

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y CIENCIAS SOCIALES



MERCADO DEL FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

MAX HENRRY ALVARADO ANAMPA

LIMA-PERU

2008

**Este trabajo esta dedicado a mis Padres,
quienes con su apoyo Incondicional,
hicieron posible la consecución de este
objetivo de vital importancia para mi
desarrollo profesional.**

ÍNDICE

	Pag.
CAPITULO I	
1.1 Marco Teórico	1
1.2 Importancia de la MYPES	6
1.3 El Mercado financiero actual y los principales segmentos de colocación bancaria	10
1.3.1 Mercado financiero bancario	10
1.3.2 Mercado financiero no bancario	12
1.3.3 Segmentos de colocación bancaria	13

CAPITULO II

OFERTA PRINCIPAL EN EL FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA

2.1 Visión Global	16
2.2 Análisis de las principales entidades especializadas en Microfinanzas	21

2.2.1	Análisis Financiero Mibanco	21
2.2.2	Las CMACs, CRACs y EDPYMEs	25
2.3	Las entidades especializadas en Créditos de consumo	27

CAPITULO III

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS DEMANDANTES DEL MICROCRÉDITO

3.1	Los clientes de las entidades de Microcrédito en el Perú: ¿Qué se sabe?	30
3.2	Características de los Prestatarios del Microcrédito	33
3.3	Características de los Cliente de Mibanco	38
3.4	Características de los hogares pobres extremos con microcrédito en el Perú	39
3.5	Perspectivas del Microcredito	42
	CONCLUSIONES	46
	BIBLIOGRAFÍA	49

INTRODUCCIÓN

Actualmente, las micro y pequeñas empresas (MYPE) dentro de la estructura económica del Perú cumplen un rol importante y fundamental, esto data desde los años noventa donde se creó un contexto favorable como resultado de la aplicación de políticas de estabilización y de la implementación una amplia gama de reformas estructurales. Entre los principales aspectos que hacen redituarse la importancia de estas unidades económicas tenemos en principio su relevancia cuantitativa ya que concentran el 98.35% del total de empresas, contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado¹. Todo este contexto ha sido reforzado por políticas estatales de promoción y créditos a las micro y pequeñas empresas. Si bien una de las fortalezas de estas pequeñas unidades empresariales que existe una concentración significativa de empleos en la microempresa, según datos obtenidos de ENAHO-2002, el 77% de la PEA, ocupada a nivel nacional, trabaja en unidades que emplean entre 2 y 9 trabajadores, mientras que sólo el 11% lo hacen en pequeñas empresas.

Todo este programa de estabilización contribuyó a la estabilidad macroeconómica y a la reforma financiera, permitiendo la generación del Ahorro y ampliando la oferta de fondos. En efecto como resultado de este dinamismo económico, el año 2006 se caracterizó por una significativa

¹ Datos obtenidos de informe realizado por PROMPYME, "Situación de la Micro y Pequeña empresa en el Perú", Septiembre 2005, PROMPYME, MTPE.

expansión económica y financiera en el país. El Producto Bruto Interno creció ocho por ciento en términos reales, la mayor tasa de crecimiento de la última década, mientras que la tasa de inflación fue de 1,1%. Del mismo modo, el superávit de la balanza comercial, la demanda interna, la inversión privada, el empleo y diversos indicadores mostraron un crecimiento favorable en la economía peruana.

En estos últimos años se ha registrado una importante ampliación de la oferta de microcrédito en el Perú, entre las principales entidades especializadas en este tipo de financiamiento a las Cajas municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs), las entidades de desarrollo de la Pequeña y Micro empresa (EDPYME), esta última conformada básicamente por organizaciones no gubernamentales, Mibanco que tiene como principal mercado el sector micro financiero; y por último se tiene al sector bancario que cuenta en su mayoría con una plataforma especializada en créditos a microempresarios, esta ampliación de la frontera del sistema financiero formal "es bastante reciente, dado que las entidades especializadas como las CRACs, EDPYMES y Mibanco, fueron establecidos entre 1994 y 1998, mientras que las CMACs iniciaron a principios de los años 90"².

El objetivo del presente documento es plantear de manera global las características de la oferta servicios financieros, abordando de manera sucinta el actual desarrollo de sus colocaciones tanto a nivel del sistema y en particular el desarrollo del crédito MEs (crédito hacia la microempresa) en el Perú, de igual forma se presenta las principales características de la demanda que enfrentan estas entidades. Este análisis permitirá tener una visión global del mercado de las microfinanzas en el Perú.

² Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 15.

CAPITULO I

1.1 Marco Teórico

A partir de la década de los 90 se creó un contexto favorable para el desarrollo de las microfinanzas, esto debido a la "aplicación de políticas de estabilización exitosa y de la implementación de un amplio programa de reformas estructurales"¹, permitiendo una reforma financiera propicia para el desarrollo de las IMF² y la aplicación de políticas estatales para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

A partir de la aplicación de estas reformas las microfinanzas se convirtió en la actividad más popular para promover el desarrollo económico y en el Perú particularmente ha tenido un desarrollo favorable. Comúnmente la microfinanzas se ha definido como un instrumento para combatir la pobreza mediante servicios de préstamos y ahorros, permitiendo a los hogares con menores recursos aprovechar oportunidades de negocios, financiar adquisición de activos y en conjunto mejorar su bienestar familiar.

¹ Portocarrero Maisch, Felipe;(2004),"Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 13.

² Instituciones de Microfinanciamiento.

Es en este contexto que el microcrédito adquiere vital importancia, definido como una herramienta de auto desarrollo y de mejoramiento de la posición socio-económica, sobre el particular la OIT define que la "microfinanciación es la prestación de servicios financieros a los pobres sobre una base sostenible. Consiste en la concesión de créditos para la generación de ingresos, a través de la creación o ampliación de microempresas; también significa ahorros, préstamos de emergencia, remesas, garantías, servicios de pago y seguros. La microfinanciación ayuda a los trabajadores pobres, tanto asalariados como independientes, de distintas maneras: a aumentar y diversificar los ingresos, a consolidar los ingresos en torno a la obtención de un salario, a gestionar los riesgos, a estabilizar los ingresos y a reducir la vulnerabilidad"³.

Es decir, "los servicios microfinancieros contribuyen a la disminución de la vulnerabilidad, al permitir que el hogar no vea deteriorado abruptamente sus ingresos frente a los choques externos"⁴. Estos servicios a su vez pueden mejorar la posición económica de los más pobres, mediante el establecimiento de actividades o microempresas generadoras de ingresos, creando cierto nivel de empleo.

Pero para que las microfinanzas y en particular el microcrédito sea un instrumento eficaz en la lucha contra la pobreza, será necesario "mejorar el capital humano de los pobres y el funcionamiento e integración de los mercados, así como promover un entorno macroeconómico estable para multiplicar las oportunidades productivas"⁵, es decir, se requiere de un conjunto de factores de desarrollo acompañados con políticas sociales coherentes que permitan superar las barreras de acceso al microcrédito, ya que las microfinanzas por si mismas no garantizan el aprovechamiento óptimo de las oportunidades de mercado.

³ OIT, 2007, "Microfinanciación en pro del Trabajo Decente: Organización y responsabilidades del Programa de Financiación Solidaria (PFS)", CIRCULAR NÚM. 246, Serie 2, 31-01-07, Pág. 1

⁴ Vásquez, Enrique y Winkelried;(2005); "Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuan lejos estamos?", en Vallejos, Janeth, ¿puede el microcredito mejorar la situación económica y social de los pobres extremos en el Perú?, lima, centro de investigación de la universidad del pacífico, Pág.135.

⁵ Vásquez, Enrique y Winkelried;(2005); "Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuan lejos estamos?", en Vallejos, Janeth, ¿puede el microcredito mejorar la situación económica y social de los pobres extremos en el Perú?, lima, centro de investigación de la universidad del pacífico, Pág.135-136.

Una de las cuestiones más importantes que cabe señalar es la población objetivo que se beneficia con estos servicios microfinancieros, en resumen se puede definir dos grupos gravitantes, "la Población más pobre y la población Vulnerable"⁶, es decir, aquella población que por sus características socio económicas tienen la probabilidad más alta de sufrir choques que deterioren su situación económica. Pero las entidades especializadas en microfinanzas no atienden necesariamente a los sectores más pobres, ya que están abocadas a trabajar bajo criterios de rentabilidad y una administración de cartera de clientes con riesgos ponderables.

Por lo tanto las entidades especializadas en microcrédito, en su mayoría, financian a clientes cuyas características son pertenecientes a la población vulnerable, entonces cabe la pregunta si las microfinanzas son herramientas efectivas para la disminución de la pobreza. En diversos estudios se han publicado diversos resultados sobre ¿cual es la población que realmente se beneficia con estos servicios?, sugiriendo dichos resultados que "los prestatarios pobres cercanos a la línea de pobreza (los menos pobres entre los pobres) se benefician más que los prestatarios más pobres, que son más vulnerables y menos capaces de afrontar riesgos"⁷.

En general las entidades especializadas proveen lo esencial del financiamiento a las microempresas, es decir, las "IFIs especializadas se orientan claramente a las microempresas de menor dimensión, con un mayor impacto en la mejora de los niveles de ingreso y de empleo de los sectores de menores recursos, alcanzando así una mayor profundidad en su cobertura"⁸

Por el lado de la oferta se pueden definir una gama de instituciones especializadas en este tipo de financiamiento como las Cajas municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs), las entidades de desarrollo de la Pequeña y Micro empresa

⁶ Vásquez, Enrique y Winkelried;(2005); "Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuan lejos estamos?", en Vallejos, Janeth, ¿puede el microcredito mejorar la situación económica y social de los pobres extremos en el Perú?, lima, centro de investigación de la universidad del pacifico, Pág.136.

⁷ Vásquez, Enrique y Winkelried;(2005); "Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuan lejos estamos?", en Vallejos, Janeth, ¿puede el microcredito mejorar la situación económica y social de los pobres extremos en el Perú?, lima, centro de investigación de la universidad del pacifico, Pág.137.

⁸ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 23-24.

(EDPYME), esta última conformada básicamente por organizaciones no gubernamentales; y por último se tiene al sector bancario que cuenta en su mayoría con una plataforma especializada en créditos a microempresarios, esta ampliación de la frontera del sistema financiero formal "es bastante reciente, dado que las entidades especializadas como las CRACs, EDPYMES y Mibanco, fueron establecidos entre 1994 y 1998, mientras que las CMACs iniciaron a principios de los años 90"⁹.

Todas estas entidades están circunscritas a un marco regulatorio de supervisión y control de sus actividades financieras, siendo el ente encargado la Superintendencia de Banca y Seguros SBS¹⁰, en general este marco legal ha sido favorable para el desarrollo del microcrédito, "estableciendo normas prudenciales y reglamentarias con regulaciones específicas para la evaluación y clasificación del deudor, que incluye la posibilidad de simplificar los requisitos documentarios de la evaluación crediticia, así como la constitución de provisiones"¹¹.

En general los estudios realizados sobre la oferta del microcrédito se basa en el análisis de 5 indicadores base que son: Cartera vigente de créditos, Número de créditos, Crédito vigente promedio, Cartera atrasada y el Retorno sobre el patrimonio. Todo ello analizado dentro de su marco institucional y regulatorio.

Por el lado de la demanda la tipología de los clientes se suele presentar como parte de evaluaciones de impacto de las actividades de microfinanciamiento de algunas entidades, esto implica que buena parte de los análisis de las características de los clientes vienen dentro de los estudios sobre los prestamistas. Por los niveles elevados de pobreza registrados, al interior del país, sugiere la existencia de una demanda insatisfecha significativa. "Definir el tipo de clientes de las entidades que ofrecen microcrédito resulta una tarea prácticamente imposible. Por un lado, las

⁹ Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 15.

¹⁰ SBS, Texto concordado de la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros, Ley N° 26702.

¹¹ Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 37.

instituciones que ofrecen este tipo de servicio financiero conforman una gama muy amplia, por lo que es difícil pensar en una estrategia común y/o un mismo público objetivo"¹², es decir, estas entidades financieras pueden financiar a distintos grupos objetivos (Pobladores pobres, Mujeres o Microempresarios) y poseer diferencias en cuanto a los productos, servicios, estrategias, etc. para abordar estos segmentos de mercado. Por otro lado existe "una gran heterogeneidad entre los clientes actuales y potenciales, no todos los microempresarios son los mismos, ni las mujeres, ni mucho menos los pobres"¹³. Cada uno de estos grupos constituye un grupo heterogéneo en sí mismo. En el Perú no se han desarrollado estudios sistemáticos para estimar la demanda de microcrédito. "Una primera aproximación podría obtenerse analizando el actual grado de cobertura"¹⁴.

Pero en la práctica algunas instituciones "identifican el perfil de sus clientes sobre la base de información secundaria (basándose censos sobre todo). Sin embargo, es posible que dentro de los pobladores de menores ingresos existan grupos que no logren calificar como sujetos de crédito, ni en el caso de instituciones de microfinanciamiento. Estos grupos pueden ser considerados más bien como demandantes de dinero y no de crédito"¹⁵. Todo esto conlleva a la conclusión de que los estudios realizados han "prestado muy poca atención a las características socio-demográficas y aún económicas de los clientes de las distintas instituciones"¹⁶ especializadas en microcrédito.

No existe ningún estudio donde identifique características específicas sobre la tipología del cliente en el sector microfinanzas en general lo que si se ha encontrado es "caracterizaciones generales

¹² Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 94.

¹³ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 94.

¹⁴ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 24.

¹⁵ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 95.

¹⁶ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 96.

acerca de los clientes objetivo de un tipo determinado de entidad microfinanciera regulada¹⁷. llámese las CMACs, CRACs, las EDPYMES y las ONGs en términos generales, ya que no existe ninguna tipología de cliente que determine el éxito de una determinada entidad.

Dentro de un universo general de estudios sobre la demanda de microcrédito se encuentra tres criterios comunes de investigación: "análisis del género, rama ocupacional y lugar de residencia"¹⁸. Otros más analíticos realizan una comparación entre los clientes y no clientes respecto a las actividades que realizan y otros estudios sugieren un análisis en la evaluación del impacto incorporando variables como los grupos control, línea de base y una estrategia de seguimiento, que en la práctica suelen ser muy costosas. En la práctica las caracterizaciones generales de los clientes objetivos se encuentra en la "misión" de estas entidades, con una tendencia clara a manifestarse sobre grupos objetivos como los microempresarios, los individuos de bajos ingresos, los marginados de la banca formal, mujeres, etc. Sobre lo mencionado se puede realizar un análisis de la tipología de la demanda en base a los siguientes indicadores: género, rama ocupacional (tipo y/o sector), lugar de residencia, monto y modalidad de préstamo, edad, nivel de ingresos y posesión de activos.

1.2 Importancia de la MYPES

Según ley 28015, ley MYPE, la micro y pequeña empresa esta definida como una unidad económica constituida ya sea bajo la modalidad de personal natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial teniendo como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o servicios. Debe cumplir las siguientes características según su denominación de micro o pequeña empresa.

¹⁷ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 97.

¹⁸ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 96.

Según número de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa abarca de uno hasta 50 trabajadores.

Según nivel de ventas:

- La microempresa hasta un monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- La pequeña empresa a partir del monto señalado para las microempresas hasta 850 UIT.

De acuerdo a la encuesta nacional de hogares del 2006 del INEI, las MYPEs absorben el 62.1% de la población económicamente activa (PEA), siendo este el sector que muestra mayor dinamismo en la economía peruana, según el número de empleos generados en el sector empresarial este ascendió a 8.93 millones de puestos de trabajos, versus los 7.2 millones que generaba en el año 2002¹⁹. Dentro de este sector MYPE la microempresa es el segmento laboral que mayor empleo genera, concentrándose principalmente en microempresas de menos de 4 trabajadores.

La micro y pequeña empresa a nivel nacional se concentra principalmente en actividades de extractivas (agropecuaria y pesca), donde se ubican 1.9 millones de unidades empresariales, es decir, el 59.8% de las MYPEs se ubica en este rubro. Cerca de 209 mil unidades de micro y pequeña empresas se dedican a actividades industriales, 626 mil al comercio, 387 mil a servicios y 70 mil a construcción²⁰. Es evidente la importancia económica de las MYPEs en la contribución del PBI así como en la generación de empleo formal y autoempleo.

¹⁹Datos Obtenidos de "Actualización de estadísticas de la Micro y pequeña empresa"; MTPE, Dirección Nacional de Micro y Pequeña empresa, Diciembre (2007).

²⁰ Ver estadísticas en "Actualización de estadísticas de la Micro y pequeña empresa"; MTPE, Dirección Nacional de Micro y Pequeña empresa, Diciembre (2007), Pág. 19.

TABLA I

Distribución Porcentual del Numero de MYPE por actividad económica

	Microempresa	Pequeña empresa	Independientes	Total MYPE	Total Mype e Independientes
Extractivas	59.60%	74.60%	17.30%	59.80%	40.60%
Industrias	6.60%	2.90%	12.80%	6.50%	9.40%
Construcción	2.20%	4.90%	3.20%	2.20%	2.70%
Comercio	19.70%	1.30%	30.00%	19.50%	24.20%
Servicios	12.00%	16.30%	36.70%	12.00%	23.20%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: ENAHO INEI 2006 (Anual)

Según datos proporcionados por SUNAT, en base al volumen de ventas se estima que la MYPE formal se concentra principalmente en actividades de comercio y servicios seguida de manufactura y construcción y en menor cuantía actividades como la agropecuaria y al pesca.

TABLA II

Estimación del numero de Mypes Formales por actividad económica de acuerdo al criterio de volumen de ventas 2006 (no incluye empresas unipersonales)

	Valores Absolutos			Porcentajes		
	Microempresa	Pequeña empresa	Total	Microempresa	Pequeña empresa	Total
Agro-pecuario	1,439	482	1,921	1.70%	1.90%	1.70%
Pesca	282	260	542	0.30%	1.00%	0.50%
Minería e Hidrocarburos	415	238	653	0.50%	0.90%	0.60%
Manufactura	11,444	3,393	14,837	13.40%	13.50%	13.40%
Servicios	42,587	8,753	51,340	49.90%	34.50%	46.50%
Construcción	4,204	1,558	5,762	4.90%	6.20%	5.20%
Comercio	24,921	10,392	35,313	29.20%	41.10%	32.00%
Total	85,292	25,076	110,368	100.00%	100.00%	100.00%

Nota: Microempresa ventas brutas anuales menores a 150 UIT, pequeña empresa ventas brutas mayores que 150 UIT y menos que 850 UIT.
Fuente: SUNAT Intendencia de estudios tributarios y planeamiento 2007

Este crecimiento de dinamismo en la económica peruana estuvo acompañado de una serie de políticas estatales, entre ellas tenemos a la ley 28015, en el que se manifiesta las preferencias hacia las MYPEs para contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios con el estado, siempre y cuando estén formalizadas y cumplan una serie de especificaciones técnicas. Las instituciones del estado deben dedicar el 40% de sus compras a las MYPEs. Según datos

proporcionados por PROMPYME la participación de las MYPEs en los procesos del estado ascendió al 31% el 2006, equivalente a un valor de ventas por S/.3576.3 millones.

El número de proveedores MYPE que participaron en adjudicaciones fue de 35.335, lo implica unas ventas promedio por unidad MYPE de S/. 101,201.26 anuales, respecto a la distribución geográfica, la ciudad de Lima tiene el mayor record de compras realizadas a las MYPEs, concentrando el 47.6% del monto total adjudicado en el 2006.

En lo que respecta al mercado exterior, la MYPE formal tiene una baja participación en el mercado exterior, solo el 1% de las microempresas y el 4.8% declaran haber exportado. Se estima que solo 2007 empresas exportan de las cuales 811 son microempresas y 1196 son pequeñas empresas. Aunque parece reduce este número de MYPEs exportadoras este ha crecido un 19% al 2006, según datos estimados, respecto al 2004. A nivel de sectores económicos las MYPEs exportadoras se concentran principalmente en la manufactura (40.1%), comercio (32.2%) y servicios (15%).

Es en este contexto de crecimiento y dinamismo de las MYPEs en la economía peruana y de estabilidad macroeconómica, que las instituciones de financiamiento a la micro y pequeña empresa han tenido un crecimiento importante. En estos últimos años el surgimiento del sector micro finanzas ha permitido el acceso al crédito de miles de pequeños productores.

El micro crédito surge como una herramienta para la impulsar actividades productivas generadoras de riqueza. Según definición de la SBS los créditos a la micro empresa (MES) son aquellos créditos otorgados a las personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción o prestación de servicios, cuyo endeudamiento del sistema financiero no exceda de \$30000 o su equivalente en moneda nacional. Los créditos Mes que ofrecen las Instituciones financieras ha venido creciendo en los últimos años a tasa mayores al 25% anual, lo cual muestra un gran dinamismo en la actividad de la microempresa.

En las siguientes secciones desarrollamos aspectos importantes de las instituciones que ofrecen crédito a las microempresas.

1.3 El Mercado financiero actual y los principales segmentos de colocación bancaria

1.3.1 Mercado financiero bancario

El sistema bancario continuó mostrando un comportamiento favorable durante el año 2006, confirmando su solidez, estabilidad y fortaleza., en primer lugar los depósitos y los créditos de la banca múltiple alcanzaron los niveles más altos de la historia del sistema bancario²¹. En particular, los créditos superaron los 15,7 mil millones de dólares conjuntamente con la disminución de la cartera atrasada debido a las mejores prácticas de otorgamiento y al monitoreo de la SBS, determinando que la morosidad bancaria alcance el 1,6%, el nivel más bajo que se haya registrado.

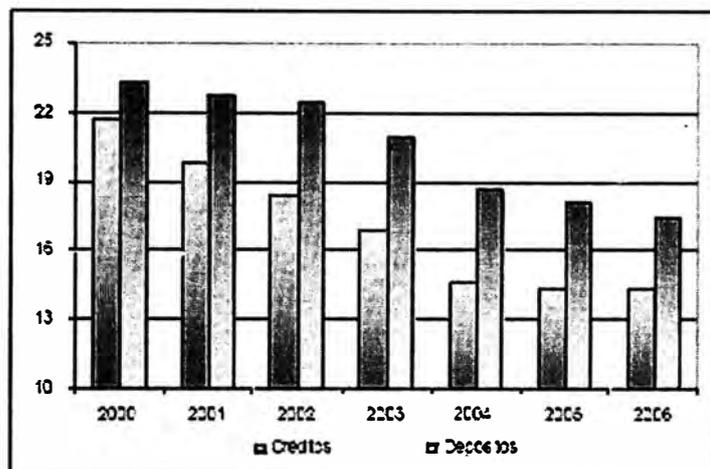
Esta solidez del sistema bancario peruano favoreció la incursión de importantes grupos económicos internacionales. Por un lado, el banco canadiense con presencia internacional constituyó el Scotiabank Perú sobre la base de la integración del Banco Wiese Sudameris y del Banco Sudamericano; de otro, la incorporación de otro grupo internacional importante como el HSBC Bank Perú.

Aunque durante el año 2006, las tasas de crecimiento de los créditos y depósitos de la banca múltiple se duplicaron respecto al año anterior, los indicadores de intermediación no registraron igual comportamiento, debido principalmente a la significativa expansión económica²². Registrando de esta manera, un ratio promedio anual de créditos directos entre Producto Bruto Interno (PBI) del 14,3% permaneciendo prácticamente invariable respecto al año anterior.

²¹ Memoria SBS 2006, Pág. 3.

²² Memoria 2006 SBS, Pág. 7.

Grafico N° 1
EMPRESAS BANCARIAS: INTERMEDIACION
 (Como porcentaje del PIB)



El crecimiento de los créditos de la banca múltiple en 6 663 millones de nuevos soles durante el año 2006 fue liderado por los créditos comerciales, cuyo saldo aumentó 3 563 millones de nuevos soles. Los indicadores de calidad de cartera continuaron mejorando en el año 2006, el ratio de morosidad alcanzó el valor histórico mínimo de 1,63%, mientras que el ratio de créditos atrasados, refinanciados y reestructurados sobre el total de créditos fue de 4,1%, el menor registrado en los últimos 13 años. Del mismo modo, la cobertura de la cartera atrasada fue de 251,4%, el nivel máximo registrado.

De igual forma al analizar el ratio gastos de apoyo operacional/ ingresos operacionales netos²³, este disminuyó levemente a 51,8% en diciembre de 2006. Similarmente, las empresas bancarias continuaron mejorando su rentabilidad, aunque en menor magnitud que en el año anterior; alcanzando una rentabilidad patrimonial del 23,9% al cierre del año pasado.

Es importante destacar que el mayor dinamismo de los créditos y la mayor confianza del público en el sistema bancario han permitido este dinamismo en los créditos y depósitos. Asimismo, la participación de estos grupos económicos internacionales contribuye a la modernización de los

²³ Definido como la división entre (gastos de administración, depreciación y amortización) y (margen financiero y de servicios financieros).

servicios financieros y a la generación de un entorno de mayor competencia en el mercado peruano.

1.3.2 Mercado financiero no bancario

Este sistema financiero no bancario está conformado por un grupo de instituciones microfinancieras, integrado principalmente por las cajas municipales, cajas rurales y entidades de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME), otorgó créditos al 22,3% de deudores y captó depósitos del 13,5% de depositantes del sistema financiero, según datos registrados a finales del año 2006. Estas empresas experimentaron procesos de fusión, importantes para la solidez del sistema y el desarrollo a mediano plazo. Asimismo, la autorización de algunas empresas para incursionar en el mercado financiero de Lima, así como para emitir y administrar tarjetas de débito, permitió la mejora de la calidad del servicio provisto y la reducción de los costos operativos.

El sistema de instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB), integrado por 13 cajas municipales (CM), 12 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y 13 entidades de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME)²⁴, se expandieron durante el año 2006. La participación de estas entidades en los créditos totales del sistema financiero mantuvo la tendencia creciente registrada en los últimos años, aumentando de 8,0% en el año 2005 a 8,7% en el año 2006.

Las IMFNB aumentaron sus activos en 24,5% durante el año 2006, este crecimiento no tuvo un impacto negativo en el apalancamiento de estas instituciones, debido fundamentalmente al fortalecimiento patrimonial (el nivel de apalancamiento fue igual a 5,3 veces en diciembre de 2006). Este aumento continuo de los activos y la apropiada gestión de riesgos han contribuido a una mejora de la calidad de la cartera crediticia. Así, a diciembre de 2006, la morosidad de las IMFNB fue 4,6%, el menor nivel registrado por las IMFNB desde 1994.

²⁴ Durante el año 2006, CM Chíncha fue absorbida por CM Ica, y Edpyme Crear Cusco por Edpyme Edyficar.

Respecto al financiamiento, los depósitos del público constituyen la principal fuente de fondos de las IMFNB, con excepción de las EDPYME que no se encuentran autorizadas a captar depósitos. En efecto, el 68,0% del pasivo de las IMFNB está constituido por depósitos, mientras que el 27,5% corresponde a adeudos. Es importante resaltar que la creciente participación de estas entidades genera mayor competencia en el mercado y permite que segmentos más pobres de la población accedan a servicios financieros ofrecidos por estas instituciones especializadas.

1.3.3 Segmentos de colocación bancaria

Como consecuencia de la crisis internacional y del Fenómeno del Niño que interrumpió el ciclo de rápido crecimiento que experimentó la economía peruana en 1993 – 1997 y la consecuente recesión con un menor ingreso de capitales a corto plazo en 1998 - 1999, determinaron que el sistema financiero local tuviera que enfrentar una restricción de los niveles de liquidez y una elevación de la morosidad. Estas crisis originaron una reducción en las colocaciones bancarias, que pasaron de US\$ 13,320 millones a fines de 1998 a US\$ 10,732 millones en abril del 2000²⁵.

Cuadro N° 1:
Distribución del portafolio de la banca múltiple, por tipo de crédito
y número de deudores, al 30.04.2000

	% del Portafolio	Numero de Deudores	Deudores %	Crédito Promedio Vigente en US\$
Comercial	85.48	170346	15.04%	73289
Consumo	6.51	862316	76.11%	1103
Hipotecario	7.2	27465	2.42%	38278
Microempresa	0.81	72817	6.43%	1621
TOTAL	100	1132944	100.00%	12891

Fuente: SBS

Como consecuencia de esta evolución la banca comercial tradicional redujo drásticamente sus colocaciones dirigidas a la banca PYME. Si observamos el cuadro N° 1 tenemos que en abril del 2000 el 15.04 % de los deudores comerciales concentra el 85.48 % del portafolio crediticio de la banca, con un financiamiento promedio vigente de US\$ 73,289 por cliente. Existe una marcada tendencia sobre la concentración de las colocaciones de la banca en las empresas grandes y medianas, quedando en una situación marginal las microempresas. De igual manera el crédito de

²⁵ Análisis realizado con datos a Abril del 2000 en Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;(2002), "Microcredito en el Perú: Quienes Piden, Quienes Dan", Lima CIES, Pág. 19-21.

consumo ocupa una posición de poca relevancia, ya que registra una participación de solo el 6.51 % en el portafolio total, aun cuando agrupa el 76.11 % de los deudores. Los préstamos hipotecarios representan únicamente el 7.2 % de las colocaciones, que pertenecen fundamentalmente a los sectores de ingresos medios y altos, con un crédito promedio de US \$ 38,278 por cliente. Finalmente tenemos al crédito dirigido a la microempresa ocupa un lugar marginal, ya que concentra solamente el 0.81 % del portafolio total, con un crédito promedio vigente por cliente de US\$ 1,621. Esto indicaría que la mayor parte de los bancos se concentran en las PYMES de mayor dimensión y con un mayor grado de consolidación, es decir, existe evidencia de una clara orientación de la banca tradicional por las colocaciones en los estratos mas consolidados de las microempresas. Uno de los principales factores de esta orientación de la banca tradicional seria la falta de una adecuada tecnología financiera para este segmento del mercado, reflejando en altos índices de morosidad o un crecimiento inadecuado de su cartera pesada, paralizando sus colocaciones a la microempresa²⁶. Entonces lo que se espera es un incremento de las colocaciones en la banca PYME esto ya sea como resultado una mayor entrada de competidores en este segmento y/o de una saturación del mercado de la banca corporativa.

Ahora según datos registrados al 31 de diciembre del 2006 las colaciones de la banca tradicional en los distintos segmentos de mercado difieren en su composición con los registrados a principios del año 2000, en principio tenemos un incremento de las colocaciones totales bancarias que pasaron de US\$ 10,732 millones a principios del año 2000 a US\$ 15,730 millones a finales del 2006, esto debido a la estabilización económica y al crecimiento macroeconómico sostenido que se viene registrando actualmente. Observando el cuadro N° 2, el financiamiento al sector microempresa ha incrementado su participación en el portafolio crediticio con un 5.31% y un crédito promedio de S/. 7321 (US\$ 2288), respecto a lo registrado a principio del 2000 donde su participación era del 0.81% con un crédito promedio vigente por cliente de US\$ 1,621, esto

²⁶ Un ejemplo claro tenemos al Banco Wiese hoy Scotiabank que en abril del 2000 el 28.7 % de sus microcréditos estaban calificados como pérdida y solo el 55.7 % figuraban en la categoría normal.

debido en principio al mayor dinamismo de la oferta dirigida a este segmento, ofreciendo una mayor diversidad de productos financieros y una flexibilización en los requisitos para el acceso a la banca formal. Hoy en la actualidad existe una diversidad de instituciones especializadas en brindar financiamiento a la microempresa, así como la banca múltiple ya posee una plataforma especializada en brindar asesoría y financiamiento a este segmento.

Si bien aun existe una dominación en las colocaciones del tipo comercial, esta ha disminuido su participación en el total del portafolio crediticio, pasando del 85.48 % a principios del año 2000 a 64.20% a finales del año 2006, dando lugar a una reorientación en las colocaciones de la banca múltiple a segmentos como los créditos de consumo, hipotecarios y de Microempresa con una participación del 16.46%, 14.03% y del 5.31% respectivamente.

Cuadro N° 2:

Distribución del Portafolio de Créditos Directos según Tipo de Crédito y Numero de Deudores al 31 de Diciembre del 2006**

	Portafolio Crediticio		Numero de Deudores*	% Numero de Deudores	Crédito Promedio Vigente
	(En miles de nuevos soles)	%			
Comerciales	32,317,554	64.20%	68,280	2.42%	S/. 473,309
Microempresas	2,672,358	5.31%	365,043	12.95%	S/. 7,321
Consumo	8,284,070	16.46%	2,410,164	85.52%	S/. 3,437
Hipotecarios	7,064,780	14.03%	81,448	2.89%	S/. 86,740
Total	50,338,762	100.00%	2,818,380	100.00%	S/. 17,861

* El número total de deudores puede no ser igual a la suma de personas por tipo de crédito, en tanto que una persona puede tener más de un tipo de crédito.

* Incluye solo colocaciones de la Banca Múltiple.

Fuente: SBS

Si bien el crédito dirigido a la microempresa aun ocupa un lugar marginal respecto a los demás tipos de financiamiento, este ha tenido un notable crecimiento en participación de mercado, crédito vigente promedio por cliente y en la concentración del numero de deudores, este ultimo pasando del 6.43% a inicios del año 2000 al 12.95% a finales del 2006, duplicando su participación, es decir, existe un mayor numero de clientes en la actualidad que tienen acceso a este tipo de financiamiento, pero aun persiste una orientación en la colocación de créditos hacia los estratos mas consolidados de la mediana y grande empresa por parte de la banca múltiple.

CAPITULO II

OFERTA PRINCIPAL EN EL FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA

2.1 Visión Global

Si bien el crecimiento económico ligado a la estabilidad macroeconómica, el crecimiento del aparato productivo y las reformas al sector financiero entre otros, han permitido el desarrollo del crédito a la microempresa, este ha alcanzado un desarrollo y dinamismo importante en estos últimos años.

La aparición de diversas instituciones especializadas en microcrédito es un claro ejemplo del desarrollo en el sector de microfinanzas, siendo las principales las CMACs, EDPYMES, CRACs, Mibanco y otros bancos que ya cuentan con una plataforma especializada en otorgamiento de crédito a la microempresa. Las instituciones más antiguas que iniciaron con el otorgamiento de préstamos a las microempresas son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, remontándose el inicio de estas operaciones a principios de los noventa.

En la actualidad es fundamental el dinamismo que han alcanzado estas instituciones especializadas en microfinanzas como proveedores de crédito a las microempresas, observando

el cuadro N°3 tenemos que los bancos concentran el 36.59% del portafolio crediticio respecto a las CMACs, EDPYMES, CRACs y Mibanco que en conjunto obtienen un 63.41%, importante crecimiento mostrado por estas instituciones respecto a los bancos, ya que a fines de los noventa los bancos concentraban como portafolio crediticio el 57.3% (Datos al 31 de diciembre de 1998) del total en colocaciones en este segmento, existe pues a la luz de los resultados un claro crecimiento y desarrollo de esas instituciones especializadas así como una facilidad de acceso de los microempresarios a los productos financieros que ofrecen dichas instituciones. Existe un claro crecimiento tanto por el lado de la demanda como de la oferta, en la actualidad existen 9 bancos con plataforma especializada en prestamos a los microempresarios, incluido Mibanco, 13 CMACs, 12 CRACs y 13 EDPYMES, que en conjunto configuran un total de 47 entidades²⁷ ofreciendo una serie de productos financieros al segmento de la Microempresa.

Cuadro N° 3

	Cartera Vigente/1		Créditos/2		Crédito Vigente Promedio	Cartera Atrasada/ créditos directos(*)
	Miles de Nuevos Soles	%	Numero/3	%	S/.	%
Bancos	1,957,775	36.59%	187343	18.70%	10,450	1.63
Mibanco	714,584	13.35%	177700	17.74%	4,021	2.49
CMACs	1,743,640	32.58%	360985	36.03%	4,830	4.22
CRACs	307,544	5.75%	65230	6.51%	4,715	6.54
Edpymes	627,594	11.73%	210559	21.02%	2,981	4.54
Total	5,351,138	100.00%	1,001,817	100.00%	5,341	s.i
FUENTE: Datos SBS						

Si observamos el crédito promedio por tipo de entidad financiero se tiene una clara superioridad de los bancos respecto a las demás entidades, otorgando créditos promedios alrededor de los S/.10000, por lo que sus colocaciones aun están dirigidos a los estratos mas consolidados de la microempresa siendo este un segmento diferenciado del mercado, similar situación se observo a

²⁷ Se contabilizan solo las entidades que reportan a la SBS créditos de la Categoría MES.

finales de los noventa según datos registrados en la SBS y estudio realizado por Felipe Portocarrero (1994)²⁸.

Por otro lado las demás instituciones financieras, con excepción de las EDPYMES, otorgan créditos directos en promedio alrededor de los S/.4000 que es mucho menor a lo registrado por los Bancos, en contraposición a este ratio tenemos al numero de clientes o deudores que tienen estas entidades, mostrando una gravitante participación las CMACs, EDPYMES, CRACs y Mibanco que en conjunto obtienen un 81,3% del total de prestatarios. Obviamente existe una clara diversificación por la cantidad de créditos que por la cantidad promedio otorgada por estas entidades respecto a los Bancos, de allí que los bancos tienen un segmento más consolidado o privilegiado.

Un aspecto que suele no variar mucho es el crédito promedio otorgado, ha finales de los noventa los bancos registraban crédito promedio por cliente vigente de \$3361 y el otorgado por las CMACs era de \$827, las CRACs registraban \$1826, las EDPYMES con \$1253 y por ultimo Mibanco registraba un promedio de \$340²⁹, este ultimo recién empezó sus operaciones a finales de 1998 por lo que muestra un promedio insípido comparado con el registrado actualmente (S/.4021).

Dentro del grupo que tiene como principal segmento de mercado las microfinanzas (CMACs, EDPYMES, CRACs y Mibanco) el mas gravitante son las CMACs que han alcanzado una participación del 32.58% de portafolio crediticio y un 36.03% del numero de clientes, logro que se mantiene mas de una década pese a que algunas de estas entidades no operan en Lima metropolitana (a finales de los noventa las CMACs tenían una participación del 19.6% de portafolio crediticio y un 38.0% del numero de clientes). Es claro el crecimiento en la participación

²⁸ Análisis comparativo realizado por Felipe Portocarrero, al comparar participación de mercado y crédito promedio asignado a las microempresas, en Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacifico, Prompyme, Pág. 15.

²⁹ Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacifico, Prompyme, Pág. 15.

de mercado que registran estas entidades, así como los indicadores de calidad de portafolio crediticio (cartera atrasada 4.22%) y de rentabilidad (retorno sobre el patrimonio 28.12%) son los mejores registrados después de Mibanco.

Mibanco constituye la segunda fuente más importante en financiamiento a los microempresarios con una participación del 17.74% en el número de créditos y del 13.35% en la oferta crediticia, registrando crédito promedio por cliente ligeramente menor al mostrado por las CMACs.

Sin embargo los indicadores de calidad y rentabilidad de portafolio crediticio son los mejores en este grupo especializado en microcrédito (cartera atrasada 2.29% y retorno sobre el patrimonio 34.48%), es importante el crecimiento sostenido que ha tenido esta institución a lo largo de estos últimos 10 años (en 1998 solo participaba del 3.3% de la Oferta crediticia), ello debido a múltiples factores como el apoyo de inversionistas extranjeros, conformación de una importante estructura patrimonial, racionalización de costos y una fundamental gestión y tecnología crediticia. Existe pues una clara orientación al grupo meta con una diversificación de productos financieros dirigidos a ese segmento.

Las EDPYMES son otra fuente importante de la oferta de crediticia en este segmento, con una participación del 21.02% en el número de créditos y del 11.73% en la oferta crediticia, pero el crédito promedio registrado por esta entidad es mucho menor al mostrado por las CMACs, CRACs y Mibanco en conjunto. Si bien mantienen una calidad de cartera moderada (cartera atrasada 4.54%) la rentabilidad es muy baja comparada con la del mercado (retorno sobre el patrimonio 12.92%) que en promedio asciende al 27%.

Las CRACs constituye una de las últimas alternativas en este tipo de financiamiento, con una participación del 6.51% en el número de créditos y del 5.75% en la oferta crediticia, ello debido probablemente al tipo de mercado que están dirigidas, sujetas a mayores volatilidades que otros segmentos, los cambios climáticos y los factores económicos son más sensibles en estos

segmentos. Si bien la calidad de cartera es la más baja que el resto de las entidades financieras (cartera atrasada 6.54%) esta ha venido mejorando a lo largo de esta última década, ha finales de los noventa mostraban elevados niveles de cartera pesada (17.5%) y pérdidas generadas equivalente al 1.9% del patrimonio³⁰, actualmente estas instituciones son rentables al generar un rentabilidad sobre el patrimonio del 12.92%. Es fundamental para toda institución alcanzar su plena viabilidad financiera a fin de asegurar su permanencia en el mercado, para ello deberán realizar "importantes esfuerzos para mejorar su gestión y tecnología crediticia, reformar su estructura patrimonial y racionalizar sus costos"³¹.

Por último se tiene a los bancos comerciales, que en su mayoría ya cuentan con una plataforma especializada en el otorgamiento de créditos a la microempresa, que alcanzan una participación del 36.59% en la cartera vigente pero solo de 18.7% en el número de créditos, si bien muestran una clara orientación al segmento superior de estos pequeños financiamientos, reflejando un mayor tamaño en el promedio de sus operaciones, esto se confirma con un excelente ratio de calidad de cartera (1.63%), ello debido a los requisitos más exigentes en este tipo de financiamiento para acceder a un crédito, obteniendo mayores garantías ante la probabilidad de impago, y por otro lado la rentabilidad sobre el patrimonio (23.86%) que es una de las más altas. Es evidente que su principal segmento es el sector privado.

En conclusión, es claro que en el microcrédito o crédito MES³² como lo define la SBS, las CMACs constituye la principal fuente dominante en la provisión de este tipo de financiamiento, con los mejores indicadores de calidad y rentabilidad después de Mibanco, pero también es evidente que el mercado de la PYMEs es un segmento muy amplio que aun no ha sido explotado en su totalidad, siendo estas unidades microempresarias fundamentales en la generación de empleo, así como su participación en el PBI es fundamental.

³⁰ Datos obtenidos de la SBS en análisis realizado en Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 16.

³¹ Portocarrero Maisch, Felipe;(2004), "Microfinanzas En El Perú. Experiencias Y Perspectivas", Lima, Centro De Investigación De La Universidad Del Pacífico, Prompyme, Pág. 16.

³² Resolución SBS N° 808-2003, Cáp. 1, sección 1.2.

2.2 Análisis de las principales entidades especializadas en Microfinanzas

2.2.1 Análisis Financiero Mibanco

Mibanco inició sus operaciones en mayo de 1998 como resultado de la formalización de Acción Comunitaria del Perú (ACP), ONG crediticia que otorgaba microcréditos desde 1969. La entidad contaba a principios del año 2000 (datos del primer semestre) con 345 trabajadores, 22 agencias y una oficina principal. Desde sus comienzos contó con un importante capital de US\$ 6.6 millones, aportado por ACP, Acción Internacional, Profund y los bancos de Crédito y Wiese, reflejando una amplia capacidad de apalancamiento.

Con la transferencia de la cartera de ACP, Mibanco contaba en junio del 2000 con US\$ 23.8 millones en colocaciones, dirigidas en un 95.8 % al crédito a la microempresa. Registrando en ese segmento 44,830 clientes vigentes, con un promedio de US\$ 493 por prestatario, adicionalmente contaba con una buena calidad del portafolio crediticio, la cartera vencida representaba el 1.4 % del total de sus colocaciones y se encontraba provisionada en un 154.2%. A principios del año 2000 esta entidad contaba con un bajo grado de apalancamiento, con una relación pasivo / patrimonio de 1.26³³, disponiendo así de una amplia base patrimonial que permitiría una rápida ampliación de sus operaciones.

A la luz de los resultados mostrados a principios del año 2000, este mantuvo un crecimiento sostenido a lo largo de la primera mitad de la década de los años 2000, según datos registrados a finales del año 2006 a nivel de todo el sistema, Mibanco constituye la segunda fuente más importante en financiamiento a los microempresarios con una participación del 13.35% en la oferta crediticia y un 17.74% en el número de créditos, registrando un crédito promedio por cliente de S/. 4021 (\$ 1257), este último dato se ha más que duplicado a lo largo de este primer quinquenio.

³³ Datos al primer semestre del año 2000.

Si observamos el cuadro N° 4, las colocaciones netas³⁴ a finales del 2006 ascendieron a S/. 985,7 millones (\$ 308 millones), registrado un crecimiento del 43.46% respecto al año anterior. Y si analizamos la evolución de las colocaciones desde principios del año 2000 (US\$ 23.8) se observa un crecimiento agigantado de más del mil por ciento con respecto a lo registrado en el año 2006. Esto se debe a una gestión adecuada con tecnología crediticia competente para atender al sector microempresario, así como a una sólida estructura patrimonial que le ha permitido crecer sostenidamente a través de la primera mitad de la década de años 2000.

Este incremento en las colocaciones ha mostrando un crecimiento dinámico. Al mismo tiempo, ha mantenido una adecuada calidad del portafolio crediticio en estos últimos años, ya que a finales del 2006 la cartera vencida representa el 2.49 % del total y se encontraba provisionada en un 145%. De igual forma a finales del 2005 la cartera vencida representa el 2.09 % del total de colocaciones y se encontraba provisionada en un 145%, existe pues un comportamiento similar en la calidad de cartera.

³⁴ Estas colocaciones son resultado de la suma de la cartera vigente, atrasada y refinanciada añadiendo las provisiones, la cartera considera como colocaciones directas no incluye las provisiones la cual asciende a S/. 1022,77 millones, el cual es utilizado para el cálculo de los ratios financieros.

Cuadro N° 4

Principales Cuentas del Balance de Mibanco (en miles de nuevos soles)

Activo	Dic-2005	Dic-2006
DISPONIBLE	71,985	97,512
FONDOS INTERBANCARIOS	10,000	21,588
INVERSIONES NETAS DE PROVISIONES E INGRESOS NO DEVENGADOS	30,911	39,761
CRÉDITOS NETOS DE PROVISIONES E INGRESOS NO DEVENGADOS	687,148	985,749
Vigentes	693,326	996,053
Atrasados	14,835	25,448
Provisiones	(21,510)	(36,900)
CUENTAS POR COBRAR NETAS DE PROVISIONES	5,954	9,012
RENDIMIENTOS DEVENGADOS POR COBRAR	12,475	19,745
BIENES REALIZABLES, RECIBIDOS EN PAGO, ADJUDICADOS Y FUERA DE USO NETOS	216	653
ACTIVO FIJO NETO DE DEPRECIACIÓN	26,734	46,049
OTROS ACTIVOS	26,985	21,174
TOTAL ACTIVO	872,408	1,241,243
Pasivo		
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	510,998	660,141
Depósitos a la Vista	5,006	7,941
Depósitos de Ahorro	86,780	120,447
Depósitos a Plazo	412,941	519,743
Otras Obligaciones	6,271	5,663
DEPÓSITOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y ORGANISMOS INTERNACIONALES	32,681	37,968
FONDOS INTERBANCARIOS	-	9,000
ADEUDOS Y OBLIGACIONES FINANCIERAS	133,853	323,552
CUENTAS POR PAGAR	16,511	16,821
INTERFSES Y OTROS GASTOS POR PAGAR	8,143	18,313
OTROS PASIVOS	23,224	8,680
TOTAL PASIVO	725,573	1,074,478
PATRIMONIO	146,835	166,765
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	872,408	1,241,243

Tipo de Cambio Contable: S/.

Fuente: SBS

3.43

3.20

Las principales fuentes de recursos de Mibanco incluyen los depósitos y los adeudados, que representan el 61.44% y el 30.11% de los pasivos totales, respectivamente. Los primeros provienen en su mayoría de los depósitos a plazo y ahorros del público, mientras que los segundos incluyen en lo fundamental financiamiento con organismos internacionales y las líneas de crédito otorgadas con COFIDE.

A principios del año 2000 esta entidad poseía un bajo grado de apalancamiento, con una relación pasivo / patrimonio de 1.26 (con datos al 30 de junio del 2000), disponiendo en ese entonces de

una amplia base patrimonial para una ampliación de sus operaciones. Este ratio se elevó a medida que Mibanco ampliaba su cobertura de créditos a nivel nacional y por ende el número de sus operaciones, registrándose un grado de apalancamiento de 5 y 6 veces su patrimonio para el 2005 y 2006 respectivamente.

Pero también existe una diversificación al interior del portafolio crediticio de Mibanco, ya que las colocaciones a microempresas representan el 69.87%, es decir, existe una orientación hacia otros tipos de financiamiento como son los créditos de consumo (18.71%), los créditos comerciales (7.69%) y los créditos hipotecarios (3.73%).

Al analizar los resultados obtenidos en los últimos dos años se obtienen conclusiones importantes que deben ser resaltadas.

Cuadro N° 5

Indicadores de resultados en Mibanco (Como porcentaje de las colocaciones promedio)

	Dic-2005	Dic-2006
INGRESOS FINANCIEROS	24.32%	35.93%
Intereses y Comisiones por Créditos	23.59%	35.14%
GASTOS FINANCIEROS	3.23%	6.03%
Intereses y Comisiones por Obligaciones con el Público	1.97%	3.62%
Intereses y Comisiones por Adeudos y Obligaciones Financieras	0.61%	1.87%
Otros	0.32%	0.27%
MARGEN FINANCIERO BRUTO	21.09%	29.90%
PROVISIONES PARA DESVALORIZACIÓN DE INVERSIONES E INCOBRABILIDAD DE CRÉDITOS	2.01%	6.21%
MARGEN FINANCIERO NETO	19.08%	23.69%
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	0.43%	0.83%
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	0.08%	0.10%
MARGEN OPERACIONAL	19.43%	24.41%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.50%	15.41%
Personal	7.01%	9.80%
Directorio	0.24%	0.27%
Servicios Recibidos de Terceros	4.11%	5.14%
Impuestos y Contribuciones	0.14%	0.19%
MARGEN OPERACIONAL NETO	7.93%	9.01%
PROVISIONES, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	0.73%	1.01%
OTROS INGRESOS Y GASTOS	0.46%	0.77%
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA	7.67%	8.76%
IMPUESTO A LA RENTA	2.14%	2.43%
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	5.15%	5.91%

Si a principios del año 2000 las altas tasas de interés cobradas a los clientes le permitieron generar un amplio margen financiero (52.9 % según lo registrado en el primer semestre del 2000), esto le permitió cubrir los costos de riesgo y sus altos costos operativos, que alcanzaban en ese entonces al 37.11 % de la cartera promedio, situándose muy por encima de los niveles registrados en otras entidades comparables. Como resultado de este considerable nivel de egresos operativos la utilidad neta se registro en el 5.09 % de la cartera promedio y la rentabilidad en el 7.86 %, muy por debajo del ROE de otras IMF.

A finales del año 2006 el margen financiero disminuyo al 29.90% del total de sus colocaciones promedio, esto debido fundamentalmente al dinamismo de la oferta que existe actualmente, de igual forma los gastos administrativos se han reducido al 15.41% respecto a lo registrado a principios del año 2000, siendo su principal cuenta de este ultimo el pago de personal y el pago de los servicios realizados por terceros. Si bien los gastos administrativos han crecido en estos últimos dos años (2005-2006), esto se debe principalmente a las políticas de expansión y crecimiento desarrolladas por Mibanco, actualmente posee mas de 75 agencias a nivel nacional. Pero cabe resaltar que se trata de una empresa rentable al generar todos años utilidades para lo acciones y trabajadores, al respecto el ROE al 31 de Diciembre del 2006 fue del 34.58%. Entonces para mantener su viabilidad a mediano plazo Mibanco debería seguir racionalizando sus costos operativos, mejorando los niveles de productividad de su personal de manera permanente y generando economías de escala. Todo ello manteniendo estándares de calidad de cartera permisibles.

2.2.2 Las CMACs, CRACs y EDPYMEs

Las CMACs se expandieron durante el año 2006, de modo que los créditos aumentaron 23,3% y los depósitos crecieron 16,6%. Los créditos directos alcanzaron los 3 499 millones de nuevos soles a fines de 2006, de los cuales 49,8% correspondió a microempresas, 26,5% a créditos de consumo y 19,6% a créditos comerciales. El sector comercio recibió el mayor porcentaje de

financiamiento de las CMACs, concentrando a diciembre de 2006 el 53,6% de los créditos orientados a actividades productivas.

Cuadro N° 6

IMFNB: PRINCIPALES CUENTAS E INDICADORES³⁵

	CMACs		CRACs		EDPYME		TOTAL IMFNB	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Principales cuentas								
Créditos directos (Millones S/.)	2838	3499	536	637	536	798	3910	4935
Depósitos (Millones S/.)	2607	3041	453	566	0	0	3070	3607
Patrimonio (Millones S/.)	621	770	93	111	191	232	905	1113
N° de deudores (Miles)	593	660	94	119	172	271	860	1050
N° de depositantes (Miles)	658	737	135	173	0	0	803	910
Calidad de activos y suficiencia de capital								
Cartera atrasada/Créditos Directos (%)	4.5	4.2	6.5	6.5	6.8	4.5	5.1	4.6
Provisiones/Cartera atrasada (%)	137.5	143.3	144.9	132.6	110.8	120.8	133.9	137.7
Apalancamiento (N° de veces)	5.5	5.4	6.1	6.1	3.4	4.4	5.2	5.3
Indicadores de eficiencia y gestión								
Gastos administrativos/ Créditos promedio (%)	10.9	10.2	12.9	12.7	18.2	17.9	12.1	11.7
Créditos promedio/N° de personal (Miles de S/.)	642.3	693.8	414.8	389.7	255.1	294.9	504	533.2
Indicadores de rentabilidad								
Utilidad neta/Patrimonio promedio (%)	31.5	28.1	23	24.9	16.8	12.9	27.6	24.6
Margen financiero/Créditos promedio (%)	24.6	22.4	21.2	20.7	29.3	28.4	24.7	23.1

Nota: Cifras a fin de periodo

La calidad de cartera de las CMACs mejoró durante el año 2006, lo cual se evidencia en la ligera disminución registrada en la morosidad como en el aumento de la cobertura de la cartera atrasada con provisiones. De la misma forma, el nivel de apalancamiento se mantuvo relativamente estable (5.4 veces el 2006). La rentabilidad, el ratio de utilidad sobre patrimonio promedio del año se contrajo levemente de 31,5% en diciembre de 2005 a 28,1% en diciembre de 2006. La eficiencia operativa de las cajas municipales, medida por el indicador de gastos administrativos sobre cartera promedio, mejoró ligeramente, pasando de 10,9% al cierre del año 2005 a 10,2% en diciembre de 2006.

³⁵ Cuadro Obtenido de la Memoria SBS – 2006.

En lo que respecta a las CRACs su evolución positiva durante el año 2006. Los créditos directos alcanzaron 637,4 millones de nuevos soles a fines del año 2006, cifra que representó un incremento de 19,0% con respecto al año 2005. La composición de la cartera de créditos muestra que 48,2% se orientó a microempresas, 28,8% a créditos de consumo y 17,4% a créditos comerciales. Se debe señalar que 33,9% del total de créditos a la actividad productiva se dirigió al sector comercio, mientras que 32,1% se orientó al sector agricultura y ganadería.

Se muestra una mejora de sus indicadores financieros. La cartera de créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial se redujo de 13,9% a 12,0% del total de créditos directos, mientras que la morosidad mostró un nivel similar al registrado en diciembre de 2005 (6,5%). La palanca crediticia también mantuvo niveles similares a los del año anterior (6,1 veces). Asimismo, se registró una ligera reducción de los gastos administrativos como porcentaje del crédito promedio, mientras que la rentabilidad patrimonial promedio se incrementó, pasando de 23,0% en diciembre de 2005 a 24,9% en diciembre de 2006.

Finalmente, las EDPYME, como en años anteriores, fueron las instituciones financieras de mayor crecimiento durante el 2006. Los activos de estas instituciones crecieron 51,3%, lo cual estuvo principalmente explicado por el dinamismo de las colocaciones. Estas alcanzaron los 798,3 millones de nuevos soles a diciembre de 2006, cifra que significó un crecimiento de 48,9% con respecto al año anterior.

Los créditos de las EDPYME se encuentran principalmente dirigidos a microempresas (78,6%), aunque los créditos de consumo fueron los que registraron el mayor crecimiento durante el último año. Así, la participación de estos créditos en el total aumentó de 6,6% en diciembre de 2005 a 9,8% en diciembre de 2006.

La calidad de la cartera crediticia mostró un desenvolvimiento favorable durante el año. Así, la morosidad de las EDPYME se redujo de 6,8% en diciembre de 2005 a 4,5% en diciembre de

2006, mientras que la participación de créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial pasó de 7,9% a 5,2% en el mismo período. El crecimiento observado determinó que el nivel de apalancamiento de las EDPYME se incrementó de 3,4 veces en diciembre de 2005 a 4,4 veces en diciembre de 2006. Por otro lado, el indicador de eficiencia registró una ligera mejora, mientras que el monto de créditos promedio por trabajador se incrementó a cerca de 300 mil nuevos soles. Finalmente, la rentabilidad patrimonial promedio de las EDPYME decreció de 16,8% en diciembre de 2005 a 12,9% en diciembre de 2006, mientras que el ratio margen financiero entre créditos promedio disminuyó de 29,3% a 28,4%.

2.3 Las entidades especializadas en Créditos de consumo³⁶

En el año 2006, el sistema de empresas financieras estuvo conformado por cuatro instituciones, tres de ellas orientadas al segmento de consumo, luego de que los accionistas de la tienda comercial La Curacao adquiriesen Volvo Finance Perú S.A. y conformaran Financiera TFC S.A. Asimismo, Solución Financiera de Crédito reinició sus operaciones, esta vez en el segmento de créditos hipotecarios. Los créditos y depósitos de las empresas financieras crecieron durante el año 2006. Por un lado, el saldo de créditos aumentó 326 millones de nuevos soles, mientras que los depósitos, concentrados en un 90% en las financieras CMR y Cordillera, registraron un aumento de 140 millones de nuevos soles.

TABLA III

EMPRESAS FINANCIERAS: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
(En Porcentaje)

	dic-01	dic-02	dic-03	dic-04	dic-05	dic-06
Calidad de activos y suficiencia de capital						
Cartera atrasada/Créditos Directos	6.2	8.1	4	3	2.4	2.7
Provisiones/Cartera atrasada	108.8	96.3	121.3	170.1	175.8	202.9
Apalancamiento (Nº de veces)	4.7	5	5.7	6.5	8	7.8
Indicadores de gestión						
Gastos administrativos/Activo promedio	15.3	18.1	17	18	16.5	14.6
Margen financiero bruto/Activo promedio	28.9	32.2	34	35.6	34.6	30.2
Indicadores de rentabilidad						
Utilidad neta/Patrimonio promedio	35.3	26.5	36.6	32.8	50.9	37.6

³⁶ Resumen obtenido de la Memoria SBS 2006, Pág. 10-11.

En cuanto a la calidad de activos, la morosidad de las empresas financieras subió levemente a 2,7%, en tanto que la cobertura con provisiones duplicó el monto de la cartera atrasada. Asimismo, el apalancamiento de estas empresas permaneció relativamente estable, registrando un nivel de 7,8 veces el patrimonio efectivo al cierre del 2006.

La rentabilidad patrimonial de las empresas financieras disminuyó de 50,9% a 37,6%, lo cual no estuvo explicado por una contracción del nivel de utilidades, sino por un aumento del capital social. En efecto, Financiera CMR y Financiera Cordillera, las dos empresas más importantes del sistema, incrementaron su capital social en aproximadamente 25 millones de nuevos soles cada una, en el período comprendido entre diciembre de 2005 y diciembre de 2006.

Finalmente, los indicadores de gestión mostraron un buen desempeño. Así, el indicador de gastos administrativos sobre activo promedio fue 14,6%, mientras que el margen financiero sobre activo promedio fue 30,2%.

CAPITULO III

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS DEMANDANTES DEL MICROCRÉDITO

3.1 Los clientes de las entidades de Microcrédito en el Perú: ¿Qué se sabe?

En la actualidad existe mucha literatura sobre el microcrédito centrandose sus análisis principalmente por el lado de la oferta y/o en las caracterizaciones de las entidades que ofrecen este tipo de servicio financiero, tanto dentro del sector formal como del informal. Por el lado de quienes demandan el crédito, la literatura es muy limitada y en la mayoría de estudios se suele presentar como parte de evaluaciones de impacto de las actividades de microfinanciamiento de algunas entidades. Es decir, que buena parte de los análisis de las características de los clientes vienen dentro de los estudios sobre los prestamistas.

Otra manera complementaria de obtener información acerca de las características de la demanda es sobre la base de diversos estudios de determinados grupos sociales o económicos que incluyen el tema del acceso al crédito como parte del análisis realizado, en la cual analizan grupos como los microempresarios (urbanos, sobre todo), mujeres de bajos ingresos y pobres en

general como la principal demanda potencial del microcrédito. A su vez cada uno de estos grupos constituye un grupo heterogéneo en sí mismo.

Definir el tipo de clientes de las entidades que ofrecen microcrédito resulta una tarea prácticamente imposible³⁷. En principio, las instituciones que ofrecen este tipo de servicio han crecido en número en los últimos años, por lo que es difícil pensar en una estrategia común y/o un mismo público objetivo. Existen diferencias significativas en sus estrategias, sus productos y las exigencias a sus clientes, que terminan traducándose en diferentes grupos / tipos de clientes atendidos. Ahora por el lado de la demanda también existe una gran heterogeneidad entre los clientes (actuales y potenciales), ya los diversos microempresarios o individuos tienen distintas características socio económicas.

En términos generales algunas instituciones identifican el perfil de sus clientes sobre la base de información secundaria (basándose censos sobre todo). Evidentemente la calificación crediticia por parte de la entidad financiera estará en función de sus políticas o normativa de evaluación, la incluirá o lo excluirá como cliente. Sin embargo, en general se ha prestado muy poca atención a las características socio-demográficas y aún económicas de los clientes de las distintas instituciones. Un tipo de evaluaciones que contenga variables socio-demográficas, económicas entre otras que incluya un grupo de control, línea de base, seguimiento periódico, etc.; suelen ser demasiado costosas como para ser asumidas por los prestamistas y aun por los cooperantes internacionales, de ahí que en muchos casos no se realicen.

El contar con información detallada acerca de sus clientes debiera ser una herramienta elemental para la gestión, es difícil encontrar estudios sobre caracterización de clientes de una entidad microcrediticia y medir su impacto, los principales motivos que podrían explicar estas dos

³⁷ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado; "MICROCRÉDITO EN EL PERÚ: QUIENES PIDEN, QUIENES DAN", LIMA CIES. Pág. 94.

deficiencias (identificar las características de los clientes vigentes y evaluar el impacto del crédito sobre ellos) tienen que ver con dos aspectos³⁸:

- a) Es costoso hacerlo, la mayoría de las entidades buscan su sostenibilidad a largo plazo.
- b) No se percibe claramente como parte del «éxito» de una entidad microfinanciera el llegar a atender a sus clientes objetivo o el generar algún nivel de impacto sobre sus actividades.

Los principales indicadores de éxito para una entidad financiera se verán reflejados en los resultados financieros obtenidos en el periodo, y el impacto producido sobre los clientes estaría directamente asociado con estos resultados, no existe una motivación explícita para realizar dichos estudios de caracterización de su demanda. Tampoco se trata de tener características demasiado específicas que restrinjan mucho el ámbito de acción de una entidad, lo que se requiere es tener claro el público que permita diseñar productos financieros adecuados a las necesidades de sus clientes.

En realidad lo que se tiene son caracterizaciones generales acerca de los clientes objetivo de un tipo determinado de entidad microfinanciera regulada y esto está estipulado en la misión de dichas entidades³⁹:

- Las Cajas Municipales tienen como finalidad «atender al segmento de microempresarios sin acceso al sistema financiero formal». También, tener como clientes objetivo a los «pequeños y micro empresarios de los sectores productivos, comercio y servicios, unidades familiares, sociales e institucionales, sectores poblacionales que no tienen acceso al sistema bancario».
- En el ámbito de las CRACs, buscan «realizar intermediación financiera en apoyo a la actividad económica que se desarrolle en el territorio nacional, para lo cual está facultada a captar y colocar recursos financieros a fin de facilitar el acceso al crédito de los agentes económicos y mejorar así su nivel de vida».

³⁸ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado; "MICROCREDITO EN EL PERÚ: QUIENES PIDEN, QUIENES DAN", LIMA CIES. Pág. 97.

³⁹ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado; "MICROCREDITO EN EL PERU: QUIENES PIDEN, QUIENES DAN", LIMA CIES. Pág. 97.

- Las EDPYMES «fueron creadas para otorgar financiamiento a pequeños y microempresarios usando para ello su propio capital, donaciones o crédito ».

Existen factores comunes que caracterizan su demanda como son: microempresarios, individuos de bajos ingresos, aquellos marginados por la banca formal, etc.

3.2 Características de los Prestatarios del Microcrédito

Las encuestas nacionales de niveles de vida (ENNIV) representan una fuente de información sobre un conjunto de actividades y características de los hogares peruanos. Las encuestas suelen recopilar información sobre algo más de 3600 hogares. Las preguntas sobre acceso a crédito no son específicas, ya que el objetivo final es obtener información sobre el nivel de vida de los encuestados. En siguiente cuadro se tiene información acerca sobre la principal fuente de financiamiento, en cual se observa que la principal fuente de financiamiento son los bancos con un 28%, en la actualidad las cajas municipales tiene una participación importante en la colocación de créditos.

TABLA IV
Porcentaje de Hogares con crédito ENNIV 2000

Fuente de Crédito	2000		
	Total	Urbano	Rural
Individuo	18.1	14.7	25.4
Banco	28	32.3	18.9
Caja Municipal	5.5	5	4.7
Cooperativa	5.5	7.5	1.2
Empresas	2.7	3.6	0.8
Tienda o Bodega	28.9	29.8	27
Otros	7.1	7.1	21.9
Total	100	100	100

Fuente: ENNIV 2000

Elaboración: IEP

Otro dato importante obtenido de dichas encuestas es que, contrariamente a lo que se piensa, los prestamistas parecen ser neutros respecto al sexo del prestatario. Según datos revelados quizá el único caso en que esto no sucede es en el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que aparentemente están (relativamente) más presentes en el caso de los hombres jefes de hogar.

En general, los resultados de ENNIV muestran que el acceso a préstamos o créditos es neutro respecto al sexo del jefe de hogar.

Esta neutralidad respecto al sexo del jefe de hogar se explicaría por varias razones⁴⁰. En primer lugar, por la importancia de créditos de tiendas y bodegas, cuyas clientas son predominantemente mujeres. En segundo lugar, porque los hogares conducidos por mujeres no se encuentran mayoritariamente en los estratos más pobres. El grueso de hogares con jefa mujer se encuentran por encima de la línea de pobreza. En tercer lugar, a la probable inexistencia de políticas discriminatorias en el grueso de los prestamistas.

En relación a los niveles de pobreza sí se encuentran diferencias significativas. Los prestamistas informales (personas naturales y tiendas y bodegas) están más presentes en los estratos más pobres (pobres y pobres extremos), mientras que los prestamistas formales (bancos, cajas y cooperativas) en los menos pobres.

Cuando se analiza la categoría de microempresarios encontramos que, de acuerdo a ENNIV 2000, el 69.9% de los jefes de hogar sería microempresario. Los hogares conducidos por mujeres tienen relativamente menor incidencia en la actividad microempresarial que aquellos conducidos por hombres. Otro dato importante de rescatar es que entre los microempresarios más pobres en Lima Metropolitana un tercio de los hogares con crédito es dirigido por mujeres.

Pero uno de los objetivos tras la revisión de este tipo de bases de datos (ENNIV) es obtener características generales de los prestatarios atendidos por las diversas fuentes de crédito, Si bien a partir de ENNIV no podemos discriminar entre los prestatarios que operan con microcrédito y los que operan con crédito de mayor monto, es claro que la mayor parte de los que trabajan con crédito se identifican más con clientes de microcréditos.

⁴⁰ Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado; "MICROCREDITO EN EL PERÚ: QUIENES PIDEN, QUIENES DAN", LIMA CIES. Pág. 117.

A continuación se presentan algunas características del grupo con los que nos interesa entrar a analizar: Los microempresarios.

Como se observa en el siguiente cuadro la mayor importancia del crédito formal se enmarca en la expansión del crédito en general y en la estrategia de ampliación de clientela emprendida por varios intermediarios formales, a través de la incorporación de nuevos segmentos de clientes mediante la flexibilización de condiciones, innovación en tecnología financiera, etc.

TABLA V
Porcentaje de Hogares con Crédito y con Crédito formal - ENNIV 2000
Hogares de Microempresarios

	%	N° de Hogares
% Hogares con crédito	19.2	639,161
% Hogares con crédito Formal	35.6	227,629

Fuente: ENNIV 2000

Elaboración: IEP

Los microempresarios, han visto un marcado cambio de tendencia de su acceso a financiamiento del sector formal. Un importante prestamista formal representa las CMAC. La información de ENNIV 2000 muestra que cerca del 15% de los créditos formales proviene de las CMAC.

El conjunto de hogares de microempresarios/as representa cerca del 70% de los hogares del país. Del total de hogares de microempresarios, el 41% se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. El 23% de los hogares de microempresarios tuvieron algún crédito en el 2000 de acuerdo a lo reportado en ENNIV y 37% de los hogares con crédito lo obtuvieron de alguna fuente formal.

Este crédito formal se concentra mayormente en microempresarios hombres. Se observa en el cuadro inferior que en promedio la edad de los jefes de hogares con crédito es significativamente menor que la de los sin crédito, esto se explica porque los jefes de hogares con crédito no formal son bastante menores (en promedio) que los con crédito formal y que los sin crédito. En el caso de hogares dirigidos por mujeres, los hogares con crédito formal corresponden a los casos en los que los jefes(as) son de mayor edad.

TABLA VI

Características de los microempresarios (totales)

	hogares con crédito			hogares sin crédito	t-estadístico
	Total	Formal	No formal		
Sexo del jefe de familia					
% de hombres	97,9	91,5	95,7	94,3	
% de mujeres	12,1	8,5	14,3	15,7	
Edad del jefe de familia (Mediana de años cumplidos)	45	49	43	47	-1,838 *
Lengua materna (%)					
Castellano	92,8	95,4	91,7	75,5	-3,632 *
Educación del jefe de familia (años totales)	8	8	8	7	5,173 *
Tasa de dependencia (4-5 y -65)	14,2	14,0	14,4	17,1	
Ingreso anual (US\$)	5111,5	6039,8	4027,9	4290,9	3,230 *
Gasto anual (US\$)	4219,7	3511,9	3454,3	3465,2	4,055 *
Valor de la vivienda (US\$)	9042,1	15915,5	4976,5	6780,3	2,079 *
% de hogares con vivienda propia (ánfalo)	78,9	75,9	78,3	75,6	1,136
Valor de bienes semi-durables (US\$)	1902,3	1312,9	2251,4	1195,8	0,955
% de hogares con teléfono fijo	24,5	35,2	18,2	19,4	
% de hogares con automóvil	9,4	13,1	5,7	5,5	
% de hogares con computadora	5,0	10,1	2,1	2,9	
Combustible que usa para cocinar					
% de hogares que usa gas	43,2	51,8	36,9	33,6	
Numero de casos observados	535	199	336	2257	

* Implica significancia al 95% de confianza

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración: IEP

La variable educación muestra menos dispersión que en el caso de los hogares dirigidos por mujeres, a pesar de lo cual se encuentran diferencias significativas entre los hogares con y sin crédito. En promedio los microempresarios con crédito tienen 8 años de educación pero la diferencia entre los años de educación promedio de los que poseen crédito formal y crédito no formal es mínimo.

Las diferencias de origen y/o cultura de los microempresarios, expresado en la variable lengua materna, resultaron significativas y negativas. Es decir, entre los hogares sin crédito existe una mayor proporción de personas que no tienen al castellano como su lengua materna. Aún dentro de los hogares con crédito, los que acceden a fuentes formales son en promedio más hispano parlantes que los que acceden a crédito de fuentes no formales.

Las variables de ingresos y gastos de los hogares de microempresarios resultan significativamente distintas entre los que tienen crédito y los que no. Si bien los promedios registrados para los hogares sin crédito son similares a los observados para los hogares dirigidos por mujeres que no tienen crédito, existen grandes diferencias en el caso de los hogares con crédito, con crédito formal sobre todo.

El valor de la vivienda resulta también significativamente distinto entre los hogares con y sin crédito. Sin embargo, esto se debe, nuevamente a que los hogares con crédito formal tienen viviendas de alto valor, mientras que los que poseen crédito no formal tienen viviendas modestas. Al igual que en el caso anterior, el régimen de tenencia de la vivienda no parece estar relacionado con el acceso al crédito.

Los hogares con crédito formal son el grupo donde hay mayor incidencia de líneas de telefonía fija, tenencia de vehículos y computadoras.

En resumen, las variables que resultan significativamente distintas entre los hogares de microempresarios con y sin crédito son edad, educación, lengua materna, nivel de actividad (ingresos y gastos), valor de inmuebles (vivienda y tierra) y acceso a determinados activos (teléfono, vehículos, etc.).

En el cuadro inferior se presenta información sobre los montos de los créditos. El monto promedio de la deuda (US\$ 756,5) es prácticamente el doble que la registrada por los hogares dirigidos por mujeres.

TABLA VII
Características de los créditos de los microempresarios

	Hogares con crédito		
	Total	Formal	No formal
Valor de deuda actual (\$)	756.5	1246.4	413.2
% de hogares con ahorros	14.2	17.1	12.5
% de pobres	40.9	31.2	46.7
% de hogares con crédito formal	37.2		
Ingreso anual (US\$)	5111.5	6839.8	4087.9
Gasto anual (US\$)	4292.7	5511.9	3454.3
Ratio deuda/Ingreso	0.24	0.41	0.12
Ratio deuda/Valor de la vivienda	0.74	0.77	0.73
Ratio deuda/Gasto del hogar	0.22	0.33	0.14

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000

Elaboración: IEP

3.3 Características de los Cliente de Mibanco

Solo existe un estudio publicado llevado a cabo por Dunn (1999), por encargo de USAID, en donde se recogió información de 400 hogares clientes y 301 no clientes obteniendo los siguientes resultados en función a los grupos de Hogares y microempresarios:

En relación al grupo de hogares, los resultados de la encuesta indican que los hogares de los clientes tenían un ingreso anual de 24,692 soles (US\$ 9,353), esto es, más del 50% por encima del nivel de ingresos de los hogares de los no clientes. El ingreso per cápita de los hogares clientes era de 4,785 soles (US\$ 1,813), que representaba 37% más que el ingreso de los no clientes.

Respecto a la diversificación de ingresos, el 86% de hogares señalaron tener al menos dos fuentes de ingresos y un tercio tuvo al menos cuatro fuentes, lo que es una característica distintiva de la muestra. Además, 47% de los hogares dijo tener más de una empresa. Los hogares clientes tuvieron en promedio más fuentes de ingresos y más empresas que los no clientes (3.3 versus 2.8, y 1.8 versus 1.5 respectivamente). Un dato interesante además es que los clientes con una antigüedad mayor a dos años tenían una mayor diversificación. En términos de activos, el 79% de la muestra tenía vivienda propia, los clientes mostraron tener mayores niveles de inversión en vivienda y de activos fijos en la empresa.

En lo que respecta a las empresas, el monto de ingresos promedio mensual proveniente de las microempresas fue de 3,869 soles (US\$ 1,466). Las empresas administradas por varones y las de los sectores industria y comercio fueron las de mayores ingresos. Asimismo, las empresas de los clientes de Mibanco tuvieron mayores ingresos (20% más) que las no clientes (4,127 versus 3,447 soles). El valor de los activos fijos de las empresas de los clientes era casi 70% mayor que el de los no clientes (5,992 versus 3,347 soles). Había una relación positiva entre años como cliente y el valor de los activos.

En términos de empleo, en toda la muestra el número de empleados promedio de las microempresas fue 1.9, incluyendo al dueño. No existían mayores diferencias entre las empresas clientes y no clientes. Las empresas conducidas por mujeres estaban en desventaja respecto a las dirigidas por hombres (tenían menos activos y menos empleados). Además, el 47% de las microempresas de la muestra contaban con Registro Único de Contribuyentes (RUC), eran formales.

3.4 Características de los hogares pobres extremos con microcrédito en el Perú⁴¹

Los estudios documentados acerca de las características generales de los hogares pobres que recibieron financiamiento se basa en la encuesta a hogares de extrema pobreza (HOPE 1999), elaborada por el centro de investigaciones de la universidad del pacifico (CIUP). Según dicho estudio de los hogares que accedieron a crédito, se tiene que aquellos liderados por hombres son los que tienen una mayor probabilidad de acceder a un determinado tipo de financiamiento, es decir, que el 83% y 96% de los hogares que accedieron a crédito en los casos urbano y rural, respectivamente, estaban liderados por hombres.

Según el tipo de crédito al que accedieron los hogares, se observa que los hogares urbanos presentan una mayor proporción de créditos de consumo, mientras que los hogares rurales tienen una mayor participación en los créditos destinados a la actividad económica o los bien llamados créditos de capital de trabajo para familias que se dedican a una actividad económica independiente. Este financiamiento es vía las instituciones especializadas en microcredito, a través de programas específicos o mediante instituciones promovidas por el sector público. Básicamente los hogares urbanos solicitaron crédito para incrementar su nivel de activos, ello no significa necesariamente que dichos activos no serán considerados como una fuente de ingreso adicional para el hogar en el futuro inmediato.

⁴¹ Vásquez, Enrique y Winkelried;(2005); "Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuan lejos estamos?", en Vallejos, Janeth, *¿puede el microcredito mejorar la situación económica y social de los pobres extremos en el Perú?*, lima, centro de investigación de la universidad del pacifico, Pág.142-146.

Otro aspecto importante de resaltar es la edad promedio del jefe de hogar, ya que esta no es muy diferente entre los hogares con y sin crédito. De esta manera, se tiene que en los hogares pobres extremos urbanos que accedieron a crédito, la edad promedio del jefe de familia era de 42 años, dos años menor que del total de la muestra urbano. De otro lado, los jefes de hogar rurales que accedieron a crédito registraron una edad promedio de 43 años, menor en un año al total de jefes de los hogares rurales.

Los años de educación de los jefes de familia también es un elemento de análisis en la tenencia de crédito. Este indicador no establece grandes diferencias entre los hogares que fueron favorecidos y no con un crédito. Una posible explicación sería que la población en estudio (pobres extremos) posee, de alguna manera, limitaciones similares en cuanto al acceso a los servicios educativos tanto privados como públicos.

Según datos proporcionados por la encuesta, se tiene que el número de años de escolaridad fue 9 en los hogares urbanos que tuvieron crédito y 8 en los que no lo tuvieron; mientras que en el caso de los rurales, la diferencia fue de 5 años frente a 4. es importante mencionar que un 10% de los jefes rurales que accedió a crédito, no contaba con ninguna instrucción. No existe una diferencia significativa para la tenencia de crédito en este segmento de la población.

TABLA VII

Tenencia del Crédito según edad del Jefe del Hogar		
	Urbano	Rural
Menor de 30 años	5.7	3.6
Entre 31 y 40 años	39.3	28.5
Entre 41 y 50 años	39.5	53.6
Mas de 50 de años	15.5	14.3
Total	100	100

Fuente: CIUP e IDRC

TABLA VIII

Tenencia de crédito según educación del jefe del hogar		
	Urbano	Rural
Sin instrucción	1.2	10.8
De 1 a 5 años de educación	15.4	21.4
De 6 a 10 años de educación	33.2	57
De 11 a 15 años de educación	42.3	10.8
Mas de 15 años de educación	7.9	
Total	100	100

Fuente: CIUP e IDRC

Otro aspecto que caracteriza la tenencia de un crédito es la propiedad de activos en la cual se obtiene una diferencia entre los hogares que tuvieron acceso y no a crédito. En mayor cuantía los hogares sujetos de crédito posee artefactos eléctricos (cocina, refrigeradora, lavadora, licuadora), siendo más notoria la diferencia en las zonas rurales. Si bien estos artefactos pueden ser usados como una garantía para futuros préstamos o financiamientos (algunas instituciones especializadas en microcredito ofrecen dicho servicio), también pueden ser útiles para la generación de ingresos principalmente atizados en pequeños negocios. Pero es importante notar que la relación de causalidad puede tener un sentido inverso. Es decir, los hogares que accedieron a crédito pudieron haber solicitado dicho financiamiento para la compra de artefactos eléctricos y generar posibles ingresos futuros.

En último lugar tenemos el acceso a los servicios básicos como característica de la tenencia de crédito, es definitiva, los hogares pobres extremos con crédito registraron una mayor proporción de acceso a servicios básicos de la vivienda, lo que se presentaría como un indicador de la situación económica del hogar, aunque la diferencia en el acceso frente a los que no tuvieron crédito es mínima.

Se puede concluir que no existen diferencias muy marcadas entre los hogares pobres extremos que tuvieron acceso y no a un crédito, es decir, los hogares con crédito no son significativamente distintos en sus características socio económicas de los hogares sin crédito. Las variables económicas como el gasto per cápita y la posesión de activos, así como el acceso a servicios

básicos de la vivienda, serían las que tendrían una mayor preponderancia al momento de explicar el acceso al crédito. No obstante, es difícil determinar la causa-efecto en dichas variables, ya que la relación también puede ser inversa; es decir, tener crédito puede haber permitido al hogar financiar los servicios públicos o parte de sus activos.

Existe un aspecto importante de mencionar del acceso al microcrédito, ya que no solo puede tener beneficios en términos de un aumento en los ingresos del hogar, sino también en la percepción de los hogares sobre su situación económica y social. Es en este contexto que el acceso a crédito puede ayudar al hogar en términos de una menor exclusión social, al permitir que este se pueda sentir participe de actividades económicas en el mercado. De la misma forma, la percepción de vulnerabilidad puede disminuir de manera importante en los hogares, al saber que tienen la posibilidad de recurrir a este servicio para enfrentar problemas temporales con sus ingresos. De esta manera el acceso al crédito tiene un carácter subjetivo en la valoración por parte de los hogares pobres.

3.5 Perspectivas del Microcredito

Si comparamos los costos del crédito entre organizaciones empresariales encontramos que el crédito para las mypes es aún caro, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial o el ofrecido a empresas corporativas. Pero debido al incremento de la competencia en este segmento así como la creación de una plataforma de atención especializada en microempresa por parte de la banca múltiple, la tendencia de las tasas en los últimos años ha venido observando una significativa reducción. En efecto, las IMF han venido ajustando sus tasas a la baja en los últimos años, conforme la Banca Múltiple ha entrado a competir más agresivamente y con mejores estrategias en este segmento que demostrado ser muy rentable. Por lo tanto, en un contexto de expansión del crédito, el sector de microfinanzas ha observado una vigorosa y saludable expansión⁴².

⁴² Miguel Jaramillo Baanante; Néstor Valdivia: "LAS POLÍTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN EL PERÚ"; preparado para CEPAL; GRADE; Lima, noviembre 2005

Pero no necesariamente el hecho de que existan recursos financieros disponibles significa que el acceso al crédito sea uniforme en los diferentes sectores de la economía. Para algunos sectores probablemente existan más trabas para el acceso al crédito. Una manera de evaluar si este es un caso importante en las limitaciones de acceso al crédito, es comparando la estructura sectorial de las mypes con la estructura de las colocaciones en el sector. La siguiente Tabla permite esta comparación entre sectores.

Se puede observar que el sector Comercio está sobre representado, tanto en el crédito de la Banca Múltiple (BM) como en el de CMACs; siendo en este último en mayor proporción. Esto se debe principalmente a su alta rotación que les permite absorber tasas de interés más altas. Construcción también está sobre representado entre la BM, más no en las CMACs. Por otro lado, la industria manufacturera está claramente sub representada tanto en las CMACs como en la banca Múltiple, debida principalmente a su rotación de capital más lenta y consecuente necesidad de plazos más largos para devolver el principal más intereses. Entonces se puede concluir que existe una predominancia por parte de las entidades financieras a colocar créditos hacia los sectores Comercio y construcción.

TABLA IX

Estructura Sectorial de las Mypes formales y de crédito comercial y Mes

	% de Mypes	% crédito BM	% crédito CMACs
Comercio	49	58	65
Manufactura	11	7	5.7
Agropecuario	3	1.2	6.3
Construcción*	3	11	3.8
Otros**	34	22.8	19.2
Total	100	100	100

Notas:

* Incluye actividades inmobiliarias y de alquiler.

** Incluye servicios (33% de mypes) y Otros (1% de mypes).

Fuente: SBS

Por lo tanto, si bien el costo del crédito MEs ha venido descendiendo en los últimos años gracias a la mayor competencia, aún es alto. Esto puede estar afectando la asignación del crédito para sectores donde la rotación es más baja; específicamente, desfavoreciendo al sector manufacturero frente al sector comercio.

Pero qué tan amplia es la actual cobertura de crédito en relación a la demanda potencial para permitir que todos los sectores de la mypes tengan acceso al crédito formal. Un estudio reciente estudio del MTPE sobre las estadísticas de la micro y pequeña empresa (2007) estima, a partir de información administrada por SUNAT, un total de 880,983 mypes formales⁴³. Esto se puede observar en el cuadro siguiente, donde se aprecia que el grueso de éstas son microempresas. A partir de esta cifra se estima el número de mypes informales, sustrayendo de la cifra total la de mypes formales. De estas cifras se puede concluir que el número de clientes mypes potenciales para el mercado formal de crédito es de 880,983 empresas.

TABLA X

Numero de Mypes Formales e informales*			
	Total 1/	Formal 2/	Informal 3/
Microempresa	3,167,751	846,517	2,321,234
Pequeña empresa	49,728	34,466	15,262
MYPE	3,217,479	880,983	2,336,496

*No incluye autoempleo

1/ Estimado por el método de los conductores - ENAHO INEI 2006 (Anual)

2/ Estimado por el rango de ventas.

3/ Calculado como la diferencia

Fuente: ENAHO INEI 2006 (Anual) Sunat 2006

Este número de mypes formales a crecido de manera importante en estos últimos años, solo en el periodo 2004-2006 se ha registrado un crecimiento del 35.9%, según registros tributarios, lo implica una mayor adecuación al perfil requerido como sujeto de créditos por parte de las entidades financieras y un incremento del universo de los sujetos de crédito potenciales.

⁴³ Estimado a partir del rango de Ventas – MTPE 2007.

TABLA XI

Estimación del número de Mypes Formales*

	Valores Absolutos		Participación		Variación periodo
	2004	2006	2004	2006	
Microempresa	622,209	846,517	96.00%	96.10%	36.10%
Pequeña empresa	25,938	34,466	4.00%	3.90%	32.90%
MYPE formal	648,147	880,983	100.00%	100.00%	35.90%

* Estimado en función al rango de ventas

Fuente: SUNAT Intendencia de estudios tributarios y planeamiento 2007

Pero las limitaciones de acceso al crédito formal va mas allá de la formalidad o informalidad de su constitución, una de las principales causas es la heterogeneidad del universo de las mypes, caracterizadas principalmente por: distintos tipos de unidades empresariales, con disímiles dotaciones de capital físico y humano, acervo tecnológico y posibilidades de crecimiento diferenciadas⁴⁴

Pero en este contexto de múltiples limitaciones de las mypes para el acceso al crédito formal, la continua expansión de la economía en los últimos años y el dinamismo de las IMF's ha permitido la incorporación de un volumen considerable de mypes al crédito formal. Un elemento clave en esta expansión son las CMAC's y la banca comercial especializada al incorporar nuevos clientes y generar una competencia por atraer a buenos clientes ya registrados en el sistema. Algunas CMAC's dado el costo de evaluar el riesgo crediticio de nuevos clientes optan por la estrategia de fidelizar. En la medida en que la competencia se concentre en retener o capturar a clientes comprobados, la incorporación de nuevos clientes adquiere una importancia secundaria para las IMF's. Por otro lado, las EDPYME's pueden tener un rol importante en la captación de nuevos sujetos de crédito, pero requiere necesariamente de estrategias adecuadas para manejar los niveles de riesgo que esto implica.

⁴⁴ Miguel Jaramillo; Baanante Néstor Valdivia: "LAS POLÍTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN EL PERÚ"; Preparado para CEPAL; GRADE; Lima, noviembre 2005

CONCLUSIONES

El objetivo del principal de este documento es plantear de manera global las características de la oferta servicios financieros, así como de las principales característica su demanda, es decir, proporcionar una visión global del mercado de las microfinanzas en el Perú, del cual se desprenden importantes conclusiones, limitaciones e interrogantes que ha continuación mencionamos.

Por el lado de la oferta, esta claro que en el microcrédito o crédito MES⁴⁵ como lo define la SBS, las CMACs constituye la principal fuente dominante en la provisión de este tipo de financiamiento pero también es evidente que el mercado de la Mypes en un segmento muy amplio aun no sido explotado en su totalidad, además de su importancia relevante en la economía peruana. De igual forma existe una predominancia por parte de las entidades financieras a colocar créditos hacia los sectores Comercio y construcción, ya que tiene una alta rotación del crédito.

Por el lado de la demanda, definir el tipo de clientes de las entidades que ofrecen microcrédito resulta una tarea complicada, en primer lugar por el elevado costo de hacerlo y porque no constituye una parte fundamental en el éxito de las instituciones financieras. Pero se puede obtener características generales de esta demanda en base a la misión de la entidad microfinanciera, en las que se obtiene

⁴⁵ Resolución SBS N° 808-2003, Cáp. 1, sección 1.2.

factores comunes que caracterizan esta demanda como son: microempresarios, individuos de bajos ingresos, aquellos marginados por la banca formal, etc. Otro aspecto importante de resaltar es la neutralidad respecto al sexo del jefe de hogar al momento de obtener un crédito.

Una fuente importante de información de las características de la demanda lo constituye las encuestas de hogares sobre los niveles de vida (ENNIV), teniendo como principal conclusión que; dentro de los hogares de microempresarios con y sin crédito, las variables significativas para la obtención del crédito son edad, educación, lengua materna, nivel de actividad (ingresos y gastos), valor de inmuebles (vivienda y tierra) y acceso a determinados activos (teléfono, vehículos, etc.).

Adicional a las ENNIV, la encuesta a hogares de extrema pobreza (HOPE) es otra fuente de información importante, en las que se concluye que; dentro de un conjunto de hogares pobres las variables económicas como el gasto per cápita, la posesión de activos, y el acceso a servicios básicos de la vivienda, serían las que tendrían una mayor preponderancia al momento de explicar el acceso al crédito.

Si bien el costo del crédito MEs ha venido descendiendo en los últimos años gracias a la mayor competencia, este aún es alto. Es en este contexto de múltiples limitaciones de las mypes para el acceso al crédito formal y de la expansión de los intermediarios financieros, que se ha permitido la incorporación de un volumen considerable de mypes al crédito formal. Un elemento clave en esta expansión son las CMACs, la banca comercial con una plataforma especializada y las condiciones económicas que ha permitido esta expansión.

En este contexto descrito cabe por resolver muchas interrogantes; ¿Las microfinanzas es una herramienta realmente eficaz en la lucha contra la pobreza? ¿Es una herramienta de auto desarrollo y de mejoramiento de la posición socio-económica? , y si hablamos de la función que cumple instituciones financieras avocadas a este segmento, ¿satisfacen realmente las necesidades de su segmento? o en sentido mucho mas social ¿Los servicios microfinancieros contribuyen a la

disminución de la vulnerabilidad? Si bien las entidades especializadas proveen lo esencial del financiamiento a las microempresas, estas no han creado servicios que coberturen la amplia gama de necesidades que presenta este segmento y no se han ampliado de manera eficiente en todos los sectores económicos donde se desarrollan estas unidades empresariales, entonces la profundidad del impacto de estas entidades especializadas es un tema de investigación futura. En un sentido más económico, no existe un estudio de las elasticidades que presenta la demanda de estos servicios financieros, esto sería de suma importancia en la política de fijación de productos financieros ajustados a las necesidades de los microempresarios, es decir, el determinar si una demanda es elástica o inelástica posibilita la inferencia de la sensibilidad de estos demandantes ante cambios en el costo del crédito así como modificaciones en las características de este servicio financiero (tasa, plazo, comisiones, monto máximo de financiamiento, requisitos de acceso, etc.)

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Andia, Giovanna;
(2005) *ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF) EN EL PERÚ*, LIMA, CIES-IEP-CEPES-GRADE.
- Aivarado, Javier y otros;
(2001) *EL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN EL PERÚ: LECCIONES DESDE TRES SECTORES*, LIMA, IEP, COFIDE, CEPES.
- Banco Mundial;
(2001) *INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 2000/2001, LUCHA CONTRA LA POBREZA*, WASHINGTON DC, THE WORLD BANK GROUP – EDICIONES MUNDI-PRESA.
- Chocano, Raúl;
(1998) *FINANCIAMIENTO A LA PYME – FONDO DE GARANTÍA MUTUA*, LIMA, CINSEYT
- González Vega, Claudio;
(2000) *EL RETO DE LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA: LA VISIÓN ACTUAL*, CARACAS, 2A. ED. REV, CAF.
- Gulli, Hege;
(1999) *MICROFINANZAS Y POBREZA: ¿SON VALIDAS LAS IDEAS PRECONCEBIDAS?*, WASHINGTON DC, BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.
- Jaramillo, Miguel; Valdivia, Néstor;
Nov, 2005 *LAS POLÍTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN EL PERÚ; preparado para CEPAL; GRADE; Lima,*
- Memoria SBS 2006.

- MTPE, CODEMYPE;
Diciembre, 2007"ACTUALIZACIÓN DE ESTADÍSTICAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA", Dirección Nacional de la Micro y pequeña empresa.
- MTPE, PROMPYME;
Septiembre, 2005 *SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ.*
- Organización Mundial para el Trabajo – OIT
(2002) *MICROCREDITO PARA LA CREACIÓN DEL EMPLEO Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS, CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, 283 REUNIÓN, COMISIÓN DEL EMPLEO Y POLÍTICA SOCIAL, GINEBRA, SUIZA, OIT, MARZO.*
- Portocarrero Maisch, Felipe;
(2004) *MICROFINANZAS EN EL PERÚ. EXPERIENCIAS Y PERSPECTIVAS, LIMA, CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, PROMPYME.*
- Portocarrero Maish, Felipe; Calorina Trivelli y Javier Alvarado;
(2002) *MICROCREDITO EN EL PERÚ: QUIENES PIDEN, QUIENES DAN, LIMA CIES.*
- Portocarrero Maisch, Felipe y Guillermo Byrne;
(2004) *ESTRUCTURA DEL MERCADO Y COMPETENCIA EN EL MICROCREDITO EN EL PERÚ, LIMA, CIES-IEP-CEPES-GRADE.*
- Pairazan, Roberto;
(2003) *EL CRÉDITO DE CONSUMO EN EL PERÚ, LIMA, CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO.*
- Trivelli, Carolina;
(2001) *CLIENTE DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS, INFORME FINAL NO PUBLICADO PREPARADO PARA EL CIES, LIMA, IEP.*
- Trivelli, Carolina; Morales, Rosa; Galarza, Francisco, y Aguiar Giovanna
(2004) *LA OFERTA FINANCIERA RURAL EN EL PERÚ, LIMA, IEP.*
- Vásquez, Enrique y Winkelried;
(2005) *BUSCANDO EL BIENESTAR DE LOS POBRES: ¿CUAN LEJOS ESTAMOS?, EN VALLEJOS, JANETH, ¿PUEDE EL MICROCREDITO MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LOS POBRES EXTREMOS EN EL PERÚ?, LIMA, CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO.*