niveles de activos están en el grupo con crédito informal.

Dentro del grupo de los CM, las diferencias son menores. Sólo se encontraron diferencias significativas en dos variables: la edad del cónyuge (aquellos con cónyuges de mayor edad tenían crédito formal) y la tasa de dependencia para el caso de Lima.

Por otro lado, como ya se indicó, existe una correlación negativa entre pobreza y acceso al crédito formal; y positiva entre patrimonio y acceso a crédito formal. Estas correlaciones se derivan de la mayor solvencia y respaldo de los prestatarios no pobres y/o con mayor patrimonio. Como se puede ver en el cuadro 3.33, los prestatarios que trabajan con fuentes formales tienden a ser no pobres en todos los grupos analizados, lo cual indicaría que el gasto *per cápita* estaría positivamente correlacionado con el acceso a crédito formal. Este resultado es claramente consistente con las políticas bancarias de selección de clientes en el caso de los créditos de consumo y, sobre todo, en el de los créditos para capital de trabajo.

CUADRO 3.33
ACCESO AL CRÉDITO FORMAL SEGÚN NIVELES DE POBREZA
(PORCENTAJES RESPECTO DEL TOTAL DE LA MUESTRA)

Pobreza	Hogares rurales	Comerciantes mayoristas	Microempresarios	Total
Pobres extremos	7.7	16.7	10.0	9.4
Pobres	11.1	17.0	16.4	4.8
No pobres	21.7	31.4	23.5	26.0

Nota: La diferencia respecto del 100% corresponde a personas que no accedieron al crédito.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

A continuación presentamos los resultados de la estimación de la probabilidad de que cada poblador encuestado tuviese crédito formal usando las mismas variables antes utilizadas. Los resultados de estas regresiones nos permiten concluir lo siguiente (ver cuadro 3.34):⁵²

1. El nivel educativo del jefe del hogar resulta significativo, mostrando que los más educados tienen mayores opciones de tener un crédito del sector formal. Esta afirmación es especialmente sólida en el caso de los HR.
2. La tasa de dependencia también resultó significativa, dando evidencia de que a mayor número de dependientes en el hogar menores son las probabilidades de obtener crédito formal. La lógica que sustenta esto es que, para un mismo ingreso productivo, un mayor número de dependientes reduce la capacidad de pago, por ejemplo. Al igual que en el caso anterior, esta variable es muy importante dentro del grupo de los HR.
3. Como señaláramos, la variable sobre pobreza es muy importante, lo que implica que los prestamistas formales son menos propensos a trabajar con los sectores pobres. Como ya se indicó, el tipo de productos que ofrece el sector formal (quizá con la exclusión de las CMAC y en menor medida de las EDPYME) es rígido, estandarizado, etc., y en general las condiciones no se adecuan a las necesidades de los más pobres. La comparación con el resultado del modelo general permite señalar que los prestamistas no formales sí tendrían productos adecuados y una tecnología apropiada para trabajar con los sectores pobres, lo cual respalda lo señalado en las pp. 119-136, 167-194.
4. El ingreso productivo es significativo con un nivel de confianza superior al 95%. Sin embargo, el coeficiente asociado a esta variable es muy pequeño, revelando el reducido impacto

52. Como se aprecia en los resultados, el ajuste global de las regresiones no es significativo, lo que se explicaría básicamente porque los prestamistas evalúan proyectos más que clientes.

CUADRO 3.34
RESULTADOS DE ESTIMACIÓN PROBIT (ELASTICIDADES)
PROBABILIDAD DE OBTENER CRÉDITO FORMAL

Variable	Modelo 1	
	Elasticidades	T-Estad.
Sexo del jefe de hogar (1 = masculino)	-0.017062	(-0.52)
Edad del jefe del hogar (años)	0.002519	(+ 0.41)
Edad al cuadrado del jefe de hogar	-0.000002	(+ 0.04)
Nivel educativo del jefe de hogar (1 = sin educación)	0.018165	(+ 2.51)*
Tasa de dependencia (% de miembros dependientes)	-0.002293	(-2.39)**
Pobreza (1 = pobre)	-0.109568	(-3.97)**
Ingresos productivos (US\$ anuales)	0.000001	(+ 1.65)
Patrimonio (US\$)	-	
D2hr (hogar rural = 1)	-0.091924	(-2.55)**
D2m (microempresario = 1)	-0.013238	(-0.26)
D3LL (La Libertad = 1)	0.06612	(+ 1.43)
D3J (Junín = 1)	0.06853	(+ 1.42)
χ^2		899

* Significativa al 10%

** Significativa al 5%.

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

relativo de esta variable respecto de las otras variables significativas de la regresión.⁵³

5. Al realizar la estimación utilizando la variable patrimonio (modelo 2), encontramos que, a diferencia de lo registrado en las regresiones del cuadro 3.31, esta variable sí es significativa. Nuevamente, este resultado confirma la importancia que le dan los prestamistas formales a las variables de solvencia.
6. Finalmente, los resultados de introducir las variables dicótomas muestran que la probabilidad de obtener crédito formal se reduce de manera importante en el caso de los HR, lo que se condice con la limitada presencia de prestamistas formales en el campo.

Modelo 1, con ingresos productivos

La estimación nos permite ver que la únicas variables significativas en este modelo son: EDUJEF (5%), DEPEN (5%), POBRES (1%), YPRODU (10%) y D2hr (5%).

- Un aumento en un nivel de educación, manteniendo las demás variables constantes, implica en 1.8% la probabilidad de tener crédito formal.
- Un aumento de 1% en la tasa de dependencia de los hogares, implicará una disminución de 0.2% en la probabilidad de obtener crédito formal.
- Un cambio de no ser pobre a serlo implica una disminución de 11% en la probabilidad de tener crédito formal.
- En el caso de los ingresos productivos, el aumento en un dólar implica el aumento de menos de 1% en la probabilidad de tener crédito formal.

La probabilidad de obtener crédito formal de parte de los HR es menor en 9% que la de los mercados mayoristas (esta última variable es la que se ha excluido para el análisis).

53. Al utilizar estimaciones de tipo *probit* los coeficientes sólo pueden ser evaluados en función de los demás coeficientes arrojados por la regresión.

Modelo 2, con patrimonio

La estimación nos permite ver que la únicas variables significativas en este modelo son: EDUJEF (5%), DEPEN (5%), POBRES (1%), PATRIMO (10%) y D2hr (5%).

- Un aumento en un nivel de educación, manteniendo las demás variables constantes, implica en 1.5% la probabilidad de tener crédito formal.
- Un aumento de 1% en la tasa de dependencia de los hogares, implicará una disminución de 0.2% en la probabilidad de obtener crédito formal.
- Un cambio de no ser pobre a serlo implica una disminución de 10% en la probabilidad de tener crédito formal.
- En caso que el patrimonio aumente en un dólar, implica el aumento de menos de 1% en la probabilidad de tener crédito formal.
- La probabilidad de obtener crédito formal de parte de los HR es menor en 9.3% que la de los mercados mayoristas (esta última variable es la que se ha excluido para el análisis).

En resumen, podemos decir que los prestamistas formales si bien no discriminan a los clientes en función de las variables socio-demográficas mencionadas, prefieren trabajar con los clientes más educados y con familias con menos dependientes. Asimismo, estos intermedios trabajan básicamente con clientes que se encuentran por encima de la línea de la pobreza y con los que poseen no sólo ingresos corrientes suficientes (capacidad de pago) sino también cierto respaldo (patrimonio para responder en caso de contingencias).⁵⁴

Los resultados de las pp. 179-186 nos llevan a pensar que los demandantes y no demandantes en cada grupo son relativamente homogéneos, y por ello sería inapropiado sostener que son los prestamistas los que discriminan entre los solicitantes sobre la base de las variables socio-demográficas. Es posible, más bien, que sean los

54. Sin embargo, la variable ingreso productivo resulta siendo más importante que la variable patrimonio en términos de su impacto sobre la probabilidad de tener crédito formal.

propios demandantes los que estén optando por acudir a las distintas fuentes de crédito disponibles en base a sus propias preferencias, a su percepción de la oportunidad de obtener crédito de cada fuente, y obviamente a su capacidad de pago de cada crédito particular. Evidentemente, los prestatarios no son los soberanos del mercado, sino que existe una interacción con los prestamistas, con solicitudes de crédito rechazadas, o abstenciones de solicitudes cuando evalúan (equivocadamente o no) que sus posibilidades de obtener crédito son reducidas.⁵⁵ Por su parte, los prestamistas pueden discriminar entre los que serán sus clientes en base a distintos tipos de variables, claramente no socio-demográficas, pero sí relacionados a la capacidad de pago y/o solvencia económica; o pueden racionar por cantidades (reducir el monto solicitado), como lo hacen intensivamente en el sector formal: en nuestra encuesta, el 63% de los prestatarios que señalaron haber recibido menos de lo solicitado,⁵⁶ fueron racionados por algún prestamista formal.

Respecto a la existencia de abstenciones en la demanda de créditos, encontramos varios resultados interesantes que ayudan a entender la evaluación que tienen los pobladores de bajos ingresos analizados por los distintos intermediarios. En primer lugar, encontramos que más del 60% de los prestatarios del sector rural y los ME consideran que no serían sujetos de crédito bancario. Sin embargo, esta no sería la única razón para no acudir a dicho intermediario, pues al consultar a aquellos que no se consideran sujetos de crédito bancario sobre si aceptarían un crédito de algún banco, sólo la mitad de los HR y de los ME señaló que lo aceptaría. A di-

55. La existencia del llamado “autorracionamiento” (prestatarios que deseando o necesitando un crédito de una fuente determinada deciden no acudir a ella) puede ser importante, como reporta el estudio de Trivelli y Venero (1999), sobre los agricultores del valle de Huaral. El racionamiento vía el rechazo de solicitudes por parte de los intermediarios formales se presentó en muy pocos casos (nueve en total, es decir 1% de la muestra, en el caso de los bancos, 13 en el de las CMAC y dos en el caso de las CRAC), lo que respaldaría la afirmación de que aquellos que serían rechazados simplemente no acuden al mercado formal.

56. Estos racionados por monto fueron 49 casos.

ferencia de estos grupos, los CM en su mayoría se consideran sujetos de crédito bancario, pero señalan no trabajar con dicha fuente por los elevados riesgos que estas transacciones implican para ellos.

Coincidentemente con la mayor adecuación de las CMAC y las CRAC a las necesidades y condiciones de estos clientes, el porcentaje de prestatarios que no se considera sujeto de crédito baja considerablemente. Y, como era de esperarse, en el caso de los prestamistas informales (habilitadores informales y tiendas y bodegas), más de tres cuartas partes de los prestatarios que no trabajan con ellos se consideran sujetos de crédito de estas fuentes.

Es decir, mientras más formal es la institución financiera, un porcentaje mayor de prestatarios de bajos ingresos no se considera sujeto de crédito de dicha institución,⁵⁷ y por ello no intenta siquiera trabajar con ella. En consecuencia, hay un componente significativo de racionamiento desde los demandantes que optan por abstenerse de trabajar con determinados prestamistas y con ello derivan su demanda crediticia hacia fuentes alternativas de fondos.

Antes de cerrar esta discusión es interesante tomar en cuenta el otro lado de la medalla, pues existe un grupo considerable de prestatarios que no solicita crédito al sector formal aun cuando se consideran sujetos de crédito. Esto daría indicios de la existencia de una demanda insatisfecha por crédito formal procedente de estos sectores de bajos ingresos. Las razones detrás de este “autorracionamiento” son variadas, pero en su mayoría son subjetivas o superables (como lo indican Trivelli y Venero, 1999).

Las relaciones entre el financiamiento formal, semiformal e informal

En teoría, las relaciones entre el financiamiento formal, el financiamiento semiformal y el financiamiento informal pueden ser tanto

57. Esta es una percepción porque la mayoría de estos prestatarios no ha sido rechazada por estas instituciones principalmente porque nunca han acudido a ellas.

de competencia como de complementariedad. El análisis de los resultados de las encuestas aplicadas permite derivar algunas conclusiones sobre esta problemática, que se plantearán en las siguientes páginas. Sin embargo, el examen de estas relaciones es un tema complejo y dinámico, que sólo se puede abordar en forma parcial a través de las encuestas. De ahí que también se haya incidido en este punto en los estudios de casos,⁵⁸ para contar con una visión más integral y cualitativa.

Evidencia 15: Las relaciones entre el sector formal y el no formal son de complementariedad más que de competencia. En estas relaciones, y en general en la estructura del mercado financiero, son determinantes las características de las actividades económicas financiadas. También es cierto que la importancia del financiamiento no formal es mayor ahí donde éste puede reducir las fallas de los mercados que impiden en la práctica las operaciones del sector formal.

Creemos que más que establecer relaciones entre el grado de desarrollo de los mercados financieros (lo que de por sí es difícil de medir con precisión) y el grado de interrelación o no de las tres fuentes de financiamiento consideradas, es más relevante plantear la problemática respecto a la capacidad de los distintos prestamistas para operar en los segmentos de bajos ingresos caracterizados por significativas fallas de mercado, entre las cuales una de las más importantes son las asimetrías de información entre las partes de una transacción crediticia. De esta manera, en los departamentos

58. Sin embargo, el enfoque desde los estudios de caso es del lado de la demanda (los prestatarios), donde se ha encontrado que la complementariedad en el uso de fuentes de crédito se da principalmente por la carencia de un producto financiero que cubra todos los requerimientos de crédito de un prestatario. Así mismo, se encontró el caso de una PYME comercial en Huancayo que substituyó totalmente el financiamiento informal por el formal (de la CMAC). Casos no incluidos en esta publicación.

donde la presencia del financiamiento no formal es mayor que la del sector formal existen mercados potenciales para el aumento de la cobertura para este último, siempre y cuando ajusten su tecnología, diseñen nuevos productos crediticios y perciban un nivel de rentabilidad aceptable.

Como se señaló al inicio de esta sección (pp. 104-119), dentro de cada sector económico escogido, y dentro de cada ámbito geográfico, se aprecia una interesante coexistencia de fuentes de financiamiento, que sin embargo, no implica atender a demandantes de crédito con las mismas características (excluyendo las variables socio-demográficas). En efecto, tanto las particularidades de los prestamistas, como los atributos de las demandas de financiamiento, hacen que exista una marcada segmentación de mercados que impide hablar de un solo mercado financiero en abstracto. En el caso del sector informal, además, esta segmentación se explica en gran medida por la existencia de activos específicos (información del prestatario) que impiden la penetración de otras fuentes a un bajo costo.

Como se desprende de la información presentada previamente y de la que sigue a continuación, más que haber una relación de sustitución entre las fuentes formales y las no formales, la relación es principalmente de complementariedad, en uno de los tres sentidos siguientes: (i) una vez accedido al financiamiento formal, sólo la parte no cubierta es demandada en el sector no formal (complementariedad en “cascada”); (ii) se demandan productos de usos distintos, como el crédito de consumo de muy corto plazo que puede ser provisto por el sector informal; y (iii) en el caso de que existan restricciones que impidan el acceso al crédito formal, la demanda es (al menos parcialmente) satisfecha en el sector no formal. Como debe resultar obvio, en el último caso sólo podría hablarse de sustitución si un aumento de los costos (más garantías, intereses, requisitos, etc.) del crédito formal excluye al prestatario del crédito, ante lo cual éste acude al financiamiento no formal.

Este último caso es el más interesante para entender la estructura del mercado de financiamiento de los segmentos de menores ingresos, por cuanto podría entenderse que las fuentes no formales logran atender los requerimientos de crédito que no pueden ser

cubiertos por el sector formal, gracias a que son capaces de superar al menos dos factores que introducen fallas en el funcionamiento de los mercados que el sector formal no logra hacer: los problemas de información asimétrica y los requerimientos de garantías. Ahora bien, la coexistencia de financiamiento de dos o tres tipos de fuentes en la demanda de un mismo prestatario es potencialmente mayor cuando existe una mayor prolongación de la cadena producción-comercialización, y cuando existe un mayor grado de integración vertical entre los prestamistas y los prestatarios.

De esta manera, en la encuesta se verifica que, en el caso de los HR que están más integrados en una cadena productiva (los de La Libertad), predomina el financiamiento semiformal (con el 42.6% del monto), como resultado de la integración de los productores de arroz con la agroindustria y las casas comerciales especializadas, mientras que en Junín el financiamiento semiformal es mucho menos significativo, seguramente por el predominio de cultivos como la papa, con cadenas de comercialización más atomizadas y con menor transformación del producto.⁵⁹ Asimismo, la combinación de varias fuentes de financiamiento revela relaciones de complementariedad en cascada, las mismas que alcanzan una mayor importancia entre los HR de Junín, presentando el 71.1% del portafolio total frente al 31.7% en La Libertad, como resultado del menor desarrollo relativo de los mercados que hace que los agricultores deban recurrir en mayor medida a varias fuentes de financiamiento para satisfacer sus necesidades (cuadro 3.35). Asimismo, la significativa presencia del sector informal y mixto en Junín revelaría que la frontera del financiamiento formal todavía debe ser ampliada en forma importante. En el caso de los CM, como resultado de su falta de integración a una cadena productiva, el financiamiento semiformal no tiene una considerable importancia (sólo concentra el 8.7% del total intermediado frente al 37.2% de los HR). Sin embargo, la complemen

59. Estas diferencias se reflejan en el hecho de que los molinos de arroz habilitan a sus agricultores clientes en dinero y recuperan en producto, al momento de la cosecha, mientras que las casas comerciales que apoyan el cultivo de papa pres-tan en insumos y recuperan en dinero.

CUADRO 3.35
ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LOS HOGARES RURALES
POR FUENTE Y ÁMBITO
(PORCENTAJES)

Fuente	Junín		La Libertad		Total	
	<i>Acceso</i>	<i>Monto</i>	<i>Acceso</i>	<i>Monto</i>	<i>Acceso</i>	<i>Monto</i>
Formal	2.5	3.0	8.0	13.3	5.3	10.9
Semiformal	8.5	20.0	27.5	42.6	18.0	37.2
Informal	34.5	5.8	17.5	12.5	26.0	10.9
Mixto	26.0	71.1	22.0	31.7	24.2	41.0
Ninguno	28.5	0.0	25.0	0.0	26.8	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
 Elaboración: Propia.

tariedad en cascada sí es relativamente importante, en especial en Lima, donde la combinación de varias fuentes de financiamiento concentra el 45.3% de los montos, frente al 23.9% en Junín y al 22.5% en La Libertad. La menor importancia del sector formal (representado básicamente por la banca de consumo) en Lima (33.6% del total) respecto de Junín y La Libertad, donde representan el 54.8% y el 55.1%, respectivamente (ver cuadro 3.36) se explica por la ausencia de entidades especializadas como las CMAC, y por la restricción de las colocaciones de la banca de consumo desde 1998, así como su limitada flexibilidad. En La Libertad y Junín se cuenta con una mejor oferta de financiamiento formal por el rol de las CMAC, que privilegian a los comerciantes de los mercados mayoristas y minoristas como una de sus clientelas básicas.

En el caso de los ME, resulta importante excluir al Banco de Materiales, dado su considerable peso, para no generar una distorsión en el análisis, debido a que la lógica de dicho programa se aparta claramente de las demás fuentes de financiamiento. De esta manera, sin considerar al Banco de Materiales, en las microempre

CUADRO 3.36
ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES
MAYORISTAS POR FUENTE Y ÁMBITO
(PORCENTAJES)

Fuente	Junín		La Libertad		Lima		Total	
	Acceso	Monto	Acceso	Monto	Acceso	Monto	Acceso	Monto
Formal	17.0	54.8	15.0	55.1	10.0	33.6	14.0	49.5
Semiformal	6.0	11.7	10.0	11.0	3.0	1.4	6.3	8.7
Informal	21.0	9.6	25.0	11.4	45.0	19.8	30.3	13.3
Mixto	9.0	23.9	17.0	22.5	18.0	45.3	14.7	28.5
Ninguno	47.0		33.0		24.0	34.7		
Total	100.0							

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

sas se advierte que el financiamiento formal es dominante, con una complementariedad básica entre el financiamiento formal y el semiformal, debido a los claros eslabonamientos hacia atrás con los proveedores de insumos en la rama de calzado (aunque no son tan importantes como en la agricultura), lo que se refleja en los significativos préstamos otorgados por las casas comerciales. El financiamiento informal es poco relevante en términos de montos, pero sí incluye un gran número de pequeñas transacciones. Asimismo, la oferta insuficiente de financiamiento formal y financiamiento semiformal determina que para muchos ME se presente un tipo de relaciones de complementariedad en cascada, ya que el 42.5% de los montos intermediados resultan de la combinación de varias fuentes. El corto ciclo de producción del calzado genera permanentemente caja para las PYME, favorece la combinación de diferentes fuentes de financiamiento y explica la elevada proporción de ME que trabaja sin crédito (cuadro 3.37).⁶⁰

60. En los estudios de caso (ver pp. 220-223: esquema del financiamiento de los productores de calzado en Trujillo) se muestra evidencia del autofinanciamiento de los microempresarios.

CUADRO 3.37
ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LOS MICROEMPRESARIOS
POR FUENTE Y ÁMBITO
(PORCENTAJES)

Fuente	Con el Banco de Materiales		Sin el Banco de Materiales	
	<i>Acceso</i>	<i>Monto</i>	<i>Acceso</i>	<i>Monto</i>
Formal	8.0	17.2	9.0	24.3
Semiformal	13.5	34.3	8.0	21.4
Informal	15	8.7	16.2	11.8
Mixto	13.5	39.8	11.5	42.5
Ninguno	50.0		55.3	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).

Elaboración: Propia.

Otra de las formas de evidenciar la importancia de la complementariedad en cascada en los tres segmentos analizados, además de la significación de los montos integrados por la combinación de varias fuentes, es la relevancia del número de transacciones y los volúmenes canalizados a prestatarios que trabajan con más de un crédito. Como se puede apreciar en el cuadro 3.38, a nivel agregado, el 65.7% del número de transacciones totales y el 57.8% de los montos totales canalizados se concentran en los prestatarios que cuentan con más de un crédito. En efecto, para satisfacer sus diversas necesidades estos prestatarios deben combinar los fondos de distintas fuentes.

También es interesante agregar que dichos prestatarios asumen una importancia semejante en el financiamiento formal, el semiformal y el informal, sin registrar diferencias significativas salvo en el caso de los montos en el financiamiento semiformal. Quizás esta última situación refleja la importancia de las transacciones eslabonadas en los HR de La Libertad, donde los molinos de arroz proveen gran parte de las necesidades globales de financiamiento de los agricultores.

CUADRO 3.38		
TRANSACCIONES DE LOS PRESTATARIOS CON MÁS DE UN CRÉDITO		
Fuente	Porcentaje del total de transacciones	
	<i>Num. de transacciones</i>	<i>Monto de las transacciones</i>
Formal	61.3	61.6
Semiformal	67.9	50.2
Informal	65.9	64.9
Total	65.7	57.8

Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000).
Elaboración: Propia.

Por último, un aspecto sumamente importante para entender la estructura de los mercados de financiamiento de los sectores de bajos ingresos es el referido a la importancia del financiamiento formal. Es demasiado simplista y miope considerar que su importancia se restringe a los montos canalizados directamente a sus clientes. Como se ha mostrado en este documento, su trascendencia va más allá, debido a que en muchos casos los usuarios finales de los créditos formales no son sus prestatarios directos, muchos de los cuales son prestamistas semiformales, sino los clientes de estos últimos (esta característica es conocida como *credit layering*). Un caso típico de esto es el de los molinos, que reciben financiamiento formal que a su vez es canalizado en parte a financiar a los productores de arroz. Por lo tanto, podría decirse que los prestatarios “finales” de las fuentes formales en estos casos son los productores de arroz, pero en las cifras lo que se ve es que estos son clientes de fuente semiformal. Este hecho tiene claras implicancias en políticas como la promoción de las articulaciones entre las fuentes formales y no formales, y subestima el impacto real del financiamiento formal, sobre todo en términos de número de clientes atendidos.

EL MODUS OPERANDI DEL FINANCIAMIENTO
NO FORMAL:

Los estudios de caso

El propósito básico de los estudios de caso fue ilustrar y profundizar casos concretos del uso de créditos informales, semi-formales y formales ubicados principalmente en los mismos ámbitos geográficos donde se aplicaron las encuestas y con los mismos grupos de pobladores de menores ingresos. De esta manera, los estudios de caso servirán para ilustrar más cercanamente el funcionamiento de las fuentes y las modalidades de financiamiento representativas de los tipos de pobladores seleccionados, para dilucidar mejor sus fortalezas y debilidades respecto al financiamiento formal. En este sentido, los estudios de caso complementan el análisis de la demanda de financiamiento.

En la investigación se realizaron en total 48 estudios de caso (tanto de oferentes como de demandantes de crédito), entre los cuales se escogieron seis para esta publicación,¹ todos ellos casos de prestamistas no formales, que consideramos más representativos del conjunto de las modalidades de financiamiento encontradas

1. Los 48 estudios de caso realizados pueden consultarse en: <http://www.cepes.org.pe> o <http://www.iep.org.pe>.

(ver cuadro 4.1).² Una característica común a la mayoría de los casos presentados a continuación es que representan una extensión del financiamiento formal (*credit layering*), en el sentido que son al mismo tiempo prestatarios de fuentes formales. Esta dinámica del uso del crédito puede tener implicancias decisivas tanto en las características de los sucesivos contratos de créditos establecidos (tasas de interés, montos otorgados, plazos, etc.), como en general en el

CUADRO 4.1.
ESTUDIOS DE CASO DE FINANCIAMIENTO NO FORMAL

Caso	Lugar	Tipo	Aspectos que ilustra
Hogares rurales			
Molino El Cholo	Chepén	Financiamiento agrícola semiformal	Cobertura de riesgo crediticio crédito semiformal a gran escala
Comerciante y prestamista informal	Pacasmayo	Financiamiento agrícola informal	Sistemas efectivos de coerción informal
Microempresa			
Microempresarios como prestamistas informales ¹	Trujillo	Ventas de calzado al crédito	Integración hacia delante y atrás, y mecanismos de selección de clientes comerciales
Comerciantes mayoristas			
Comerciantes de frutas como prestamistas ¹	Lima	Complementariedad de fuentes formal e informal (<i>interlinkage</i>)	Crédito informal a agricultores «atado» a la venta de frutas
Comerciantes minoristas			
Prestamista informal puro	Lima	Financiamiento de capital de trabajo a comerciantes	Crédito oportuno, rápido (sin trámites), sólo con avales y letras
Financiamiento informal y ahorros	Concepción	Juntas	Mecanismo de ahorro / financiamiento informal
<p>1. Estos son casos genéricos que involucran a varios estudios de caso específicos dentro de cada sector.</p>			

2. Los interesados en revisar todos los estudios de caso pueden consultar el in-forme final de la investigación.

impacto final del financiamiento formal. También es un reflejo de la complejidad que pueden alcanzar las transacciones de crédito en los países en desarrollo, como respuesta a las imperfecciones en el funcionamiento de los mercados formales.

Antes de entrar a analizar las particularidades de los tipos de pobladores de menores ingresos que demandan financiamiento no formal, deben anotarse dos consideraciones que caracterizan a todos ellos (en los 48 estudios de caso realizados). En primer lugar, el contexto macroeconómico: uno de los hechos más mencionados por los entrevistados, oferentes o demandantes, ha sido la recesión productiva que atraviesan al menos en los últimos tres ó cuatro años. Esto no es exclusivo de los segmentos escogidos, sino más bien una condición generalizada en el país, que debe tenerse en cuenta para entender mejor los resultados de estos estudios. En segundo lugar, uno de los hallazgos comunes a todos los casos ha sido la articulación productiva (o comercial) de los créditos, corroborando así lo mencionado en las pp. 25-34 (marco conceptual: crédito informal), en el sentido de que la demanda de créditos es una demanda derivada. Concretamente, se encontró que los prestatarios demandaban créditos para cubrir parte de los requerimientos de producción (en el caso de los HR y los ME) o comercio³ (en el caso de los CM y los minoristas), y no para el consumo. Esto sin duda obedece al tipo de pobladores escogidos, todos ellos ligados a alguna actividad productiva o comercial.

Las principales características de las actividades financiadas

Dada la naturaleza de demanda derivada del crédito, evidenciada con claridad en los estudios de caso, las peculiaridades de las actividades financiadas de los pobladores de menores ingresos escogidos tienen una gran importancia para comprender mejor las caracte-

3. En el caso de los comerciantes mayoristas de frutas, hay un matiz interesante que se da a través de una articulación del comercio con la producción a través del crédito que los mismos comerciantes entregan a los productores de frutas.

rísticas de la demanda por crédito, y consecuentemente también de la oferta que la satisface.

LOS HOGARES RURALES: CHEPÉN Y PACASMAYO (LA LIBERTAD); HUANCAYO Y CONCEPCIÓN (JUNÍN)

Como es natural, la principal actividad económica que realizan los HR estudiados es la agricultura. Esta actividad tiene la peculiaridad de tener un ciclo productivo largo (cinco ó seis meses en los casos de los principales cultivos de los ámbitos escogidos), y con un riego relativamente elevado que puede afectar la totalidad de la inversión, durante el cual naturalmente se demandan recursos que son cubiertos parcialmente con financiamiento externo. Estas características (estacionalidad de ingresos, alto riesgo) de por sí hacen que la evaluación crediticia sea diferente del resto de actividades, así como las características del contrato de crédito, en especial si no existe una diversificación de las actividades económicas. En un contexto de retracción del crédito formal, estas condiciones hacen aún más difícil el acceso al financiamiento. Además de estos rasgos comunes, existen diferencias en términos de productividad de la tierra, uso de tecnología y tipos de cultivos según los ámbitos geográficos escogidos, lo cual tiene implicancias diferenciadas en la oferta de crédito.

Por un lado, en las provincias de Chepén y Pacasmayo,⁴ los principales cultivos son el arroz y el maíz amarillo duro, que suelen complementarse en la producción anual de una parcela. Una vez cosechado el arroz, requiere de un pilado (en los molinos) antes de ser comercializado. Dada la gran producción de arroz, existen comerciantes que incluso participan en el financiamiento de la producción, en busca de que esta integración vertical le rinda mayores ganancias al asegurarse el abastecimiento de arroz y un determinado margen de comercialización. Además, la característica del pilado del arroz ha generado la existencia de un nuevo actor en el

4. El énfasis de los 48 estudios de caso estuvo en Chepén, aun cuando dos casos se realizaron en Pacasmayo.

ciclo producción-comercialización, que se ha convertido en la fuente más importante de financiamiento en dichas provincias, sobre todo ante la creciente reticencia de la banca formal comercial y de las organizaciones formales especializadas (CRAC y CMAC) a prestar al sector agrícola: el molino de arroz. El ciclo productivo del arroz fluctúa entre los cuatro y seis meses, y existe un acceso generalizado de las unidades agropecuarias al riego.

Por otro lado, en Huancayo y Concepción, la producción agrícola comprende cultivos más tradicionales y de consumo directo: maíz amiláceo, papa, cebada, etc., que no requieren de un proceso de transformación antes de su comercialización. El ciclo productivo del maíz y de la papa fluctúa entre los cinco y seis meses, pero en el caso de Huancayo, a diferencia de Chepén, apenas poco más de la tercera parte de la superficie de labranza cuenta con acceso a riego. En cuanto a la oferta de crédito formal, Huancayo no cuenta con una caja rural; la que existía (CRAC Mantaro) fue liquidada, pero sí están operando una EDPYME (Confianza) y la CMAC Huancayo, que tienen una reducida proporción de su cartera en el sector agrícola.⁵

Resumiendo, aparte de los intermediarios financieros formales y semiformales típicos (ONG) que pudieran estar presentes en los ámbitos escogidos, las opciones de financiamiento del arroz en Chepén son mayores que en el caso de los cultivos de Junín, debido a las características del cultivo financiado, el arroz, que requiere un procesamiento industrial antes de ser vendido, y que además no es perecible como la papa.

LAS MICROEMPRESAS DE CALZADO (TRUJILLO)

La producción de calzado tiene elementos que la distinguen del resto de las actividades y que hay que mencionar para entender mejor las características de la demanda por crédito. En primer lugar, se trata de un ciclo muy breve, que dura alrededor de una semana,

5. EDPYME Confianza tuvo el 37.4% de su cartera en el sector agrícola a fines del 2000, y la CMAC Huancayo, 11.3% a junio del 2000.

y en la semana siguiente se comercializa el calzado. Este corto ciclo productivo determina que, cuando el productor de calzado no puede comprar los insumos al contado, los compre al crédito a una tasa de interés implícita mucho mayor que la de los créditos formales y de las ONG; es ahí cuando se establece el nexo con el financiamiento semiformal (almacenes de cueros, proveedores de pegamentos, etc.). Por otro lado, gran parte del financiamiento externo de la producción se obtiene de fuentes formales, y prácticamente no existe financiamiento informal, aparte de la venta de insumos, de acuerdo a la indagación realizada con los analistas de crédito de la CMAC Trujillo y la ONG Hábitat Trujillo en El Porvenir. Finalmente, los productores de calzado realizan sus ventas generalmente al crédito, a uno ó dos semanas, con lo cual se introduce una forma de financiamiento informal, esta vez con el cliente del productor de calzado.⁶

En cuanto al ciclo productivo, en los últimos cuatro ó cinco años se ha dado una fuerte contracción de la producción del sector calzado. Cifras estimadas para este sector indican que en 1995 contaba con 4,600 PYME (San Martín *et al.*, 1994) y empleaba a 19 mil personas (excluyendo los propietarios). A junio del 2000, según un experto en el tema, habrían sólo 1,600 PYME del calzado, que estarían dando empleo permanente a un total de 9,600 personas.⁷ Asimismo, datos complementarios indican que la producción mensual a junio / julio del 2000 sería de más de 32 mil docenas (384 mil pares) mensuales, que a un precio por par de S/. 30 representaría un valor de producción mensual de S/. 11.52 millones (US\$ 3.31 millones).⁸ Estos datos muestran una contracción de 65.2% en el

-
6. De los tres casos con información tanto para sus créditos formales vigentes como para sus ventas al crédito se registró que la cartera formal es de US\$ 4,973, mientras que las ventas al crédito por recuperar ascendían a US\$ 15,563; es decir eran el triple del financiamiento formal recibido, lo que obviamente significa que gran parte de la producción de calzado es financiada con recursos propios.
 7. Entrevista con Mario Chuquimango, coordinador del Área de Investigación y Desarrollo de la ONG MINKA, Trujillo.
 8. COFIDE Noticias 6 (65), junio-julio 2000, pp. 4-5.

número de PYME, que habría ido de la mano con una reducción en la producción de calzado.

LOS COMERCIANTES MAYORISTAS DE FRUTAS (LIMA)

En el mercado mayorista de frutas de Lima, el abastecimiento puede darse, *grosso modo*, a través de dos modalidades: (i) compra directa del producto final a los productores o a comerciantes intermediarios, y (ii) financiamiento de la producción, con el compromiso de la entrega de la cosecha o parte de ella. En el segundo caso se da un interesante fenómeno de transacciones interrelacionadas, donde se puede apreciar nítidamente cómo el riesgo de producción afecta el riesgo de comercialización, e incluso el de crédito; en es-te último caso, sobre todo si el comerciante se endeudó para financiar al agricultor. En el primer caso, siempre se incurre en un riesgo de desabastecimiento, lo que redundaría en mayores precios. Estas dificultades son cubiertas con el financiamiento del productor, lo cual además le permite al comerciante programar sus volúmenes de ventas y “calzar” sus plazos de pago en caso de tener financiamiento externo; al productor le asegura recursos para producir y un comprador seguro. Evidentemente, en el caso del financiamiento, el circuito financiamiento - producción - comercialización podría cortarse debido ya sea a una desviación de la producción del agricultor, con lo cual se afecta la comercialización y posiblemente también el financiamiento futuro, o por una restricción de fondos para el comerciante-habilitador, con lo cual el financiamiento se reduce o elimina.

Por otro lado, dado que esta actividad es sólo comercial y no existe mayor articulación con ninguna actividad productiva, aparte del vínculo crediticio entre comerciantes y agricultores, los pres-tamistas informales de los comerciantes son principalmente pres-tamistas informales puros (i.e., aquellos cuyo negocio es prestar), quienes satisfacen demandas de crédito para cubrir contingencias, sólo por pocos días, dado su alto costo; aunque pueden ser más fle-xibles ante problemas de incumplimiento por razones externas, debido a que su cercanía y conocimiento del negocio le permite identificar los problemas de sus clientes. En suma, la inexistencia

de una mayor articulación con alguna actividad productiva, comparado con el resto de los ámbitos analizados, haría que la presencia de prestamistas informales puros fuera más factible en el caso de los mercados mayoristas, sobre todo porque existe una fuerte reticencia de la banca comercial a entrar en este sector (excepto por los créditos de consumo), y las ONG tampoco participarían mucho en este segmento porque no se trata de actividades productivas.

Los prestamistas

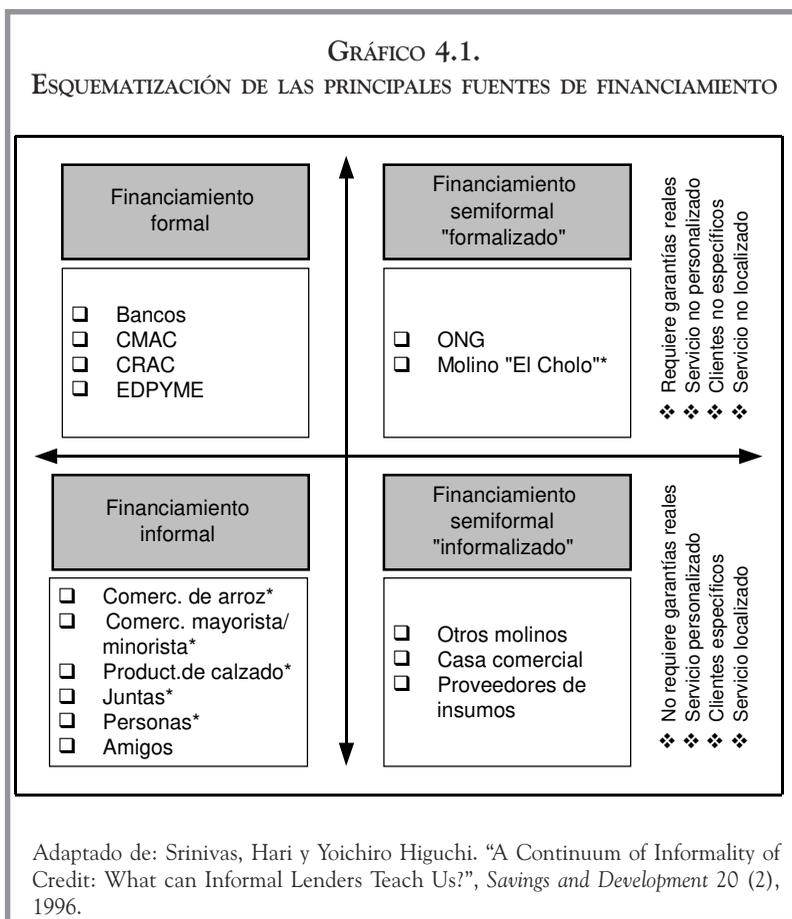
Debe señalarse que las fuentes de información de cinco casos han sido los mismos agentes prestamistas, y sólo en el caso del molino El Cholo la información se obtuvo de informantes calificados y de entrevistas con sus clientes. El énfasis en la descripción de los estudios de caso, más que las estadísticas, se centrará en la modalidad misma.

En el gráfico siguiente (gráfico 4.1) se presenta una esquematización de las fuentes de financiamiento no formal (comparadas con las formales) encontradas en los 48 estudios de caso, donde a simple vista se puede apreciar la mayor diversidad, flexibilidad y personalización de sus servicios, que constituirían algunas de las características más valoradas por sus clientes. Los seis casos seleccionados de financiamiento no formal están indicados con * en el gráfico.

Dentro del financiamiento agrícola, destaca el molino El Cholo en Chepén, La Libertad (llamado prestamistas semiformal “formalizado”, debido a que su tecnología se asemeja bastante a la de la banca comercial formal); asimismo, se presenta el caso del financiamiento informal otorgado por una comerciante de arroz en Pacasmayo, La Libertad; ambos usando contratos interrelacionados (crédito-producto-comercio). En el sector de microempresa, se analiza el caso representativo de las ventas al crédito de los productores de calzado, así como el nexo que estos tienen con el crédito recibido de los proveedores de insumos. Entre los comerciantes, en el caso del mercado mayorista de frutas de Lima,⁹ se trata de una

9. En el caso de los comerciantes mayoristas en Lima no nos fue posible obtener casos de prestamistas semiformales, debido a que, como la encuesta a deman

tipología de los mismos comerciantes que habilitan a los agricultores para eliminar la incertidumbre del abastecimiento (nuevamente, usando contratos interrelacionados), así como un caso típico de un prestamista informal puro a comerciantes minoristas en Lima, y la modalidad de financiamiento a través de juntas en Concepción.



dantes misma lo muestra, existen pocos prestamistas semiformales (14 casos de 100), que son principalmente proveedores y ninguna es una ONG.

EL FINANCIAMIENTO AGRÍCOLA SEMIFORMAL: EL MOLINO EL CHOLO EN CHEPÉN

Estimados conservadores para el molino El Cholo¹⁰ indican que su cartera estaría entre los US\$ 800 mil y US\$ 1 millón a agosto del 2000;¹¹ asimismo el crédito promedio sería de US\$ 3,000. Es importante comparar este molino con el resto de las fuentes de crédito agrícola. De ser ciertos los anteriores estimados, El Cholo sería la principal fuente de crédito agrícola en la provincia de Chepén, puesto que la cartera PYME de la CMAC Trujillo en su agencia de Chepén era de US\$ 839 mil, incluyendo la cartera agrícola (y ya en agosto no se prestaba para agricultura). Asimismo, la cartera de la agencia de Chepén de la CRAC La Libertad era alrededor de US\$ 1.15 millones, de los cuales el 70% sería cartera agrícola (poco más de US\$ 800 mil). Además, debe señalarse que este molino cuenta con financiamiento de la banca comercial por un monto mucho mayor al total de las carteras de la CRAC La Libertad y la CMAC Trujillo juntas.

El financiamiento del molino

Dos características básicas de este modelo de financiamiento son que está articulado al sistema financiero formal (principalmente bancario), lo que le permite tener una escala mayor al resto de los

-
10. El molino “El Cholo” financia a los productores de arroz del valle Jequetepeque (provincia de Chepén en La Libertad), cultivo que se complementa con el maíz amarillo duro en la mayoría de parcelas como parte del ciclo productivo anual de una parcela. Estos dos cultivos representan el 50% de la superficie agrícola provincial cultivada y el 53% de las unidades agropecuarias.
 11. De acuerdo a uno de los estudios de caso (estudio de caso 1.8), otro molino importante sería el molino “IRIS”, que tendría una cartera de 800 agricultores y operaba con una modalidad similar a la de “El Cholo”. Este molino ha tenido problemas de pago con sus prestamistas, y en particular con CRAC La Libertad, lo que ha dejado a los agricultores con sus tierras hipotecadas por un crédito que ellos no solicitaron. Este es un problema de esta modalidad, porque los agricultores son los que arriesgan sus tierras y no el molino.

molinos, y que se trata de contratos interrelacionados (o mercados eslabonados), debido a que el financiamiento se recupera con la venta de la cosecha del producto financiado y a que las condiciones (excepto la tasa de interés) se determinan al momento de la entrega de la cosecha (precio del producto y plazo del crédito).

El vínculo crediticio del molino con el sistema financiero formal le permite obtener mayores recursos para financiar a sus clientes (además de sus propias actividades), usando como colateral las hipotecas de las tierras que los agricultores habilitados pusieron a su disposición (este esquema hace pensar en el molino como un agente que “enlaza” al sector formal con el informal). Por ello, en la selección de clientes, la tenencia del título de propiedad de la tierra es esencial para ser prestatario del molino.¹² La cobertura del monto del crédito con el valor de la tierra es bastante amplia; aunque esto no ha impedido que registre casos de incumplimiento.¹³ Según el contrato, toda compra de insumos y semillas debe realizarse en la tienda del dueño del molino, descontándose su valor del monto del crédito directamente. Esta estrategia permite al molinero maximizar los beneficios conjuntos de sus actividades.

Asimismo, una característica importante del crédito del molino es que es rápido y que la obtención del monto requerido está asegurada; mientras que en la CMAC y CRAC, los créditos implican mayores demoras (aunque menores costos efectivos) y el racionamiento por cantidades es usual, sobre todo si se trata de un cliente nuevo. Para reforzar esta última idea, es lógico suponer, entonces, que si dos o más prestamistas (bancos, CMAC, CRAC y molino) solicitan similares requisitos (sobre todo el referido a la hipoteca

-
12. Además, se piden referencias del agricultor con otros comerciantes, pero esto es accesorio.
 13. Al igual que otros molinos, “El Cholo” ha tenido casos aislados de morosidad debido a que los clientes cosecharon y comercializaron directamente el arroz, y luego al ir a cancelar no estuvieron de acuerdo con lo que les estaban cobrando; pero al final terminaron pagando en partes. Asimismo, se han dado algunos casos de ejecución de garantías, lo que le ha permitido al Sr. Suing (el dueño del molino) contar con una buena cantidad de tierras de cultivo, en las que tiene instalados semilleros y una casa de campo (Fundo Cabo Verde).

de parcela), y el molino no le reduce la cantidad solicitada y le entrega el crédito más rápido y sin mayores trámites, para muchos agricultores será más conveniente el crédito del molino, que además promociona su servicio con una tasa de interés que no refleja el costo total del crédito.

En financiamiento por hectárea (en soles) equivalía aproximadamente a US\$ 1,000, que es otorgado en insumos y en efectivo. La TEA incluye la tasa nominal en soles de 59.2% anual, el costo de la asistencia técnica y la inscripción de la hipoteca (hasta aquí la TEA resultante es 91%),¹⁴ y otros costos difíciles de calcular como el castigo en el precio y la cantidad del arroz, y el “sobrecosto” en la entrega de insumos. La aprobación para el desembolso se puede dar un día después de la solicitud, antes de que el personal del molino constituya la hipoteca. El crédito se otorga generalmente en tres partes: 30% al inicio de campaña, 50% en el transplante, y 20% en la cosecha. Si el agricultor requiere de un efectivo adicional, puede pedirlo en la oficina del molino y se carga a su cuenta —un servicio conocido como el *Cholomatic*— (aunque no se tiene información sobre el monto máximo que puede obtener).

En la etapa de seguimiento, los ingenieros del molino visitan frecuentemente a los clientes para recetarles y recomendarles el uso de agroquímicos que, como ya se indicó, el mismo molino les provee como parte del crédito. Esto también permite que el molino se asegure de que la producción sea de buena calidad, la misma que luego es comercializada directamente e incluso exportada a Colombia.

En la recuperación, la estrategia de cobranza consiste en que su personal esté presente en la cosecha y la trilla del arroz para identificar la cantidad necesaria de arroz para cubrir la deuda del agricultor en una sola cuota. El molino cuenta con camiones, camionetas y personal de apoyo en las fechas de cosecha. Una vez ingresado el arroz al local del molino, el molinero fija el precio y la

14. Suponiendo un costo de la asistencia técnica de S/. 600 y de la inscripción de la hipoteca de S/. 400; y para un crédito promedio de US\$ 3,000 y un plazo de cinco meses.

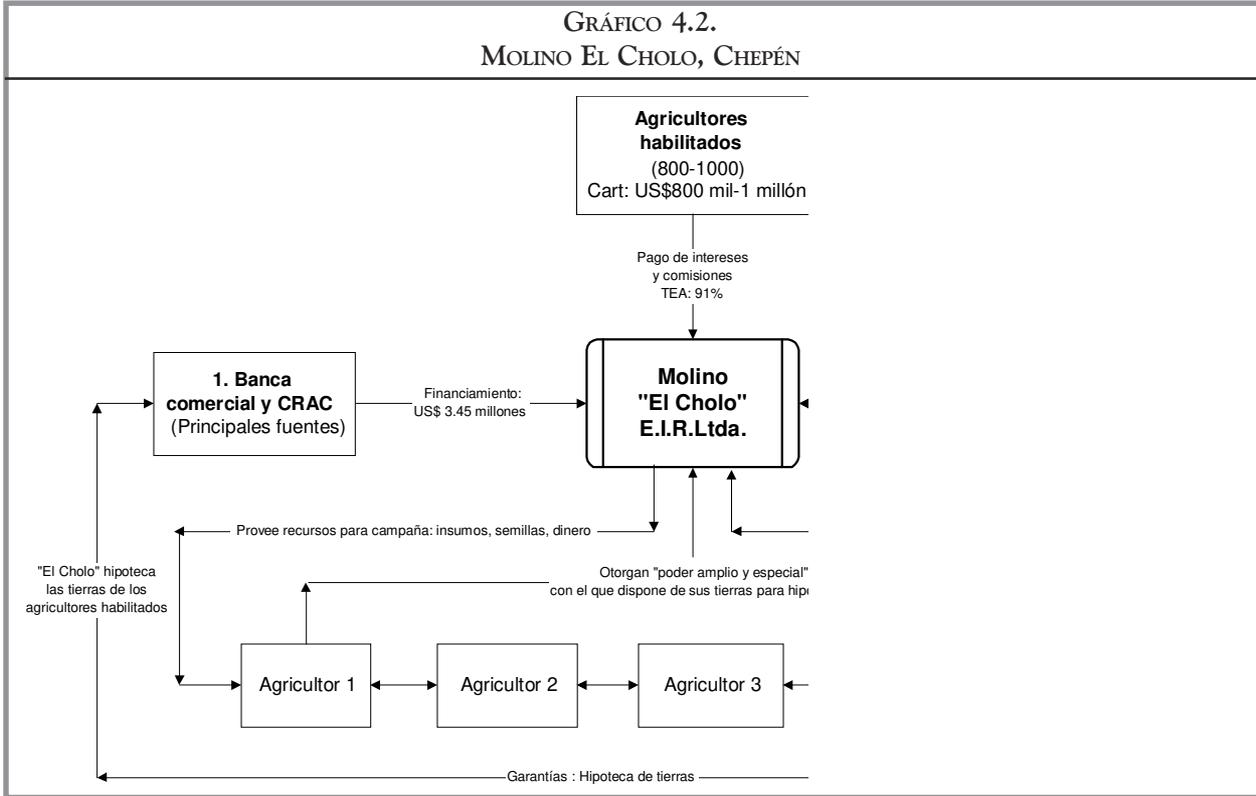
cantidad final por la que paga (excluyendo la humedad y los granos partidos); luego de ello se realiza la liquidación de la deuda del cliente. Ahora bien, si un cliente no puede pagar la deuda por algún motivo, existe una constante presión del personal de crédito, que puede terminar en la ejecución de la hipoteca; si existe voluntad de pago pero la cosecha no fue suficiente para cubrir la deuda, se le puede seguir habilitando la próxima campaña hasta que cancele la deuda.

En el siguiente gráfico (gráfico 4.2) se muestra una esquematización del financiamiento del molino y de su articulación con el sistema financiero formal. Son estimados bastante gruesos que indican que la cartera total estaría en el rango de US\$ 800 mil a US\$ 1 millón, lo que representa entre el 23% y 29% del financiamiento formal directo que recibe el molino, lo que refleja que su ocupación como prestamista complementa otras actividades. Sea cual fuera la cifra exacta de su cartera, lo cierto es que en el esquema de financiamiento del arroz de parte del molino, la presencia del crédito formal para el molino es importante.

Además, al estar el crédito formal que recibe el molino (o al menos una parte) respaldado por las hipotecas de las parcelas de los agricultores habilitados, pese a no ser los prestatarios, el riesgo recae al final sobre ellos, quienes posiblemente tampoco estén enterados de que sus tierras están gravadas. Esto en última instancia convierte a los agricultores en prestatarios “indirectos” del sistema financiero formal, lo que a su vez replantea esta modalidad como una forma de triangulación no deseada entre banca formal → molino → agricultor.

Como resultado de esta modalidad, el molino obtiene financiamiento formal a tasas preferenciales, sin asumir gran parte del riesgo por incumplimiento (las hipotecas no son suyas); asimismo, al prestar a los agricultores, obtiene un margen financiero (sobre la tasa pagada), además de las ganancias por la venta de insumos y la asistencia técnica; todo lo cual contribuye a que el molino pueda aumentar sus niveles de capitalización. A su vez, el agricultor puede obtener un monto de crédito suficiente para cubrir sus cos

GRÁFICO 4.2.
MOLINO EL CHOLO, CHEPÉN



tos de producción (incluyendo algún dinero para cubrir contingencias), sin tener que gastar tiempo en trámites. Estos factores hacen que el financiamiento del molino El Cholo sea preferido al de cualquier fuente formal o no formal. Sin embargo, aun sin quererlo el agricultor es el que asume el riesgo del crédito formal otorgado al molino, y tiene que pagar una TEA mayor que la que pagaría a las fuentes formales.

EL FINANCIAMIENTO AGRÍCOLA INFORMAL: UNA COMERCIANTE DE ARROZ EN PACASMAYO

Este caso es el de una comerciante de arroz que financia la producción de los agricultores mediante un interesante contrato de entrega de cosecha, valorizada a un precio fijado por ella al momento del contrato (a futuro). La lógica básica del financiamiento agrícola de comerciante es asegurar el abastecimiento de su negocio principal (el comercio), reduciendo así la incertidumbre en la provisión, al mismo tiempo que le permite obtener un mayor margen de comercialización¹⁵ que sus competidores.

El contrato de esta modalidad de financiamiento informal se formaliza a través de un innovador contrato privado notarial de venta futura de cosecha, en el que se estipulan la cantidad de arroz comprometida, la variedad, el plazo y el precio a futuro, así como la ubicación del terreno. Como ya se indicó, esta última característica hace que la comerciante tienda a fijar un precio lo suficientemente moderado (bajo) como para poder cubrir alguna caída inesperada en los precios, para lo cual su conocimiento del mercado y su experiencia desempeñan un rol importante. Este contrato sirve también como un medio de coacción informal en caso de que el agricultor incumpla.

15. Dada la larga experiencia (más de 10 años) en el comercio de la señora entrevistada para este estudio de caso, su manejo de información histórica de precios, así como de la tendencia en el precio del arroz, es fundamental para que obtenga una diferencia positiva entre el precio fijado a futuro y el del mercado al momento de la cosecha.

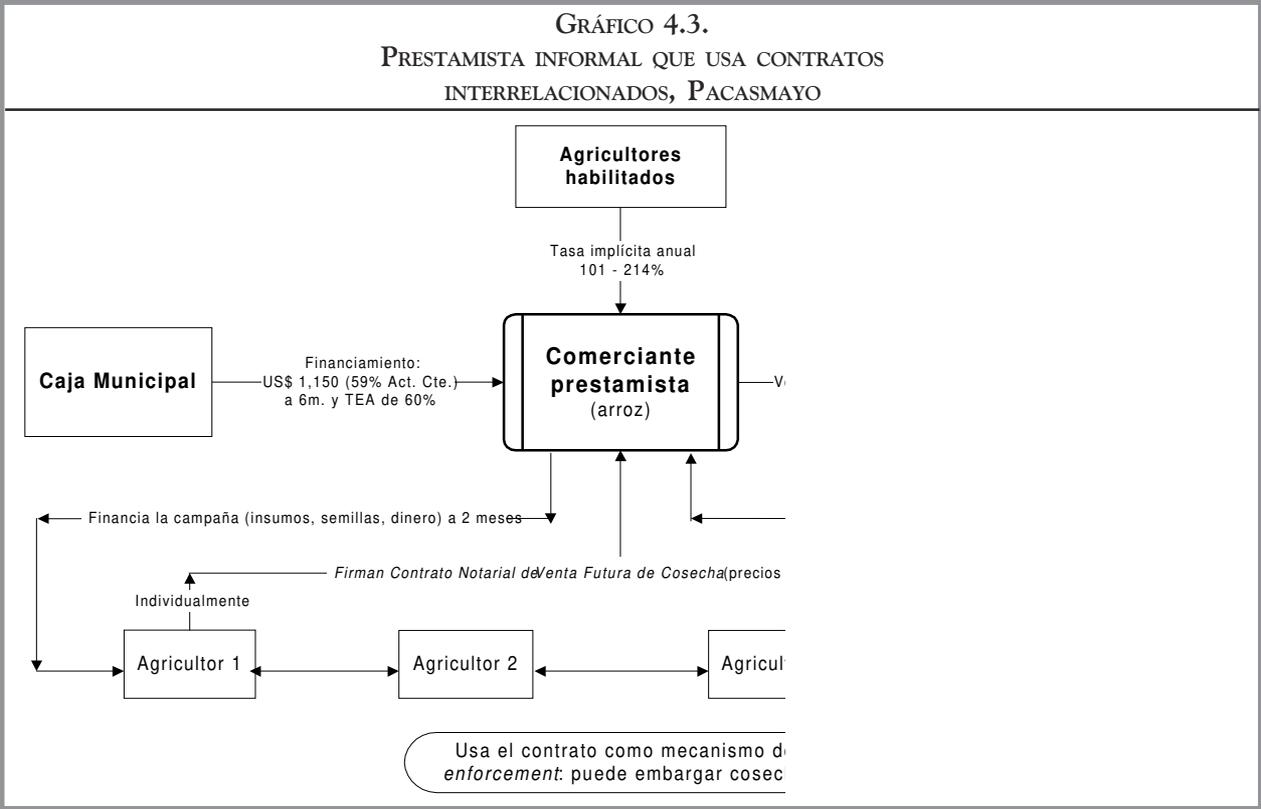
En cuanto a sus clientes, se podría especular que se trata de pequeños agricultores que no obtienen financiamiento de los molinos (porque no quieren arriesgar sus parcelas) y que financian la mayor parte de su producción ya sea con fondos propios o con créditos de la CMAC Trujillo (o CRAC La Libertad). No se tiene información acerca de los montos que financia esta comerciante ni la extensión promedio financiada, pero se tuvo acceso a un contrato por S/. 1,200. Según señaló la comerciante, hay mucha competencia tanto para la habilitación como para la venta de arroz, pero sus clientes la prefieren porque “no les roba en el peso” (forma de cobro de una tasa de interés implícita).

El financiamiento de una comerciante de arroz

El proceso de habilitación se inicia cuando el agricultor y la comerciante acuerdan trabajar juntos (uno de ellos busca al otro). Luego de este primer contacto, en el cual el productor indica la cantidad de arroz sembrada y su ubicación, la comerciante visita al productor para verificar la existencia de la parcela (cuando el financiamiento es total) o de la siembra (cuando el financiamiento es parcial),¹⁶ lo que le permite verificar que el agricultor sea dueño de la parcela. Luego, manda redactar un contrato notarial de *compra - venta de la cosecha futura de arroz*, con las características antes señaladas. Formalizado el contrato, el comerciante paga el íntegro de la cantidad resultante de la cantidad de arroz comprometida y el precio pactado. De esta manera, el comerciante se asegura de que la cosecha sea entregada (el agricultor es responsable de que la producción no tenga problemas) al precio pactado *ex ante*, y el agricultor obtiene el financiamiento de su producción (ver gráfico 4.3). Al igual que en el caso del molino, aquí se da una forma de contrato interrelacionado.

16. Aproximadamente más del 90% del monto financiado sería desde la mitad de la campaña (es decir unos dos meses en promedio) y el 10% restante sería el financiamiento de todo el ciclo productivo del arroz (entre cinco y seis meses), que se da sólo a clientes conocidos y cumplidos.

GRÁFICO 4.3.
PRESTAMISTA INFORMAL QUE USA CONTRATOS
INTERRELACIONADOS, PACASMAYO



Una característica curiosa del contrato es que en una cláusula se indica que en caso de incumplimiento “se generará [el] interés equivalente al máximo indicado por la Superintendencia de Banca y Seguros, de tal manera que los pagos parciales se descontarán primero de los intereses moratorio, compensatorio, gastos y capitales”. Aunque esto no tiene validez legal (por ser una prestamista informal), puede tener un efecto psicológico importante para disuadir a los productores de incumplir con el contrato, porque le da una imagen severa. Además, se nos indicó que con el contrato se podía acudir antes a la policía para reclamar el pago del monto adeudado.

En los casos de recuperación normal, una vez cosechado el arroz, el comerciante corre con los costos de transporte hacia su almacén (tiene una camioneta propia) y finaliza la transacción. El arroz se vende luego al mejor postor, incluyendo los molinos (a veces la comerciante le vende al molino El Cholo, que le paga 15 días después), e incluso se puede especular con el precio y almacenar el arroz por un período de tiempo para conseguir mayores ganancias. En los casos de incumplimiento, el contrato permite cargarse la cosecha del agricultor (no sólo la de arroz); al parecer, el hecho de que sea un contrato notarial permite en la práctica cobrarse la deuda usando incluso la fuerza. Estos mecanismos informales son usados muchas veces ante la inexistencia de una facultad legal para coaccionar.

Preguntándonos sobre cuán rentable puede ser esta actividad para la comerciante, realizamos cálculos en función de la ganancia reportada por saco y un plazo estimado de dos meses. El resultado fue que la tasa de interés implícita anual cobrada en soles fluctuaría entre 101% y 214%, según el precio fijado (que se supuso variaba entre S/. 50 y S/. 30 por saco), aun cuando tuvimos acceso a un contrato donde la comerciante obtuvo una ganancia equivalente a fijar una TEA de 1,578%.

Finalmente, en cuanto a los recursos que utiliza esta comerciante para habilitar, estos provienen básicamente de fondos propios (sus activos corrientes son US\$ 5,891 y sus inventarios ascienden a US\$ 4,885), lo que se verifica por el reducido financiamiento

miento que obtiene (US\$ 1,867) de la Caja Municipal de Trujillo. Con todo, no deja de ser interesante la articulación establecida con el sector formal.

EL FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO SEMIFORMAL E INFORMAL: LOS MICROEMPRESARIOS DEL CALZADO EN TRUJILLO

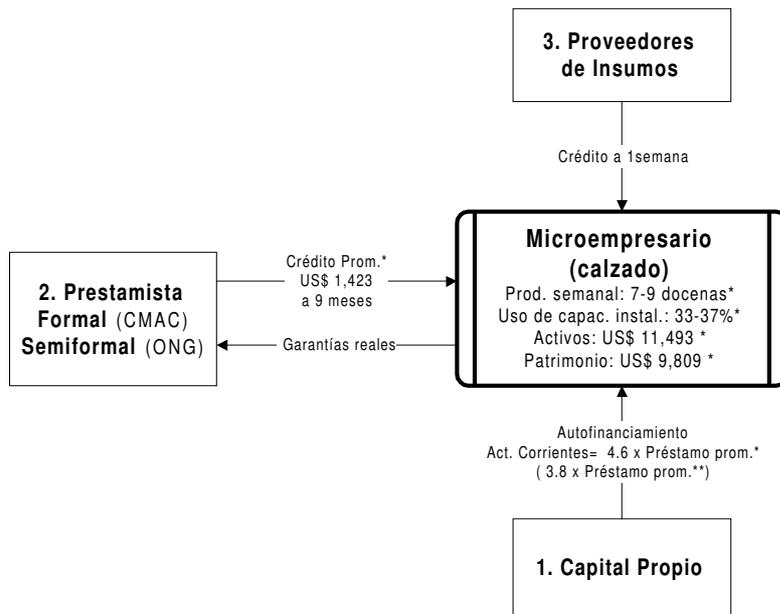
Dado que aparentemente no habría mucho crédito informal, en el sentido puro del término, en el sector de ME del calzado, nos ocuparemos de describir el financiamiento hacia delante (venta del producto al crédito: crédito informal), teniendo en cuenta que también existe el financiamiento hacia atrás (insumos: crédito semiformal).

De acuerdo a las personas entrevistadas, las operaciones al crédito tanto hacia delante como hacia atrás en el ciclo productivo del calzado son prácticas que han aumentado en los últimos años, debido a la reducción de las compras al contado provocada por la caída de la capacidad adquisitiva de la población; pero al mismo tiempo se redujo el plazo y los montos de crédito prestados a los productores, quienes, a su vez, también han reducido sus plazos y montos de crédito a sus clientes. Este es el telón de fondo del complejo sistema de financiamiento hacia delante y hacia atrás verificado en el complejo de El Porvenir, en Trujillo.

El financiamiento otorgado por los microempresarios

Las ventas al crédito de los productores de calzado son a un plazo promedio de dos semanas, con tasas de interés implícitas variables. Para un caso con información se pudo calcular una TEA de 129%, surgida por un recargo en el precio al contado. En cuanto a la importancia de las ventas al crédito, se encontró que la cartera promedio para tres casos con información fue de US\$ 5,188, es decir 3.1 veces el financiamiento formal promedio recibido por dichos casos (US\$ 1,657). Esto muestra la mayor importancia del auto-financiamiento en la producción del calzado, lo que se verifica

GRÁFICO 4.4.
CICLO PRODUCCIÓN / COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO, TRUJILLO



* Promedio de 4 casos.

** Promedio de 3 casos.

además porque los activos corrientes promedio de estos casos representan 3.8 veces el promedio de los préstamos formales recibidos (ver gráfico 4.4).

Las ventas al crédito se realizan de la siguiente forma. En primer lugar, los productores de calzado sólo trabajan con un número reducido de clientes a quienes dan crédito, y estos son conocidos y de confianza. En algunos casos, estos mismos clientes pueden realizar una parte de sus compras al contado, pero en otros se trata de compras sólo al crédito. Los clientes de los ME analizados vi-ven generalmente fuera de Trujillo y, en especial, en el norte del país y Lima. Esta búsqueda de nuevos clientes en nuevos ámbitos geográficos responde precisamente a la reducción de las ventas y los menores precios en Trujillo, provocada por la sobreoferta de calzado. En cada viaje, siempre van buscando nuevos clientes para sus productos.

Los productores de calzado viajan semanalmente a las provincias para colocar sus productos, tomar nuevos pedidos, y al mismo tiempo realizar los cobros en el siguiente viaje (en un caso el pago se realizó con cheques), aunque a veces el pago se deposita en una cuenta de ahorros. El plazo promedio del crédito de cuatro casos con información es de 15 días, con variaciones de una semana hasta 30 días, y usualmente con pagos semanales. En el caso de que los créditos se otorguen en Trujillo, el plazo suele ser más corto (una semana), y los cobros son diarios, debido a la mayor cercanía.

En cuanto al proceso de selección de los clientes al crédito, los productores observan el movimiento del negocio del potencial cliente y piden referencias a otros comerciantes. En caso de ser seleccionados, es una práctica común empezar otorgándoles créditos de montos reducidos y luego, según el cumplimiento y la evolución de su negocio, aumentarlos. Si se observa un incumplimiento, se les restringe el crédito. En esta práctica de “escalonamiento” siempre se observa la escala del cliente y sus ventas para fijar un límite a su endeudamiento. El escalonamiento tiene un objetivo similar al aplicado por las CMAC: servir de incentivo para el pago y generar una cultura de cumplimiento en el pago.

De los cuatro casos con información, sólo uno pide a su cliente que le firme un cargo donde se especifica el precio y la cantidad de calzado entregado; en el resto de los casos no existe ningún documento firmado¹⁷ ni mucho menos el uso de letras de cambio, precisamente porque se trata de clientes confiables a los que se conoce hace varios años, aunque siempre existe el riesgo de incumplimiento. Este conocimiento de sus clientes implica conocer su actividad, la ubicación de su vivienda y tener una idea de su movimiento comercial. Uno de los productores tuvo un problema con un cliente porque cerró su negocio, se fue y no pudo ser ubicado porque el productor no conocía su vivienda; a raíz de esto, una práctica común en lo sucesivo es la de indagar siempre por la dirección de la vivienda de los clientes.

La mayoría de los productores dice no haber tenido problemas en la recuperación de sus créditos, lo cual no significa necesariamente que los plazos fijados se hayan cumplido plenamente. Los productores son conscientes de que pueden perder en sus créditos porque no cuentan con medios legales para exigir el pago, pero tratan de minimizar esta posibilidad realizando una adecuada selección de clientes, tal cual lo hace una entidad microfinanciera. Uno de los casos muestra que en una ocasión se incendió el mercado donde trabajaba uno de sus clientes y perdió todo, por lo que se quedó sin pagar una deuda de S/. 3,000. En caso de presentarse demoras en los pagos, los productores cancelan las entregas de nueva mercadería hasta que disminuyan sus deudas e insisten en el pago en futuras visitas; este es el único medio de presión para el pago.

Resumiendo, estos cuatro casos de ME en el rubro del calzado han mostrado la estrecha asociación que existe entre las características del financiamiento (sobre todo del no formal) y las peculiaridades del ciclo productivo. Como se aprecia en el gráfico 4.4, en este segmento pueden coexistir los tres tipos de financiamiento analizados, ante la inexistencia de uno solo que cubra la demanda total de financiamiento.

17. Naturalmente, los microempresarios-prestamistas tienen un registro de sus ventas al crédito.

EL FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO INFORMAL: EL COMERCIANTE MAYORISTA DE FRUTAS (LIMA)

Una de las principales características del comercio mayorista de frutas en Lima es la existencia del financiamiento informal de parte de los comerciantes hacia los agricultores, actividad que se inserta en una lógica por reducir la incertidumbre del abastecimiento, programar sus ventas, obtener un menor precio por la fruta, y asegurarse un retorno dado sobre su actividad principal, como ya se mencionó. De los siete casos de comerciantes de frutas estudiados, cuatro habilitan o habilitaron a agricultores, y uno realizó una habilitación a un acopiador, quien a su vez habilitaba a agricultores. Ahora bien, en cuanto a su articulación con el sistema financiero, tres de ellos tienen o han tenido préstamos formales (con la banca comercial y la banca de consumo), dos autofinancian su negocio y otros dos participan en juntas para financiarse. En este último caso, uno de ellos también obtuvo un préstamo de un prestamista informal.

El financiamiento otorgado por el comerciante mayorista

En cuanto al financiamiento de los agricultores, en ninguno de los cuatro casos registrados se ha podido obtener información acerca del monto habilitado ni de las ganancias de esta actividad. Sólo se tienen los datos de la habilitación de uno de ellos por un monto de S/. 4 mil, y en otro caso se registró un préstamo por US\$ 2,500 a un acopiador que a su vez habilitaba a 15 agricultores de uva.

La actividad como prestamista tiene una exigencia tácita esencial: que el cliente sea conocido y genere confianza al comerciante.¹⁸ La condición básica es que se entregue al menos la parte de la cosecha que permita cubrir el préstamo; de ahí que un mismo agricultor pueda tener dos o más comerciantes que lo habiliten. Debe indicarse que estas habilitaciones se realizan a productores que ya tienen instalados sus cultivos, ya que de otra manera no

18. Una comerciante indicaba que había que tener “buen ojo” para saber a quien dar a crédito.

sería posible recuperar las habilitaciones en el corto plazo. Además, las habilitaciones representan una parte del financiamiento de la producción (ver gráfico 4.5).

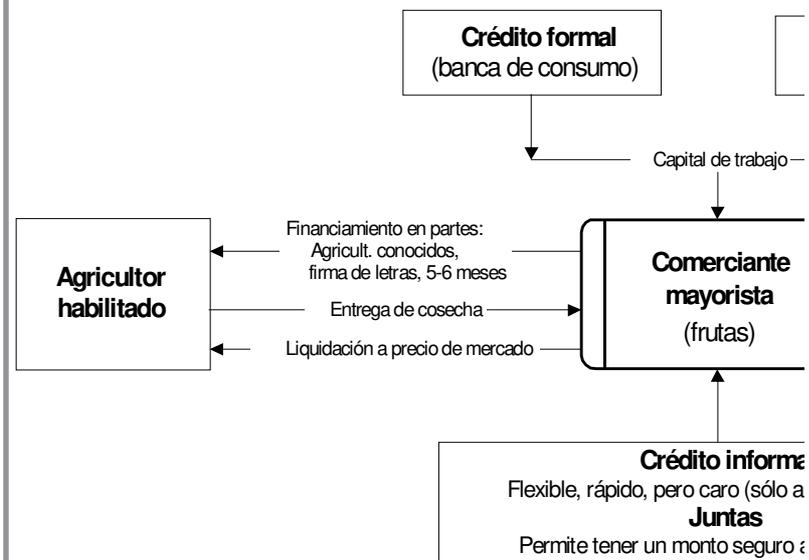
En cuanto a la firma de documentos, sólo se tiene un caso que exige la firma de letras de un contrato privado y, para montos de US\$ 4 mil o más, la copia de la minuta del terreno. En otro caso el contrato es sólo de palabra. En los otros dos casos no se tiene información al respecto, pero el acuerdo sería sólo verbal. Cabe señalar que existe la percepción entre los comerciantes de que la firma de letras es poco útil como mecanismo de coacción, porque aun cuando existan, cuando las deudas quedan impagas, igual son de difícil recuperación.

No se tiene información del plazo de las habilitaciones; excepto por un comerciante que otorga créditos entre cuatro a seis meses antes de la cosecha. La forma como se hace el desembolso de dinero está en función de los requerimientos del cultivo (en partes): poda, abonamiento, fumigación, etc.

La recuperación se produce con la entrega de la cosecha, que es valorizada al precio vigente. Luego de esto se liquida el préstamo, aunque debe señalarse que no necesariamente con la cosecha se puede cubrir el préstamo, sobre todo si el agricultor ha sido financiado por varios comerciantes entre quienes tiene que repartir su cosecha. En esos casos, la práctica de los comerciantes es seguir habilitando al agricultor para que cubra el saldo total adeudado, pero por un período de uno a dos años más (un caso), pasados los cuales sí se realiza un corte total de crédito.

Una vez recibida la producción financiada, se vende principalmente a los comerciantes minoristas y a otros mayoristas de provincias. A su vez, dos CM venden una parte al crédito sin exigir la firma de ningún documento, pero sólo a clientes conocidos. En un caso se ha observado la exigencia del original de la minuta de su casa y la firma de una letra en blanco, como respaldo para el cumplimiento del pago (es el mismo caso que exige letras a los agricultores habilitados). En los casos de ventas al crédito, la recuperación es similar a la de las habilitaciones respecto a la flexibilidad en casos de atrasos.

GRÁFICO 4.5.
CONTRATOS INTERRELACIONADOS EN EL COMERCIO MAYORISTA, LIMA



Finalmente, debe señalarse un aspecto importante recogido en los estudios de caso respecto a la demanda por créditos informales puros. Una frase resume el hallazgo: “cuando el banco [le] ‘cierra las puertas’ [al comerciante, a éste] no [le] queda más que acudir al prestamista informal”, lo que estaría indicando que el rol del prestamista informal es más bien supletorio frente a otro tipo de financiamiento, al menos en este mercado. Asimismo, se señaló como una cualidad importante del prestamista informal la mayor flexibilidad no sólo para otorgar los préstamos sin trámites, sino sobre todo en cuanto a su disposición a otorgar un mayor plazo para el pago, o incluso un mayor monto para restablecer su nivel de actividad, ante una reducción inesperada de la capacidad de pago del comerciante. Esto último es posible gracias al seguimiento cercano del prestamista informal, cuya rutina lo lleva a estar todos los días en el mercado, captando información relevante sobre la situación de los comerciantes. Este procedimiento sería muy costoso para los prestamistas formales.

EL FINANCIAMIENTO INFORMAL PURO: LOS COMERCIANTES MINORISTAS (LIMA)

Este es el caso de una prestamista informal que financia a comerciantes en San Juan de Miraflores (SJM), Lima, desde hace siete años. Esta prestamista tiene una cartera de aproximadamente 200 préstamos y un total de US\$ 17,241. Los préstamos tienen plazo de un mes, un monto mínimo de S/. 309, y los cobros son diarios, y son registrados en una “tarjeta” que funciona como unidad de crédito donde se registran los pagos efectuados con la fecha y la firma del prestatario. La TEA calculada es de 235.6%.¹⁹

El mercado donde opera es el mercado Primero de Mayo, ubicado en la Av. Vargas Machuca, entre las zonas A y B, a dos cuadras de la C.T. Este mercado es el de mayor movimiento comercial

19. La prestamista indicó cobrar una tasa mensual de 7% en soles (125% anual), pero al no considerar los pagos diarios subestimó la TEA.

en las zonas A, B, C, D y E de SJM. Los productos que se venden son carnes, frutas, comidas, productos agrícolas de consumo directo, abarrotes, prendas de vestir, zapatos y zapatillas, herramientas de ferretería, librería, etc. Otros prestamistas informales presentes en el mercado son una profesora que presta al 10% mensual (214% anual), y un prestamista que cobra el 20% mensual (792% anual), cuyos clientes son mayormente los ambulantes fijos.

Según la prestamista entrevistada, ella cobra menos que el resto de los prestamistas informales como parte de una estrategia para captar más clientes, debido a que la actividad se está haciendo más común y la competencia está aumentando. Sus clientes tienen que ser comerciantes con puestos fijos dentro del mercado: verduleros, fruteros, vendedores de pollo, de jugos, librerías y pasamanerías, abarrotes, vendedoras de comida, etc.; exceptuando a los que ofrecen servicios de confección, zapateros, radiotécnicos, etc.

El financiamiento otorgado por el prestamista informal puro

Esta prestamista tiene un puesto de artículos de librería en el mismo mercado donde otorga créditos, lo que le permite tener valiosa información sobre sus potenciales clientes (la selección es más fácil y acertada) y vigilar a sus clientes, lo que también puede disuadir (efecto incentivo) comportamientos oportunistas. Una ventaja que ella ve en este tipo de negocio informal, aparte de tener más tiempo para sus hijos y de que su costo de oportunidad es bajo, es que ella misma se pone su sueldo, teniendo claro que a más colocaciones mayor ganancia, pero sin tomar excesivos riesgos.

La modalidad de préstamo es bastante sencilla y se basa en gran medida, como es usual en estos préstamos, en la confianza del prestamista en el prestatario, así como en un mecanismo de presión constituido por la firma de letras, un papel en blanco, y el aval de un prestatario antiguo, condiciones indispensables para seleccionar un cliente. De esta manera, el aval funciona como un instrumento de “selección delegada”. Al ser sus clientes comerciantes con puesto fijo en el mercado, tanto el cobro como la supervisión son más fáciles. Estas condiciones constituirían factores de autoselección de los

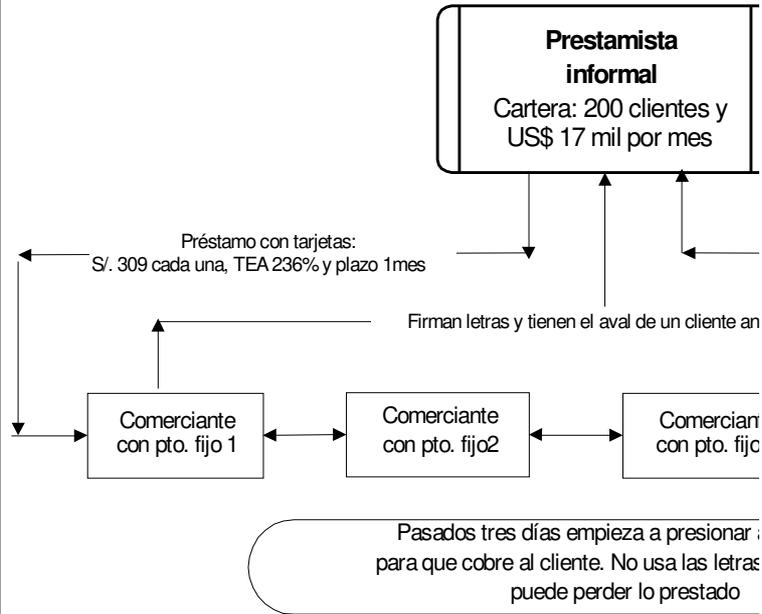
clientes, puesto que en un ámbito tan reducido (mercado), los in-teresados en un crédito “circulan” la información acerca de los requisitos.

Las tarjetas de control son bastante simples, pero ayudan a la prestamista a ordenar sus recuperaciones; contienen 30 filas (30 días) donde se anota el monto total, y el monto pagado cada día, así como la firma del prestatario (ver gráfico 4.6). Esta prestamista empieza a hacer las cobranzas todos los días a las 5 p.m., con las tarjetas en mano. La actividad de recuperación es complementada con el recojo de pedidos de las nuevas habilitaciones que serán entregados al día siguiente a partir de las 8 a.m., si es que el cliente cumple las condiciones antes señaladas. En su diario recorrido por los negocios de sus clientes, la prestamista va observando el desempeño de sus actividades.

Un cliente puede tener varias tarjetas y con diferentes saldos (si es que fue habilitado en diferentes fechas), pero siempre serán controladas por montos de 309 soles por tarjeta. Para poder tener más de dos tarjetas tiene que haber tenido créditos por lo menos un año con la prestamista y generarle confianza, para lo cual tiene muy en cuenta el cumplimiento en el pago de las cuotas diarias. No se tiene información del número de clientes con más de una tarjeta a la vez.

En cuanto a la recuperación, dado que el cobro es diario, en caso de que la prestamista vea que el cliente empieza a atrasarse por más de tres cuotas (tres días), empieza a cobrarle al garante para que éste presione al prestatario. Sin embargo, antes de llegar a esta situación, cuando la prestamista observa que por alguna razón el negocio de un cliente empieza a tener problemas, le va recortando los siguientes préstamos. La presión se acentúa usando la letra y el papel firmados contra el garante y contra el mismo cliente que incumple, pero no se llega a protestar. Si el cliente incumple, ambos pierden la posibilidad de acceder a otro préstamo. Cabe señalar que ella es consciente del riesgo de perder una parte del monto prestado, e incluso de ser asaltada, por lo que el riesgo mismo ya está incluido en la TEA.

GRÁFICO 4.6.
PRESTAMISTA INFORMAL DE COMERCIANTES MINORISTAS, LIMA



Resumiendo, esta modalidad tiene una serie de características interesantes: un sistema de monitoreo permanente, cobros diarios (préstamo a un mes), avales de un cliente antiguo, firma de letras (presión), montos mínimos de 309 soles, no implica mayores trámites para los prestatarios, el pago es en el mismo puesto, es rápida en el desembolso (un día), y no implica asumir ningún riesgo para los prestatarios.²⁰ Asimismo, aparte de la información que maneja la prestamista de sus clientes (que le permite reducir los riesgos de una mala selección), la confianza y el cumplimiento en el pago son factores importantes para los créditos sucesivos, que premian el buen historial crediticio. La desventaja natural es que los montos promedio son reducidos, por lo que los plazos no pueden ser muy largos; además, la escala (el número de clientes) depende de la capacidad de la prestamista para monitorearlos diariamente. Finalmente, una característica interesante del grado de “personalización” de la relación crediticia, es que si las cobranzas no son realizadas personalmente por la prestamista (sino por un pariente, por ejemplo), los clientes aprovechan para no pagar la cuota advirtiéndoles no confiar en la otra persona que recibe la cuota. De esta manera, se teje un fuerte lazo de confianza y de “especificidad” en las relaciones prestamista - prestatarios.

EL FINANCIAMIENTO INFORMAL: LAS JUNTAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN CONCEPCIÓN

El caso de la junta descrito a continuación constituye un mecanismo de financiamiento informal particularmente interesante debido a que las asignaciones de “préstamos” se dan en función de las distintas posiciones de los miembros frente al riesgo y de la rentabilidad de las actividades que financian.²¹ De esta manera, como es natural,

20. Excepto ser excluidos del crédito, lo cual en un contexto de sobreoferta no es tan grave.

21. Existen juntas en las que no existe esta característica, y más bien las asignaciones de *la totalidad* del pozo se efectúan de acuerdo a un turno pre-establecido o por sorteo; esas son las juntas “clásicas”.

los que requieren el monto total de la junta (llamado “pozo”) al principio con más urgencia (porque les gusta más el riesgo, tienen oportunidades de negocio más rentables, o mayores necesidades que cubrir), están dispuestos a pagar una mayor tasa de interés implícita en favor de los miembros más conservadores, que preferirán comportarse como “ahorristas” o “prestamistas”, ejerciendo su opción de reclamar el pozo al final.

El financiamiento a través de la junta de ahorro y crédito

La responsable de la junta analizada es una comerciante, que tuvo la iniciativa de convocar a varios otros comerciantes en 1992 para iniciar este mecanismo de ahorro y crédito. La mayoría de los miembros de la junta son pequeños comerciantes, con pequeñas bodegas o puestos de venta en el mercado de Concepción, cuyos proveedores generalmente son tiendas distribuidoras de la ciudad de Huancayo, mientras que un porcentaje menor lo constituyen los intermediarios y/o los productores agropecuarios. Algunos realizan además actividades agropecuarias para complementar sus ingresos, y otros tienen cuentas de ahorro en alguna institución financiera formal. Sólo un número reducido ha tenido alguna vez créditos del Banco del Trabajo, Serbanco, la Caja Municipal Huancayo o la EDPYME Confianza.

La selección de los miembros

La selección de los miembros es responsabilidad de la fundadora. Los nuevos socios son seleccionados a partir del cruce de información de los miembros antiguos, y tomando información de personas conocidas de la ciudad. Según la organizadora de esta junta, la información evaluada de los nuevos miembros es de tipo económico y moral, e incluso se evalúa si tiene o no vivienda en el entorno de la ciudad de Concepción. Ahora bien, seguramente en la práctica este procedimiento no es tan exigente y sólo basta no tener una referencia negativa de alguno de los miembros antiguos para ser

incorporado a la junta.²² La relación de confianza es un elemento importante para el funcionamiento de esta modalidad, de ahí que la selección sea clave.

Los aportes y los repartos del “pozo”

Un porcentaje significativo de los socios de la junta viene trabajando desde hace más de cinco años. El número de participantes se ha reducido de un promedio de 20 a alrededor de 12 en los últimos tres años (debido a que tuvieron pérdidas por la huida de uno de los socios y por la misma crisis económica). Al igual que la reducción de los miembros, el monto total de la junta (“pozo”) también se ha reducido de S/. 8,000 a 6,000, lo que significa un aporte individual de S/. 500.

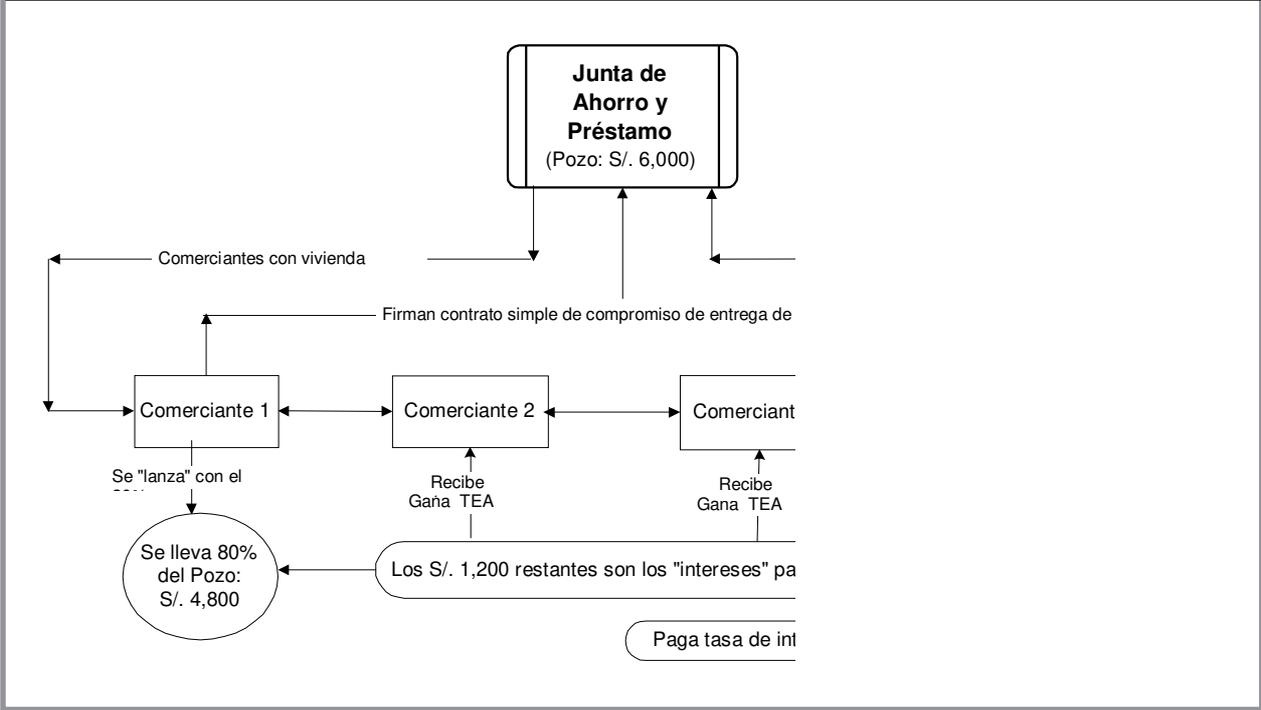
El mecanismo de operación de esta junta es la siguiente (ver gráfico 4.7):

- Todos los miembros aportan mensualmente cuotas iguales, que son fijadas en cada reunión, en la que se decide quién se lleva el monto total de la junta (“pozo”).²³
- En cada reunión, los miembros interesados en obtener el pozo efectúan sus “lances” (que implican ofrecer una tasa implícita a los demás miembros) y el pozo es asignado al que efectúe el mayor lance. Sólo uno puede llevarse el pozo en cada reunión, de manera que el ciclo de la junta termina en 12 meses.

22. Hace unos cuatro años, según la organizadora, tuvieron que enfrentar la morosidad (o estafa) de uno de sus integrantes, al que le dieron el privilegio de jugar en los primeros lugares. Sin embargo, pese a las “buenas” referencias que habían recibido, el moroso se fugó. En este caso, todos asumieron la responsabilidad de cumplir con lo que les correspondía, pero se redujo el monto del pozo. La autocrítica de la organizadora actual, es que habría habido negligencia en la selección, pero que se habría afirmado la cultura de la responsabilidad y del cumplimiento de las obligaciones en forma solidaria.

23. Todos los aportes y retribuciones de la junta se realizan en nuevos soles y el lugar de reunión suele ser el domicilio de la organizadora de la junta.

GRÁFICO 4.7.
JUNTA DE AHORRO Y PRÉSTAMO, CONCEPCIÓN



- Según la experiencia de la junta, hay un grupo de comerciantes que siempre quiere tener el “pozo” al principio, y que está dispuesto a pagar una tasa de interés implícita mayor, y otro grupo que lo quiere al final.
- Usualmente, alrededor del 40% de los socios (5) actúa como “prestatario” típico, mientras que el 25% de los socios (3) actúa como “ahorrista” típico. El resto está en una situación intermedia. Los que actúan como “prestatarios” efectúan su lance con un 20% a 30% (y en casos de suma urgencia, con el 40%) del “pozo”; otro grupo de miembros, que actúa en una combinación de prestatarios / ahorristas (4) realiza sus lances con el 10% al 15% del monto jugado; y los “ahorristas”, que juegan al final de la junta, hacen sus lances por 5% a 10%. Obviamente, el ahorrista típico es el que espera al final el retorno de su capital aportado (incluyendo sus intereses) en cada uno de los períodos de juego de la junta.
- De lo anterior se desprende que los primeros en “lanzarse” son los que tendrían actividades más rentables (y quizá más riesgosas), o que siempre están buscando oportunidades de negocios interesantes para las que necesitan liquidez. Así, mientras más urgidos estén de liquidez, mayor será el interés que están dispuestos a pagar. Los “prestamistas / ahorristas”, por el contrario, son los que aportan su cuota al inicio y reciben el “interés” pagado por lo que se “lanzan” primero. Para estos, el costo de oportunidad de lanzarse al inicio sería menor que la tasa de interés implícita pagada por los “prestatarios”.
- Veamos el cálculo de la tasa de interés implícita pagada, que consiste en obtener una menor proporción del monto aportado. Para un pozo de S/. 6,000 (cuota individual de S/. 500), si un miembro se “lanza” con el 20%, recibe sólo el 80% del pozo (S/. 4,800), el 20% restante (S/. 1,200) va como “interés” para los demás. Debe recordarse que incluso el que se lleva el pozo aporta, por lo que el monto efectivo que se lleva es S/. 4,300 y el monto redistribuido es S/. 5,500 (menos

los S/. 500 del que se lleva el pozo). Así, los “aportantes netos” se redistribuyen los S/. 1,200 (a S/. 109 cada uno), ganando un interés del 21.8% mensual (S/. 109 / S/. 500), una tasa bastante alta que no obtendrían en ninguna institución financiera formal. Si los lances fueran de 25%, 30%, 35% y 40%, las tasas efectivas mensuales serían de 27.3%, 32.7%, 38.2% y 43.6%, respectivamente.²⁴

- Finalmente, para evitar los casos de incumplimiento de las cuotas (inasistencias), existe una penalidad establecida por la organizadora del orden del 3.5% diario sobre la cuota fijada. Existe una especie de reglamento o normas de la junta, donde se fija esta condición.

Una síntesis del financiamiento informal: los montos, plazos y costos

Dado que la anterior presentación se basa fundamentalmente en unos pocos casos escogidos, a continuación se presentan las principales características del financiamiento informal encontradas a partir de los 48 estudios de caso realizados. En primer lugar, debe destacarse que el análisis más cercano realizado de las características de los distintos ciclos productivos o comerciales de los pobladores de bajos ingresos analizados nos permite afirmar de manera categórica que la naturaleza de la demanda de financiamiento está

24. Una complicación interesante de estas juntas sería que más de un miembro pudiera llevarse el pozo (p.ej. todos los que ofrezcan el mismo porcentaje de “lance”), lo que haría más “competitivo” este mecanismo de ahorro / crédito. En estos casos, naturalmente, para un mismo “porcentaje de lance”, a mayor cantidad de “prestatarios”, menor será el monto total neto redistribuido, pero se seguirá “pagando” la misma cantidad total como “interés” (digamos 20%): 1,200. Esto significa que la tasa de interés efectiva implícita será mayor. Por ejemplo, si hay seis “prestatarios”, estos se reparten los 4,800, 800 a cada uno. Descontando sus propios aportes, cada uno recibe 300 netos, que suman 1,800 en total. Ahora, el “pago” a los prestamistas es 1,200, por lo que la nueva suma redistribuida sería de 3,000 (1,800 + 1,200), y los prestamistas ganarían el 40% mensual sobre su aporte (1,200 / 3,000).

estrechamente ligada a las características de la actividad económica financiada, al ser aquella una demanda “derivada”.

Evidencia 16: La demanda por financiamiento es una demanda derivada de una función de producción o consumo particular. Esto implica que las características de los contratos de crédito están inevitablemente influenciadas por las características de la actividad económica financiada.

Lo anterior implica que la demanda por fondos externos de un mismo sector puede presentar distintas características, y que las fuentes puedan ofrecer productos crediticios distintos. Esto se ve claramente en el caso del financiamiento agrícola en La Libertad, donde el hecho de que exista un ciclo productivo más elaborado y articulado con la agroindustria hace que los atributos de los contratos de crédito sean distintos de los de Junín, por ejemplo, además de que las posibilidades de financiamiento son mayores (por la presencia de los molinos de arroz); como consecuencia de lo anterior, podría afirmarse que a mayor integración productiva hacia delante o hacia atrás, mayores serán las posibilidades de financiamiento. Asimismo, el corto ciclo productivo de los ME de Trujillo hace que el crédito semiformal (de proveedores) encontrado en los casos sea de similar corto plazo, al igual que el financiamiento de los productores a sus clientes (crédito informal). Por otro lado, en el mercado mayorista de frutas, dado que la actividad relevante es el comercio, los prestamistas informales (exceptuando el financiamiento de la producción de los mismos comerciantes) son principalmente prestamistas informales puros, o en algunos casos los comerciantes más grandes; y ambos casos cubren principalmente demandas ante contingencias y a un plazo corto. En cuanto a los HR, dado su alto riesgo, es difícil encontrar prestamistas informales que expongan su dinero, a menos que tengan comprometida la cosecha y/o se dediquen a la comercialización de la misma; esto es precisamente lo que ilustran bien los casos de Chepén y Huancayo.

LOS MONTOS Y PLAZOS

Como se aprecia en el cuadro 4.2, la cartera total de los prestamistas formales es más grande que la de los semiformales y la de estos que la de los informales. Sin embargo, este resultado no implica que en el ámbito en el que opera un prestamista semiformal que accede al sistema financiero formal la cartera de los prestamistas formales sea necesariamente mayor. Asimismo, se observa que los plazos de los créditos semiformales e informales son menos extensos: mientras los plazos de los créditos formales van desde seis hasta 16 meses, los préstamos semiformales tienen plazos de una a dos semanas (en el caso de la microempresa del calzado) a seis meses, en el caso de El Cholo; y los préstamos informales van de 15 días (el calzado) a cuatro meses (financiamiento de papa en Junín), siendo la moda de un mes. Esto no es una regla, sino que depende mucho del ciclo productivo de las actividades financiadas o de la parte del ciclo financiada, lo que confirma la premisa de que las características de la demanda del crédito dependen de las características de la función de producción / consumo / comercio relevante.²⁵

De lo anterior se desprende que, dependiendo del tipo de prestamista no formal, podrían darse casos en los que este (exceptuando a las ONG crediticias) tenga una mayor cartera que los prestamistas formales, con condiciones similares de los créditos, como es el caso del financiamiento de los molinos de arroz en La Libertad, y en particular del molino El Cholo, que ofrece un crédito especializado, con toda una tecnología crediticia ensamblada, que se asemeja más al de las fuentes formales. No obstante, es claro que si el prestamista no formal no tuviera acceso al financiamiento formal, esta premisa no se cumpliría, por lo que debiera esperarse que el prestamista no formal tenga una menor cartera y plazos más cortos que los prestamistas formales.

25. Otra característica encontrada en los 48 estudios de caso es que la mayoría de los créditos (formales, semiformales e informales) son para capital de trabajo, lo que implica que los créditos sean normalmente a corto plazo. No se verifica ningún caso de crédito de inversión de un prestamista informal.

LAS TASAS DE INTERÉS DE LOS CRÉDITOS INFORMALES

Evidencia 17: El financiamiento informal tiende a ser más caro que el resto de las fuentes. Este costo estaría compensado por la mayor calidad del servicio ofrecido y se justificaría por la elevada rentabilidad de las actividades financiadas.

El crédito formal suele ser más barato que el crédito no formal, y el crédito informal suele ser más caro que el resto de los créditos. En el cuadro 4.2 se observa una clara tendencia a que el costo directo del crédito vaya aumentando a medida que este deja de ser formal (mientras las TEA cobradas por los prestamistas formales están en el rango 60-75%, las de los semiformales fluctúan entre 64-557%, y las de los informales entre 101-792%), aun cuando no se puede decir nada contundente respecto a una relación directa entre grado de informalidad y costo del crédito.

Las razones de este mayor costo del crédito no formal son varias, y van desde el hecho de que el costo de fondeo de los no formales suele ser mayor (con la excepción de las ONG crediticias) que el de los formales; que existe un margen de la actividad crediticia que encarece el crédito (para los que acceden a crédito formal para financiar a sus clientes); y, por supuesto, los mayores riesgos que podrían enfrentar de la recuperación, no sólo ante una reducción en el nivel de la actividad financiada de sus clientes, sino sobre todo en la voluntad de pago, dada la poca exigencia de garantías.

En el aspecto del riesgo, mientras no haya contratos (incluyendo los verbales o los implícitos) que establezcan claramente las condiciones de los créditos, o cuando los “castigos” en caso de incumplimiento no son creíbles, o mientras haya sustitutos del crédito informal, el riesgo de no poder hacer cumplir los contratos será mayor. De esta manera, mientras haya una relación crediticia estable con el prestamista informal que asegure al prestatario cubrir sus necesidades crediticias oportunamente y mientras no haya otros prestamistas (formales, semiformales) que puedan otorgar un ser

vicio similar, siempre habrá un lugar para el financiamiento informal. Por otro lado, puede presentarse una situación en la cual las altas tasas de interés cobradas por los prestamistas informales generen un efecto “selección adversa”, que atraiga a los clientes con un nivel de riesgo superior al promedio. Un comentario realizado por un microempresario que es útil mencionar se refiere a que el crédito informal era solicitado con mayor frecuencia por aquellos marginados del financiamiento formal por no tener buen historial crediticio, lo cual denota un mayor riesgo y sustenta la afirmación del carácter “residual” del préstamo informal.

Mención aparte merece el caso de las juntas, donde las tasas de interés implícitas anuales pagadas pueden alcanzar proporciones casi inimaginables. En un esquema de junta “competitivo”, donde el “pozo” se asigna a quien ofrezca un mayor interés implícito, si bien la TEA ganada por los que aportan (ahorristas) puede ser de 89% (con un lance del 5%), también puede alcanzar niveles de 246% (lance de 10%) o incluso de 968%, como se presenta en el cuadro 4.2.

Por otro lado, los mecanismos de *enforcement* en el crédito formal son variados y en ocasiones pueden ser más efectivos que los usados por el crédito formal. En efecto, mientras un juicio por ejecución de garantías podría durar en promedio tres años y se recupera alrededor del 70% del principal (Ortiz de Zevallos, 1998), en los casos de préstamos no formales (sobre todo en los informales), la recuperación puede ser más rápida por dos razones: pueden embargar bienes (incluyendo la cosecha) y los mecanismos de negociación / presión están más desarrollados, debido a la mayor cercanía entre prestamista y prestatario. Nuevamente, los mecanismos informales de recuperación de créditos vencidos tienen mayores ventajas para ser más efectivos que los formales.

Pero, a nuestro entender, más importante que los mecanismos de coacción ante casos de incumplimiento son las formas como los prestamistas informales se aseguran el cumplimiento de los contratos de crédito. Cuando un prestatario obtiene el financiamiento en el momento requerido y bajo las condiciones que mejor se adaptan a sus necesidades (mayor flexibilidad tanto en el otorgamiento

CUADRO 4.2
INDICADORES DE CARTERA DE LOS PRESTAMISTAS*

Prestamista	Cartera (US\$ mil)	No. client.	Crédito prom. (US\$)	TEA en soles (%)	Plazo prom.	Plazo desemb. cl. nuevo
Formal						
CMAC Trujillo	15,220	n.d.	104 ^{4/}	60 ^{2/}	12-16 m.	2-3 d.
CMAC Huancayo	8,464	n.d.	616 ^{3/}	56-75 ^{3/}	12 m. ^{2/}	1 d.
CRAC La Libertad	8,436	n.d.	5,066 ^{4/}	51-56	8 m. ^{5/}	4-14 d. ^{6/}
EDPYME Confianza ^{7/}	757	1,329 ^{8/}	569	75 ^{9/}	6 m.	14 d.
Semiformal						
Molino "El Cholo", Chepén	800	800	1,000	91	5-6 m.	1 d.
Informal						
Comerciante de arroz, Pacasmayo	n.d.	n.d.	n.d.	101-214	2 m.	n.d.
Ventas del calzado al crédito, Trujillo	5.2	5.3	979	129	15 d.	n.d.
Prestamista de comerc. minoristas, Lima	17.2	200 ^{8/}	86	236	1 m.	1 d.
Juntas, Concepción	1.7	n.a	n.a.	968 ^{0/}	1 m.	n.a

n.d.: no disponible; n.a.: no aplicable.

* En los prestamistas formales, la información de cartera es a julio del 2000. En el resto de casos, la fecha varía entre marzo y agosto del 2000. No se obtuvo información de la cartera de préstamos ofrecidos por los comerciantes mayoristas.

1. A diciembre de 1998.
2. Crédito PYME.
3. Crédito PYME a junio del 2000.
4. Cartera agrícola a diciembre de 1999.
5. Para el caso del arroz.
6. Cuatro días si no tiene garantía real y entre 14 y 15 si tiene garantía real.
7. A febrero del 2000.
8. Número de créditos.
9. No incluye la comisión del 2% al desembolso del crédito.
10. Supone un «lance» del 20%. Si el lance fuera de 5% (10%, 15%, 25%), las TEA (en %) serían de 89 (246, 516, 1706).

—bajos costos de transacción: trámites, etc.— como en la recuperación, mayor rapidez del desembolso y mayor oportunidad en la entrega del crédito), naturalmente que lo valorará más que si el crédito le significa condiciones difíciles de cumplir, todo lo cual configura una mayor “calidad de servicio”. De esta manera, la negativa a cumplir con el pago implicaría perder todos estos beneficios, y podría implicar también quedarse sin crédito de ningún tipo, en especial si no se tienen garantías reales.

Desafortunadamente, no se puede decir mucho sobre la rapidez del desembolso del crédito según el tipo de prestamista, pero es posible encontrar plazos de un día en los créditos informales y semi-formales, que tienen detrás el respaldo de un gran acervo de información sobre el solicitante adquirido a través de otras actividades (principalmente comerciales) o en su búsqueda de nuevos clientes mientras mantiene su cartera actual. La mayor rapidez en la aprobación del crédito podría explicarse en parte por los reducidos montos otorgados por las fuentes no formales, así como por su reducida cartera, sin desconocer su mayor efectividad en el procesamiento de solicitudes de crédito.

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS PARA INVESTIGACIONES FUTURAS

Conclusiones

El contexto económico en el cual se desarrolló el estudio estuvo marcado por una coyuntura de recesión económica e incertidumbre, que ha afectado sensiblemente la capacidad de pago de todos los agentes económicos, provocando en varios casos una ruptura en la cadena de pagos que ha generado un incremento sustantivo en la mora de muchas instituciones financieras. Esta investigación concentra su atención en tres grupos de pobladores de bajos ingresos: HR, CM y ME, que fueron seleccionados para captar información sobre los tipos de productos financieros que demandan.

Pese a las previsibles diferencias entre aquellos tres tipos de pobladores de bajos ingresos (e incluso dentro de un mismo tipo en diferentes escenarios geográficos), un aspecto común a todos ellos es que existe una importante demanda de crédito satisfecha, a pesar de estar situados en su gran mayoría por debajo de la línea de la pobreza. Este es el primer hallazgo central de este estudio. La demanda satisfecha por financiamiento externo alcanzó al 65% de la

muestra en el último año (mayo 1999 – junio 2000), una tasa mucho mayor al promedio nacional recogido por la ENNIV del 2000. En el segmento de HR se registró una mayor presencia del financiamiento externo (73.3%). Las principales demandas de crédito de estos sectores se orientan a la obtención de capital de trabajo, en primer lugar, y de fondos para el consumo, en segunda instancia.

Para fines analíticos, agrupamos a las fuentes de financiamiento externo en tres categorías: formales, semiformales e informales (estas dos últimas son las fuentes no formales), de acuerdo a su regulación, estructura organizativa y especialización. Las primeras son las reguladas por la SBS; las segundas están registradas en la SUNAT o son parte del Estado, pero efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS; y las terceras están formadas por los individuos que otorgan créditos, y las entidades que carecen de una infraestructura para el otorgamiento de créditos.

Teniendo en cuenta esta clasificación, el segundo hallazgo fundamental fue que las fuentes no formales son las más importantes (81.5% del total) en términos de número de transacciones, pero ocurre lo contrario teniendo en cuenta el volumen de fondos intermediado (el sector formal concentra el 41.8% del total); dentro del sector no formal, las fuentes informales representan el 50.2% de las transacciones y el 19.3% del volumen transado. Lo anterior implica que el promedio de las transacciones formales (US\$ 2242) sea significativamente mayor que el de las fuentes no formales. Asimismo, dentro del sector no formal, las colocaciones promedio de fuentes semiformales son mucho mayores (US\$ 1237) que las de los prestamistas informales (US\$ 383). Es decir, existe una relación positiva entre el monto promedio colocado y el grado de formalización.

Dentro de los prestamistas formales es importante mencionar la significativa presencia de los bancos de consumo (responsables de más del 12% de las colocaciones) y de los intermediarios financieros no bancarios en las plazas de provincias (sobre todo CMAC y CRAC). Las ONG aparecen con una importancia bastante secundaria en la provisión de créditos, tanto en lo que se refiere al acceso a servicios financieros como a los montos totales prestados. De aquí que no se ajuste a la realidad, por lo menos en los ámbitos estudiados,

la afirmación de que las ONG habrían reemplazado en cierta medida al gobierno y a las instituciones financieras formales en la provisión de servicios financieros a los pobladores de menos recursos.

El tercer resultado fundamental del estudio es que se ha verificado que el financiamiento no formal existe fundamentalmente para cubrir demandas específicas y diferenciadas de los sectores de bajos ingresos que no son atendidas por la oferta formal, lo que da lugar a una relación de complementariedad¹ entre las diversas fuentes de crédito. A su vez, se aprecia diferencias sustanciales entre los objetivos del financiamiento formal y no formal; mientras para el primero la maximización del beneficio en los créditos constituye el objetivo fundamental, para las fuentes semiformales (con la exclusión de las ONG) e informales generalmente los créditos sirven para viabilizar y/o apoyar sus actividades en el sector real (con las que desarrollan eslabonamientos hacia atrás y hacia delante) o, alternativamente, reforzar relaciones sociales de reciprocidad (en cuyo caso el financiamiento se integra a una compleja red de obligaciones sociales). Un resultado adicional es que un grupo importante de prestatarios que podría ser sujeto de crédito formal se autorraciona y prefiere trabajar con fuentes no formales, aun siendo capaz de acceder a créditos formales. Las consideraciones referentes al riesgo motivan en buena medida este autorracionamiento.

El cuarto resultado medular del estudio es que, pese a las considerables ventajas del financiamiento no formal, existen limitaciones que restringen su impacto sobre el bienestar de sus prestatarios. Por un lado, el trato más personalizado y la mayor adecuación de los productos financieros de las fuentes no formales a las necesida

1. La relación de complementariedad se da en al menos uno de los tres sentidos: (i) una vez accedido al financiamiento formal, sólo la parte no cubierta es demandada en el sector no formal (complementariedad en “cascada”); (ii) los usos de los créditos son distintos, como es el caso de los créditos de consumo de muy corto plazo; y (iii) cuando existen restricciones al acceso al crédito formal, la demanda es, al menos parcialmente, satisfecha en el sector no formal. En el último caso, se podría hablar de sustitución sólo si un aumento de los costos (más garantías, intereses, requisitos, etc.) del crédito formal excluye al prestatario del crédito, ante lo cual éste acude al financiamiento no formal.

des y peculiaridades de cada grupo de prestatarios, reflejados en menores costos de transacción,² plazos más cortos para los desembolsos, formas de pago más flexibles y riesgo compartido (al menos en casos de morosidad por insolvencia), implican claras ventajas para los prestatarios de bajos ingresos, que se reflejan en las mejores calificaciones otorgadas a los prestamistas no formales (y sobre todo a los informales) que a los formales.

Por otro lado, en el caso del sector informal, la limitación clave es su falta de profundidad, dados sus reducidos volúmenes canalizados, los bajos montos promedio por operación y los breves plazos otorgados; situación que es agravada por su restricción para intermediar fondos movilizándolo ahorros (salvo en el caso de las juntas). A su vez, el financiamiento semiformal, al incluir principalmente transacciones eslabonadas (se excluye el caso de las ONG), condiciona su desenvolvimiento y características a las necesidades del sector real, y a su capacidad para atraer recursos del sistema financiero formal. Esta relación entre el sector semiformal y el formal, en la que el primero es el prestatario (y luego será el prestamista de los pobladores de bajos ingresos), aumenta la importancia de la co-bertera del sector formal en el financiamiento de los pobladores de menores recursos, aunque de manera indirecta.

El quinto resultado principal tiene que ver con el costo de los créditos. En este caso no se ha encontrado evidencia contundente en las encuestas de que, como contraparte de la mejor adaptación y oportunidad de los créditos ofrecidos por las fuentes informales, el costo financiero tienda a ser mayor, lo cual intuitivamente podría esperarse; sin embargo, en los estudios de caso esto sí se cumple. Este costo, además, suele ser cobrado de manera implícita en los contratos de crédito interrelacionados (muy comunes también

2. A pesar de las diferencias existentes entre los distintos intermediarios, a nivel global destaca una clara tendencia a la disminución de los costos de transacción del financiamiento formal, que refleja las consecuencias de una mayor orientación a las necesidades del cliente, las mejoras en los registros públicos, la adopción de tecnologías financieras más eficaces y las mayores presiones competitivas en los préstamos a los sectores de bajos ingresos. Los costos de transacción promedio en las fuentes formales alcanzan el 1.36% del monto del préstamo.

en el sector semiformal: agroindustrias, casas comerciales). Debe señalarse que, independientemente del mayor costo financiero o no, esta variable no resultaría relevante para los prestatarios de bajos ingresos porque éstos operan con bajas relaciones deuda / patrimonio (0.08 en promedio) y porque los créditos procedentes del sector no formal suelen ser por montos relativamente pequeños (menores que los montos transados con el sector formal) y por plazos cortos. Estas tres condiciones hacen que la tasa de interés sea poco relevante para los prestatarios en el momento de seleccionar la fuente con la que se desea trabajar.

Otro resultado interesante del estudio es que existe un déficit de financiamiento de inversión tanto en el sector no formal como en el formal; de esta manera, existe un espacio importante para este tipo de créditos, ya que hemos constatado que muchos entrevistados realizan importantes inversiones y han mostrado una significativa capacidad de acumulación, que deben financiar casi exclusivamente con recursos propios. Un hallazgo contundente de nuestra investigación es la gran valoración que existe en estos sectores de bajos ingresos por la vivienda como inversión. La autoconstrucción permite que estas inversiones en patrimonio se realicen lentamente y en función de la disponibilidad de recursos.

Respecto de las tecnologías crediticias aplicadas, la conclusión más importante es que, entre los diversos tipos de prestamistas, la exigencia de colaterales en los créditos parece inversamente relacionada con el grado de conocimiento de sus prestatarios; de esta manera, en el sector informal, la confianza adquirida a través de las relaciones de largo plazo reemplaza estas exigencias. Por otro lado, en general, podría decirse que las características de las tecnologías utilizadas para los diferentes tipos de prestatarios y créditos son consistentes con las diversas percepciones de riesgo que los prestamistas tienen de los distintos prestatarios. De esta forma, las fuentes formales y semiformales son más propensas a exigir garantías en los créditos a los HR (debido al predominio de las actividades agrícolas, altamente riesgosas; a la dispersión geográfica, que dificulta la evaluación del riesgo moral; así como a la intervención pública, evidenciada en los recientes decretos dictados por el gobierno

en torno a los créditos agropecuarios, que dificulta la recuperación), y en los préstamos de capital de trabajo (por sus mayores montos y plazos, que podrían generar mayores pérdidas para los prestamistas). Dentro de los prestamistas informales, se estudió el caso de los CM como prestamistas (un 57.3% del total), que prestan para dos fines específicos funcionales a su actividad principal: financiar la actividad agrícola de sus proveedores y dinamizar su actividad comercial; los rasgos básicos de su tecnología son la ausencia de garantías y el alto nivel de conocimiento de los prestatarios.

Los resultados de las tecnologías crediticias muestran sustanciales variaciones incluso en un mismo tipo de prestamista. Pero si caracterizáramos a la tecnología crediticia más eficiente por una combinación de menores tasas de incumplimiento, plazos de tramitación más reducidos y costos de transacción más bajos, las CMAC registran los mayores logros entre las fuentes formales, las ONG y los prestamistas semiformales privados entre las fuentes semiformales, y los habilitadores entre los informales. Además, en promedio, los prestamistas informales muestran los mayores niveles de eficiencia en los términos señalados. Las tecnologías de los bancos y las CRAC presentan deficiencias, que deberían ser superadas para asegurar la viabilidad de sus operaciones en el financiamiento de los sectores de bajos ingresos. Asimismo, es revelador que las entidades semiformales públicas (el Ministerio de Agricultura y el Banco de Materiales) registren los resultados menos satisfactorios en los términos señalados, debido al predominio de inadecuados sistemas de incentivos y estructuras institucionales, y a un personal desprovisto de la capacitación requerida.

Otro resultado de esta investigación es que no existen discrepancias significativas en las características socio-demográficas (edad, sexo, educación, etc.) de los entrevistados con y sin crédito de cualquier fuente; es más, no se observan diferencias entre los agentes con y sin crédito con relación a su nivel de pobreza. Este último resultado está altamente influenciado por la mayor importancia de las fuentes no formales dentro del número de transacciones realizadas, las cuales no discriminan a sus clientes en función de su nivel de pobreza ni de ningún otro “filtro” referido a las caracte

rísticas socio-demográficas. Por el contrario, en el caso del sector formal sí existen diferencias en función al nivel de pobreza, de tal forma que los entrevistados con crédito formal son relativamente menos pobres que aquellos que trabajan con crédito no formal, lo cual es consistente con su tendencia a priorizar a los clientes de los sectores más pudientes (con mayor ingreso corriente) y con mayor solvencia ante las contingencias (mayor patrimonio), mientras que los prestamistas no formales toman en cuenta otras variables, generalmente basadas en su mayor acceso a información de los prestatarios, adquirida a través de relaciones comerciales y crediticias repetidas. Por lo tanto, los prestamistas formales resultan más importantes como oferentes para los prestatarios relativamente más ricos, mientras que los prestamistas no formales atienden a todos los estratos de prestatarios o, en el extremo, orientan sus colocaciones hacia los sectores más pobres.

Por otro lado, los estudios de caso realizados dentro del sector no formal confirman los menores plazos y montos encontrados en las encuestas respecto a las fuentes formales, así como los mayores costos del financiamiento informal; además, dentro del sector semiformal, el caso de los molinos muestra que en ausencia de confianza, los requerimientos de garantías reales se tornan cruciales para el otorgamiento del crédito, aunque este requisito también es funcional al interés del molino de obtener fondos del sector formal, para lo cual usa las hipotecas de sus clientes en lugar de las suyas. El caso del molino es ilustrativo de cómo el sector semiformal puede llegar a cubrir de manera importante la demanda de financiamiento no satisfecha por el sector formal, gracias a la combinación de tres factores: el acceso a fondos formales, la especialización en el crédito, y su integración vertical.

Estudios de caso llevados a cabo en el sector microempresarial y del comercio mayorista dan luces de la dependencia de las características de los contratos de crédito respecto de las particularidades de las actividades financiadas. De ahí que, por ejemplo, los créditos de los informales y los proveedores de insumos sean de muy corto plazo en el caso de los microempresarios de la rama del calzado en Trujillo, cuyo ciclo productivo dura una semana; o que

muchas veces los comerciantes mayoristas tengan que financiar a los agricultores a cambio de la venta del producto para reducir la incertidumbre en el abastecimiento y programar sus ventas. Las modalidades de financiamiento no formal son tan ricas y diversas que seguramente no se agotan en 48 estudios de caso, e incluyen vastas combinaciones de seguimiento cercano, selección intensiva en información, relaciones repetidas, uso de mecanismos informales de recuperación de créditos atrasados, etc.

Finalmente, esta investigación nos ha ofrecido algunas lecciones importantes para la expansión del sector formal en el segmento de menores ingresos. En primer lugar, se ha comprobado la existencia de una demanda por crédito insatisfecha, tanto en lo referido a capital de trabajo y/o consumo como para inversión de mediano y largo plazo, que podría ser cubierta por el sector formal. Dado que este tipo de demanda depende de las características particulares de cada tipo de demandante, deben diseñarse productos adaptables a las características de cada grupo. Si bien esto implica costos, los productos financieros genéricos que logren adaptarse a las condiciones particulares de los prestatarios competirían con varios de los productos ofrecidos por los prestamistas no formales. De manera complementaria, el diseño de productos financieros especiales para estos sectores de bajos ingresos y la innovación de la tecnología financiera con que los prestamistas formales atienden a estos sectores permitirá una expansión de la participación de estos agentes en dichos segmentos. El diseño de los productos y la innovación tecnológica deben partir de las múltiples experiencias exitosas de productos y tecnología de los prestamistas no formales, analizadas en este documento.

En tercera instancia, se encontró que los prestamistas no formales tenían sistemas para compartir determinados riesgos con los prestatarios (lo que está dado por su menor exigencia de colaterales como respaldo en caso de incumplimiento), mientras que las transacciones crediticias formales suelen cargar prácticamente la totalidad de los riesgos en el prestatario. Esta diferencia se vuelve clave, y explica en buena medida la preferencia por crédito no formal de muchos prestatarios, sobre todo en los segmentos que

poseen limitadas garantías reales o cuyas garantías reales constituyen el grueso de su patrimonio, por lo cual no están dispuestos a arriesgarlo. Finalmente, si bien la atención directa a los clientes de estos sectores puede convertirse en un atractivo campo para el sector formal, también existe un espacio significativo para explorar nuevos esquemas de integración vertical con prestamistas semiformales que les permita llegar a nuevos segmentos de prestatarios, aprovechando la tecnología e información manejadas por este tipo de prestamistas.

Recomendaciones de política

Existen tres aspectos en los cuales se pueden plantear recomendaciones de política: institucionales, instrumentales y de tecnología financiera. A continuación planteamos una combinación de estos aspectos, en las principales recomendaciones que se desprenden del estudio.

Mejorar la articulación entre los distintos tipos de financiamiento

Se ha constatado la gran importancia del financiamiento semiformal privado para los sectores de bajos ingresos, especialmente en el área rural. De ahí que, dadas sus características institucionales, resulte necesario profundizar el análisis de sus relaciones con las fuentes formales de crédito y con los prestatarios, que a su vez son prestamistas, para diseñar estrategias de integración vertical entre las distintas fuentes de financiamiento. Es posible que la mejor manera de canalizar los fondos formales a estos estratos de bajos ingresos sea a través de determinados prestamistas no formales. El objetivo de esto sería establecer formas de articulación entre los diferentes tipos de financiamiento que ayuden a ampliar la canalización de fondos de las fuentes formales, y generar contratos que puedan ejecutarse con mayor facilidad y sean más transparentes para todas las partes involucradas.

Mejorar la cobertura del sector formal

Asimismo, es importante que los prestamistas formales puedan desarrollar la capacidad de atender la demanda de financiamiento de punta y de inversión de los sectores de bajos ingresos. En el primer caso, para poder otorgarles también préstamos de montos más reducidos, a plazos más cortos y con menores costos de transacción, a fin de que puedan aprovechar mejor las oportunidades de negocios que se les presenten, suavizar las fluctuaciones en sus niveles de consumo y enfrentar las contingencias. Este resultado se logrará a través del desarrollo de nuevos productos, de innovaciones en las tecnologías crediticias, y de mejoras en los mercados de factores y productos. En el caso de los créditos de inversión, el objetivo sería apoyar la capitalización de las microempresas y crear un programa sostenible de financiamiento de la vivienda popular. A largo plazo la meta a alcanzar sería que las entidades formales puedan satisfacer toda la gama de necesidades de financiamiento de los sectores de menores ingresos, que como se ha visto todavía cuentan con una importante capacidad de endeudamiento no utilizada, que se refleja en sus bajas razones deuda / patrimonio.

Mejorar las tecnologías crediticias

En este contexto también se requiere: (i) impulsar el desarrollo de una tecnología crediticia adecuada para el otorgamiento de créditos de inversión para los grupos de bajos ingresos; (ii) ampliar el acceso de las entidades de microfinanciamiento formales a recursos de mediano y largo plazo, para que puedan incrementar sus créditos de inversión y vivienda, y (iii) que los prestamistas formales desarrollen productos de micro seguros, para proteger a sus clientes frente a contingencias de salud, incendio y robo, que pueden afectar gravemente su situación económica.

A su vez, dada la importancia de las tecnologías crediticias en la expansión del crédito a los sectores de menores ingresos, resulta fundamental propiciar políticas que impulsen la innovación tecno

lógica, ya sea mediante la creación de nuevas tecnologías o a través de la adopción tecnológica. Al respecto, proponemos (i) la creación y difusión de un banco de tecnologías crediticias que recopile y difunda las tecnologías formales, semiformales e informales existentes, apoyando la generalización de las mejores prácticas, y (ii) la promoción de investigaciones que nos den luces sobre los determinantes que explican las innovaciones en las tecnologías crediticias.

Promover algunas reformas institucionales

Con el fin de impulsar la competencia, se debe superar la segmentación actual del mercado del microcrédito formal, para lo cual resulta necesario apoyar una intensificación de las presiones competitivas a través de medidas como: (i) la privatización de las CMAC y su autorización para operar en Lima; (ii) el apoyo a las fusiones y la consolidación de las CRAC y (iii) el reforzamiento institucional de las EDPYME. De esta manera, se reducirán los costos del crédito y se incrementará la eficiencia en la intermediación, reforzándose las relaciones de competencia entre el financiamiento formal y el no formal.

Proveer bienes públicos

Para reducir los riesgos del financiamiento a los sectores de bajos ingresos, se requiere promover una más eficiente provisión de ciertos bienes públicos clave (como la infraestructura económica); mejorar la red pública de salud; garantizar mejores niveles de seguridad; y mantener la estabilidad macroeconómica, evitando sobre todo las marcadas fluctuaciones del nivel agregado de actividad, que pueden afectar significativamente las operaciones de muchas microempresas, como lo reflejan los resultados de la presente investigación. Además, la provisión de infraestructura ayudará a reducir los costos de transacción del crédito.

Mejorar la evaluación de los riesgos

El riesgo constituye un determinante central en la tecnología crediticia utilizada para proveer financiamiento a determinado segmento de la población. De esta forma, cuando los prestatarios son considerados más riesgosos, mayor es el requerimiento de colaterales. En este sentido, las políticas deberían ayudar a los prestamistas a conocer mejor la capacidad y la voluntad de pago de los demandantes de crédito. En esta línea, proponemos las siguientes políticas:

- Ampliar la cobertura de las centrales de riesgos a las transacciones financieras formales y semiformales que realizan los prestatarios y también a las transacciones comerciales, promoviendo igualmente una consulta más amplia y económica de la base de datos acumulada. De esta manera se facilitarían las relaciones de complementariedad entre las diversas fuentes de financiamiento y se promovería una mejor cultura crediticia.
- Establecer sistemas que permitan reducir los riesgos. Para que los prestamistas formales sean más atractivos para los sectores de bajos ingresos, además de adecuar sus productos y condiciones, es necesario que éstos sean capaces de distinguir a los morosos estratégicos de los insolventes, y que cuenten con instrumentos para refinanciar o subsanar situaciones de morosidad por insolvencia. Es decir, dado que en el caso de las transacciones formales el riesgo es totalmente asumido por el prestatario, y que los prestatarios de sectores de bajos ingresos no suelen tener capacidad para afrontar este tipo de contingencias, debe diseñarse algún sistema de seguros o fondo de contingencia para este tipo de situaciones. De existir estos mecanismos de reducción de riesgo, se reduciría el autorracionamiento (y con ello se captan mejores clientes) y la concentración de los prestamistas formales en las variables de *stock* (patrimonio) en su evaluación del cliente.

- Mejorar los sistemas de registro de los bienes muebles para que este tipo de activos pueda servir como garantía real en los créditos. Asimismo, hay que agilizar los procedimientos de establecimientos de hipotecas sobre diferentes activos.
- Promover el desarrollo de los mercados de factores y productos en el ámbito local, que disminuyan los riesgos de realización de la producción.
- Promover mejoras en los sistemas de administración de justicia que permitan reducir los riesgos y los costos de ejecución de las garantías.

Mejorar el trato a los clientes

También resulta necesario mejorar el trato a los clientes, especialmente en el financiamiento formal. La experiencia de las instituciones financieras no bancarias y la mejor evaluación del trato de los prestamistas no formales revela la necesidad de los intermediarios de mayor envergadura de redefinir su estrategia de acercamiento hacia estos sectores de bajos ingresos, priorizando el trato directo y personalizado. Asimismo, para que el sector formal pueda ampliar su cobertura en estos sectores tiene que diseñar productos que se adecuen a sus demandas específicas y al tipo de operaciones requeridas. Si bien esto puede resultar costoso, debe haber alguna escala óptima que permita diseñar productos específicos desde el sector formal para servir porciones de la demanda de financiamiento de estos sectores.

Fomentar la integración de los servicios entre los prestamistas

Es necesario subrayar la importancia del sector formal como oferente de otro tipo de servicios financieros, sobre todo los relacionados con el sistema de pagos (pagos en distintas plazas, transferencias etc.), que reducen los costos de transacción de los grupos de menores ingresos. Este tipo de servicios permite además a los intermediarios formales conocer a los agentes de estos sectores y obtener

información sobre sus actividades financieras. Se debe potenciar que los intermediarios aprovechen los otros servicios que otorgan a los sectores de bajos ingresos para generar información y relaciones con prestatarios. Asimismo, se debe evaluar y fomentar la integración vertical de los prestamistas formales no bancarios con las instituciones bancarias de mayor cobertura para ampliar los servicios que prestan estos prestamistas no bancarios, especialmente en el caso de los prestamistas con limitada cobertura territorial o con agencias en plazas muy limitadas.

Reducir la oferta estatal de crédito de primer piso

El deficiente desempeño de los prestamistas semiformales públicos, como el Ministerio de Agricultura y el Banco de Materiales, revela la importancia de asegurar que el Estado no intervenga como prestamista directo, salvo que se creen estructuras institucionales y sistemas de incentivos muy particulares como en el caso de las CMAC. Pero incluso estos intermediarios se encuentran siempre bajo la potencial amenaza de una intervención política, por lo que la mejor alternativa sería una privatización completa de la intermediación financiera de primer piso. De manera adicional, la actuación de estos prestamistas semiformales públicos trae consigo un conjunto de “malas” señales a los mercados financieros, atentando contra el desarrollo de una cultura crediticia entre los prestatarios de todos los niveles, pero sobre todo de los de bajos ingresos, ya sea fomentando la morosidad estratégica (al no sancionar a los malos pagadores) o distorsionando la oferta de fondos para estos sectores, entre otros.

Sugerencias para investigaciones futuras

El financiamiento de los sectores de bajos ingresos constituye una problemática aún poco explorada en el Perú, por lo que este trabajo plantea una serie de sugerencias para realizar investigaciones futuras, que incluyen entre las principales:

- Profundizar el análisis de las tasas de interés implícitas.
- Identificar y analizar la distribución de los riesgos entre el prestamista y el prestatario en el financiamiento semiformal e informal.
- Explorar en mayor profundidad las características de la demanda insatisfecha de créditos de inversión y vivienda para los sectores de menores recursos, así como diseñar los productos que puedan satisfacerla.
- Examinar los determinantes de la innovación en las tecnologías financieras, particularmente en lo referido a la creación de nuevas tecnologías y la adopción tecnológica. Es necesario identificar cual es la “frontera” de innovaciones existente y la posición de cada intermediario respecto a dicha frontera de innovación tecnológica.
- Estudiar con mayor amplitud los determinantes de la eficiencia de las tecnologías financieras.
- Profundizar el análisis de la percepción del riesgo y sus determinantes por parte de los distintos tipos de prestamistas.
- Estudiar en mayor profundidad las relaciones de complementariedad entre las diferentes fuentes de financiamiento.
- Analizar mediante un estudio de caso las operaciones de un prestamista semiformal de gran escala, para evaluar con mayor detalle sus niveles de eficiencia y las posibilidades de ampliar sus actividades.

Finalmente, sería de la mayor utilidad contar con estudios como este para otros ámbitos con el fin de tener una visión más global y menos particular de las características y demandas de cada segmento de pobladores de bajos ingresos, ya que como vimos, cada grupo analizado presenta condiciones y demandas específicas para su financiamiento. La posibilidad de generalizar las conclusiones de este tipo de estudios se ampliaría de manera significativa al contar con más grupos (con diferentes actividades y/o ubicados en distintas zonas de nuestro país).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADAMS, Dale y Delbert FITCHETT
1992 *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder/San Francisco / Oxford: Westview Press.
- ALVARADO, Javier
1987 “En los Límites de la economía de mercado el crédito campesino”, en: Gonzales, Efraín; Raúl Hopkins, Bruno Kervin, Javier Alvarado y Roxana Barrantes, *La lenta modernización de la economía campesina*. Lima: IEP.
1996 *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura*. Lima: CEPES.
- ALVARADO, Javier y Federico UGAZ
1998 *Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal*. Lima: CEPES, CIPCA, CESS, IAF.
- BELL, Clive
1990 “Interactions Between Institutional and Informal Credit”, *The World Bank Economic Review* 4 (3), setiembre.
- BESLEY, Timothy
1994 “How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Markets”, *The World Bank Research Observer* 9 (1), enero.

- BESLEY, Timothy; Stephen COATE y Glenn LOURY
1993 "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations". *American Economic Review*, Vol. 83.
- BARDHAN, Pranab (ed.)
1989 *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford: Claredon Press.
- BRAVERMAN, Avishay y Joseph STIGLITZ
1982 "Sharecropping and the Interlinking of Agrarian Markets". *American Economic Review* 72.
- CHÁVEZ, Eliana y Juan CHACALTANA
1994 *Cómo se financian las microempresas y el agro*. Lima: CEDEP.
- CHRISTEN, Robert P.
1989 "What Microenterprise Credit Programmes Can Learn From the Moneylenders", Discussion Paper 4. Cambridge, MA: ACCION Internacional.
- CRUZADO, Flor
1995 "Pequeñas y microempresas en Trujillo. Industria del calzado, período 1985-1994", Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Trujillo.
- DE SOTO, Hernando
2000 *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- ESWARAN, Mukesh y Ashok KOTWAL
1989 "Credit as insurance in agrarian economies". *American Economic Review* 75 (3).
- FLORO, Sagragio L. y Pan A. YOTOPOULOS
1991 *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics* Boulder / San Francisco / Oxford: Westview Press.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín, Cecilia LEVANO y Pedro LLONTOP
1997 "Determinantes del ahorro interno y ajuste estructural en el Perú, 1950 -1995", Documento de Trabajo No. 85. Lima: IEP.

- GONZÁLEZ-VEGA, Claudio
1999 "Tecnologías de crédito y de captación de depósitos en organizaciones financieras rurales. Metodología de evaluación". Documento no publicado preparado para el proyecto "Prácticas prometedoras en finanzas rurales," San José: Academia de Centroamérica, enero.
- JAFFEE, Dwight y Joseph STIGLITZ
1990 "Credit Rationing", en: B.M. Friedman y F.H. Hahn (eds.), *Handbook of Monetary Economics*, Vol II. Amsterdam: Elsevier Science B.V.
- HOFF, Karla; Avishay BRAVERMAN y Joseph STIGLITZ (eds.)
1993 *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*. The World Bank, Oxford University Press.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)
1999 *Un nuevo instrumento de focalización para la asignación de recursos destinados a la inversión social en el marco de la lucha contra la pobreza. Mapa de pobreza del Perú, 2000*. Lima: Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros, Unidad de Coordinación de Préstamos Sectoriales, diciembre.
- MCMILLAN, John y Christopher WOODRUFF
1999 "Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam", mimeo, febrero.
- MODIGLIANI, Franco y Albert ANDO
1963 "The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Tests", *American Economic Review*.
- ORTIZ DE ZEVALLOS, Gonzalo
1998 "Nuevo contexto legal para el sistema de intermediación financiera", mimeo.
- PORTOCARRERO M., Felipe
1999 *Las microfinanzas en el Perú: Experiencias y perspectivas*. Lima: Universidad del Pacífico, noviembre.
2000 *La oferta actual de microcrédito en el Perú*, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del pacífico (CIUP). Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), diciembre.

- 2001 "The Municipal Savings and Loans Institutions and their experience in rural microcredit in Peru", ponencia presentada en el se-minario "Priorities and Strategies in Rural Poverty Reduction. Experiences from Latin America and Asia", en Tokio / Shimane, Junio 4 – 8, 2001, organizado por el Inter-American Institute for Social Development (INDES) / BID.
- SAN MARTÍN, Francisco; Alberto OTOYA, Mario CHUQUIMANGO, Luis MESSONES y Yuri HIDALGO
- 1994 *Conglomerado de calzado en Trujillo-Perú. Una nueva perspectiva de la pequeña empresa*. Lima: Fondo Editorial PAMIS – COPEME, mayo.
- SCHNEIDER, Harmut (ed.)
- 1997 *Microfinance for the Poor?* París: IFAD, OECD.
- SIAMWALLA, Ammar; Chirmsak PINTHONG, Nipon POAPONGSAKORN, Ploenpit SATSANGUAN, Prayong NETTAYARAK, Wanrak MINGMANEENAKIN y Yuavares TUBPUN
- 1990 "Interactions between Institutional and Informal Credit", *The World Bank Economic Review* 4 (3), setiembre.
- STEEL, William F, Ernest ARYEETEEY, Hemamala HETTIGE y Machiko NISSANKE
- 1997 "Informal Financial Markets under Liberalization in Four African Countries", *World Development* 25 (5).
- STIGLITZ, Joseph y Andrew WEISS
- 1981 "Credit Rationing with Imperfect Information", *American Economic Review* 71, junio.
- TÁVARA, José I.
- 1998 "Fuentes de financiamiento de la microempresa peruana", *Boletín de Opinión* No. 33. Lima: Consorcio de Investigación Económica, enero.
- TRIVELLI, Carolina
- 1997 "Crédito en los hogares rurales del Perú", *Investigaciones Breves* 4. Lima: Consorcio de Investigación Económica.
- 1998 "Intermediación financiera en la agricultura en el Perú, 1994-1997," Documento de Trabajo No. 90. Lima: IEP, mayo.

- TRIVELLI, Carolina e Hildegardi VENERO
1999 “Crédito rural: Coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento”, Documento de Trabajo No. 110. Lima: IEP, diciembre.
- TRIVELLI, Carolina, Javier ALVARADO y Francisco GALARZA
1999 “Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú”, Documento de Trabajo No. 107. Lima: IEP-CEPES, noviembre.
- UDRY, Christopher
1990 “Credit Markets in Northern Nigeria: Credit as Insurance in Rural Economy”, *The World Bank Economic Review* 4 (3).
- VALDIVIA, Martín y Juan Pablo SILVA
1997 “Acceso al crédito en las economías rurales: Diferencias entre el sector formal e informal en el Perú”, en Gonzales, Efraín, Bruno Revesz y Mario Tapia (eds.) (1997). PERÚ: El Problema Agrario en Debate, SEPIA VI, junio.
- VISSER, Evert-Jan y José I. TÁVARA
1995 *Gamarra al garete (Concentración local y aislamiento global)*, Cuadernos DESCO 20. Lima: DESCO, diciembre.
- VON PISCHKE, J.D.
1992 “ROSCAS: State-of-the-Art Financial Intermediation”, en: Adams, Dale y Delbert Fitchett (1992), op. cit.
- WILLIAMSON, Oliver
1987 *The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting*. Nueva York: The Free Press.

ANEXO
FUENTES DE FINANCIAMIENTO SEGÚN AGENTES (NÚMERO DE TRANSACCIONES Y PORCENTAJES)

Fuente	Hogares rurales						Comerciantes r						
	Junín		La Libertad		Total		Junín		La Libertad		Nt		
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%			
Banco	5	1.8	6	2.6	11	2.2	6	8.5	8	7.0	2		
CRAC	4	1.4	17	7.3	21	4.1			1	0.9			
CMAC	16	5.8	3	1.3	19	3.7	15	21.1	21	18.3	1		
Edpyme	11	4.0	1	0.4	12	2.4	5	7.0					
Cooperativa de Ahorro y Crédito									1	0.9			
Total formales	36	12.9	27	11.6	63	12.4	26	36.6	31	27.0	2		
Ministerio de Agricultura	2	0.7	3	1.3	5	1.0							
Banco de Materiales	8	2.9	28	12.1	36	7.1	1	1.4	1	0.9			
ONG	18	6.5	7	3.0	25	4.9	4	5.6	4	3.5			
Casa Comercial	57	20.5	65	28.0	122	23.9	3	4.2	12	10.4	1		
Agroindustria	6	2.2	2	0.9	8	1.6							
Empresa Comercializadora									6	5.2			
Camal	1	0.4			1	0.2							
Total semiformales	92	33.1	105	45.3	197	38.6	8	11.3	23	20.0	1		
Proveedor									14	12.2			
Habilitador Informal	34	12.2	51	22.0	85	16.7	1	1.4	3	2.6			
Otro comerciante							17	23.9	14	12.2			
Tienda o bodega	84	30.2	42	18.1	126	24.7	1	1.4					
Prestamista Individual	17	6.1			17	3.3	14	19.7	27	23.5	3		
Familiar	10	3.6	5	2.2	15	2.9	3	4.2					
Amigo o vecino	3	1.1			3	0.6	1	1.4	3	2.6	1		
Junta o pandero													
Otros ¹	2	0.7	2	0.9	4	0.8							
Total informal	150	54.0	100	43.1	250	49.0	37	52.1	61	53.0	8		
Total	278	100.0	232	100.0	510	100.0	71	100.0	115	100.0	11		

¹ El rubro Otros incluye: Asociación de Vivienda, Derrama Magisterial, Ancije-Junín y Colegio.
Fuente: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (2000); *Elaboración: Propia.*

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo presenta los resultados de una investigación sobre el financiamiento informal en el Perú realizada por encargo de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) en el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) y el Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

El contexto general en el que se desarrolló esta investigación fue de recesión y de incertidumbre en el campo económico. Esta crisis redujo la capacidad de pago de los agentes económicos y se tradujo en un aumento sensible en los niveles de morosidad del sistema financiero (la tasa de mora de los bancos creció de 8.3% en 1999 a 10.3% en setiembre del 2000), y en un menor acceso de los hogares al crédito, que cayó de 32% en 1997 a 19.3% en el 2000, según la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV).

En el sector agrícola, el aumento de la morosidad motivó la intervención del Estado, quien promulgó una serie de normas que buscaron ayudar a restablecer la cadena de pagos. En una relación contractual estrictamente bilateral, esta intervención ha significado en muchos casos una pérdida del control de la entidad prestamista y ha generado expectativas adversas de condonación de las deudas.

En este ambiente general, el estudio se realizó en tres ámbitos geográficos y económicos con sus propias particularidades: las provincias de

Huancayo y Concepción, en el departamento de Junín; las provincias de Trujillo y Chepén, en el departamento de La Libertad; y el distrito de La Victoria, en la provincia de Lima. En estos lugares se hicieron 900 encuestas, así como la gran mayoría de los 48 estudios de caso realizados. Además, se recopiló información secundaria pertinente para cada uno de los ámbitos.

De acuerdo con el análisis de los mercados financieros formales a nivel nacional, la presencia del sistema bancario en el financiamiento de las pequeñas y microempresas (PYME) ha sido bastante reducida. Como se señala en las pp. 42-50, a fines de 1999 apenas el 1.2% de la cartera bancaria y 6.6% de los clientes se dirigían hacia dicho segmento. En el segmento de las PYME, las entidades formales más sólidas financieramente son las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC). Asimismo, es notable la concentración de las operaciones activas y pasivas en la banca múltiple.

Por otro lado, los estudios de los mercados financieros formales de Junín y La Libertad (pp. 50-69) señalan que existe una visible segmentación de clientes. Según esta segmentación, el mercado microfinanciero (o de créditos dirigidos hacia la pequeña microempresa) está cubierto fundamentalmente por las entidades financieras especializadas en la microempresa (las cajas municipales de ahorro y crédito, las cajas rurales de ahorro y crédito, y las entidades de desarrollo de las pequeñas y microempresas), y en menor medida por la banca de consumo (Banco del Trabajo y Financiera Solución). Asimismo, la concentración de las operaciones activas y pasivas de la banca múltiple se reproduce a escala regional, aunque las CMAC han aumentado su participación en los últimos años.

Los grupos de pobladores de bajos ingresos seleccionados para este estudio fueron los hogares rurales, los comerciantes mayoristas y los microempresarios;¹ todos ellos fueron analizados respecto de los tipos de productos financieros que demandaban. Cada grupo posee características particulares que afectan directamente su demanda por crédito (escala de operaciones, tipo de producción, grado de integración vertical, etc.),

1. Esta afirmación se basa en el siguiente resultado: los porcentajes de personas debajo de la línea de pobreza fueron 53.3% (comerciantes mayoristas), 60.7% (hogares rurales) y 83% (microempresarios).

y enfrenta distintas ofertas de financiamiento, dependiendo del giro de su actividad productiva y de la estructura del mercado financiero de cada zona.

Los resultados de la caracterización de los tipos de pobladores encuestados (presentados en las pp. 69-73) indican que en el caso de los hogares rurales (pp. 73-82), el 60.7% es pobre² y la edad promedio del jefe de hogar es de 54 años. Además, aquellos encuestados en Junín tienen jefes de hogar relativamente más educados que los de La Libertad (64% y 40% de los jefes de hogar, respectivamente, tienen algún nivel de educación secundaria); dependen menos de la agricultura que los de ese departamento, y más bien complementan sus tareas agrícolas con actividades pecuarias y comerciales, lo que puede estar asociado con los valores de sus tierras (que, usando las medianas, son relativamente menores que los de La Libertad), y con la menor rentabilidad de sus cultivos, que son pre-dominantemente productos de consumo directo (papa y maíz amiláceo).

La tasa de ahorros de la muestra total es elevada (65%) y se da principalmente en la forma de ahorro en efectivo (28%). Estos ahorros son usados básicamente para contrarrestar emergencias, financiar actividades productivas no agrícolas e invertir en mejorar la vivienda. Por su parte, los hogares rurales de La Libertad se caracterizan por dedicarse principalmente a cultivos que constituyen insumos industriales (arroz y maíz amarillo duro), lo que les asegura precios relativamente estables. Además, a diferencia de Junín, los hogares con jefes de mayor edad son los que poseen mayor patrimonio.

Respecto a los comerciantes mayoristas (pp. 82-87), es importante señalar que, a diferencia de los hogares rurales y de los microempresarios encuestados, la unidad de análisis no es el hogar sino el puesto de venta. Los resultados muestran que los mayoristas son en su mayoría solteros, menores que los jefes de hogar de los otros grupos (hogares rurales y microempresarios) y relativamente más educados; además, registran una menor tasa de pobreza (53.3% del total). Asimismo, la presencia de mujeres en este negocio es mayor que en los otros grupos analizados. Los comerciantes son relativamente más ricos que los demás grupos, sobre

2. Se han tomado las líneas de pobreza de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) del año 2000 para la costa rural en el caso de los hogares de La Libertad (un gasto *per cápita* anual de US\$ 459.33) y la sierra rural en el caso de los de Junín (US\$ 380.36).

todo los que trabajan en Lima;³ este hecho se relaciona con el patrimonio relativamente alto que poseen, gracias a sus viviendas (68% tiene casa propia) y puestos de venta (en el caso de los propietarios), y a las cuentas por cobrar en su estructura de activos. Este nivel patrimonial y el alto porcentaje de financiamiento con capital propio hacen que la relación deuda sobre patrimonio con la que operan los comerciantes mayoristas sea relativamente baja. El 87.3% posee ahorros en la forma de dinero en efectivo, y un 27% en el sistema financiero, principalmente para poder enfrentar alguna contingencia y/o realizar inversiones de largo plazo.

Finalmente, los microempresarios encuestados (pp. 88-97) pertenecen al distrito de El Porvenir, Trujillo. Como era de esperar, existe un claro predominio de las familias ligadas a las microempresas, sea como independientes o como familiares no remunerados. Si bien el 83% de los entrevistados se ubica por debajo de la línea de la pobreza,⁴ el 87% cuenta con vivienda propia. La vivienda es el activo más importante (representa el 59% del patrimonio), seguido de la microempresa (33.9% del patrimonio). Las microempresas son unidades económicas de pequeña escala (en promedio tienen 3.3 trabajadores, de los cuales 1.1 son familiares no remunerados), con una producción mensual cuyo valor bruto es de US\$ 1,499, y que en un 92.5% de los casos funciona en el hogar. De esta manera, la empresa y la familia constituyen una unidad cuya estrategia debe ser analizada en forma conjunta. En este sector, el ahorro financiero y los pasivos son limitados, debido a que los excedentes se usan directamente en la inversión. Los hogares microempresarios están expuestos a muchos riesgos (los más importantes son los problemas de salud, la pérdida de ingresos y los robos), pero carecen de seguros o de acceso a una eficiente red pública de protección.

Como se aprecia, los tres grupos analizados representan universos distintos a pesar de pertenecer todos a estratos de bajos ingresos. Estas características específicas generan importantes diferencias en la demanda y usos de las distintas fuentes de financiamiento. Uno de los aspectos que

3. Las líneas de pobreza de la ENNIV del 2000 usadas corresponden a Lima Metropolitana (US\$ 817.49) para los comerciantes mayoristas de frutas, la costa urbana para los de Trujillo (US\$ 675.92), y la sierra urbana para los de Huancayo (US\$ 580.84).

4. Considerando la línea de pobreza para la costa urbana antes señalada.

debe resaltarse en la muestra es la elevada tasa de ahorro de los encuestados (más del 70%), sobre todo en las microempresas (92.5%). La forma más común de ahorro es en efectivo (52.6%), y luego en entidades financieras (21.4%). El monto promedio de los ahorros es de US\$ 1,068, siendo estos de US\$ 1,831 entre lo mayoristas, US\$ 340 entre los hogares rurales y US\$ 316 entre los microempresarios.

Entrando a los aspectos del crédito recogidos por la encuesta (analizados en el cap. 3), se verificó que los pobladores de bajos ingresos antes señalados tienen, a pesar de sus escasos recursos, una significativa demanda satisfecha de crédito de diversas fuentes. El 65% de los encuestados señala haber tenido algún crédito en el último año (mayo 1999–junio 2000), una tasa mucho mayor al promedio nacional recogido por la ENNIV del 2000. En el segmento de hogares rurales se registra la mayor presencia de financiamiento externo (73.3%), seguido por los comerciantes mayoristas (63.5%), mientras que en los microempresarios se observa la mayor importancia del autofinanciamiento (sólo el 50% tuvo financiamiento externo). Asimismo, dado que los encuestados están ligados a actividades productivas o comerciales, las principales demandas de crédito de estos sectores se orientan a obtener capital de trabajo (66.6%), en primer lugar, y fondos para el consumo, en segunda instancia (16.7%), como se muestra en las pp. 167-174.

Con fines analíticos, distribuimos las fuentes de financiamiento externo en tres grandes categorías: formales, semiformales e informales de acuerdo a su regulación, estructura organizativa y especialización. Las primeras fuentes son aquellas reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS); las segundas son las que están registradas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), o son parte del Estado, pero efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS; y las terceras están constituidas por individuos que otorgan créditos y entidades que también los otorgan, aún careciendo de una infraestructura *ad hoc* para hacerlo. A lo largo del texto, podrán encontrarse referencias a las fuentes semiformales e informales simplemente como “fuentes no formales”.

Respecto de la importancia de las fuentes de financiamiento, analizada en los cap. 3 y 4 se encontró que las fuentes no formales son las más importantes en términos de número de transacciones, siendo el sector informal el principal, pues concentra el 50.2% del total mientras

que el sector semiformal representa el 31.3% y el formal, sólo el 18.5%. No obstante, respecto del volumen de fondos intermediado, la mayor proporción de préstamos provino del sector formal, con el 41.8% del total, seguido de las colocaciones semiformales, que representan el 38.9%, y del sector informal, que agrupa el 19.3%. La mínima diferencia en importancia entre las dos primeras fuentes se explica porque mientras que, en cuanto a los montos de los créditos, el sector formal es claramente la principal fuente de fondos para los comerciantes mayoristas (con 63.6% del total), para los hogares rurales y los microempresarios, el mayor volumen de fondos provino del sector semiformal (con 58.6% y 51.8%, respectivamente).

Entre los prestamistas formales es importante mencionar la significativa presencia de los bancos de consumo (responsables de más del 12% de las colocaciones) y de los intermediarios financieros no bancarios en las plazas de provincias (sobre todo las CMAC y las CRAC). Las organizaciones no gubernamentales (ONG) aparecen con una importancia bastante secundaria en la provisión de créditos, tanto en lo que se refiere al acceso a servicios financieros (con sólo 4.4% del total de transacciones) como a los montos totales prestados (5.1% del volumen total). De aquí que no se ajuste a la realidad, por lo menos en los ámbitos estudiados, la afirmación de que las ONG habrían reemplazado en cierta medida al go-bierno y a las instituciones financieras formales en la provisión de servicios financieros a los pobladores de menos recursos.

Como consecuencia, el promedio de las transacciones formales es significativamente mayor que el de las fuentes no formales. En particular, los montos promedio del financiamiento informal son mucho más reducidos que el resto de las fuentes. De esta manera, mientras que el monto promedio de cada transacción realizada sólo con una fuente formal fue de US\$ 3,013.2, el correspondiente a las transacciones realizadas sólo con fuentes semiformales ascendió a US\$ 1,710.3, y el de las fuentes puramente informales fue de US\$ 371.1. Estos datos reflejan una clara relación inversa entre monto promedio y grado de formalidad (pp. 104-119). En el agregado, el monto promedio por transacción de toda la muestra fue de US\$ 994.8; siendo éste 31.8% mayor en el caso de los comerciantes mayoristas, 6% menor en el de los hogares rurales y 44% menor en el de los microempresarios. El reducido monto promedio de este último grupo se explica por su reducida escala de producción.

El párrafo anterior dejó implícita la existencia de prestatarios con créditos simultáneos de distintas fuentes. Este resultado abre paso a uno de los campos más interesantes dentro de la estructura del sistema financiero para el segmento de bajos ingresos: la interrelación entre los distintos oferentes de un mismo prestatario y (un aspecto que subyace esta interrelación) la naturaleza del financiamiento no formal.

La investigación realizada ha permitido reunir evidencias relevantes sobre el origen del financiamiento no formal (presentadas en las pp. 119-136). Se ha verificado que este tipo de financiamiento, y en especial el informal, existe fundamentalmente para cubrir demandas específicas y diferenciadas de los sectores de bajos ingresos, que no son atendidas por la oferta formal, lo que genera una relación de complementariedad entre las diversas fuentes de crédito, en el sentido que se requieren de al menos dos fuentes para satisfacer la demanda total por financiamiento externo. En las pp. 194-201 se muestra en detalle las características de esta complementariedad y se señala un resultado capital: la mayor importancia del financiamiento no formal en contextos donde éste logra vencer las fallas de mercado que impiden operar al sector formal como, por ejemplo, la información asimétrica y los requerimientos de garantías. Para fines expositivos, se ha señalado que el sector formal y el semiformal otorgan un financiamiento “de base” de montos mayores, y plazos más largos que el financiamiento informal, que es más bien un financiamiento “de punta”, con montos reducidos, plazos cortos, sin garantías convencionales y con bajos costos de transacción, que permite de manera ventajosa aprovechar oportunidades de negocio de corto plazo, suavizar las fluctuaciones del consumo y enfrentar contingencias (pp. 119-130).

Por otro lado, respecto de los objetivos de las distintas fuentes de financiamiento, la maximización del beneficio en la intermediación constituye el objetivo fundamental del sector formal, mientras que las fuentes semiformales e informales presentan, en general, como función objetivo básica de sus préstamos apoyar sus actividades en el sector real (con las que el crédito constituye un eslabón hacia delante o hacia atrás) o, alternativamente, reforzar relaciones sociales de reciprocidad, lo que implica que la rentabilidad financiera de dichas operaciones no constituya su finalidad principal. Esto se cumple en los casos de los financiamientos de casas comerciales, proveedores, molinos, agroindustrias,

los mismos comerciantes como prestamistas a agricultores o los comerciantes minoristas, que representan el 45.4% del volumen total de las transacciones (pp. 130-133).⁵

Las principales cualidades del financiamiento no formal que hacen atractiva su oferta son su trato más personal y unos productos financieros que se adecuan más a las necesidades y peculiaridades de cada grupo de prestatarios. Todo esto redundando en menores costos de transacción,⁶ plazos más cortos para los desembolsos, formas de pago más flexibles y riesgo compartido (al menos en casos de morosidad por insolvencia), como se muestra en las pp. 172-176.

En lo que respecta a la relación más personal, este hecho es especialmente importante en el sector informal, como se desprende del tiempo en que se conocen el prestamista y el prestatario (examinado en la sección 3.3), durante el cual se dan una serie de relaciones comerciales, crediticias y hasta sociales, que implican una acumulación de información que permite establecer algo que es fundamental en las transacciones crediticias: la confianza. De ahí que la presión por requerir garantías reales sea accesoria en el financiamiento informal. Como se muestra en el cuadro 3.13 (pp. 139-167), existen diferencias notables en el tiempo que los prestatarios conocen a los distintos tipos de prestamistas, aun cuando en todos los casos el tiempo es relativamente largo: en el caso de las entidades formales, más de dos años; en el de las ONG, alrededor de dos años. Dicho tiempo es mayor para la agroindustria —que incluye los molinos— (casi tres años) y las casas comerciales (cerca de cinco años), mientras que entre los prestamistas informales el promedio de conocimiento supera los ocho años. Dadas las ventajas señaladas del financiamiento informal,

-
5. Teniendo en cuenta que el sector formal más el Banco de Materiales y el Ministerio de Agricultura concentran el 48.2% del volumen total de transacciones, esta es una conclusión “robusta”.
 6. Aunque debe señalarse que, de acuerdo a la encuesta, existe una tendencia generalizada a la disminución de los costos de transacción del financiamiento formal, que refleja las consecuencias de una mayor orientación a las necesidades del cliente, las mejoras en los registros públicos, la adopción de tecnologías financieras más eficaces y las mayores presiones competitivas en los préstamos a los sectores de bajos ingresos. Los costos de transacción promedio en las fuentes formales alcanzan el 1.36% del monto del préstamo.

las calificaciones recibidas por sus prestatarios son mayores que para las fuentes formales (pp. 170-172).

La contraparte de estas mejores condiciones puede ser el mayor costo financiero de los fondos colocados por el sector informal, según lo recopilado en los estudios de caso (cap. 4, cuadro 4.2), aunque en las encuestas la tasa de interés no refleja esto (cuadro 3.8), debido a que en muchos casos el costo financiero suele tener un importante componente implícito en los contratos de crédito interrelacionados, muy comunes en varias modalidades representativas del financiamiento no formal. Sin embargo, el mayor costo financiero no resulta relevante para los prestatarios de bajos ingresos analizados porque estos operan con bajas relaciones deuda / patrimonio (0.08 en promedio) y porque los créditos procedentes del sector no formal suelen ser por montos relativamente pequeños (menores que los transados con el sector formal) y por plazos cortos. Estas tres condiciones, que se dan especialmente en el caso de las fuentes informales, hacen que la tasa de interés sea poco relevante para los prestatarios al momento de seleccionar la fuente con la que se desea trabajar (pp. 176-179).

No obstante, pese a la gran importancia y los valiosos servicios que brindan los prestamistas semiformales e informales a los sectores de bajos ingresos analizados, estos presentan algunas limitaciones que restringen su impacto (presentadas en las pp. 134-136, 176-179). En el caso del financiamiento informal, este se caracteriza por su poca profundidad, que se refleja en los reducidos volúmenes canalizados, los bajos montos promedio por operación y los breves plazos otorgados; asimismo, enfrenta restricciones para intermediar fondos movilizándolo ahorros, salvo en el caso de las juntas o pandereros, cuya importancia es marginal tanto en número de transacciones como en montos transados. En consecuencia, no puede ampliar significativamente la escala de sus operaciones y satisfacer las amplias necesidades de financiamiento de los sectores de menores recursos.

A su vez, al incluir principalmente transacciones eslabonadas (se excluye el caso de las ONG), el desenvolvimiento y las características del financiamiento semiformal están condicionados a las necesidades del sector real y a su capacidad para atraer recursos del sistema financiero formal. La relación crediticia del prestamista semiformal (como prestatario) con los prestamistas formales resulta vital para que los primeros

alcancen una cobertura importante, como lo muestra el estudio de caso del molino El Cholo (ver pp. 211-216), el prestamista más importante en la provincia de Chepén. La sucesiva canalización de fondos del sector formal hacia los prestatarios finales (quienes no son los prestatarios directos) introduce un resultado interesante en el mercado financiero: el de la mayor importancia de la cobertura del sector formal en el financiamiento a los pobladores de menores recursos. La actuación del prestamista semiformal como “agente” del prestamista formal puede abrir nuevas perspectivas para expandir la frontera crediticia hacia los segmentos de menores ingresos.

De otro lado, una deficiencia común a todas las fuentes, y en especial a las no formales, es la limitada cobertura de las necesidades de inversión, reportada en las pp. 134-136. El déficit registrado en el financiamiento de la inversión de los sectores de menores ingresos refleja una importante demanda crediticia insatisfecha, al haberse constatado que muchos entrevistados han realizado importantes inversiones, y han mostrado una significativa capacidad de acumulación, que deben financiar casi exclusivamente con recursos propios. Sin duda, un mayor acceso al financiamiento externo para apoyar el proceso de inversión redundaría en el bienestar de estas familias. Un hallazgo contundente de nuestra investigación es lo mucho que se valora a la vivienda como una inversión en los sectores de bajos ingresos. La autoconstrucción permite que esta inversión en patrimonio se realice lentamente y en función de la disponibilidad de recursos.

En cuanto a los resultados del análisis de las diferentes tecnologías crediticias aplicadas, la aproximación ha sido desde el lado de los demandantes (garantías presentadas, visitas realizadas por los prestamistas, plazo para el desembolso, etc.). Como se presenta en el cap. 3, los procesos de adaptación de la tecnología se registran tanto entre los intermediarios formales, que adaptan algunos elementos de los prestamistas informales (como el caso de las CMAC), como entre estos últimos, que asimilan ciertos componentes de las tecnologías formales, como se evidencia, por ejemplo, en el caso del molino El Cholo. Un resultado que se infiere de las encuestas aplicadas es que, en general, las características de las tecnologías crediticias utilizadas son consistentes con las diversas percepciones de riesgo que los prestamistas tienen de los distintos prestatarios. De esta forma, las fuentes formales y semiformales son más propensas a

exigir garantías en los créditos a los hogares rurales y en los préstamos para capital de trabajo. En el primer caso, por el predominio de las actividades agropecuarias, sujetas a mayores riesgos externos; por la dispersión espacial, que encarece la evaluación crediticia y el seguimiento; así como por la intervención pública (evidenciada en los recientes decretos dictados por el gobierno en torno a los créditos agropecuarios), que dificulta la recuperación. La mayor exigencia de colaterales en los préstamos de capital de trabajo se explica por sus mayores montos y plazos, que pueden generar mayores riesgos para los prestamistas. Por su lado, los prestamistas informales reducen los factores de riesgo mencionados a través de una relación de largo plazo con sus prestatarios y un mayor co-nocimiento de sus actividades.

Como era de esperarse, las instituciones formales muestran una tecnología más convencional, en tanto recurren con mayor frecuencia al uso de garantías reales en la selección (81.8% de los casos) y a la realización de visitas a los prestatarios como una forma de seguimiento (51.4% de los casos). Las entidades semiformales, y principalmente las de carácter privado (casas comerciales, agroindustrias, proveedores, etc.) se encuentran en una situación intermedia (en 34.5% de los casos se solicitaron garantías y en 38% se realizaron visitas), mientras que los prestamistas informales muestran muy poca propensión a exigir garantías (apenas el 2.2% de los casos). Cabe mencionar que las ONG muestran una tecnología crediticia bastante similar a la bancaria, lo que evidencia un proceso de “formalización” que determinaría un abandono progresivo de las tecnologías no convencionales que las caracterizaron. Es importante señalar que entre los diversos tipos de prestamistas la exigencia de colaterales en los créditos parece inversamente relacionada con el grado de conocimiento de sus prestatarios, como se desprende de lo ya señalado respecto a la creciente importancia de las relaciones de largo plazo a medida que la fuente deja de ser formal. Sin embargo, en los aspectos de recuperación hay variaciones importantes incluso entre los prestamistas de un mismo tipo, que revelan estrategias diferentes en las fuentes formales, semiformales e informales. En términos globales, el 28.7% de los prestatarios de fuentes formales, el 38% de los de fuentes semiformales, y el 24.9% de los del sector informal, registraron atrasos en sus pagos.

De esta manera, si la tecnología crediticia más eficiente se caracterizara por una combinación de menores tasas de incumplimiento, plazos

de tramitación más reducidos y costos de transacción más bajos, las encuestas nos permitirían verificar que las CMAC registran los mayores logros entre las fuentes formales, las ONG y los prestamistas semiformales privados entre las fuentes semiformales, y los habilitadores entre los informales. Debe señalarse también que en promedio los prestamistas informales muestran los mayores niveles de eficiencia en el sentido antes señalado. Las tecnologías de los bancos y de las CRAC presentan deficiencias, que deberían superarse para que sus operaciones crediticias en los sectores de bajos ingresos fueran más rentables. Asimismo, es revelador que las entidades semiformales públicas de financiamiento (el Ministerio de Agricultura y el Banco de Materiales), registren los resultados menos satisfactorios en los términos señalados. El contraste con los apreciables logros de las CMAC muestra que estas deficiencias no provienen necesariamente de la naturaleza pública de estas fuentes, si-no que reflejan el predominio de inadecuadas estructuras institucionales, así como de una falta de especialización y de adecuados sistemas de incentivos.

Por otro lado, un aspecto interesante de este estudio ha sido el análisis de los comerciantes mayoristas en su condición de prestamistas (informales), que se presentó en el 57.3% de los 300 encuestados (reportado en las pp. 158-165). En este caso, los créditos tienen dos fines concretos: financiar la actividad agrícola (articulación hacia atrás) y contribuir a dinamizar su actividad comercial (articulación hacia adelante). Ambos objetivos resultan funcionales para su actividad principal: el comercio. De ahí que el 59.6% de los créditos otorgados se haya desembolsado en dinero y el 40.4% en bienes (los productos vendidos al crédito), y que el 50.7% de ellos se haya recuperado en bienes (los productos financiados). La tecnología crediticia que utilizan los mayoristas como prestamistas es muy semejante a la empleada por los habilitadores informales, siendo sus rasgos básicos la ausencia de garantías reales y el alto nivel de conocimiento de los prestatarios, por lo cual las acciones que se toman ante cualquier atraso en los pagos son bastante flexibles: en el 34.5% de los casos no se hizo nada; en el 41.5% se cortó el crédito; y sólo en el 24% se tomó alguna acción coactiva como, por ejemplo, em-bargar o aumentar la tasa de interés.

Interesados en analizar los determinantes del acceso al crédito, procedimos a estimar modelos *probit* (ver pp. 179-194). Los resultados

para la regresión general (i.e. aquella que asume una misma estructura de la demanda por crédito para todas las fuentes) indicaron que las características socio-demográficas (edad, sexo, educación, etc.) de los entrevistados no son decisivas para obtener un crédito. Además, no se observaron diferencias según el nivel de pobreza entre los agentes con y sin crédito. No obstante, este último resultado está influenciado por la mayor importancia de las fuentes no formales dentro del número de transacciones realizadas, las cuales no discriminan a sus clientes en función de su nivel de pobreza ni de ningún otro “filtro” referido a las características socio-demográficas. Como prueba de ello, en la regresión *probit* para el caso del acceso al crédito formal, sí se hallaron diferencias en función al nivel de pobreza: los encuestados con crédito formal son relativamente menos pobres que aquellos que tienen crédito no formal, lo cual es consistente con su tendencia a preferir a aquellos clientes con mayor ingreso corriente y mayor solvencia ante las contingencias, mientras que los prestamistas no formales toman en cuenta otras variables, generalmente basadas en su mayor conocimiento de los prestatarios, adquirido a través de repetidas relaciones comerciales y crediticias.

El resultado anterior podría sugerir que los prestamistas formales resultan más importantes como oferentes para los prestatarios relativamente más ricos, mientras que los prestamistas no formales atienden a todos los estratos de prestatarios, y especialmente a los sectores más pobres que no pueden obtener fondos en el sector formal. Sin embargo, encontramos también que un grupo importante de prestatarios sujetos de crédito formal se autorraciona y prefiere trabajar con fuentes no formales, aun siendo capaz de acceder a un crédito formal. Las consideraciones referentes al riesgo motivan en buena medida este autorracionamiento. En consecuencia, el menor número de transacciones con el sector formal no se debe exclusivamente a la política financiera de las entidades financieras, sino también a las preferencias de algunos demandantes por productos y servicios ofrecidos por el sector no formal.

Respecto de los estudios de caso realizados, seis de los cuales son presentados en el cap 4, se han encontrado interesantes modalidades de financiamiento no formal que podrían dar luces sobre cómo ampliar el financiamiento hacia estos sectores productivos/ comerciales de nivel limitado.

En primer lugar, se analizó el caso del molino El Cholo (pp. 211-216), ampliamente conocido en la provincia de Chepén, La Libertad.

Este prestamista semiformal destaca por su especialización en el otorgamiento de créditos, su amplio fondeo obtenido en gran parte a través de créditos del sector formal, y su completo control de cada una de las etapas básicas de la aplicación de la tecnología: selección, seguimiento y recuperación. Además, el crédito de este prestamista se integra de una manera estratégica dentro de su larga cadena: provisión de insumos → producción → desmotado → comercialización del arroz, ya que a todos sus clientes (agricultores) les vende el insumo como parte del crédito, les exige la entrega de la producción, les ofrece el servicio de desmotado a ellos y al público en general, y comercializa el arroz principalmente al por mayor. De esta manera, este caso constituye un extraordinario ejemplo de aprovechamiento de las economías de escala y de ámbito en la prestación de sus servicios. Este molino tenía, cuando se aplicó la encuesta (agosto del 2000), una cartera de créditos incluso mayor a la cartera agrícola de la CMAC Trujillo y de la CRAC La Libertad en la provincia de Chepén (se estima una cartera de entre US\$ 800 mil y US\$ 1 millón, y entre 800 y 1000 clientes). La tasa efectiva anual (TEA) cobrada es de 91% en soles.

En segundo lugar, se analizó el financiamiento agrícola informal ofrecido por una comerciante mayorista de arroz en Pacasmayo a algunos pequeños agricultores (pp. 216-220). Este caso muestra el uso de un contrato de venta futura de la cosecha (en el que se estipula la cantidad de arroz comprometida, la variedad, el plazo, el precio a futuro y la ubicación del terreno) a cambio del financiamiento de la producción de arroz. La lógica del financiamiento otorgado por esta comerciante es asegurar el abastecimiento de su negocio principal (el comercio) y reducir la incertidumbre en la provisión, lo cual al mismo tiempo le permite obtener un mayor margen de comercialización. Este contrato sirve también como un medio de coacción informal en caso de que el agricultor incumpla, lo que a veces le ha permitido incluso cargarse la cosecha de su cliente. Una vez recolectado, el arroz es vendido al mejor postor, incluyendo a los molinos (la comerciante le vende a veces a El Cholo, que le paga quince días después). También se puede especular con el precio y almacenar el arroz por un período de tiempo para conseguir mayores ganancias. Según los cálculos realizados, la tasa de interés implícita anual en soles fluctúa entre 101% y 214%, según el precio fijado, pero tuvimos acceso a un contrato donde la comerciante obtuvo una ganancia equivalente a una TEA de 1,578%.

En tercer lugar, se estudió el sector de los microempresarios del calzado en el complejo de El Porvenir, en Trujillo. Se vio cómo dentro del ciclo productivo-comercial del calzado de un microempresario puede existir financiamiento para los insumos (de fuente formal, semiformal o informal), y a su vez otorgarse las ventas al crédito (financiamiento informal analizado en las pp. 220-223). La atención de este caso se centró en el financiamiento hacia delante. Las ventas al crédito de los productores de calzado son a un plazo promedio de dos semanas, con tasas de interés implícitas variables. Para un caso con información se pudo calcular una TEA de 129%, surgida por un recargo en el precio al contado. En algunos casos, el financiamiento de los clientes puede implicar para el microempresario el uso de fondos propios más que de los créditos obtenidos, como reflejo de la importancia del autofinanciamiento. Los clientes son bastante reducidos y con ellos se ha tenido relaciones comerciales previas; algunos viven en otras zonas del norte del país y en Lima, dada la saturación del mercado de Trujillo. Los plazos pueden ser hasta de cuatro semanas, con repagos periódicos. La confianza en el cliente permite obviar la firma de documentos formales, y se consolida a través de cada crédito escalonado, aun cuando se reconoce que incurren en riesgos elevados, que tratan de minimizarse realizando una adecuada selección de clientes, al igual que lo hace una entidad microfinanciera.

En cuarto lugar, se estudió el financiamiento de los comerciantes mayoristas a los productores de frutas (pp. 224-227), quienes probablemente no tienen (o no pueden tener) acceso a un crédito formal o si tienen alguna fuente de crédito, esta no cubre sus requerimientos totales. En esta modalidad hay dos aspectos básicos relacionados a dos necesidades cubiertas: (i) la posibilidad para el agricultor de obtener financiamiento de su producción y para el comerciante de asegurarse el abastecimiento de las frutas, cuya producción fue financiada (reducción de incertidumbre), y (ii) la reducción de la incertidumbre de venta de la cosecha para el productor y la posibilidad para el comerciante de realizar la programación de las ventas con dicho abastecimiento, así como de ganar un margen de comercialización minorista (del que antes se apropiaba el acopiador). Al igual que en el caso anterior, la actividad como prestamista tiene una exigencia tácita esencial: que el cliente sea conocido e inspire confianza al comerciante.

En quinto lugar, se analizó el financiamiento informal de los comerciantes minoristas en Lima (pp. 227-231), que pese a su reducida es-

cala (una cartera de 200 préstamos y un monto total de US\$ 17,241), el reducido ámbito, y su corto plazo (un mes), ilustra dos factores importantes en el financiamiento: (i) la supervisión permanente, y (ii) el uso de un sistema de control sencillo (a través de “tarjetas”), pero poco usado en los créditos informales. Por un lado, la supervisión le permite al prestamista minimizar los riesgos de equivocarse en la selección de clientes y tiene un efecto - incentivo para evitar el incumplimiento; por otro lado, la existencia de un sistema de control (independientemente de que el pago sea diario), donde se consigna la firma y la fecha del pago, hace que el prestatario sienta una presión constante para amortizar el crédito. Otras características de este caso son los requerimientos de avales de un cliente antiguo, la firma de letras (presión), los montos mínimos de 309 soles, el hecho de que no implique mayores trámites para los prestatarios, de que el pago se realice en el mismo puesto, y de que el desembolso sea rápido (un día). Asimismo, aparte de la información que maneja el prestamista de sus clientes, la confianza y el cumplimiento en el pago son factores importantes para los créditos sucesivos, que premian el buen historial crediticio. La desventaja natural es que los montos promedio son reducidos, por lo que los plazos no pueden ser muy largos; además, la escala (el número de clientes) depende de la capacidad del prestamista para monitorearlos diariamente. La TEA calculada es de 235.6%.

Por último, se estudió el financiamiento informal a través de las juntas organizadas por los comerciantes minoristas en Concepción, Junín (pp. 231-236). Este caso ilustra la relación entre rentabilidad, riesgo y costo implícito del financiamiento. En estas juntas en particular, las asignaciones de “préstamos” se dan en función de las distintas posiciones de los miembros frente al riesgo y de la rentabilidad de las actividades que financian. De esta manera, los que al principio requieren el monto total de la junta (“pozo”) con más urgencia (porque se arriesgan más, tienen oportunidades de negocio más rentables o mayores necesidades que cubrir), están dispuestos a pagar una mayor tasa de interés implícita a favor de los miembros más conservadores, que son los que prefieren comportarse como “ahorristas” o “prestamistas”, y ejercen su opción de lance al final del ciclo. Todos los miembros aportan mensualmente cuotas iguales, que son fijadas en cada reunión, donde se decide quién se lleva el “pozo”. El pozo de esta junta es de S/. 6,000 y los aportes

(de S/. 500 cada uno) son mensuales, por lo que el ciclo termina en doce meses. Las tasas de interés implícitas pagadas, que consiste en obtener una menor proporción del monto aportado, pueden alcanzar niveles de 21.8% mensual o incluso mayores, dependiendo de la urgencia con que un miembro desea obtener el pozo.

Estos han sido los principales resultados de la investigación sobre el financiamiento no formal realizada en ámbitos escogidos de zonas rurales, microempresas y comercio mayorista. Se han presentado evidencias de la compleja estructura del mercado financiero relevante para los pobladores de bajos ingresos, en la que coexisten fuentes formales y no formales (semiformales e informales) de financiamiento, y donde muchas veces estas últimas cubren demandas particulares que no pueden ser satisfechas por el sector formal debido a la limitada flexibilidad de sus productos financieros. Sin duda, este tema se puede explorar aún mucho, por lo cual este trabajo constituye sólo un primer paso en el conocimiento de los mercados financieros no formales y, en particular, de los informales.

RESUMEN ESTADÍSTICO

Caracterización de los ámbitos de trabajo

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO PARA LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS

- Las PYMES representan el 98% de las empresas del país, son responsables del 75% del empleo y contribuyen al Producto Bruto Interno (PBI) en el 42%.¹
- El 45% de las PYMES se concentra en el sector agropecuario, el 36% en el comercio, el 11% en servicios y el 8% en la industria.²
- Sólo el 7% de las PYMES tiene acceso al crédito formal.³

Evolución del acceso al crédito en el Perú

- Entre 1997 y el 2000 el acceso al crédito en los hogares del Perú disminuyó en 49%.⁴

-
1. Censo Económico Nacional 1993.
 2. Ibid.
 3. Portocarrero, 1999.
 4. ENNIV 1997, 2000.

La oferta formal de microfinanciamiento en el Perú

- El financiamiento formal para la microempresa representa el 0.81% de las colocaciones totales de la banca.⁵
- Existen instituciones formales especializadas en créditos para la microempresa, como las CMAC, MiBanco y las EDPYMES, que llegan a colocar hasta el 50% de sus carteras en este tipo de empresas. La CMAC es la principal fuente de financiamiento para los sectores de bajos ingresos.

Estudio del mercado de microfinanciamiento de Junín: Huancayo y Concepción

- En Huancayo, la capital del departamento de Junín, se realiza la mayor parte de las transacciones comerciales y financieras. Cuenta con seis bancos comerciales, una caja municipal y una EDPYME.
- Los depósitos en Huancayo representan apenas el 0.8% del total nacional, y las colocaciones el 0.3%. En 1999 los depósitos de los bancos no experimentaron variaciones significativas, mientras que las colocaciones se redujeron en 40%.

Estudio del mercado de microfinanciamiento de La Libertad: Trujillo y Chepén

- En la ciudad de Trujillo, capital del departamento de La Libertad, se realiza la gran mayoría de las transacciones comerciales y financieras. Cuenta con 11 bancos comerciales y una caja rural.
- La provincia de Chepén cuenta con tres agencias de bancos comerciales, dos agencias de caja municipal y una de caja rural.
- Los depósitos en Trujillo representan el 1.74% del total nacional, y las colocaciones el 2%. En 1999 los depósitos en los bancos no experimentaron variaciones muy significativas, mientras que las colocaciones se redujeron en 6.2%.

5. Portocarrero, 2000.

CONOCIENDO A LOS PRESTATARIOS: LA CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS DE BAJOS INGRESOS ANALIZADOS

Los hogares rurales

Demografía y características

- Los jefes de hogar tienen en promedio más de 50 años. El 85% de ellos son varones, tienen cinco miembros en promedio en el hogar y casi un tercio de los miembros del hogar son dependientes.
- El 79% de los jefes de hogar tiene como principal actividad económica la agricultura.
- El gasto anual promedio de los hogares en Junín es de US\$ 479.2 per cápita, mientras que en La Libertad es de US\$ 407.6 per cápita.
- Más del 54% de los hogares encuestados en Junín, y el 68% de los encuestados en La Libertad son pobres; el 88.6% de las viviendas son de adobe y sólo el 10% de los encuestados reportó haber adquirido algún inmueble en los últimos cinco años.
- Los hogares rurales tienen en promedio un patrimonio de US\$ 31,500.

Características de la actividad productiva principal: la agricultura

- Los 400 hogares rurales de la muestra señalan tener algún tipo de actividad agrícola, el 50% realiza alguna actividad pecuaria, y el 3.5% algún tipo de actividad forestal.
- En Junín, el 52% de los hogares rurales cuenta con extensiones entre 1 y 2.5 has. El 43% es propietario de la tierra y el 4% es arrendatario.
- En La Libertad, el 52% de los encuestados reportó contar con ex-tensiones entre 2.5 y 5 has. El 84% de los encuestados es propietario de la tierra y el 7% es arrendatario.
- En Junín los principales cultivos son el maíz amiláceo y la papa, mientras que en La Libertad son el arroz y el maíz amarillo. Estas dos zonas tienen un excedente productivo anual de US\$ 2,716 en promedio.

Las decisiones de ahorro e inversión

- El 9% de los encuestados en Junín reportó tener ahorros en alguna entidad financiera, mientras que en La Libertad llegan al 14% de la muestra.

Los comerciantes mayoristas

Demografía y características

- Los comerciantes mayoristas tienen en promedio más de 39 años. La mayoría son varones; sin embargo, se encuentra un 34% de comerciantes mujeres, un porcentaje significativamente mayor que en los hogares rurales y en los microempresarios.
- El 68% de los comerciantes cuenta con vivienda propia. Predomina la construcción con material noble y techo de concreto.

Características del puesto de venta y del negocio

- El 94% de los comerciantes en Lima cuenta con puestos de venta alquilados. En La Libertad el 43% de los puestos es alquilado.
- El patrimonio promedio de los comerciantes mayoristas es de US\$ 13,400.

Las decisiones de ahorro e inversión

- El 87.3% de los comerciantes mayoristas señala poseer algún tipo de ahorro, mientras que sólo el 26% manifiesta tener ahorros en alguna entidad financiera.

Los microempresarios

Los hogares

- Los microempresarios tienen en promedio 42 años de edad. El 93% son varones y cuentan en su hogar con cinco miembros en promedio.
- El 91% de los responsables del negocio son miembros del hogar.
- El 25% de los microempresarios viven en pobreza extrema, el 58% en pobreza no extrema, mientras que sólo un 17% se ubica por encima de la línea de pobreza.
- El 87% de los hogares cuenta con vivienda propia, el 52% de las viviendas tiene paredes de adobe y el 48% de ladrillo.
- Los microempresarios cuentan con un patrimonio promedio de US\$ 7,584.

Las microempresas

- El 78% de los hogares cuenta con una microempresa, el 19% con dos y el 3% con tres.

- El 72% de las primeras empresas se concentra en la industria del calzado, el 6% en confecciones y el 6% en el sector comercial. El resto de las microempresas se distribuye en una variada gama de actividades.
- Las microempresas tienen en promedio 9.3 años de antigüedad. Sin embargo, el 34% ha iniciado operaciones en los últimos cinco años y produce en promedio US\$ 1,499 al mes.
- Las microempresas tienen en promedio 3.4 trabajadores. En un 93% de los casos funcionan en el hogar, convirtiéndose muchas en viviendas-taller.
- Sólo el 44% de las microempresas dispone de registro tributario, siendo la mayoría del régimen simplificado de pago (RUS).

Los ahorros

- Sólo el 28% de los entrevistados cuenta con depósitos en alguna entidad financiera.

Análisis de resultados de las encuestas: las evidencias del financiamiento no formal

LA IMPORTANCIA Y LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL

- La encuesta recoge 976 transacciones crediticias de las que el 81% corresponde a transacciones no formales (31% son semiformales y 50% son informales).
- En los grupos estudiados, los hogares rurales son los que más recurren al financiamiento externo, llegando al 73%. El 51% de los comerciantes mayoristas reportó haber trabajado con crédito no formal en el último año.
- Sólo el 35% de los encuestados señaló no haber contado con ningún tipo de crédito en el último año, lo que hace suponer que a pesar de ser grupos de bajos ingresos, son bastantes dinámicos en su participación en los mercados financieros.
- El monto promedio de deuda por prestatario en el sector no formal es de US\$ 1,039. Los comerciantes mayoristas tienen una deuda promedio de US\$ 810, los hogares rurales de US\$ 1,306, y los microempresarios de US\$ 656.

- El monto promedio de las transacciones formales es significativamente mayor que el monto promedio obtenido en cada transacción no formal (US\$ 2,242 del sector formal *versus* US\$ 1,237 del sector no formal).
- Para los comerciantes mayoristas, los bancos son la fuente de crédito más importante (48% del volumen intermediado).
- Para los hogares rurales, los préstamos semiformales privados son los más importantes (44% del volumen intermediado).
- En el caso de los microempresarios, la principal fuente la constituyen las instituciones financieras no bancarias y el gobierno a través del Banco de Materiales (este último representa el 25% del volumen intermediado en este grupo).

EL ORIGEN, LOS OBJETIVOS Y LAS LIMITACIONES DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL PARA LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS

El origen del financiamiento no formal

- El financiamiento formal concentra el volumen más significativo de las transacciones (42% del total), con un elevado monto promedio de US\$ 2,242 por caso, plazos notablemente más largos (12.6 meses), costos de transacción más altos (2.8% del monto prestado), y mayores requerimientos de garantías (79.8% del total).
- El financiamiento semiformal presenta también un volumen relevante (38% del volumen intermediado), con montos promedio más reducidos (US\$ 1,231 por transacción), plazos más cortos (5.3 meses, sin incluir el Banco de Materiales), costos de transacción más reducidos (2% del préstamo), y menores requerimientos de garantías (39.8% del total).
- El financiamiento informal no es significativo a nivel del volumen intermediado (19% del total), pero agrupa el 50% del total de las transacciones con bajos montos promedio (US\$ 383), cortos plazos (dos meses) y reducidos costos de transacción (0.39% del monto de la deuda), así como limitados requerimientos de garantía (3.3% del total).

LOS OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO NO FORMAL

- El objetivo del financiamiento no formal es que sus préstamos viabilicen y/o apoyen sus actividades en el sector productivo o

real, reforzando las relaciones sociales de reciprocidad por lo que la rentabilidad financiera no constituye la finalidad principal. En este sentido, sólo el 33% de las transacciones semiformales y el 46% de las informales se realizan en efectivo, siendo más del 54% de estas transacciones (semiformales e informales) otorgado en productos (insumos u otros bienes).

Las limitaciones del financiamiento formal y no formal

- El financiamiento no formal presenta una limitación principal: sólo el 3% de las transacciones informales utiliza el préstamo para financiar inversiones, ya que el 32% se orienta a apoyar el consumo y el 56% a satisfacer necesidades de capital de trabajo.

LA TECNOLOGÍA CREDITICIA Y LOS PRODUCTOS CREDITICIOS

Las tecnologías crediticias aplicadas en los sectores analizados

- Una buena tecnología lleva a niveles bajos de incumplimiento en los pagos. En el caso de los créditos otorgados por los prestamistas semiformales privados, la tasa de incumplimiento está alrededor del 59%, 24 % en los hogares rurales y 37% en los comerciantes mayoristas, notándose un comportamiento similar en el caso de los habilitadores informales.

Tecnologías crediticias informales: los comerciantes mayoristas como prestamistas

- El 60% de los comerciantes mayoristas otorgó por lo menos un crédito en el último año, siendo esta cifra mayor entre los comerciantes de Lima donde llegó al 71%. El 85% de estos préstamos se hizo sin cobrar intereses, lo que sugiere que la ganancia está en lograr mayores márgenes y volúmenes en los productos que se financian.

Los productos crediticios

- Los productos financieros son dos: aquellos dirigidos a financiar capital de trabajo y los que se destinan a financiar el consumo co-

riente, representando el 87% de las transacciones efectuadas. Los productos dirigidos al consumo corriente se caracterizan por tener montos pequeños y plazos cortos en comparación con los que financian capital de trabajo.

LA DEMANDA DE FINANCIAMIENTO

Principales demandas: capital de trabajo y consumo

- El 66% de los encuestados tuvo crédito, representando la demanda satisfecha de este mercado.
- El 67% de las transacciones se hizo para capital de trabajo, mientras que el 17% se dirigió al consumo.
- En el caso de los hogares rurales, el 55% de las transacciones crediticias fue solicitado para financiar insumos agrícolas y el 25% para consumo. En el caso de los comerciantes mayoristas, el 87% de los créditos se usó para obtener capital de trabajo, mientras que los créditos otorgados para consumo fueron insignificantes. En el caso de los microempresarios, el 66% fue para capital de trabajo, mientras que el 16% lo fue para consumo.
- De manera adicional, el 19% de los encuestados señaló solicitar crédito para financiar una contingencia.

Los distintos niveles de satisfacción de los créditos

- Los prestamistas informales son los que obtienen los mayores niveles de satisfacción respecto de la transacción crediticia, por el trato personal que ofrecen y la mayor flexibilidad de sus productos.

Las ventajas del financiamiento no formal

- Los costos de transacción disminuyen a medida que la fuente es más informal, y están altamente relacionados con el tiempo de entrega del crédito. La solicitud de un crédito informal es de 5.7 días a diferencia de los 1.6 meses que lleva pedir un crédito al sector formal.

Las desventajas del crédito informal

- El financiamiento no formal tiene como desventajas los reducidos volúmenes, los bajos montos promedio por operación y los cortos plazos otorgados, a pesar de ofrecer mayores posibilidades de acceso al crédito a los sectores de menores ingresos.
- Existe en el crédito no formal una cobertura parcial de las necesidades de inversión; sólo el 3% de las transacciones se orienta a la inversión.

La homogeneidad de los prestatarios

- No existen diferencias socio-demográficas significativas entre los que tienen y no tienen crédito. En general, las variables sobre la necesidad de pago y localización de cada grupo resultan relevantes, más no aquellas sobre respaldo y/o solvencia económica.

El crédito sin fronteras: entre lo formal y lo no formal

- No existen diferencias socio-demográficas significativas entre los que trabajan con crédito formal y aquellos que trabajan con crédito no formal. Si bien los prestamistas formales no discriminan a los clientes en función de las variables socio-demográficas, prefieren trabajar con los más educados y con aquellas familias que tienen menos dependientes, que se encuentran por encima de la línea de pobreza, y que no sólo tienen capacidad de pago sino también un respaldo con altos niveles de patrimonio.

En el Perú, sólo un reducido sector de la población puede tener acceso al dinero que prestan los bancos “formales”. El resto de personas también tiene necesidades de capital de trabajo o de crédito de consumo de manera creciente, pero no tiene acceso al crédito formal, o se inhibe de buscarlo. El resultado de ello ha sido la aparición de un variado y complejo sistema financiero “informal” o “no formal”, cuyas características son poco conocidas. Un calificado equipo de economistas ha estudiado este importante problema en sus diferentes modalidades, tanto desde el lado de las fuentes del crédito, como del lado de la demanda y las características de sus usuarios. Microempresarios, agricultores y hogares populares recurren a esta suerte de banca “alternativa”, pese a carecer de un título de propiedad o de garantías reales que son normalmente exigidas en la banca formal. Una minuciosa investigación en diversos puntos del país y en diferentes sectores de la economía, permite a los autores de este volumen romper con una serie de mitos sobre el sector informal, así como aclarar aspectos de un tema que tiene una enorme importancia para el desarrollo y bienestar de los peruanos.

ISBN 9972-51-063-8



IEP Instituto de Estudios Peruanos