

**EVALUACION EX - POST DEL PROGRAMA DE MICRO CRÉDITO HISPANO  
PERUANO**

**Informe Final para AECI - COFIDE**

**Consultores:**

**Juan Nunura Chully ([nunuj@terra.com.pe](mailto:nunuj@terra.com.pe))**

**Javier Portocarrero Maisch ([javier@consorcio.org](mailto:javier@consorcio.org))**

Lima, agosto de 2004

## CONTENIDO

<b>Resumen ejecutivo</b>	3
<b>Introducción</b>	7
<b>I Análisis del Programa en el nivel agregado</b>	8
1.1 Contexto macroeconómico y financiero: recesión y reactivación	8
1.2 Origen del Programa	16
1.3 Características básicas	17
1.4 Administración de COFIDE	19
1.5 Desembolsos de COFIDE a las IFI	22
1.6 Colocaciones de las IFI a los subprestatarios	26
1.7 ¿A quiénes llega el Programa?	31
1.8 Morosidad, eficiencia e interés implícito de las IFI	33
1.9 Resumen financiero y descomposición de las tasas de interés	36
1.10 El componente de asistencia técnica y capacitación	40
1.11 Crédito hipotecario	45
1.12 El ahorro financiero y las IMF	50
<b>II Análisis del Programa por tipo de intermediario financiero</b>	55
2.1 Síntesis financiera de las IFI no bancarias	
2.2 Colocaciones del Programa por tipo de IFI	
2.3 Colocaciones por IFI	
<b>III Verificación de los alcances del Programa</b>	100
3.1 Indicadores del objetivo general	
3.2 Indicadores del objetivo específico	
<b>IV Análisis del Programa a nivel de los subprestatarios</b>	113
4.1 Perfil sociodemográfico de los subprestatarios	
4.2 Perfil empresarial de los subprestatarios	
4.3 La influencia del crédito en el negocio y la vivienda	
4.4 La experiencia crediticia de los subprestatarios	
4.5 Las principales formas de ahorro de los subprestatarios	
4.6 La percepción de los subprestatarios sobre el desempeño de las IFI	
<b>Anexos (Volumen II)</b>	126
Indicadores financieros de las IFI	
Características de los subpréstamos por IFI	
Aspectos metodológicos del estudio por muestreo a los subprestatarios	
Formato del cuestionario usado	
Relación de funcionarios entrevistados	

## Resumen Ejecutivo

La presente consultoría examina el Programa de Micro Crédito Hispano Peruano, en adelante el Programa, desde su inicio en octubre de 1999 hasta junio de 2003. El Programa se ha desarrollado en un contexto de recesión durante el período 1998 – 2001, con una caída del PBI per cápita de -0.8% anual, y de reactivación a partir del año 2002. Las colocaciones del sistema financiero cayeron en 24% durante la recesión 1998-2001 y se han mantenido relativamente estancadas desde entonces. Además, durante la fase recesiva, la banca comercial contrajo muy fuertemente sus préstamos a la microempresa en el marco del endurecimiento de sus políticas de crédito.

En medio de la recesión y varios colapsos bancarios, las colocaciones de las instituciones especializadas en microfinanzas mostraron crecimientos espectaculares, del orden de 30% anual. Así, estas instituciones han logrado alcanzar una cartera de créditos a la microempresa superior a los US\$ 600 millones, mostrando además una rentabilidad muy elevada, sobre todo en el caso de las Cajas Municipales.

El Programa tuvo un origen político en la visita de Estado del Presidente Aznar al Perú en 1998; y corresponde a la primera generación de programas españoles de microcrédito, en los cuales la voluntad de cooperación al desarrollo precedió a los detalles técnicos de los programas. En el caso peruano, la contraparte, COFIDE, ha sido una institución con experiencia en la materia, lo que ha sido un factor clave para el buen desarrollo del Programa. En un principio, por un breve período, el Programa estuvo vinculado al Viceministerio de Vivienda y se le llamó Hábitat, nombre que sigue en uso hasta ahora por inercia.

El Programa tiene un financiamiento de US\$ 12.9 millones procedentes de un préstamo del Instituto de Crédito Oficial (ICO) a COFIDE a un plazo de 10 años con 5 de gracia y una tasa de interés de 1% anual más una comisión de 1.65% anual destinada a un fondo de cooperación técnica. El objetivo es "contribuir al mejoramiento de los ingresos y la consolidación del empleo, mediante la ampliación de los servicios crediticios entre la población pobre, urbana y rural".

El Programa opera a través de préstamos de COFIDE a las instituciones financieras intermediarias (IFI) y de éstas a las microempresas. El reglamento de crédito es similar al de la línea microglobal COFIDE - BID. Exige que las IFI sean entidades reguladas por la SBS y señala que los límites de la exposición de COFIDE serán establecidos por la propia Corporación. Asimismo, establece varios requisitos de elegibilidad de los prestatarios finales. Entre otros, un límite de hasta 10 trabajadores por establecimiento, US\$ 20 mil en activos no inmobiliarios y un saldo adeudado al sistema financiero no mayor a US\$ 10 mil. Por último, el reglamento fija topes a la cartera promedio de cada IFI con cargo al Programa (US\$ 3 mil) y a los préstamos individuales (US\$ 10 mil). Los préstamos a las microempresas pueden ser en soles o dólares y las condiciones del crédito son libres.

La administración del Programa por parte de COFIDE ha sido en general adecuada, y se ha nutrido de la experiencia ganada con el proyecto microglobal financiado por el BID. Una de las principales debilidades se refiere al sistema de información: el seguimiento de los préstamos a las IFI es bueno, pero el referido

a los créditos de las IFI a los empresarios de la microempresa no lo es tanto, en particular en materia de tasas de interés. Los desembolsos son ágiles y en general las IFI entrevistadas mostraron su satisfacción con el Programa, excepto por el margen de COFIDE que era percibido como alto. Sin embargo, los datos no avalan esta percepción pues la tasa cobrada a las IFI ha promediado 7.92% en el caso de la moneda extranjera frente a un costo de fondeo de 2.65%.

El préstamo de ICO fue desembolsado en una sola armada en octubre de 1999. Por su parte el flujo de desembolsos de COFIDE a las IFI se inició a fines de 1999 y alcanzó un pico en el último trimestre de 2001. A junio de 2003, COFIDE ha desembolsado 95 préstamos a 21 IFI por un monto total de US\$ 20.2 millones, aunque solo un 37% de este monto fue realizado en moneda extranjera. Los plazos han oscilado entre dos y siete años con un promedio de 2.75 años, mientras las tasas de interés en dólares han promediado 7.9%. En el caso de los soles, COFIDE ha cargado una tasa de VAC más un margen, que en términos de TEA equivalente se puede estimar en 10.9%. Mibanco y un grupo de 7 Edpymes han recibido cada uno alrededor de una cuarta parte del total de recursos, y de la mitad restante unos 34 puntos han ido a las cajas municipales y 15 puntos a las rurales.

El Programa no tuvo un efecto negativo sobre la captación de ahorro en las IMF. Estas entidades han mostrado tasas de crecimiento de los depósitos del orden de 41% anual, en contraste con el estancamiento de los depósitos de la banca múltiple en el período 1998-2003. La mayor tasa de interés pasiva, existiendo el Fondo de Seguro a los Depósitos, explica este acelerado crecimiento. No es posible identificar aquí la procedencia de estos ahorros, pero la encuesta aplicada sugiere que el ahorro financiero de los empresarios de la microempresa no sería muy importante. Esta percepción parece razonable pues la microempresa tiende a ser un deudor neto en sistema financiero. Al cierre de 2003, los depósitos mayores a US\$ 5 mil concentran un 65% del monto total depositado en las IMF no bancarias. Uno de los efectos principales del alto crecimiento de los depósitos es la reducción de la dependencia con respecto a los adeudados; y en algunos casos el prepago de saldos deudores a COFIDE. Tal ha sido el caso de Mibanco. Por supuesto, esto no se aplica para las Edpymes, que están imposibilitadas de captar.

En promedio, la línea Hábitat representa —a junio de 2003— un 2.9% de los pasivos totales y un 4.1% de la cartera PYME de las 21 IFI que han colocado recursos del Programa. Aunque dichos porcentajes no son muy elevados, con los US\$ 20.2 millones recibidos, las 21 IFI han realizado hasta la fecha indicada un total de 117 mil préstamos a empresarios de la microempresa por un monto global de US\$ 94.7 millones. Un cálculo preliminar sugiere que los 117 mil préstamos corresponderían a unos 23 mil clientes, de los cuales casi 12 mil serían clientes nuevos. Un 75.5% del monto global ha sido desembolsado en moneda nacional. Asimismo, tres cuartas partes del monto total ha sido pactado a corto plazo, es decir hasta 360 días. Prácticamente la totalidad han sido préstamos a personas naturales, con una distribución pareja entre hombres y mujeres. Un 60% del monto prestado se ha dirigido al sector comercio. El crédito promedio ascendió a US\$ 812 y en términos anualizados la media llegó a US\$ 1,147. En suma un alcance muy significativo con créditos orientados hacia el grupo meta, la microempresa.

No obstante, según una encuesta aplicada por los consultores a una muestra de 250 beneficiarios finales, casi 90% de los hogares poseen TV a color, la mayoría disponen de teléfono y una décima parte poseen automóvil. El ingreso medio del hogar beneficiado asciende a US\$ 811, cifra que lo ubica en el noveno decil de la distribución del ingreso en el Perú. Es decir no son familias pobres para los estándares peruanos.

El crédito hipotecario representa menos del 1% del monto acumulado de los subpréstamos. ¿Por qué? En primer lugar la garantía hipotecaria es costosa y muchas veces inviable en un país como el Perú, donde predomina la informalidad y muchos predios carecen de titulación, como resultado de un crecimiento urbano basado con frecuencia en la invasión de tierras. En segundo término, el crédito hipotecario tradicional opera a través de préstamos de monto elevado, plazo largo y tasas de interés bajas. A junio de 2003 las tasas hipotecarias ascendían a 9.9% en dólares. Se trata de un nicho de mercado difícil para las IMF, a excepción del caso de Mivivienda. En tercera instancia, aunque Mivivienda se orienta a una población objetivo diferente a la buscada por el programa Hábitat, su fuerte expansión desde 2001 supuso una competencia indirecta.

En cuarto lugar, las IMF han estado acostumbradas a crecer en el mercado de microcréditos para capital de trabajo de corto plazo, nicho que les redituaba elevados retornos. Por último, es probable que faltase el diseño de un nuevo producto, usando la asistencia técnica, y luego su promoción. Esto podría ser interesante en el futuro: conforme el nicho de mercado de capital de trabajo se vaya saturando es probable que los créditos habitacionales no convencionales, es decir sin garantía hipotecaria, vayan adquiriendo más importancia en el futuro. Así lo sugiere la experiencia de Mibanco con el producto *Micasa*. Los créditos de *Micasa* financian la edificación o mejoramiento progresivo de la vivienda, forma típica de construcción en los pueblos jóvenes peruanos. A junio de 2004, Mibanco tiene 11, 500 clientes activos en *Micasa* con una cartera de US\$ 14.5 millones, que representa un 13% de sus colocaciones y más que triplica la cartera de dicho banco con Mivivienda.

Las tasas de interés en soles cobradas por las IFI a las microempresas muestran un rango, por tipo de IFI, que va de 74% a 93%, mientras en dólares el rango es mayor, con un intervalo entre 43% y 85%. Las tasas son tan altas porque, en primera instancia, el spread bruto es muy elevado, alcanzando un promedio, para todas las IFI, de 78.9% en soles y 51.8% en dólares. El riesgo de crédito (6.2%) no es demasiado diferente a lo típico en el negocio bancario, mientras el costo administrativo sí es sustantivamente más alto, llegando a 23.7 puntos porcentuales. A pesar de este elevado costo administrativo, la utilidad muestra niveles muy altos del orden de 49.1% en soles y 22% en dólares.

El párrafo previo muestra que las IFI logran elevadas utilidades con el Programa. Sin embargo ello no obedece a un subsidio del ICO o COFIDE hacia dichas instituciones, sino a la estructura de este segmento del mercado de créditos. En efecto, un *mark up* tan grande de las IFI a los prestatarios finales revela una debilidad de las presiones competitivas en este mercado. Sin embargo, cabe resaltar que las IFI han mostrado una tendencia a reinvertir sus excedentes económicos en ampliar la escala de sus operaciones, es decir incrementar las colocaciones, a ritmos de 30% anual, incluso en medio de la coyuntura de

recesión entre 1999 y 2001. Así la capitalización del excedente, en contraste con un escenario contrafactual de reparto del mismo a los accionistas, ha promovido la ampliación de la cobertura del micorcrédito.

Con relación al Programa, la dolarización de las IFI ha sido —en promedio— 37.3% por el lado del fondeo y 24.5% por el lado activo. Es decir las IFI han usado parte del fondeo en dólares para prestar en soles. Se estima que la diferencia entre las tasas de interés en dólares y en soles (TEA equivalente) que COFIDE ha cobrado a las IFI es de alrededor de 300 puntos básicos. Como la devaluación ha sido nula en el período, a las IFI les ha convenido endeudarse en dólares, siempre y cuando pudieran lograr el calce de monedas a nivel de institución. El diferencial entre las tasas activas de las IFI entre soles y dólares ha promediado 30.1 puntos porcentuales a favor de la moneda nacional, lo que ilustra que a las IFI les conviene prestar en soles. Además de este factor precio, se debe considerar un factor “cantidad”, pues para las IFI es más fácil colocar en moneda nacional que extranjera. En efecto, las transacciones de la microemepresa son mayoritariamente en soles y su demanda de crédito para capital de trabajo tiende a seguir ese patrón.

El componente de asistencia técnica y capacitación del Programa ha sido pequeño y en realidad recién ha concluido una primera ronda de asistencias. Excluyendo el gasto de las expertas españolas, la ejecución presupuestal acumulada a junio de 2003 asciende a unos US\$ 214 mil. La alianza con la Iniciativa de Microfinanzas parece haber sido adecuada, aunque con problemas operativos que generaron frecuentes cambios y retrasos en la ejecución de actividades. Se enfrentó a veces una alta rotación de cuadros directivos en algunas IFI, acarreando desinterés de la nueva gerencia en la asistencia acordada con la anterior administración. En algunas otras ocasiones se experimentó cierta falta de experiencia de la empresa consultora. Asimismo la exigencia de contrapartidas en algunos casos generó complicaciones para el acceso a la asistencia. En el plano conceptual, para el futuro sería deseable un diagnóstico independiente y en profundidad de los requerimientos de asistencia técnica que sirva de base a una visión estratégica de las actividades.

Sin embargo, en el Perú se ha invertido alrededor de US\$ 25 millones en asistencia técnica y capacitación a las entidades de microfinanzas. Experiencias como las de la GTZ ilustran entre otras lecciones las siguientes: a) la ATC sí puede tener un impacto muy positivo, haciendo una diferencia; b) la estructura institucional y el diseño de la asistencia técnica es muy importante; c) los resultados son de mediano y largo plazo y se requiere una masa crítica de inversión y esfuerzo para lograrlos.

## Introducción

Esta consultoría fue solicitada por la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) para ejecutar la evaluación ex post del Programa de Micro Crédito Hispano Peruano, en adelante denominado el Programa. El presente informe final se ha desarrollado entre octubre de 2003 y abril de 2004; y el análisis cubre el período desde el inicio del Programa hasta junio de 2003.

Este documento consta de cuatro partes. En la primera se analiza el Programa en un nivel agregado, incluyendo un examen del entorno macroeconómico y financiero peruano, el origen del Programa, sus características básicas, el rol de COFIDE como agencia ejecutora, los desembolsos de éste a las IFI, los préstamos de las IFI a las microempresas, un análisis sobre el perfil familiar y empresarial de los beneficiarios finales, un examen de la morosidad, eficiencia e interés implícito de las IFI, un resumen financiero y descomposición de las tasas de interés, una revisión del componente de asistencia técnica y capacitación, un análisis del crédito hipotecario, y por último una revisión del ahorro financiero.

La segunda parte examina la evolución del Programa por tipo de IFI y por institución individual. Se examina el desempeño de las IFI en la administración de su cartera crediticia, en particular la de la pequeña y microempresa a la que están dirigidos los fondos del Programa. Este análisis se realiza a dos niveles, primero por tipo de IFI y luego para cada una de las IFI que desembolsaron más del 5% de los recursos del Programa a los subprestatarios.

La tercera parte revisa los alcances del Programa, usando indicadores de los diversos objetivos del Programa. Por último, el capítulo cuarto examina con detalle los resultados de una encuesta aplicada a 250 subprestatarios del Programa.

La metodología del trabajo ha consistido en el análisis de la documentación básica del Programa (acuerdo definitivo, contrato de préstamo, reglamento de crédito, actas de los comités mixtos de seguimiento), los estados financieros de las IFI (extraídos de la página Web de la Superintendencia de Banca y Seguros, SBS), las cifras detalladas sobre los montos, condiciones y composición de los préstamos de COFIDE a las IFI, y de éstas a las microempresas, facilitadas por AECI – COFIDE. Asimismo, se realizaron un conjunto de entrevistas con interlocutores clave, tanto en Lima como en Arequipa, Huancayo e Iquitos, según lo que se especifica en el anexo. Finalmente, se aplicaron 250 encuestas a los prestatarios finales para conocer su perfil socio económico, las características del negocio, los efectos del crédito y la opinión sobre el Programa, entre los principales aspectos incluidos en la encuesta. Los anexos detallan, entre otras cosas, el diseño muestral y el formato del cuestionario.

Deseamos agradecer a todas las personas que nos proporcionaron la información requerida, y en particular a los interlocutores en las entrevistas sostenidas, por facilitarnos su valioso tiempo. En especial, tenemos que agradecer a Luz de Orbe y Claudio Higa, así como también a Pamela Vereau y Elard Arevalo. Naturalmente ninguno de ellos es responsable de cualquier error u omisión que pudiera existir en el presente trabajo.

## I Evolución del Programa en el Nivel Agregado

### 1.1 Contexto macroeconómico y financiero: recesión y reactivación

La presente sección examina el comportamiento de la oferta de microcrédito en el contexto de la evolución de la economía y el sistema financiero peruano durante el período 1998 – 2003, es decir en un ciclo caracterizado primero por la recesión y luego por la reactivación. En la primera parte se analiza el comportamiento de los principales agregados económicos —con énfasis en el sector financiero—; y en la segunda la dinámica de la oferta de microcrédito. Por último se presentan algunas reflexiones finales y pistas para futuros estudios.

#### 1.1.1 Evolución de la economía y el sistema financiero

Los efectos de la crisis financiera internacional (1997)<sup>1</sup>, el Fenómeno del Niño (1998) y el colapso político del régimen de Fujimori (2000) generaron una prolongada recesión de cuatro años durante el período 1998-2001 y, consecuentemente, una contracción en el mercado de crédito y una crisis bancaria.

**Cuadro 1.1 Evolución de las principales variables macroeconómicas y financieras**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Var. del PBI	-0.5%	0.9%	2.8%	0.3%	4.9%	4.0%
Var. del PBI per cápita	1.7%	1.7%	1.6%	1.6%	1.5%	1.5%
Var. de la inversión privada	-2.2%	-0.8%	1.2%	-1.3%	3.3%	2.5%
Inflación acumulada	6.0%	3.7%	3.7%	-0.1%	1.5%	2.48%
Devaluación acumulada	14.5%	13.3%	1.2%	-2.0%	3.3%	-1.2%
Flujo de RIN (millones US\$)	-986	-780	-224	433	985	596
Colocaciones (millones US\$)*	13,742	11,700	10,590	10,446	10,387	10,129
Depósitos (millones US\$)*	13,058	12,735	12,204	13,013	13,412	13,500
TIPMN	10.89	11.82	9.80	7.54	3.54	3.1
TAMN	32.62	35.06	30.00	24.98	20.76	21.0
TIPMEX	5.10	5.10	4.69	3.48	1.59	1.1
TAMEX	15.98	16.48	13.68	12.17	10.04	9.7
Morosidad**	7.16%	8.54%	10.24%	9.18%	7.87%	5.8%
ROE**	8.99%	3.94%	2.99%	4.35%	8.52%	11.16%

(\*) Sistema financiero, fin de período

(\*\*) Sistema bancario

Fuentes: INEI, BCR, SBS

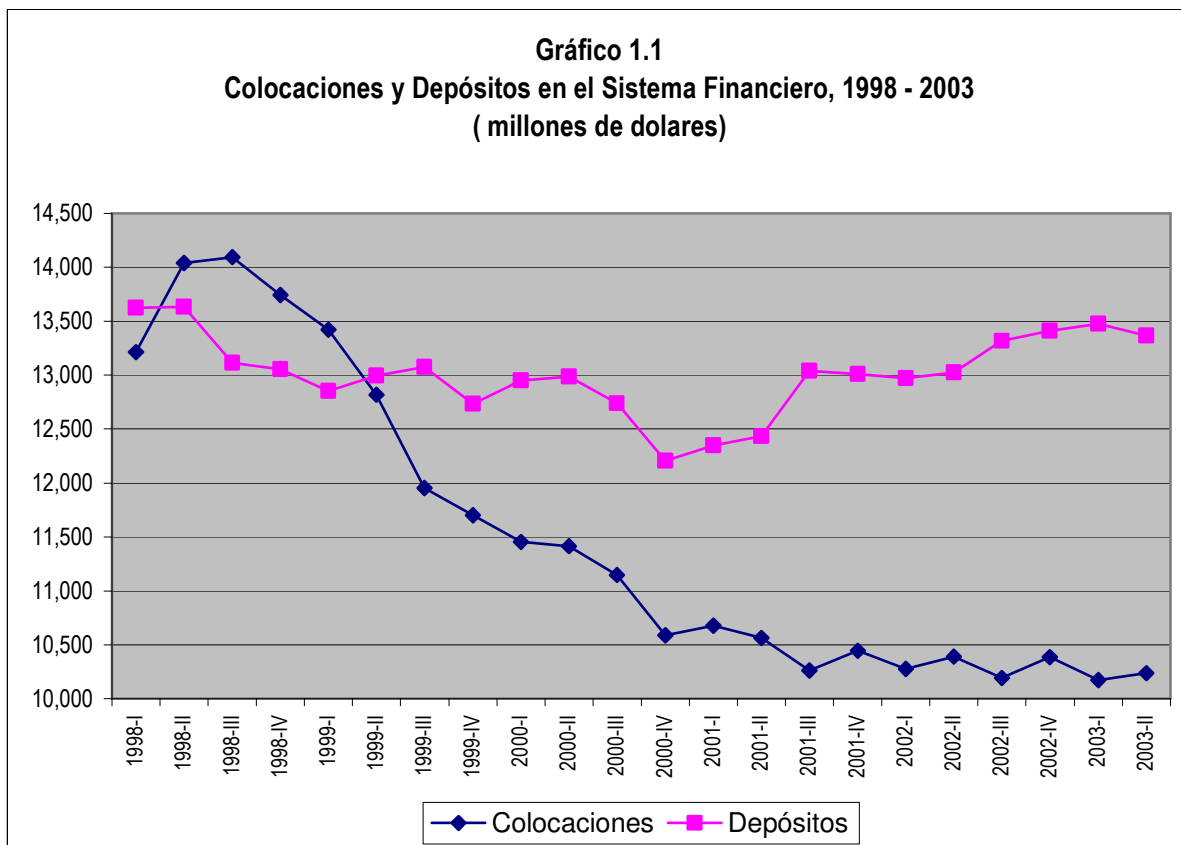
A raíz de la crisis asiática de 1997 hubo un primer impacto negativo en la economía peruana con el deterioro de los términos de intercambio y la subida de

<sup>1</sup> La crisis financiera se inició a mediados de 1997 con la crisis asiática que restringió la entrada de capitales a los países emergentes, siguió con la crisis rusa en agosto de 1998, luego la crisis brasilera a inicios de 1999 y la crisis Argentina a fines del 2001 e inicios del 2002. Esta volatilidad de los mercados financieros internacionales causó la disminución de las líneas de crédito del exterior, con la consecuente reducción de la liquidez de las empresas del sistema financiero peruano.



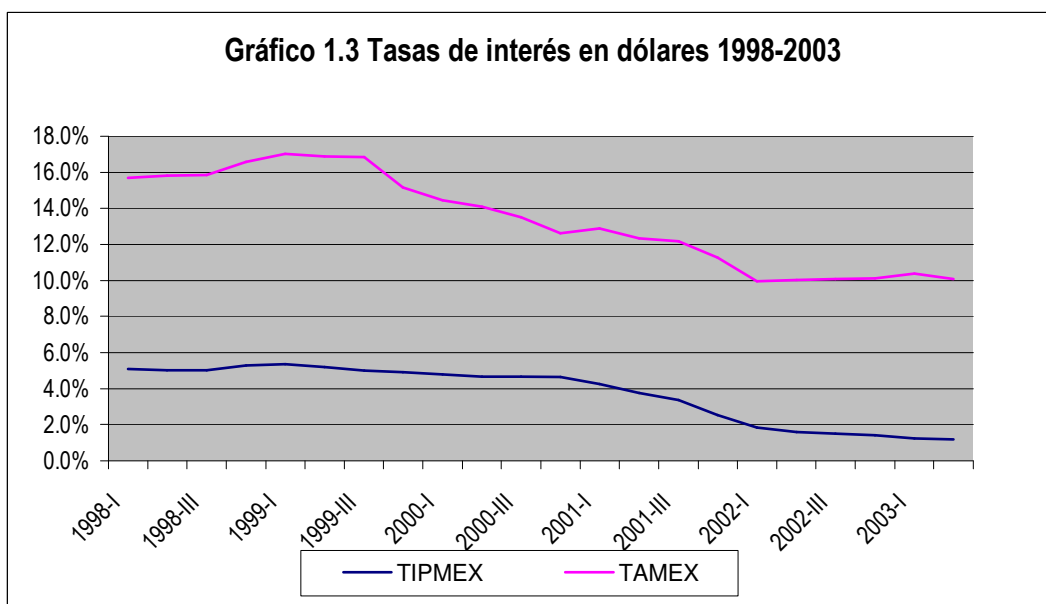
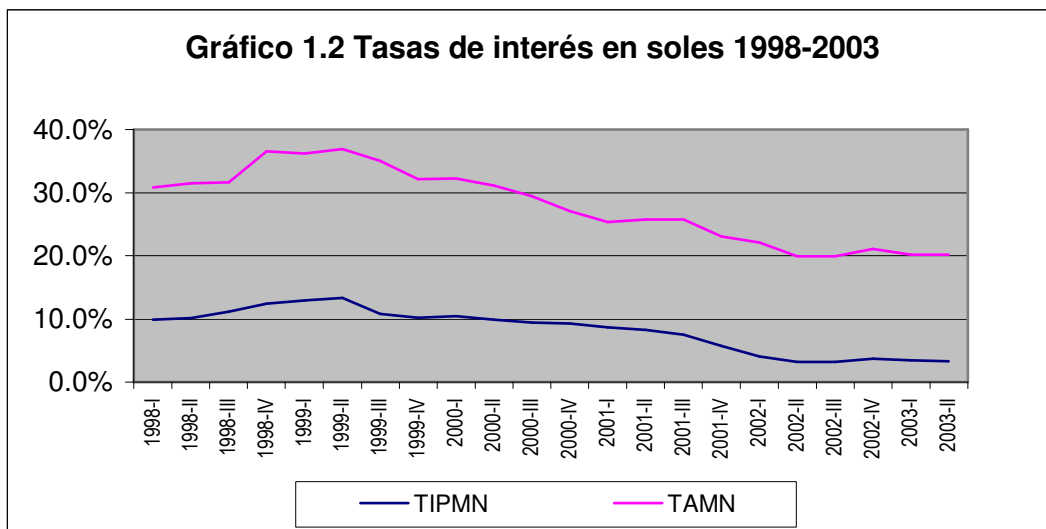
las tasas de interés internacionales. Sin embargo, el detonante de la recesión fue la crisis rusa de agosto de 1998, que generó una reversión de los flujos de capital de corto plazo, los mismos que pasaron de US\$ 2.4 mil millones en 1997 a niveles negativos en los tres años siguientes (- US\$ 72 millones, - US\$ 1.48 mil millones, - US\$ 735 millones, respectivamente). Estos capitales habían ingresado al Perú sobre todo bajo la forma de endeudamiento externo de corto plazo de la banca comercial y empezaron a salir rápidamente del país en el último trimestre de 1998. La salida de los capitales generó una caída del crédito del sistema financiero. En el cuadro 1.1 se aprecia que el saldo de colocaciones cayó en US\$ 3,286 millones entre 1998 y 2001, lo que impactó negativamente en la oferta de los sectores secundario y terciario, y en especial en la actividad de la construcción.

La fuga de capitales significó una caída de las reservas internacionales —de US\$ 1,984 millones entre 1998 y 2000— y por ende una presión al alza del tipo de cambio, el mismo que subió 14.5% y 13.3% en los años 1998 y 1999 (véase el cuadro 1.1). Sin embargo, la recesión afectó la demanda agregada y evitó que la mayor devaluación se tradujera en un incremento de la inflación. Por el contrario, la tasa de inflación continuó bajando. La caída en el nivel de actividad y la devaluación incrementaron la morosidad de las empresas no exportadoras y las familias, cuyas deudas estaban denominadas mayormente en dólares pero cuyos ingresos eran básicamente en soles. Para enfrentar el incremento inicial de la morosidad, los bancos endurecieron notablemente sus políticas de crédito, privilegiando al segmento corporativo, y dificultando el acceso de las medianas y pequeñas empresas al crédito bancario. Esto profundizó la recesión y consecuentemente agravó el problema de mora. Así, la tasa de morosidad del sistema bancario subió de 5.1 % en 1997 a 10.2% en el año 2000. Por su parte, la política fiscal durante los años 2000 y 2001 afectó negativamente el nivel de actividad económica, con reducciones reales de 15 y 23% en la inversión pública.



Fuente: SBS

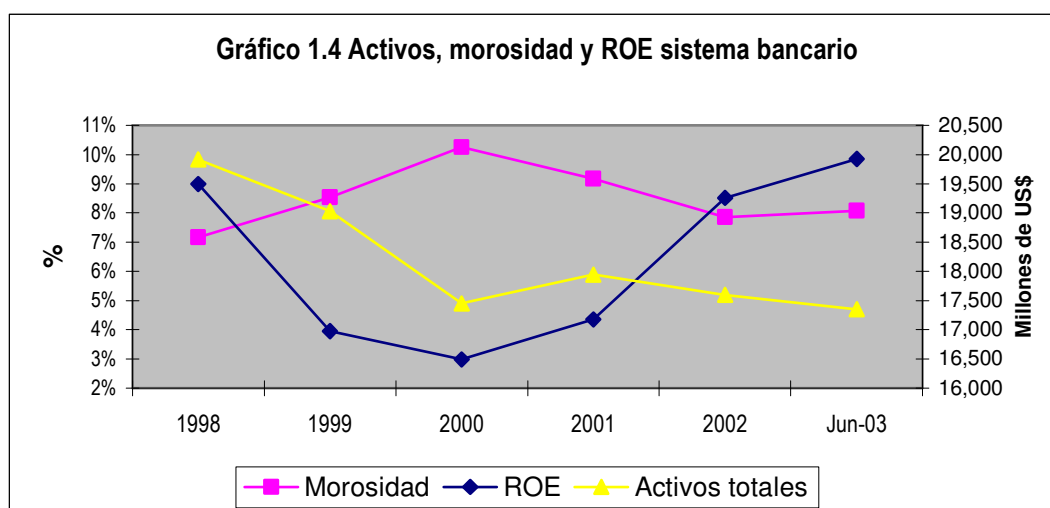
En el gráfico 1.1 se puede observar claramente el fenómeno de contracción del crédito. A partir del segundo trimestre de 1999, la caída obedeció sobre todo a las políticas restrictivas de los bancos frente al incremento de la morosidad, pues las colocaciones se redujeron en mucho mayor medida que los depósitos. De esta forma, se generó un círculo vicioso de restricción del crédito – caída de la actividad económica – aumento de la mora – restricción del crédito. En suma, la cadena de pagos de la economía peruana se vio deteriorada y se exacerbó la recesión. En promedio, durante el período 1998 – 2001 la tasa de crecimiento del PBI per cápita fue -0.8%.



Fuente: SBS

Los gráficos 1.2 y 1.3 muestran el comportamiento de las tasas de interés. Tendieron a subir hasta mediados de 1999 debido a la disminución de los fondos prestables, asociada a la fuga de capitales y el descenso en los adeudados de la banca local con el exterior. Posteriormente las tasas tendieron a bajar fuertemente debido a la política de endurecimiento del crédito de los bancos, es decir al cierre del crédito para los clientes no corporativos, que generó un excedente de liquidez conforme se aprecia en el gráfico 1.1. Asimismo, la caída en las tasas de interés internacionales, impulsada por la FED de los Estados Unidos, repercutió en las tasas domésticas vía el acceso de las mayores empresas peruanas al crédito externo barato. En otras palabras los bancos tuvieron que rebajar sus tasas al segmento corporativo por la competencia externa y el exceso de liquidez interno.

La recesión y las dificultades en la cadena de pagos precipitaron una crisis bancaria. Los activos totales del sistema financiero bajaron de US\$ 21.3 mil millones a mediados de 1998 a US\$ 17.5 mil millones a fines de 2000. El gráfico 1.4 muestra la evolución de los activos, la morosidad y la rentabilidad del sistema bancario, el mismo que representa el 92% de los activos del sistema financiero peruano. Se observa el notable descenso del ROE (retorno sobre el patrimonio), que toca fondo en el año 2000, asociado al incremento de la morosidad y las dificultades de colocar fondos en el segmento corporativo.



Fuente: SBS

Esta evolución significó un proceso de consolidación del sistema bancario, con un conjunto de liquidaciones, adquisiciones y fusiones. Mientras en septiembre de 1998 existían 26 bancos en el Perú, en la actualidad solo hay 14. Los bancos sobrevivientes han sido en general los más grandes y han atravesado por un proceso de reducción de costos, búsqueda de nuevos ingresos, provisión de malas deudas y fortalecimiento patrimonial. A partir del año 2001, ello determinó un fortalecimiento de la rentabilidad y solvencia del sistema bancario, que se consolidó con la fuerte reactivación de la economía en el año 2002 (véase el gráfico 1.4). A pesar de la reactivación y el incremento de los depósitos, las colocaciones continuaron cayendo (véase el gráfico 1.1).

En realidad, la recuperación comenzó a tomar fuerza en el tercer trimestre de 2001 por la expansión de los sectores primarios, y en particular por la entrada en operación del proyecto minero Antamina. El año 2002 ya es de franca reactivación, con un crecimiento del PBI de 4.9% (véase el cuadro 1.1), impulsado principalmente por la industria no primaria y la construcción, sectores más sensibles al nivel de demanda interna. Asimismo las exportaciones — favorecidas por el ATPDEA— y la caída de las tasas de interés internacionales tuvieron un impacto positivo en la reactivación. Sin embargo, el gran ausente de esta reactivación ha sido la inversión privada. Así, mientras el PBI creció en 4.9% en 2002, la inversión bruta fija del sector privado lo hizo solo en 0.2%.

El crecimiento de la demanda fue favorecida por la política monetaria expansiva que implementó el gobierno de Toledo a partir de agosto del año 2001. En efecto la caída de las tasas de interés en soles ha estado influida por la nueva política

monetaria del Banco Central, que pasó de un esquema de metas de emisión a otro de metas de inflación. Así, el BCR indujo un incremento de la liquidez y una baja de la tasa de interés interbancaria, factores que —en asociación con la evolución del mercado en moneda extranjera, vía arbitraje— repercutieron en el descenso del resto de tasas activas en soles. Por su parte, la notable caída de la Libor a lo largo del año 2001 impulsó la baja de la tasa preferencial corporativa en dólares y por ende a la TAMEX.

### 1.1.2 Comportamiento del microcrédito

En realidad las tasas de interés promedio ocultan una gran dispersión asociada a la fuerte segmentación del mercado financiero peruano. Así, por ejemplo, el segmento corporativo (unas 200 empresas con ventas superiores a US\$ 10 millones por año) representaba a mediados de 2002 un 42% de la cartera de los bancos y accedía a tasas de interés en soles de 7.8%, mientras las microempresas solo representaban un 5.3% de dicha cartera y pagaban una tasa cercana al 60%. El cuadro 1.2 reproduce las características fundamentales de dicha segmentación, según un estudio del Banco Central de Reserva.

**Cuadro 1.2 Segmentación y costos en el sistema financiero**

	Número de deudores*	Cobertura estimada (%)	Estructura cartera (%)	Tasas y costos**				
				Tasa de interés	Costo de fondos	Riesgo de crédito	Costos operativos	Utilidad
Segmento Corporativo	200	100	42.1	6.8	2.3	0.2	1	3.2
Mediana empresa	2,900	80	25.9	10.7	2.3	5	3.6	-0.3
Pequeña empresa	59,700	50	6.3	16.7	2.3	13	8.8	-7.4
Microempresa	245,100	30	5.3	58.6	12	9	30	7.6
Consumo alto medio	817,400	40	7.7	20.4	2.3	6.2	8.8	3.1
Hipotecario	32,500	10	12.7	13.6	4.1	1	4.6	3.9
Total	1,157,800	32	100.0					

(\*) Enero 2002. La cifra está sobreestimada debido a que muchos deudores tienen más de un acreedor.

(\*\*) Tasas y costos del crédito considerando soles y dólares a enero de 2002, como porcentaje de las colocaciones.

Fuente: BCR; El Costo del Crédito en el Perú, noviembre 2002, cuadros 5.1, 5.3 y 5.11 y presentación de junio 2002, lámina 13 (ambos en versión pdf en [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe))

Durante la fase recesiva, la banca comercial no especializada en microfinanzas, es decir el sistema bancario excluyendo a Mibanco y el Banco del Trabajo, contrajo muy fuertemente sus préstamos a la microempresa en el marco del endurecimiento de sus políticas de crédito. Su participación en los créditos a microempresas bajó notablemente. Recién a partir de 2002 los bancos tradicionales empezaron a flexibilizar sus políticas de crédito e interesarse más por diversificar su clientela, frente a la escasa demanda del sector corporativo.<sup>2</sup> Así, en el 2003, se han empezado a interesar más en el segmento de la

<sup>2</sup> La demanda de crédito interno de dicho sector ha subido poco por su creciente acceso al mercado nacional de capitales, la caída del riesgo país y el crecimiento lento de la inversión privada.

microempresa, sobre todo considerando la evolución favorable de las entidades especializadas; y en particular las Cajas Municipales.

En efecto, frente a la banca tradicional existe un sector especializado, conformado por 42 instituciones de microfinanzas (IMF), conforme se muestra en el cuadro 1.3.<sup>3</sup>

**Cuadro 1.3 Colocaciones a la microempresa por intermediario al 30.11.2002**

	No. de entidades	Cartera total*	Participación %	Cartera media*
Banco del Trabajo	1	68.1	11.0	68.1
Mibanco	1	58.8	9.5	58.8
Financiera Solución	1	61.2	9.9	61.2
CMAC	13	304.2	49.1	23.4
CRAC	12	67.1	10.8	5.6
EDPYMES	14	59.5	9.6	4.2
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>618.9</b>	<b>100.0</b>	<b>14.7</b>

(\*) Millones de dólares.

**Nota:** Las cifras presentadas reflejan la suma de las colocaciones totales de las CMAC, CRAC, EDPYMES, así como el saldo de los créditos a la microempresa de MIBANCO (que representan el 71.4 % de sus colocaciones netas), Financiera Solución ( 79.8 %) y el Banco del Trabajo (47.3 %). En el caso de las CMACs, CRACs y EDPYMES el saldo reportado tiende a sobreestimar el monto de los créditos a la microempresa al incluir las colocaciones de los préstamos de consumo de los asalariados, pero que representan una proporción minoritaria del portafolio de estos intermediarios.

**Fuente:** Reproducido de Felipe Portocarrero M. y Guillermo Byrne: "Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú"; en *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*, Diagnóstico y Propuesta 12; Lima, CIES, GRADE, CEPES e IEP, marzo 2004.

Este sector ha tenido un crecimiento espectacular, incluso durante la recesión. Mibanco y Financiera Solución más que duplicaban sus colocaciones durante 1998 y 1999. Durante el período 2000-2002 han mostrado un crecimiento anual de sus colocaciones de 71% y 22%, respectivamente. En el caso de las instituciones de microfinanzas no bancarias (IMFNB), las colocaciones crecieron continuamente durante 1998-2002, a una tasa promedio de 30% anual, acumulándose un incremento de US\$ 324 millones.<sup>4</sup> Además, la morosidad de

<sup>3</sup> Cabe anotar que la definición actual de créditos a la microempresa de la SBS es créditos a personas naturales o jurídicas con un saldo adeudado al sistema financiero de hasta US\$ 30 mil. La definición previa de la SBS fijaba el mencionado límite en US\$ 20 mil, y además establecía límites máximos para los activos. La definición de los beneficiarios del Programa Español de Microfinanzas es más restrictiva, conforme se apreciará en la sección 1.3 del presente documento.

<sup>4</sup> Las colocaciones de las IMFNB pasaron de US\$ 175.1 millones en 1998 a US\$ 498.8 millones en el 2002. El mayor incremento se registró en las cajas municipales (US\$ 245.7 millones, el 75.9% del incremento total), seguidas de las EDPYMES (US\$ 54.5 millones, el 16.8%). Cabe destacar que en ese período las colocaciones de las EDPYMES más que se quintuplicaron, habiendo pasado de US\$ 13.1 millones en 1998 a US\$ 67.5 millones en el 2002. En el año 2002, la participación de la microempresa en las colocaciones de las IMFNB fue de 68%.

estas IMFNB fue inferior a la registrada en el promedio del sistema bancario, excepto en el caso de las cajas rurales.<sup>5</sup>

Cabe destacar que las cajas municipales representan alrededor de la mitad de la cartera de las IMF y han mostrado un incremento continuo del ROE de 13.3% a 36.4% durante 1998-2002; mientras que la rentabilidad de la banca bajó de 9.0% en 1998 a 3.0% en el 2000, recuperándose a 4.4% y 8.5% en 2001 y 2002.

En suma, las IMF han crecido notablemente en términos de captación, colocaciones y patrimonio, con base en una rentabilidad muy elevada. Por supuesto el origen de este gran retorno es la alta tasa de interés. En un contexto en el cual la banca tradicional no llegaba a la microempresa, se generó una segmentación del mercado, donde un conjunto de entidades especializadas, con tecnología crediticia apropiada, pudo entrar en este nicho. Regresando al cuadro 1.2 podemos apreciar que aún a principios de 2002, la cobertura de la demanda del microcrédito solo llegaría a un orden de magnitud del 30%.

Además, como señala el citado estudio de Portocarrero y Byrne (2004), la participación de las IMF que operan a escala nacional es limitada; y por ende las presiones competitivas son débiles. Según los citados autores, el mercado nacional sería una suerte de agregación de mercados regionales con una estructura oligopólica y un mercado limeño que se acerca al modelo de la competencia monopolística.

Sin embargo, como se observa en el cuadro 1.2, la comparación bruta de tasas —6.8% para el segmento corporativo frente a 58.6% para la microempresa— tiende a sobreestimar el problema de la falta de competencia en el segundo segmento pues el costo del fondeo, el riesgo ex ante y los costos operativos son mucho más altos en él (véase el cuadro 1.2). No obstante la utilidad “neta” en el microcrédito como porcentaje de las colocaciones continúa más que duplicando el equivalente en el segmento corporativo.

### *1.1.3 Perspectivas*

Las colocaciones del sistema financiero cayeron en 24% durante la recesión 1998-2001 y se han mantenido relativamente estancadas desde entonces. En medio de la recesión y varios colapsos bancarios, las colocaciones de las instituciones especializadas en microfinanzas mostraron crecimientos espectaculares, del orden de 30% anual. Así, estas instituciones han logrado alcanzar una cartera de créditos a la microempresa superior a los US\$ 600 millones, mostrando además una rentabilidad muy elevada, sobre todo en el caso de las Cajas Municipales. En conclusión, las IMF fueron inmunes a la recesión. La pregunta obvia es ¿cómo lograron escapar de la misma?

La hipótesis es que enfrentaron una demanda de microcrédito insatisfecha, excluida de la banca tradicional por largo tiempo, que fueron cubriendo con tecnologías crediticias apropiadas. La segmentación del mercado de crédito permitió que las IMF cargaran altas tasas de interés, obteniendo elevados ingresos financieros, una notable rentabilidad y una fuerte expansión de su

<sup>5</sup> La cartera atrasada sobre las colocaciones en las Cajas Municipales pasó de 5.6% en 1999 a 4.1% en el 2002. En las EDPYMES, dicha tasa pasó de 6.5% a 7.6% y en las Cajas Rurales de 16.3% a 8.9%, en el mismo período.

patrimonio y colocaciones. La dinámica de las colocaciones también se vio favorecida por significativos incrementos en la captación de ahorros, atraídos por mejores tasas pasivas que la banca tradicional.

Surgen entonces varias preguntas sobre las perspectivas a futuro cuya respuesta escapa del alcance de la presente consultoría y requeriría un esfuerzo adicional de investigación. ¿Se mantendrá el dinamismo de los últimos años en las colocaciones de las IMF? ¿Han descremado las IMF el mercado y requerirían una baja sustantiva de las tasas de interés para continuar con los ritmos actuales de expansión? Si así fuera, ¿cuáles son los límites a esta baja por el lado de los costos de operación? ¿Qué brechas de eficiencia existen entre las diferentes IMF y cuál es el margen para elevar la productividad y reducir costos? ¿Cómo evolucionará la estructura de este mercado y los niveles de competencia? Por otro lado, ¿por qué la banca tradicional no siguió una estrategia de *downgrading* hacia la microempresa? ¿Lo hará en el futuro?

El resumen que acabamos de realizar sobre el contexto macroeconómico y financiero nos permitirá un mejor análisis de la evolución del Programa de Micro Crédito Hispano Peruano en las secciones que siguen.

## 1.2 Origen del Programa

El Programa se originó en 1998 a raíz de la confluencia de varios procesos. Por el lado español, había un creciente interés en el microcrédito como instrumento de la cooperación bilateral al desarrollo, que devino finalmente en un programa global que fue iniciado en ocho países de América Latina.<sup>6</sup> En el caso peruano, el catalizador fue la visita de Estado del Presidente Aznar al país en 1998, quien tomó la decisión política de otorgar una cooperación financiera por dos mil millones de pesetas para un programa de microcrédito.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> República Dominicana, Perú, Bolivia, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador. En realidad, las iniciativas iniciales vinieron de algunas ONG españolas en los años 90, que fueron respaldadas por AECI. En julio de 1996 la Administración española decidió incorporar formalmente los fondos rotatorios en la financiación de las ONG. En julio de 1998 se aprobó la Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Ley 23/1998) que privilegiaba la lucha contra la pobreza y permitía la concesión de microcréditos. En diciembre del mismo año, una ley de acompañamiento a los presupuestos generales del Estado (Ley 50/1998) creó el Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM) con 72 millones de euros más los recursos autorizados en los presupuestos de 1998, bajo la administración de un Comité Ejecutivo. En enero de 2000 (Real Decreto 24/2000) se precisó la normatividad del programa español de microfinanzas y la composición del Comité Ejecutivo del FCM, que quedó conformado por representantes de los Ministerios de Asuntos Exteriores (incluyendo AECI), Economía y Hacienda, y el Instituto de Crédito Oficial (ICO). En junio de 2003 se aprobó un decreto que permite al FCM promover actividades de cooperación técnica. Así, cuando se inició la negociación del programa peruano, en 1998, no había mucha claridad en materia de visión estratégica y normatividad legal. Para mayores detalles véase "Microcréditos y pobreza: análisis del programa español" por José Antonio Alonso et al., Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

<sup>7</sup> Esta visita dio lugar a la firma de la carta de entendimiento para la ejecución del Programa del 17/09/1998 entre ambas Cancillerías. El acuerdo definitivo entre la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica (SECIPI) y COFIDE fue firmado el 16/12/1998; y el contrato de préstamo entre el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y COFIDE fue suscrito el 11/08/1999. El reglamento de crédito se aprobó el 16/08/1999 y el préstamo se desembolsó en una sola armada el 08/10/1999.



En ese entonces el Perú sufría los estragos del Fenómeno del Niño, por lo que se acordó inicialmente que la nueva cooperación se enmarcara en el Programa de Apoyo al Desarrollo del Hábitat Productivo del Viceministerio de Vivienda, que era un pequeño proyecto de alrededor de US\$ 200 mil orientado a la mejora de las viviendas taller (microempresas que operaban dentro de la vivienda del propietario), especialmente en las zonas afectadas por las inundaciones del Niño. Sin embargo, merced a la iniciativa del Ministerio de Economía y Finanzas, se decidió que la agencia ejecutora fuese COFIDE.

Con el tiempo, la participación del Viceministerio de Vivienda se fue desvaneciendo y el Programa se sinceró como un programa de microcrédito estándar, sin la restricción de dedicar los recursos a la construcción o rehabilitación del hábitat productivo. No obstante, debido a la inercia, las instituciones financieras intermediarias (IFI) continúan denominando al Programa por su antiguo nombre.

### 1.3 Características básicas

#### *Fuentes de financiamiento*

El Programa tiene un financiamiento de US\$ 12,906,134 procedentes de un préstamo del ICO a COFIDE, que fue desembolsado el 8 de octubre de 1999 en una sola armada.<sup>8</sup> En realidad, el ICO es el agente financiero ejecutor del Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM), administrado por un Comité Ejecutivo integrado por representantes de los Ministerios de Asuntos Exteriores (incluyendo AECI), de Economía y Hacienda, y del propio ICO. Aparte de las recuperaciones, este fondo recibe también financiamiento del presupuesto público español.

El contrato de préstamo ICO – COFIDE, suscrito el 11 de agosto de 1999, establecía una tasa de interés de 1% anual, un plazo de amortización de 10 años —con 5 años de gracia— y un mecanismo de pago del interés y el principal en sucesivas anualidades, una vez vencido el período de gracia. El contrato original obligaba a COFIDE a contratar, con sus propios recursos, a dos expertos españoles propuestos por AECI: un coordinador con una retribución mensual bruta de US\$ 7 mil, y un analista de riesgos con US\$ 5 mil. La llegada de las dos expertas se retrasó alrededor de un año y para COFIDE resultó complicada su contratación. Por ello, se optó por modificar el contrato de préstamo,<sup>9</sup> creando un Fondo de Asistencia y Cooperación Técnica destinado a sufragar los honorarios y gastos de las expertas españolas, contratadas vía AECI-OTC Lima, y proporcionar asistencia técnica y capacitación a las instituciones de microfinanzas. El Fondo se alimenta mediante el pago por parte de COFIDE durante los seis primeros años del préstamo de una comisión de 1.65% sobre el principal.<sup>10</sup> Así, en la práctica, el costo del préstamo para COFIDE resultó siendo 2.65% anual.

---

<sup>8</sup> El contrato de préstamo entre ambas partes establecía formalmente el préstamo en US\$ del equivalente a 12,020,242 euros.

<sup>9</sup> Addendum del 23 de noviembre de 2000 y del 5 de febrero de 2001.

<sup>10</sup> Para los años restantes del préstamo la comisión será establecida por el Comité Mixto de Seguimiento.

## *Objetivos*

El objetivo general del Programa, según el Acuerdo Definitivo y el Contrato de Préstamo, es “contribuir al mejoramiento de los ingresos y la consolidación del empleo, mediante la ampliación de los servicios crediticios entre la población pobre, urbana y rural”. Los documentos oficiales no precisan objetivos específicos, lo que está asociado al origen del Programa, según lo detallado en la sección 1.2.<sup>11</sup>

## *Mecánica operativa*

El Programa opera a través de préstamos de COFIDE a las instituciones financieras intermediarias (IFI), y de éstas a los empresarios de las microempresas subprestatarios. Conforme al reglamento de crédito, las IFI elegibles deben estar supervisadas por la SBS, sin estar sujetas a ningún régimen especial; cumplir la legislación nacional pertinente; no tener acción judicial con COFIDE; y satisfacer los criterios de elegibilidad de COFIDE.

Estos últimos resultan de las políticas de calificación de riesgos de la Corporación, que analiza los indicadores de liquidez, solvencia y calidad de cartera, rentabilidad, eficiencia y la estructura de los estados financieros de las IFI para definir los límites máximos de exposición.

Por su parte los subprestatarios elegibles deben tener: a) un máximo 10 trabajadores, incluyendo al propietario; b) un total de activos no superior a US \$ 20,000, excluyendo inmuebles; c) una actividad no calificada en la categoría ambiental IV (impactos negativos ambientales potencialmente significativos); y d) un saldo adeudado en el sistema financiero no mayor a US \$ 10,000.

COFIDE debe suscribir un contrato subsidiario con cada IFI, para poder aprobar y desembolsar préstamos denominados en dólares o soles, a un plazo máximo de siete años, con máximo un año de gracia.<sup>12</sup> Para evitar el desincentivo al ahorro financiero, la tasa de interés mínima que puede cobrar COFIDE a una IFI es la correspondiente a la tasa de interés pasiva de largo plazo, ajustada por el efecto del encaje. COFIDE podrá establecer tasas diferenciadas en función al riesgo relativo y el acceso de las IFI al financiamiento de mediano y largo plazo. Los préstamos aprobados por COFIDE serán desembolsados mediante adelantos o redescuentos. En el primer caso, la IFI dispone de un máximo de 90 días para sustentar ante COFIDE la colocación de los subpréstamos.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Esta deficiencia se ha corregido, por lo menos en parte, en la segunda operación (Eur 15 millones) del Programa Español de Microfinanzas con COFIDE. En efecto, en el acuerdo específico AECI -COFIDE del 19 y 20 de diciembre de 2002, se señala un objetivo general (“Luchar contra la pobreza a través de facilitar el acceso al sistema financiero formal a los empresarios de la microempresa del Perú”) y cuatro específicos: a) fomentar una relación de largo plazo entre las entidades financieras y los prestatarios de la microempresa (unidades con menos de 10 trabajadores y hasta US\$ 20 mil en activos, excluyendo inmuebles) ; b) fomentar la captación de ahorros en las IFI; c) facilitar la oferta de microfinanzas en zonas rurales; y d) facilitar fondos para el crédito a las microempresas.

<sup>12</sup> El primer reglamento de crédito establecía un plazo máximo de cinco años. Con las modificatorias el plazo máximo se fijó en cuatro años para capital de trabajo y bienes de equipo; y siete años para el caso hipotecario.

<sup>13</sup> Vencido dicho plazo, la IFI tiene 5 días para devolver a COFIDE el saldo no sustentado.

A su vez las IFI pueden otorgar subpréstamos en dólares o soles. Cada uno no puede exceder individualmente los US \$ 10,000 y el promedio de la cartera de la IFI, con cargo al Programa, no debe ser mayor a US \$ 3,000 para capital de trabajo o capital fijo, o US\$ 6,000 para compra o modificación de inmuebles. Los plazos máximos son 4 y 7 años, respectivamente. La tasa cargada al subprestatario y las garantías exigibles son potestad de la IFI, la misma que asume todo el riesgo crediticio. Por último, la IFI debe mantener un portafolio de subpréstamos cuyo monto sea igual o mayor al saldo pendiente de pago de sus obligaciones con COFIDE originadas en los recursos del Programa.

En general, el reglamento de crédito recoge la experiencia del programa microglobal COFIDE – BID.<sup>14</sup> El reglamento establece mecanismos para focalizar los subpréstamos hacia el grupo meta, fijando criterios de elegibilidad de las microempresas, límites máximos en los subpréstamos individuales y en el promedio de la cartera de cada IFI. También asegura que las IFI reciban un financiamiento no subsidiado y asuman el riesgo crediticio de los subpréstamos, incorporándolo en las tasas de interés que reflejen las condiciones del mercado.

#### **1.4 Administración de COFIDE**

COFIDE, como institución financiera pública de segundo piso, es el organismo ejecutor del Programa. Sus funciones en éste deberían ser: a) promover el uso de la línea; b) colocar los recursos a las IFI; c) realizar el seguimiento y evaluación tanto de sus préstamos a las IFI, como los de éstas a los subprestatarios finales; y d) recuperar los préstamos otorgados a las IFI, asegurando la sostenibilidad del programa.

COFIDE ha cumplido bien con las funciones de promoción y colocación. En las entrevistas sostenidas con las IFI, se recogió comentarios muy favorables sobre la agilidad de los desembolsos. La mayor inquietud recogida en dichas entrevistas fue sobre el margen de COFIDE, tema que analizaremos después. Por el lado de las recuperaciones, tampoco se aprecia mayor dificultad.

En materia de seguimiento, COFIDE ha mejorado sus sistemas de información en los últimos años. Las IFI presentan dos tipos de reporte a COFIDE: a) el de justificación, que se realiza una sola vez por cada desembolso, dentro de un plazo de 90 días, para verificar que la IFI haya colocado el íntegro de lo recibido

---

<sup>14</sup> Las principales diferencias son que la cartera promedio exigida a la IFI es más baja (US\$ 3 mil versus US\$ 5 mil) y los requisitos de elegibilidad de las IFI son menos estrictos. Entre otras exigencias el microglobal establecía que las IFI elegibles deberían satisfacer todas las siguientes condiciones: a) la cartera atrasada no debe ser mayor al 12.5% de las colocaciones brutas, ni mayor al correspondiente promedio del sistema bancario, eliminando el valor máximo y mínimo, incrementado en 30%; b) la utilidad neta no debe ser negativa en términos reales; y c) la exposición de COFIDE no debe ser mayor que: i) en un banco el 33% de su pasivo total, ii) en una CMAC el volumen total de sus depósitos, iii) en una CRAC tres veces su patrimonio, y si tiene más de dos años de operación el 60% de su pasivo total, iv) en una EDPYME tres veces su patrimonio, y v) en una CAC el volumen total de sus depósitos. Aunque COFIDE usa varios de estos criterios para todos sus programas —en especial los límites a su exposición—, los criterios de morosidad y utilidad neta positiva son más estrictos en el caso del microglobal.

a los subprestatarios; y b) el de situación, al cierre de cada trimestre, para verificar que la IFI siga colocando y mantenga una cartera de préstamos a la microempresa, por lo menos igual al saldo adeudado a COFIDE. La información se transfiere a COFIDE electrónicamente y contiene el detalle de cada uno de los subpréstamos efectuados por la IFI.

El software usado por COFIDE permite procesar datos, para cada IFI, sobre el número de préstamos, el crédito promedio, las tasas de interés, los plazos, el destino, la distribución sectorial, etc. Además permite exportar estos datos al formato Excel, lo que facilita el análisis. Dicho software ha mejorado con relación al usado al principio del Programa, en el sentido de que tiene más información y además los datos muestran menos errores. Antes existía una cierta falta de control de calidad y de capacitación a las IFI para el procesamiento y transmisión de la información. El sistema actual tiene algunos filtros, como por ejemplo el rechazo a préstamos o carteras medias por encima de los máximos establecidos en el reglamento de crédito. A pesar de estas mejoras subsisten problemas en la calidad de los datos referidos a las tasas de interés cobradas por la IFI en los subpréstamos. Aquí las IFI tienen su cuota de responsabilidad. No solo cada IFI reporta las tasas a su manera, sin unidades de medida estandarizadas entre ellas, sino que también se dan casos de una misma IFI que no usa la misma unidad a lo largo del tiempo.

El seguimiento que se hace del Programa es básicamente financiero y se centra en las IFI, mientras el seguimiento de los beneficiarios finales es pobre. En particular, la principal deficiencia es que se conoce muy poco sobre el perfil socio económico y empresarial de los beneficiarios. Tampoco se dispone de las tasas de interés que pagan, con lo cual se dificulta cualquier análisis de impacto. Se puede discutir si este tipo de seguimiento y evaluación corresponde más a AECI que a COFIDE, pero en cualquier caso es indudable la existencia de un vacío de información al respecto.

Veamos ahora el costo administrativo de COFIDE. La administración del Programa (la línea Hábitat Productivo en la terminología de la Corporación) no está individualizada como centro de costos. Sin embargo, revisando los estados financieros de la institución al 30 de junio de 2003, el peso global de los gastos administrativos anualizados, con respecto a la cartera neta vigente, alcanza 2.87%. Se trata de un costo relativamente elevado para una institución financiera de segundo piso. Aunque el costo relativo de administración de la línea Hábitat es, por problemas de escala, más alto que el promedio de las líneas de COFIDE, una primera aproximación sería agregar este costo administrativo medio al costo del fondeo (2.65% en dólares)<sup>15</sup>, lo que equivale a una tasa de 5.6% en dólares. Considerando que la tasa de interés promedio en dólares cobrada por COFIDE a las IFI es 7.92%, el margen neto sería 2.2 puntos porcentuales en el caso de moneda extranjera. En realidad la cifra es más baja debido a la subestimación del costo administrativo. Además faltaría deducirle una prima por el riesgo IFI. Por ello, las percepciones recogidas en las entrevistas con las IFI sobre un excesivo margen de COFIDE no se corresponden tanto con la realidad.

Antes de analizar los desembolsos de COFIDE a las 21 IFI que han canalizado recursos del Programa, conviene examinar el conjunto de las colocaciones de la

---

<sup>15</sup> En realidad una pequeña parte de la comisión de 1.65 puntos revierte a favor de COFIDE a través de los gastos del fondo de asistencia técnica.

Corporación a estos intermediarios especializados, pues COFIDE usa varias líneas para financiarlos. El saldo adeudado por estas 21 IFI a COFIDE asciende —por toda línea— a US\$ 44.4 millones a la mencionada fecha, cifra equivalente al 11.9% de la cartera vigente de COFIDE. Del total de adeudados, 33.8% corresponden a las líneas microglobal II y III, 26.0% al Programa, 20.8% a PROBID y el 19.4% restante a otras 8 líneas. PROBID es parte del programa multisectorial de inversión y financia proyectos hasta US\$ 20 millones, es decir su objetivo no es el financiamiento de la microempresa y COFIDE canaliza esta línea sobre todo vía la banca tradicional. Entre las 21 IFI que nos ocupan ahora solo Mibanco y algunas CMAC han accedido a la misma. Las líneas que COFIDE usa más con estas 21 IFI son Microglobal y Hábitat, que son muy similares en términos del segmento objetivo de subprestatarios, es decir del nicho de mercado. Comparando ambas, COFIDE presta con la línea Hábitat a las IFI de mayor riesgo y carga una tasa más alta de interés, siendo la diferencia actualmente de medio punto porcentual en soles.<sup>16</sup> Así, en el cuadro 1.4 se observa que la participación de Hábitat en la exposición de COFIDE es más alta en las cajas rurales (50.4%), que son sujetos de mayor riesgo que las municipales donde el peso de Hábitat solo alcanza 14.8%.

---

<sup>16</sup> Las líneas Hábitat y Microglobal I y II eran iguales en costo para las IFI. A partir de septiembre de 2002, con la línea Microglobal III, la tasa empieza a ser más baja que Hábitat, por medio punto de diferencia.

**Cuadro 1.4 Saldo de Colocaciones de COFIDE a las IFI del Programa**  
(Miles de US\$ al 30/06/2003)

	Otras líneas	Hábitat Productivo*	Total Exposición	% de Hábitat
<b>Mibanco</b>	<b>4,571</b>	<b>2,772</b>	<b>7,343</b>	<b>37.8</b>
CMAC Sullana	6,669	708	7,377	9.6
CMAC Maynas	1,394	1,388	2,782	49.9
CMAC Trujillo	7,479	135	7,615	1.8
CMAC del Santa	990	628	1,619	38.8
CMAC Huancayo	1,030	532	1,562	34.1
CMAC Tacna	2,370	74	2,444	3.0
<b>Subtotal CMAC</b>	<b>19,932</b>	<b>3,466</b>	<b>23,398</b>	<b>14.8</b>
CAJASUR	750	723	1,473	49.1
CRAC Los Andes	41	25	66	38.2
CRAC Prymera	300	425	725	58.6
CRAC La Libertad	0	148	148	100.0
CRAC San Martín	201	0	201	0.0
CRAC Profinanzas	129	124	254	49.0
<b>Subtotal CRAC</b>	<b>1,421</b>	<b>1,445</b>	<b>2,866</b>	<b>50.4</b>
EDPYME Proempresa	560	1,503	2,063	72.9
EDPYME Crear				
Arequipa	465	510	975	52.3
EDPYME Nueva				
Visión	319	405	724	55.9
EDPYME Crear Tacna	248	554	802	69.0
EDPYME Confianza	638	117	754	15.5
EDPYME Edyficar	4,673	606	5,280	11.5
EDPYME Camco Piura	0	151	151	100.0
<b>Subtotal EDPYME</b>	<b>6,903</b>	<b>3,845</b>	<b>10,748</b>	<b>35.8</b>
<b>TOTAL</b>	<b>32,827</b>	<b>11,528</b>	<b>44,355</b>	<b>26.0</b>

Fuente: COFIDE.

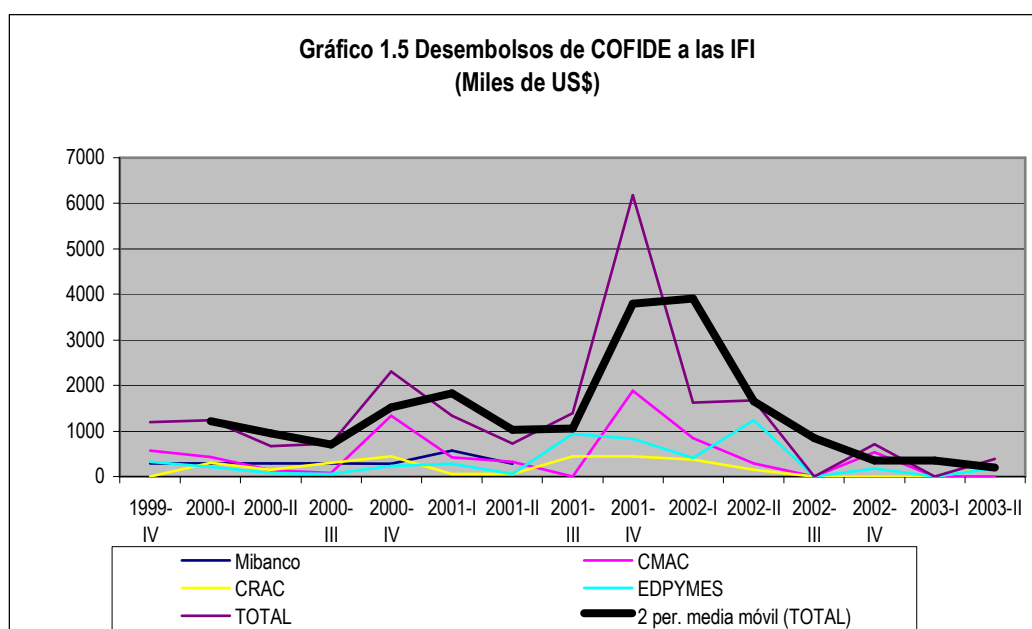
### 1.5 Desembolsos de COFIDE a las IFI

COFIDE ha suscrito contratos subsidiarios con 23 IFI para canalizar recursos del Programa, y al 30 de junio de 2003 —fecha de corte de la presente consultoría— ha desembolsado efectivamente 95 préstamos por un total de US\$ 20.2 millones a 21 de ellas. Esta última cifra equivale al 156% del monto del préstamo de ICO a COFIDE, lo que evidencia el uso de las recuperaciones para ampliar la escala del Programa. En realidad, los recursos del Programa se acabaron de colocar en noviembre de 2001; y a partir de febrero de 2002 se continuaron colocando recursos no solo con cargo a las recuperaciones, sino

también con cargo a un aporte propio de COFIDE, a fin de darle continuidad a la línea.<sup>17</sup>

Los préstamos de COFIDE a las IFI, con cargo al Programa, se iniciaron en diciembre de 1999. El contrato con ICO establecía que al segundo año se debía haber colocado un 40% del monto total del préstamo (US\$ 12,906,134 desembolsados en octubre de 1999), al tercero 60%, al cuarto 80% y al quinto el 100%. La dinámica real fue más rápida: a fines del 2000 ya se había desembolsado un equivalente a 47.5%, y a fines de 2001 la cifra llegaba a 122.1%.

El gráfico 1.5 presenta la serie histórica del flujo trimestral de desembolsos por tipo de IFI y del total. Se observa que el flujo trimestral total fue creciendo hasta alcanzar un pico de US\$ 6.2 millones en el cuarto trimestre de 2001, para decrecer después. La tendencia del flujo global se aprecia mejor en la línea gruesa, que es el promedio móvil de dos trimestres. Hasta fines del 2001 se aprecia una tendencia al crecimiento con altibajos, y desde 2002 una clara tendencia claramente decreciente.



El cuadro 1.5 detalla el flujo trimestral desagregado por cada intermediario, así como el total acumulado a junio de 2003, y su distribución relativa. También especifica el peso de la moneda extranjera en el acumulado. Se observa que la tendencia decreciente señalada al final del párrafo anterior obedece sobre todo al comportamiento de las entidades más grandes —como Mibanco y las CMAC de Arequipa, Trujillo, Sullana y Huancayo—, que han mostrado un fuerte incremento de sus captaciones de ahorro, las mismas que suponen un menor costo de fondeo con respecto al Programa. Así no llama la atención los casos de prepago a COFIDE por parte de algunas de estas IFI.<sup>18</sup> Sin embargo, la

<sup>17</sup> Se preveía que el segundo préstamo de ICO a COFIDE se materializaría en febrero de 2002, pero el desembolso fue realizado en septiembre de 2003, por un tercio del monto aprobado, reprogramándose el desembolso restante.

<sup>18</sup> Incluso hubo casos de prepago por parte de Edpymes.

tendencia al descenso de los desembolsos sí constituye una señal de preocupación para la nueva fase del Programa en términos de capacidad de absorción de las IFI y la posibilidad de que las que demanden recursos en el futuro sean las de mayor riesgo (selección adversa).

También se puede observar en el cuadro 1.5 que Mibanco ha sido el principal receptor de los fondos, algo más de la cuarta parte. Aunque las CRAC han recibido poco en comparación a las CMAC (14.6% versus 34.1%), el peso del Programa en la exposición de COFIDE es mucho mayor en el primer caso (véase el cuadro 1.4). Para las CMAC y las EDPYMEs la mayor parte del monto prestado ha estado denominado en dólares, a la inversa del caso de Mibanco y las CRAC. Todas estas últimas prefirieron endeudarse exclusivamente en soles, salvo la caja de Maynas que ha recibido la mayoría de los montos del Programa en dólares. Otro hecho que vale la pena destacar es la tendencia al acortamiento de los plazos desde más de cuatro años en los primeros trimestres de vida del Programa hasta menos de tres años en el 2002.



Cuadro 1.5 Desembolsos trimestrales de COFIDE a las IFI (miles de US\$)

Año / trimestre	1999	2000				2001				2002				2003		TOTAL	TOTAL	% en
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	US\$	%	moneda
<b>Intermediario</b>																		<b>extranjera</b>
<b>Mibanco</b>	<b>287</b>	<b>291</b>	<b>288</b>	<b>288</b>	<b>287</b>	<b>568</b>	<b>279</b>		<b>3027</b>							<b>5314</b>	<b>26.3</b>	<b>18.8</b>
CMAC AREQUIPA	429	287			425	426			435							2003	9.9	0.0
CMAC HUANCAYO		146							576							722	3.6	0.0
CMAC MAYNAS	144				251		330			644			539			1907	9.5	64.5
CMAC SANTA				86	228					201	291					806	4.0	0.0
CMAC SULLANA									874							874	4.3	0.0
CMAC TRUJILLO			142		285											427	2.1	0.0
CMAC TACNA					142											142	0.7	0.0
<b>Subtotal CMAC</b>	<b>573</b>	<b>434</b>	<b>142</b>	<b>86</b>	<b>1331</b>	<b>426</b>	<b>330</b>	<b>0</b>	<b>1885</b>	<b>845</b>	<b>291</b>	<b>0</b>	<b>539</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6881</b>	<b>34.1</b>	<b>17.9</b>
CRAC LA LIBERTAD		203	100		250											553	2.7	45.2
CRAC LOS ANDES			50													50	0.2	100.0
CRAC PROFINANZAS						57	57		96	72						282	1.4	34.1
CRAC SAN MARTIN				300												300	1.5	100.0
CRAC SUR		100			200			450	350					200		1300	6.4	100.0
CRAC PRYMERA										300	150					450	2.2	100.0
<b>Subtotal CRAC</b>	<b>0</b>	<b>303</b>	<b>150</b>	<b>300</b>	<b>450</b>	<b>57</b>	<b>57</b>	<b>450</b>	<b>446</b>	<b>372</b>	<b>150</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>200</b>	<b>2935</b>	<b>14.6</b>	<b>83.3</b>
CAMCO PIURA								140		51						191	0.9	73.5
CREAR AREQUIPA		58	57		142		56		233		177					723	3.6	0.0
CREAR TACNA	29			29		85		300					72	188		703	3.5	42.7
EDYFICAR								300	300	350						950	4.7	100.0
NUEVA VISION				29	57				200		200					486	2.4	82.4
PROEMPRESA	300	150	28		40	201			294		859					1874	9.3	56.0
CONFIANZA										12			99			111	0.6	0.0
<b>Subtotal EDPYMEs</b>	<b>329</b>	<b>208</b>	<b>86</b>	<b>58</b>	<b>239</b>	<b>286</b>	<b>56</b>	<b>940</b>	<b>827</b>	<b>412</b>	<b>1237</b>	<b>0</b>	<b>172</b>	<b>0</b>	<b>188</b>	<b>5037</b>	<b>25.0</b>	<b>56.4</b>
<b>TOTAL MONTO</b>	<b>1,189</b>	<b>1,235</b>	<b>666</b>	<b>731</b>	<b>2,306</b>	<b>1,337</b>	<b>721</b>	<b>1,390</b>	<b>6,185</b>	<b>1,629</b>	<b>1,678</b>	<b>0</b>	<b>711</b>	<b>0</b>	<b>388</b>	<b>20,167</b>	<b>100.0</b>	<b>37.3</b>
Distribución %	5.9	6.1	3.3	3.6	11	6.6	3.6	6.9	30.7	8.1	8.3	0.0	3.5	0.0	1.9	100.0		
PLAZO PROMEDIO	4.23	4.53	4.70	4.92	3.70	3.68	4.00	4.76	3.6	2.92	2.57	0.00	2.7	0.00	3.5	3.7		

## 1.6 Colocaciones de las IFI a los subprestatarios

Antes de analizar los préstamos a los destinatarios finales, conviene formarse una imagen del peso del Programa en cada una de las IFI. El cuadro 1.6 detalla el saldo adeudado por concepto de la línea Hábitat Productivo, el total del pasivo y el correspondiente peso del Programa en la estructura del pasivo.

**Cuadro 1.6 Participación de Hábitat en el Pasivo de las IFI**  
(Miles de US\$ a junio 2003)

	Hábitat	Pasivo IFI	% Hábitat / Pasivo IFI
<b>Mibanco</b>	<b>2,772</b>	<b>98,781</b>	<b>2.8%</b>
CMAC Sullana	708	37,144	1.9%
CMAC Maynas	1,388	16,137	8.6%
CMAC Trujillo	135	64,100	0.2%
CMAC del Santa	628	14,210	4.4%
CMAC Huancayo	532	36,688	1.4%
CMAC Tacna	74	26,512	0.3%
<b>Subtotal CMAC</b>	<b>3,466</b>	<b>194,791</b>	<b>1.8%</b>
CAJASUR	723	15,761	4.6%
CRAC Los Andes	25	1,343	1.9%
CRAC Prymera	425	2,895	14.7%
CRAC La Libertad	148	5,483	2.7%
CRAC San Martín	0	26,262	0.0%
CRAC Profinanzas	124	6,254	2.0%
<b>Subtotal CRAC</b>	<b>1,445</b>	<b>57,998</b>	<b>2.5%</b>
Proempresa	1,503	6,301	23.9%
Crear Arequipa	510	5,170	9.9%
Nueva Visión	405	2,012	20.1%
Crear Tacna	554	3,339	16.6%
Confianza	117	7,003	1.7%
Edyficar	606	20,224	3.0%
Camco Piura	151	193	77.9%
<b>Subtotal EDPYME</b>	<b>3,845</b>	<b>44,243</b>	<b>8.7%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>11,528</b>	<b>395,813</b>	<b>2.9%</b>

Se observa la importancia del Programa en el pasivo del conjunto de IFI es relativamente baja, 2.9%. El peso es mayor en las EDPYMEs; y en algunas de ellas es bastante significativo, siendo Camco Piura el caso extremo.<sup>19</sup> Veamos ahora los créditos a los destinatarios finales.

Con los US\$ 20.2 millones desembolsados por COFIDE, con cargo al Programa, las IFI han realizado casi 117 mil préstamos a las microempresas por un monto de US\$ 94.7 millones, conforme se aprecia en el cuadro 1.7.

<sup>19</sup> Esta Edpyme ha cerrado y está en venta.

**Cuadro 1.7 Número de préstamos, monto colocado y crédito promedio**  
(Cifras acumuladas al 30/06/2003)

	Nº de	Monto	Monto	Crédito	Crédito medio
	préstamos	(miles de US\$)	(%)	medio (US\$)	anualizado (US\$)
<b>Mibanco</b>	<b>67,298</b>	<b>42,497</b>	<b>44.9</b>	<b>631</b>	<b>941</b>
CMAC AREQUIPA	8,014	7,231	7.6	902	976
CMAC HUANCAYO	1,559	1,876	2.0	1,204	1,282
CMAC MAYNAS	8,828	8,023	8.5	909	842
CMAC SANTA	4,880	4,668	4.9	957	1,049
CMAC SULLANA	2,279	2,639	2.8	1,158	1,171
CMAC TRUJILLO	1,336	1,557	1.6	1,165	1,182
CMAC TACNA	561	980	1.0	1,747	1,888
<b>Subtotal CMAC</b>	<b>27,457</b>	<b>26,975</b>	<b>28.5</b>	<b>982</b>	<b>1,034</b>
CRAC LA LIBERTAD	671	1,032	1.1	1,538	2,102
CRAC LOS ANDES	39	142	0.2	3,648	2,946
CRAC PROFINANZAS	1,473	1,298	1.4	881	1,337
CRAC SAN MARTIN	504	907	1.0	1,800	1,304
CRAC SUR	556	2,080	2.2	3,740	1,673
CRAC PRYMER	286	840	0.9	2,938	2,525
<b>Subtotal CRAC</b>	<b>3,529</b>	<b>6,299</b>	<b>6.7</b>	<b>1,785</b>	<b>1,763</b>
CAMCO PIURA	1,240	738	0.8	595	938
CREAR AREQUIPA	8,740	5,091	5.4	583	961
CREAR TACNA	1,479	2,049	2.2	1,386	2,198
EDYFICAR	1,003	2,837	3.0	2,829	2,424
NUEVA VISION	829	1,609	1.7	1,941	1,789
PROEMPRESA	4,920	6,368	6.7	1,294	1,488
CONFIANZA	112	230	0.2	2,051	1,520
<b>Subtotal EDPYMEs</b>	<b>18,323</b>	<b>18,922</b>	<b>20.0</b>	<b>1,033</b>	<b>1,568</b>
<b>TOTAL</b>	<b>116,607</b>	<b>94,694</b>	<b>100.0</b>	<b>812</b>	<b>1,147</b>

El cuadro 1.7 muestra el número de préstamos, el monto, el crédito medio y el crédito medio anualizado. Se observa que el Programa ha logrado una cobertura muy amplia, con un crédito promedio de US\$ 812 (promedio por operación, independientemente del plazo), que en términos anualizados llega a US\$ 1,147. Ello evidencia que efectivamente se ha atendido la demanda crediticia de las microempresas.<sup>20</sup> Este hecho no es trivial, pues sugiere que el objetivo del Programa ha sido logrado en términos de efectos positivos sobre el empleo y los ingresos de la microempresa. Sin embargo, como veremos en la sección 1.9 los beneficiarios finales no son pobres para los estándares peruanos. El préstamo promedio más bajo corresponde a Mibanco, seguido por las cajas municipales y

<sup>20</sup> Como referencia, cabe señalar que el crédito medio en dólares de la banca múltiple llegaba en enero de 2002 a US\$ 696 mil para el segmento corporativo, 108 mil para la mediana empresa y 3 mil para la pequeña empresa (BCR, ob. cit., noviembre de 2002).

luego las EDPYMEs. Las cajas rurales muestran un promedio que casi triplica al de Mibanco. En realidad, la media en las CRAC esconde notables diferencias entre Profinanzas (US\$ 881) por un lado, y otras tres cajas —Los Andes, Sur y Prymera con promedios de US\$ 3,648, 3,740 y 2,938, respectivamente—, por el otro. Estas tres últimas atenderían a los segmentos superiores de la microempresa. Las CRAC La Libertad y San Martín se ubicarían en un estrato intermedio.

Las cajas municipales muestran una menor varianza del crédito medio, siendo la excepción la CMAC Tacna con una cifra que casi duplica la media del grupo. En las EDPYMEs el préstamo medio es similar al de las CMAC, pero la variabilidad es más elevada. Se puede distinguir allí tres estratos: CAMCO Piura y Crear Arequipa en el extremo inferior, con un crédito medio similar al de Mibanco, mientras Edyficar, Proempresa y Confianza se ubican en el extremo alto, con créditos cercanos o superiores a los US\$ 2 mil. Las dos EDPYMEs restantes ocupan un lugar intermedio. En términos anualizados las diferencias mencionadas se suavizan (véase la última columna del cuadro 1.7).

Por otro lado, se aprecia que Mibanco ha sido de lejos el principal intermediario, representando el 45% del total del monto colocado. Esta cifra es mucho mayor a la participación relativa de este intermediario en los desembolsos de COFIDE (26.3%, véase cuadro 1.5), mostrando que Mibanco se especializa en colocar un gran volumen de créditos muy pequeños a plazos más cortos. En las cajas rurales sucede lo inverso, resultando una participación más baja en las colocaciones finales con respecto a su peso en el total de los recursos recibidos de COFIDE (comparar cuadros 1.5 y 1.7).

Con relación al número de clientes atendidos solo es posible realizar un cálculo preliminar, basado en varios supuestos. Los resultados de la encuesta aplicada en el marco de la presente consultoría muestran que el 49.5% de los subprestatarios constituían clientes nuevos, incorporados durante el período de vigencia del programa; es decir eran empresarios de la microempresa que por primera vez accedieron al crédito de la IFI desde fines de 1999. El 50.5% restante ya habían recibido un crédito de la IFI con anterioridad a la fecha de inicio del Programa. Por otro lado, la encuesta muestra que cada subprestatario recibió en promedio 5 créditos durante la vigencia del Programa. Eso significaría que si el Programa otorgó 116,607 subpréstamos desde su inicio hasta junio de 2003, entonces se habrían atendido a 23,321 clientes, de los cuales 11,661 se habrían incorporado por primera vez a la IFI. Por cada prestatario antiguo que la IMF atendió con recursos del Programa se agregaría así uno nuevo.

**Cuadro 1.8 Distribución relativa de los créditos acumulados por tipo de IFI**  
(Porcentajes verticales del monto prestado)

	Mibanco	CMAC	CRAC	EDPYMES	TOTAL
<b>Según moneda</b>					
Nacional	89.9%	84.4%	31.6%	45.3%	75.5%
Extranjera	10.1%	15.6%	68.4%	54.7%	24.5%
<b>Según rango del préstamo en \$</b>					
0-500	25.0%	12.1%	4.4%	12.2%	17.4%
501-1000	27.8%	22.5%	9.1%	18.2%	23.1%
1001-3000	40.2%	47.8%	36.1%	37.8%	41.6%
3001-5000	6.6%	16.3%	49.4%	31.1%	17.1%
5001-10000	0.5%	1.4%	0.9%	0.7%	0.8%
<b>Según plazo (meses)</b>					
0-6	27.5%	8.4%	20.1%	19.4%	20.0%
7-12	61.5%	49.3%	32.2%	53.7%	54.5%
13-18	11.0%	41.6%	34.6%	26.4%	24.3%
19 y más	0.0%	0.7%	13.2%	0.5%	1.2%
<b>Según género</b>					
Mujer	55.0%	47.8%	26.2%	46.5%	49.3%
Hombre	45.0%	49.3%	71.8%	50.6%	49.1%
Empresa	0.0%	0.9%	0.5%	1.5%	0.6%
Otros	-	1.9%	1.5%	1.5%	0.9%
<b>Según sector</b>					
agropecuario	-	3.4%	47.4%	0.9%	4.3%
Comercio	69.7%	51.6%	19.7%	62.5%	59.8%
Industria	14.8%	5.2%	3.9%	14.7%	11.3%
Servicios	15.4%	24.9%	28.9%	22.0%	20.4%
Otros	0.0%	14.9%	-	0.0%	4.2%
<b>Según lugar</b>					
Lima y Callao	95.2%	-	13.9%	51.0%	53.8%
Provincias	4.8%	100.0%	86.1%	49.0%	46.2%

Veamos con más detalle cómo se desagregan las colocaciones por tipo de IFI y según un conjunto de variables significativas. En el cuadro 1.8 se observa que 76% de las colocaciones de las IFI a las microempresas han sido realizadas en moneda nacional, superior al peso de los soles en los desembolsos de COFIDE a las IFI (63%, véase el cuadro 1.5). Así, las IFI han usado parte de los recursos en dólares recibidos de COFIDE para financiar préstamos en soles a las microempresas. Es claro que la demanda crediticia de los empresarios de las microempresas se orienta hacia la moneda nacional. En efecto, vemos que el 80% de las colocaciones está dirigida a las actividades de comercio (60 puntos) y servicios (20 puntos), que son típicamente sectores no transables. Sin embargo, en las cajas rurales y las EDPYMEs la participación de la moneda extranjera es mayoritaria, en correspondencia a la estructura del fondeo que reciben de COFIDE.

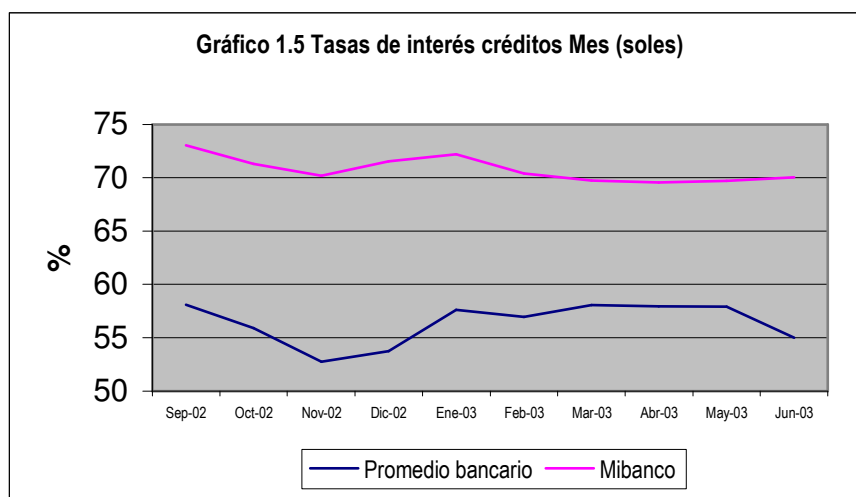
Como se señaló antes, en general los créditos se orientan claramente hacia el grupo meta, con un monto promedio igual a US\$ 812. Los préstamos de hasta US \$ 1,000 representan 41% del total colocado, mientras que los mayores a los US\$ 5,000 constituyen menos del 1%. Casi el íntegro de los créditos han sido otorgados a personas naturales, reflejando la importancia de la informalidad en

este segmento empresarial. La participación de las mujeres es importante, con un 49% del monto colocado, lo que está asociado al predominio femenino en el sector comercio, que representa más de la mitad de las colocaciones del programa. No obstante, en las cajas rurales el peso de la mujer se reduce a una cuarta parte, lo que esta asociado a la importancia de la cartera agropecuaria en dichas entidades.

El 46% del monto ha sido canalizado fuera de Lima. En realidad la cifra es mucho mayor si excluimos a Mibanco cuya cartera ha estado muy concentrada en Lima Metropolitana (95%). Así, el Programa está contribuyendo al desarrollo de la microempresa, la reducción de las desigualdades de género, y la descentralización de la actividad económica.

En cuanto a los plazos de los préstamos, el cuadro 1.8 muestra que tres cuartas partes son pactados a corto plazo, es decir hasta un año, predominando los créditos de entre 7 y 12 meses. En lo fundamental se está pues apoyando la demanda de capital de trabajo de las microempresas. Mibanco tiene la mayor rotación de cartera, mientras los créditos superiores a los 18 meses solo tienen significación en las CRAC.

Con relación a las tasas de interés, como se mencionó en la sección 1.4 la calidad de la información referida a los subpréstamos no es buena; e impide realizar un análisis detallado de su evolución por IFI. Sin embargo, a modo referencial, en el gráfico 1.5 podemos ver la evolución de la tasa de interés de los créditos Mes hasta 360 días para el caso de Mibanco, que representa un 45% de las colocaciones del Programa, y el promedio del sistema bancario.<sup>21</sup>



Fuente: BCR, Nota Semanal, varios números

Antes de realizar un examen de de la eficiencia de las IFI y la distribución agregada de costos y beneficios entre los diferentes agentes que intervienen en el Programa (secciones 1.8 y 1.9), veamos a continuación quienes son los beneficiarios del mismo, en términos de sus niveles de ingreso.

<sup>21</sup> Por supuesto la diferencia bruta de unos 15 puntos obedece al crédito medio mucho más pequeño de Mibanco.

### 1.7 ¿A quiénes llega el Programa?

Para tener un marco general de comparación, en el cuadro 1.9 se especifica la distribución del ingreso en el Perú en el año 2000, según la Encuesta Nacional de Hogares realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). La distribución se presenta por quintiles, siendo el primero el más pobre. La segunda columna detalla el rango de ingreso del quintil correspondiente, la tercera el promedio, la cuarta la mediana, la quinta la participación del quintil en el ingreso “nacional” y la última columna la participación acumulada.

**Cuadro 1.9: Distribución del Ingreso en el Perú en 2000**  
(US\$ por hogar al mes)

Quintil	Intervalo ingreso mensual	Ingreso promedio	Ingreso mediano	Participación (%)	Acumulado (%)
1	< 113	68	69	3.29	3.29
2	113 – 211	161	161	7.77	11.06
3	211 – 345	274	271	13.21	24.27
4	345 – 588	457	453	22.02	46.29
5	> 588	1115	875	53.71	100.00
Total	-	414	271	100.00	100.00
5 % mas rico	> 1248	2040	1743	24.32	100.00

Fuente: ENAHO 2000-IV trimestre, INEI

La mediana del ingreso del tercer quintil (US\$ 271 mensuales por hogar) es el valor que corta a la población en dos segmentos de igual tamaño, es decir la mitad de las familias peruanas viven con un ingreso inferior a dicha cifra. Se aprecia la extrema desigualdad en la distribución, donde el 60% más pobre de la población accede a menos de la cuarta parte del ingreso nacional, mientras el quintil más rico se apropia de más de la mitad del mismo. En realidad la figura es peor, pues las ENAHO subestiman los ingresos del quintil más rico. Además de la desigualdad, el cuadro 1.9 evidencia la pobreza absoluta de las mayorías, con tres quintas partes de los hogares viviendo con menos de US\$ 346 al mes.

Veamos ahora algunas características básicas de los beneficiarios finales del Programa, según la encuesta aplicada en el marco de la presente consultoría, a una muestra de 250 clientes en diciembre de 2003.

**Cuadro 1.10 Características socioeconómicas básicas de los clientes del Programa y sus microempresas**

<b>Distribución de los clientes finales (% verticales)</b>	<b>% DE CLIENTES CON BIENES DURABLES</b>	
<b>SEXO</b>		
Hombre	43.1	TV COLOR 89.7
Mujer	56.9	REFRIGERADORA 83.0
<b>ESTADO CIVIL</b>		EQUIPO DE MUSICA 74.7
Soltero	21.7	TELEFONO 56.7
Casado/Conviviente	70.2	VIDEOCASETE 49.9
Viudo	4.6	MAQUINA DE COSER 41.1
Separado	3.5	LAVADORA 39.0
<b>GRADO DE INSTRUCCIÓN</b>		LUSTRADORA 20.9
Sin información	0.5	HORNO MICROONDAS 20.1
Sin instrucción	0.2	COMPUTADOR 17.8
Primaria	16.8	AUTOMOVIL PARTICULAR 11.0
Secundaria	54.3	
Superior	28.1	<b>PROMEDIOS DEL NEGOCIO</b>
<b>EDAD</b>		Antigüedad (años) 11.0
21 – 30	10.3	# de trabajadores (incluye propietario) 2.3
31 – 40	29.5	Ventas mensuales (US\$) 1538
41 – 50	31.4	Utilidad mensual (US\$) 405
51 a más	28.8	Otros ingresos mensuales (US\$) 406
<b>TOTAL MIEMBROS EN FAMILIA</b>		Total ingreso mensual 811
Sin información	0.2	Antigüedad I crédito (años) 7.1
1 personas	1.3	Antigüedad I crédito con IFI (años) 4.8
2 a 4 personas	49.6	Monto último crédito (US\$) 982
5 a más personas	48.9	Tiene ahorros (%) 15.9
<b>MIEMBROS FAMILIA QUE TRABAJAN EN NEGOCIO</b>		
Sin información	0.2	
1 personas	44.7	
2 a 4 personas	52.8	
5 a más personas	2.3	
<b>¿SU CONYUGE TRABAJA EN EL NEGOCIO?</b>		
Si	29.8	
No	70.1	
<b>PROPIETARIO DEL NEGOCIO</b>		
Ud. Solo	77.7	
Ud. y cónyuge	17.5	
Otros	4.8	

En el cuadro 1.10 se observa que la distribución por sexo es más o menos pareja.<sup>22</sup> Un 70% de los beneficiarios es casado y 61% tiene entre 31 y 50 años. Las familias son numerosas, y casi la mitad tienen 5 o más miembros. El cónyuge no suele trabajar en el mismo negocio, que en general es de propiedad

<sup>22</sup> La tabulación de la encuesta arroja un 56.9% de clientes mujeres, cifra superior pero no tan lejana de las estadísticas del Programa que señalan un 50.1% si se eliminan las categorías empresa y otros en el cuadro 1.8.



individual. Casi 90% de los hogares poseen TV a color, la mayoría disponen de teléfono pero solo alrededor de la décima parte poseen automóvil.

En promedio, se trata de microempresas consolidadas con una antigüedad de 11 años, que obtuvieron su primer crédito hace 7 años. El establecimiento medio tiene 2.3 trabajadores. En su mayoría se trata de pequeños comercios ubicados en las periferias emergentes de Lima y otras ciudades. Si se suma la utilidad del negocio con los otros ingresos del hogar, el flujo mensual total asciende a US\$ 811 al mes. Este ingreso familiar total corresponde a un hogar pobre para los estándares de países desarrollados, pero no para el Perú. Si retornamos al cuadro 1.9, vemos que tal ingreso se ubica en el quintil más rico de la distribución. Como la mediana de dicho quintil es US\$ 875 al mes, los beneficiarios estarían sobre todo en la mitad más baja de ese quintil. Es decir en el noveno decil de la distribución del ingreso.

### **1.8 Morosidad, eficiencia e interés implícito en las IFI**

Antes de analizar la distribución de costos y beneficios entre los agentes que intervienen en el Programa, conviene repasar los indicadores vinculados a la eficiencia de las IFI involucradas en el mismo. La morosidad de las IFI que se muestra en el cuadro 1.11 ha sido más baja que la cifra correspondiente al promedio del sistema bancario (véase el cuadro 1.1), excepto para el caso de las cajas rurales. Aún en estas últimas la tendencia del indicador ha sido hacia la baja, siendo la excepción más notoria la caja Los Andes. En general, Mibanco y las cajas municipales han mostrado cifras inferiores a la mitad del promedio bancario. Aunque las Edpyme no suelen superar dicho promedio, excepto Camco Piura, la tendencia al alza resulta preocupante.

**Cuadro 1.11 Cartera atrasada sobre colocaciones brutas (%)**

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Jun-03
<b>Mibanco</b>	<b>1.8</b>	<b>1.7</b>	<b>2.8</b>	<b>3.0</b>	<b>3.5</b>
Arequipa	4.7	4.6	4.6	3.9	4.8
Huancayo	3.5	4.4	4.8	4.5	5.0
Maynas	3.1	3.5	4.1	4.4	6.7
Del Santa	6.9	3.7	4.2	4.9	5.3
Sullana	6.2	4.5	6.3	5.0	6.2
Trujillo	5.3	3.6	3.0	2.8	3.5
Tacna	3.3	3.3	4.1	3.5	3.0
<b>Sistema CMAC</b>	<b>5.3</b>	<b>4.8</b>	<b>5.4</b>	<b>4.2</b>	<b>5.0</b>
La Libertad	14.6	14.1	17.1	9.4	6.8
Los Andes	17.8	27.3	37.7	21.3	24.9
Profinanzas	16.5	12.3	8.7	12.6	13.6
San Martín	10.8	13.5	10.3	5.5	10.5
CajaSur	13.0	16.6	19.0	7.4	12.1
Prymera	10.5	22.0	4.7	3.9	4.7
<b>Sistema CRAC</b>	<b>16.3</b>	<b>15.0</b>	<b>15.5</b>	<b>8.9</b>	<b>11.0</b>
Camco Piura			7.4	13.2	11.4
Crear Arequipa	6.4	6.1	4.9	4.9	5.2
Crear Tacna	5.2	4.6	11.8	9.5	7.8
Edyficar	7.8	7.8	8.6	8.8	5.6
Nueva Visión	9.8	6.2	4.9	3.5	4.7
Proempresa	4.8	7.3	7.4	6.2	8.5
Confianza	3.7	3.1	4.2	4.1	2.3
<b>Sistema Edpyme</b>	<b>6.5</b>	<b>6.7</b>	<b>7.6</b>	<b>7.6</b>	<b>7.8</b>

Fuente: SBS

Uno de los principales indicadores de eficiencia es la razón de gastos administrativos a cartera promedio. En las entidades especializadas en microcrédito este ratio suele ser alto debido a la propia naturaleza del negocio. Por ende su control es clave para la rentabilidad. Mientras en materia de mora Mibanco ocupaba un lugar privilegiado, ahora su ubicación está en los últimos lugares, conforme se aprecia en el cuadro 1.12.

**Cuadro 1.12 Gastos administrativos sobre cartera promedio (%)**

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Jun-03
<b>Mibanco</b>	<b>40.7</b>	<b>29.9</b>	<b>24.4</b>	<b>24.5</b>	<b>25.0</b>
Arequipa	20.3	16.9	13.4	13.5	13.2
Huancayo	23.4	18.2	12.8	14.1	14.5
Maynas	29.1	30.2	21.1	18.9	16.3
Del Santa	38.8	33.6	20.7	19.6	18.9
Sullana	26.5	20.9	16.5	17.9	17.7
Trujillo	26.5	23.4	16.2	16.0	14.9
Tacna	18.9	17.7	15.9	15.7	16.4
<b>Sistema CMAC</b>	<b>22.1</b>	<b>19.5</b>	<b>15.0</b>	<b>15.0</b>	<b>14.9</b>
La Libertad	15.7	17.5	13.3	15.0	14.7
Los Andes	37.6	20.6	25.4	46.0	44.5
Profinanzas	30.0	26.8	22.6	26.7	25.5
San Martín	19.0	22.8	20.7	23.1	21.3
CajaSur	12.4	11.5	11.1	11.2	13.7
Prymera	27.2	44.4	19.8	19.0	20.6
<b>Sistema CRAC</b>	<b>19.2</b>	<b>19.3</b>	<b>16.2</b>	<b>17.9</b>	<b>18.4</b>
Camco Piura			55.6	37.7	41.8
Crear Arequipa	18.7	22.4	21.2	22.3	23.2
Crear Tacna	17.3	20.3	20.7	23.7	23.6
Edyficar	20.0	25.1	19.8	20.1	21.7
Nueva Visión	27.7	30.5	24.1	21.9	22.1
Proempresa	30.2	31.2	28.3	25.9	27.5
Confianza	34.7	26.6	22.1	20.0	21.0
<b>Sistema Edpyme</b>	<b>23.5</b>	<b>28.1</b>	<b>21.9</b>	<b>20.0</b>	<b>21.2</b>

Fuente: SBS

Nuevamente las cajas municipales sobresalen entre las IFI, mientras las Edpyme exhiben cifras elevadas, o visto desde otro ángulo productividades del trabajo comparativamente bajas. En términos individuales Los Andes y Camco Piura ocupan los peores puestos.

El cuadro 1.13 muestra la evolución de la tasa de interés implícita de las IFI que han formado parte del Programa. Debido a la especialización en diversos nichos del mercado de microcrédito y a las funciones de costos predominantes, las tasas de interés de estas IFI tienden a ser muy elevadas.

**Cuadro 1.13 Ingresos financieros sobre cartera promedio**

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Jun-03
<b>Mibanco</b>	<b>64.5</b>	<b>51.6</b>	<b>48.8</b>	<b>48.1</b>	<b>47.9</b>
Arequipa	42.9	42.3	45.4	41.1	41.3
Huancayo	59.3	52.8	45.8	45.2	44.1
Maynas	58.9	54.6	50.5	43.7	38.2
Del Santa	72.7	60.3	51.2	49.1	50.3
Sullana	60.2	54.4	48.4	48.5	47.9
Trujillo	48.6	48.6	43.7	37.1	37.9
Tacna	56.3	53.1	49.3	40.7	43.0
<b>Sistema CMAC</b>	<b>54.4</b>	<b>50.5</b>	<b>45.5</b>	<b>41.5</b>	<b>42.1</b>
La Libertad	33.9	32.8	41.6	38.5	34.9
Los Andes	52.6	44.0	59.5	62.0	65.8
Profinanzas	37.5	35.8	38.9	47.4	45.6
San Martín	42.8	41.1	48.3	46.3	44.5
CajaSur	34.2	25.5	24.7	33.0	32.3
Prymera	36.7	32.5	40.4	47.0	45.3
<b>Sistema CRAC</b>	<b>34.5</b>	<b>33.5</b>	<b>37.4</b>	<b>39.4</b>	<b>39.1</b>
Camco Piura			39.6	62.4	68.3
Crear Arequipa	42.2	49.4	46.4	47.5	49.9
Crear Tacna	35.7	43.6	44.5	41.9	44.1
Edyficar	36.9	49.9	43.6	41.7	42.2
Nueva Visión	46.6	39.1	40.3	41.2	44.9
Proempresa	69.4	61.5	52.2	54.2	55.3
Confianza	37.6	53.2	50.4	43.7	46.3
<b>Sistema Edpyme</b>	<b>44.9</b>	<b>49.6</b>	<b>43.0</b>	<b>40.1</b>	<b>40.7</b>

Fuente: SBS

Sin embargo, la tendencia ha sido hacia la baja en concordancia con la evolución global de las tasas de interés en el sistema financiero peruano y la mayor penetración del crédito en este segmento específico de prestatarios.

En suma, esta sección permite visualizar que las altas tasas de interés no se traducen necesariamente en ganancias elevadas, pues los gastos administrativos son en general altos. Esto último por la naturaleza del negocio intensiva en analistas de crédito o promotores de venta. Ahora sí estamos en condiciones de hacer un resumen de la operación financiera, tratando de identificar la distribución de los costos y beneficios.

### **1.9 Resumen financiero y descomposición de la tasa de interés cobrada a las microempresas**

Recordemos que la cadena del financiamiento del Programa sigue la siguiente secuencia: ICO – COFIDE – IFI – microempresas. El préstamo de ICO a

COFIDE es por un monto de US\$ 12'906,134 a un costo de 2.65%.<sup>23</sup> Prosiguiendo con el siguiente eslabón, el cuadro 1.14 resume los préstamos de COFIDE a las IFI con cargo al Programa acumulados hasta junio de 2003.

### Cuadro 1.14 Préstamos de COFIDE a las IFI

(Cifras acumuladas hasta junio de 2003)

	<b>Mibanco</b>	<b>CMAC</b>	<b>CRAC</b>	<b>Edypyme</b>	<b>Total IFI</b>	<b>% del monto</b>
Tasas de interés (% anual)						
soles	10.86	10.89	10.49	11.18	10.92	
dólares	7.75	7.78	8.34	7.68	7.92	
Montos (miles US\$)						
MN	4,314	5,651	489	2,197	12,651	62.7%
ME	1,000	1,230	2,446	2,840	7,516	37.3%
Total	5,314	6,881	2,935	5,037	20,167	100.0%
% del monto total	26.3%	34.1%	14.6%	25.0%	100.0%	

Nota: En el caso de soles las tasas que cobra COFIDE están fijadas en VAC más un margen. Para cada préstamo se cálculo una TEA equivalente usando el IPC acumulado hasta junio de 2003 y suponiendo una inflación anual de 2.5% desde julio de 2003 hasta el fin del plazo de amortización.

Fuente: COFIDE

Se observa que de los US\$ 20.2 millones otorgados por COFIDE a las IFI, un 63% ha sido denominado en soles y solo un 37% en dólares, frente a un fondeo de 100% en dólares para COFIDE, que asume así el riesgo de cambio. La tasa de interés en soles es en realidad una tasa VAC más un margen porcentual, que ha sido transformada en el cuadro a su equivalente en tasa nominal. El diferencial entre las tasas activas en cada moneda ha significado que los préstamos en soles sean mejor negocio para COFIDE, dada la estabilidad del tipo de cambio desde fines de 1999. Sin embargo, en caso de una devaluación significativa el escenario sería diferente. Aunque la tasa VAC protegería algo a COFIDE frente al descalce de monedas, la Corporación podría experimentar pérdidas en ese escenario, que por ahora es muy improbable. Cabe anotar que el descalce se da en mayor proporción con respecto a Mibanco y las cajas municipales. El spread bruto de COFIDE es, en el caso de la moneda extranjera, 5.27 puntos porcentuales.

En el cuadro 1.15 se resume el siguiente eslabón de la cadena, es decir los préstamos que las IFI han realizado a las microempresas con cargo al Programa. El monto acumulado de las colocaciones hasta junio de 2003 alcanza US\$ 94.7 millones. Un 24.5% de dicho monto fue prestado en dólares. Si recordamos que en el caso de los desembolsos de COFIDE a las IFI la cifra alcanzaba 37.3%, concluimos que el grado de dolarización continua bajando en la cadena, ICO – COFIDE – IFI - microempresas. En el cuadro 1.16 se presentan los coeficientes de dolarización por tipo de IFI, tanto en su lado pasivo como activo. Se observa que las cifras de dolarización de las operaciones del Programa son bastante elevadas en las CRAC, algo menor en las Edypyme y bajas en las cajas municipales y Mibanco, considerando que la dolarización del crédito en el sistema bancario ascendía a 78% en junio de 2003.

La construcción de la información sobre las tasas de interés que aparece en el cuadro 1.15 ha significado un considerable esfuerzo realizado por los

<sup>23</sup> A un plazo de 10 años con 5 de gracias.

consultores, basado en un conjunto de tasas con diferentes referencias temporales que tuvo que ser procesado para fines de homogeneidad. A pesar del esfuerzo, la información resultante no es de buena calidad, pues subsiste el problema de base: en el Programa no se controla los datos sobre tasas de interés enviados por las IFI. En realidad no se les usa, ni hay retroalimentación a las IFI, conforme a lo señalado en la sección 1.4 del presente informe. Así, las cifras obtenidas sobre las tasas de interés, que se reproducen en el cuadro 1.15, parecen estar, en cierto grado, sobrestimadas.<sup>24</sup> Hecha esta advertencia al lector, vemos sin embargo que no hay duda que las tasas son muy elevadas. Los promedios ponderados para el total de IFI llegan a casi 90% en soles y casi 60% en dólares.

**Cuadro 1.15 Préstamos de las IFI a las microempresas**  
(Cifras acumuladas hasta junio de 2003)

	<b>Mibanco</b>	<b>CMAC</b>	<b>CRAC</b>	<b>Edypyme</b>	<b>Total IFI</b>	<b>%del monto</b>
<b>Tasas de interés (% anual)</b>						
Soles	92.95	88.67	74.23	82.93	89.86	
Dólares	84.53	68.40	42.98	52.90	59.76	
<b>Montos (miles US\$)</b>						
MN	38,187	22,763	1,992	8,578	71,520	75.5%
ME	4,310	4,213	4,307	10,344	23,174	24.5%
Total	42,497	26,975	6,299	18,922	94,694	100.0%
% del monto total	44.9%	28.5%	6.7%	20.0%	100.0%	

Nota: Las cifras sobre tasas de interés contienen un elevado margen de error  
Fuente: COFIDE

**Cuadro 1.16 Dolarización de los créditos**

(Porcentajes con respecto a los desembolsos acumulados hasta junio de 2003)

	<b>Mibanco</b>	<b>CMAC</b>	<b>CRAC</b>	<b>Edypyme</b>	<b>TOTAL IFI</b>
COFIDE a IFI	18.8%	17.9%	83.3%	56.4%	37.3%
IFI a microempresas	10.1%	15.6%	68.4%	54.7%	24.5%

Fuente: COFIDE

Como se aprecia en el cuadro 1.15, el rango de las tasas en soles, por tipo de IFI, va de 74% a 93%, mientras en dólares el rango es mayor, con un intervalo que va de 43% hasta 85%. Las tasas más altas son las de Mibanco, mientras las más bajas corresponden a las CRAC, entidades donde el diferencial de tasas activas entre ambas monedas alcanza el mayor valor.

En el cuadro 1.17 se intenta descomponer las tasas de interés cobradas por las IFI a las microempresas —los beneficiarios finales del Programa— en sus componentes principales. En el cuadro, el riesgo de crédito ha sido aproximado

<sup>24</sup> Por ejemplo, en comparación con las cifras sobre interés implícito que hemos visto en la sección 1.8 donde el promedio diciembre de 1999 - junio 2003 es 52.2% para Mibanco, 46.8% para las CMAC, 36.8% para las CRAC y 43.6% para las Edypyme. Por su parte el promedio de las tasas de créditos mes en soles hasta 360 días de Mibanco para el período septiembre 2002 - junio 2003 alcanza 70.8% según la información del BCR (nota semanal).

por la razón provisiones sobre cartera promedio, y el costo administrativo por la razón gastos administrativos sobre cartera promedio. Como primera aproximación, se ha supuesto los mismos ratios para moneda nacional y extranjera.

**Cuadro 1.17 Estimación de los componentes de la tasa de interés cobrada por las IFI a las microempresas**

(% anual, cifras acumuladas a junio 2003)

	Mibanco	CMAC	CRAC	Edypyme	TOTAL IFI
<b>SOLES</b>					
Tasa de interés	92.9	88.7	74.2	82.9	89.9
Costo de fondos	10.9	10.9	10.5	11.2	10.9
<i>Spread</i> bruto	82.1	77.8	63.7	71.7	78.9
Riesgo de crédito	6.1	5.0	7.4	7.7	6.2
Costo administrativo	28.9	17.3	18.2	22.9	23.7
Utilidad	47.1	55.5	38.1	41.1	49.1
<b>DOLARES</b>					
Tasa de interés	84.5	68.4	43.0	52.9	59.8
Costo de fondos	7.8	7.8	8.3	7.7	7.9
<i>Spread</i> bruto	76.8	60.6	34.6	45.2	51.8
Riesgo de crédito	6.1	5.0	7.4	7.7	6.2
Costo administrativo	28.9	17.3	18.2	22.9	23.7
Utilidad	41.8	38.3	9.0	14.6	22.0

**Nota:** El riesgo de crédito se ha estimado como provisiones sobre cartera promedio y el costo administrativo como gastos administrativos sobre cartera promedio. En ambos casos usando los estados financieros de cada IFI para 1999 – junio 2003 (como institución y no la parte referida a la línea Hábitat) y luego calculando un promedio ponderado según las colocaciones de las IFI a los beneficiarios del Programa.

**Fuentes:** Las tasas de interés y los costos de fondos provienen de los registros de COFIDE; y las cifras restantes de la SBS ([www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)).

En el cuadro 1.17 se aprecia que las tasas son tan altas porque en primera instancia el *spread* bruto es muy elevado, alcanzando un promedio, para todas las IFI, de 78.9% en soles y 51.8% en dólares. Mi banco muestra los mayores *spreads*. El riesgo de crédito (6.2%) no es demasiado diferente a lo típico en el negocio bancario, mientras el costo administrativo sí es sustantivamente más alto, llegando a 23.7 puntos porcentuales. Aún así, la utilidad muestra niveles muy altos del orden de 49.1% en soles y 22% en dólares.

El párrafo previo muestra que las IFI logran elevadas utilidades con el Programa. Sin embargo ello no obedece a un subsidio del ICO o COFIDE hacia dichas instituciones, sino a la estructura de este segmento del mercado de créditos. En efecto, un *mark up* tan grande de las IFI a los prestatarios finales revela una debilidad de las presiones competitivas en este mercado. Sin embargo, cabe resaltar que las IFI han mostrado una tendencia a reinvertir sus excedentes económicos en ampliar la escala de sus operaciones, es decir incrementar las colocaciones, a ritmos de 30% anual, incluso en medio de la coyuntura de recesión entre 1999 y 2001. Así la capitalización del excedente, en contraste con un escenario contrafactual de reparto del mismo a los accionistas, ha promovido la ampliación de la cobertura del microrcrédito.

Con relación al Programa, la dolarización de las IFI ha sido —en promedio— 37.3% por el lado del fondeo y 24.5% por el lado activo. Es decir las IFI han

usado parte del fondeo en dólares para prestar en soles. Se estima que la diferencia entre las tasas de interés en dólares y en soles (TEA equivalente) que COFIDE ha cobrado a las IFI es de alrededor de 300 puntos básicos. Como la devaluación ha sido nula en el período, a las IFI les ha convenido endeudarse en dólares, siempre y cuando pudieran lograr el calce de monedas a nivel de institución. El diferencial entre las tasas activas de las IFI entre soles y dólares ha promediado 30.1 puntos porcentuales a favor de la moneda nacional, lo que ilustra la conveniencia de prestar en soles. Además de este factor precio, se debe considerar un factor “cantidad”, pues para las IFI es más fácil colocar en moneda nacional que extranjera. En efecto, las transacciones de la microempresa son mayoritariamente en soles y su demanda de crédito para capital de trabajo tiende a seguir ese patrón.

### **1.10 El componente de asistencia técnica y capacitación**

Dibujemos primero el panorama de las experiencias de asistencia técnica y capacitación (ATC) a las microfinanzas en el Perú. Los principales agentes que han auspiciado este tipo de cooperación son la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID).

#### *GTZ*

Probablemente la cooperación técnica alemana (GTZ) ha sido el agente más importante. En una primera fase, entre 1986 y 1996, la GTZ invirtió alrededor de US\$ 12 millones para establecer el sistema de cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC). Las contrapartes de la agencia ejecutora alemana fueron la federación de cajas (FEPMAC) y la SBS. Entre 1996 y 2000 se desarrolló una segunda etapa de conclusión de esta asistencia. El resultado global de esta ATC fue muy positivo pues condujo a la creación del sistema de cajas municipales, sistema sólido y rentable conforme se puede apreciar en la sección 2.1.1.

Entre los años 2001 y 2004 la GTZ ha desarrollado otro proyecto de ATC orientado a impulsar las microfinanzas rurales en tres CMAC (Piura, Sullana y Huancayo) y una Edpyme (Confianza). El objetivo ha sido que esta IMF amplíen la cobertura de créditos y depósitos en el ámbito rural.

#### *BID*

El BID, vía un fondo de pequeños proyectos, desarrolló entre 1994 y 1999 una asistencia técnica a 11 CMAC por un valor de alrededor de US\$ 2 millones. El eje fue el desarrollo de la tecnología crediticia, y la asistencia se prestó vía la FEPMAC y la empresa alemana involucrada en el programa original de la GTZ. A cada caja municipal se le prestó medio millón de dólares y se le otorgó una AT de unos US\$ 150 mil.

Entre los años 2000 y 2004 con el BID – FOMIN se desarrolló un proyecto de AT a cinco Edpymes (Edyficar, Proempresa, Crear y Confianza) por un valor aproximado a los US\$ 1.5 millones con un manejo descentralizado en el cual cada entidad beneficiaria proponía la línea de acción.

Entre 1998 y 2001 el Consorcio Fortifica, que suponía una alianza con la fundación suiza Swisscontact y la consultora holandesa Facet, asesoró a cinco



cajas rurales de ahorro y crédito con un presupuesto cercano a los US\$ 2 millones.

Otro proyecto de BID – FOMIN, centralizado esta vez en COFIDE, se desarrolló entre junio de 2001 y diciembre de 2003 para dar ATC a siete cajas rurales por un monto de aproximadamente US\$ 700 mil.

Finalmente cabe mencionar el proyecto BID – FOMIN orientado a mejorar la supervisión de las IMF. Se trata de una ATC por un monto de unos US\$ 1.5 millones entre 1999 y 2004 dirigida a la SBS. Entre otros aspectos se contemplaba el diseño de un manual de inspección, la capacitación de inspectores y el mejoramiento de la central de riesgos.

#### *USAID*

Esta agencia de cooperación bilateral ha venido impulsando la Iniciativa de Microfinanzas (IM), un convenio entre AID y COPEME,<sup>25</sup> desde marzo de 1998, con un presupuesto de aproximadamente US\$ 1 millón por año. Actualmente el proyecto se encuentra en una segunda fase 2003 – 2006; y tiene cinco líneas de actividad: asistencia técnica (con un peso de aproximadamente 50% del gasto global), capacitación, el componente IQT (que en realidad es una ATC de menor cuantía otorgada directamente por COPEME), el uso compartido de una central de riesgos (Infocorp) y un sistema de información de entidades no reguladas por la SBS. A diferencia de otros proyectos, la Iniciativa de Microfinanzas incluye ATC dirigida a ONG no supervisadas por la SBS (incorpora a unas 30 ONG que desarrollan actividades de banca comunal) y considera el tema del financiamiento del desarrollo alternativo a la coca. La asistencia técnica brindada se orienta por la demanda, exigiéndose un pago de contrapartida de la institución beneficiaria.

Sumando los presupuestos de todos estos programas de ATC, orientados a fortalecer las entidades de microfinanzas, llegamos a una cifra cercana a los US\$ 25 millones gastados en las últimas dos décadas. Esto sin considerar esfuerzos comparativamente pequeños como los de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y varias agencias de cooperación bilateral.

El programa de ATC de la cooperación española resultó de una modificación del contrato de préstamo ICO - COFIDE y es de menor dimensión en comparación a los ejecutados por GTZ, BID o AID.<sup>26</sup> En efecto, hasta junio de 2003 la inversión

---

<sup>25</sup> Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, asociación civil creada en julio de 1990.

<sup>26</sup> El 23 de noviembre de 2000 se firmó el primer addendum al contrato de préstamo entre ICO y COFIDE, creando un Fondo de Asistencia Técnica y Cooperación. Dicho fondo se alimenta de una comisión anual de 1.65% sobre el principal pendiente de pago, capitalizado por los intereses, durante los primeros seis años del préstamo, que se abona mensualmente a una cuenta bancaria que es manejada conforme a un programa y un presupuesto aprobados anualmente por el Comité Mixto de Seguimiento del Programa. El destino del Fondo tiene dos rubros: a) financiar los honorarios de los/as expertos/as españoles/as asignados al Programa, así como los gastos relacionados con su presencia y actuación; y b) proporcionar asistencia y cooperación técnica a las instituciones de microfinanzas. Como se mencionó en la sección 1.2, la llegada de las expertas españolas se retrasó considerablemente, los términos de referencia de la contratación no se correspondían con la realidad; y así fue recién en la I reunión del Comité Mixto de Seguimiento, en junio de 2001, cuando se aprobó el programa de

acumulada en actividades de ATC, sin incluir la retribución y gastos de las expertas españolas, ascendió a US\$ 214 mil.

El cuadro 1.18 resume el presupuesto previsto para el período junio 2001 a diciembre de 2002. El presupuesto contemplaba dos grandes rubros: la AT brindada directamente por las expertas españolas y la cooperación intermediada vía terceros.

**Cuadro 1.18 Presupuesto del Fondo de Asistencia Técnica y Cooperación (US\$)**

Asistencia técnica	jun -dic 2001	2,002	2001 -2002	%
Remuneraciones	84,000	91,000	175,000	29.6
Viajes internacionales	3,500	6,000	9,500	1.6
Viajes internos	5,000	5,000	10,000	1.7
Otros gastos	2,000	2,000	4,000	0.7
<b>Subtotal</b>	<b>94,500</b>	<b>104,000</b>	<b>198,500</b>	<b>33.6</b>
<b>Cooperación técnica</b>				
Programa COPEME	100,000	80,000	180,000	30.5
Programa Edge Finance	42,000		42,000	7.1
Cursos, Seminarios	50,000	50,000	100,000	16.9
<b>Subtotal</b>	<b>192,000</b>	<b>130,000</b>	<b>322,000</b>	<b>54.5</b>
<b>Imprevistos</b>	<b>35,000</b>	<b>35,400</b>	<b>70,400</b>	<b>11.9</b>
<b>Total</b>	<b>286,500</b>	<b>234,000</b>	<b>590,900</b>	<b>100.0</b>

Fuente: AECI

Abstrayendo el rubro referido a las expertas españolas, e incluyendo las reprogramaciones del presupuesto, el cuadro 1.19 resume la ejecución de gastos del programa de cooperación a septiembre de 2002.

**Cuadro 1.19 Ejecución presupuestal del componente de cooperación a septiembre de 2002 (US\$)**

Consultor	Programas	Presupuesto Total	Presupuesto a Sept 2002	Ejecutado a Sept 2002	% de ejecución a Septiembre
Copeme – IM	Asistencias técnicas individualizadas	178,807	17,807	27,274	15%
	Cursos de capacitación	20,602	20,602	20,328	99%
The Edge Finance	Programa de comercialización y fusión de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	49,654	49,654	49,654	100%
Otros	Cursos, seminarios y talleres dirigidos a las IMFs en general	72,000	No programado	17,860	24.8 %

cooperación técnica 2001-2002. Hasta mayo de 2001, el Fondo tuvo ingresos por US\$ 352 mil, gastos por US\$ 105 mil (por concepto del rubro asociado a las expertas españolas) y por ende un saldo de US\$ 247 mil. Este saldo sumado a los comisiones mensuales desde junio 2001 a diciembre de 2002, arrojaba un total de US\$ 591 mil.

TOTAL		321,063	249,063	115,116	46.2 %
-------	--	---------	---------	---------	--------

Fuente: Reproducido del informe de seguimiento del programa de cooperación técnica 2001 – 2002 (AECI).

El cuadro 1.20 resume la situación presupuestal a junio de 2003.

**Cuadro 1.20 Ejecución presupuestal del componente de cooperación a junio de 2003**  
(US\$)

Consultor	Programas	Presupuesto Total	Ejecutado a 30 junio 2003	% de ejecución a 30 junio 2003
Convenio Copeme - IM	Asistencias técnicas individualizadas	178,807	121,211	67.8%
	Cursos de capacitación	20,602	19,228	93.3%
The Edge Finance	Programa de comercialización y fusión de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	49,654	49,654	100%
Otros	Cursos, seminarios y talleres dirigidos a las IMFs en general	72,000	23,641	32.8 %
<b>TOTAL</b>		<b>321,063</b>	<b>213,734</b>	<b>66.6%</b>

Fuente: Reproducido del informe de progreso y resultados del programa de cooperación técnica octubre 2002 – junio 2003 (AECI).

El cuadro 1.19 evidencia un retraso muy significativo en la ejecución presupuestal del programa de cooperación hasta septiembre de 2002, mientras que el 1.20 muestra una aceleración de las actividades en el último trimestre de 2002 y el primer semestre de 2003.

En términos de contenido, la cooperación ha constado de un conjunto de asistencias técnicas individualizadas y otro conjunto de eventos de capacitación. Las primeras se han desarrollado a través de dos agentes. Uno de ellos fue la empresa *The Edge Finance*, que desarrolló una consultoría para la fusión de dos cajas rurales (Credinka de Cusco y Los Andes de Puno) con miras a establecer un banco microfinanciero rural. Esta consultoría se desarrolló muy ordenadamente en términos de plazos, pero la fusión de las dos cajas rurales no se materializó.

El otro agente fue la Iniciativa de Microfinanzas, convenio COPEME - AID, que ha actuado como una entidad de segundo piso licitando las actividades de asistencia individualizadas. En marzo de 2001 se hizo un taller de diagnóstico y requerimientos planteados por las entidades, que fue validado vía entrevistas hasta junio de 2001. El proyecto con AID requería una financiación del 50% por parte del beneficiario, pero con la entrada de AECI, el límite se redujo a 20%. El cuadro 1.20 ofrece un resumen de las actividades desarrolladas.

Cuadro 1.20 Asistencias técnicas realizadas vía COPEME - Iniciativa de Microfinanzas

INSTITUCION	TEMA DE LA ASISTENCIA TECNICA	
	Programada	Efectivamente Ejecutada o por Ejecutar
CMAC Maynas	<p>1) Diseño, Desarrollo e Implementación de una Tecnología de Créditos para atender Actividades Económicas del Sector Rural (principalmente Agrícolas y Pecuarias)</p> <p>2) Estudio de Mercado que permita el Diseño e Implementación de Nuevos Productos de Captación de Depósitos para los segmentos de atención Actuales y Potenciales</p>	<p>1) Consultoría Integral para el Fortalecimiento de las Operaciones Activas y Pasivas (Resultado de la unificación de las consultorías inicialmente consideradas). Realizada por SICDES. <b>CONCLUIDA.</b></p>
Nueva Visión	<p>1) Evaluación y Diagnóstico de los Productos Actuales e Implementación de Mejoras en la Tecnología Crediticia</p> <p>2) Diagnóstico e Implementación de Mejoras en el Sistema Informático.</p>	<p>1) Diseño e Implementación de la Unidad de Riesgos (En reemplazo de la primera AT inicialmente programada). Realizada por el Centro de Consultoría de la Universidad del Pacífico. <b>POR CONCLUIR.</b></p> <p>2) Fortalecimiento de la Gestión de Negocios (En reemplazo de la segunda AT inicialmente programada). Realizada por SICDES. <b>EN PROCESO.</b></p>
Solidaridad	<p>1) Identificación y Gestión de Fuentes de Financiamiento.</p> <p>2) Diagnóstico y Rediseño de la Organización y Métodos, y el Diseño del Sistema de Evaluación e Incentivos del Personal</p>	<p>1) Realizada por INTELFIN. <b>CONCLUIDA.</b></p> <p>2) Adiestramiento para la Implementación de la Unidad de Riesgos (En reemplazo de la segunda AT inicialmente programada). Realizada por el Sr. Andrés Salas, vía el sub-programa InfoQualityTraning (IQT) de la IM. <b>CONCLUIDA.</b></p>
IDESIs Regionales (*)	<p>1) Adecuación de la Organización, Contabilidad, Plataforma Informática y Sistemas de Información desde la ONG al modelo de Agencia Edpyme Proempresa</p> <p>2) Transferencia de la Tecnología Crediticia de Edpyme Proempresa</p>	<p>1) Transferencia de la Tecnología Crediticia de la Edpyme Proempresa (En reemplazo de las dos ATs inicialmente programadas, debido a restricciones presupuestales de las oficinas regionales de IDESI que fueron consideradas para el diseño del Programa). Realizada por el Sr. Javier Morón en las regionales de Huánuco y Grau (Piura) vía el sub-programa InfoQualityTraning (IQT) de la IM. <b>CONCLUIDA.</b></p>
Alternativa	<p>Se aprobó su participación en el Programa de Fortalecimiento el día 23 de Enero del 2003.</p>	<p>1) Adiestramiento para la Implementación de la Unidad de Riesgos Realizada por el Sr. Andrés Salas, vía el sub-programa InfoQualityTraning (IQT) de la IM. <b>CONCLUIDA.</b></p>
CMACO Piura	<p>Se aprobó su participación en el Programa de Fortalecimiento el día 23 de Enero del 2003.</p>	<p>1) Adiestramiento para la Implementación de la Unidad de Riesgos. Realizada por el Sr. Leopoldo de la Jara, vía el sub-programa InfoQualityTraning (IQT) de la IM. Se ha programado concluir a fines de junio. <b>CONCLUIDA.</b></p>
CMAC Chincha	<p>Se aprobó su participación en el Programa de Fortalecimiento el día 12 de Marzo del 2003.</p>	<p>1) Consultoría para la mejora de la organización, procesos e implementación de la Gestión de Riesgos de Operación. Realizada por BDO Consulting. <b>CONCLUIDA.</b></p> <p>2) Consultoría para el Diseño de un Plan Estratégico y de Negocios. Los TdR ya se han coordinado con la CMAC y serán puestos a consideración de los Organismos de Cooperación que financian el Programa. Se estima <b>convocatoria para fines de noviembre. POR EJECUTAR.</b></p>

(\*) El diseño del Convenio consideró las oficinas regionales de IDESI en La Libertad, Lambayeque, Huánuco e Ica. Debido a restricciones presupuestales La Libertad, Lambayeque e Ica se autoexcluyeron del Programa. Se definió -previa coordinación con la AECL-, la participación de IDESI Piura, adicionalmente a Huánuco.

Fuente: COPEME.

En las entrevistas con funcionarios de las IMF, COFIDE y la propia AECI se recogieron opiniones sobre la utilidad de estas asistencias. En suma las mejor valoradas son las recibidas por CMAC Maynas y Solidaridad. En situación intermedia, están Nueva Visión y la CMAC Chincha y en la parte menos útil a Idesi y Alternativa.

Para concluir esta sección, se pueden identificar problemas en un nivel más conceptual, y en otro nivel más vinculado a los aspectos operativos. En el nivel conceptual cabe mencionar que la identificación de los requerimientos de asistencia técnica se ha basado en la demanda expresada por las propias IFI, lo cual está bien, pero hubiera sido deseable que se complemente con un diagnóstico independiente y en profundidad. Esto permitiría una visión estratégica más desarrollada que sirva de base a las actividades particulares de asistencia técnica.

En el nivel operativo, merecen destacarse tres problemas principales: a) la rotación de cuadros directivos en algunas IFI, lo que acarrió a veces desinterés de la nueva gerencia en la asistencia contratada por el equipo anterior; b) la falta de experiencia de la empresa consultora en algunos casos donde hubo una aproximación demasiado académica a la asistencia; y c) la exigencia de contrapartidas que en general es saludable, pero que en algunos casos de IFI de pequeña escala puede generar complicaciones e incluso determinar el no acceso a la asistencia. Estos problemas operativos generaron muchos cambios y retrasos en las AT implementadas a través de la Iniciativa de Microfinanzas.

En resumen, el componente de asistencia técnica y capacitación del Programa ha sido pequeño y en realidad recién ha concluido una primera ronda de asistencias. Sin embargo, experiencias como las de la GTZ ilustran entre otras lecciones las siguientes: a) la ATC sí puede tener un impacto muy positivo, haciendo una diferencia; b) la estructura institucional y el diseño de la asistencia técnica es muy importante; c) los resultados son de mediano y largo plazo y se requiere una masa crítica de inversión y esfuerzo para lograrlos.

### **1.11 Crédito hipotecario**

En junio de 2001, el Comité Mixto de Seguimiento, constatando que no se estaba usando la línea Hábitat para impulsar soluciones habitacionales para los sectores de menores ingresos, introdujo varias modificaciones al reglamento de crédito. Las principales fueron las siguientes: a) se incluyó la adquisición, construcción o mejoras en inmuebles (sea vivienda, taller, local comercial o cualquier combinación de ellos) como posible destino de los recursos del Fondo; b) se incrementó el plazo máximo de los préstamos a las IFI de 4 a 7 años para dichos casos; c) se aumentó el monto promedio de cartera de las IFI para los casos mencionados de US\$ 3 mil a US\$ 6 mil. A pesar de estos cambios, el crédito hipotecario no despegó y representa menos del 1% de las colocaciones acumuladas del Programa. La pregunta es ¿por qué? En esta sección se busca responder a este interrogante.

Veamos primero, brevemente, el mercado de préstamos hipotecarios. En el cuadro 1.21 podemos observar el crecimiento significativo del crédito hipotecario a partir de 2001 en un entorno de estancamiento e incluso declive de las colocaciones globales del sistema financiero (véase el cuadro 1.1). Así, la

participación del componente hipotecario en las colocaciones totales entre 1999 y 2003 casi se duplica. A diciembre de 2003 el mercado alcanzaba US\$ 1,253 millones, de los cuales un 95% estaba denominado en moneda extranjera.<sup>27</sup> Este dinamismo de los créditos hipotecarios estuvo asociado al descenso muy pronunciado de la tasa de interés, la misma que pasó de 16.1% a 9.7%, en dólares, entre 1999 y 2003, como se puede observar en el cuadro 1.21. El crecimiento de este segmento del mercado financiero también se explica por las dificultades de los bancos en colocar en el segmento corporativo. En efecto, después del endurecimiento de sus políticas de crédito en 1998-1999, a partir de 2000-2001 los bancos dieron más importancia que antes al crédito hipotecario para rentabilizar sus saldos líquidos (véase la sección 1.1).

**Cuadro 1.21 Evolución del mercado hipotecario en el sistema financiero peruano 1999 - 2003**

Año	Tasas de interés		Colocaciones (millones de US\$)			% del total de colocaciones del sistema financiero
	MN	ME	MN	ME	Total	
Dic. 99	12.8	16.1	10.9	822.6	833.6	7.6%
Dic. 00	14.9	13.4	17.0	786.8	803.8	8.3%
Dic. 01	16.4	12.7	52.4	897.9	950.3	10.3%
Dic. 02	17.9	10.1	54.5	1,010.1	1,064.6	11.4%
Jun. 03	17.3	9.9	55.8	1,090.1	1,145.9	12.5%
Dic. 03	18.1	9.7	56.5	1,196.4	1,252.9	13.9%

Fuente: [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

En el Perú el crédito hipotecario ha estado dirigido tradicionalmente al nivel socioeconómico (NSE) A —en especial al A1, que representa el 1% de la población— y B1. Con la recesión iniciada en 1998 se quedaron sin vender unas 5 mil unidades de vivienda residencial que habían sido construidas en Lima durante el boom de los años previos. Frente a esta saturación, los constructores y banqueros comenzaron a mirar con más interés a los NSE emergentes. Este interés creció con el Programa Vivienda y con el ejemplo del centro comercial Megaplaza en el cono norte de Lima.

El programa Mivivienda se creó en junio de 1999, pero adquirió importancia con el nuevo gobierno del presidente Toledo. Los recursos de Mivivienda provienen del antiguo FONAVI. El nuevo Fondo es administrado por COFIDE, como organismo ejecutor. Financia, a través de instituciones del sistema financiero, la adquisición o construcción de viviendas de hasta 35 UIT (unos US\$ 32 mil). El beneficiario debe aportar un 10% del valor de la vivienda y no tener casa. El subsidio equivale a un 20% del crédito, que se materializa como un premio al buen pagador del crédito. En teoría, se busca llegar a los NSE B2 y C1. Sin embargo, en el cuadro 1.22, vemos que el crédito promedio en Mivivienda asciende a US\$ 19 mil, lo que lo acerca más a la demanda de los NSE A2 o B1.

**Cuadro 1.22 Aprobación de créditos hipotecarios del Programa Mivivienda**

<sup>27</sup> El coeficiente de dolarización es mayor en este segmento del mercado financiero pues los préstamos hipotecarios son de largo plazo y existe desconfianza de los agentes económicos en el sol como reserva de valor en el largo plazo.

	2000	2001	2002	2003-II trim.	Total
# de créditos	405	1,422	3,611	3,278	8,716
Monto (millones de US\$)	7.5	25.0	72.5	60.9	165.9
Crédito medio (miles US\$)	18.5	17.5	20.0	18.5	19.0

Fuente: [www.mivivienda.com.pe](http://www.mivivienda.com.pe)

De hecho el programa Mivivienda contribuyó a dinamizar el mercado, como se puede apreciar en el cuadro 1.23. Su participación en el mismo se incrementó desde niveles inferiores al 1% antes de la entrada del nuevo gobierno hasta 14.4% a mediados de 2003.

**Cuadro 1.23 Colocaciones hipotecarias (millones de US\$)**

	2000	2001	2002	2003 – II trim
Colocaciones Mivivienda	7.5	34.4	105.1	168.8
Colocaciones IMF y de consumo	4.7	19.3	43.6	52.5
Colocaciones totales	803.3	960.1	1,092.1	1,175.9
Participación Mivivienda (%)	0.9	3.6	9.6	14.4

Fuente: [www.mivivienda.com.pe](http://www.mivivienda.com.pe)

Este efecto del programa Mivivienda se dio no solo a través de la banca tradicional, sino también vía los bancos especializados en microfinanzas y los intermediarios no bancarios. A junio de 2003, Mivivienda había aprobado a 33 instituciones como intermediarios financieros: 10 bancos (incluyendo a Mibanco y Banco del Trabajo), 2 financieras, 5 cajas municipales, 7 cajas rurales, 4 Edpymes y 5 cooperativas de ahorro y crédito.

En el cuadro 1.24 se aprecia que al 30 de junio de 2003 los créditos hipotecarios de las 42 instituciones de microfinanzas ascendían a US\$ 45 millones, concentrados en un 63% en el Banco del Trabajo y las Edpymes. Las cajas municipales y Financiera Solución mostraban una menor participación del componente hipotecario en su cartera a la inversa de las Edpymes, donde el peso de la cartera hipotecaria es muy elevada y mayor que en el promedio del sistema financiero.

**Cuadro 1.24 Crédito hipotecario en intermediarios financieros seleccionados a junio de 2003 (millones de US\$)**

Tipo de intermediario	Crédito hipotecario	Crédito total	% hipotecario
CMAC*	3.2	388.4	0.8
CRAC	7.8	85.9	9.1
Edpyme	13.0	74.0	17.5
Mibanco	5.1	107.0	4.8
Banco del Trabajo	15.4	188.4	8.1

Financiera Solución	0.4	86.0	0.5
Total	44.9	929.7	4.8
(*) Excluye CMAPC Lima			
Fuente: <a href="http://www.sbs.gob.pe">www.sbs.gob.pe</a>			

El programa Techo Propio, creado en septiembre de 2002 gracias a un préstamo del BID, es manejado por el Fondo Mivivienda. El objetivo de dicho programa es atender la demanda habitacional de los NSE C y D. Así, los beneficiarios deben tener un ingreso familiar mensual de hasta mil soles (unos US\$ 290). Las viviendas a financiar deben costar entre US\$ 4 mil y US\$ 12 mil, con énfasis en el rango de US\$ 4 a 8 mil. Techo Propio tiene tres componentes: a) el ahorro del prestatario mediante depósitos mensuales de entre US\$ 50 y 60 al mes en libreta de ahorro hipotecario hasta alcanzar un mínimo de 10% del valor de la vivienda; b) el bono familiar habitacional, que es un subsidio directo del Estado por US\$ 1,800 para las viviendas en el rango entre US\$ 8 a 12 mil, o por US\$ 3,600 para las viviendas entre US\$ 4 y 8 mil; y c) el crédito de la IFI para cubrir la diferencia con respecto al valor total de la vivienda. Cabe subrayar que el subsidio del Estado es muy progresivo: va desde 15% para las viviendas más caras (US\$ 12 mil) hasta 85% para las más baratas. A junio de 2003, se había calificado a dos mil beneficiarios definitivos de Techo Propio sobre una demanda efectiva de 2,854 solicitudes. Los dos mil estaban en proceso de cumplir los requisitos del programa.

Por el lado de los recursos que capta directamente, COFIDE maneja —como institución de segundo piso en el sistema financiero— dos líneas en el campo del financiamiento a la vivienda: COFICASA y el programa de microcrédito habitacional. El primero busca atender, a través de IFI, al mercado más tradicional de personas que buscan adquirir o construir su primera vivienda propia. Son préstamos solo en dólares y con garantía hipotecaria. El plazo es hasta 25 años y el valor máximo de la vivienda es US\$ 120 mil. El programa de microcrédito habitacional está más orientado a la población de menores recursos. A través de intermediarios financieros, cubre hasta el 100% de la obra, con préstamos en dólares o soles, por un máximo de US\$ 5 mil que se otorgan a un plazo de hasta 5 años, con uno de gracia.

Después de esta reseña del mercado hipotecario y los programas de financiamiento de vivienda, podemos ahora retornar a la pregunta inicial de esta sección: ¿por qué el Programa Hispano Peruano no colocó más subpréstamos dedicados a vivienda? En primer lugar hay que distinguir entre el crédito hipotecario tradicional, es decir el crédito para vivienda con garantía hipotecaria, y los créditos para soluciones habitacionales de grupos de bajos ingresos, que no implican hipoteca y por ende no son clasificados como créditos hipotecarios por la SBS. La garantía hipotecaria es costosa y muchas veces inviable en un país como el Perú, donde predomina la informalidad y muchos predios carecen de titulación, como resultado de un crecimiento urbano basado con frecuencia en la invasión de tierras.

En segundo término, el crédito hipotecario tradicional opera a través de préstamos de monto elevado, plazo largo y tasas de interés bajas. Se trata de un nicho de mercado difícil para las IMF, a excepción del caso de Mivivienda. Aún en el caso de Mivivienda, que extiende el crédito hipotecario a estratos sociales antes excluidos, hemos visto que el crédito medio llega a unos US\$ 19 mil. Con estos promedios resulta muy difícil que una institución cobre altas tasas de



interés; y recordemos que la tasa promedio cobrada a los usuarios finales del Programa alcanza 90% en soles y 60% en dólares. En contraste, las tasas medias en el mercado hipotecario a junio de 2003 ascendían a 17.3% y 9.9%, respectivamente. Se trata básicamente de nichos diferentes de mercado.

En tercera instancia, aunque Mivivienda se orienta a una población objetivo diferente a la buscada por el programa Hábitat, su fuerte expansión desde 2001 —así como la de los otros programas de financiamiento habitacional que hemos reseñado— supuso una competencia indirecta. En el cuadro 1.23 vemos que el crecimiento del crédito hipotecario es un fenómeno relativamente nuevo para las instituciones de microfinanzas y que ha estado asociado a la expansión de Mivivienda.

En cuarto lugar, las IMF han estado acostumbradas a crecer en el mercado de microcréditos para capital de trabajo de corto plazo, nicho que les redituaba elevados retornos. Por último, es probable que faltase el diseño de un nuevo producto, usando la asistencia técnica, y luego su promoción. En general, si el portafolio del primer piso incidía poco en los préstamos hipotecarios, la demanda por financiamiento al segundo piso le correspondía.

Sin embargo, lo dicho sobre el diseño de nuevos productos podría ser interesante en el futuro: conforme el nicho de mercado de capital de trabajo se vaya saturando es probable que los créditos habitacionales no convencionales, es decir sin garantía hipotecaria, vayan adquiriendo más importancia en el futuro. Así lo sugiere la experiencia de Mibanco con el producto *Micasa*.<sup>28</sup> A mediados del año 2000, Mibanco lanzó el producto *Micasa*. Los préstamos de *Micasa* son créditos que no exigen garantía hipotecaria, pero sí están destinados a la mejora de la vivienda en sectores sociales de menores ingresos. Se trata de hogares con jefes de familia con ingresos inestables (mayormente trabajadores independientes) y sin título de propiedad de su vivienda, lo que impide el crédito hipotecario tradicional. Como es ampliamente conocido, estos sectores —residentes en la periferia de Lima y las mayores ciudades del interior— van mejorando sus casas por etapas. De las esteras usadas al principio de una invasión, van a la pared de ladrillo y carpintería metálica, de ahí al piso de cemento, después al techo de material noble aligerado, en un proceso que suele tomar más de 10 años.

Los créditos de *Micasa* buscan precisamente financiar estas construcciones progresivas. La tecnología crediticia usada es parecida a la utilizada en los créditos de capital de trabajo a la microempresa. Según el citado estudio de Cities Alliance, el préstamo promedio es un poco más alto, unos US\$ 1, 000 frente a US\$ 500. La tasa de interés es entre 4/5 y 9/10 de la tasa para capital de trabajo, dependiendo del tamaño del crédito; y el plazo en el 63% de los casos se ubica entre los 6 y los 12 meses, aún cuando el límite máximo es de 36 meses (superior al tope de 24 meses para capital de trabajo).

Un año después de creado, *Micasa* había logrado 3 mil clientes activos y una cartera de US\$ 2.6 millones que representaba casi 6% del portafolio crediticio de Mibanco. A junio de 2004, *Micasa* tiene 11, 500 clientes activos con una cartera

---

<sup>28</sup> Véase el estudio *Micasa: Financing the progressive construction of low income families' homes in Peru*, Cities Alliance, November 2004 en [www.citiesalliance.org](http://www.citiesalliance.org)

de US\$ 14.5 millones que representa un 13% de las colocaciones de Mibanco.<sup>29</sup> Estas son cifras impresionantes que ilustran el potencial muy interesante de este nicho de mercado. Quizás el Programa Hispano Peruano podría emprender actividades de asistencia técnica con algunas otras IMF para el diseño y difusión de productos similares.

### **1.12 El ahorro financiero y las instituciones de microfinanzas**

En esta sección se analiza el ahorro financiero, es decir los depósitos de ahorro y los depósitos a plazo, de las instituciones de microfinanzas no bancarias (IMFNB) respecto al de la banca múltiple. Las empresas financieras no se consideran por falta de información comparable a las dos anteriores. Las IMFNB comprenden las cajas municipales y las cajas rurales. No se incluyen las edpyme porque no captan ahorros. Veamos previamente la magnitud del ahorro del conjunto del sistema financiero y la importancia relativa de cada tipo de ahorro.

A diciembre del 2003, el ahorro captado por el sistema financiero ascendió a US\$ 10.9 mil millones, de los cuales el 94% correspondía a la banca múltiple, el 3.9% a las cajas municipales, el 0.8% a las cajas rurales y el 1.4% a las empresas financieras. Asimismo, de ese total, el 31% constituyen depósitos de ahorro y el 69% depósitos a plazo. En las cuatro categorías de instituciones financieras tienen mayor peso relativo los depósitos a plazo, principalmente en las empresas financieras, en las que representan el 99% de los ahorros.

Una de las diferencias significativas entre las Instituciones de Microfinanzas (IMFNB) y la banca múltiple está en el dinamismo de sus depósitos. Los depósitos de las cajas municipales, en nuevos soles constantes de diciembre del 2001, crecieron al 43% anual en el período 1998-2003 y los de las cajas rurales al 32.5%, mientras que los depósitos de la banca múltiple apenas crecieron al 0.1% anual, en otras palabras se estancaron en dicho período, principalmente por el lado de los ahorros captados de las personas naturales. Los depósitos del conjunto de estos tres tipos de instituciones crecieron en sólo 0.9% anual, (ver cuadro N° 1.25, parte C).

Este elevado crecimiento de los depósitos en las IMFNB ha implicado también una mejora de su participación relativa en el total de ahorros captados por el sistema financiero. En 1998, las IMFNB apenas captaban el 0.9% del total del ahorro financiero. En el año 2003, esa participación se elevó a 4.6%, principalmente por el lado de las cajas municipales que incrementaron su participación de 0.7% a 3.9% en el período de estudio. A pesar de la pérdida de posición relativa, la banca múltiple aún concentra y domina el mercado de ahorro en el país.

Cabe señalar que el crecimiento de los depósitos en las IMFNB está determinado tanto por el crecimiento en el número de ahorristas<sup>30</sup> (26% anual)

---

<sup>29</sup> Información proporcionada por el gerente de créditos de Mibanco. Según él, alrededor de 90% de estas colocaciones no son crédito hipotecario para los estándares de la SBS. A la misma fecha, las colocaciones de Mivivienda en Mibanco ascienden a US\$ 4.4 millones.

<sup>30</sup> Tomamos el número de libretas de ahorro como proxy del número de ahorristas.

como por el crecimiento en el ahorro per cápita<sup>31</sup> (11.9%), mientras que en la banca múltiple se deriva básicamente del crecimiento en el número de ahorristas (3.1% anual), puesto que su ahorro per cápita disminuyó a la tasa de 3.0% anual. Este resultado sugiere que las IMF no sólo tienden a captar más ahorristas sino que éstos también han incrementado en promedio sus depósitos. En cambio, en la banca múltiple el ahorrista ha disminuido en promedio sus depósitos, principalmente por el lado de las personas naturales que constituyen el 98% del número total de ahorristas, a diciembre de 2003.

**Cuadro 1.25**

Depósitos de la banca múltiple, cajas municipales y cajas rurales al 31 de diciembre de 1998 y 2003

(Ahorro per cápita en US\$ y monto en millones de US\$)

IFI	Personas Naturales		Personas Jurídicas sin fines de Lucro		Personas Jurídicas con Fines de Lucro		TOTAL	
	Per cápita	Monto	Per cápita	Monto	Per cápita	Monto	Per cápita	Monto
<b>A. Año 2003</b>								
Banca Múltiple	1.108	5.813	31.067	1.061	64.757	3.853	2.008	10.728
Cajas Municipales	640	330	5.237	39	9.688	67	822	436
Cajas Rurales	523	78	1.712	2	1.756	6	558	85
IMFNB	614	408	4.768	41	7.100	73	763	521
<b>TOTAL</b>	<b>1.052</b>	<b>6.221</b>	<b>25.759</b>	<b>1.102</b>	<b>56.311</b>	<b>3.926</b>	<b>1.867</b>	<b>11.249</b>

**B. Año 1998**

Banca Múltiple	1.448	6.491	27.341	971	53.102	3.168	2.323	10.630
Cajas Municipales	525	61	3.483	8	1.944	3,8	601	73
Cajas Rurales	199	18	635	2	682	0,7	220	21
IMFNB	383	79	1.730	10	1.483	4.5	434	93
<b>TOTAL</b>	<b>1.401</b>	<b>6.570</b>	<b>23.809</b>	<b>981</b>	<b>50.597</b>	<b>3.173</b>	<b>2.238</b>	<b>10.723</b>

C. Tasas de crecimiento anual de los depósitos reales (porcentual anual de 1998 a 2003 en nuevos soles constantes de diciembre de 2001)

Banca Múltiple	(5,3)	(2,3)	2,5	1,7	3,9	3,9	(3,0)	0,1
Cajas Municipales	4,0	39,9	8,4	38,7	37,8	77,6	6,4	43,0
Cajas Rurales	21,2	34,1	21,8	(2,5)	20,7	50,3	20,3	32,5
IMFNB	9,8	38,7	22,4	33,1	36,7	74,1	11,9	40,9
<b>TOTAL</b>	<b>(4,5)</b>	<b>0,1</b>	<b>1,5</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>4,3</b>	<b>(3,7)</b>	<b>0,9</b>

IMFNB = Instituciones de Microfinanzas No Bancarias

Fuente: SBS, Estadísticas de Banca Múltiple, Cajas Municipales y Cajas Rurales

Con respecto a la composición del monto de depósitos por el estatus del ahorrista, si bien las personas naturales contribuyen con la mayor parte de los

<sup>31</sup> El ahorro per cápita es el monto de los depósitos dividido por el número de libretas de ahorro.

ahorros captados tanto en las IMFNB como en la banca múltiple, su aporte es mayor en las primeras. Por ejemplo, en 1998, las personas naturales contribuyeron con el 85% de los ahorros de las IMFNB, mientras que en la banca múltiple es porcentaje fue de 61%. En el 2003, esos porcentajes disminuyeron a 78% y 54%, respectivamente, pero la diferencia de 24 puntos porcentuales se mantuvo. Cabe destacar, también en las IMFNB, el crecimiento de los ahorros provenientes de las personas jurídicas con fines de lucro, cuya participación relativa pasó de 4.8% en 1998 a 13.9% en el 2003. En la banca múltiple, también esas personas jurídicas incrementaron su participación en el ahorro total pero en menor medida que lo registrado en las IMFNB, de 29.8% a 35.9%, (ver cuadro 1.26).

**Cuadro 1.26**  
**Composición del ahorro financiero por tipo de ahorrista de las IMFNB y la banca múltiple**  
 (Estructura porcentual)

	Persona natural	Persona jurídica sin fines de lucro	Persona jurídica con fines de lucro	TOTAL
<b>Año 2003</b>				
Banca Múltiple	54.2	9.9	35.9	100.0
Cajas Municipales	75.7	9.0	15.3	100.0
Cajas Rurales	90.9	2.3	6.8	100.0
IMFNB	78.2	7.9	13.9	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>55.3</b>	<b>9.8</b>	<b>34.9</b>	<b>100.0</b>
<b>Año 1998</b>				
Banca Múltiple	61.1	9.1	29.8	100.0
Cajas Municipales	84.4	10.5	5.2	100.0
Cajas Rurales	85.7	10.7	3.6	100.0
IMFNB	84.7	10.5	4.8	100.0
<b>TOTAL</b>	<b>61.3</b>	<b>9.1</b>	<b>29.6</b>	<b>100.0</b>

Fuente: SBS, Estadísticas de Banca Múltiple, Cajas Municipales y Cajas Rurales

La diferencia más significativa en el estatus del ahorrista por tipo de institución financiera está en la escala del ahorro per cápita. Los más pequeños ahorristas, sean personas naturales o personas jurídicas, acceden en mayor medida a las IMFNB que a la banca múltiple. En cambio, el mediano y gran ahorrista accede más a la banca múltiple. Eso sugiere el ahorro per cápita inter instituciones. Para el año 2003, entre las personas naturales, su ahorro promedio en la banca múltiple fue 1.7 veces su ahorro en la caja municipal y 2.1 veces su ahorro en la caja rural. Entre las personas jurídicas con fines de lucro, su ahorro en la banca múltiple fue 6.7 veces su ahorro en la caja municipal y 36.9 veces en la caja rural. Lo interesante está en que la diferencia del ahorro per cápita banca múltiple versus IMFNB se ha reducido de 1998 a 2003. Así, en las personas naturales, el ahorro per cápita de la banca múltiple respecto al de la IMFNB se redujo de 3.8 veces en 1998 a 1.8 veces en el 2003. En las personas jurídicas ese ratio pasó de 35.8 veces a 9.1 veces.

Los factores que explicarían la expansión de los depósitos en las IMFNB pueden ser dos: el factor precio y un conjunto de factores no precio. El factor precio se refiere a la tasa de interés efectiva pagada al ahorrista. Las IMFNB pagan una tasa de interés muy superior a la que paga la banca múltiple, sea por los depósitos en moneda nacional o en moneda extranjera, como se puede observar en el cuadro 1.27. Por ejemplo, para el año 2001, en los depósitos de ahorro en moneda nacional, las cajas municipales pagaban 10.32% anual efectiva, las cajas rurales 9.00% mientras que la banca múltiple sólo pagaba el 3.00%. En los depósitos de ahorro en moneda extranjera, esas tasas fueron de 4.72%, 4.27% y 1.20%, respectivamente. En el año 2003, las tasas de interés en general disminuyeron pero las diferencias entre las IMFNB y la banca múltiple se mantienen. Esta mayor remuneración de los depósitos en las IMFNB contribuye para que el coste del crédito en las IMFNB sea también más caro que en la banca múltiple.

Cuadro 1.27

A) TASAS DE INTERÉS PASIVAS DE LAS IFI DE MICROFINANZAS Y BANCA MÚLTIPLE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001 POR TIPO DE MONEDA Y PASIVOS SELECCIONADOS

	MONEDA NACIONAL		MONEDA EXTRANJERA	
	Depósitos de Ahorro	Depósitos a plazo de 181 a 360 días	Depósitos de ahorro	Depósitos a plazo de 181 a 360 días
CMAC	10,32	19,80	4,72	7,65
CRAC	9,00	18,98	4,27	7,49
Banca Múltiple	3,00	9,90	1,20	3,80

B) TASAS DE INTERÉS PASIVAS DE LAS IFI DE MICROFINANZAS Y BANCA MÚLTIPLE AL 30 DE JUNIO DEL 2003 POR TIPO DE MONEDA Y PASIVOS SELECCIONADOS

	MONEDA NACIONAL		MONEDA EXTRANJERA	
	Depósitos de ahorro	Depósitos a plazo de 181 a 360 días	Depósitos de ahorro	Depósitos a plazo de 181 a 360 días
CMAC	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
CRAC	5,15	14,06	2,30	5,56
BANCA MÚLTIPLE	1,30	3,80	0,60	1,50

Fuente: SBS, Estadísticas de Banca Múltiple, Cajas Municipales y Cajas Rurales

Entre los factores no precio, vinculados a la política interna de las IMFNB, destacan: los premios (como sorteos<sup>32</sup>) a los ahorristas, montos bajos<sup>33</sup> y trámites simplificados<sup>34</sup> para la apertura de una cuenta de ahorro, costo cero en el mantenimiento de la cuenta, atención personalizada al cliente, entre otras. Instrumentos de captación que inciden en los costos de promoción y los costos administrativos.

<sup>32</sup> Por ejemplo, sorteo de automóviles y artefactos electrodomésticos.

<sup>33</sup> En la caja municipal de Huancayo se puede abrir una cuenta de ahorro corriente desde S/. 25 nuevos soles en moneda nacional o US\$ 25 en moneda extranjera. Un depósito a plazo desde S/ 100 o US\$ 100.

<sup>34</sup> La presentación del Documento Nacional de Identidad (DNI) es el único requisito documental para abrir una cuenta, en la mayoría de las IMF.

Con respecto a la evolución de la tasa de interés, las IMFNB acompañan las tendencias del mercado, en particular la tendencia decreciente registrada en los últimos años, precisamente durante la vigencia del Programa de Microcrédito, aunque con los niveles más altos para atraer a los clientes. La cuestión parece estar más en los otros instrumentos, los factores no precio, cuya rigidez puede elevar en exceso los gastos de promoción y los gastos administrativos frente a la pequeña escala de los depósitos de sus clientes más representativos y poner en riesgo la sostenibilidad de la captación de ahorros. No está claro aún la efectividad de los factores no precio como los premios o sorteos de productos de alto costo como los automóviles. Es preciso continuar desarrollando productos accesibles al pequeño ahorrista pero que sean sostenibles en el largo plazo.

A los factores anteriores habría que agregar la influencia que podría tener el fondo de seguro de depósitos en las captaciones de las IMFNB, en la medida en que protege en mayor grado al pequeño ahorrista, que es el cliente más representativo de la IMFNB<sup>35</sup>.

Con relación a la capacidad de ahorro de la microempresa se postula que en promedio es un deudor neto y, por lo tanto, no sería el principal depositante de la IMFNB. Los ahorristas netos de las IMFNB son otros segmentos de la población, como los trabajadores asalariados públicos y privados principalmente de los estratos de ingresos medios, atraídos por las mayores tasas de interés del mercado que pagan las INFNB. A estos ahorristas se suman las personas jurídicas, principalmente las con fines de lucro, que, como señalamos antes, incrementaron significativamente sus depósitos en las IMFNB, a la tasa de 74.1% anual, elevando consecuentemente su participación relativa de 4.8% del total de los depósitos de las IMFNB en 1998 al 13.9% en el 2003. Por otro lado, una minoría del número de ahorristas, el 6.7%, concentra cerca del 80% de los depósitos de las IMFNB. Esta minoría tiene una escala de ahorro superior a los US\$ 2,000 por ahorrista y un promedio de US\$ 8,985 por ahorrista. En cambio, el 93.3% de los ahorristas, la mayoría, ahorra menos de US\$ 2,000 per cápita, tiene un ahorro promedio per cápita de US\$ 175 y participa con solo el 21.4% de los depósitos totales de las IMFNB. Lo que refleja una gran dispersión entre los ahorristas de las IMFNB, en la que participan una gran masa de pequeños ahorristas y otros ahorristas medianos y grandes que concentran la mayoría de los depósitos de las IMFNB, (ver cuadro 1.28).

### Cuadro 1.28

Depósito promedio y estructura por número y monto de los depósitos de las IMFNB según la escala de los depósitos, al 31 de diciembre del 2003  
(En US\$ y porcentajes)

Escala de los depósitos US\$	IMFNB			Cajas Municipales			Cajas Rurales		
	Depósito Promedio US\$	Estructura (%)		Depósito Promedio US\$	Estructura (%)		Depósito Promedio US\$	Estructura (%)	
		Nº	Monto		Nº	Monto		Nº	Monto
Hasta 2 000	175	93.3	21.4	177	93.1	20.1	165	94.0	27.8
2 000 y más	8,985	6.7	78.6	9,563	6.9	79.9	6,703	6.0	72.2
TOTAL	763	100.0	100.0	822	100.0	100.0	558	100.	100.0

Fuente: SBS, Estadísticas de entidades de microfinanzas.

<sup>35</sup> A junio del 2004, la cobertura del fondo de seguro de depósitos llegaba hasta S/. 71,757 por ahorrista, equivalente a US\$ 20,572.

Los resultados de la encuesta a subprestatarios sugieren que la microempresa ahorra pero fundamentalmente bajo la modalidad de reinversión en el mismo negocio. Su ahorro en las instituciones financieras es poco significativa, de baja monta y realiza sus depósitos principalmente en la IFI que le otorga crédito. La preferencia por colocar sus depósitos en determina IFI se sustenta más en la confianza que tiene en la institución que en la tasa de interés o los premios al ahorrista. Estas características de ahorro en la microempresa sugieren que los ahorristas netos de las instituciones de microfinanzas-NB no son estrictamente las microempresas.

Las IMFNB tuvieron, en los inicios de su funcionamiento, una fuerte dependencia del endeudamiento bancario, principalmente de las líneas de crédito de la cooperación internacional. Sin dejar de ser importante estas líneas de crédito, esa relación de dependencia ha disminuido a lo largo del tiempo, en gran medida por el crecimiento acelerado en la captación de depósitos, registrado sobre todo de 1998 en adelante. De manera que no hay evidencias de que las líneas de créditos a las IMF limiten sus políticas e instrumentos para captar ahorros. Incluso no está claramente definido para el conjunto de las IMF qué fuente de financiamiento es la más rentable. Para algunas IMF, principalmente las líderes, es más barato el fondeo con depósitos que con el endeudamiento bancario, para otras sigue siendo atractivo el fondeo con endeudamiento. En el cuadro 1.29 puede observarse la creciente contribución de los depósitos en el financiamiento de las colocaciones brutas de las IMFNB e incluso de MiBanco y a su vez la declinante evolución del ratio adeudado/depósitos.

En suma, las IMFNB también tuvieron un buen desempeño en la captación de ahorros, cuyo crecimiento de sus depósitos (40.9% anual) contrastó significativamente con el estancamiento de los depósitos de la banca múltiple (0.1%) en el período 1998-2003. La mayor tasa de interés que se paga al ahorrista explicaría en gran medida este acelerado crecimiento de los ahorros en las IMFNB. Sin embargo, los mayores costos financieros y los altos costos de promoción y gastos administrativos por sol captado que implica una cartera de pequeños ahorristas, pueden afectar la sostenibilidad de esta fuente de fondeo, si no se desarrollan productos vinculados a las condiciones del mercado. La microempresa generalmente tiende a autofinanciarse, a reinvertir sus utilidades en el mismo negocio y ahorra poco en el sistema financiero, preferentemente en la que le otorga el crédito como las IMFNF, pero no es su principal depositante. Uno de los efectos principales del alto crecimiento de los depósitos en las IMFNB es la reducción de su dependencia del endeudamiento bancario y consecuentemente un mayor aporte al financiamiento de los créditos a la microempresa.

*Cuadro 1.29*

Evolución de los ratios de depósitos /colocaciones brutas, adeudado/depósitos y adeudado/ colocaciones brutas de IMF, de diciembre de 1998 a junio del 2003 (Porcentajes)

	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Jun-03
<b>Cajas Municipales CMAC(1)</b>						
Depósitos/Colocaciones brutas	70,2	85,0	90,6	97,2	89,8	91,8
Adeudado/Depósitos (veces)	0,7	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2
Deuda/Colocac brutas	49,5	39,9	32,1	26,9	26,3	22,9
<b>Cajas Rurales</b>						
Depósitos/Colocaciones brutas	34,9	42,8	55,6	67,3	85,0	91,6
Adeudado/Depósitos (veces)	2,1	1,5	1,0	0,8	0,5	0,4
Deuda/Colocac brutas	71,6	63,4	54,3	51,9	41,0	37,5
<b>Edpyme</b>						
Deuda/Colocac brutas		61,5	61,3	67,2	63,0	62,4
<b>Mi Banco</b>						
Depósitos/Colocaciones brutas	69,5	26,0	25,5	42,0	46,7	59,2
Adeudado/Depósitos (veces)	0,6	1,6	1,9	0,8	0,6	0,4
Deuda/Colocac brutas	39,8	40,4	49,3	35,4	29,5	21,7

(1) No incluye la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima.

Fuente: SBS, Estadísticas de entidades de microfinanzas y banca múltiple.



## II ANÁLISIS DEL PROGRAMA POR TIPO DE INTERMEDIARIO FINANCIERO

En este capítulo se realiza, primero, una síntesis financiera por tipo de IFI no bancaria, es decir, de las cajas municipales, cajas rurales y entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa (EDPYME), por su especialización en las microfinanzas e importancia también en el Programa. Luego se evalúan las colocaciones con cargo al Programa para las IFI que hayan colocado el 5% y más de los recursos del Programa, extendiendo también a este nivel la síntesis financiera. En las CRAC, todas canalizaron menos del 5% de los recursos del Programa, y para evaluar una de ellas se ha incluido la que ha tenido mayor participación, en este caso es CajaSur.

### 2.1 Síntesis financiera de las IFI no bancarias

#### 2.1.1 Cajas municipalidades de ahorro y crédito

El Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito – CMAC<sup>36</sup> está constituido por 13 cajas, de las cuales diez iniciaron sus operaciones en los años 80<sup>37</sup> y las tres restantes en los 90<sup>38</sup>, siendo la CMAC de Piura la más antigua, instalada en enero de 1982, y la de Chincha, la más joven, en diciembre de 1997. Estas cajas operan con un total de 136 oficinas y emplean a 2,303 personas, un promedio de 17 personas por oficina.

Los servicios de intermediación financiera de las CMAC se realizan principalmente fuera de Lima Metropolitana, sin embargo, las cajas más consolidadas aspiran a operar en el mercado de microcrédito Metropolitano, en el que se concentra la mayor actividad económica del país. Ya en el año 2003, tres cajas municipales abrieron agencias en la ciudad de Lima: la caja municipal de Arequipa (1 agencia), la de Piura (2 agencias) y la de Trujillo (1 agencia).

Los tres principales productos de sus cartera crediticia son: el crédito MES (49.4% de las colocaciones brutas, a junio del 2003), el crédito personal (30%) y el crédito comercial (17%). Los créditos MES y comercial financian el capital de trabajo y activos fijos de la micro y pequeña empresa, respectivamente. El crédito personal financia básicamente el consumo de los grupos asalariados de ingresos bajo y medio. Los otros productos son de menor importancia tales como: el crédito pignoraticio (2.5%), el crédito hipotecario (0.8%) y el crédito a funcionarios y empleados de las CMAC (0.2%). El crédito pignoraticio, producto tradicional, se otorga contra la garantía de joyas de oro o plata a grupos de ingresos bajos y medios para atender gastos de emergencia o aprovechar oportunidades de negocios.

El crédito MES y comercial, en adelante crédito PYME, creció vertiginosamente en los años 90, tendiendo a concentrar la cartera de colocaciones, de 47% de la cartera bruta en 1991 pasó a 72% en 1998, disminuyendo esa participación a 69.6% en 1999 y a 66.4% en junio del 2003. El crédito personal fue el más dinámico y su participación en la cartera pasó de 10% en 1991 a 24.3% en 1999 y a 30% en junio del 2003. El crédito pignoraticio, en cambio, fue desplazado dentro de las operaciones crediticias del sistema, de 43% de la cartera en 1991 a sólo 5% en 1999 y a 2.5% en junio de 2003. El crédito hipotecario representa apenas el 0.8%.

El crédito PYME se orienta mayormente y en forma creciente a la actividad comercial (66.3%), en la que a su vez se concentran las micro y pequeñas empresas. Los créditos a la producción de bienes constituyen apenas el 13.7% del total colocado, principalmente en la actividad agropecuaria (6.6%) y manufacturera (5.7%). El resto de la cartera está en las actividades del transporte (8.3%), inmobiliarias (4%), hoteles y restaurantes (3%) y otros

<sup>36</sup> En este Sistema de cajas no se incluye a la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima.

<sup>37</sup> Las cajas que empezaron en los años ochenta son la de Piura (1982), Trujillo (1984), Arequipa (1986), Sullana (1986), Santa (1986), Maynas (1987), Cusco (1988), Huancayo (1988), Ica (1989) y Paita (1989).

<sup>38</sup> Estas tres últimas son: Tacna (1992), Pisco (1992) y Chincha (1997).

servicios (4.7%). Es decir, el crédito predominante de la caja municipal es un crédito al sector terciario.

### Los Activos

Los activos del Sistema CMAC continuaron creciendo en el período de 1999 a 2003, a pesar de los altibajos de la economía en ese período. Esta creciente capitalización se debe en parte a la alta demanda insatisfecha de crédito existente en el sector de la micro y pequeña empresa que no accede al crédito de la banca comercial. Este potencial para el desarrollo del microcrédito estaría facilitando la consolidación del sistema de CMAC.

Los activos casi se triplicaron en el período de estudio<sup>39</sup>, de US\$ 193.9 millones en diciembre de 1999 a US\$ 548.6 millones en junio del 2003, lo que significa una alta tasa de crecimiento anual de 34.6%, determinada básicamente por las colocaciones crediticias netas que crecieron a un mayor ritmo (39.4%) y, a junio del 2003, representaban el 65.9% del activo total, (ver Cuadro 2.1)

Cabe destacar que, el período 1999-2003, fue de creciente dinamismo para las operaciones crediticias de las cajas municipales, sugiriendo que éstas superaron rápidamente los efectos de la crisis financiera internacional de ese entonces que las afectó al inicio del período. La participación de las colocaciones netas en el activo total se elevó de 58.3% a 65.9% en ese período. En cambio, cayó la importancia relativa de los fondos disponibles en el activo total, de 29.1% a 25.6%, en el mismo período. Estos resultados expresan la relativa efectividad de la política e instrumentos crediticios aplicados para atenuar el riesgo crediticio de la micro y pequeña empresa, en la que se aplican criterios fundamentales como la voluntad de pago del prestatario, la atención personalizada y el seguimiento permanente<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> El período de estudio comprende diciembre de 1999 a junio del 2003 y en adelante lo denominaremos simplemente período 1999–2003.

<sup>40</sup> La tasa de crecimiento anual de las colocaciones brutas, en dólares, fue de 66.1% en el período 1991-95, de 30.5% en 1995-97, 23.6% en 1998-99 y de 39.4% en 1999-2003. Para esos mismos períodos, la tasa de crecimiento anual de la cartera PYME fue de 81.2%, 36.6%, 23.3% y 37.6%, respectivamente.

**Cuadro 2.1**  
**Principales indicadores financieros del Sistema de Cajas Municipales**

a. Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	193,880	263,258	351,793	476,767	548,645
Colocaciones Netas	112,941	158,655	214,812	314,437	361,326
Patrimonio	28,889	37,623	50,034	67,671	79,962
Depósitos	103,225	154,105	226,130	302,737	357,220
Adeudado	48,418	54,698	62,696	88,627	88,906
<i>Ratios Financieros</i>					
<i>(%)</i>					
Disponible/Activo	29.1	28.4	28.7	25.6	25.6
Colocac. Netas/Activo	58.3	60.3	61.1	66.0	65.9
Depósitos/Colocaciones brutas	85.0	90.6	97.2	89.6	91.8
Patrimonio/Activo	14.9	14.3	14.2	14.2	14.6
Adeudado / Depósitos	0.5	0.4	0.3	0.3	0.2
Adeudado/pasivo	29.3	24.2	20.8	21.7	19.0
Adeudado/patrimonio (veces)	1.7	1.5	1.3	1.3	1.1
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	8.0	8.4	8.7	9.1	8.7
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	5.3	4.8	5.4	4.2	5.0
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	8.8	7.8	7.7	6.0	6.7
Provisión/Cartera atrasada	132.6	139.6	140.3	154.6	135.8
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	80.1	87.1	97.6	106.7	101.7
ROE	23.5	23.7	27.5	31.5	34.7
ROA	3.5	3.4	3.9	4.5	5.1

FUENTE: SBS

b. Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	54.4	50.5	45.5	41.5	42.1
Gastos financieros	19.6	18.2	14.9	10.8	9.8
Margen financiero	34.8	32.2	30.5	30.7	32.3
Provisiones	5.7	5.6	5.4	4.1	4.0
Gastos administrativos	22.1	19.5	15.0	15.0	14.9
Gastos de personal	9.7	8.8	7.5	7.7	7.6
Directorio	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Impuesto a la renta	3.4	3.2	3.1	3.4	3.9
Utilidad neta	7.0	6.6	7.3	8.1	9.2
Utilidad/Ingresos Financ	12.8	13.1	16.0	19.6	21.8
Costos operativos/Ing Financ	76.8	74.8	65.7	62.3	58.8
Gasto pers/Ing Financ	17.8	17.4	16.6	18.5	18.0

FUENTE: SBS

La evolución positiva en la calidad de la cartera de colocaciones refleja que el proceso de selección, seguimiento y recuperación de créditos seguido por las cajas municipales, en un escenario que fue mayormente recesivo, viene siendo eficaz. La cartera atrasada sobre las colocaciones brutas bajó de 5.3% en 1999 a 4.2% en el 2002. A junio del 2003, la tasa de morosidad se elevó a 5.0% pero aún está por debajo de la de 1999 y es inferior al de la banca múltiple, de 7.9%. Similar evolución muestra la cartera de alto riesgo (la cartera atrasada más la cartera refinanciada) sobre las colocaciones brutas, cuya tasa bajó de 8.8%

a 6.7% en el período de estudio. Cabe destacar, que se ha coberturado adecuadamente la cartera atrasada. Las provisiones sobre cartera atrasada pasaron de 132.6% en 1999 a 154.6% en 2002 y luego disminuyeron a 135.8% en junio del 2003. Las provisiones sobre la cartera de alto riesgo se elevaron de 80.1% a 101.7%, en el período de estudio. Estos indicadores sugieren una prudente política crediticia seguida por las CMAC.

El significativo crecimiento de los activos, superior al 30% anual, fue más elevado en las cajas pequeñas y medianas que en las grandes, a tasas de 51.2%, 40.8% y 26.3% anual, respectivamente. Esta forma de capitalización ha implicado la desconcentración de activos desde las cajas grandes hacia las cajas medianas y pequeñas. La participación de las cajas grandes (Piura y Arequipa) en el activo total disminuyó de 52.5% a 42.1% del activo total, mientras que la participación de las cajas medianas<sup>41</sup> se elevó de 40.3% a 47.2% y la de las pequeñas<sup>42</sup> de 7.2% a 10.7%.

Las siete cajas que participan en el Programa en conjunto fueron las más dinámicas del sistema en el período de estudio, destacando las cajas de Trujillo, Huancayo, Del Santa y Maynas. Este mayor dinamismo ha determinado que se incremente su participación en el activo total de 53.7% en 1999 a 61.3% en 2003.

### Los depósitos

Los depósitos captados por el Sistema CMAC tuvieron un importante desarrollo en el período 1999-2003, consolidándose como la principal fuente de financiamiento de los activos. Los depósitos más que se triplicaron en el período de estudio, de US\$ 103.2 a US\$ 357.2 millones, lo que significa una tasa de crecimiento anual de 42.6%, superior al de las colocaciones brutas (39.4%). Este crecimiento de los depósitos se debe en parte a las tasas de interés pasivas mayores que las del sistema bancario<sup>43</sup>. Estos recursos le otorgan cada vez mayor capacidad al Sistema para financiar sus colocaciones, llegando a cubrir cerca del 100% de sus colocaciones brutas a junio del 2003. Así, el ratio de depósitos sobre colocaciones brutas se incrementó de 85% a 91.8% en el período 1999-2003. Este creciente dinamismo de los depósitos ratifica la capacidad del Sistema para movilizar los ahorros y la confianza ganada en los distintos mercados regionales donde opera.

Las siete cajas que participan en el Programa también se distinguen por su mayor dinamismo en la captación de ahorros respecto a las otras cajas, principalmente las cajas de Maynas, Huancayo y Del Santa, que registran tasas de crecimiento superior al 85% anual. La participación de las siete cajas en los depósitos totales captados por el sistema aumentó de 52.9% a 62.5%, en el período de estudio.

Los ahorros del público captados por las CMAC se realizan básicamente a través de depósitos de ahorro y a plazo, en torno al 35.3% y 61%, respectivamente, de los depósitos totales. No están autorizadas para crear depósitos a la vista. En junio del 2003, contaban con 481,389 cuentas de ahorro, con un saldo promedio de US\$ 732 por cuenta, revelando que los depositantes son mayormente pequeños ahorristas. El 55% del monto de los depósitos está en moneda extranjera y el 45% en moneda nacional, sin embargo, el 70.3% del total de cuentas están en moneda nacional, indicando que los clientes del sistema ahorran más en moneda nacional que en moneda extranjera pero en muy pequeña escala.

<sup>41</sup> Como cajas medianas se considera a las de Trujillo, Sullana, Cusco, Ica, Huancayo y Tacna, que en 1999 aportaban con más del 5% del activo total del sistema.

<sup>42</sup> Como cajas pequeñas se considera a las de Maynas, Paíta, Del Santa, Pisco y Chíncha, que en 1999 aportaban menos del 5% del activo total del sistema.

<sup>43</sup> En septiembre del 2001, por ejemplo, la tasa de interés pasiva efectiva anual en moneda nacional de los depósitos a plazo de la CMAC Sullana estaba en 21.98%, la de la CMAC Arequipa en 20.5%, la de CMAC Piura en 15.13%, mientras que la del sistema bancario en 9.55%. Para los depósitos a plazo en moneda extranjera esa tasa anual fue de 8.99% en Sullana, 7.62% en Piura, 6.93% en Arequipa, mientras que en el sistema bancario fue de 4.25%.

### La deuda

No obstante que la deuda bancaria se incrementó de US\$ 48.4 a US\$ 88.9 millones, a una tasa de 19% anual, se redujo sistemáticamente la dependencia de las cajas municipales respecto de este tipo de obligaciones financieras, y se mantiene como la segunda fuente de financiamiento para la expansión de activos del Sistema. Consecuentemente, el porcentaje del financiamiento que proviene de los adeudos (ratio deuda/pasivo) bajó de 29.3% en 1999 a 19% en el 2003. En ese mismo período, la deuda sobre el patrimonio disminuyó de 1.7 veces a 1.1 veces. Lo que a su vez refleja un amplio margen para futuros endeudamientos de las cajas municipales.

Los fondos de deuda provienen principalmente de COFIDE (50.5%) y banca múltiple (42.3%). En segundo nivel están los créditos directos recibidos del BID (4.0%) y fondos en fideicomiso (2.5%). Todos estos fondos son destinados fundamentalmente para créditos a la microempresa. Las dos primeras fuentes de crédito se captan en condiciones de mercado, mientras que la tercera corresponde generalmente a líneas concesionales para las pequeñas cajas municipales.

A junio del 2003, la deuda a COFIDE de las siete cajas representa el 59.7% de su deuda total y a la banca múltiple el 29.5%. En el resto de cajas, esos porcentajes son de 39.1% y 58.2%, respectivamente.

Cabe destacar que el 58.8% de la deuda es de corto plazo y el 41.2% de largo plazo. La deuda de corto plazo es mayoritariamente con la banca múltiple (70.4%) y la de largo plazo con COFIDE (86.9%).

La deuda del Sistema está concentrada en tres cajas: Piura (34.5%), Trujillo (16.8%) y Sullana (13.5%). Lo adeudado por las siete cajas que participan en el Programa representa el 55.5% de la deuda total del Sistema.

### El ratio deuda/depósitos

Como los depósitos han crecido a mayor ritmo que la deuda, el ratio deuda/depósitos decreció sistemáticamente en el período 1999-2003 y además es menor que uno. Este ratio bajó de 0.5 en 1999 a 0.2 en junio del 2003. Para efectos de elegibilidad, el ratio relevante sería el de deuda COFIDE sobre depósitos, con un valor igual o menor a 1.00. Requisito que cumplen todas las siete cajas que participan actualmente en el Programa.

### El ratio pasivo total/Capital social y Reservas

El nivel de apalancamiento financiero del Sistema de CMAC, medido por este ratio, se incrementó sistemáticamente en el período 1999-2002, de 8.0 a 9.1 veces, derivado básicamente del crecimiento de los depósitos; declinando ese ratio a 8.7 veces en junio del 2003, ante el estancamiento de lo adeudado. Sin embargo, el nivel de apalancamiento mantuvo la tendencia creciente en el período de análisis. Esta evolución refleja el creciente uso de la deuda en general, sobre todo de los depósitos, antes que el capital propio para financiar los activos de las cajas municipales. En contrapartida, la evolución creciente de este ratio podría estar sugiriendo una menor protección para los ahorristas y acreedores ante situaciones de insolvencia y, por otro lado, la menor capacidad de las cajas para obtener financiación adicional ante oportunidades de inversión potencialmente atractivas.

A pesar de lo anterior, la palanca crediticia aún está por debajo del límite global, de once (11) veces el patrimonio efectivo. A junio del 2003, el monto de los activos y créditos contingentes ponderados por riesgo crediticio estaba en 6.09 veces el patrimonio efectivo asignado a riesgo crediticio. Las tres cajas municipales que en ese período registraban una alta palanca crediticia fueron la de Chincha (7.85), Del Santa (7.68) y Trujillo (7.11). Un nivel bajo se presenta en las cajas de Paita (3.95) y Tacna (4.26). Para el conjunto de las siete cajas participantes del Programa, la palanca crediticia fue de 6.08 veces el patrimonio, similar al promedio del Sistema.

### Patrimonio

El patrimonio del Sistema CMAC casi se triplicó en el período de estudio, de US\$ 28.9 millones en 1999 a US\$ 80 millones en junio del 2003, lo que significó una tasa de crecimiento de 33.8% anual, inferior al crecimiento de los activos, de 34.6%. Cinco cajas registraron un crecimiento patrimonial superior al promedio: Arequipa, Huancayo, Tacna, Piura y Cusco, determinando que se incrementara su participación en el patrimonio total del Sistema. Las cuatro cajas de mayor patrimonio, a junio del 2003, son las siguientes: Piura (20.8%), Arequipa (20.1%), Trujillo (13.2%) y Cusco (9.2%), que en conjunto representan el 63.3% del patrimonio total del Sistema. El patrimonio de las siete cajas que participan en el Programa representa el 61.3% del patrimonio del Sistema.

### La rentabilidad sobre el patrimonio y el activo total

La rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y el activo total (ROA) está en niveles muy superiores al de la banca múltiple y ha evolucionado favorablemente en el período de estudio. El ROE pasó de 23.5% en 1999 a 34.7% en el 2003, mientras que el ROA aumentó de 3.5% a 5.1% en el mismo período. Las tasas de rentabilidad de la banca múltiple, a junio del 2003, fueron: ROE de 8.5% y ROA de 0.85%. Estos resultados sugieren la capacidad del Sistema CMAC para prestar servicios financieros rentables y la sostenibilidad del mismo en el mercado financiero.

A junio del 2003, las dos cajas municipales de mayor rentabilidad patrimonial fueron Arequipa (44.9%) y Cusco (41%) y las de menor rentabilidad Pisco (7%) y Chincha (13.9%). Las siete cajas que participan en el Programa también muestran tasas atractivas de rentabilidad, principalmente la de Arequipa. Después de ésta, la que le sigue en rentabilidad patrimonial dentro del Programa es la caja de Sullana (33.9%). Las de menor rentabilidad: Tacna (24.6%) y Maynas (25%).

### Los márgenes financieros, costos operativos y rentabilidad<sup>44</sup>

El Sistema CMAC continúa enfrentando adecuadamente la mayor competencia y consecuente reducción de las tasas de interés activas y pasivas que trajo consigo la reforma y globalización financiera. En el período 1999-2003, los ingresos financieros y gastos financieros como proporción de la cartera promedio decrecieron sistemáticamente, debido básicamente a la caída en la tasa de interés activa y pasiva, respectivamente. El margen financiero decrece de 1999 a 2001, debido en parte al mayor crecimiento de los depósitos respecto a las colocaciones; pero luego tiende a crecer en los dos años siguientes debido al fenómeno contrario, es decir, las colocaciones crecieron a mayor ritmo que los depósitos. Dicho margen financiero disminuyó de 34.8% sobre la cartera promedio en 1999 a 32.3% en 2003. Las provisiones sobre la cartera promedio también disminuyeron sistemáticamente de 5.7% en 1999 a 4.% en 2003. (Ver Cuadro 2.1).

En ese contexto financiero, el Sistema CMAC ha seguido una política de desarrollo eficaz que le ha permitido, por un lado, generar importantes economías de escala a través del crecimiento de los activos y, por otro, incrementar los niveles de productividad también vía la racionalización administrativa y organizativa. Estos factores han permitido una reducción sistemática de los gastos administrativos respecto a la cartera promedio, con lo que se ha compensado la caída del margen financiero. De esa manera, se ha logrado una utilidad neta positiva y creciente durante el período de análisis, de 7% a 9.2% de la cartera promedio.

En suma, los resultados anteriores muestran que el Sistema de CMAC tuvo un buen desempeño durante el período que va de diciembre de 1999 al segundo trimestre del 2003, a pesar de los efectos adversos generados por la crisis climática de 1998, la crisis financiera internacional del 1997-1999, la recesión económica de 1998-2001 y la crisis política interna del 2000 en adelante que también afectaron a la población objetivo de las cajas

<sup>44</sup> Las cuentas de resultados de junio del 2003 fueron anualizados según la metodología de la SBS.

municipales. Los activos, el patrimonio y principalmente los depósitos continuaron creciendo a tasas significativas y superiores a los de la banca múltiple. El Sistema ha conseguido importantes niveles de eficiencia y competitividad, todo lo cual le permite un crecimiento sostenible en el mercado de ahorro y crédito regional. En este proceso de consolidación, el Programa tiene un aporte significativo para dinamizar el mercado de crédito en el interior del país, sin desincentivar la captación de ahorros.

### 2.1.2 Cajas Rurales

Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), entidades del sector privado, fueron creadas a partir de 1993 para captar y colocar fondos en apoyo a la micro y pequeña empresa que opera en la actividad económica rural, como la agricultura, ganadería, agroindustria, artesanía, comercio y servicios. Sin embargo, también otorgan créditos en las principales ciudades del interior del país. Actualmente funcionan doce (12) de las trece (13) cajas rurales existentes a inicios de 1999<sup>45</sup>. Operan en 55 oficinas y emplean a 726 personas, 13 trabajadores por oficina, 30% más de la escala que tenían en 1999.

La CRAC Caja Sur fue la primera en iniciar las operaciones del sistema CRAC, en el mes de diciembre de 1993, provincia de Arequipa. Las más recientes son las CRAC Prymera que inició sus operaciones en febrero de 1998 en la provincia de Huaral y Los Andes en diciembre de 1997 en Puno<sup>46</sup>.

Actualmente participan seis cajas rurales en el Programa: CajaSur, Los Andes, Nor Perú, Profinanzas, Prymera y San Martín.

#### Los activos

Las cajas rurales tuvieron un menor ritmo de capitalización que las cajas municipales, debido en parte a los efectos de la recesión económica 1999-2001, pero fundamentalmente a problemas subsistentes de gestión institucional. Los activos del sistema crecieron en 15.1% anual, de US\$ 79.4 millones en 1999 a US\$ 130 millones en junio del 2003. A esta última fecha, el activo por caja fue de US\$ 10.8 millones, la cuarta parte del tamaño promedio de una caja municipal, de US\$ 42.2 millones. De las doce cajas, cuatro (4) concentran el 68.1% de los activos: San Martín (22.3%), NorPerú (17%), Señor de Luren (14.7%) y CajaSur (14.1%). Estas mismas poseían el 58.3% de los activos en 1999. Las cajas que participan en el Programa poseen el 63.6% de los activos del Sistema.

Las colocaciones netas crecieron en el período de estudio, a una tasa promedio de 12.5%, pero a un ritmo menor que el activo total, de modo que el crecimiento de este último fue más significativo en el disponible, los bienes realizables y las inversiones financieras. Consecuentemente, disminuyó sistemáticamente la importancia de las colocaciones en el activo total de 61.1% a 56.4% y aumentó la del disponible de 15.1% a 19.1%. El crecimiento del disponible fue sustentado por la alta captación de depósitos que lograron las cajas rurales en ese período.

El principal producto crediticio de las cajas rurales es el crédito a la microempresa (44% de los créditos directos), seguido del crédito de consumo (24%), crédito comercial (23%) y crédito hipotecario (9%).

Con relación al crédito comercial y la microempresa, las cajas rurales tienden, a diferencia del pasado reciente, a desconcentrarlo de la actividad agropecuaria hacia otras actividades, como el comercio. En septiembre del 2001, el 64% de ese tipo de crédito estaba colocado

<sup>45</sup> A inicios del año 1998 operaban 17 cajas rurales.

<sup>46</sup> Las otras cajas rurales, según el año de inicio de operaciones, son las siguientes: En 1994: San Martín, Los Libertadores de Ayacucho, Señor de Luren, Credinka y Chavín; en 1995: Profinanzas, Cajamarca, Cruz de Chalpón y La Libertad.

en la actividad agropecuaria; en junio 2003, ese porcentaje fue de 47%. En cambio, en el mismo período, la importancia del crédito hacia el sector comercio se incrementó del 27% al 40% del crédito a la pequeña y microempresa. Es más, sólo cinco cajas rurales tienen más del 50% de sus créditos comerciales y a la microempresa en la actividad agropecuaria: Prymera (71.3%), Cruz de Chalpón (55%), Profinanzas (53.8%), Señor de Luren (53.2%) y San Martín (51.7%). Lo que sugiere la vigencia de una política cautelosa de parte de la mayoría de las cajas para atenuar los riesgos del crédito agropecuario, ocasionados en cierta medida por los efectos perversos de la estacionalidad en la producción agrícola y los cambios climáticos.

En las seis cajas del Programa, la estructura del crédito, a junio de 2003, es ligeramente diferente al anterior: el 49.4% de los créditos comerciales y a la microempresa están en el sector agropecuario y el 33.2% en el comercio. El crédito a la manufactura y construcción representan en conjunto el 6.1%. El 11.3% restante está en las demás actividades, sobre todo en servicios.

La tasa de morosidad, cartera atrasada sobre colocaciones brutas, de las cajas rurales sigue siendo alta, aunque ha disminuido en el período de estudio, de 16.3% a 11%. Esa tasa se eleva significativamente al incluir la cartera refinanciada pero también disminuye de 30.6% a 27.1%, en el mismo período. Por otro lado, mejoró la provisión a la cartera atrasada de 75.5% a 118.5%, pero el nivel de las provisiones aún no es suficiente para cubrir también a la cartera refinanciada. No obstante, estos indicadores de calidad de cartera sugieren ciertas mejoras en la tecnología crediticia, la evaluación, aprobación y recuperación de créditos.

**Cuadro 2.2**  
**Principales indicadores financieros del Sistema de Cajas Rurales**

a. Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i><u>En miles de dólares</u></i>					
Activo total	79,447	95,090	99,735	122,013	130,045
Colocaciones Netas	48,566	55,361	58,681	70,057	73,288
Patrimonio	13,289	13,973	14,645	16,378	16,691
Depósitos	23,715	35,224	46,790	69,610	78,803
Adeudado	35,092	34,407	36,100	33,590	32,298
<i><u>Ratios Financieros</u></i>					
<i>(%)</i>					
Disponible/Activo	15.1	15.6	20.4	18.3	19.1
Colocac. Netas/Activo	61.1	58.2	58.8	57.4	56.4
Depósitos/Colocaciones brutas	42.8	55.6	67.3	85.0	91.6
Patrimonio/Activo	16.7	14.7	14.7	13.4	12.8
Adeudado / Depósitos (veces)	1.5	1.0	0.8	0.5	0.4
Adeudado/pasivo	53.0	42.4	42.4	31.8	28.5
Adeudado/patrimonio (veces)	2.6	2.5	2.5	2.1	1.9
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	5.3	6.3	6.2	7.1	7.1
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	16.3	15.0	15.5	8.9	11.0
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	30.6	30.4	30.1	27.7	27.1
Provisión/Cartera atrasada	75.5	84.5	87.2	142.8	118.5
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	40.2	41.6	45.0	45.9	48.1
ROE	(0.1)	1.9	6.1	8.3	7.7
ROA	(0.0)	0.3	0.9	1.1	1.0

FUENTE: SBS



## b. Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	34.5	33.5	37.4	39.4	39.1
Gastos financieros	11.0	11.1	10.9	10.4	10.5
Margen financiero	23.5	22.4	26.5	29.0	28.6
Provisiones	7.6	6.0	8.9	7.4	7.2
Gastos administrativos	19.2	19.3	16.2	17.9	18.4
Gastos de personal	7.4	7.4	7.4	8.2	8.8
Directorio	0.6	0.6	0.7	0.7	0.8
Impuesto a la renta	0.9	1.1	0.9	1.1	1.0
Utilidad neta	(0.02)	0.5	1.6	2.1	1.9
Utilidad/Ingresos Financ	(0.06)	1.5	4.2	5.4	5.0
Costos operativos/Ing Financ	87.3	91.0	72.6	72.0	74.0
Gasto pers/Ing Financ	21.4	22.1	19.9	20.8	22.5

FUENTE: SBS

Los depósitos

La captación de depósitos creció más que el otorgamiento de créditos, permitiendo que los ahorros financien una parte cada vez creciente de los créditos otorgados por las cajas rurales y, a su vez, se reduzca su dependencia del endeudamiento bancario. Los depósitos pasaron de US\$ 23.7 millones en 1999 a US\$ 78.8 millones en 2003, una tasa de crecimiento de 40.9% anual, ligeramente inferior a la de las cajas municipales (42.6%). El ratio de los depósitos sobre las colocaciones brutas, pasó de 42.8% en 1999 a 91.6% en 2003. En cambio, la relación deuda/depósitos se redujo de 1.5 veces a 0.4.

El crecimiento de los ahorros responde, en parte, a una política deliberada de captación de ahorros por su menor costo respecto a las otras fuentes de fondeo y también por las dificultades que enfrentan las cajas rurales para satisfacer las condiciones que fijan los acreedores de las líneas de crédito. Las cuatro cajas más grandes, a junio del 2003, son también las que concentran la captación de ahorros, el 68% de los depósitos del Sistema CRAC. Las cajas del Programa captaron el 61% de esos depósitos.

El número de cuentas de ahorro fue de 155,703, con un saldo promedio por cuenta de US\$ 473, a junio del 2003. El 75% del número de cuentas está en moneda nacional con un saldo promedio de US\$ 298 y el 25% restante en moneda extranjera con un saldo promedio de US\$ 1,000. Lo que revela la presencia de pequeños ahorristas, en su mayoría conformados por los prestatarios de las CRAC, puesto que se exige la apertura de cuenta de ahorros para solicitar crédito.

La deuda bancaria

Como se mencionó anteriormente, en las cajas rurales se ha reducido la dependencia del endeudamiento bancario, tanto en términos absolutos como relativos. En el período de análisis, la deuda bancaria disminuyó de US\$ 35.1 millones a US\$ 32.3 millones y con respecto al pasivo total de 53% a 28.5%. Del total de la deuda a junio de 2003, el 77.5% estaba en moneda extranjera, el 62% fue deuda a largo plazo, el 95% se adeuda a instituciones del país y el 73% se adeuda a COFIDE. Para este mismo período, el 74% de la deuda fue asumida por cuatro cajas: San Martín (25.4%), CajaSur (18.8%), Señor de Luren (18%) y NorPerú (11.5%). Las seis cajas del Programa participan del 71% de la deuda total del sistema.

La relación deuda a COFIDE sobre el pasivo total, a junio del 2003, está en 20.8% y en todas las cajas este porcentaje es inferior al 60%, el límite máximo para calificar en otras líneas de crédito de COFIDE. El nivel más alto de este ratio, 43.6%, se registra en Prymera, seguida de CajaSur (38.6%) y San Martín (21.5%). En las seis cajas del Programa este ratio es de 24.4%.

La deuda a COFIDE del Sistema CRAC fue de 1.41 veces el patrimonio y este ratio fue inferior a 3 veces en todas las cajas. La CajaSur registra el ratio más alto de 2.38 veces, seguida de San Martín (2.08) y Cruz de Chalpón (1.50). Este ratio es de 1.64 en las seis cajas del Programa.

### El patrimonio

El patrimonio del Sistema de CRAC asciende a US\$ 16.7 millones, en junio del 2003, superior en 25.6% al de diciembre de 1999, lo que significa una tasa de crecimiento de 6.7% anual, muy inferior al 33.8% de las cajas municipales. Este patrimonio equivale al 21% del patrimonio del sistema de Cajas municipales.

El 60.7% del patrimonio del Sistema pertenece a las cuatro cajas grandes: San Martín (16.3%), NorPerú (15.8%), CajaSur (15.3%) y Señor de Luren (13.3%). Las seis cajas del Programa participan del 64.1% del patrimonio del sistema.

El bajo crecimiento patrimonial se deriva básicamente de los bajos niveles de utilidades y las pérdidas de algunas cajas, que a su vez, desalientan la inversión privada en estas entidades financieras. Cabe señalar que, del año 1999 al 2003, disminuyó el patrimonio de las cajas San Martín, Profinanzas y Los Libertadores de Ayacucho. En la primera, los niveles de utilidad decrecieron sistemáticamente; en la segunda se obtuvieron pérdidas o niveles de utilidad próximos a cero y en la tercera se obtuvieron pérdidas sistemáticas en todo el período.

### La palanca crediticia

Los activos y créditos contingentes ponderados por riesgo representan 5.62 veces el patrimonio efectivo asignado a riesgo crediticio, ligeramente inferior al del sistema de cajas municipales (6.09 veces). Sin embargo, tres cajas rurales tienen una alta palanca crediticia: Los Libertadores de Ayacucho (9.12%), Profinanzas (8.71) y San Martín (7.96). En estas tres existirían problemas para obtener financiamiento adicional. Las seis cajas del Programa tienen una palanca crediticia similar al del sistema.

### La rentabilidad del patrimonio y activos

Las cajas rurales generaron, a diferencia de los años 90, utilidades a partir del año 2000, principalmente de parte de las cajas: CajaSur, NorPerú, Señor de Luren, Cajamarca y Credichavín. Sin embargo, la utilidad por caja rural es apenas el 7% de la utilidad obtenida por caja municipal. Dos (2) de las doce cajas actuales han obtenido pérdidas en todo el período de estudio, estas son: Profinanzas y Los Andes.

La rentabilidad positiva del patrimonio en el año 2000 fue de 1.9%, y tendió a crecer en los años siguientes, estimándose en 7.7% para el 2003. La rentabilidad de los activos para los mismos años fue de 0.3% y 1%, respectivamente.

Los bajos niveles de utilidad en unas cajas y las pérdidas en otras, reflejan la subsistencia de problemas para alcanzar la tan esperada sostenibilidad de este sistema. Uno de esos problemas aún estaría en la poca eficaz gestión administrativa de algunas cajas, falta de sinceramiento de las tasas de interés activas, ineficiente colocación de los recursos y baja productividad del personal. Es preocupante también que la caja San Martín, la mayor del sistema, muestre indicadores de rentabilidad cada vez menos atractivos.

### Los márgenes financieros, costos operativos y rentabilidad<sup>47</sup>

El rendimiento financiero de la cartera promedio tendió a crecer de 34.5% a 39.1% en el período de estudio, debido en parte a un cambio en la composición por tipo de moneda de las colocaciones. Hasta el año 2001, la mayoría (64.6%) de las colocaciones de las cajas rurales aún estaba en moneda extranjera pero a partir del 2002 esa mayoría (51%) está en moneda nacional. Como la tasa de interés efectiva en moneda extranjera es inferior a la de moneda nacional, entonces, el cambio en la composición de las colocaciones, a favor del crédito de mayor rendimiento, contribuyó a elevar el rendimiento financiero de la cartera promedio, neutralizando en parte la tendencia decreciente de las tasas de interés del mercado. Las cajas municipales, por el contrario, colocan mayormente en moneda nacional y, en consecuencia, su rendimiento financiero por cartera promedio es superior al de las cajas rurales. Pero, el cambio en la composición por moneda de las colocaciones de las cajas rurales ha contribuido a reducir esa diferencia de rendimiento financiero. En 1999, el rendimiento financiero por cartera promedio fue de 54.4% en las cajas municipales mientras que en las cajas rurales fue de 34.5%. En el 2003 esos porcentajes fueron de 42.1% y 39.1%, respectivamente.

Los gastos financieros por cartera promedio decrecieron ligeramente en el período de estudio de 11% a 10.5%. También son menores a los de las cajas municipales, debido a que sus pasivos son de bajo costo. En junio del 2003, aún el 59.3% de su pasivo estaba en moneda extranjera mientras que en las cajas municipales ese porcentaje fue 46.7%. Dentro de ese pasivo, parte importante de su deuda son préstamos blandos y de largo plazo.

Consecuentemente, el margen financiero por cartera promedio tendió a crecer de 23.5% en 1999 a 28.6% en el 2003. Las provisiones por malas deudas, en cambio, disminuyeron ligeramente de 7.6% a 7.2%, en el mismo período.

Los gastos administrativos sobre la cartera promedio, a pesar de sus altibajos, tendieron a disminuir en el período de estudio, de 19.2% a 18.4%. Los gastos de personal, en cambio, se mantuvieron estables en 1999-2001 y luego se incrementaron en los dos años siguientes. El activo total por persona ocupada bajó ligeramente de US\$ 183 mil a US\$ 179 mil, sugiriendo un estancamiento en los niveles de productividad, que sumado al bajo crecimiento de los activos determinaron bajas condiciones para generar economías de escala. Estos elementos han contribuido en gran medida para la rigidez de los costos administrativos y, consecuentemente, para los bajos niveles de utilidad neta.

En suma, el Sistema de CRAC mejoró su performance a partir del año 2000, por el crecimiento de sus activos, captación de ahorros, patrimonio y obtención de utilidades; aunque los niveles de estos resultados se pueden considerar bajos constituyen un punto de inflexión respecto a la dinámica de los años 90. Existen señales para superar sus debilidades tradicionales como: bajo nivel patrimonial, fuerte dependencia de COFIDE, alta morosidad, baja rentabilidad y alta concentración geográfica y sectorial de sus clientes. No obstante subsisten todavía algunas cajas con pérdidas y descapitalización duradera, como Profinanzas, que precisan de atención especial para evitar su cierre o liquidación.

#### **2.1.3 Las EDPYMES**

Las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES)<sup>48</sup> se encargan de otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades de

<sup>47</sup> Las cuentas de resultados de septiembre de 2001 fueron anualizados según la metodología de la SBS.

<sup>48</sup> Autorizadas a funcionar por resolución SBS N° 897-94, del 23 de diciembre de 1994 y reglamentadas por resolución SBS N° 259-95 del 28 de marzo de 1995.

pequeña y micro empresa<sup>49</sup>, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de líneas de crédito y donaciones. No captan depósitos. Las EDPYMEs son las más jóvenes de las instituciones financieras del país y sus actividades son consideradas como conexas y complementarias a los servicios bancarios y financieros.

Actualmente operan catorce EDPYMEs<sup>50</sup>, en 52 oficinas y ocupan a 907 personas, un promedio de 17 personas por oficina. En el Programa participan siete (7) EDPYMEs: Camco Piura, Confianza, Crear Arequipa, Crear Tacna, Edyficar, Nueva Visión y Proempresa, siendo Edyficar la entidad líder de este sistema que opera con el 38% de las oficinas, el 37% del personal y el 31% de los activos del sistema.

### Los activos

Los activos del sistema EDPYME ascienden a US\$ 85.8 millones, a junio del 2003, más del triple del existente en diciembre de 1999, lo que significó una tasa de crecimiento de 44% anual. Por otro lado, el activo por entidad casi se duplicó de US\$ 3.4 a US\$ 6.1 millones, en el período de estudio. Pero su tamaño es ligeramente mayor a la mitad del tamaño de una caja rural y solamente el 15% del tamaño de una caja municipal. De manera que el crecimiento de los activos totales respondería tanto al número adicional (7)<sup>51</sup> de EDPYMEs incorporadas en el período de estudio como al mayor tamaño de la EDPYME representativa.

En este sistema también existe un desarrollo desigual entre las entidades. Por un lado, dos EDPYMEs concentran el 52.7% del total de activos, Edyficar (30.7%) y Raíz (22%). En una escala media están Proempresa (9.3%) y Crear Arequipa (7.4%). Las diez EDPYMEs restantes poseen el 30.6% de los activos y tienen una escala inferior al promedio del sistema. Por otro lado, dos EDPYMEs, Raíz y Confianza, tuvieron un crecimiento anual superior al 70% en sus activos, permitiéndoles duplicar su participación en el activo total del sistema.

Las colocaciones netas tuvieron un dinamismo significativo en el período de estudio, llegando a crecer al 55.5% anual, consecuentemente, su participación en el activo total aumentó de 60.5% a 92.2%.

El principal producto crediticio de las EDPYMEs es el crédito a la microempresa (69.1% de los créditos directos), seguido del crédito hipotecario para viviendas (17.5%), crédito comercial (10.2%) y crédito de consumo (3.2%). La importancia del crédito hipotecario se deriva la actividad inmobiliaria de la EDPYME Raíz, la segunda más grande del sistema. Las siete entidades que participan en el Programa tienen concentrada el 85.6% de sus créditos directos en la microempresa, siendo poco significativo la participación de los otros tipos de productos.

La composición sectorial de su cartera de créditos directos, a junio del 2003, es más parecida a la de las cajas municipales que a la de las cajas rurales, el 80% está en el sector terciario (comercio y servicios), el 15.8% en el sector secundario (sobre todo manufactura) y el 4.1% en el sector primario (agropecuario, pesca y minería). En las cajas municipales, esos porcentajes son de 86.3%, 6% y 7.6%, respectivamente y, en las cajas rurales, de 47.8%, 4.9% y 47.3%, respectivamente. No obstante, existen dos entidades: Solidaridad y

<sup>49</sup> Se considera como pequeña empresa aquella que cuente con activos hasta por US\$ 300,000 y/o realice ventas anuales que no excedan los US\$ 750,000. Como microempresa a la que cuente con activos hasta por US\$ 20,000 y/o realice ventas anuales que no excedan los US\$ 40,000.

<sup>50</sup> Estas EDPYMEs por año de inicio de operaciones son las siguientes: en 1998: Edyficar, Proempresa, Crear Arequipa, Crear Tacna, Nueva Visión, Confianza, y Raíz; en 2000: Crear Cusco, Credivisión y Solidaridad; en 2001: Alternativa, Camco Piura y Crear Trujillo y en 2002: ProNegocios. La primera EDPYME, CREDINPET, se instaló en febrero de 1996 pero entró en liquidación en 1999.

<sup>51</sup> En 1999 operaban 7 EDPYMEs, en el 2000 se incorporaron 3 entidades, en el 2001 otras 3 y una en el 2002.

Confianza que tienen una parte importante de su cartera en el sector agropecuario, de 50.% en el primer caso y de 28.8% en el segundo. Las siete entidades participantes del Programa tienen una estructura de créditos sectorial similar a la del promedio del sistema.

**Cuadro 2.3**  
**Principales indicadores financieros del Sistema EDPYME**

a. Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	23,929	42,538	63,048	78,544	85,844
Colocaciones Netas	14,466	29,004	46,569	61,985	67,890
Patrimonio	8,214	16,223	25,411	32,306	35,711
Depósitos					
Adeudado	9,506	18,944	33,891	42,558	46,236
<i>Ratios Financieros (%)</i>					
Disponible/Activo	24.2	16.2	16.1	12.2	12.1
Colocac. Netas/Activo	60.5	68.2	73.9	78.9	79.1
Adeudado/Colocaciones brutas	61.5	61.3	67.2	63.0	62.4
Patrimonio/Activo	34.3	38.1	40.3	41.1	41.6
Adeudado / Depósitos					
Adeudado/pasivo	60.5	72.0	90.0	92.0	92.2
Adeudado/patrimonio (veces)	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	2.5	1.9	1.7	1.5	1.5
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	6.5	6.7	7.6	7.6	7.8
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	9.2	8.4	10.2	10.1	9.6
Provisión/Cartera atrasada	97.4	91.8	97.0	103.7	103.8
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	69.2	73.0	72.1	77.7	84.5
ROE	5.7	2.6	5.0	6.2	3.5
ROA	1.9	1.0	2.0	2.6	1.4

FUENTE: SBS

b. Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	50.8	49.6	43.0	40.1	40.7
Gastos financieros	11.4	9.9	8.9	7.0	7.5
Margen financiero	39.4	39.7	34.1	33.1	33.1
Provisiones	8.1	8.6	9.0	6.7	6.9
Gastos administrativos	26.6	28.1	21.9	20.0	21.2
Gastos de personal	15.1	14.9	12.0	11.6	12.3
Directorio	0.6	0.5	0.4	0.3	0.3
Impuesto a la renta	2.7	2.2	1.7	1.9	2.1
Utilidad neta	3.6	2.0	3.3	3.8	2.1
Utilidad/Ingresos Financ	7.2	3.9	7.8	9.4	5.1
Costos operativos/Ing Financ	74.9	76.6	71.7	67.2	70.6
Gasto pers/Ing Financ	29.7	30.0	27.9	28.9	30.3

FUENTE: SBS

La calidad de la cartera EDPYME es mejor que la de las cajas rurales pero menor que la de las cajas municipales. La tasa de morosidad se incrementó de 6.5% a 7.8% en el período de estudio. Si consideramos la cartera refinanciada, esa tasa se eleva de 9.2% a 9.6% en el mismo período. Con respecto a las provisiones, éstas recién a partir del 2002 cubren al 100% o más de la cartera atrasada, pero no son suficientes para coberturar también la

cartera refinanciada, a pesar de haber aumentado. El ratio de provisiones sobre cartera atrasada más refinanciada subió de 69.2% a 84.5%.

Entre las edpymes participantes en el Programa, tres se distinguen por tener una baja tasa de morosidad y menor al promedio del sistema: Confianza, Crear Arequipa y Nueva Visión, sobre todo en los tres últimos años. A junio del 2003, la tasa de morosidad de estas tres entidades fue de: 2.3%, 5.2% y 4.7%, respectivamente.

### La deuda bancaria

La deuda bancaria es su principal fuente de financiamiento de activos y casi se quintuplicó, pasando de US\$ 9.5 en 1999 a US\$ 46.2 millones en el 2003, llegando en este último año a cubrir el 62.4% de las colocaciones brutas y el 92.2% del pasivo.

A pesar del significativo crecimiento de las obligaciones financieras, las EDPYMEs en su conjunto aún tendrían amplio margen para futuros endeudamientos. Así lo sugieren el ratio de obligaciones financieras sobre el patrimonio, que aumentó ligeramente de 1.2 a 1.3 veces, durante el período de estudio; el ratio de pasivo/capital social y reservas, que disminuyó de 2.5 a 1.5 veces y la palanca crediticia que se encuentra en 2.17 veces el patrimonio efectivo. Sin embargo, ese bajo nivel de apalancamiento está influenciado por la EDPYME Raíz, la segunda entidad más grande, que no tiene obligaciones financieras y su palanca crediticia es de apenas 0.67 veces su patrimonio. Excluyendo Raíz, el adeudado/patrimonio se eleva de 1.3 a 2.7 veces en junio de 2003. Este ratio es superior a 3 veces el patrimonio en Confianza (4.21), Crear Arequipa (4.17), Proempresa (3.56) y Crear Trujillo (3.3). La palanca crediticia más alta se presenta en Confianza (5.59 veces) y Crear Arequipa (5.48).

### Patrimonio

El patrimonio es la segunda fuente principal de financiamiento del sistema EDPYME, cuyo nivel se cuadruplicó de US\$ 8.2 a US\$ 35.7 millones, en el período de estudio, lo que significó un crecimiento anual de 52.2%. Llama la atención, sin embargo, que el 52% del patrimonio del sistema esté concentrado en la EDPYME Raíz; implicando que US\$ 17.1 millones pertenecen a las otras trece entidades, US\$ 1.3 millones por EDPYME. Esta escala de patrimonio es similar al de la caja rural promedio (US\$ 1.39 millones) pero solo un quinto del de una caja municipal (US\$ 6.15 millones).

### La rentabilidad del patrimonio y activos

Este joven sistema financiero generó utilidades en el período de análisis, pero las tasas de rentabilidad son menores que las de las cajas municipales e incluso de las cajas rurales. Estas tasas tuvieron un comportamiento oscilante con tendencia decreciente, el ROE pasó de 5.7% en 1999 a 3.5% en 2003 y el ROA de 1.9% a 1.4%.

### Los márgenes financieros, costos operativos y rentabilidad por cartera

La cuenta de resultados por cartera promedio coloca a las EDPYMEs en una posición intermedia entre las cajas rurales y las cajas municipales. El ingreso financiero por dólar colocado es superior al de la caja rural pero inferior al de la caja municipal, diferencia que refleja los niveles en las tasas de interés activas entre estas instituciones. Por ejemplo, a junio del 2003, el ingreso financiero por cartera promedio fue de 39.1% en las cajas rurales, 40.7% en las EDPYMEs y 42.1% en las cajas municipales. Con respecto a su evolución, ese rendimiento de la cartera EDPYME tiende a decrecer de 44.9% a 40.7% en el período 1999-2003, en concordancia con la tendencia decreciente de las tasas de interés activas del mercado.

Los gastos financieros por cartera, en cambio, son los más bajos de las entidades de microfinanzas, debido fundamentalmente al acceso de líneas de crédito blandas en costo y plazo y a la importancia significativa de su patrimonio en el financiamiento de sus

colocaciones. Asimismo, esos gastos han decrecido en el período de estudio de 10.1% de la cartera promedio a 7.5%.

Consecuentemente, el margen financiero por cartera promedio de las EDPYME es superior al de las cajas municipales y rurales, y su nivel decreció ligeramente de 34.8% a 33.1% en el período de estudio. Pero esta ventaja en el margen financiero no se mantiene en la utilidad neta por cartera promedio, debido a que las EDPYMEs tiene los costos administrativos más altos entre las instituciones de microfinanzas. En junio 2003, el costo administrativo como porcentaje de la cartera promedio fue de 21.2% en las EDPYMEs, 18.4% en las cajas rurales y 14.9% en las cajas municipales. Para ese mismo período, la utilidad neta por cartera promedio fue de 9.2% en las cajas municipales, 2.1% en las EDPYMEs y 1.9% en las cajas rurales. No obstante, las EDPYMEs están tratando de racionalizar sus gastos administrativos y mejorando su organización institucional para incrementar la rentabilidad futura de la cartera crediticia.

En suma, la mayoría de las EDPYMEs viene demostrando resultados positivos en el corto tiempo de sus operaciones en el mercado de microcrédito, con una importante capitalización, un creciente dinamismo de su cartera de colocaciones, una tasa de morosidad similar al promedio del sistema bancario y un bajo nivel de apalancamiento. Sus debilidades están en su débil base patrimonial, el alto nivel de sus costos administrativos y fuerte dependencia de los subsidios. Medidas orientadas a expandir y diversificar sus productos, modernizar su tecnología crediticia y mejorar la gestión administrativa pueden contribuir en el futuro a incrementar la rentabilidad patrimonial y de cartera.

## 2.2 Colocaciones del Programa por tipo de IFI

### a. Colocaciones por IFI

A junio del 2003, el 44.9% del monto colocado con recursos del Programa y el 57.7% del número de subpréstamos se realizaron a través de una sola IFI, MiBanco. Las otras dos IFI de importancia por el volumen colocado son las cajas municipales de Maynas y Arequipa, que colocaron el 8.5% y 7.6%, respectivamente, de los fondos desembolsados a los subprestatarios. Estas tres IFI en conjunto colocaron el 61% del monto total y el 72.2% del número de subpréstamos.

Las otras tres IFI que siguen en orden de importancia según el monto colocado son las EDPYMEs Proempresa y Crear Arequipa y la caja municipal Del Santa, que colocaron el 6.7%, 5.4% y 4.9%, respectivamente, de los recursos del Programa. De modo que las seis IFI más importantes dentro del Programa colocaron el 78% de sus recursos y el 88% del número de subpréstamos.

Las otras 15 IFI restantes colocaron el 22% de los recursos y atendieron al 12% del número total de subpréstamos.

Por tipo de IFI, después de MiBanco, las cajas municipales canalizaron el 28.5% de los fondos para el 23.5% del número de subpréstamos, seguido de las EDPYMEs con el 20% de los fondos y 15.7% del número de subpréstamos. Las cajas rurales colocaron el 6.7% de los fondos y 3% del número de subpréstamos.

### b. Por escala de subpréstamos

Considerando el número de subpréstamos por rango de los montos colocados, se podría decir que el Programa viene atendiendo en gran medida al grupo meta, es decir, a los empresarios de las microempresas de menores recursos que son los que acceden a los créditos de menor cuantía. El 48.9% de los subpréstamos son iguales o menores a US\$ 500, porcentaje que se eleva a 76% si consideramos los créditos de US\$ 501 a US\$ 1,000 (véase cuadro).

### Cuadro 2.4

Programa Habitat Productivo: colocaciones según rango de subpréstamos  
(Rango y monto en dólares)

Rango de Préstamos	MiBanco		CMAC		CRAC		EDPYME		IFI	
	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº
Hasta 500	25.0	56.9	12.1	36.1	4.4	24.8	12.2	43.3	17.4	48.9
501 – 1,000	27.8	25.6	22.5	31.7	9.1	23.0	18.2	26.6	23.1	27.1
1,001 – 3,000	40.2	16.4	47.8	28.4	36.1	34.5	37.8	23.4	41.6	20.9
3,001 – 10,000	6.6	1.1	16.3	3.7	49.4	17.6	31.1	6.6	17.1	3.1
10,001 y más	0.5	0.0	1.4	0.1	0.9	0.1	0.7	0.1	0.8	0.1
TOTAL	100.0	100.	100.0	100.0	100.	100.0	100.	100.0	100.0	100.

Fuente: COFIDE

Por tipo de IFI, el Programa estaría llegando más al grupo meta a través de MiBanco y las EDPYMEs. En MiBanco, el 56.9% de los subpréstamos son iguales o menores a US\$ 500. A esta escala, en las EDPYMEs se atendieron al 43.3% de los subpréstamos, en las cajas municipales al 36.1% y solo al 24.8% en las cajas rurales.

Entre las EDPYMEs, las que en mayor proporción otorgaron créditos iguales o inferiores a US\$ 500 son: Camco Piura (60.7%) y Crear Arequipa (57.15); entre las cajas municipales: Maynas (44.9%), Sullana (37%) y Arequipa (35.8%) y entre las cajas rurales: Profinanzas (45.9%).

Los subpréstamos iguales o menores a US\$ 3,000, representan el 96.9% del número total de subpréstamos, lo que ha permitido obtener con holgura un crédito promedio de US\$ 812, muy por debajo del crédito promedio máximo de US\$ 3,000, fijado en el reglamento del Programa. Este crédito promedio fue más bajo en MiBanco, de US\$ 631 y el más alto en las cajas rurales, de US\$ 1,785; en las cajas municipales fue de US\$ 982 y en las EDPYMEs de US\$ 1,033.

Cabe señalar que se han registrado 62 subpréstamos superiores a los US\$ 10,000, superando el límite máximo de un subpréstamo que cada IFI debe aprobar, según el reglamento de crédito. Sin embargo, esos subpréstamos representan apenas el 0.1% del número total y el 0.8% del monto total. Este exceso al límite del monto por subpréstamo se registró principalmente en las cajas municipales, tales como Maynas y Tacna.



## c. Por actividad económica

En el cuadro 2.5a se presenta la estructura porcentual por sector económico de los montos de los créditos comerciales y a la microempresa de las 21 IFI en estudio financiados con todas las fuentes y en el 2.5b la estructura porcentual de las colocaciones desembolsadas por las mismas IFI financiadas con recursos del Programa (Habitat Productivo).

**Cuadro 2.5**  
**Monto de la cartera de las IFI del programa Habitat productivo por sector económico**  
(Estructura porcentual)

## a) Créditos directos comerciales y a la microempresa

<b>Sector Económico</b>	<b>Mibanco</b>	<b>CMAC</b>	<b>CRAC</b>	<b>EDPYME</b>	<b>IFI</b>
Agropecuario	0.0	6.2	49.4	3.6	9.1
Comercio	68.4	57.0	33.2	61.8	58.0
Industria	13.9	8.5	4.6	15.5	10.5
Servicios	17.3	27.3	10.5	18.7	21.5
Otros	0.4	1.0	2.3	0.4	0.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Miles de dólares	<b>82,717</b>	<b>149,922</b>	<b>35,650</b>	<b>43,439</b>	<b>311,727</b>

**Fuente: SBS**

## b) Créditos desembolsados con fondos del Programa – Habitat Productivo

<b>Sector Económico</b>	<b>Mibanco</b>	<b>CMAC</b>	<b>CRAC</b>	<b>EDPYME</b>	<b>IFI</b>
Agropecuario	0.0	3.4	47.4	0.9	4.3
Comercio	69.7	51.6	19.7	62.5	59.8
Industria	14.8	5.2	3.9	14.7	11.3
Servicios	15.4	24.9	28.9	22.0	20.4
Otros	0.0	14.9	0.0	0.0	4.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Miles de dólares	<b>42,497.2</b>	<b>26,975.4</b>	<b>6,299.1</b>	<b>18,921.9</b>	<b>94,693.6</b>

**Fuente: COFIDE**

Como se desprende del cuadro, la composición por sector económico de la cartera de Habitat Productivo es similar a aquella de la cartera total de crédito a la pequeña y microempresa financiada con todas las fuentes de las IFI bajo estudio. En primer lugar, la mayoría de las colocaciones se asignan al sector comercio y en menor grado al sector agropecuario, excepto en las CRAC que aplican cerca del 50% de su cartera en el sector agropecuario y la proporción del monto de créditos al sector servicios supera al del comercio. La parte de la cartera dirigida a la industria está por el orden del 11%, siendo en MiBanco y las EDPYMEs en las que se registran un porcentaje superior, alrededor del 15% en ambos casos. En segundo lugar, al ser más parecidas que diferentes la composición por sector económico de la cartera de habitat productivo con la de la cartera total se podría

sugerir que las IFI colocan los fondos captados más en función de su política crediticia general que de una política específica. Es decir, los fondos del Programa no se utilizan deliberadamente para promover un determinado sector económico, como la actividad de la construcción en su versión original. Ello responde en parte también a la libertad que tienen las IFI para colocar los fondos en las condiciones del mercado y en la actividad económica que les minimice el riesgo de incobrabilidad.

Las IFI que colocaron en el sector comercio una proporción superior al promedio (59.8%) fueron: MiBanco (69.7%); entre las CMAC: Tacna (77.2%) y Trujillo (71.9%); entre las EDPYMEs: Confianza (76%), Crear Arequipa (71.1%), Camco Piura (66.3%) y Proempresa (66%).

Las IFI que colocaron en el sector agropecuario una proporción superior al promedio (4.3%) fueron: todas las cajas rurales; entre las CMAC: Sullana (24.4%) y Trujillo (10.4%); entre las EDPYMEs: Confianza (6.6%).

Las IFI que colocaron en el sector industrial una proporción superior al promedio (11.3%) fueron: MiBanco (13.9%); todas las EDPYMEs excepto las EDPYME Confianza (1.4%) y Crear Arequipa (10.7%); entre las CRAC a Los Andes (19.9%).

#### d. Por género

La mujer empresaria de la microempresa ha accedido en mayor grado que los hombres a los fondos del Programa. Así lo sugieren los datos del cuadro 2.6. El 56.3% del número de subpréstamos fueron otorgados a las mujeres y el 43.1% a los hombres. Este acceso crediticio femenino fue mayor en MiBanco (59.5%), la EDPYME Crear Arequipa y la CMAC Del Santa (56.5%).

Cuadro 2.6  
Programa Habitat Productivo: colocaciones de las IFI por género  
(Estructura porcentual)

Género	MiBanco		CMAC		CRAC		EDPYME		IFI	
	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº
Mujer	55.0	59.5	47.8	52.2	26.2	34.8	46.5	55.1	49.3	56.3
Hombre	45.0	40.5	49.3	46.6	71.8	64.2	50.6	43.2	49.1	43.1
Jurídico			0.9	0.4	0.5	0.3	1.5	0.9	0.6	0.3
Otros			1.9	0.7	1.5	0.7	1.5	0.9	0.9	0.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: COFIDE

Esta importancia femenina podría estar asociada a la mayor inserción de la mujer en la actividad comercial, actividad económica que capta la mayoría del número (66.9%) y monto (59.8%) de los créditos del Programa y a la vez recibe el crédito promedio (US\$ 726) más bajo por sector económico.

El crédito promedio que recibe la mujer dentro del Programa es de US\$ 711 mientras que el hombre recibe US\$ 926. En MiBanco, con mayor participación de la mujer en su cartera crediticia, ese crédito promedio es más bajo aún, alrededor de US\$ 584 y el más alto se registra en las cajas rurales (US\$ 1,344), principalmente en CajaSur (US\$ 3,682) y Los Andes (US\$ 3,046). Esta presencia femenina explica en parte la mayor atención que ofrece el Programa a los empresarios de las microempresas de bajos ingresos.

#### e. Destino de los fondos

Considerando que la mayoría de los recursos del Programa se destina a actividades de fácil entrada, como el comercio, y que los montos otorgados en promedio son de pequeña escala, es de esperar que esos recursos se destinen principalmente para capital de trabajo. En efecto, el 84.6% de los fondos se han destinado para capital de trabajo, el 14.3% para activos fijos y apenas 1% para crédito hipotecario. Esta orientación es similar en todos los tipos de IFI. Las IFI que destinaron un porcentaje más alto que el promedio para financiar activos fijos fueron: las CMAC de Arequipa (67.6%), Tacna (32.9%) y Trujillo (20%); la CRAC San Martín (46.2%); las EDPYME Edyficar (35%), Crear Tacna (29.8%) y Proempresa (15.4).

Cuadro 2.7

Programa Habitat Productivo: Destino de los recursos del programa por tipo de IFI  
(Estructura porcentual)

	MiBanco		CMAC		CRAC		EDPYME		IFI	
	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº
Capital de trabajo	89.2	96.3	78.0	79.7	85.8	91.8	83.1	92.6	84.6	91.6
Activos fijos	10.8	3.7	20.7	19.3	6.7	5.1	15.7	6.6	14.3	7.9
Hipotecario			1.0	0.7	7.5	3.1	1.3	0.8	1.0	0.4
Otros			0.3	0.4					0.1	0.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: COFIDE

#### f. Los plazos de los créditos

De las características de los créditos descritos anteriormente, por su escala, actividad económica y uso, se desprende que los plazos para su amortización sean más de corto que de largo plazo. En efecto, la tercera parte del número de subpréstamos tuvieron un plazo de hasta seis meses, proporción que se eleva a 88.6% si incluimos los créditos de 7 a 12 meses. MiBanco se distingue por otorgar créditos de muy corta duración, pues las proporciones anteriores se elevan a 42.6% y 96.7%, respectivamente. Las EDPYME son las otras IFI que en promedio otorgan mayormente créditos de corto plazo, de hasta 12 meses, principalmente las EDPYME: Camco Piura (91.4%), Crear Arequipa (91.1%) y Proempresa (89.8%). En las cajas municipales destaca por la importancia de sus créditos de corto plazo, la CMAC Del Santa (91.8%) y en las cajas rurales a las CRAC: NorPerú (92.1%) y Profinanzas (96.9%).

No obstante lo anterior, existen IFI del Programa cuya mayoría de créditos tiene un plazo superior a los 12 meses. Estas son: la EDPYME Confianza (74.1%), la CMAC Maynas (54.9%), las CRAC CajaSur (76.4%) y Prymera (72.7%).

### Cuadro 2.8

#### Programa Habitat Productivo: Distribución de los créditos desembolsados según el plazo de amortización

(Estructura porcentual)

PLAZOS	MiBanco		CMAC		CRAC		EDPYME		IFI	
	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº
0 - 6	27.5	42.6	8.4	10.7	20.1	23.2	19.4	34.1	20.0	33.2
7 - 12	61.5	54.1	49.3	60.1	32.2	51.1	53.7	54.0	54.5	55.4
13 - 36	11.0	3.3	41.6	29.0	34.6	21.2	26.4	11.8	24.3	11.3
37 - 96			0.7	0.1	13.2	4.5	0.5	0.2	1.2	0.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: COFIDE

#### g. Por tipo de moneda

El 75.5% de las colocaciones del programa se realizaron en moneda nacional y el 24.5% en moneda extranjera, determinado principalmente por cartera de MiBanco y las cajas municipales. MiBanco y las cajas municipales colocaron predominantemente en moneda nacional, 90% y 84%, respectivamente; mientras que las cajas rurales y las EDPYMEs lo hicieron mayormente en moneda extranjera, en 68.4% y 54.7%, respectivamente.

Entre las cajas municipales, solo Maynas colocó el 52.5% de los recursos del Programa en moneda extranjera, el resto de cajas lo hizo solo en moneda nacional. Entre las cajas rurales, dos cajas colocaron mayormente en moneda nacional, La Libertad (91.4%) y Profinanzas (80.8%); las otras cuatro colocaron solo en moneda extranjera.

Entre las EDPYMEs, dos colocaron solo en moneda nacional: Confianza y Crear Arequipa. Las otras colocaron predominantemente en moneda extranjera.

#### h. Tasas de interés activas de las IFI<sup>52</sup>

Las tasas de interés activas de las IFI en microfinanzas son más altas que aquellas del sistema bancario. Por ejemplo, al 13 de enero del 2004, la tasa de interés activa en moneda nacional para un préstamo de hasta 360 días a la microempresa fue en promedio de 55.4% anual en las empresas bancarias mientras que en MiBanco, ente especializado en microfinanzas, esa tasa fue de 67.2%; mientras que la tasa de interés activa en moneda extranjera en el mismo tipo de entidades financieras fue de 26.2% y 36% anual, respectivamente.

La tasa de interés promedio ponderado en moneda nacional que las IFI en su conjunto cobran a los subprestatarios del Programa disminuyó de 134.5% en el 4º trimestre de 1999

<sup>52</sup> Se trata de la tasa de interés anual efectiva nominal que cobra la IFI a los subprestatarios del Programa. La tasa de interés por tipo de IFI es un promedio simple y la tasa de interés del conjunto de IFI es un promedio ponderado por la participación de cada tipo de IFI en los fondos del Programa.

a 77.8% en el 2º trimestre del 2003, lo que en cierta medida es consistente con la tendencia decreciente de la tasa de interés en el mercado de crédito general. Cabe señalar, sin embargo, que la disminución más significativa habría acontecido del 4º trimestre de 1999 al primer trimestre del año 2001; después del cual la tasa de interés se ha mantenido relativamente estable entre 81% y 78%.

La tasa de interés promedio ponderado en moneda extranjera, para el mismo período de estudio, disminuyó con menor intensidad, de 76.8% a 54.5% y también se mantuvo relativamente estable después del primer trimestre del 2001.

La evolución de las tasas de interés en moneda nacional por tipo de IFI sugiere una diferencia entre instituciones en el primer año de vigencia del Programa y una cierta convergencia (o decrecientes diferencias) de sus tasas de interés en los años siguientes. En el primer período, la tasa de interés de MiBanco fue en promedio (132.8% anual) la más alta del Programa y la más baja la de las cajas rurales (86.5%). Entre esos extremos están las de las cajas municipales y EDPYMEs, registrando la tasa de interés de las primeras una clara tendencia decreciente en ambos períodos y en la mayoría de los trimestres un menor nivel que el de las EDPYMEs. En el segundo período, después del año 2000, se acortan las diferencias en las tasas de interés por tipo de IFI, y al primer semestre del 2003, la tasa de interés más alta se registra en las cajas rurales (83.4%) y la más baja en las cajas municipales (74%); en MiBanco y EDPYMEs la tasa de interés está en torno del 79% anual.

En lo que respecta a la tasa de interés en moneda extranjera, interesa las EDPYMEs y cajas rurales, las que más colocaron en moneda extranjera. La tasa de interés de las EDPYMEs decreció del 4º trimestre de 1999 al 2º trimestre del 2001, después del cual tiende a crecer pero sin haber recuperado el nivel de inicio de vigencia del Programa. Las cajas rurales tienen una tasa de interés más oscilante, sin una tendencia clara en su evolución. Pero ambas tasas son menores que aquellas de la caja municipal de Maynas, la única del sistema CMAC que otorgó crédito en dólares con recursos del Programa desde el segundo trimestre del 2001. MiBanco colocó en moneda extranjera con recursos del Programa solo en el cuarto trimestre del 2001, con una tasa promedio de 84.5% anual, la más alta en ese trimestre.

#### i. Distribución geográfica de los créditos

Los subprestatarios atendidos por el Programa están localizados en 20 de los 24 Departamentos del país, más la Provincia Constitucional del Callao, sin embargo, los créditos están concentrados en el Departamento de Lima y Callao, específicamente en Lima Metropolitana (Provincias de Lima y Callao) y no en los Departamentos originalmente priorizados por el Programa como los Departamentos afectados por el “Fenómeno del Niño” y los Departamentos en los que la Cooperación Española realiza sus actividades (ver cuadro 2.9).

A junio del 2003, el 62.4% del número de subpréstamos y el 53.9% del monto desembolsado se otorgaron en Lima Metropolitana. Los subprestatarios ubicados en los Departamentos afectados por el “Fenómeno del Niño” (Ica, La Libertad, Lambayeque, Piura y Tumbes) recibieron solamente el 7.3% del número total de subpréstamos y el 8.7% del monto de recursos, mientras que los subprestatarios localizados en los Departamentos donde actúa la Cooperación Española (Loreto, San Martín, Arequipa, Moquegua y Tacna) recibieron el 21.7% y 26.7%, respectivamente, del número de subpréstamos y monto de crédito.

El resto, 8.5% del número de subpréstamos y 10.7% de los recursos, se otorgaron a subprestatarios de nueve (9) Departamentos, predominantemente andinos y con altos índices de pobreza; pero para algunos de éstos como Apurímac y Ayacucho, el acceso al crédito de los subprestatarios es insignificante, casi nulo, dentro de la cartera total.

La concentración de los recursos en Lima Metropolitana se deriva de las colocaciones de MiBanco, principal intermediario del Programa, que ha colocado el 95.2% de los recursos que recibió del Programa y el 94.2% de los subpréstamos en esta gran ciudad, siendo muy baja sus operaciones fuera de Lima Metropolitana. Las EDPYME también han colocado la mayoría de sus recursos en Lima Metropolitana y en segunda instancia en los Departamentos donde actúa la Cooperación Española.

**Cuadro 2.9 Programa Habitat Productivo: Distribución de los Créditos por Departamentos y tipo de IFI**  
(Estructura porcentual)

	MiBanco		CMAC		CRAC		EDPYME		IFI	
	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº	Monto	Nº
Lima Metropolitana	<b>95.2</b>	<b>94.2</b>			<b>13.9</b>	<b>9.6</b>	<b>51.0</b>	<b>49.7</b>	<b>53.9</b>	<b>62.4</b>
Departamentos afectados por el "Fenómeno del Niño"	<b>3.3</b>	<b>3.9</b>	<b>15.6</b>	<b>13.2</b>	<b>17.7</b>	<b>20.3</b>	<b>7.8</b>	<b>8.2</b>	<b>8.7</b>	<b>7.3</b>
Ica	1.3	1.4			0.0	0.1			0.6	0.8
La Libertad			5.8	4.9	16.3	18.9	1.8	0.6	3.1	1.8
Lambayeque	2.0	2.5			0.1	0.0			0.9	1.5
Piura			7.1	6.9	1.3	1.3	6.0	7.6	3.3	2.9
Tumbes			2.7	1.4					0.8	0.3
Departamentos con actividad de la Cooperación Española			<b>58.8</b>	<b>62.1</b>	<b>46.1</b>	<b>28.8</b>	<b>34.6</b>	<b>39.8</b>	<b>26.7</b>	<b>21.7</b>
Loreto			29.7	32.2	0.3	0.8			8.5	7.6
San Martín					12.8	12.2			0.9	0.4
Arequipa			24.5	26.7	33.0	15.8	23.7	31.7	13.9	11.7
Moquegua			1.0	1.2			4.4	3.3	1.1	0.8
Tacna			3.6	2.0			6.5	4.8	2.3	1.2
Otros Departamentos	<b>1.5</b>	<b>1.9</b>	<b>25.6</b>	<b>24.8</b>	<b>22.3</b>	<b>41.2</b>	<b>6.6</b>	<b>2.3</b>	<b>10.7</b>	<b>8.5</b>
Amazonas					0.3	0.1				
Cajamarca							1.4	0.4	0.3	0.1
Ancash			17.3	17.8			2.6	0.9	5.5	4.3
Pasco					0.1	0.2				
Junín	1.5	1.9	6.9	5.7	19.6	39.8	1.2	0.6	4.2	3.7
Apurímac							0.2	0.1		
Ayacucho					0.1	0.2	0.1	0.0		
Cusco			0.1	0.1						
Puno			1.3	1.2	2.2	0.9	1.1	0.3	0.7	0.4

Fuente: COFIDE

Las cajas municipales hasta el año 2002 no estaban autorizadas para operar en Lima Metropolitana, recién en el 2003, tres (3) cajas recibieron tal autorización. Pero a junio del 2003, no se registran créditos en esta ciudad con fondos del Programa. Los subprestatarios que recibieron crédito del Programa a través de las cajas municipales pertenecen principalmente a los Departamentos del ámbito de operaciones de la Cooperación Española y en segunda instancia a los Departamentos andinos.

Las cajas rurales pueden actuar en cualquier lugar del país, pero los subprestatarios de éstas pertenecen principalmente a tres Departamentos: Arequipa, Junín y La Libertad, que en conjunto recibieron el 74.5% del número total de subpréstamos y el 68.9% del monto total desembolsado por las cajas rurales participantes en el Programa.

Los resultados anteriores sugieren que Lima Metropolitana constituye también el principal mercado para las instituciones de microfinanzas y algunas de ellas, como las cajas municipales, que no operaban en esta ciudad pugnan por entrar a este mercado bajo la hipótesis de que existen una gran demanda de crédito insatisfecha. Pero por otro lado, revelaría también límites para el crecimiento de algunas IFI en el mercado del interior del país donde vienen operando y menos disponibilidad de recursos para invertir fuera de Lima Metropolitana, principalmente en las regiones más pobres.

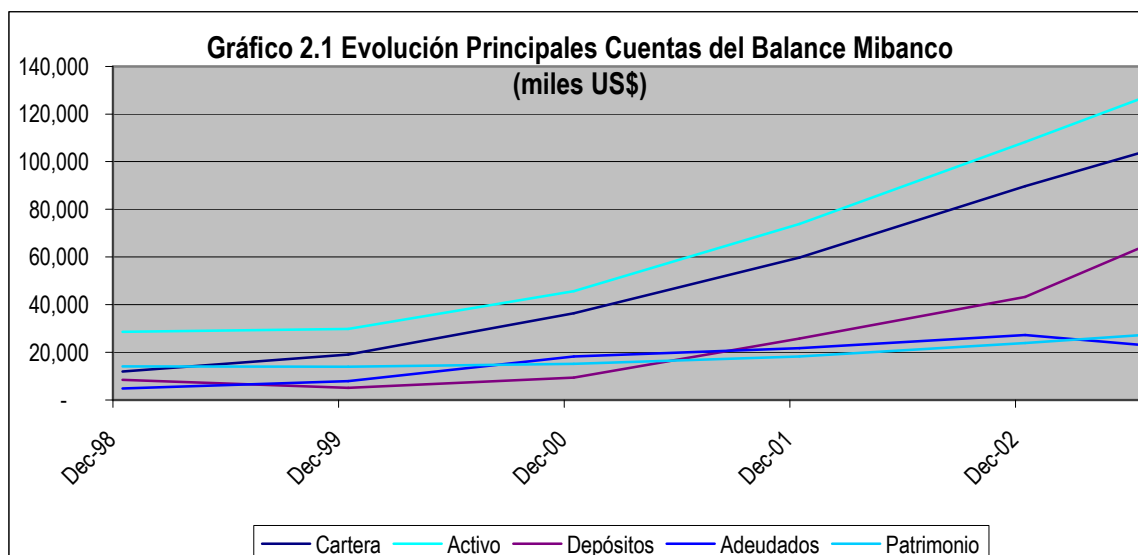
## **2.3 Colocaciones por IFI**

### **2.3.1 Mibanco**

#### *Síntesis Financiera*

Mibanco se constituyó en marzo de 1998, como el primer banco comercial especializado en microfinanzas en el Perú, sobre la base de la cartera de Acción Comunitaria del Perú (ACP), ONG creada en 1969 especializada en el microcrédito. Según la Memoria Anual 2002, los principales accionistas eran ACP (66.35%), PROFUND International S.A. (17.81%), ACCION International (6.38%) y la Corporación Andina de Fomento (CAF, con un 3.82%). A diciembre de 2002 Mibanco contaba con un activo total de US\$ 108.3 millones, colocaciones netas por US\$ 88.2 millones y un patrimonio de US\$ 23.8 millones. Tenía 28 agencias, de las cuales 24 estaban en Lima Metropolitana y las cuatro restantes en Arequipa, Chincha, Huancayo y Chiclayo. De sus 793 trabajadores, 353 eran analistas de crédito. La cartera bruta ascendía a US\$ 92.4 millones distribuida entre 99,121 clientes con un crédito promedio de US\$ 932. Un 70.4% del portafolio se destinaba a la microempresa, 22.4% a la pequeña empresa y 7.3% a trabajadores dependientes. Por sector de actividad, la distribución era 62% hacia el comercio, 27% a servicios y 11% a la producción.

En el gráfico 2.1 se observa el crecimiento muy rápido de los activos de la institución, impulsado por el aumento aún más veloz de las colocaciones netas. Así, durante el período diciembre de 1999 a junio de 2003, los primeros subieron a una tasa de 51.1% anual y las segundas a 62.1%, pasando el ratio de colocaciones a activos de 63.6% a 80.6% en dicho período, conforme se observa en el cuadro 2.1. Este dinamismo se da a pesar de la recesión de la economía entre 1998 y 2001, en un contexto de bajo nivel de penetración financiera en el segmento de las microempresas, conforme se ha visto en el primer capítulo (sección 1.1).



El cuadro 2.10 muestra el notable dinamismo de los depósitos que han crecido a una tasa anual de 100.3% durante el período, atrayendo depositantes que huían de las bajas tasas de interés pasivas en la banca comercial tradicional, sobre todo a partir de 2001. Por su lado, los adeudados subieron a una tasa de 36.3%. En realidad se incrementaron más rápido durante 1999 – 2000, y a menor ritmo posteriormente dado el dinamismo y menor costo de los depósitos. En el año 2001, estos últimos lograron superar a los adeudados como fuente de fondeo (véase el cuadro 2.10). Así, el ratio adeudados a depósitos pasó de 1.6 a fines de 1999 a 0.4 en junio de 2003.

**Cuadro 2.10  
Principales indicadores financieros de Mibanco  
Diciembre 1999 a junio de 2003**

### Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	29,732	45,710	73,801	108,290	125,935
Colocaciones Netas	18,923	36,114	58,798	88,248	101,539
Patrimonio	13,957	15,104	18,252	23,834	27,154
Depósitos	5,042	9,438	25,806	43,206	63,378
Adeudado	7,846	18,234	21,768	27,257	23,214
<b>Ratios Financieros (%)</b>					
Disponible/Activo	3.5	3.3	3.7	6.6	8.1
Colocac. Netas/Activo	63.6	79.0	79.7	81.5	80.6
Depósitos/Colocaciones brutas	26.0	25.5	42.0	46.7	59.2
Patrimonio/Activo	46.9	33.0	24.7	22.0	21.6
Adeudado / Depósitos (veces)	1.6	1.9	0.8	0.6	0.4
Adeudado/pasivo	49.7	59.6	39.2	32.3	23.5
Adeudado/patrimonio (veces)	0.6	1.2	1.2	1.1	0.9
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	1.2	2.2	3.7	4.6	4.1
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	1.8	1.7	2.8	3.0	3.5
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut					
Provisión/Cartera atrasada	135.9	145.3	147.3	150.0	145.0
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.					
ROE	3.3	8.2	17.4	22.8	21.5
ROA	1.6	2.7	4.3	5.0	4.6



### Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	64.5	51.6	48.8	48.1	47.9
Gastos financieros	12.8	9.0	8.0	7.2	7.2
Margen financiero	51.7	42.5	40.7	40.9	40.8
Provisiones	6.6	5.6	6.5	5.7	6.1
Gastos administrativos	40.7	29.9	24.4	24.5	25.0
Gastos de personal	27.2	17.7	15.6	15.7	15.4
Directorio	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Impuesto a la renta	1.3	2.3	2.9	3.0	2.9
Utilidad neta	3.2	4.5	6.6	7.4	6.8
Utilidad/Ingresos Financ	4.9	8.8	13.6	15.5	14.2
Costos operativos/Ing Financ	83.0	75.5	66.4	65.9	67.2
Gasto pers/Ing Financ	42.1	34.3	32.0	32.7	32.1

FUENTE: SBS

Aún más, a partir de 2003 el monto absoluto de la deuda tiende a disminuir, conforme se aprecia en el cuadro 2.10. Un hecho importante es la recomposición de la deuda, disminuyéndose la correspondiente a COFIDE a favor de proveedores más baratos como Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial y la cooperación española (AECI - ICO). El cuadro 2.11 presenta la distribución de los adeudados por fuente.

**Cuadro 2.11**  
**Estructura de Adeudados de Mibanco al 30/09/2003**

Fuente	Moneda	Plazos	% Participación
<b>Locales</b>			
Banco Crédito	Nuevos Soles	3 años	11.9%
COFIDE	Nuevos Soles	De 2.3 a 5.2 años	29.8%
<b>Exterior</b>			
Triodos Doen	Nuevos soles	5 años	2.2%
FMO	Nuevos Soles	4.3 años	14.7%
Dexia Micro Credit Fund	Dólares americanos	1 año	5.9%
International Finance Corporation	Dólares americanos	4 años	13.9%
ICO- AECI	Dólares americanos	4 años	18.5%
CAF	Dólares americanos	1 año	3.0%
<b>Total</b>			<b>100.0%</b>
<b>Total (miles US\$)</b>			<b>16,826</b>

Un hecho a destacar es el otorgamiento de un préstamo por Eur. 3 millones de AECI-ICO a Mibanco en el año 2002 (véase la Memoria Anual 2002). Este financiamiento directo supone un menor costo para Mibanco, pero crea una competencia con el Programa, que a partir de mediados de 2001 no ha desembolsado nada a Mibanco. Aparentemente la cooperación española estaría colocando directamente a las mejores IFI y dejando a las de mayor riesgo para COFIDE, entidad que asume el riesgo de incumplimiento de las IFI en el Programa.

La expansión notable de los depósitos de Mibanco ha sido acompañada por programas de emisión de bonos corporativos. La primera emisión se realizó en diciembre de 2002 por S/ 20 millones a una tasa de 12%. Las últimas dos han sido por S/. 20 y 10 millones a una tasa mucho más baja (5.75%). En realidad Mibanco, al originarse de una ONG, partía de un nivel de apalancamiento sumamente bajo, es decir tenía gran techo para incrementar sus pasivos. Así, el ratio de pasivo a capital más reservas pasó de 1.2 a 4.1 entre fines de 1999 y mediados de 2003 (véase el cuadro 2.10). Esto permitió la gran expansión de las colocaciones que se registra en el citado cuadro. La morosidad creció levemente pero partiendo de niveles muy bajos; y además ha sido adecuadamente provisionada.

Dadas las altas tasas de interés cobradas a las microempresas<sup>53</sup>, los ingresos financieros como porcentaje de la cartera alcanzan cifras muy elevadas como se aprecia en el segundo bloque del cuadro 2.10. Aunque la serie muestra una tendencia decreciente, la reducción de los gastos financieros y sobre todo de personal con respecto a la cartera, en un contexto de fuerte expansión de la misma, se traducen en un incremento de la rentabilidad. Como resultado se aprecia una subida continua del ROE, que sobrepasa el 20% a partir de 2002.

En suma, Mibanco ha mostrado durante el período de análisis una notable expansión y diversificación de su fondeo, con menores costos (depósitos, bonos corporativos y deuda más barata), permitiendo una ampliación notable de sus colocaciones —sin mayores problemas de morosidad—, y un incremento muy significativo de su rentabilidad.

Las colocaciones con cargo al Programa ya fueron analizadas en el capítulo 1, sección 1.6, y en el capítulo 2, sección 2.2.

### **2.3.2 Colocaciones de las cajas municipales**

#### **a) CMAC Maynas**

##### *Síntesis financiera*

La CMAC Maynas es una de las cajas menores del Sistema CMAC, inició sus operaciones en agosto de 1987, su oficina principal está en la ciudad de Iquitos, Departamento de Loreto y opera también en los Departamentos de Huánuco y Ucayali, todos en la denominada región de la selva. Emplea a 125 personas en sus 8 oficinas (oficina principal, 4 agencias y 3 oficinas especiales), un promedio de 16 personas por oficina.

Sus activos se cuadruplicaron de US\$ 4.5 millones en diciembre de 1999 a US\$ 18.8 millones en junio de 2003, lo que significó una tasa de crecimiento de 49.7% anual y una mayor participación en el activo total del sistema, de 2.4% a 3.4%. Los focos de este dinamismo en el activo se encuentran en su disponible y colocaciones. El primero se expandió en 9 veces durante el período de estudio, influenciado por la creciente captación de depósitos, mientras que el segundo, su principal activo, se cuadruplicó por su intensa penetración en el mercado de crédito de la región de la selva. El coeficiente de liquidez pasó de 9.7% a 21.1%, en tanto que las colocaciones pasaron de 60.3% a 68.7% del activo total, habiéndose registrado un mayor dinamismo crediticio en los años 2001 y 2002.

El principal producto crediticio de la caja de Maynas es el crédito a la pequeña y microempresa (PYME), que representa el 63.7% de la cartera, seguido del crédito personal (30.6%) y crédito prendario (5.4%). No se registran créditos hipotecarios. Los créditos PYME se colocan casi al 100% en el sector terciario, 80% en comercio, 12% en hoteles y restaurantes y 8% en transporte.

La expansión de los activos se financió en gran medida con la captación de ahorros, que se multiplicaron en casi 10 veces en el período de análisis, determinado tanto por una agresiva política de captaciones como por las tasas de interés pasivas superiores a las de la competencia. Al final de este período, las captaciones era del orden US\$ 11.5 millones, 55.2% de los cuales estaban en moneda nacional y el 60% en depósitos a plazos. Los depósitos pasaron a financiar una proporción creciente de las colocaciones brutas, de 40.4% en 1999 a 81.7% en 2003. Consecuentemente se redujo el grado de endeudamiento relativo, como lo muestran el ratio deuda/depósitos que bajó de 1.4 a 0.3 veces y la

<sup>53</sup> Según la última información disponible, la tasa por créditos MES a enero de 2004 de Mibanco es 60.54% frente a un promedio de 55.00% para las empresas bancarias por el mismo concepto (véase BCR, Nota Semanal 2004 Nro 4).

deuda/pasivo pasó de 50.4% a 23.6%. Como el nivel de la deuda financiera siguió aumentando y en algunos años a mayor ritmo que el patrimonio, el ratio adeudado/patrimonio tendió a aumentar de 1.3 a 1.4. En junio del 2003, la deuda a COFIDE representaba el 72.6% de sus obligaciones financieras y el 24.2% de los depósitos. En esa misma fecha, la palanca crediticia registraba 6.07 veces el patrimonio efectivo, similar a la del Sistema CMAC.

Cabe señalar que la mayoría (56.4%) de los créditos de esta caja, a diferencia del resto del sistema, se colocan en moneda extranjera. Pero esta proporción no responde a la de los depósitos por tipo de moneda, puesto la mayoría de las captaciones de ahorro son en moneda nacional. Si bien los depósitos en moneda extranjera financian la mayor parte de esos créditos el adeudado constituye un complemento importante, pues el 69% de la deuda de la caja está en moneda extranjera, sobre todo la deuda con COFIDE (71%).

**Cuadro 2.13**  
**Principales indicadores financieros de la CMAC MAYNAS**  
**Diciembre 1999 a junio 2003**

a. Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i><u>En miles de dólares</u></i>					
Activo total	4,593	7,077	9,796	16,845	18,856
Colocaciones Netas	2,768	4,438	7,251	12,521	12,946
Patrimonio	1,253	1,620	2,038	2,558	2,719
Depósitos	1,179	2,867	5,221	10,078	11,508
Adeudado	1,683	1,855	2,150	3,805	3,810
<i><u>Ratios Financieros (%)</u></i>					
Disponible/Activo	9.7	14.2	11.9	16.4	21.2
Colocac. Netas/Activo	60.3	62.7	74.0	74.3	68.7
Depósitos/Colocaciones brutas	40.4	61.6	68.4	75.8	81.7
Patrimonio/Activo	27.3	22.9	20.8	15.2	14.4
Adeudado / Depósitos	1.4	0.6	0.4	0.4	0.3
Adeudado/pasivo	50.4	34.0	27.7	26.6	23.6
Adeudado/patrimonio (veces)	1.3	1.1	1.1	1.5	1.4
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	3.3	4.3	5.0	7.5	6.9
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	3.1	3.5	4.1	4.4	6.7
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	6.2	5.6	5.2	6.0	8.9
Provisión/Cartera atrasada	164.0	135.6	118.6	129.1	118.3
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	82.9	83.8	93.2	94.1	88.6
ROE	17.4	20.7	22.8	23.8	25.0
ROA	4.7	4.7	4.7	3.6	3.6

FUENTE: SBS

## b. Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	58.9	54.6	50.5	43.7	38.2
Gastos financieros	13.9	12.6	11.6	10.9	9.4
Margen financiero	45.0	42.0	38.9	32.8	28.9
Provisiones	5.7	4.2	5.3	5.9	5.8
Gastos administrativos	29.1	30.2	21.1	18.9	16.3
Gastos de personal	12.1	12.0	9.5	8.9	8.1
Directorio	0.8	0.5	0.4	0.3	0.3
Impuesto a la renta	4.4	4.5	4.2	2.6	2.0
Utilidad neta	8.4	9.3	7.9	6.2	5.2
Utilidad/Ingresos Financ	14.3	17.1	15.6	14.2	13.6
Costos operativos/Ing Financ	73.1	78.5	64.7	68.2	67.2
Gasto pers/Ing Financ	20.6	21.9	18.8	20.3	21.1

FUENTE: SBS

La CMAC de Maynas registró una baja tasa de morosidad pero con tendencia creciente, habiéndose afectado en cierto grado la calidad de la cartera en el último año del período de estudio, en el que incluso aquella tasa (6.7%) pasó a superar la tasa promedio del sistema (5.0%). El desmejoramiento relativo en la calidad de la cartera puede derivarse de problemas de crecimiento en su cartera hacia actividades económicas de alto riesgo de incobrabilidad. La tasa de morosidad aumentó sistemáticamente de 3.1% a 6.7%. Las mismas que se elevan a 6.2% y 8.9%, respectivamente, si adicionamos la cartera refinanciada. No obstante, que la cartera atrasada ha estado coberturada, ese grado de provisión tendió a disminuir en el período de estudio y no es suficiente para coberturar también a la cartera refinanciada. A junio del 2003, las provisiones representaban el 118.3% de la cartera atrasada, ratio que se reduce a 88.6% si incluimos a la cartera refinanciada.

El patrimonio de la CMAC Maynas creció de US\$ 1.2 millones a US\$ 2.7 millones, a una tasa de 24.8% anual, inferior a la del activo total (49.7%) y de las utilidades netas (38.4%), sugiriendo una baja tasa de capitalización de las utilidades. Consecuentemente, disminuyó su importancia en el patrimonio total del sistema y, por otro lado, registra una tasa creciente de rentabilidad patrimonial, de 17.4% a 25.0%, y una tasa decreciente de rentabilidad sobre los activos de 4.7% a 3.6%.

Los resultados en porcentaje de la cartera promedio para esta caja muestran una rentabilidad positiva pero decreciente de las colocaciones en el período de estudio, determinado en cierta medida por la caída sistemática de los ingresos financieros o las tasas de interés activas. Los otros indicadores de resultados, como los costos financieros, margen financiero y costos administrativos también decrecieron sistemáticamente en el período de estudio. La utilidad neta sobre la cartera promedio bajó de 8.4% en 1999 a 5.2% en el 2003, siendo esta última tasa inferior a la tasa promedio del sistema (5.2%).

En suma, las fortalezas de la CMAC Maynas están por el lado de la captación de ahorros en la región de la selva, principalmente Loreto, que le ha permitido incrementar su liquidez, incrementar su participación en el mercado de microcrédito y reducir su dependencia relativa de la deuda financiera. Sus debilidades están en su bajo nivel patrimonial, desmejoramiento en la calidad de su cartera crediticia y disminución en la rentabilidad de sus activos.

*Las colocaciones del Programa*

Al junio del 2003, la CMAC Maynas ha canalizado el 8.5% de los desembolsos del Programa, después de MiBanco, por un monto de US\$ 8.0 millones, para 8,828 subpréstamos, con un promedio de US\$ 909 por empresario de la microempresa, superior

en 12% al crédito promedio del Programa pero es inferior al crédito promedio de la cartera PYME total de la caja que está en torno a US\$ 1,500. A pesar de ese mayor crédito promedio, el 44% de los subpréstamos son inferiores o iguales a US\$ 500, con un crédito promedio de US\$ 312. Ese porcentaje se eleva a 74% si consideramos los créditos de US\$ 501 a 1,000. Este 74% de subpréstamos demandó el 37.6% de los fondos del Programa. El 26% restante de los subpréstamos son créditos superiores a US\$ 1,000 y demandaron el 62.4% del monto desembolsado. Esta estructura revela que la mayoría de los subprestatarios de esta caja son empresarios de la microempresas del estrato inferior del sector de la PYME pero que demandan ligeramente más de un tercio de los fondos colocados. La mayoría de los fondos son demandados por una minoría con créditos superiores a US\$ 1,000.

**Cuadro 2.14**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SUBPRÉSTAMOS DE LA CMAC MAYNAS**  
(Según monto en dólares y número de subpréstamos al 30.06.2003)

	Monto	Nº	Crédito Promedio	% del monto	% del Nº
<b>Escala de préstamo</b>					
Hasta 500	1 235 981	3 964	312	15,4	44,9
501 - 1000	1 784 899	2 562	697	22,2	29,0
1001 - 3000	3 209 532	1 889	1 699	40,0	21,4
3001 - 10000	1 638 943	402	4 077	20,4	4,6
10001 Y MÁS	154 105	11	14 010	1,9	0,1
TOTAL	8 023 460	8 828	909	100,0	100,0
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>					
Agropecuario	54 062	21	2 574	0,7	0,2
Comercio	4 773 520	5 618	850	59,5	63,6
Industria	357 152	349	1 023	4,5	4,0
Servicios	2 825 275	2 825	1 000	35,2	32,0
Otros	13 451	15	897	0,2	0,2
<b>GÉNERO</b>					
Mujer	3 795 221	4 834	785	47,3	54,8
Hombre	3 816 505	3 811	1 001	47,6	43,2
Jurídico	97 350	45	2 163	1,2	0,5
Otros	314 384	138	2 278	3,9	1,6
<b>DESTINO</b>					
Capital de trabajo	8 023 460	8 828	909	100,0	100,0
Activos fijos	-	-	-	-	-
Hipotecario	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-
<b>PLAZO EN MESES</b>					
0'- 6	185 478	397	467	2,3	4,5
6'- 12	2 021 043	3 580	565	25,2	40,6
12'- 36	5 704 393	4 829	1 181	71,1	54,7
36'- 96	112 546	22	5 116	1,4	0,2
<b>DEPARTAMENOS</b>					
LORETO	8 023 460	8 828	909	100,0	100,0
TOTAL	8 023 460	8 828	909	100,0	100,0

FUENTE: COFIDE

La importancia de los créditos pequeños puede estar influenciada por la actividad comercial que demandó el 64% del número de subpréstamos y el 60% de los fondos, siendo el crédito promedio de este sector de US\$ 850. En cambio, los créditos superiores al promedio lo estaría por la actividad de servicios y en menor medida por la industria. El sector servicios recibió el 32% del número total de subpréstamos y el 35% de los fondos. En la industria esos porcentajes fueron de 4% y 4.5%, respectivamente.

En esta caja, la mujer microempresaria fue la principal beneficiada del Programa, recibió el 55% del número de subpréstamos y el 47% de los fondos, con un crédito promedio de US\$ 785.

Los subpréstamos se han destinado totalmente para capital de trabajo. La mayoría (55%) de los créditos tuvieron un plazo superior a un año. Por tipo de moneda, el 47% de los subpréstamos se colocaron en moneda nacional y el 53% en moneda extranjera. Similar estructura se registra en la composición de los montos desembolsados. La tasa de interés en moneda nacional tendió a reducirse de 130.3% en el cuarto trimestre de 1999 a 73.8% en el primer trimestre del 2003. La tasa de interés en moneda extranjera también bajó de 84.4% en el segundo trimestre de 2001 a 71.5% en el segundo trimestre del 2003.

La participación de la cartera Habitat Productivo en la cartera PYME total de la caja está en torno al 12%, según datos de diciembre del 2002.

Los resultados anteriores sugieren una buena efectividad de la CMAC Maynas en la administración de la cartera del Programa, en la medida en que la mayoría de los clientes del Programa son empresario de la microempresas de bajos ingresos, dentro de los cuales destacan las mujeres. Esa facilidad de acceso a la microempresa se refuerza por la disminución relativa en el costo del crédito que registra la caja en el período de estudio y plazos largos para la amortización de la deuda. En reciprocidad, el Programa le ha otorgado importantes ventajas de costos financieros y plazos para el desarrollo de las operaciones de microcrédito.

## **b) CMAC Arequipa**

### *Síntesis financiera*

La caja municipal de Arequipa, la segunda en orden importancia por activos en el Sistema CMAC, siguió capitalizándose en el período 1999-2003 aunque a menor ritmo que el sistema en conjunto pero con los mayores niveles de rentabilidad. Sus activos más que se duplicaron en dicho período, de US\$ 43.5 millones en 1999 a US\$ 108.5 millones en 2003, un crecimiento de 29.8% anual, inferior a la tasa promedio del Sistema (34.6%), lo que implicó también una menor participación en el activo total del sistema de 22.5% a 19.8% en el mismo período. Las colocaciones, su principal activo, crecieron en 32.6% anual, superior a la expansión del activo total, cuyo mayor dinamismo se alcanzó de 1999 al 2002. Consecuentemente, la importancia de éstas en el activo aumentó de 60.3% a 68.7%.

La expansión de los activos se financió en gran medida con la creciente captación de depósitos y en proporción cada vez decreciente de la deuda financiera. Por un lado, los depósitos ya han llegado a cubrir más del 100% de las colocaciones brutas en el 2001 y 2003 y, por otro, el volumen de la deuda financiera se redujo de US\$ 8.4 millones a US\$ 6.7 millones en el período 1999-2003. Todos los indicadores de endeudamiento tienden a reducirse en ese período: el ratio adeudado/ depósitos bajó de 0.3 a 0.1 veces; el adeudado/pasivo de 21.5% a sólo 7.3% y el adeudado/patrimonio de 2.0 a 0.4 veces. La deuda a COFIDE representa el 55.2% de su deuda financiera y el 4.7% de los depósitos. Sin embargo, su palanca crediticia, al 30.06.03, estaba en 6.46 veces el patrimonio efectivo, superior a la del Sistema CMAC (6.09 veces).

El financiamiento anterior tiene un problema de calce de monedas, dado que el 54.2% de los depósitos están en moneda extranjera mientras que sólo el 34% de sus colocaciones están en este tipo de moneda, a junio del 2003. Parte de los depósitos en moneda extranjera se utilizan como garantía para solicitar créditos en moneda nacional en la banca múltiple. Los créditos de COFIDE son 100% en moneda nacional y éstos contribuyen a resolver el problema de calce de monedas. El 58.3% de las captaciones son depósitos a plazo, con tasas pasivas superiores a la del sistema bancario.

La cartera de colocaciones está concentrada en el crédito a la pequeña y microempresa (67.2%), seguida del crédito personal (30.6%). El crédito prendario constituye apenas el 1.8% y el crédito hipotecario el 0.4%.

Dentro del crédito a la pequeña y microempresa, destacan las colocaciones al sector terciario (85.3%), predominantemente comercial (53.3%). El sector secundario captó el 12.9% y el sector primario apenas el 1.9% del crédito comercial y a microempresas, a junio del 2003.

**Cuadro 2.15**  
**Principales indicadores financieros de la CMAC AREQUIPA**

a. Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	43,526	53,706	72,628	96,157	108,503
Colocaciones Netas	27,378	36,439	46,069	65,042	73,575
Patrimonio	4,243	5,920	9,114	14,698	16,069
Depósitos	27,074	37,829	54,502	67,548	79,964
Adeudado	8,454	5,990	5,010	9,341	6,730
<i>Ratios Financieros (%)</i>					
Disponible/Activo	25.3	23.5	20.2	26.4	24.1
Colocac. Netas/Activo	62.9	67.8	63.4	67.6	67.8
Depósitos/Colocaciones brutas	93.2	98.0	108.8	97.2	101.2
Patrimonio/Activo	9.7	11.0	12.5	15.3	14.8
Adeudado / Depósitos	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1
Adeudado/pasivo	21.5	12.5	7.9	11.5	7.3
Adeudado/patrimonio (veces)	2.0	1.0	0.5	0.6	0.4
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	11.9	11.1	11.4	9.6	7.7
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	4.7	4.6	4.6	3.9	4.8
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	6.8	7.5	7.1	5.3	5.9
Provisión/Cartera atrasada	121.3	122.7	173.2	161.8	142.6
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	84.5	75.3	112.4	120.2	115.1
ROE	21.3	26.2	38.5	42.2	44.9
ROA	2.1	2.9	4.8	6.4	6.7

## b) Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	42.9	42.3	45.4	41.1	41.3
Gastos financieros	17.9	16.7	13.5	9.4	7.8
Margen financiero	24.9	25.6	31.9	31.7	33.5
Provisiones	3.6	3.7	6.9	2.9	3.8
Gastos administrativos	20.3	16.9	13.4	13.5	13.2
Gastos de personal	8.9	8.0	7.5	7.0	6.9
Directorio	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Impuesto a la renta	2.0	2.3	3.6	4.5	4.8
Utilidad neta	3.8	4.9	8.4	11.3	11.7
Utilidad/Ingresos Financ	8.8	11.5	18.5	27.4	28.3
Costos operativos/Ing Financ	89.1	79.5	59.3	55.5	50.8
Gasto pers/Ing Financ	20.7	18.8	16.5	17.1	16.6

FUENTE: SBS

La CMAC Arequipa tiene una buena calidad de cartera de colocaciones y mejor que la del sistema en su conjunto. Su tasa de morosidad, a junio del 2003, estaba en 4.8% y las provisiones cubren el 142.6% de la cartera atrasada. La buena gestión de cartera responde en lo fundamental a la política interna dirigida a minimizar los riesgos de crédito, a través de la capacitación permanente del personal de crédito y la evaluación rigurosa de la capacidad y voluntad de pago de los clientes. A esto contribuye el apoyo de la central de riesgos de la SBS. El crédito agropecuario, de alto riesgo, se ha minimizado y representa apenas el 1.5% del crédito comercial y a la microempresa y 0.3% de la cartera total de colocaciones.

Un aspecto a destacar es el alto crecimiento de su patrimonio, pues casi se cuadruplicó en el período de estudio de US\$ 4.2 millones a US\$ 16.1 millones, lo que implicó una tasa de crecimiento de 46.3% anual y un incremento de su participación en el patrimonio total del sistema de 14.7% a 20.1%.

Algo más importante es la multiplicación de sus tasas de rentabilidad, superiores a las del sistema, puesto que su utilidad neta pasó de US\$ 903 mil en 1999 a US\$ 7.2 millones en 2003. El ROE se duplicó de 21.3% a 44.9% y el ROA se triplicó de 2.1% a 6.7%.

Los resultados como porcentaje de la cartera promedio de esta caja muestran un ingreso y gasto financiero inferior al promedio del sistema y con una tendencia decreciente en el período de estudio, consistente con la tendencia de las tasas de interés activa del mercado. El margen financiero, sin embargo, tiende a crecer y a situarse en un nivel superior al del sistema. Lo que revela la disminución más acentuada de los gastos financieros respecto a los ingresos. Estas economías financieras contribuyen en gran medida a incrementar la utilidad neta.

La disminución sistemática de los gastos administrativos sobre la cartera promedio constituye otro factor para mejorar las condiciones de competitividad de la caja, la que se deriva tanto por las economías de escala que genera la expansión de los activos como por la eficaz política de gestión interna. Dentro de estos gastos, los de personal bajaron de 8.9% a 6.9% de la cartera promedio.

Consecuentemente, la utilidad neta sobre la cartera promedio tendió a crecer sistemáticamente en el período de estudio de 3.8% a 11.7%.

En suma, la caja de Arequipa viene demostrando eficiencia en la intermediación y gestión de los recursos, factor importante para desarrollarse en un contexto cada vez más competitivo. Lo que ha contribuido para lograr una alta fidelización de sus clientes. Su activos y colocaciones han crecido a tasas significativas y ha logrado financiarlos, en su



mayor parte, con los ahorros de la propia región, tendiendo a reducir en forma creciente la dependencia de la deuda financiera. A ello se suma el alto crecimiento de su patrimonio. También cuenta con una cartera crediticia de buena calidad. Consecuentemente, sus niveles de rentabilidad están entre los más atractivos del sistema, mostrando alta capacidad para cubrir sus costos operativos y costos de riesgo, que la ubican en una posición sólida para su desarrollo futuro y penetración en el mercado de Lima Metropolitana.

#### *Las colocaciones del Programa*

Al 30 de junio del 2003, la CMAC Arequipa ha canalizado el 7.6% de los desembolsos del Programa a los empresarios de las microempresas, por un monto de US\$ 7.2 millones para 8,014 subpréstamos, con un promedio de US\$ 902 por empresario de la microempresa, superior al promedio del Programa, influido en parte por los créditos para activos fijos que demandaron el 68% de los fondos y el 61% de los subpréstamos. No obstante, un porcentaje significativo de la población de bajos ingresos habría accedido al Programa. El 36% de los subpréstamos fueron créditos menores o iguales a US\$ 500, con crédito promedio de US\$ 344; porcentaje que se eleva a 68.8% si consideramos los créditos de US\$ 500 a 1,000. En la escala de US\$ 1,000 a 10,000, se otorgaron el 31.1% de los subpréstamos y el 60.9% de los fondos, con un crédito promedio de US\$ 1,764 por empresario de la microempresa.

Por sector económico, la demanda por fondos proviene principalmente del comercio (56%) y servicios (33%); solo un 10% de la industria y apenas 0.6% de la actividad agropecuaria. La mujer microempresaria demandó el 53% de los subpréstamos y el 52% de los fondos, con un crédito promedio de US\$ 891.

Por tipo de moneda, el 100% de los fondos se colocaron en moneda nacional y mayormente con plazos de 6 a 12 meses (74.8% del número de subpréstamos y 61% de los fondos). La tasa de interés anual efectiva, a pesar de sus altibajos, fue superior al 100% en esta caja, estuvo en 108.2% al primer trimestre del 2000 y en 111.2% en el segundo trimestre del 2003.

Por Departamentos, el 91% de los fondos y número de subpréstamos se colocaron en Arequipa; el resto del crédito en Puno, Moquegua y Cusco, principalmente en los dos primeros.

La cartera vigente de habitat productivo representa apenas el 0.83% de la cartera vigente PYME total de la caja, al 30.11.03, un reflejo del bajo coeficiente de endeudamiento de la caja como se mostró anteriormente. El crédito promedio vigente de habitat productivo, al 30.11.03, fue de US\$ 595, inferior a los US\$ 1,192 de la cartera PYME.

**Cuadro 2.16**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SUBPRÉSTAMOS DE LA CMAC AREQUIPA**  
 (Según monto en dólares y número de subpréstamos al 30.06.2003)

	Monto	Nº	Crédito Promedio	% del monto	% del Nº
<b>Escala de préstamo</b>					
Hasta 500	986 489	2 871	344	13,6	35,8
501 - 1000	1 842 690	2 647	696	25,5	33,0
1001 - 3000	3 703 825	2 327	1 592	51,2	29,0
3001 - 10000	698 042	169	4 130	9,7	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>					
Agropecuario	48 350	50	967	0,7	0,6
Comercio	4 041 755	4 383	922	55,9	54,7
Industria	712 983	853	836	9,9	10,6
Servicios	2 383 748	2 659	896	33,0	33,2
Otros	44 208	69	641	0,6	0,9
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>GÉNERO</b>					
Mujer	3 752 328	4 210	891	51,9	52,5
Hombre	3 432 526	3 777	909	47,5	47,1
Jurídico	37 080	22	1 685	0,5	0,3
Otros	9 112	5	1 822	0,1	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DESTINO</b>					
Capital de trabajo	2 254 992	2 999	752	31,2	37,4
Activos fijos	4 889 086	4 911	996	67,6	61,3
Otros	86 968	104	836	1,2	1,3
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>PLAZO EN MESES</b>					
0'- 6	301 063	477	631	4,2	6,0
6'- 12	4 417 594	5 992	737	61,1	74,8
12'- 36	2 510 376	1 544	1 626	34,7	19,3
36'- 96	2 012	1	2 012	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DEPARTAMENOS</b>					
AREQUIPA	6 597 623	7 323	901	91,2	91,4
CUZCO	30 152	26	1 160	0,4	0,3
MOQUEGUA	263 891	327	807	3,6	4,1
PUNO	339 379	338	1 004	4,7	4,2
<b>TOTAL</b>	<b>7 231 045</b>	<b>8 014</b>	<b>902</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**FUENTE: COFIDE**

Los resultados anteriores muestran que la CMAC Arequipa contribuye de manera eficaz al logro de los objetivos del Programa: créditos para los empresario de la microempresas que no acceden al crédito bancario, en particular para la mujer microempresaria. En reciprocidad, el Programa le ha otorgado ventajas de costo financiero y plazos.

A pesar del alto nivel de autofinanciamiento, la CMAC Arequipa muestra interés por seguir canalizando los recursos del Programa, de preferencia en moneda nacional y a mayores plazos, para financiar sus agencias Lima.

### 2.3.2 Colocaciones de las Cajas Rurales

#### a) CRAC CajaSur

##### *Síntesis financiera*

La CRAC CajaSur es una empresa de capitales privados, la primera del sistema CRAC en iniciar sus operaciones en diciembre de 1993, actualmente es la cuarta dentro del Sistema CRAC, según el nivel de los activos totales; su oficina principal está en la ciudad de Arequipa y opera con 6 agencias, localizadas en los siguientes distritos: Arequipa y Cayma (provincia de Arequipa), Camaná (provincia de Camaná), Aplao (provincia de Castilla), Lluta (provincia de Caylloma) y Mollendo (provincia de Islay). Emplea a 100 personas en todas sus siete oficinas, un promedio de 14 personas por oficina.

Sus activos aumentaron de US\$ 10 millones en diciembre de 1999 a US\$ 18.3 millones en junio de 2003, lo que significó una tasa de crecimiento de 18.7% anual, superior a la del sistema CRAC (15.1%) pero muy por debajo de la del conjunto de IFI no bancarias (31%). Su participación en los activos del sistema CRAC también aumentó de 12.6% a 14.1%, en el mismo período. Pero, cabe señalar que el activo de mayor crecimiento fueron los fondos disponibles, a una tasa de 78.2% anual, y no las colocaciones netas que solo crecieron en 13.8% anual, a menor ritmo que el activo total.

La creciente liquidez está asociada a la captación de depósitos que creció a una tasa de 70% anual. El bajo crecimiento de las colocaciones responde, por un lado, al deterioro de la demanda de crédito del pequeño y mediano productor agropecuario, el tradicional cliente de la caja, afectada por las recurrentes caídas de los precios agropecuarios y alto índice de endeudamiento de los agricultores, y, por otro, a la cautelosa política de colocaciones en el sector agropecuario por su alto riesgo crediticio. El coeficiente de liquidez pasó de 4.2% a 17.4% del activo total, en tanto que las colocaciones pasaron de 68.5% a 59%.

La composición de la cartera crediticia de esta CRAC muestra cambios interesantes. El crédito agropecuario fue tradicionalmente su principal producto crediticio pero las recurrentes crisis de la producción agropecuaria (por precios, sequías o cambios climáticos) han deteriorado significativamente la capacidad de pago de los pequeños y medianos productores agropecuarios y consecuentemente los índices de morosidad. De mantener concentrada la cartera en el sector agropecuario se pondría en riesgo la sostenibilidad de la caja. Por eso, la caja inició en los dos últimos años una política de reestructuración de la cartera hacia sectores menos vulnerables como el sector comercio, el crédito de consumo e hipotecario. La estructura de los créditos directos<sup>54</sup> muestra que el principal producto crediticio es el crédito a la pequeña y microempresa, dentro del cual el sector comercio lidera la demanda seguido del sector agropecuario. Así a junio del 2003, el 27.9% del monto total de créditos directos se colocaron en el sector agropecuario, el 36.6% en el sector comercio, el 20.6% en crédito al consumo y el 14.9% en crédito hipotecario para vivienda.

El crédito promedio, para la misma fecha anterior, fue de US\$ 2,250, fluctuando entre US\$ 836 para consumo y US\$ 22,240 para construcción de viviendas. El crédito promedio agropecuario fue de US\$ 7,721 y comercial de US\$ 2,352.

La expansión de los activos se financió cada vez más con la captación de ahorros, que se sextuplicaron en el período de análisis, determinado tanto por una agresiva política de captaciones como por las tasas de interés pasivas superiores a las de la competencia. Como parte de esa política está el fortalecimiento de la imagen institucional, la intensificación de la publicidad y la apertura de nuevas oficinas. Actualmente ofrece los

<sup>54</sup> Créditos vigentes más créditos refinanciados y reestructurados más cartera atrasada.

siguientes productos de ahorro: el gana firme (ahorro tradicional), el gana fijo (ahorro a plazo), el ahorro kids (dirigido a los niños, como un medio para fidelizar al cliente), el casa ahorro (para construcción de viviendas), la CTS y las órdenes de pago.

Al 30 de junio del 2003, las captaciones eran del orden de US\$ 9.3 millones, 61% de los cuales estaban en moneda extranjera y el 38.5% en depósitos a plazos. Los depósitos pasaron a financiar una proporción creciente de las colocaciones brutas, de 19.2% en 1999 a 72.8% en 2003. Consecuentemente se redujo en forma significativa el grado de endeudamiento, como lo muestran el ratio deuda/depósitos que bajó de 3.6 a 0.7 veces y la deuda/pasivo pasó de 62.4% a 38.5%. El nivel de la deuda financiera casi se mantuvo estancado en el período 1999-2002 y recién se incrementa en el primer semestre del 2003, de manera que también cae el ratio adeudado/patrimonio de 3 a 2.4. La deuda a COFIDE representa el 27% de sus obligaciones financieras pero el 73% restante constituyen líneas administradas también por COFIDE tales como: FRASA (35.1%), MIVIVIENDA (35%) y EXFONDEAGRO (3%). La deuda a COFIDE por todas las fuentes representa el 65% de los depósitos. La palanca crediticia registraba 4.83 veces el patrimonio efectivo, inferior a la del Sistema CRAC (5.62).

La mayoría (69.3%) de los créditos de esta caja, a diferencia del resto del sistema, se colocan en moneda extranjera. Pero aún este porcentaje es inferior al 75% de sus pasivos en ese tipo de moneda, puesto que el 61% de sus depósitos y el 100% de su deuda está en moneda extranjera. Existe un cierto margen de descalce que puede ser controlado en la medida en que no haya variaciones importantes en el tipo de cambio.

**Cuadro 2.17**  
**Principales indicadores financieros de la CRAC CAJASUR**

a) Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	10,049	12,825	13,531	15,875	18,311
Colocaciones Netas	6,879	8,268	10,116	10,001	10,798
Patrimonio	1,741	2,025	2,096	2,640	2,549
Depósitos	1,459	3,216	5,189	7,790	9,338
Adeudado	5,186	5,184	5,928	4,980	6,075
<i>Ratios Financieros (%)</i>					
Disponible/Activo	4.2	8.8	12.0	15.2	17.4
Colocac. Netas/Activo	68.5	64.5	74.8	63.0	59.0
Depósitos/Colocaciones brutas	19.2	34.7	45.3	65.8	72.8
Patrimonio/Activo	17.3	15.8	15.5	16.6	13.9
Adeudado / Depósitos (veces)	3.6	1.6	1.1	0.6	0.7
Adeudado/pasivo	62.4	48.0	51.8	37.6	38.5
Adeudado/patrimonio (veces)	3.0	2.6	2.8	1.9	2.4
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	6.0	6.4	5.9	6.0	6.6
Cartera atrasada/Coloc. Brutas	13.0	16.6	19.0	7.4	12.1
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	20.3	20.9	26.1	30.0	28.0
Provisión/Cartera atrasada	74.5	65.1	54.9	196.3	121.0
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	47.8	51.7	39.9	48.1	52.4
ROE	16.0	13.0	4.5	13.9	8.1
ROA	2.8	2.0	0.7	2.3	1.1

FUENTE: SBS

b) Indicadores de resultados  
(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	34.2	25.5	24.7	33.0	32.3
Gastos financieros	8.7	8.0	8.2	7.7	7.8
Margen financiero	25.5	17.5	16.5	25.3	24.6
Provisiones	6.1	4.9	3.5	7.2	6.9
Gastos administrativos	12.4	11.5	11.1	11.2	13.7
Gastos de personal	6.5	5.7	5.4	5.6	6.9
Directorio	0.4	0.5	0.7	0.6	0.6
Impuesto a la renta	2.2	1.7	1.1	2.0	1.3
Utilidad neta	4.4	3.5	1.0	3.7	2.1
Utilidad/Ingresos Financ	13.0	13.7	4.1	11.2	6.5
Costos operativos/Ing Financ	61.9	76.7	78.3	57.5	66.4
Gasto pers/Ing Financ	19.1	22.5	21.9	16.9	21.3

FUENTE: SBS

La CRAC CajaSur expresa uno de los problemas de larga data del sistema de cajas rurales: la alta y rígida tasa de morosidad. Esa tasa se elevó de 13% en 1999 a 19% en 2001. Al año siguiente bajó a 7.4%, determinado fundamentalmente por el Programa de Rescate Financiero, por el cual se transfiere a COFIDE un monto de préstamos equivalente a US\$ 1'714,000, recibiendo en contrapartida Bonos de Reactivación por un monto igual. Pero, como consecuencia de esta operación más que se triplicó la cartera refinanciada, manteniendo su tendencia creciente la cartera de alto riesgo, que subió de 20.3% en 1999 a 30% en 2002. Al año siguiente, a junio del 2003, la tasa de morosidad se incrementó nuevamente, a 12.1%, pese a la reorientación de la cartera hacia otros sectores distintos del sector agropecuario. Las provisiones para malas deudas también fueron insuficientes para cubrir la cartera atrasada antes del año 2002, recién en este último año la caja las incrementó sustantivamente hasta el 196.3% de la cartera atrasada, porcentaje que disminuye al año siguiente ante el incremento sustantivo de la cartera atrasada. En todos los años, las provisiones fueron insuficientes para cubrir la cartera refinanciada, sobre todo en los años 2001 y 2002.

El patrimonio de la CRAC CajaSur creció de US\$ 1.7 millones a US\$ 2.5 millones, a una tasa de 11.5% anual, inferior a la del activo total (18.7%). Esta baja tasa de capitalización se deriva tanto de las dificultades para obtener nuevos aportes de capital como a los bajos y oscilantes niveles utilidad registrados en el período de estudio. La disminución de las utilidades y el ligero crecimiento del patrimonio han determinado una decreciente tasa de rentabilidad patrimonial (ROE) de 16% a 8.1% y también la de los activos (ROA) de 2.8% a 1.1%.

Los resultados en porcentaje de la cartera promedio muestran dos fases dentro del período de análisis: 1999-2001 y 2002-2003, diferenciados por la reforma en la política crediticia que se aplica en el año 2002. En el primer período, todos los indicadores de resultados decrecieron, revirtiéndose esa tendencia en el año 2002, aunque a menor ritmo en el 2003. El margen financiero sobre la cartera cayó de 25.5% a 16.5% y la utilidad neta de 4.4% a 1%. En el año 2002, estos mismos indicadores recuperaron casi el mismo nivel de 1999. El problema que se evidencia en el 2003 está por el lado de los gastos administrativos que crecieron significativamente, llegando a representar el 13.7% de la cartera, el nivel más alto de todo el período de análisis, lo que a su vez afectó la rentabilidad de cartera. Cabe señalar que el acceso de esta caja a fuentes de fondeo de bajo costo le permite fijar tasas de interés activas menores que las del resto del sistema y también menores márgenes financieros sobre cartera. Como sus costos administrativos sobre cartera son también menores que las del sistema, consigue tasas positivas de rentabilidad sobre la cartera. Este es un aspecto que distingue CajaSur de las otras, una mayor nivel de eficiencia en la gestión y mayor rentabilidad de cartera.

En suma, la CRAC CajaSur se encuentra en una fase de reestructuración de sus activos y pasivos para recuperar la dinámica y los niveles de productividad y rentabilidad que antes lo había distinguido del resto del sistema CRAC. Sus principales debilidades están en la gestión de su cartera de alto riesgo y la adecuación de su tecnología crediticia hacia los nuevos productos en los que busca incursionar como el crédito a la microempresa urbana.

#### *Las colocaciones del Programa*

Al junio del 2003, la CRAC CajaSur ha canalizado el 2.2% de los montos desembolsados por el Programa, equivalente a US\$ 2.1 millones, para 556 subpréstamos, con un promedio de US\$ 3,740 por empresario de la microempresa, superior en 25% al promedio máximo establecido por el reglamento de crédito del Programa.

Este elevado crédito promedio es aún el reflejo de la orientación tradicional de sus créditos hacia los pequeños y medianos productores agropecuarios antes que a los empresario de la microempresas urbanos. No obstante, el crédito promedio agropecuario (US\$ 3,594) del programa es casi la mitad de aquél de la cartera total de créditos para este sector (US\$ 7,721), lo que sugiere que los recursos del programa se orientan principalmente a los pequeños productores agropecuarios.

La mayoría de los subpréstamos, tanto en número (56%) como en monto (53%), fueron al sector agropecuario. El sector servicios, que también se caracteriza por un alto crédito promedio, participó con 37% del número de subpréstamos y el 40% de los fondos.

Según su uso, los créditos fueron en su mayoría (81%) para capital de trabajo y el 19% restante para crédito hipotecario. Los plazos de amortización son relativamente largos, los de 1 a 3 años representan el 49% del número de subpréstamos, los de 3 a 8 años el 28% y los de corto plazo (menos de 1 año) el 24%.

Por las características anteriores, el 95.5% de los subpréstamos estaban entre los US\$ 1,001 y US\$ 10,000, con un crédito promedio de US\$ 3,879. Siendo poco significativo el acceso de los empresario de la microempresas al Programa a través de esta IFI. Los créditos iguales o menores a US\$ 1,000 apenas representan el 4.5% del número total de subpréstamos.

Por género, los créditos se otorgaron predominantemente a hombres, quienes tienen una participación significativa en la actividad agropecuaria.

Por regiones, los créditos se otorgaron solo en el Departamento de Arequipa.

**Cuadro 2.18**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SUBPRÉSTAMOS DE LA CRAC CAJASUR**  
 (Según monto en dólares y número de subpréstamos al 30.06.2003)

	Monto	Nº	Crédito Promedio	% del monto	% del Nº
<b>Escala de préstamo</b>					
Hasta 500	2 900	6	483	0,1	1,1
501 - 1000	16 730	19	881	0,8	3,4
1001 - 3000	598 750	264	2 268	28,8	47,5
3001 - 10000	1 461 250	267	5 473	70,3	48,0
10001 Y MÁS	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>					
Agropecuario	1 110 630	309	3 594	53,4	55,6
Comercio	114 200	32	3 569	5,5	5,8
Industria	34 100	8	4 263	1,6	1,4
Servicios	820 700	207	3 965	39,5	37,2
Otros	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>GÉNERO</b>					
Mujer	430 800	117	3 682	20,7	21,0
Hombre	1 615 330	433	3 731	77,7	77,9
Jurídico	20 000	3	6 667	1,0	0,5
Otros	13 500	3	4 500	0,6	0,5
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DESTINO</b>					
Capital de trabajo	1 605 980	448	3 585	77,2	80,6
Activos fijos	-	-	-	-	-
Hipotecario	473 650	108	4 386	22,8	19,4
Otros	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>PLAZO EN MESES</b>					
0'- 6	132 050	46	2 871	6,3	8,3
6'- 12	247 250	85	2 909	11,9	15,3
12'- 36	908 080	272	3 339	43,7	48,9
36'- 96	792 250	153	5 178	38,1	27,5
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DEPARTAMENOS</b>					
AREQUIPA	2 079 630	556	3 740	100,0	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>2 079 630</b>	<b>556</b>	<b>3 740</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**FUENTE: COFIDE**

Por tipo de moneda, el 100% de las colocaciones fueron en moneda extranjera. La tasa de interés se fijó en un nivel bajo y aún así decreció de 34.5% en el 1º trimestre del 2000 a 19.6% en 1º trimestre del 2003.

La participación de la cartera Habitat Productivo en la cartera PYME total de la caja está en torno al 12%.

Los resultados anteriores sugieren poca efectividad de la CRAC CajaSur en la intermediación de los recursos del Programa, por los siguientes indicadores: a) ha

sobrepasado el monto promedio máximo (US\$ 3,000) de los subpréstamos otorgados con recursos del Programa, b) es poco significativo la proporción de empresario de las microempresas que acceden a los créditos del Programa, puesto que los pequeños productores concentraron la mayoría de los recursos y c) solo un quinto de los recursos se otorgaron a las mujeres, por su baja inserción en la actividad agropecuaria que concentró la mayoría de los recursos.

### **2.3.3 Colocaciones de las EDPYMES**

#### **a) EDPYME Proempresa**

La EDPYME Proempresa inició sus operaciones en 1998, constituida por la Asociación Nacional de Institutos de Desarrollo del Sector Informal - IDESI para continuar las operaciones de microcrédito que la ONG IDESI iniciara en 1986. El IDESI posee el 99% del capital social<sup>55</sup>. Su oficina principal está en la ciudad de Lima y dispone de 6 agencias, 3 de ellas en la provincia de Lima (distritos de San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores y Los Olivos) y las otras 3 en las capitales de los Departamentos de Arequipa, Ayacucho y Apurímac. Emplea 68 personas, un promedio de 10 empleados por oficina.

#### *Síntesis financiera*

Proempresa es la tercera entidad dentro del sistema de EDPYME, según su participación en los activos totales, pero esa participación relativa disminuyó de 17.8% a 9.3%, en el período de estudio. Es una de las entidades menos dinámicas del sistema EDPYME. Los activos crecieron de US\$ 4.26 millones a US\$ 7.95 millones en dicho período, a una tasa promedio de 19.5% anual, inferior al 44% del sistema. Cabe señalar que el activo total disminuyó en el primer semestre del 2003 respecto a diciembre del año anterior, fundamentalmente en el disponible que se contrajo en 56.5%. Las colocaciones netas, en cambio, continuaron su crecimiento sostenido en el período, a la tasa de 24.2% anual, implicando a su vez un aumento de su importancia relativa en el activo total de 65.2% a 74.8%. El mayor dinamismo de las colocaciones se registró en el período 1999-2002.

Su principal (casi único) producto crediticio es el crédito a la pequeña y microempresa (PYME), que concentra el 97.2% de los créditos directos otorgados, al 30 de junio del 2003, mientras que el crédito al consumo representa apenas el 2.8% restante de la cartera total. El total de clientes a la misma fecha fue de 7,305 deudores, lo que significó un crédito promedio de US\$ 892 por deudor.

La entidad clasifica el crédito PYME (o empresarial), según la escala del préstamo, en cuatro categorías: proconfianza, procrecer, prodesarrollo y promás, siendo el primero el más solicitado y las características de los cuatro productos se explican en el siguiente cuadro.

---

<sup>55</sup> El 1% restante pertenece a la Señora. Susana Pinilla Cisneros (0.5%) y Señor Lucio Flores Bernal (0.5%).



**Cuadro 2.19**  
**Tipos de crédito PYME de Proempresa**

Producto PYME	Rango de préstamos en US\$	Crédito promedio en US\$	Plazo en meses	
			Capital de trabajo	Activo fijo
Proconfianza	Hasta 3,000	850	Hasta 10 m	Hasta 18 m
Procrecer	3,001 – 10,000	5,000	Hasta 18 m	Hasta 36 m
Prodesarrollo	Más de 10,000	15,000	Hasta 18 m	Hasta 48 m
Promás	Crédito de campaña	Variable, solo para capital de trabajo	Hasta 3 m	

Fuente: EDPYME Proempresa

**Cuadro 2.20**  
**Principales indicadores financieros de la EDPYME PROEMPRESA**

a) Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	4,267	6,624	7,307	8,668	7,954
Colocaciones Netas	2,783	4,154	4,622	5,792	5,949
Patrimonio	1,078	1,374	1,513	1,618	1,653
Depósitos					
Adeudado	2,625	4,356	5,618	6,735	5,886
<i>Ratios Financieros (%)</i>					
Disponible/Activo	12.9	15.2	27.1	22.1	10.5
Colocac. Netas/Activo	65.2	62.7	63.3	66.8	74.8
Adeudado/Colocaciones brutas	87.6	96.9	111.6	108.3	90.3
Patrimonio/Activo	25.3	20.7	20.7	18.7	20.8
Adeudado / Depósitos					
Adeudado/pasivo	82.3	83.0	97.0	95.5	93.4
Adeudado/patrimonio (veces)	2.4	3.2	3.7	4.2	3.6
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	3.5	4.4	4.8	4.8	4.2
Cartera atrasada/Coloc. Brutas					
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	4.8	7.3	7.4	6.2	8.5
Provisión/Cartera atrasada	9.2	10.4	10.5	8.5	10.5
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	146.7	104.2	102.8	104.3	97.6
	76.9	73.1	72.2	75.8	79.0
ROE					
	16.1	13.5	9.3	8.4	3.6
ROA					
	4.1	2.8	1.9	1.6	0.7

FUENTE: SBS

## b) Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	69.4	61.5	52.2	54.2	55.3
Gastos financieros	20.5	14.5	13.8	12.0	13.0
Margen financiero	48.8	47.0	38.4	42.2	42.3
Provisiones	9.1	9.2	7.7	7.6	8.6
Gastos administrativos	30.2	31.2	28.3	25.9	27.5
Gastos de personal	15.5	14.1	12.4	12.4	12.8
Directorio	0.3	0.5	0.9	0.7	0.7
Impuesto a la renta	3.1	2.3	1.5	3.8	3.4
Utilidad neta	6.2	5.4	3.2	2.6	0.6
Utilidad/Ingresos Financ	9.0	8.7	6.0	4.8	1.1
Costos operativos/Ing Financ	73.2	74.3	80.6	69.8	73.2
Gasto pers/Ing Financ	22.4	22.9	23.8	22.8	23.2

FUENTE: SBS

Por sector económico, las colocaciones a la PYME están concentradas en un 90.1% en el sector terciario, principalmente comercio (67.6%) y transporte (11.2%). El 9.9% restante fue demandado por la industria manufacturera.

Las colocaciones se financian predominantemente con préstamos, dependencia financiera que se acentuó en el período de estudio. El ratio adeudado/colocaciones brutas aumentó de 87.6% en 1999 a 93.4% en 2003, habiendo superado el 100% en los años 2001 y 2002. Al 30 de noviembre del 2003, la deuda total fue de US\$ 7'389,368, de los cuales 54% está en moneda extranjera (34% dólares y 20% euros) y 46% en moneda nacional.

Entre los proveedores extranjeros están las siguientes instituciones: Dexia Micro-Credit Fund, Triodos Bank, Incofin, OIKOCREDIT, Credit Sud S.P.A. y NOVIB, que en conjunto proveen alrededor del 45% del saldo adeudado al 30 de noviembre del 2003. A esos proveedores se suma el Banco Interamericano de Desarrollo. Entre los proveedores nacional tenemos a COFIDE, Foncodes, Fogapi, las cajas municipales de Huancayo e Ica, el Banco Continental e Interbank. La deuda a las entidades del Estado representa el 48% de la deuda total. La deuda a COFIDE representa el 29% de la deuda total, el 27.2% del pasivo y 1.2 veces el patrimonio, ratios que están cerca de los límites establecidos por COFIDE para acceder a sus líneas de crédito. La palanca financiera estaba en 4.89 del patrimonio efectivo, al 30 de junio del 2003.

Los recursos de la línea Habitat Productivo respecto a lo que se adeuda a COFIDE por tipo de moneda representan el 70% de lo adeudado en nuevos soles y el 92% de lo adeudado en dólares, lo que significa un promedio de 78.6% de la deuda total a COFIDE.

El patrimonio pasó de US\$ 1.1 millones a US\$ 1.6 millones, a una tasa de crecimiento anual de 13%, inferior a la de los activos (19.5%). Esta baja tasa de crecimiento es la expresión de las dificultades para lograr nuevos aportes de capital y de las utilidades decrecientes que se han registrado en los tres últimos años. Consecuentemente, esta entidad registra una sistemática disminución en su rentabilidad patrimonial (ROE) de 16.1% en 1999 a 8.4% en 2002, tasa que se estima en 3.6% para el año 2003. De manera similar, el ROA bajó de 4.1% a 0.7%.

La calidad de la cartera se deterioró en el período de estudio, aunque su tasa de morosidad estuvo ligeramente por debajo de la del sistema EDPYME, excepto en el 2003 en el que la superó (8.5% versus 7.8%). La cartera de alto riesgo (vencida, judicial y refinanciada) alcanzó el 9.2% de las colocaciones brutas en 1999 elevándose a 10.5% en el 2003. Sin embargo, la cartera atrasada estuvo coberturada al 100% en el período de estudio. Las provisiones no fueron suficientes para cubrir la cartera refinanciada.

Los resultados en porcentaje de la cartera promedio muestran también una débil performance y evolución decreciente del nivel de rentabilidad en esta entidad. Los costos de fondeo sobre la cartera promedio, el costo de riesgo y los costos administrativos fueron más altos que los del sistema EDPYME en su conjunto, determinando que fijara también tasas de interés activas superiores a las del mismo sistema, para garantizar un resultado neto favorable. Pero, la utilidad neta sobre cartera decreció de 6.2% en 1999 a 2.6% en el 2002 y a 0.6% en el 2003.

En suma, la EDPYME Proempresa tuvo, a diferencia de otras entidades de microfinanzas, un desempeño de baja intensidad. A pesar de su crecimiento, fueron bajos los niveles alcanzados en su patrimonio, activo total y colocaciones netas. La utilidad neta tendió a disminuir y la calidad de la cartera a desmejorar.

### *Las colocaciones del Programa*

Al 30 de junio del 2003, la EDPYME Proempresa ha canalizado el 6.7% de los desembolsos del Programa, equivalente a US\$ 6.4 millones, con los cuales se otorgaron 4,920 subpréstamos, un promedio de US\$ 1,294 por empresario de la microempresa, superior en 59.4% del crédito promedio otorgado por el conjunto de IFI del Programa y 25% superior al del sistema EDPYME. No obstante, la mayoría de los recursos se otorgaron a la microempresa antes que a la pequeña empresa. El 90% del número de subpréstamos y el 62% de los fondos se otorgaron como, lo que esta EDPYME denomina, crédito proconfianza (hasta US\$ 3,000), con un crédito promedio de US\$ 886. La diferencia se otorgó en la categoría de crédito procrecer (US\$ 3001 a 10,000), 10% del número de subpréstamos y 38% del fondo total y un crédito promedio de US\$ 5,098.

Cabe señalar que el acceso al Programa de los empresario de la microempresas del estrato inferior no fue insignificante, puesto que más de un tercio (35%) de los subpréstamos fueron inferiores o iguales a US\$ 500, con un crédito promedio de US\$ 293, aunque el monto recibido fue de apenas el 8% del total.

Dada la importancia y características del crédito proconfianza, el 94% de los créditos fueron para capital de trabajo y el 90% tuvieron plazo de amortización de 0 a 12 meses.

Esta EDPYME facilitó mayor acceso a las mujeres que a los hombres en el otorgamiento de créditos, 53% versus 47%; aunque la mayoría (55%) de los fondos lo recibieron los hombres.

**Cuadro 2.21**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SUBPRÉSTAMOS DE LA EDPYME PROEMPRESA**

(Según monto en dólares y número de subpréstamos al 30.06.2003)

	Monto	Nº	Crédito Promedio	% del monto	% del Nº
<b>Escala de préstamo</b>					
Hasta 500	500 738	1 710	293	7,9	34,8
501 - 1000	949 316	1 291	735	14,9	26,2
1001 - 3000	2 491 033	1 443	1 726	39,1	29,3
3001 - 10000	2 416 737	475	5 088	38,0	9,7
10001 Y MÁS	10 086	1	10 086	0,2	0,0
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>					
Comercio	4 199 849	3 703	1 134	66,0	75,3
Industria	878 369	554	1 586	13,8	11,3
Servicios	1 289 693	663	1 945	20,3	13,5
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0
<b>GÉNERO</b>					
Mujer	2 878 562	2 600	1 107	45,2	52,8
Hombre	3 489 348	2 320	1 504	54,8	47,2
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0
<b>DESTINO</b>					
Capital de trabajo	5 390 321	4 645	1 160	84,6	94,4
Activos fijos	977 590	275	3 555	15,4	5,6
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0
<b>PLAZO EN MESES</b>					
0' - 6	1 572 810	2 209	712	24,7	44,9
6' - 12	3 104 405	2 211	1 404	48,8	44,9
12' - 36	1 654 092	491	3 369	26,0	10,0
36' - 96	36 603	9	4 067	0,6	0,2
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0
<b>DEPARTAMENTOS</b>					
AMAZONAS	2 329	3	776	0,0	0,1
APURIMAC	32 351	22	1 471	0,5	0,4
AREQUIPA	224 173	131	1 711	3,5	2,7
CALLAO	281 004	235	1 196	4,4	4,8
LIMA	5 826 617	4 528	1 287	91,5	92,0
LORETO	1 437	1	1 437	0,0	0,0
TOTAL	6 367 910	4 920	1 294	100,0	100,0

**FUENTE: COFIDE**

Por sector económico, el 75% de los recursos se colocaron en el sector comercio, seguido de servicios (14%) e industria (11%).

Por tipo de moneda, el 27% de los desembolsos a los subprestatarios fue en moneda nacional y el 73% en moneda extranjera. Este préstamo en moneda extranjera fue principalmente para los comerciantes importadores y la construcción de locales comerciales de asociaciones de microcomerciantes. La Las tasas de interés en moneda nacional bajaron de 95.5% en el 2º trimestre del 2000 a solo el 90.6% en 2º trimestre del 2003, mientras que la tasa de interés en moneda extranjera bajó en mayor grado de 76.8% en el 4º trimestre de 1999 a 42.6% en 2003.

Por regiones, el 97% de los fondos se colocaron en Lima Metropolitana y solo el 3% en las otras ciudades del país en las que opera, principalmente en Arequipa.

La cartera vigente de Habitat Productivo representa alrededor del 21% de la cartera PYME vigente total de la EDPYME, al 30 de noviembre del 2003.

La EDPYME Proempresa ha facilitado que la población objetivo de la región urbana acceda a los recursos del Programa, principalmente las mujeres. Lo discutible estaría en el uso de una parte importante de los recursos por parte de los comerciantes para importar mercaderías antes que para la compra de bienes nacionales. Pero por otro lado, el Programa ha contribuido para que algunos empresario de la microempresas organizados adquieran sus locales comerciales.

### ***b) EDPYME Crear Arequipa***

La EDPYME Crear Arequipa inició sus operaciones en 1998, constituida por iniciativa de la ONG Habitat Arequipa Siglo XXI para continuar sus operaciones de microcrédito que iniciara en 1992. En la actualidad sus principales accionistas son 10 empresarios nacionales y extranjeros que poseen alrededor del 77% del capital social, mientras que la ONG Habitat Arequipa posee el 23% restante. Su oficina principal está en la ciudad de Arequipa y dispone de 2 agencias, una de ellas (“La Pampilla”) en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero de la misma ciudad de Arequipa y otra en el distrito de los Olivos, cono norte de la ciudad de Lima.

#### *Síntesis financiera*

Crear Arequipa es la cuarta entidad dentro del sistema de EDPYME, según su participación en los activos totales, aunque esa participación relativa disminuyó ligeramente de 7.8% a 7.4%, en el período de estudio. Tanto sus cuentas del activo como del pasivo y patrimonio se triplicaron de 1999 a 2003. Los activos crecieron de US\$ 1.86 millones a US\$ 6.36 millones en dicho período, a una tasa promedio de 42.1% anual, registrándose el mayor crecimiento en el disponible (69%) y el activo fijo (60.3%). La mayor parte de la liquidez mostrada corresponde a disponibilidad restringida y de ésta la mayoría corresponde a depósitos en garantía al Banco de Crédito por las operaciones de Back to Back<sup>56</sup>. Esa mayor liquidez relativa y acumulación de activos fijos se traduce en una disminución de la participación de las colocaciones en el activo total de 81.1% en 1999 a 74.7% en 2003. Esas colocaciones se expandieron con mayor intensidad en el año 2002, en cuyo crecimiento contribuyó la apertura de la agencia de Los Olivos en Lima.

Su principal producto crediticio es el crédito a la pequeña y microempresa (PYME), que concentra el 92% de los créditos directos otorgados al 30 de junio del 2003. El crédito al consumo e hipotecario, representan solamente el 4.3% y 3.6%, respectivamente, de la cartera total. El total de clientes a la misma fecha fue de 6,099 deudores, lo que significó un crédito promedio de US\$ 825 por deudor.

Las colocaciones a la PYME están concentradas en un 84.3% en el sector terciario, principalmente comercio (60.8%) y transporte (13.1%). Un 14% de los créditos fueron demandados por la industria y apenas 0.7% por la actividad agropecuaria.

---

<sup>56</sup> A septiembre del 2003, el índice de liquidez estaba en 14%, de los cuales, el 3% es de libre disponibilidad y el 11% restante de disponibilidad restringida. De esta última, el 70% corresponden a depósitos en garantía para el Banco de Crédito, el 18% a Cofide y 12% a Foncodes.

**Cuadro 2.22**  
**Principales indicadores financieros de la EDPYME CREAR AREQUIPA**

## a) Indicadores de Balance

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
<i>En miles de dólares</i>					
Activo total	1,862	2,747	3,652	5,472	6,361
Colocac. Netas	1,510	2,121	2,747	4,123	4,749
Patrimonio	394	548	762	1,017	1,191
Depósitos					
Adeudado	1,398	2,019	2,733	4,240	4,968
<i>Ratios Financieros (%)</i>					
Disponible/Activo	9.7	7.1	13.8	15.6	17.9
Colocac. Netas/Activo	81.1	77.2	75.2	75.4	74.7
Adeudado/Colocaciones brutas	86.6	89.0	92.6	96.8	98.7
Patrimonio/Activo	21.1	19.9	20.9	18.6	18.7
Adeudado / Depósitos					
Adeudado/pasivo	95.2	91.8	94.6	95.2	96.1
Adeudado/patrimonio (veces)	3.6	3.7	3.6	4.2	4.2
Pasivo/Capit Soc+Reservas (veces)	4.6	5.4	4.9	6.1	5.2
Cartera atrasada/Coloc. Brutas					
Cart.atrasada+Refinan/Col. Brut	6.4	6.1	4.9	4.9	5.2
Provisión/Cartera atrasada	8.3	8.1	7.3	6.0	5.8
Provisión/Cart. Atrasada+Refinan.	101.8	106.8	142.4	118.8	108.2
ROE	78.9	80.5	94.5	97.7	97.6
ROA	18.4	24.8	17.3	25.3	13.2
	3.9	4.9	3.6	4.7	2.5

FUENTE: SBS

## b) Indicadores de resultados

(Sobre la cartera promedio de colocaciones netas, en porcentajes)

	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001	Dic 2002	Jun 2003
Ingresos financieros	42.2	49.4	46.4	47.5	49.9
Gastos financieros	7.9	9.3	10.1	10.0	11.4
Margen financiero	34.2	40.0	36.3	37.5	38.5
Provisiones	7.5	6.6	7.9	4.2	4.2
Gastos administrativos					
Gastos de personal	18.7	22.4	21.2	22.3	23.2
Directorio	10.7	11.3	10.0	10.7	11.7
	0.8	1.2	1.0	0.8	0.8
Impuesto a la renta					
Utilidad neta	2.4	3.8	3.3	3.4	3.3
	4.8	7.5	5.4	7.6	7.8
Utilidad/Ingresos Financ					
Costos operativos/Ing Financ	11.4	15.2	11.6	15.9	15.5
Gasto pers/Ing Financ	63.3	64.3	67.3	68.0	69.5
	25.4	22.9	21.6	22.5	23.4

FUENTE: SBS

Como estas entidades no captan ahorros, las colocaciones se financian predominantemente con préstamos, en su mayoría de entidades del Estado, dependencia financiera que se ha acentuado en el período de estudio. El adeudado sobre colocaciones brutas se incrementó de 86.6% a 98.7%. Al 30 de noviembre del 2003, la deuda total fue de US\$ 5'788,473.34, de los cuales 29.4% está en moneda extranjera y 70.6% en moneda nacional.

A esta última fecha, su deuda estaba diversificada entre distintos proveedores nacionales y extranjeros. El principal proveedor de fondos es FONDEMI (26.8%), seguido por COFIDE (19.2%), FONCODES (18.1%), la Corporación Andina de Fomento (8.6%), Latin American Challenge Investment Fund (8.6%), Dexia Microcredit Fund (8.2%), Banco de Crédito (5.2%), Banco Interamericano de Desarrollo (4.3%) y Fortalecer (0.9%). La deuda con las

entidades del Estado representa el 64.1% de la deuda total. La principal deuda con COFIDE proviene de la línea Habitat Productivo que representa el 64.3% de la deuda a esa entidad financiera. Al 30 de noviembre del 2003, la deuda a COFIDE representó el 18.1% del pasivo y el 79.5% del patrimonio. La palanca financiera estaba en 5.48 del patrimonio efectivo, al 30 de junio del 2003.

El patrimonio creció de US\$ 394 mil en 1999 a US\$ 1.2 millones en junio del 2003, en gran medida por la incorporación de nuevos socios y la capitalización del 100% de las utilidades. Sin embargo, la tasa de crecimiento del patrimonio (37.2% anual) fue inferior a la de los activos (42.1%), pero superior al de las utilidades (24.8%). La rentabilidad patrimonial tiene una evolución oscilante y con una tendencia ligeramente explosiva, en el sentido que no converge a un cierto nivel sino que sus oscilaciones tienden a crecer cada vez más. El ROE subió de 18.4% en 1999 a 24.8% en 2000, luego bajó a 17.3% en 2001, pero inferior a la tasa de 1999, subiendo a 25.3% en el 2002, pero superior a la tasa del 2000 y finalmente cae a 13.2% pero inferior a la del 2001. La rentabilidad sobre los activos sigue un comportamiento parecido pero menos explosivo. El ROA bajó de 3.9% a 2.5% de 1999 al 2003. El análisis de este tipo de comportamiento está fuera del alcance de esta consultoría.

La calidad de la cartera de Crear Arequipa es buena e incluso tendió a mejorar en el período de estudio. La cartera en riesgo (vencida, judicial y refinanciada) estaba en 8.3% en 1999, tasa que se ha reducido sistemáticamente a 5.8% en junio del 2003. Estos resultados responden a una rígida evaluación, seguimiento y sistema de cobranza aplicados en esta entidad. Con respecto a las provisiones, es política de la entidad cubrir más del 100% de la cartera atrasada (vencida y judicial), lo que se ha logrado en el período de estudio, pero aún no logra este objetivo con la cartera en riesgo. Las provisiones cubrían el 78.9% de la cartera en riesgo en 1999, tasa que se incrementó a 97.6% en 2003.

Los resultados en porcentaje de la cartera promedio de esta entidad muestran un comportamiento distinto al de las otras EDPYME que participan en el Programa. El ingreso financiero sobre la cartera promedio tendió a crecer, probablemente porque su costo de fondeo también creció. Igual comportamiento registra el margen financiero, debido a que las tasas de interés activas lo hicieron en mayor grado que las pasivas. A esta ventaja de margen se suma la disminución del costo de riesgo sobre cartera de 7.5% a 4.2%, que en conjunto determinan una amplia capacidad para cubrir los crecientes costos administrativos y lograr una utilidad neta después de impuestos también creciente, de 4.8% a 7.8% sobre la cartera promedio. Consecuentemente, esta EDPYME muestra una evolución en la rentabilidad sobre la cartera distinta a la rentabilidad del patrimonio y activos.

En suma, la EDPYME Crear Arequipa ha logrado resultados positivos en el período 1999-2003, destacando la calidad y rentabilidad de su cartera. Sus principales debilidades están en su creciente costo de fondeo y altos costos administrativos, que precisan reducirse para mejorar la rentabilidad del patrimonio y de los activos.

#### *Las colocaciones del Programa*

Al 30 de junio del 2003, la EDPYME Crear Arequipa ha canalizado el 5.4% de los desembolsos del Programa, equivalente a US\$ 5.1 millones, con los cuales se otorgaron 8,740 subpréstamos, un promedio de US\$ 583 por empresario de la microempresa, equivalente al 72% del crédito promedio otorgado por el conjunto de IFI del Programa. Este crédito promedio es un primer indicador de la efectividad de esta EDPYME para atender a la población objetivo de las áreas urbano marginales. En efecto, la mayoría de los subprestatarios (57.1%) que la EDPYME atiende con recursos del Programa recibieron créditos menores o iguales a US\$ 500, con crédito promedio de US\$ 288. Ese porcentaje de subpréstamos se eleva a 85.4% al considerar los créditos de la escala de US\$ 501 a 1,000, que a su vez ha demandado el 61.5% de los fondos. Los créditos superiores a US\$ 1,000 constituyen el 14.6% restante del número de subpréstamos y el 38.5% de los fondos.

Otro aspecto importante de las colocaciones en esta EDPYME es el mayor acceso que se le otorga a la mujer microempresaria en la cartera crediticia. Ella recibió la mayoría del número de subpréstamos (60.4%) y de los fondos (57.4%) que se intermediaron a través de esta EDPYME, con crédito promedio de US\$ 553.

Por el plazo de amortización, las deudas son en su mayoría de corto plazo. El 36% del número de subpréstamos tienen plazo de 0 a 6 meses, porcentaje que se eleva a 91.1% si incluimos los créditos de 6.1 a 12 meses. Esto responde a la baja escala de los créditos y mayor rotación del capital como la actividad comercial.



**Cuadro 2.23**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SUBPRÉSTAMOS DE LA EDPYME CREAR AREQUIPA**  
 (Según monto en dólares y número de subpréstamos al 30.06.2003)

	Monto	Nº	Crédito Promedio	% del monto	% del Nº
<b>Escala de préstamo</b>					
Hasta 500	1 435 284	4 991	288	28,2	57,1
501 – 1000	1 692 877	2 474	684	33,3	28,3
1001 - 3000	1 799 470	1 236	1 456	35,3	14,1
3001 - 10000	153 421	38	4 037	3,0	0,4
10001 Y MÁS	10 060	1	10 060	0,2	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>					
Agropecuario	16 838	32	526	0,3	0,4
Comercio	3 617 754	6 285	576	71,1	71,9
Industria	545 337	931	586	10,7	10,7
Servicios	910 178	1 490	611	17,9	17,0
Otros	1 006	2	503	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>GÉNERO</b>					
Mujer	2 920 430	5 278	553	57,4	60,4
Hombre	2 030 774	3 265	622	39,9	37,4
Jurídico	75 496	104	726	1,5	1,2
Otros	64 414	93	693	1,3	1,1
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DESTINO</b>					
Capital de trabajo	4 912 240	8 562	574	96,5	98,0
Activos fijos	160 765	141	1 140	3,2	1,6
Hipotecario	18 109	37	489	0,4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>PLAZO EN MESES</b>					
0' - 6	1 179 315	3 143	375	23,2	36,0
6' - 12	3 115 765	4 812	647	61,2	55,1
12' - 36	791 866	784	1 010	15,6	9,0
36' - 96	4 168	1	4 168	0,1	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>DEPARTAMENOS</b>					
AREQUIPA	2 626 093	4 844	542	51,6	55,4
CALLAO	308 623	449	687	6,1	5,1
LIMA	2 156 397	3 447	626	42,4	39,4
<b>TOTAL</b>	<b>5 091 113</b>	<b>8 740</b>	<b>583</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**FUENTE: COFIDE**

Por sector económico, los recursos se colocaron predominantemente en el sector comercio (71%), seguido de servicios (18%) e industria (11%). Por otro lado, casi en el 100% se destinaron para capital de trabajo.

Por tipo de moneda, el 100% de los desembolsos fue en moneda nacional y las tasas de interés anual bajaron de 89% en el 2º trimestre del 2000 a 76.3% en 1º trimestre del 2003.

Por regiones, el 55.4% de los fondos se colocaron en la ciudad de Arequipa y el 44.6% en Lima Metropolitana. Así, el Programa ha contribuido en cierta medida a la penetración de la EDPYME en el mercado de microcrédito de Lima.

La cartera vigente de Habitat productivo representa el 11% de la cartera PYME vigente total de la EDPYME, al 30 de noviembre del 2003; el número de prestatarios del programa el 18% del total de deudores de la misma entidad.

Los resultados anteriores muestran que la EDPYME Crear Arequipa está contribuyendo con mayor efectividad al logro de los objetivos del Programa, es decir, en facilitar el acceso al crédito a los empresario de la microempresas de bajos recursos, principalmente a la mujer de Arequipa y Lima Metropolitana. De igual manera los plazos del crédito son blandos, aunque las tasas de interés activas son altas como es característico del mercado de microcrédito. El Programa contribuye con Crear Arequipa para que posicione mejor en el mercado de Arequipa y se expanda al de Lima Metropolitana, con mayores recursos, menor costo financiero y plazo atractivo respecto a las condiciones del mercado bancario.

La EDPYME Crear Arequipa tiene interés en continuar canalizando los recursos del Programa, para atender la demanda insatisfecha que subsiste principalmente fuera de Arequipa. Considera que el costo del fondeo de esta línea es una de las más caras pero es la que menos limitaciones de acceso impone respecto a otras líneas de COFIDE.

### III. VERIFICACIÓN DE LOS ALCANCES DEL PROGRAMA

Para la verificación de los alcances del Programa se utilizan indicadores sobre el objetivo general e indicadores de los objetivos específicos.

#### 3.1) Indicadores del Objetivo general

El objetivo general del Programa es promover el desarrollo de la microempresa y contribuir al reforzamiento de la base institucional y humana capaz de proveer servicios crediticios y bancarios a los sectores de la población que no tienen acceso a ella.

Para verificar este objetivo se consideran cinco indicadores: el número de IFI que se incorporaron por semestre al Programa, número y monto de desembolsos del Programa a las IFI, colocaciones de las IFI a los subprestatarios, la participación del Programa en la cartera PYME de cada IFI y la microempresa como fuente principal de ingreso.

##### a.- Número de IFI que se incorporaron al Programa por semestres

En el país operaban, al 30 de junio del 2003, 40 instituciones especializadas en microfinanzas: MiBanco, 14 cajas municipales, 12 cajas rurales y 14 edpymes<sup>57</sup>. De éstas, 21 accedieron a los fondos del Programa Habitat Productivo, de diciembre de 1999 a junio del 2003. Estas entidades son: MiBanco, 7 cajas municipales, 6 cajas rurales y 7 edpymes. Los primeros desembolsos del Programa se otorgaron a cinco (5) IFI, en el mes de diciembre de 1999. El ingreso de las otras IFI al Programa por semestres se indican a continuación:

Cuadro 3.1

INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE SE FUERON INCORPORANDO POR SEMESTRE AL PROGRAMA

Dic-99	1º Sem 2000	2º Sem 2000	1º Sem 2001	2º Sem 2001	1º Sem 2002
MiBanco	CMAC Huancayo	CMAC Del Santa	CRAC Profinanzas	CMAC Sullana	CRAC Prymera
CMAC Arequipa	CMAC Trujillo	CMAC Tacna		Edp. Camco Piura	Edp. Confianza
CMAC Maynas	CRAC CajaSur	CRAC San Martin		Edpyme Edyficar	
Edp. Crear Tacna	CRAC Los Andes	Edp. Nueva Visión			
Edp. Proempresa	CRAC La Libertad				
	Edp. Crear Arequipa				
5	6	4	1	3	2

FUENTE: Programa de MicroCrédito Hispano Peruano

##### b. Número y monto de desembolsos del Programa a las IFI

El Programa desembolsó 95 créditos con un monto total de US\$ 20'167,312. De los cuales el 22.1% del número de créditos y el 17.1% del monto corresponden a créditos nuevos. El resto, es decir, el 77.9% del número y el 82.9% del monto fueron ampliación de crédito a las mismas IFI, como se puede observar en el cuadro 3.2. En el segundo semestre del 2002 y

<sup>57</sup> El Banco del Trabajo y la Financiera Solución de Crédito también otorgan crédito a la microempresa, aunque ésta no es su población objetivo.

primer semestre del 2003 no se incorporó ninguna IFI al Programa, siendo los desembolsos solamente de ampliación en ese período.

Cuadro 3.2

DISTRIBUCIÓN DE LOS DESEMBOLSOS DEL PROGRAMA A LAS IFI SEGÚN  
CRÉDITOS NUEVOS Y AMPLIACIÓN DE CRÉDITOS POR SEMESTRES  
(En número de créditos y monto en dólares americanos)

	Nuevos		Ampliación		Total	
	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto
Dic-99	5	1 188 763	-	-	5	1 188 763
1º Sem 2000	6	597 333	8	1 303 836	14	1 901 169
2º Sem 2000	4	557 111	13	2 440 255	17	2 997 366
1º Sem 2001	1	56 738	9	1 800 844	10	1 857 582
2º Sem 2001	3	894 474	19	6 426 682	22	7 321 156
1º Sem 2002	2	161 577	13	2 410 668	15	2 572 245
2º Sem 2002			7	1 081 578	7	1 081 578
1º Sem 2003			5	1 247 452	5	1 247 452
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>3 455 996</b>	<b>74</b>	<b>16 711 316</b>	<b>95</b>	<b>20 167 312</b>

FUENTE: Programa de MicroCrédito Hispano Peruano

*c) Colocaciones de las IFI a los subprestatarios con fondos del Programa*

Las IFI otorgaron créditos a los subprestatarios por US\$ 94'693,649, desde diciembre de 1999 a junio del 2003, con cargo a los fondos, de US\$ 20 millones, que captaron del Programa. Lo que significa un efecto multiplicador de 4.7, es decir, que en promedio el crédito a la microempresa se expandió en 5 veces por cada dólar captado por las IFI de los recursos del Programa. Este efecto multiplicador sugiere en parte una amplia cobertura en la atención a la demanda de crédito de las microempresas. En efecto, durante el período de estudio las IFI habrían otorgado 116,607 subpréstamos con un monto promedio de US\$ 812.

El efecto multiplicador del crédito fue significativamente más alto en MiBanco, en el que los fondos tuvieron una rotación de 8.0 veces, debido en parte a los plazos cortos de los créditos y los bajos montos de crédito por subprestatario. MiBanco captó el 26.3% de los fondos del Programa pero sus colocaciones representaron el 45% del monto total y el 58% del número de subpréstamos atendidos por las IFI con recursos del Programa. El efecto multiplicador también fue alto en la EDPYME Crear Arequipa (7.0), la CMAC Tacna (6.9) y la CMAC Del Santa (5.8), consecuentemente, su participación relativa en el total de colocaciones a los subprestatarios también fue superior a su participación relativa en el total de fondos captados del Programa.

En las otras IFI, en cambio, el multiplicador del crédito estuvo por debajo del promedio y su participación relativa en el total colocado a los subprestatarios fue menor a su participación relativa en los fondos captados del Programa, (ver cuadro 3.3).

## Cuadro 3.3

Participación porcentual de las IFI en las colocaciones a los subprestatarios y desembolsos recibidos del Programa Habitat Productivo y el factor de rotación de los créditos (Montos en US\$ y porcentajes)

	Colocaciones a Subprestatarios US\$	Desembolsos Recibidos de COFIDE US\$	Rotación de préstamos (Veces)	Colocaciones a Subprestatarios %	Desembolsos Recibidos de COFIDE %
MIBANCO	<b>42 497 218</b>	<b>5 313 805</b>	<b>8,0</b>	44,9	26,3
<b>CMAC</b>	<b>26 975 392</b>	<b>6 881 293</b>	<b>3,9</b>	28,5	34,1
CMAC AREQUIPA	7 231 045	2 002 601	3,6	7,6	9,9
CMAC HUANCAYO	1 876 493	722 359	2,6	2,0	3,6
CMAC MAYNAS	8 023 460	1 907 314	4,2	8,5	9,5
CMAC DEL SANTA	4 668 181	806 314	5,8	4,9	4,0
CMAC SULLANA	2 639 276	873 593	3,0	2,8	4,3
CMAC TACNA	979 968	142 086	6,9	1,0	0,7
CMAC TRUJILLO	1 556 968	427 026	3,6	1,6	2,1
				-	-
<b>CRAC</b>	<b>6 299 130</b>	<b>2 935 181</b>	<b>2,1</b>	6,7	14,6
CAJASUR	2 079 630	1 300 000	1,6	2,2	6,4
CRAC Los Andes	142 255	50 000	2,8	0,2	0,2
CRAC LA LIBERTAD	1 032 235	553 329	1,9	1,1	2,7
CRAC PROFINANZAS	1 297 565	281 852	4,6	1,4	1,4
CRAC PRYMER A	840 142	450 000	1,9	0,9	2,2
CRAC SAN MARTIN	907 302	300 000	3,0	1,0	1,5
<b>EDPYME</b>	<b>18 921 909</b>	<b>5 037 033</b>	<b>3,8</b>	20,0	25,0
CAMCO PIURA	737 927	190 578	3,9	0,8	0,9
CONFIANZA	229 664	110 943	2,1	0,2	0,6
CREAR AREQUIPA	5 091 113	722 952	7,0	5,4	3,6
CREAR TACNA	2 049 386	703 213	2,9	2,2	3,5
EDYFICAR	2 837 192	950 000	3,0	3,0	4,7
NUEVA VISION	1 608 718	485 701	3,3	1,7	2,4
PROEMPRESA S.A.	6 367 910	1 873 647	3,4	6,7	9,3
<b>TOTAL</b>	<b>94 693 649</b>	<b>20 167 312</b>	<b>4,7</b>	100,0	100,0

FUENTE: Programa de MicroCrédito Hispano Peruano

e. Participación de Habitat Productivo en la cartera PYME

El valor de la cartera vigente de Habitat Productivo, al 30 de junio del 2003, representa alrededor del 4.1% de la cartera PYME de las IFI del Programa, sugiriendo una contribución relativamente baja en los recursos disponibles de las IFI para el financiamiento a la microempresa. Esa contribución es importante y supera el 20% en solamente tres IFI: Camco Piura (38%), CRAC Prymera (24.4%) y Nueva Visión (23.6%), entidades relativamente jóvenes en el mercado de microcrédito. En seis IFI esa contribución está entre 5% y 20%. En nueve IFI, esa contribución es menor al 5%. Entre estas últimas está MiBanco (3.9%) y la CMAC Arequipa (0.8%).

e. Microempresa fuente principal de ingreso

Según los resultados de la encuesta a los subprestatarios del Programa, el 52% de los subprestatarios tiene en la microempresa su única fuente de ingresos, lo que sugiere una buena orientación de los fondos por parte de las IFI a la población objetivo. Sin embargo, esta dependencia de los ingresos generados por la microempresa se registra principalmente en los subprestatarios de MiBanco. En los otros tipos de IFI, por el contrario, la mayoría de los subprestatarios tiene otras fuentes de ingreso distinto a la microempresa. El 65% de los subprestatarios de las cajas municipales declaró que tiene otros ingresos; ese porcentaje fue de 52% en las edpyme.

En suma, el Programa está contribuyendo a incrementar la oferta de fondos prestables para la microempresa a través de más del 50% de las entidades especializadas en microcrédito y con un alto efecto multiplicador del crédito a las microempresas por las condiciones blandas en que se otorgan los desembolsos a las IFI. Así se ha facilitado el acceso al crédito de un grupo importante de microempresas, con 116,607 préstamos, en el período de diciembre de 1999 a junio del 2003. Parte importante de estos pequeños productores, alrededor del 52%, perciben sus ingresos únicamente del negocio de la microempresa.

### **3.2) Indicadores del objetivo específico**

El objetivo específico es contribuir al mejoramiento de los ingresos y a la consolidación del empleo mediante la ampliación de los servicios crediticios a la población urbana y rural de escasos recursos. Es decir, promover entidades financieras eficientes en la prestación de los servicios de microcrédito. Para ello examinamos un conjunto de indicadores de portafolio, expuestos en el cuadro 3.4.

#### *a. Portafolio por analista*

En los programas de microcrédito se considera como meta mínima de cartera vigente por analista, 250 créditos y US\$ 200 mil. Con esta referencia y tomando el monto por analista, se podría sostener que las IFI del programa tienen una productividad superior a la meta mínima, excepto la CRAC Profinanzas, MiBanco, Crear Arequipa y Camco Piura. Entre todas las IFI, la CMAC Arequipa destaca por su mayor nivel de productividad, con 324 créditos y más de US\$ 386 mil por analista. En el otro extremo, por su baja productividad, está la edpyme Camco Piura con 192 créditos y US\$ 104.3 mil por analista, ver cuadro 3.4.

Tomando como referencia el número de créditos, solamente cinco IFI tienen una productividad superior a la meta mínima: la CMAC Arequipa, la edpyme Confianza, la edpyme Crear Tacna, la CMAC Del Santa y la edpyme Proempresa. El resto tiene un número de créditos por analista inferior a la productividad esperada.

#### *b. Crédito promedio*

El crédito promedio vigente de la cartera Habitat Productivo es menor que aquél de la cartera PYME en muchas de las IFI<sup>58</sup>, sugiriendo que los créditos del Programa se han orientado principalmente al segmento inferior de la microempresa, es decir a los de menores recursos. Esto aconteció principalmente en las cajas municipales. En las cajas rurales, el crédito promedio de Habitat Productivo supera al de la cartera PYME, excepto en Profinanzas, dado que los fondos del Programa se aplicaron fundamentalmente al sector agropecuario que demanda un crédito promedio por unidad productiva superior al crédito

<sup>58</sup> MiBanco no reportó información de su cartera PYME total.

urbano. En las edpyme, la mayoría tiene un crédito promedio en su cartera Habitat Productivo superior al de su cartera PYME total. Esta superioridad sobresale en la edpyme Confianza que destinó casi la totalidad de los fondos del Programa para crédito hipotecario. En las otras edpyme la diferencia es menos significativa entre la cartera Habitat Productivo y la cartera PYME total.

#### c. Tasa de morosidad

En las edpyme, la cartera de Habitat Productivo es claramente de mejor calidad que su cartera PYME total, excepto en Camco Piura y Edyficar. En las cajas municipales, la calidad de cartera de Habitat Productivo es mejor que la de la PYME en Maynas y Huancayo; tendría serios problemas de recuperación del crédito en la CMAC Del Santa; y en las CMAC Tacna y Trujillo la tasa de morosidad de Habitat Productivo supera al promedio PYME respectivo pero no es de alto riesgo. En las cajas rurales, la calidad de la cartera es buena en CajaSur y Prymera; preocupante en Profinanzas; en las otras la información es incompleta.

#### d. Los costos administrativos sobre cartera promedio

La tasa de corte para calificar el grado de eficiencia según el indicador de costos administrativos sobre la cartera promedio es del 20% en las entidades de microfinanzas. Según este indicador, el conjunto de las cajas municipales participantes del Programa serían las más eficientes del total de IFI e incluso del sistema de entidades especialistas en microcrédito. Todas tienen costos administrativos sobre la cartera promedio inferior al 20%. Entre estas cajas destaca la CMAC de Arequipa cuyo indicador de costo es de 13.2%. En las cajas rurales destaca por su nivel de eficiencia la CRAC CajaSur y La Libertad, cuyos costos administrativos sobre cartera promedio representan el 13.7% y 14.7%, respectivamente. En el resto de IFI, aún no se habría alcanzado el nivel de eficiencia mínimo para emprender un desarrollo sostenible, puesto que los costos administrativos sobre cartera supera el 20%, registrándose los porcentajes más altos en la CRAC Los Andes (44.5%) y la edpyme Camco Piura (41.8%). En MiBanco ese porcentaje es de 25%. (Ver cuadro 3.4).

#### e. Financiamiento con recursos propios

El patrimonio cubre en promedio más del 35% de la cartera PYME de las IFI participantes del Programa, sugiriendo un aporte significativo del capital propio en el financiamiento de la microempresa. Este coeficiente es superior al 50% en siete (7) IFI: las edpymes Camco Piura y Nueva Visión; las CRAC Prymera, CajaSur, Los Andes y San Martín; y la CMAC Huancayo. Ese mismo coeficiente está entre 35% y 50% en cuatro IFI: las CMAC Tacna y Sullana, MiBanco y la CRAC La Libertad. Las diez IFI restantes tienen un coeficiente patrimonial inferior al 35%, registrándose el porcentaje más bajo en la CRAC Los Andes con 13.6%. En la CMAC Arequipa, el patrimonio representa el 26.3% de su cartera PYME.

Los depósitos son la fuente principal de financiamiento de activos en las cajas municipales y rurales. Los depósitos cubren más del 100% de la cartera PYME, excepto en algunas cajas rurales: Profinanzas, Los Andes y Prymera. En ese sentido, las cajas municipales y rurales se financian básicamente con recursos propios (patrimonio más depósitos) y en menor medida del endeudamiento bancario.

En MiBanco, los depósitos cubre sólo el 27.2% de su cartera PYME. Las EDPYMES no captan depósitos, siendo su patrimonio y el endeudamiento bancario sus fuentes de financiamiento.

*f. Crecimiento real de la cartera vigente y depósitos*

De diciembre de 1999 a junio del 2003, las IFI del Programa fueron muy dinámicas tanto en el otorgamiento de crédito como en la captación de depósitos, a pesar de la recesión económica que predominó en ese entonces. En ese período, la cartera vigente PYME, a precios constantes de diciembre del 2001, creció a una tasa promedio de 32.3% anual, siendo ocho (8) las IFI más dinámicas: las edpyme Confianza, Edyficar, Nueva Visión y Crear Arequipa; las cajas municipales Del Santa, Maynas y Trujillo; y MiBanco. Entre las menos dinámicas cabe señalar a la Edpyme Camco Piura y la CRAC Profinanzas, cuya cartera vigente decreció al ritmo de 7.2% y 16.4% anual, respectivamente. La cartera vigente de la CMAC Arequipa creció a la tasa de 22.6%, inferior al promedio pero significativo dado el alto nivel que ya había alcanzado su cartera a fines del año 1999. Por tipo de IFI, MiBanco fue el más dinámico, seguido de las edpyme, cajas municipales y cajas rurales.

Los depósitos crecieron a mayor ritmo (48.1%) que las colocaciones vigentes (32.3%) en los tres tipos de IFI que captan ahorros: MiBanco, cajas municipales y cajas rurales. A pesar de que el nivel de ahorros de MiBanco es menor que la captación promedio de una caja municipal, registra la mayor tasa de crecimiento en los depósitos, 102.4% anual, producto de la reciente intensificación en su política de captación de depósitos y la creciente apertura de nuevas agencias en Lima y provincias. Después de MiBanco, destacan por su mayor dinamismo las cajas municipales de Maynas, Huancayo y Del Santa, con tasas de crecimiento anual superiores al 80%. La menos dinámica fue Profinanzas, con una tasa de 26.7% anual. Los depósitos de la líder en captación de ahorros, la caja municipal de Arequipa, crecieron al ritmo de 33.7% anual, puesto que ya en 1999 captaba un nivel significativo de ahorros. En diciembre de 1999, los depósitos de la CMAC Arequipa representaban el 18.7 veces los depósitos de MiBanco, a junio del 2003 esa relación estaba en 4.4 veces.

En suma, los indicadores examinados muestran que el Programa ha logrado una buena intermediación de los fondos hacia el grupo meta, con entidades eficientes, salvo pocas excepciones, que garantizan el acceso de la microempresa al crédito y en condiciones apropiadas para su desarrollo. Es evidente también que se está contribuyendo a fortalecer la base institucional de las entidades en microfinanzas más jóvenes y a consolidar la de las más antiguas, que les permita la sostenibilidad esperada de largo plazo. Sin embargo, subsiste el reto pendiente de reducir el peso relativo de los costos administrativos en algunos intermediarios, principalmente entre los más pequeños y algunas cajas rurales.



Cuadro Nº 3,4

## INDICADORES DEL PORTAFOLIO DE MICROEMPRESA DE LAS IFI QUE PARTICIPAN EN EL PROGRAMA HABITAT PRODUCTIVO

	CARTERA VIGENTE PYME			CRÉDITO PROMEDIO		TASA DE MOROSIDAD		COSTOS ADMINISTRATIVOS SOBRE CARTERA PROMEDIO (%)	HABITAT PRODUCTIVO SOBRE PYME TOTAL (1)		FINANCIAMIENTO O CON RECURSOS PROPIOS (%)	DEPÓSITOS/ CARTERA PYME (%)	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL REAL DE: (2)		
	POR ANALISTA			VIGENTE US\$		(%)			(Porcentaje)				CARTERA VIGENTE (%)	AHORROS (%)	
	Nº DE CRÉDITOS	Nº DE CLIENTES	MONTO US\$	PYME	Habitat Prod	PYME	HABITAT PRODUCT		Nº de créditos	Monto					
MIBANCO	-	-	190 328	s.d.	261	-	5,2	25,0	#iDIV/0!	3,9	40,4	27,2	59,1	102,4	
<b>CMAC</b>										<b>3,7</b>	<b>33,2</b>	<b>151,4</b>	<b>32,3</b>	<b>46,8</b>	
CMAC AREQUIPA	324	274	386 237	1 192	595	5,7	-	13,2	1,7	0,8	26,3	130,7	22,6	33,7	
CMAC HUANCAYO	242	204	297 128	1 230	807	7,7	3,7	14,5	7,2	4,8	55,1	279,8	32,5	86,1	
CMAC MAYNAS	158	158	236 797	1 496	656	5,4	0,2	16,3	24,5	10,7	29,4	124,6	54,6	88,2	
CMAC DEL SANTA	271	267	263 807	972	437	7,4	37,8	18,9	8,0	3,6	26,7	154,8	75,0	83,0	
CMAC SULLANA	-	-	-	-	-	-	-	17,7	#iDIV/0!	-	39,6	140,5	31,0	42,2	
CMAC TACNA	185	170	210 977	1 141	919	4,0	7,9	16,4	0,3	0,3	48,5	194,9	18,8	36,8	
CMAC TRUJILLO	211	172	312 960	1 485	1 310	4,7	6,7	14,9	0,9	0,8	33,1	144,1	53,8	55,7	
<b>CRAC</b>										<b>-</b>	<b>46,6</b>	<b>208,6</b>	<b>7,7</b>	<b>44,0</b>	
CAJASUR	40	40	212 483	1 121	3 091	1,7	0,8	13,7	24,8	14,5	70,6	258,5	7,9	66,8	
CRAC Los Andes	-	-	378 121	-	-	24,3	-	44,5	#iDIV/0!	2,0	54,5	84,9	8,7	58,7	
CRAC LA LIBERTAD	-	-	347 068	-	-	11,3	-	14,7	-	-	36,1	210,2	18,3	37,5	
CRAC PROFINANZAS	234	190	193 586	828	581	12,2	10,2	25,5	5,5	3,9	13,6	88,8	-16,4	26,7	
CRAC PRYMERIA	115	-	293 445	2 552	2 249	-	5,2	20,6	27,7	24,4	94,3	52,3	30,3	51,4	
CRAC SAN MARTIN	244	-	204 020	835	-	17,0	-	21,3	-	-	51,2	338,4	4,2	45,0	
<b>EDPYME</b>										<b>9,0</b>	<b>29,9</b>		<b>35,2</b>	<b>-</b>	
CAMCO PIURA	192	232	104 344	543	407	12,6	16,0	41,8	50,9	38,1	129,4	-	-7,2	-	
CONFIANZA	319	-	247 210	776	1 788	4,0	-	21,0	3,7	8,6	33,1	-	78,8	-	
CREAR AREQUIPA	236	203	171 598	727	777	5,7	4,0	23,2	16,3	17,4	25,7	-	36,1	-	
CREAR TACNA	279	254	243 144	871	735	8,8	6,1	23,6	18,2	15,4	33,6	-	14,0	-	
EDYFICAR	244	296	275 262	1 129	1 785	5,6	6,7	21,7	2,0	3,2	26,9	-	40,7	-	
NUEVA VISION	222	205	209 156	943	1 407	5,9	0,1	22,1	15,8	23,6	66,2	-	36,1	-	
PROEMPRESA S.A	268	243	214 261	812	816	8,5	4,3	27,5	16,0	16,1	25,4	-	20,4	-	
<b>TOTAL</b>										<b>5,5</b>	<b>4,1</b>	<b>35,5</b>	<b>102,8</b>	<b>32,3</b>	<b>48,1</b>

(1) Cartera vigente de Habitat productivo sobre cartera vigente PYME. (2) A precios constantes de diciembre del 2001.

FUENTE: IFI del Programa Habitat Productivo

#### IV. ANÁLISIS DEL PROGRAMA A NIVEL DE LOS SUBPRESTATARIOS

El impacto del Programa Habitat Productivo a nivel de los subprestataarios se analiza a partir de una encuesta a una muestra de 250 subprestataarios, aleatoriamente seleccionados, que operan en los Departamentos de Lima (incluido Callao), Arequipa, Junín y Loreto. En estos 4 Departamentos se desembolsaron el 80.5% y 85.4% del monto y número, respectivamente, de préstamos totales otorgados con recursos del Programa.

La distribución de los subprestataarios encuestados por Departamento e IFI se muestran en el cuadro 4.1. Las cifras expandidas para estos 4 Departamentos asciende a 97,089 subprestataarios.

Cuadro 4.1  
Distribución de la muestra de subprestataarios por Departamentos  
y tipo de Institución Financiera de Intermediación

Tipo de IFI	Departamentos				
	Lima - Callao	Arequipa	Junín	Loreto	Total
MiBanco	113	0	10	0	123
CMAC	0	20	10	30	60
CRAC	0	5	0	0	5
EDPYME	37	15	10	0	62
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>40</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>250</b>
<b>Cifras expandidas</b>	<b>71,784</b>	<b>13,545</b>	<b>2,940</b>	<b>8,820</b>	<b>97,089</b>

Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestataarios del Programa Habitat Productivo

La encuesta se aplicó en el mes de diciembre del 2003. La metodología sobre los procedimientos de selección, aplicación de entrevista y desarrollo de resultados de la muestra se explican en el Anexo. Los resultados que se exponen son de carácter referente o sugerente antes que conclusivo y válidos solo para el ámbito de esas regiones.

En este informe se analizan los seis temas siguientes:

1. El perfil sociodemográfico de los subprestataarios.
2. El perfil empresarial de los subprestataarios.
3. La influencia del crédito en el negocio y vivienda.
4. La experiencia crediticia de los subprestataarios.
5. Las principales formas de ahorro de los subprestataarios.
6. La percepción de los subprestataarios sobre el desempeño de las IFIs.

A pesar del período crítico en que se canalizaron los fondos, la encuesta muestra resultados favorables en la consecución de los objetivos del Programa.

##### **4.1 El perfil sociodemográfico de los subprestataarios**

La mayoría de los empresarios de la microempresa entrevistados son mujeres, en edad adulta, casados y con educación secundaria, lo que revela un grupo social relativamente sólido para la actividad emprendedora, (ver Cuadro 4.2).

Cuadro 4.2  
Distribución de los subprestatarios según género, estado civil, nivel educativo y edad  
Estructura porcentual

	Mi Banco	Caja Municipal	Edpyme	Caja Sur	TOTAL
<b>SEXO</b>					
Hombre	45,6	45,2	28,5	60,0	43,1
Mujer	54,4	54,8	71,5	40,0	56,9
<b>ESTADO CIVIL</b>					
Soltero	24,1	19,5	14,8	-	21,7
Casado/Conviviente	67,5	75,1	75,2	100,0	70,2
Viudo	4,4	5,4	4,6	-	4,6
Separado	4,0	-	5,4	-	3,5
<b>NIVEL EDUCATIVO</b>					
Sin información	0,8	-	-	-	0,5
Sin instrucción	-	-	1,6	-	0,2
Primaria	16,7	12,9	22,9	-	16,8
Secundaria	60,5	39,7	46,0	20,0	54,3
Superior	22,0	47,4	29,5	80,0	28,1
<b>EDAD</b>					
21 – 30	12,0	7,9	5,9	-	10,3
31 – 40	26,9	30,2	40,9	20,0	29,5
41 – 50	32,1	28,8	31,3	40,0	31,4
51 a más	29,0	33,1	21,8	40,0	28,8
<b>TOTAL %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Cifras Expandidas</b>	<b>64 663</b>	<b>17 700</b>	<b>14 171</b>	<b>555</b>	<b>97 089</b>

Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestatarios del Programa Habitat Productivo

La edad promedio de los subprestatarios es de 44 años y el número promedio de años de estudios de 11, sugiriendo una significativa experiencia en el trabajo y con calificación principalmente al nivel secundario y técnico.

Por tipo de IFI, cabe destacar dos aspectos: primero, la presencia femenina en las EDPYME es más acentuada que en el resto de IFI, 71.5% en las primeras versus 57% para el conjunto de IFI y, segundo, el nivel educativo de los subprestatarios de las cajas municipales es mayor que el del conjunto de IFI, por ejemplo, el 47.4% tiene educación superior frente al 28.1% para el conjunto de IFI<sup>59</sup>.

El tamaño de la familia es relativamente alto, un promedio de 4.6 miembros por familia y un total de 446,609 personas vinculadas a los subprestatarios. El número de miembros de la familia que trabaja en el negocio es de 1.8 personas y trabajan predominantemente a tiempo completo<sup>60</sup>. El trabajo familiar es más

<sup>59</sup> Ese porcentaje de subprestatarios con educación superior es de 80% en la CajaSur pero el número de casos es de apenas 5.

<sup>60</sup> Estadísticamente, de los 4.6 miembros de la familia, el promedio de miembros que trabaja es de 1.8 personas, y de éste, 1.4 trabaja a tiempo completo y 0.3 a tiempo parcial.

significativo en los subprestatarios de las cajas rurales (2.4 personas) y cajas municipales (2.2) que en MiBanco (1.6) y edpyme (1.9). El 30% de los cónyuges de los subprestatarios trabajan en el negocio.

La calidad de la vivienda de los microempresarios es relativamente alta. El 81% de los subprestatarios tiene vivienda de material noble, con acceso a los servicios de agua potable, desagüe y luz eléctrica dentro de la vivienda; además algunos usan cocina eléctrica. Apenas el 19% de las viviendas está en el nivel medio<sup>6162</sup>.

Estos indicadores reflejan que el Programa estaría llegando a un segmento relativamente consolidado de la microempresa, en el sentido de experiencia en el negocio, con un nivel educativo mayor al nivel promedio de la población y residente en viviendas del estrato medio para la realidad peruana.

#### 4.2 El perfil empresarial de los subprestatarios

Las microempresas del Programa son en su mayoría de propiedad individual de sus conductores. El 78% de éstos declararon que el negocio le pertenece a él solo, el 18% a él y su conyuge y 5% a otros. Asimismo, casi el 100% de las microempresas funcionan como personas naturales, rasgo característico de las unidades productivas del denominado sector informal. Solo el 2% de los conductores declararon que su negocio funciona como persona jurídica.

Cuadro 4.3  
Distribución porcentual de las microempresas por años de funcionamiento  
(Porcentajes)

	% simple	% acumulado
1 a 2 (2001-2003)	15.9	15.9
3 a 7 (1996 - 2000)	35.8	51.7
8 a 12 (1991 - 1995)	15.7	67.4
13 a 17 (1986 - 1990)	10.4	77.8
18 a 22 (1981 - 1985)	10.2	88.0
23 y más (antes de 1981)	12.0	100.0
Total	100.0	
Nº de casos expandidos	97,089	

Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestatarios del Programa Habitat Productivo

Las microempresas bajo estudio son relativamente jóvenes en su actividad, puesto que en promedio tienen 11 años de funcionamiento. La mayoría (51.7%) tiene de 1 a 7 años de funcionamiento. Por décadas, la mayoría (51.5%) se instaló en los años 90, 20.6% en los años 80 y 12% antes de los años 80. No obstante que el sector de la microempresa es de alta rotatividad, esta característica no es tan acentuada en las microempresas del Programa, puesto que un tercio de ellas viene operando desde antes de los años 90 y sólo 15.9% desde de los tres últimos años (2001-2003).

<sup>61</sup> La calidad baja de la vivienda se determina por el material rústico de la vivienda y servicios de agua, desagüe y luz eléctrica fuera del hogar. La calidad media por una combinación de material noble pero con servicios básicos fuera de la vivienda o servicios dentro de la vivienda pero con material rústico.

<sup>62</sup> Ver en Anexo los puntajes establecidos para determinar la calidad de la vivienda.

El número promedio de trabajadores por empresa es apenas de 2 personas, incluido el propietario. Por estratos, el 28.8% tiene un solo trabajador, el 67.9% de 2 a 5 trabajadores, el 2.4% de 6 a 10 y el 0.9% 11 y más trabajadores. Estos datos sugieren que la mayoría de las empresas subprestatarias están en el estrato inferior del sector de la microempresa.

La actividad económica desarrollada por las microempresas se localiza predominantemente en el comercio (74%), seguida de servicios (21%), actividades que se caracterizan por requerir baja dotación de capital y mano de obra por unidad productiva. Apenas un 5% de las microempresas trabaja en la producción de bienes, como confecciones y calzado. Cabe señalar que los subprestatarios de la CRAC CajaSur trabajan mayormente (60%) en la actividad agropecuaria, pero su peso es muy bajo en la muestra total.

La venta promedio de las microempresas en estudio estaría por el orden de US\$ 1,538 mensuales y una utilidad promedio de US\$ 405, lo que significaría un margen de ganancia de 26.3%. Este margen de ganancia es más alto en las microempresas de 6 a 10 trabajadores, con 31% de margen; por sector económico, el margen es mayor en el sector de producción (36.8%) y servicios (34.9%), mientras que en comercio es de 24.3%.

La utilidad registrada es una estimación que se le pidió al empresario y no una medición sistematizada que tuviera en cuenta todos los costos, incluso la remuneración por su trabajo y los servicios de la deuda. De modo que el margen promedio de ganancia efectiva puede ser menor que el 26.3% antes indicado. La falta de registro contable en estas unidades empresariales impide tener una estimación más afinada.

Cabe señalar, por otro lado, que el 38.1% de las microempresas registra ventas superiores a los US\$ 1,000 mensuales, dentro del cual está la venta promedio de US\$ 1,538, y el 61.1% de las microempresas tienen ventas mensuales iguales o menores a US\$ 1,000. Estos datos sugieren una alta dispersión en las ventas entre las microempresas, es decir, estamos en un contexto microempresarial de muchas empresas de pequeño porte y unas pocas de gran tamaño. Tomando la mediana de las ventas, tenemos que el 50% de las microempresas vende hasta US\$ 720.5 y el otro 50% vende más de ese valor. La venta mínima mensual es de US\$ 115 y la máxima de US\$ 30,259. En la utilidad también se refleja una alta dispersión<sup>63</sup>, la utilidad mediana es de US\$ 259.4, inferior a la utilidad promedio de US\$ 405. La utilidad mensual mínima fue de US\$ 20 y la máxima de US\$ 8,645.

El 48.2% de los propietarios entrevistados revelaron tener otros ingresos fuera del negocio y en un monto promedio de US\$ 406 mensuales, similar al nivel de utilidad generado por el negocio. Esta posibilidad de obtener otros ingresos se registra principalmente entre los subprestatarios de las cajas municipales, cajas rurales y edpymes. En menor grado se presenta entre los clientes de MiBanco.

Los subprestatarios en promedio tuvieron experiencia crediticia antes de participar en el Programa, que se inició a fines de 1999. Para la muestra en su

---

<sup>63</sup> El coeficiente de variación de las ventas mensuales fue de 1.97 y el de las utilidades de 1.55, lo que revela la alta dispersión en estas dos variables.

conjunto, el primer crédito lo recibieron hace más de siete años, experiencia crediticia que está en relación directa con la escala de la microempresa. Así, los cuentas propia, empresas con un trabajador, recibieron el primer crédito hace 6.5 años mientras que las microempresas con 11 y más trabajadores lo recibieron hace más de 13 años, como se puede observar en el cuadro N° 4.4. Por sector económico, los empresarios de la microempresa de la producción y servicios tienen mayor experiencia crediticia que los de comercio.

**Cuadro 4.4**  
Algunas características de los negocios según tamaño de la microempresa y actividad económica (Promedios)

<b>TAMANO</b> Nº de personas	Antigüedad Meses	Ventas mensuales US\$	Utilidad mensual US\$	Antigüedad 1er Crédito Meses	Antigüedad 1er crédito de IFI Meses	Nº de créditos desde 1999	Monto último crédito US\$
1 persona	146	830	232	78	49	5	661
2 a 5	125	1,649	425	86	43	5	866
6 a 10	174	5,579	1,727	98	71	14	1,832
11 y más	123	5,099	1,017	156	90	10	7,237
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>							
Producción	156	964	355	103	52	7	1,107
Comercio	125	1,697	413	78	45	5	889
Servicios	153	1,118	391	104	47	5	843
<b>TOTAL</b>	<b>132</b>	<b>1,538</b>	<b>405</b>	<b>85</b>	<b>46</b>	<b>5</b>	<b>890</b>

**Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestarios del Programa Habitat Productivo**

Pero el tiempo que vincula el subprestario promedio con la IFI es menor que su experiencia crediticia. El primer crédito que recibió de la IFI fue de hace 3.8 años, inferior a los 7.1 años de experiencia crediticia, lo que sugiere que el subprestario promedio no se incorporó al sistema crediticio cuando la IFI le otorgó el primer crédito con recursos del Programa sino que ya estaba en el sistema.

El número de créditos promedio que el subprestario recibió desde 1999 fue de 5 y el monto promedio del último crédito que recibió de la IFI fue de US\$ 890. Tanto el número de créditos como el monto de crédito mantienen una relación directa con el tamaño de la microempresa, como se desprende del cuadro 4.4.

Asimismo, cabe señalar que alrededor de un tercio de los subprestarios de las IFI declararon tener otros créditos vigentes con otras instituciones financieras, porcentaje que supera el 60% entre los conductores de las microempresas de 6 y más trabajadores. Es decir, existen dentro de la microempresa subprestarios, sobre todo en las de mayor tamaño, que tienen más de un crédito con distintas IFI, situación que incrementaría el riesgo de incumplimiento de pagos en la medida en que los créditos asumidos en distintas fuentes superen la capacidad de pago del subprestario. Este fenómeno se deriva, por un lado, de la carencia o la desactualización de la central de riesgos y, por otro, de las propias deficiencias de la tecnología crediticia en la evaluación de sus potenciales clientes. En el trabajo de campo fue posible confirmar este problema en algunas

IFI, sobre todo en aquéllas que por sus altos índices de liquidez otorgaron créditos a todo solicitante que demostraba ser cliente de una IFI importante, sin evaluar rigurosamente la capacidad de pago.

En suma, la mayoría de las microempresas son de propiedad individual de los subprestatarios, constituidas como personas naturales, son relativamente jóvenes con un promedio de 11 años de funcionamiento, sólo el 16% de las microempresas se instalaron en el período 2001-2003, ocupan en promedio 2 trabajadores, predominantemente familiar, cuya actividad económica se desarrolla principalmente en el comercio y tienen una venta promedio mensual de US\$ 1,538. El subprestuario promedio ya tenía experiencia crediticia antes de la entrada en vigencia del Programa, el primer crédito lo recibió hace 85 meses y el primer crédito de la IFI del Programa hace 46 meses, dos meses después de iniciado el Programa<sup>64</sup>. Alrededor de un tercio de los subprestuarios mantienen más de un crédito vigente con entidades distintas, lo que puede introducir un elemento de riesgo de incumplimiento si no se mide adecuadamente la capacidad de pago del subprestuario. Para el 52% de los subprestuarios, la microempresa sería su única fuente de ingreso, el 48% restante tiene otras fuentes de ingresos.

#### 4.3 La influencia del crédito en el negocio y vivienda

Como se sabe el crédito otorgado por las IFI del Programa fue fundamentalmente para capital de trabajo y en menor medida para activos fijos y vivienda, lo que habría contribuido al crecimiento de ese capital de trabajo, sobre todo para el 38.6% de las micrompresas, cuyos propietarios declararon que el crédito tuvo mucha influencia en ese crecimiento. En esas condiciones, el crédito ha repercutido principalmente por el lado de las ventas. El 68% de los subprestuarios considera que sus ventas han aumentado como consecuencia del crédito, principalmente para los de las cajas municipales y edpymes. ¿Cuánto ha influido el crédito en ese aumento? Carecemos de un indicador adecuado, pero el 41.3% de los subprestuarios considera que el crédito ha tenido **mucha influencia** en el aumento de las ventas. Asimismo, cabe señalar que el 38.5% de los subprestuarios opina que el crédito también ha tenido **mucha influencia** en el incremento de sus ganancias. Lo que sugiere una influencia importante del crédito en la dinámica de las ventas.

Por el lado de los activos fijos de las empresas, el crédito ha tenido poca influencia. Sólo el 39.7% de los entrevistados considera que se han incrementado sus activos por efectos del crédito; y sólo el 26% declara que el crédito haya tenido mucha influencia en la compra o mejora del local. (ver cuadro 4.5).

---

<sup>64</sup> Consideramos como inicio del Programa el mes de diciembre de 1999 y desde esa fecha hasta inicios de diciembre de 2003, en que se aplicó la encuesta, han transcurrido 48 meses de vigencia del Programa.

**Cuadro 4.5**  
Distribución porcentual de los subprestatarios según la influencia del crédito en distintos aspectos del negocio y vivienda  
(Porcentajes)

Aspectos del negocio	Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Total
Amplió volumen de ventas	8.7	14.2	35.8	41.3	100.0
Aumentaron las ganancias	5.6	15.1	40.7	38.5	100.0
Aumentó capital de trabajo	12.9	11.9	36.7	38.6	100.0
Compró o mejoró local del negocio	45.0	10.9	18.1	26.0	100.0
Aumentó otros activos	65.1	4.7	12.8	17.4	100.0
Amplió o mejoró vivienda	66.9	8.1	16.4	8.6	100.0
Adquirió cocina, refrig., TV, etc.	78.9	2.0	8.9	10.2	100.0
Aumentó trabajadores	83.3	3.4	8.2	5.1	100.0
Compró vehículo	93.1	0.6	2.2	4.1	100.0

**Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo**

El impacto del crédito sobre el crecimiento del empleo fue insignificante, apenas el 5.1% de los subprestatarios declaró que tuvo mucha influencia. No obstante, el crédito contribuyó a mantener los puestos de trabajo existentes, de los cuales muchos son mano de obra familiar.

El impacto del crédito sobre la vivienda y patrimonio del hogar fue nulo para la mayoría de los subprestatarios. Sólo el 8.6% de los subprestatarios declaró que el crédito influyó mucho en la ampliación y mejora de la vivienda y el 10.2% que aumentó la adquisición del patrimonio del hogar (cocina, refrigeradora, T.V., etc).

Cabe anotar que el 70.5% de los subprestatarios opinan que el crédito les ha permitido estar en mejores condiciones para competir, principalmente para los que reciben créditos superiores a los US\$ 250 y los de las cajas municipales y edpymes. Esta mayor competitividad probablemente ocurra por el lado de la compra al por mayor y al contado, ventaja de precio que es difícil de obtener en las compras en pequeña escala o al crédito. Asimismo, los subprestatarios perciben que su vínculo con la IFI del Programa les ha permitido adquirir experiencia crediticia, principalmente los más pequeños. Así, el 87.8% declaró haber adquirido esa experiencia como consecuencia del crédito recibido de la IFI del Programa.

Al indagarse sobre las dificultades para pagar el último crédito, sólo el 25% de los subprestatarios declaró haber tenido dificultades para pagar el último crédito, debido a tres factores principales: enfermedad de familiares (26.3%), disminución de las ventas (22.2%) y pérdidas en el negocio (18.8%). Sugiriendo que habrían condiciones favorables para la recuperación de los créditos en la mayoría de las microempresas, a las que hay que agregar la visita del analista de crédito antes del vencimiento del pago de la deuda.

En suma, el principal impacto del crédito habría tenido lugar en las ventas, en menor grado en la compra de activos fijos y muy poco en la vivienda y la generación de empleo. Sin embargo, la mayoría de los subprestatarios (70.5%)



considera que el crédito contribuyó a mejorar sus condiciones para competir en el mercado, sobre todo para las microempresas del estrato medio y superior.

#### **4.4 La experiencia crediticia de los subprestatarios**

Para la mayoría (60.1%) de los subprestatarios es suficiente el crédito que reciben de la IFI del Programa, sugiriendo que se estaría atendiendo los requerimientos de créditos para mantener operando la microempresa pero no necesariamente para expandir el negocio. Si bien el 39.9% de los subprestatarios declara que no es suficiente el crédito que recibe de una IFI, tiene la opción de recurrir a otros proveedores, sobre todo en las coyunturas de alta liquidez como la existente en los últimos años, en la que no pocas microempresas han recibido más de un crédito simultáneamente de distintas fuentes. Así, el 37% de los subprestatarios declaró tener otro crédito vigente con un proveedor distinto a la IFI que originó la entrevista. Entre estos otros proveedores destaca la banca privada que, además de MiBanco, en los últimos años está penetrando con fuerza en el mercado de microcrédito, flexibilizando las condiciones de acceso para los empresarios de la microempresa.

Aún cuando los subprestatarios tienen una amplia experiencia crediticia, hay indicadores que revelan que el Programa viene facilitando el acceso de nuevas microempresas al sistema de crédito. Eso sugieren los datos del cuadro 4.6. Casi la mitad (49.5%) de los subprestatarios recién recibió el primer crédito del sistema financiero en el período 2000-2003, es decir, en el período en el cual ya estaba funcionando el Programa. La otra mitad recibió el primer crédito antes del año 2000. Por otro lado, con respecto al primer crédito que recibió de la IFI del Programa, la mayoría de los subprestatarios, es decir el 68.3%, recibió ese crédito en el período 2000-2003 y como este porcentaje es superior al de los que recién accedieron al crédito en ese período (49.5%), entonces se desprende que del 68.3% que por primera vez accedió a obtener un crédito de la IFI, el 18.8% ya tenía experiencia crediticia con otra entidad distinta. Esto sugiere que algunos subprestatarios que por primera vez accedieron al crédito de una IFI durante la vigencia del Programa ya tenían experiencia crediticia con otra entidad, es decir ya estaban incorporados desde antes del año 2000 en el sistema de crédito. Aún cuando no fue posible determinar la fuente de fondos con los que la IFI atendió a los recién incorporados al crédito en el período 2000-2003, es decir el 49.5%, es probable que lo hicieron con recursos del Programa.

Cabe anotar que el vínculo de algunos subprestatarios con las IFI del Programa se remonta incluso antes de los años 90, debido por un lado a la presencia de algunas cajas municipales desde los años 80 y, por otro, a la presencia de algunas ONG crediticias que habían incursionado en el microcrédito desde los años 70 y que en los años 90 dieron origen a instituciones formales de microfinanzas, tales como la ONG Acción Comunitaria a MiBanco, la ONG CARE Perú a la Edpyme Edyficar, la ONG IDESI a la Edpyme Proempresa, entre otros casos.

Consecuentemente, el primer crédito recibido por los subprestatarios se originó en gran medida en las mismas instituciones de microfinanzas, como la caja municipal o en la ONG que hoy día es la principal accionista de las Edpymes. El 76% de los subprestatarios declararon haber recibido el primer crédito de ese tipo de instituciones microfinancieras. Sólo el 22% declaró haber obtenido el

primer crédito del mercado informal tales como el prestamista o usurero (16.3%), junta o pandero (3.2%), proveedor de mercaderías (1.2%) y otras formas tradicionales (1.3%). El 2% no dio información del primer crédito.

**Cuadro 4.6**  
Distribución de los subprestatarios según el año en que recibió el primer crédito del sistema financiero y de la IFI del Programa (Porcentajes)

Años en que recibió el crédito	El primer crédito del sistema financiero	El primer crédito de la IFI del Programa
2000 – 2003	49.5	68.3
1996 – 1999	20.1	20.1
1991 – 1995	10.8	6.8
1986 – 1990	5.3	1.8
1981 – 1985	5.3	2.7
Antes de 1981	6.8	0.4
Sin Información	2.1	0.0
TOTAL DE SUBPRESTATARIOS	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Nº de casos expandidos	<b>97,089</b>	<b>97,089</b>

**Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo**

Lo anterior refleja la importancia de las instituciones de microfinanzas en el acceso al crédito para las microempresas, puesto que, por un lado, no sólo contribuyó a romper la dependencia financiera con el usurero sino que, por otro, amplió las opciones de financiamiento para los clientes del usurero y lo más importante permitió el acceso al crédito de aquellas microempresas que por el alto costo del crédito usurero aún no accedían al crédito y dependían sólo de su propio capital.

En suma, durante la vigencia del Programa, se habría incorporado por primera vez al crédito el 49.5% de los subprestatarios. El 55.5% restante ya tenía experiencia crediticia, con la misma IFI (31.7%) o con otra distinta (18.8%).

#### **4.5 Las principales formas de ahorro de los subprestatarios**

El cuadro 4.7 sugiere que para la mayoría de los empresarios de la microempresa aparentemente no es muy importante el ahorro, en las siete modalidades de ahorro que se les ha consultado. Para la minoría que considera muy importante el ahorro, prefieren mantener sus ahorros en casa o “debajo del colchón” antes que como depósito bancario o título financiero. Incluso el ahorro en junta o pandero sería más importante que el depósito bancario. Para esa minoría el ahorro es muy importante en las tres siguientes formas por orden de importancia: dinero en casa o “debajo del colchón”, junta o pandero y depósito de ahorro. Sólo el 22.4% de los subprestatarios tiene ahorros depositados en el sistema financiero, principalmente en la banca comercial (59%) y las cajas municipales (40%). Pero ese bajo porcentaje de ahorristas está determinado por los clientes de MiBanco, existen otros grupos de subprestatarios cuyo porcentaje de ahorristas en el sistema financiero es superior al 22.4%. Así, el 50.8% de los clientes de las cajas municipales tiene depósitos en el sistema financiero, porcentaje que llega a 58% entre los conductores de microempresas de 6 a 10 trabajadores y a 83% en los conductores de microempresas de 11 y más trabajadores.

Cuadro 4.7  
Distribución de los subprestatarios según formas principales de ahorro  
(Porcentajes)

Forma de ahorro	Muy importante	Poco importante	Nada importante	Total
Dinero en casa	43.8	8.3	47.9	100.0
Junta o panderero	20.6	6.1	73.3	100.0
Depósito de ahorro	12.6	3.9	83.5	100.0
Depósito a plazo	2.2	5.3	92.5	100.0
Cuenta corriente	1.0	5.0	94.0	100.0
Títulos (acciones, bonos, etc.)	0.6	5.7	93.7	100.0
Ahorro en cooperativa	0.0	4.5	95.5	100.0
Otras formas	21.8	0.5	77.8	100.0

Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo

Cuadro Nº 4.8  
Distribución de los subprestatarios según el motivo para ahorrar  
(Porcentajes)

	Muy importante	Poco importante	Nada importante	TOTAL
Reinvertir en la microempresa	71.8	6.6	21.5	100.0
Enfrentar emergencias	68.9	9.9	21.2	100.0
Educación de sus hijos	35.7	13.2	51.1	100.0
Pensión de vejez	15.8	23.0	61.2	100.0
Construir o ampliar su vivienda	13.7	22.4	63.9	100.0
Otros	7.5	1.0	91.5	100.0

Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo

El hecho que el ahorro financiero sea poco significativo entre los subprestatarios no implica que no ahorren, sí lo hacen, solo que principalmente bajo la forma de reinversión en el negocio. Dos indicadores sustentan esta hipótesis. Primero, el 71.8% de los subprestatarios considera que la reinversión en la empresa es un **motivo muy importante** para ahorrar. Después de éste, se podría decir que sigue la prevención de emergencias, que también es catalogado como muy importante por el 68.9% de los subprestatarios. Los otros motivos para ahorrar como la educación de los hijos, pensión de vejez y construcción o ampliación de viviendas sólo es tipificado como muy importante por una minoría de los subprestatarios. (Ver cuadro 4.8). Segundo, la mayoría de los subprestatarios preferiría destinar algún excedente monetario en la ampliación de su negocio antes que comprar o ampliar su vivienda o comprar bienes de consumo duradero. Así, el 53.3% de los subprestatarios ampliaría su negocio si dispusiera de algún excedente de dinero, porcentaje que se eleva a 68.4% si juntamos a los subprestatarios que invertirían en otro negocio ese excedente monetario. Solo un 15.6% lo destinaría a comprar o ampliar su vivienda y en porcentaje mucho menor están los subprestatarios que colocarían el excedente en depósitos de ahorro o lo destinarían a gastos de consumo. (Ver cuadro 4.9).

Cuadro N° 4.9  
Distribución de los subprestatarios según el destino en qué colocaría  
un excedente de dinero y por tipo de IFI  
(Porcentaje)

	MiBanco	Caja Municipal	Edpyme	CajaSur	Total
Ampliaría el negocio	55.4	41.9	57.4	60.0	53.3
Compraría o mejoraría su vivienda	17.0	14.1	11.5	0.0	15.6
Invertiría en otro negocio	13.9	15.0	20.4	20.0	15.1
Pagaría anticipadamente el préstamo	3.6	14.5	4.4	20.0	5.8
Lo ahorraría en una IFI	2.0	5.8	0.0	0.0	2.4
Compraría un automóvil	1.6	2.1	1.6	0.0	1.7
Aumentaría los gastos de consumo	0.8	0.0	0.0	0.0	0.5
Compraría electrodomésticos	0.0	0.0	2.7	0.0	0.4
Otros	5.7	6.6	2.0	0.0	5.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo

En suma, los subprestatarios ahorran aunque a niveles bajos y estos ahorros se reinvierten principalmente en el mismo negocio, sugiriendo que las utilidades o el capital propio siguen siendo la principal fuente de financiamiento de la microempresa.

La reinversión de los ahorros contribuye básicamente a reducir el costo del capital requerido por la microempresa sea para capital de trabajo o adquisición de activos fijos, puesto que el costo del crédito aún les resulta caro en las actuales condiciones.

Cabe señalar que de los subprestatarios que tienen ahorros en el sistema financiero, el 71.8% ahorra en la IFI<sup>65</sup> que le otorgó el préstamo, siendo ese porcentaje de 93.3% en las cajas municipales, de 67.1% en las cajas rurales y de 53.4% en MiBanco. Esta preferencia por el ahorro en la IFI acreedora se deriva principalmente porque le tienen confianza y no tanto porque les ofrezca una mejor tasa de interés, les otorgue premios, sea obligatorio para recibir el crédito o esté cerca al negocio, (ver cuadro 4.10). Ni el rendimiento de los depósitos o los premios ni la rapidez en la atención del intermediario son considerados por la mayoría de los subprestatarios como muy importantes para ahorrar en la IFI. Lo que más importa es la confianza. Así, el 22.4% de los subprestatarios que tienen ahorros en el sistema financiero prefieren hacerlo en su mayoría en su propio proveedor de crédito por la confianza que les otorga y no por el rendimiento de los depósitos ni otro incentivo. Entre esos proveedores, las cajas municipales ofrecerían mayor confianza a sus ahorristas.

<sup>65</sup> Los que ahorran en la IFI del Programa representan a su vez el 24.5% de todos los subprestatarios de las IFI que captan ahorros. En este cálculo se han excluido los subprestatarios de las edpyme, puesto que éstas no captan ahorros.

**Cuadro N° 4.10**  
Distribución de los subprestatarios según el motivo de por qué  
ahorran en la IFI del Programa  
(Porcentajes)

Número de casos expansionados: 14,590

	<b>Muy importante</b>	<b>Poco importante</b>	<b>Nada importante</b>	<b>TOTAL</b>
Ofrece seguridad	59.4	15.4	25.2	100.0
La atención es rápida	27.7	23.0	49.3	100.0
Es obligatorio para recibir crédito	18.9	14.4	66.7	100.0
Está cerca al negocio o vivienda	17.3	26.5	56.2	100.0
Ofrece la mayor tasa de interés	11.7	17.4	70.9	100.0
Otorga premios al ahorrista	1.1	23.0	75.9	100.0
Otro	25.6	4.0	70.4	100.0

Fuente: COFIDE, Encuesta a Subprestatarios del Programa Habitat Productivo

#### **4.6 La percepción de los subprestatarios sobre el desempeño de las IFI**

La percepción de los subprestatarios sobre el servicio que prestan las IFI del Programa es relativamente buena, en el sentido que la mayoría acepta, por un lado, las condiciones del crédito como los plazos, montos y tasa de interés y, por otro, los requisitos para acceder al crédito como: los requisitos documentarios y las garantías. Asimismo, opinan favorablemente sobre el papel del analista o promotor de crédito y la rapidez en la aprobación de los créditos y los desembolsos, lo que en cierta medida revela la efectividad de la tecnología crediticia implementada por las IFI, (ver cuadro N° 4.11). Cabe destacar la alta aprobación del analista de crédito, en quien descansa básicamente la atención personalizada de las entidades de microfinanzas. El analista participa desde el primer contacto con el cliente, la evaluación del negocio, el seguimiento hasta la recuperación del crédito, a partir del cual se establece una relación muy estrecha entre el analista y subprestatarario, que para el caso estudiado contribuye en gran medida a reducir el riesgo de incobrabilidad.

**Cuadro N° 4.11**  
Distribución porcentual de los subprestatarios según su opinión  
sobre distintos aspectos del crédito recibido de la IFI  
(Porcentajes)

<b>Aspectos del crédito</b>	<b>No existe no ocurre</b>	<b>Mala, hay que cambiarla</b>	<b>Regular, puede mejorar</b>	<b>Es buena, debe seguir así</b>	<b>Total</b>
Trato de promotor o analista	1.5	1.8	9.6	87.1	100.0
Plazo para pagar deuda	0.0	2.5	11.1	86.3	100.0
Rapidez en desembolso de crédito	0.0	1.6	13.4	85.0	100.0
Tiempo aprobación de préstamos	0.5	6.3	17.7	75.5	100.0
Requisitos documentarios	9.8	6.7	16.7	66.7	100.0
Garantías	8.4	6.6	18.4	66.6	100.0
Monto de préstamo	0.0	4.6	35.0	60.4	100.0
Tasa de interés	0.3	8.5	31.7	59.5	100.0

Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestatarios del Programa Habitat Productivo

Esa percepción positiva se presenta en todas las IFI y para todos los aspectos del crédito antes descritos. Cabe señalar, sin embargo, que la percepción positiva sobre la tasa de interés se presenta principalmente en los subprestatarios de MiBanco; en las otras IFI (caja municipal, edpyme y caja rural), la mayoría de los subprestatarios no considera como buena la tasa de interés cobrada, pero tampoco opina que sea mala. (Ver cuadro N° 4.12). Esta diferencia entre IFI sugiere que el costo del crédito en MiBanco es menor que en las otras IFI, tal como se constató en el trabajo de campo. Por estas diferencias de costo financiero, MiBanco ha logrado penetrar en ciertos sectores de la microempresa antes atendidos principalmente por la caja municipal o edpyme. En ese sentido, la reducción de la tasa de interés derivada de la competencia entre IFI está tendiendo a modificar la percepción sobre la tasa de interés que tiene el subprestatarario. En el pasado y cuando existían pocas entidades en microfinanzas, la mayoría de los subprestatarios percibía como muy elevada la tasa de interés respecto a la del mercado y lo identificaban como el principal problema del servicio financiero. Ahora la percepción tiende a ser positiva. El empresario tiene mayores opciones de solicitar crédito y opta por el más barato, aunque el costo del crédito para la microempresa sigue siendo el más caro del mercado formal. No obstante, la percepción actual es un reflejo de que también el costo del crédito tiende a disminuir en el mercado de microcrédito, derivado en cierta medida por la competencia entre las entidades de microfinanzas.

Cuadro N° 4.12  
Distribución porcentual de los subprestatarios según su opinión  
sobre distintos aspectos del crédito recibido de la IFI  
(Porcentajes)

<b>Aspectos del crédito</b>	<b>MiBanco</b>	<b>Caja Municipal</b>	<b>Edpyme</b>	<b>CajaSur</b>	<b>Total</b>
Trato de promotor o analista	88.7	87.6	78.9	100.0	87.1
Plazo para pagar deuda	86.9	84.7	86.2	80.0	86.3
Rapidez en desembolso de crédito	86.1	84.7	80.6	80.0	85.0
Tiempo aprobación de préstamos	79.4	59.4	77.5	80.0	75.5
Requisitos documentarios	64.6	65.2	77.8	80.0	66.7
Garantías	64.8	67.7	73.0	80.0	66.6
Monto de préstamo	62.7	52.7	59.2	60.0	60.4
Tasa de interés	68.3	44.4	38.9	40.0	59.5

Fuente: COFIDE, Encuesta a subprestatarios del Programa Habitat Productivo