

JANINA LEÓN CASTILLO
JAVIER M. IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA (editores)

DESIGUALDAD DISTRIBUTIVA EN EL PERÚ: DIMENSIONES

Capítulo 8



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Desigualdad distributiva en el Perú: dimensiones

Janina León Castillo y Javier M. Iguíñiz Echeverría (editores)

© Janina León Castillo y Javier M. Iguíñiz Echeverría, 2011

De esta edición:

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2011

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: noviembre de 2011

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente,
sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-13450

ISBN: 978-9972-42-974-3

Registro del Proyecto Editorial: 31501361101813

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

LA HETEROGENEIDAD DEL MICROCRÉDITO EN EL SECTOR FINANCIERO REGULADO PERUANO

Janina León Castillo y Guillermo Jopen Sánchez¹

Es sabido que todas las instituciones financieras reguladas colocan microcréditos en el mercado peruano, aunque se conoce poco sobre su distribución entre instituciones. El presente artículo documenta la significativa heterogeneidad en el tamaño de microcréditos según las instituciones financieras reguladas que los otorgan. Dado que los datos son resultados del mercado, tal heterogeneidad puede ser explicada (por el lado de la oferta) como resultado de la especialización de algunas instituciones financieras modernas que atienden solo a microempresas más grandes y rentables, o (por el lado de la demanda) como resultado de diferentes requerimientos financieros de las altamente heterogéneas microempresas demandantes, o incluso del auto racionamiento de las microempresas para solicitar créditos menores a instituciones financieras tipo cajas municipales o rurales. Esta significativa heterogeneidad del microcrédito la asociamos a la desigualdad económica del país; algunas estadísticas básicas permiten explorar significativas asociaciones de la heterogeneidad del microcrédito con la desigualdad económica regional, según volúmenes de colocaciones y captaciones regionales, mecanismos de oferta crediticia y actividades económicas de los deudores. Por su naturaleza exploratoria, este documento plantea hipótesis y conclusiones tentativas, dejando pendiente un análisis más riguroso de las causas de la desigualdad en el acceso al microcrédito por parte de las microempresas peruanas, para buscar inferencias de política relevantes.

1. INTRODUCCIÓN

Las micro finanzas en el Perú se han expandido aceleradamente en las décadas recientes, en especial en los últimos años, tal como lo indican las estadísticas y como ha sido reconocido dentro y fuera del país. Específicamente el microcrédito, entendido como

¹ Los autores quieren agradecer la valiosa colaboración de Álvaro Cox L., Steve Gómez S. y Diego Fernández C., alumnos de la especialidad de Economía de la PUCP.

el crédito a microempresas, se ha multiplicado, en términos del creciente número de colocaciones, el volumen de préstamos y la mayor infraestructura, reflejando cada vez mayor actividad micro crediticia. A ello parecen haber contribuido las decisiones de múltiples instituciones micro financieras, reguladas y no reguladas, que bajo distintas perspectivas, recursos y arreglos organizacionales, y en contextos muchas veces adversos en décadas atrás, han consolidado sus actividades en el mercado micro financiero peruano. También el marco institucional y regulatorio prudencial hacia la actividad micro financiera ha jugado un rol fundamental en el fortalecimiento de las instituciones micro financieras reguladas peruanas, tal como ha sido reconocido por agentes y autoridades locales, así como por la cooperación internacional y autoridades foráneas de política, al destacar lecciones de la experiencia peruana. El dinámico contexto macroeconómico de la década reciente (2001-2010) también parece haber contribuido a fortalecer las micro finanzas formales en el país, favoreciendo a su consolidación institucional y su comercialización en el mercado. Cabe resaltar la creciente participación de diversas instituciones financieras comerciales en la oferta de servicios micro financieros —incluidos bancos comerciales—, que actualmente ofrecen microcréditos, micro depósitos, micro seguros, etcétera.

En el caso específico del microcrédito, es destacable su alta dispersión (según uso, tamaño, plazo, y otros). Una primera hipótesis es que estas diferencias están asociadas principalmente al tipo de institución financiera regulada que lo provee y al tipo de microempresario que lo obtiene. Al comparar las carteras y clientes entre instituciones reguladas que ofrecen servicios micro financieros, se detecta que en gran medida diferencias en el tamaño promedio del microcrédito otorgado están directamente asociadas al carácter comercial y al tamaño de la institución financiera oferente. Otros indicadores como plazo, tipo de moneda del contrato, número de transacciones con microempresas, e incluso elementos del entorno como localización, parecen ser de menor relevancia. Es decir, los microcréditos colocados en el mercado financiero formal son altamente heterogéneos, y al parecer varían principalmente según el tipo de institución financiera.

Tal heterogeneidad del microcrédito otorgado en el sector regulado de las micro finanzas ha sido poco documentada, y menos aún explicada en la literatura para el caso peruano. Al respecto, nuestra hipótesis es que aspectos como especialización de las instituciones financieras en algunos tipos de clientes microempresarios, preferencias y condiciones de acceso de microempresarios hacia tipos específicos de instituciones de micro finanzas, y aspectos regulatorios que afecten la libre competencia entre instituciones financieras y clientes, pueden estar explicando la heterogeneidad del microcrédito colocado en el mercado. Sabemos que los mercados financieros son por naturaleza poco competitivos por el lado de la oferta; si a ello se añade la posible especialización de

instituciones y clientes, podemos estar frente a un mercado microcrediticio segmentado, con segmentos que pueden variar a través de mecanismos de *graduación* de clientes.

Bajo ciertas condiciones del entorno, es posible que tal heterogeneidad del microcrédito sea reflejo del desigual acceso financiero formal para las microempresas, específicamente para aquellas que son las menos rentables o demandan microcréditos de baja escala. El objetivo del presente trabajo es identificar la importancia estadística de tal heterogeneidad del microcrédito y explorar sus posibles determinantes, tanto del lado de la demanda como de la oferta. En base a información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) a diciembre de 2010, este artículo documenta la importancia empírica de la heterogeneidad de los microcréditos en el sistema financiero regulado peruano. Además, exploramos posibles determinantes de estas situaciones y posibles inferencias de política orientadas a mejorar el acceso a servicios financieros para las microempresas que así lo requieran para el fortalecimiento y expansión de su actividad productiva. Por su carácter exploratorio, este documento abre preguntas para continuar el análisis y afinar políticas sobre la expansión del heterogéneo microcrédito formal, a microempresas que efectivamente lo requieran.

2. MICROCRÉDITO Y MICRO FINANZAS: BREVE REVISIÓN DE LITERATURA

a) Microcrédito: ¿créditos a microempresas o préstamos en micro montos?

Más allá de aspectos semánticos, es importante delimitar la definición atribuida al microcrédito. Durante las décadas recientes y según cambios en la experiencia de micro finanzas en el mundo, el concepto de microcrédito ha sido reformulado. Ello ha dado lugar a varias definiciones distintas de microcrédito, afectando la comprensión de su importancia, contenido y políticas asociadas.

Si el microcrédito se define como el préstamo a la microempresa para fines de su actividad productiva, el cliente final es la microempresa. En cambio, si se amplía el concepto de microcrédito para incluir todo préstamo en pequeños (o micro) montos, el prestatario puede ser una microempresa, o una familia (sea o no dueña de microempresa), u otro tipo de agente económico, mediano o grande, que dedicará el microcrédito a usos sean productivos o al consumo. Un argumento para validar esta última definición es que las microempresas son familiares, y que además como el dinero es *fungible*², da prácticamente lo mismo brindar el crédito a la microempresa o a su familia. En términos económicos, diferenciar el uso del crédito en relación

² Fungibilidad del dinero entendida como el hecho que no se puede saber con certeza el uso último que la familia le da al dinero. Es decir, puede ser utilizado para fines productivos en la microempresa o para consumo (en la familia misma).

con la lógica económica de la unidad económica es pertinente, en especial si se busca fortalecer las capacidades productivas de la microempresa. Empíricamente es distinto otorgar créditos en pequeños montos que otorgar créditos a microempresas (como se asume frecuentemente). En el primer caso, políticas de apoyo a microempresas que hayan comprometido recursos públicos para préstamos pequeños, no alcanzarían a su población meta, desvirtuando sus objetivos. En el presente estudio adoptamos la definición original de microcrédito como crédito a microempresas, para analizar el comportamiento de este producto ofrecido por las instituciones financieras reguladas y obtenido por diferentes tipos de microempresas.

b) Microempresas y micro finanzas: ampliando los productos financieros

Está ampliamente documentada la alta heterogeneidad entre microempresas, sea por tamaño de ventas, capacidad de acumulación, número de trabajadores, condición legal, localización, etcétera. Como sabemos, más de la mitad de la mano de obra en países como el Perú labora en microempresas, con predominio de bajos ingresos laborales, mínimas condiciones de acceso a salud o beneficios sociales, largas jornadas de trabajo, entre otros aspectos (MINTRA, 2010). Sobre las condiciones empresariales y la acumulación de las microempresas, la literatura reconoce varias causas asociadas al surgimiento de las microempresas, incluidos determinantes estructurales, institucionales e incluso individuales.

La evidencia empírica es diversa y valida situaciones diversas. Encontramos microempresas en actividades con mínimas barreras a la entrada y productos altamente divisibles, implementando proyectos poco productivos, con mínima o nula rentabilidad (Figuroa, 2006; Tokman, 2001), otras rentables y con incentivos a mantenerse como informales (De Soto *et al.*, 1986; Levy, 2008). Entre esas últimas hay individuos con capacidad empresarial y proyectos rentables que prefieren trabajar por cuenta propia (Loayza, 2008; Maloney, 2003). En esta heterogeneidad de microempresas, sin embargo, los datos muestran predominan largamente las microempresas con baja productividad y acumulación, con mínima o nula rentabilidad, con bajos ingresos laborales (MINTRA, 2010; Figuroa, 2006; Perry *et al.*, 2006; Tokman, 2001; Yamada, 2010).

Es evidente que en tanto unidades productivas, los requerimientos de estas diversas microempresas también difieren: la mayoría de microempresas estará más urgida por servicios productivos (capacitación, capital físico, entrenamiento, etcétera) para continuar sus operaciones, en tanto que otras, en especial las unidades más rentables, demandan financiamiento sea para operar o para expandirse. En uno u otro caso, el microcrédito no es condición necesaria ni suficiente para satisfacer los requerimientos productivos y fortalecer a las microempresas. Como sabemos, toda unidad productiva,

sea a corto o largo plazo, demanda servicios productivos de manera derivada, en función de las posibilidades de operación y expansión de su negocio, según la viabilidad de sus proyectos productivos (y no al revés). Así, las microempresas con proyectos productivos viables pueden expandir sus negocios, si simplemente incrementan su uso de mano de obra o capital. Pero si una microempresa tiene un proyecto que es poco productivo, requerirá algún tipo de cambio técnico o reingeniería de su negocio, ya que el simple incremento de recursos sería redundante e improductivo, además de costoso. Más complicado aún, es posible que algunos negocios tengan proyectos económicamente inviables, al punto que los esfuerzos de reingeniería requeridos sean tan grandes o costosos que pueden poner en cuestión la continuidad de estos negocios. La heterogeneidad de las microempresas implica diferentes requerimientos financieros.

Sea para adquirir recursos adicionales, servicios de asesoría técnica o reingeniería del negocio, las microempresas deben financiar estos gastos sea con recursos propios o recursos externos, o una combinación de ambos. Es decir, pueden utilizar sus ganancias pasadas, ahorros personales o familiares u otros, o se pueden endeudar. Solo en este contexto surge el endeudamiento de las microempresas: como parte de los recursos monetarios que requieren en determinado periodo para adquirir insumos o bienes de capital (según sea a corto o largo plazo) con la perspectiva de fortalecer su negocio que —como condición previa— es económicamente viable. El crédito no es un factor productivo *per se*, tampoco es una garantía de viabilidad del negocio. Así, el microcrédito —al igual que los recursos propios— permitirá a aquellas microempresas con negocios viables adquirir los recursos necesarios para realizar sus retornos esperados. A nivel agregado, la alta heterogeneidad de microempresas estará asociada a heterogéneos requerimientos crediticios, de modo que sus demandas individuales varían en términos de tamaño, plazo, tasas de interés, usos, etcétera.

En términos financieros, no se puede separar la demanda empresarial por créditos de la demanda por depósitos, por seguros, por transacciones financieras diversas. Esto también es válido para las microempresas: además de sus heterogéneos requerimientos crediticios, ellas también demandarán heterogéneos servicios por micro depósitos, por micro seguros, etcétera. Los distintos requerimientos financieros están asociados a diferencias en la naturaleza de las actividades económicas de las microempresas, el ciclo productivo de tales actividades, los periodos de falta de liquidez versus periodos de excesos de liquidez, situaciones de riesgos por causas varias, incluidos posibles shocks.

El presente estudio abstrae estos otros productos financieros porque tiene como interés específico el análisis del microcrédito y su heterogeneidad en el mercado regulado. Reconocemos, sin embargo, que las decisiones financieras de las microempresas, así como de las instituciones financieras, toman en consideración todos los productos micro financieros disponibles, sean del sistema financiero regulado

o de canales informales persistentes. Este último aspecto va más allá de los objetivos del presente documento.

c) Las instituciones de micro finanzas: importancia de la regulación prudencial

En América Latina, la experiencia de las micro finanzas es larga: la década de 1970 con resultados fallidos ampliamente reportados (Adams, González-Vega & Von Pischke, 1987; Adams, Graham & Von Pischke, 1984; Siebel, 1996); el posicionamiento de las organizaciones no gubernamentales (ONG) hacia la década de 1980 (González, Prado & Miller, 1997), desarrollando tecnologías crediticias (grupales e individuales) para colocar las transferencias de sus donantes como microcréditos entre unidades y población rural y urbana sin acceso financiero, junto con servicios de capacitación y otros (IADB-Microrate, 2002; Ledgerwood, 1999); la emergencia de organizaciones financieras con elementos autóctonos y con alcance local (cajas solidarias, financieras, cooperativas, bancos comunales, bancos municipales, además de ROSCA³, panderos y juntas). Las crisis internacionales que afectaron a América Latina en las décadas de 1980 y 1990, además de otros eventos internacionales, impactaron negativamente la actividad financiera de las organizaciones existentes de microcrédito, por problemas de morosidad y reducción de los recursos de la cooperación internacional.

Ante estas limitaciones de las instituciones existentes y la rápida expansión de la demanda por microcréditos en la década de 1990 y la del 2000, el marco legal e institucional se reorientó hacia el desarrollo de las micro finanzas. Las principales limitaciones para tal desarrollo eran: mínima diversidad de productos financieros ofrecidos, pocos productos complementarios ofrecidos a microempresas, tecnologías crediticias de escala local, limitados recursos físicos y humanos para operar a mayor escala y reducir gradualmente sus costos, mínima capacidad para persistir sosteniblemente a través del tiempo (González, Prado & Miller, 1997; Ledgerwood, 1999; Robinson, 2001; Berger, Goldmark & Miller, 2006; Otero, 1989; Brand & Gerschick, 2000; Hulme & Mosley, 1996; Armendáriz, 2007; Morduch, 2000). Desde entonces, diversas respuestas han surgido para superar estas y otras limitaciones, con peculiaridades entre países y periodos (Robinson, 2001). En América Latina, estos cambios recientes han significado una orientación cada vez más comercial y privada de la expansión de las micro finanzas (Berger, Goldmark & Miller, 2006; González, 2008).

El escenario actual muestra instituciones de micro finanzas de diversa naturaleza coexistiendo en el mismo entorno, ofreciendo una amplia gama de productos financieros bajo distintas reglas de regulación y supervisión. Brevemente podríamos identificar hasta tres grandes grupos de proveedores de servicios micro financieros:

³ ROSCA por sus siglas en inglés *Rotating Savings and Credit Associations*.

las instituciones financieras reguladas, las instituciones no reguladas (por ejemplo, ONG), y los canales informales de financiamiento; al interior de cada grupo la diversidad también es amplia. Sobre los productos micro financieros ofrecidos, todas las instituciones ofrecen microcrédito, en tanto que la oferta de los demás servicios (depósitos, micro seguros, factoraje) proviene principalmente de instituciones reguladas.

Frente a este contexto altamente diversificado, ¿qué rol juega la regulación en la oferta micro financiera? La regulación prudencial es importante para las micro finanzas porque facilita el diseño adecuado y diversificado de los productos micro financieros ofrecidos. Para la institución micro financiera, la regulación amplía los fondos disponibles para microcréditos, vía préstamos blandos y comerciales, y captaciones, y permite minimizar asimetrías de información y riesgos de morosidad por parte de las microempresas. Para el microempresario cliente también la regulación es importante porque le garantiza respaldo a sus ahorros y depósitos en instituciones reguladas, y además dispone de mayor oferta de productos: microcrédito, micro seguros, factoraje y otros, que le ofrezca la institución financiera regulada con la que se vincule (Rosales, 2006; Ledgerwood, 1999). En síntesis, entonces, la regulación prudencial puede facilitar la expansión de las micro finanzas e incrementar las transacciones entre las instituciones reguladas y las microempresas.

Sin embargo, como se sabe, un aspecto que la regulación prudencial no puede garantizar es el grado de competencia resultante en el mercado, y tampoco que la competencia entre instituciones micro financieras lleven a que los productos ofrecidos sean homogéneos. Es decir, aun entre instituciones financieras reguladas es posible observar alta heterogeneidad de servicios micro financieros ofrecidos, sea porque todas ofrecen una canasta similar de productos micro financieros o porque las instituciones tienden a especializarse en algunos productos. En el primer caso, diríamos que la heterogeneidad de la demanda por parte de los clientes es atendida de manera similar entre instituciones micro financieras reguladas, y en esta parte del mercado la oferta es altamente competitiva. Caso contrario ocurrirá si parte de las instituciones reguladas X ofrece productos micro financieros orientados solo a algunas microempresas de algún tipo A, en tanto que otras instituciones Y, también reguladas, terminan atendiendo a microempresas tipo B. En este último caso habrá segmentación en tanto las instituciones micro financieras se especializan y solo atienden a tipos específicos de microempresas y no a todos (y los clientes B no pueden obtener créditos en X). Si esto ocurre, ello puede repercutir en última instancia en la realización de los negocios de los clientes B y —si son familiares— eventualmente en el consumo de sus familias. La importancia de uno u otro tipo de condiciones de competencia en las micro finanzas reguladas es un asunto fundamentalmente empírico, relacionado con el contexto analizado.

d) Sostenibilidad y alcance: ¿objetivos en conflicto?

Las perspectivas sobre las micro finanzas varían aun entre las instituciones reguladas que proveen estos servicios, con discrepancias sobre el funcionamiento, recursos, tecnología financiera, clientela, expansión, entre otros. Pero la discrepancia más importante ha sido la posible disyuntiva entre los objetivos de sostenibilidad y alcance de las instituciones de micro finanzas. El asunto viene desde sus inicios: las instituciones micro financieras han declarado usualmente objetivos extraeconómicos referidos a brindar mayor acceso financiero a las microempresas y los grupos de población predominantemente pobre; esta es su población objetivo o meta, es la clientela a la quiere alcanzar. De otro lado, al operar bajo las reglas de un sistema regulatorio cuyo cumplimiento implica mayores costos, las instituciones micro financieras han entrado en un agresivo contexto de competencia (aparente o real) con otras instituciones, para captar recursos vía depósitos y préstamos blandos y para colocar sus créditos en el mercado. Estas actividades de captación y colocación pueden elevar sus precios (tasas activas de interés) para garantizar su rentabilidad y sostenibilidad, y ello puede eventualmente alejar a las instituciones micro financieras de sus grupos meta.

Pero, ¿existe una disyuntiva entre ambos objetivos de alcance y sostenibilidad, o es posible compatibilizar ambos? ¿Cuán importante es el plazo en estos resultados? La discusión es amplia, con defensores y detractores. Las experiencias muestran ambos resultados: instituciones micro financieras que han compatibilizado ambos objetivos (como Banco Sol en Bolivia) y otros en que el conflicto persiste (muchas ONG prefieren mantenerse como tales por ello). Es posible que las diversas instituciones micro financieras enfrenten esta tensión con distintas estrategias, incluida la mayor o menor diversificación de los productos micro financieros ofrecidos y el tipo de microempresas y otros clientes que atiende. Son aún pocas las referencias empíricas al respecto.

3. MICRO FINANZAS EN EL PERÚ

Hasta inicios de la década de 1980, el Perú presentaba un contexto de baja penetración financiera, con mínima cobertura en la población, prácticamente concentrado en Lima Metropolitana, y que en términos financieros se puede calificar de represión financiera, asociado a políticas de controles de tasa de interés, de encaje y descuento. Las políticas económicas en general fortalecieron estas condiciones, que mantenían al sector financiero en su mínima expresión. La evolución histórica de la experiencia peruana en micro finanzas es muy interesante y permite explicar la estructura institucional actual, así como el actual desarrollo de las micro finanzas, tal como reseñan diversas referencias (Valdivia, 1995; Portocarrero, 2004; León, 2009; Segura,

1995; Valdivia, 1995; Coordinadora Rural del Perú, 1994; Trivelli, 2001; MEF, 2009; Valencia, 2010) de las que partimos.

La década reciente ha fortalecido la tendencia observada anteriormente sobre el desarrollo de las micro finanzas en el Perú. Es clara la creciente y diversificada actividad micro financiera, especialmente micro crediticia en el sector regulado, tanto por parte de las instituciones financieras comerciales (incluidos bancos y financieras) como de las instituciones denominadas no bancarias, especializadas en micro finanzas. La banca múltiple ha acrecentado su participación en el mercado micro financiero, vía mayor provisión directa, así como a través de acuerdos institucionales con ONG y con instituciones micro financieras reguladas. Las demás instituciones, en especial las especializadas (cajas municipales, cajas rurales y EDPYME) se han mantenido operando en el mercado regulado, ofreciendo directamente sus servicios y a través de acuerdos institucionales con intermediarios. Las ONG se han mantenido con similares estrategias de cooperación institucional, aunque al parecer a escalas menores.

Paralelamente y al margen de las instituciones financieras, se mantuvieron importantes los diversos mecanismos de financiamiento informal entre los más pobres y entre las unidades productivas de muy pequeña escala carentes de acceso al financiamiento bancario (Alvarado, 1993). Parientes y amigos, ROSCAs (panderos y juntas), proveedores e incluso prestamistas informales se han mantenido como mecanismos informales de micro finanzas, persistentes e importantes para microempresas y poblaciones pobres rurales y urbanas, operando con su propia tecnología y reglas, a nivel local, tanto en las áreas urbanas como rurales.

4. MICROCRÉDITO E INSTITUCIONES FINANCIERAS REGULADAS: HECHOS ESTILIZADOS

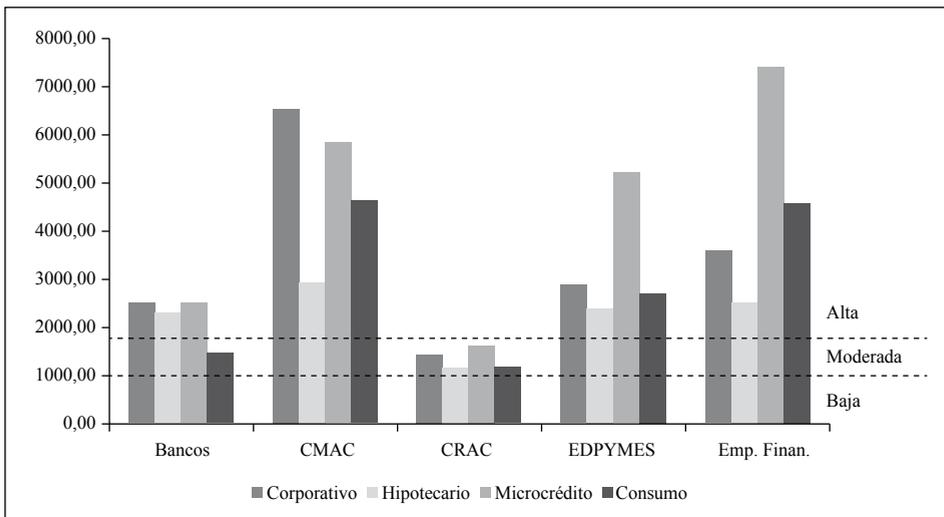
a) El sistema financiero regulado

A diciembre de 2010, el sistema financiero peruano cuenta con quince bancos privados, dos bancos estatales (el Banco de la Nación y Agrobanco), diez empresas financieras, así como 33 de las llamadas instituciones micro financieras no bancarias, que incluyen diez Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), trece Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), la Caja Metropolitana de Lima, y diez Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME). Es decir, hay una alta diversificación institucional en el mercado financiero regulado peruano. Este contexto es resultado del gran dinamismo financiero observado durante la década reciente, tal como se indicó antes. A ello debemos añadir el rol del programa de consolidación financiera implementado a raíz de la crisis internacional de 2008, que al

elevant los requerimientos mínimos de capital para las instituciones financieras, seguramente redujo su vulnerabilidad y elevó su solvencia. Estos mayores requerimientos de capital también implicaron la salida de varias instituciones financieras y por tanto un incremento en la concentración del mercado financiero.

Según el gráfico 1 sobre los índices de concentración de Herfindhal IHH⁴, el sistema financiero peruano muestra elevada concentración, tanto a nivel agregado, como de cada tipo de crédito. Predomina la concentración de moderada a alta, principalmente en los créditos de tipos corporativo y microempresaria. Es destacable la alta concentración de las financieras en la provisión de microcrédito, lo que se puede explicar por los cambios regulatorios y fusiones observadas desde 2010. Las CMAC también muestran alta concentración en microcrédito, así como en crédito corporativo, lo que refleja su especialización en estos productos y sus clientes. Similar es el caso de las EDPYME. Estos niveles de concentración diferenciada entre instituciones y productos crediticios pueden estar asociados a poder de mercado y mayores ganancias, o —a la Baumol— a estrategias para limitar la entrada de nuevos competidores, como parece haber ocurrido en el caso peruano.

Gráfico 1. Índice de concentración de mercado de las instituciones financieras según segmento (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

⁴ Índice de Concentración IHH, mide el nivel de concentración en un mercado, sobre la base del cálculo de la suma de cuadrados de las participaciones de las empresas del mercado:

$$IHH = \sum s^2$$

b) Instituciones financieras reguladas y las micro finanzas

Las micro finanzas son parte del universo de productos financieros ofrecidos en el sistema financiero regulado. Aun entre los productos crediticios, existe amplia diversidad de los mismos por parte de las instituciones financieras reguladas. Según la SBS (2010), existen hasta seis tipos de crédito, según el destino final o uso declarado del crédito: i. crédito corporativo para empresas nacionales con ventas anuales mayores diez millones de dólares y filiales de empresas transnacionales; ii. crédito a la mediana empresa con ventas anuales entre uno y diez millones de dólares, iii. crédito a la pequeña empresa con ventas anuales menores a un millón de dólares; iv. crédito de consumo (incluye tarjetas de crédito y préstamos personales) para personas naturales con ingresos altos y medios; v. crédito hipotecario para construcción o adquisición de viviendas, avaladas por garantías hipotecarias; y vi. microcrédito otorgado a microempresas para su uso productivo⁵. Siguiendo diversas reclasificaciones, agrupamos aquí estos créditos en cuatro tipos (llamados por algunos segmentos): a. crédito comercial; b. crédito de consumo; c. crédito hipotecario; y d. crédito a la microempresa o microcrédito, manteniendo en este último caso la clasificación que hace la SBS en sus estadísticas.

Tabla 1. Distribución de los créditos directos totales por segmento, según tipo de institución financiera, a diciembre de 2010 (en porcentaje)

IF Tipo	Bancos	CMAC	CRAC	EDPYMES	Emp. Finan.	Total
Corporativo	56,11%	9,05%	6,61%	3,02%	10,96%	49,68%
	97,53%	1,29%	0,20%	0,05%	0,94%	100,00%
Hipotecario	14,98%	4,22%	2,52%	6,90%	1,28%	13,39%
	96,66%	2,23%	0,28%	0,43%	0,41%	100,00%
Microcrédito	10,87%	66,86%	69,70%	79,44%	53,11%	18,07%
	51,95%	26,20%	5,73%	3,63%	12,48%	100,00%
Consumo	18,04%	19,87%	21,18%	10,64%	34,66%	18,86%
	82,61%	7,46%	1,67%	0,47%	7,80%	100,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	86,36%	7,08%	1,49%	0,83%	4,25%	100,00%

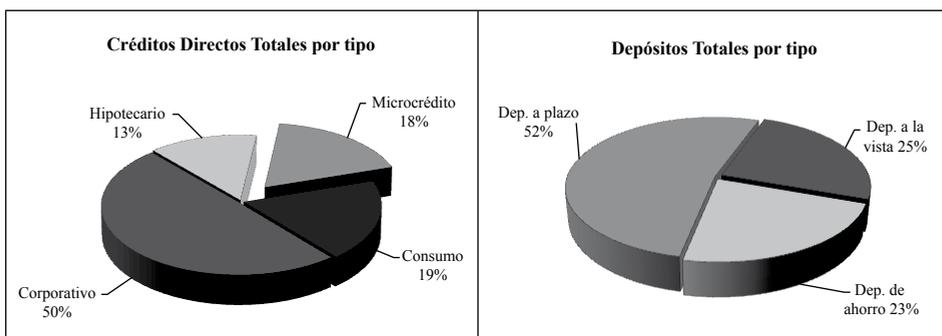
Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

⁵ Según la SBS (2011), se denomina crédito a microempresas a aquel destinado a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas cuyo endeudamiento en el sector financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 000 nuevos soles en los últimos seis meses.

Como lo muestra la tabla 1, la distribución del mercado crediticio regulado peruano es bastante heterogénea, según tipos de institución y crédito. Entre instituciones, es notorio que los bancos colocan el mayor volumen (86%) de crédito, en tanto que las demás instituciones son muy diversas. Lo mismo se corrobora por tipo de crédito: los bancos proveen más del 90% de los créditos corporativos e hipotecarios, más del 80% de los créditos al consumo y poco más de 50% del microcrédito colocado en el sistema financiero regulado. A nivel agregado también es notorio que prácticamente 50% de las colocaciones son de tipo corporativo, a empresas de gran tamaño; en tanto, el microcrédito da cuenta del 18% del total de colocaciones en el sistema, similar al volumen del crédito al consumo. Este total de microcréditos del sistema financiero regulado es colocado en su mayoría por los bancos comerciales (52%), lo que resulta sorprendente; en tanto, las instituciones denominadas especializadas en micro finanzas participan diferenciadamente del resto del mercado de microcrédito, siendo las CMAC las más exitosas (26%), seguidas de las financieras (13%), en tanto las CRAC y las EDPYME proveen casi el 10% del microcrédito. Además es destacable la diversificación de cartera de estas instituciones especializadas, en especial con créditos de consumo.

Consistentes conclusiones se observan en la primera porción del gráfico 2, sobre la distribución de los créditos por tipo de crédito para todo el sector financiero regulado: predominan los créditos corporativos y los microcréditos dan cuenta de casi 20%, similar al crédito al consumo. En la segunda parte del gráfico 2, es interesante observar que la mitad de los depósitos captados por el sistema financiero regulado son depósitos a plazo, en tanto que los ahorros significan solo 25%.

Gráfico 2. Distribución de créditos directos totales y depósitos totales por tipo (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

Según Valencia (2010), el crecimiento de los diferentes tipos de crédito llevó a las instituciones peruanas a elevar los requerimientos exigidos, en especial en las micro financieras. En este último caso, este mayor dinamismo en la actividad financiera y micro financiera generó un proceso de sustitución de adeudos por depósitos del público, lo que facilitó el financiamiento de activos y redujo sus obligaciones.

c) Productos financieros regulados y microcrédito

Los microcréditos constituyen el tipo de crédito con mayor dinamismo. Ello en parte es explicado por el creciente interés por el desarrollo de las micro finanzas en general mostrado por las instituciones financieras, así como por el marco regulatorio propicio para su desarrollo. Si bien en décadas previas el crecimiento del microcrédito pasó desde las ONG hacia las CMAC y EDPYME, en la década reciente y al año 2010, la participación de la banca comercial así como de las financieras ha sido espectacular.

En buena medida, la experiencia acumulada sobre los requerimientos de productos específicos de las microempresas ha facilitado la mejor adecuación de la oferta de microcréditos por parte de las diversas instituciones reguladas. Aspectos como volumen de ventas, tipo y ciclo productivo, estructura de costos, requerimientos de liquidez, esquemas de riesgo, entre otros, han sido cruciales en el diseño de los microcréditos ofrecidos. En parte, la competencia entre instituciones financieras reguladas se da en la diversidad ofrecida de estos productos, tal como se muestra en la tabla 2.

Los microcréditos ofrecidos con más frecuencia son crédito para maquinaria y equipo, crédito para capital de trabajo, financiamiento para inversiones y créditos para infraestructura. También podemos encontrar productos financieros modernos, como *factoring*⁶, *leasing*, e incluso crédito de consumo y crédito hipotecario, que actualmente se ofrecen en micro montos. Otros productos ofrecidos con mayor especificidad incluyen créditos ganadero, pesquero y agropecuario, ofrecidos por CMAC, CRAC y EDPYME. Y como en sus inicios, algunas CMAC y CRAC ofrecen créditos prendarios que permiten el acceso al crédito a prestatarios de bajos recursos y activos.

⁶ De acuerdo a la SBS (2011), *factoring* es la modalidad mediante la cual la institución financiera adquiere facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda siempre y cuando exista transferencia del riesgo crediticio.

Tabla 2. Principales productos micro financieros ofrecidos por las instituciones financieras (a diciembre de 2010)

Productos MES (*)	Emp. Financiera	Bancos	CRAC	CMAC	EDPYME
Crédito para maquinaria y equipo	•	•	•	•	•
Crédito para capital de trabajo	•	•	•	•	•
Financiamiento para inversiones [8]	•	•	•	•	•
Créditos para proyectos de infraestructura	•	•	•	•	•
Crédito SOAT [1]	•	•			
<i>Factoring</i>	•	•			
<i>Leasing</i>		•			
Avales y fianzas [2]		•	•	•	
Descuento de letras [3]		•			
Crédito hipotecarios [4]		•	•	•	
Crédito vehicular GNV [4]		•	•	•	•
Crédito Ganadero				•	•
Crédito Agropecuario [5]			•	•	•
Crédito Prendario [6]			•	•	
Crédito paga diario			•	•	
Deposito CTS [7]				•	
Crédito Pesquero			•	•	
Crédito descuento por planilla			•	•	•
Crédito para mujeres emprendedoras	•		•	•	
Crédito sin aval				•	
Créditos micropymes puntualito				•	
Crédito consumo		•		•	
Notas:					

(*) En esta tabla se muestran los principales productos microfinancieros ofrecidos por el sistema a los microempresarios.

[1] Este producto es también ofrecido por la EDPYMES Edyficar.

[2] Las Cartas Fianza son documentos irrevocables, solidarios y de realización automática que respaldan las responsabilidades y obligaciones del fiado ante un tercero, en forma incondicional, salvo que expresamente se autoricen otras características para operaciones determinadas.

[5] Ofrecido por la CMAC Arequipa.

[6] Ofrecido por la CMAC Cusco.

[7] Ofrecido por la CMAC del Santa.

[8] Incluye el producto Credisol, que financia actividades económicas de alta rotación (venta de abarrotes y carnes, etc.), por lo cual requiere menor desembolso y cuotas frecuentes (diario, semanal y quincenal).

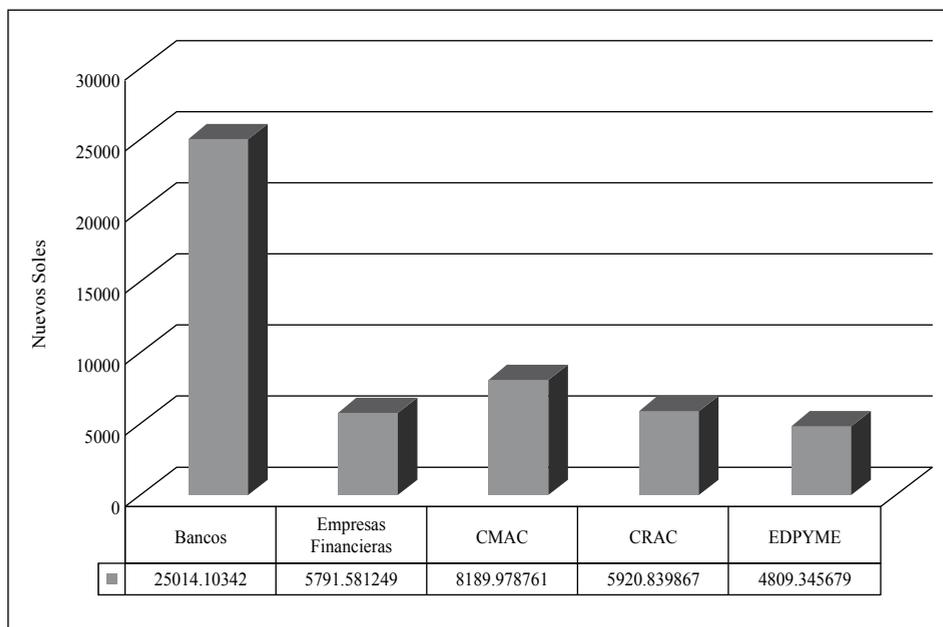
Fuente: Información de productos microfinancieros ofrecidos disponible en las páginas web de las respectivas instituciones financieras del sistema. Elaboración propia.

En términos de valor, ¿qué podríamos decir del microcrédito promedio que ofrecen las diversas instituciones financieras reguladas? Intuitivamente, este monto promedio podría ser similar. Es posible que los requerimientos crediticios de las microempresas sean altamente heterogéneos, entre otras razones porque las microempresas que acuden al sistema financiero son heterogéneas y requieren diferentes montos crediticios. Y las instituciones financieras decidirán, según su lógica, si optan por atender los requerimientos de todo tipo de microempresas o, en el otro extremo, por atender a solo algunos tipos de microempresas o buscar soluciones intermedias.

De acuerdo a la información para fines de 2010, parece que existe cierta especialización de las instituciones financieras por tipo de microempresas. Como ya dijimos, son los bancos los que colocan el mayor volumen (52%) del microcrédito en el sistema financiero regulado (aproximadamente once millones de nuevos soles)⁷, en tanto las CMAC colocan 26% del total de microcréditos (5,6 millones de nuevos soles), y las financieras y el resto con casi 22% (y 4,7 millones de nuevos soles). Pero estas diferencias se hacen aún mayores cuando nos preguntamos por el microcrédito promedio que las diversas instituciones otorgan, tal como se reporta justamente en el gráfico 3, que muestra que el valor del microcrédito promedio otorgado por los bancos comerciales era largamente superior al microcrédito promedio otorgado por las demás instituciones financieras: casi cinco veces del crédito promedio de las financieras y el triple del crédito promedio de las CMAC. Es decir, en tanto el microcrédito promedio de un banco comercial alcanzaba los casi US\$ 9000, el de una CMAC bordeaba los US\$3000, las financieras como las CRAC otorgan créditos de US\$ 2000 y las EDPYME brindaban créditos en promedio de poco más de US\$ 1500. De manera consistente con los resultados anteriores, el número de clientes microempresarios es diferenciado entre instituciones financieras, tal como se reporta en el gráfico 4. Son las CMAC las que atienden a un mayor número de microempresas (30%), casi el mismo número que los bancos (29%), lo que resulta sorprendente, seguidas de cerca por las financieras (23%). Es decir, la alta participación de la banca en el mercado microcreditico se da fundamentalmente a través de microcréditos en promedio muy altos. Por su parte, la penetración crediticia entre las microempresas es mayor por parte de las CMAC y las financieras.

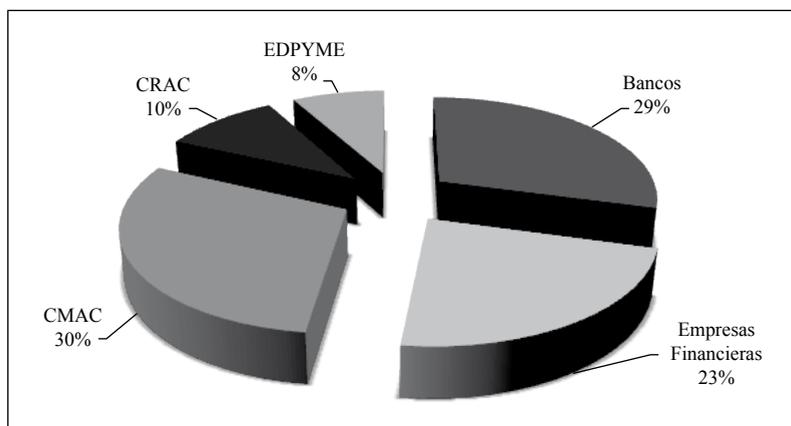
⁷ Hacia diciembre de 2010 el tipo de cambio era alrededor de 1 US \$ = S/. 2,8 nuevos soles peruanos.

Gráfico 3. Microcrédito promedio, según tipo de institución financiera (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

Gráfico 4. Distribución del número de clientes del segmento de microcréditos, según tipo de institución financiera (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

Son estas diferencias drásticas del microcrédito promedio y de los clientes atendidos que permiten considerar la posible heterogeneidad de la demanda por parte de las microempresas; de manera más simple, podemos esperar que las microempresas atendidas por los bancos son distintas (en términos productivos) de las microempresas atendidas por las CMAC y financieras, y estas a su vez muy diferentes de las pocas microempresas atendidas por las CRAC y las EDPYME. Podemos identificar un mercado microcrediticio diferenciado, segmentado, según tipo de institución financiera regulada. Es posible que por diversas razones asociadas a costos y rentabilidad, los bancos y las financieras hayan tendido a especializarse en los clientes o microempresas más rentables, en tanto que las demás instituciones reguladas se han visto enfrentadas a competir más fuertemente por los demás clientes, y en esa competencia las CMAC y las financieras se han posicionado mejor que las CRAC y EDPYME.

5. HETEROGENEIDAD EN EL SEGMENTO DE MICROCRÉDITO: EXPLORACIÓN DE SUS DETERMINANTES

La poca información disponible sobre ingresos y pobreza en el país muestra que la mayoría de la población pobre ha continuado siendo poco atendida en sus requerimientos financieros. Los cambios institucionales y la expansión de servicios micro financieros ofrecidos en los segmentos regulados no parecen alcanzar a la mayor parte de esta población rural (ejemplo, la experiencia de las cajas rurales orientadas al agro comercial). También la localización de la mayoría de oficinas de las instituciones financieras reguladas en Lima y otras ciudades así lo evidencia. El microcrédito para poblaciones rurales o pobres en general parece provenir, además de los canales informales, en parte de ONG y cooperativas que operan localmente, y en parte de algunos de los denominados programas sociales (como FONCODES).

Por tanto, asociamos la heterogeneidad del microcrédito y la especialización de las instituciones financieras más grandes a atender a las microempresas más grandes y que demandan mayores créditos, básicamente a un criterio de rentabilidad, ya que este tipo de empresas implican menores costos de transacción, mayor probabilidad de repago y mayores retornos. En tanto, las instituciones financieras intermedias y pequeñas, aunque están dispuestas a atender a cualquier tipo de microempresa, finalmente operan con clientes que demandan montos crediticios menores, que les implica también menores retornos que a las demás. Es decir hay una desigual oferta micro crediticia, que está segmentada por tipo de institución financiera.

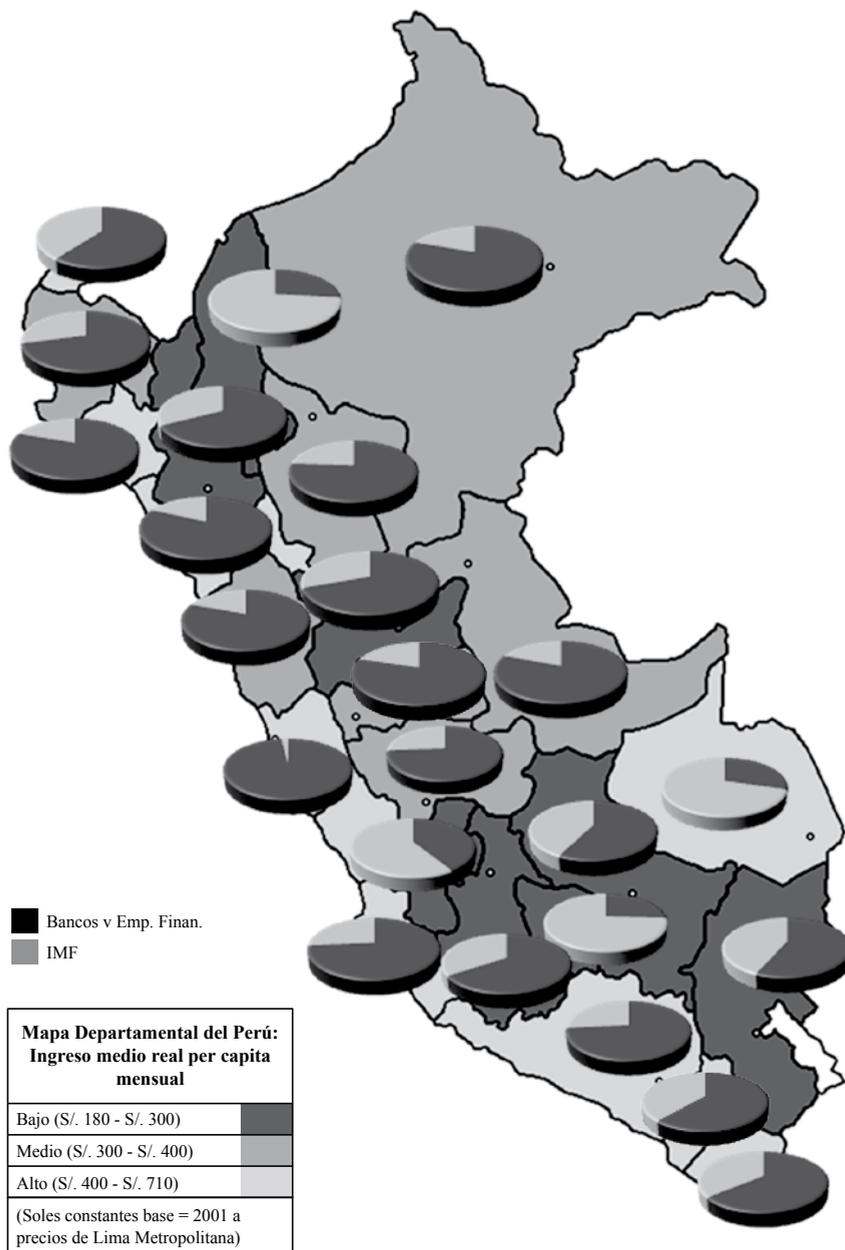
Por el lado de la demanda, las heterogéneas microempresas tendrán diferentes requerimientos de microcrédito en tanto acuden al mercado con distintas capacidades para cumplir o satisfacer los requerimientos exigidos. A nivel individual pocas microempresas —las más grandes y rentables— pueden solicitar crédito a cualquier institución financiera regulada, en tanto que la mayoría de microempresas se puede incluso auto racionar, solicitando finalmente montos menores a los que requiere y acudiendo solo a algunas y no a cualquier institución financiera regulada. Si esta hipótesis es correcta, podemos decir que existe desigual acceso de las microempresas para obtener un microcrédito en el sistema financiero regulado.

Postulamos aquí que la heterogeneidad de los microcréditos provenientes del sistema financiero regulado es, en buena medida, resultado de la desigualdad de activos y en última instancia de la desigualdad de ingresos que existe en el país, y que se refleja a través de la demanda de crédito por parte de las microempresas. La desigualdad en el acceso a microcrédito, sea por racionalidad y criterios de las instituciones financieras (razones de oferta) o por características y decisión de las microempresas (razones de demanda), está asociada entonces a las variables de desigualdad de activos en el país, siendo la desigualdad regional un aspecto fundamental.

Como se puede observar en el gráfico 5, del total de colocaciones otorgadas en el sistema financiero, el crédito bancario y de financieras son muy importantes en todas las regiones. Ello es evidente principalmente en aquellas regiones con alta penetración financiera: 94% del crédito de Lima y Callao proviene de bancos comerciales. Por su parte, las empresas financieras se han enfocado en departamentos costeros del norte y sur del país. Como se observa en el gráfico 5, en las regiones pobres del país, incluida la sierra sur y Cajamarca, el mayor volumen de colocaciones proviene de las instituciones especializadas en micro finanzas, es decir de CMAC, CRAC y EDPYME. Es decir, los bancos y las empresas financieras se especializan en colocar sus créditos en regiones con altos niveles de ingresos reales per cápita, incluidos Lima, Callao, Ica, Piura, La Libertad, Lambayeque y Arequipa. En cambio, las CMAC, CRAC y EDPYME se han especializado en conjunto en colocar sus créditos principalmente en regiones de ingresos medios y bajos como Puno, Cusco, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica.

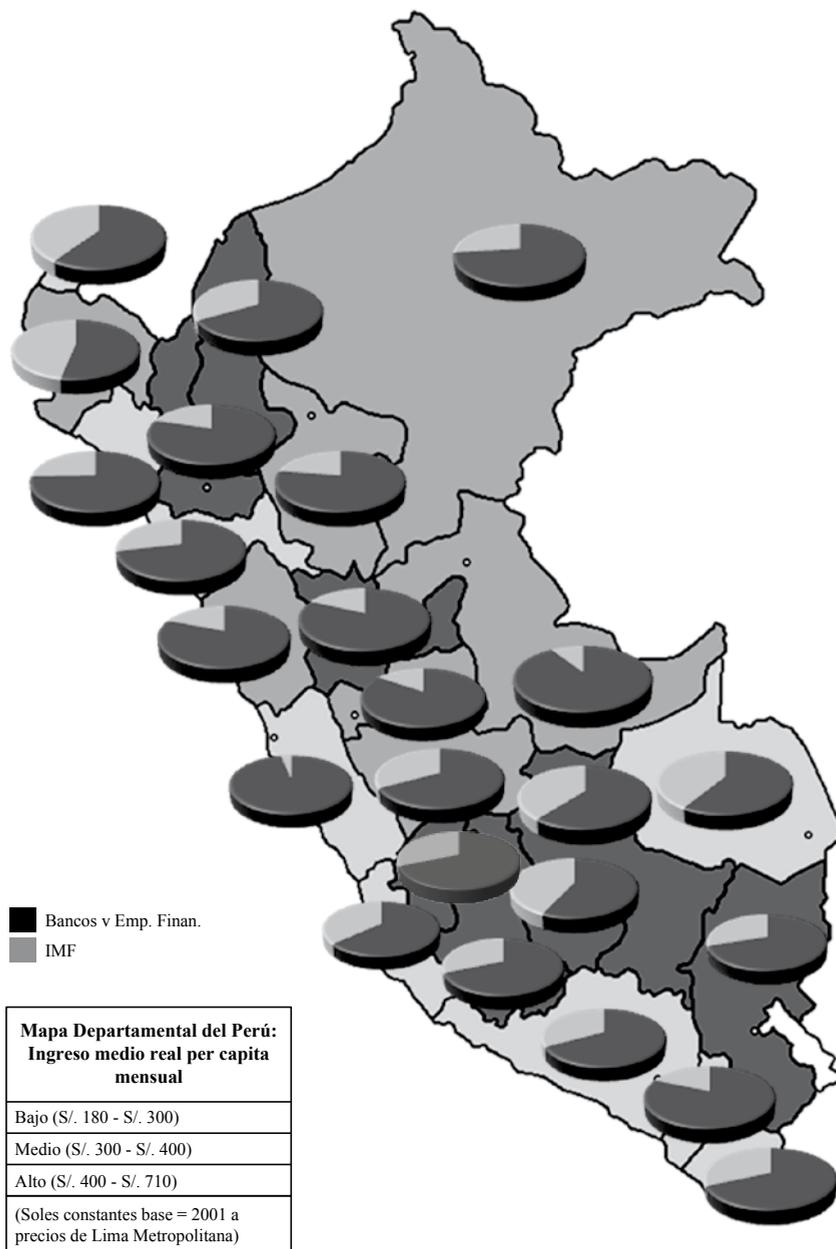
Por tanto, podemos inferir que en las regiones donde hay mayor desarrollo y los hogares tienen mayores ingresos y sus microempresas cuentan con mayores activos, hay también una mayor oferta crediticia de parte de las instituciones financieras reguladas. En contraste, las instituciones micro financieras especializadas como CMAC, CRAC y EDPYME se han limitado a otorgar microcréditos y de créditos de consumo de volumen medio, principalmente en las regiones de ingresos medios y pobres del país.

Gráfico 5. Distribución de los créditos totales a nivel departamental, según niveles de pobreza (a diciembre de 2010)



Fuentes: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) – Enero de 2011. INEI - Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), Anual 2004-2009. Elaboración propia.

Gráfico 6. Distribución de los depósitos totales a nivel departamental, según niveles de pobreza (a diciembre de 2010)



Fuentes: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) – Enero de 2011. INEI - Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), Anual 2004-2009. Elaboración propia.

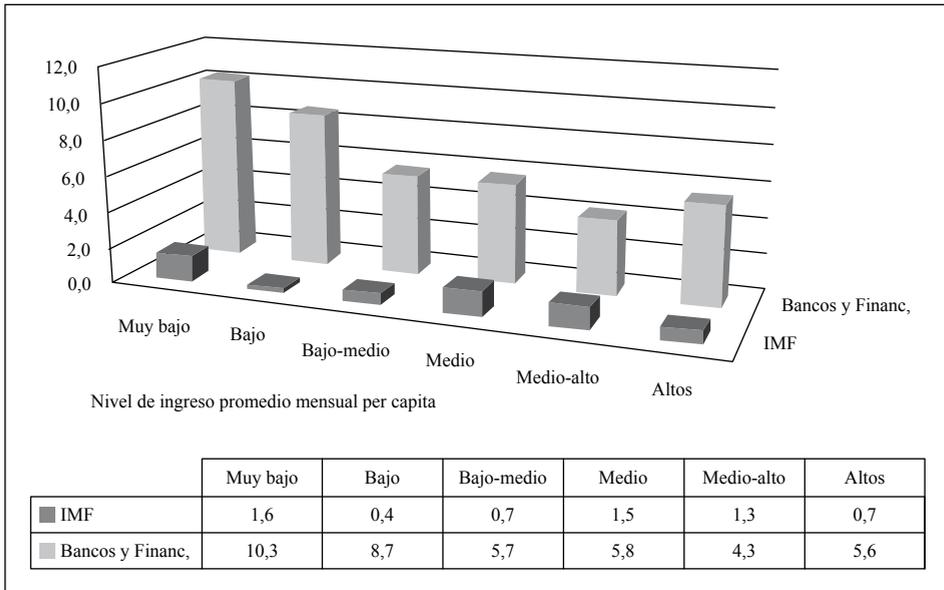
Podemos inferir interesantes conclusiones a partir de la información sobre las captaciones movilizadas según regiones que muestra el gráfico 6. En primer lugar, en todas las regiones del Perú la mayor proporción de depósitos son captados por bancos y financieras; este resultado puede estar reflejando el grado de confianza por parte de los depositantes, que es mayor para los bancos que para cualquier otra institución financiera regulada. Entre regiones, la participación de las CMAC y CRAC respecto de los depósitos captados es mínima en Lima y Callao, y está alrededor del 25% en: Ucayali, Amazonas, Huánuco, Ayacucho, Puno, Moquegua y Tacna, todas regiones altamente comerciales. Es decir, en todas estas regiones los depósitos son mayoritariamente bancarios. Diferente es el caso de Piura, Tumbes, e incluso Cusco, Junín, La Libertad y Lambayeque, donde las CMAC y CRAC captan entre 25% y 50% de los depósitos de la región. En síntesis, en todas las regiones los depósitos son mayoritariamente captados por los bancos, y esa captación es aún mayor en regiones de altos ingresos o comerciales, en tanto que en el resto del país hay mayor margen para que las CMAC y CRAC participen de las captaciones regionales.

La desigualdad de ingresos entre regiones del país no solo está asociada con colocaciones y captaciones, sino también con los mecanismos de atención al cliente por parte de las instituciones financieras. Consideremos dos indicadores de estos mecanismos: cajeros corresponsales⁸ y cajeros automáticos. Ambos son canales (o puntos de venta financieros) muy limitados, ya que no permiten iniciar vínculos financieros, sea solicitar créditos o realizar depósitos, en comparación con los servicios que brinda una oficina o sucursal de la institución financiera. Un ratio de número de cajeros corresponsales y automáticos sobre el número de oficinas puede indicar de algún modo la calidad de la penetración de las instituciones financieras en la población, incluida la que demanda microcrédito. En un análisis de este indicador entre regiones según su nivel de ingreso per cápita, se encuentra (ver gráfico 7) que los bancos y empresas financieras tienen este ratio mayor (de 5,7 a 10,3 cajeros automáticos y corresponsales por cada oficina) en las regiones de ingresos per cápita muy bajos, bajos o bajos-medios, que en regiones de ingresos medios y altos (de 4,6 a 5,8 cajeros automáticos y corresponsales por cada oficina). Es decir, la oferta crediticia y en especial la micro crediticia por parte de los bancos es comparativamente menor en las regiones más pobres. Este resultado puede deberse a un problema de costos y rentabilidad de las regiones pobres para la institución financiera, que preferirá trabajar con menos oficinas y más cajeros. Caso contrario ocurre

⁸ Los corresponsales son operadores constituidos por personas naturales o jurídicas, en establecimiento usualmente de terceros, que no son parte del sistema financiero, pero que por acuerdo contractual reciben pagos por deudas o servicios a favor del banco representado.

con las instituciones micro financieras, cuyo ratio fluctúa entre 0,4 y 1,7 para todas las regiones del país, lo que puede reflejar su mayor alcance regional respecto a las empresas bancarias y las empresas financieras.

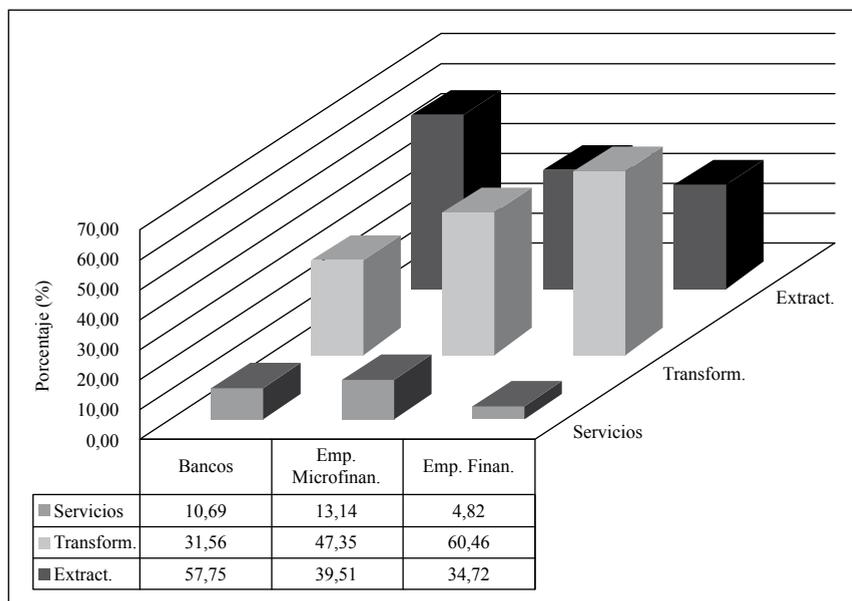
Gráfico 7. Ratio número de oficinas entre cajeros automáticos y corresponsales, según tipo de institución financiera y departamentos por niveles de ingreso (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

Una dimensión pertinente de la desigual distribución del crédito está relacionada también con la actividad económica de los clientes. Así, como indica el gráfico 8, las empresas bancarias han prestado mayoritariamente a empresas de actividades extractivas (minería y agro de exportación) y a actividades manufactureras; las financieras muestran similar composición de sus clientes. Por su parte, las CMAC, CRAC y EDPYME prestan S/.6 de cada S/.10 de sus colocaciones a empresas manufactureras, y más de S/.3 de cada S/.10 a empresas en actividades extractivas. En todos los casos, los servicios en general parecen estar menos presentes entre estos clientes, pese a que las microempresas se dedican masivamente al comercio y los servicios personales.

Gráfico 8. Créditos directos totales por tipo de actividad económica, según institución financiera (a diciembre de 2010)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

Una reflexión final está asociada al marco normativo vigente. Si bien todas las instituciones financieras aquí analizadas son reguladas, la regulación ha tenido efectos diferentes en cada tipo. Es indiscutible que la regulación ha sido eficiente en establecer requerimientos prudenciales para preservar la calidad de la cartera, garantizar los depósitos e incentivar la solvencia y salud financiera de las instituciones reguladas, todo lo cual ha dinamizado el sistema micro financiero bajo estas reglas. Es posible que los efectos de estas normas hayan sido diferentes para las instituciones que ofrecen microcrédito, y que esos efectos distintos por institución estén asociados a la heterogénea distribución de microcréditos ofrecidos en el sistema financiero regulado. Sería necesario contar con mayor información empírica por instituciones.

6. CONCLUSIONES E INFERENCIAS DE POLÍTICAS

- Las micro finanzas en el Perú han crecido aceleradamente en las décadas recientes, tal como ha sido reconocido dentro y fuera del país. En especial las micro finanzas reguladas han crecido a tasas muy altas, dinamizando el desarrollo de las instituciones proveedoras de servicios micro financieros. Este crecimiento de las micro

finanzas reguladas ha sido consistente con las lecciones de las mejores prácticas internacionales aplicadas en el Perú, la prudencial regulación y supervisión financiera, el crecimiento macroeconómico del país, entre diversas razones. Paralelamente han persistido formas no reguladas e informales de financiamiento, principalmente entre microempresas y consumidores pobres a lo largo del país.

- Es notoria la creciente actividad micro crediticia entre todas las instituciones financieras reguladas. Bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales y EDPYMES ofrecen todas microcréditos en el mercado. Sin embargo es destacable la alta dispersión de los niveles de la actividad micro crediticia entre estas instituciones. El presente estudio documenta la alta heterogeneidad en las colocaciones del microcrédito entre instituciones reguladas, tanto en términos totales como promedios.

- A fines de 2010, $S/.2$ de cada $S/.4$ del volumen de microcrédito del sistema financiero era colocado por bancos, en tanto que $S/.1$ de cada $S/.4$ era colocado por las cajas municipales. Llama la atención este resultado, contrario a la persistente intuición de que son las instituciones llamadas especializadas las principales oferentes del microcrédito en el sistema financiero. Y al comparar el monto promedio de los préstamos de las instituciones, se encuentra que el microcrédito promedio colocado por los bancos es varias veces mayor al microcrédito promedio colocado por las CMAC e incluso por las financieras. En tanto, el similar número de microempresas clientes de la banca y las CMAC muestra la misma penetración entre estos deudores. Esta penetración es mucho menor en el caso de las CRAC y Edpymes, con baja participación de microempresas en el mercado.

- Esta alta heterogeneidad identificada entre los microcréditos colocados en el mercado puede ser explicada en parte por especialización de las instituciones financieras a ciertos tipos de microempresas, en parte a preferencias y requerimientos crediticios de las diversas microempresas, a aspectos regulatorios asociados u otros determinantes. La explicación causal es problemática, porque los resultados observados sintetizan todas estas posibles determinantes. De ahí que en el presente documento exploramos posibles asociaciones con variables económicas que consideramos pertinentes.

- Aquí consideramos que la desigualdad económica entre regiones del país es fundamental para entender esta heterogeneidad en los microcréditos colocados por instituciones micro financieras. Por ello, exploramos tres aspectos posibles asociados a tal desigualdad en relación con la heterogeneidad del microcrédito: la distribución regional de colocaciones y captaciones, la infraestructura de las instituciones en la provisión de sus servicios financieros y la actividad económica de los deudores.

- Las estadísticas muestran clara asociación entre la heterogeneidad del microcrédito entre instituciones financieras y la desigualdad regional económica, sea por

volumen de colocaciones o captaciones o por los mecanismos utilizados en la oferta crediticia: los bancos captan depósitos en todas las regiones, pero son las principales fuentes crediticias en las regiones de mayores ingresos. De las demás instituciones, básicamente son las cajas municipales las que tienen presencia, en especial en regiones de ingresos medios y bajos. Además, la oferta bancaria en las regiones de ingresos medios y pobres se da básicamente a través de cajeros corresponsales y automáticos, y a través de oficinas con mayor oferta crediticia en las regiones más ricas. Las demás instituciones tienen menor diferenciación entre las regiones que atienden, con mayor atención a través de oficinas aun en las regiones pobres.

- Mención especial merece el tipo de actividad económica al que se orientan los créditos, según tipo de institución financiera. Es importante destacar que todas las instituciones financieras reguladas colocan el mayor volumen de sus créditos a empresas dedicadas a actividades de extracción (en especial los bancos) y de transformación o manufactura, siendo bajo el volumen para actividades de servicios, incluidos comercio y servicios personales. Es decir, las microempresas clientes del sector probablemente son las más rentables, en comparación con la mayoría que predominantemente opera actividades de comercio minorista y servicios personales.

- A partir de estas relaciones exploratorias, podemos inferir la pertinencia de políticas económicas, financieras y no financieras, orientadas a las microempresas, más adecuadas para mejorar el alcance y atender a la mayoría de microempresas que probablemente no está siendo alcanzada aún. En principio, los responsables de políticas deben diseñar mejores instrumentos financieros y no financieros para atender los requerimientos de una mayoría de microempresas que probablemente no están siendo alcanzadas aún, teniendo en cuenta que el microcrédito no resuelve problemas de viabilidad de las microempresas. Para ello se requieren mejores instrumentos de evaluación de los negocios de las microempresas, con el fin de atender sus requerimientos, sean estos financieros, de asistencia técnica, o incluso de cambio de actividad.

- Es claro que las instituciones reguladas proveen servicios micro financieros importantes a algunas microempresas, probablemente a las más rentables y dinámicas. Por tanto, se requieren instrumentos financieros y productos micro financieros adecuados por parte de las instituciones efectivamente «especializadas». Proponemos que se generen incentivos económicos para estas instituciones especializadas en micro finanzas, dada su mayor capacidad y tecnología financiera para proveer créditos a las microempresas en todo el país. Tal es el caso de las CMAC en especial, que han mostrado históricamente su capacidad para adecuar sus productos a las microempresas, pero al parecer no han podido competir en las condiciones actuales con las instituciones más grandes. El caso de las Edpymes también puede ser revisado, dada su tecnología para penetrar en los mercados regionales de menores ingresos; si bien

a las Edpymes no se les ha graduado como tales, varias han mostrado solidez al ser adquiridas recientemente por la banca comercial para ser transformadas en empresas financieras. Incluso algunas cooperativas de ahorro y crédito pueden tener la capacidad y experiencia para atender microempresarios locales al interior del país. Estas instituciones han mostrado que con su tecnología financiera saben llegar a diversas microempresas, y al parecer no han podido competir en las condiciones actuales con las instituciones más grandes. Políticas que las ayuden a superar problemas de economías de escala les pueden incentivar a llegar a regiones más remotas.

- Por lo anterior, el marco normativo puede proveer instrumentos y criterios que amplíen las posibilidades de competencia y menor heterogeneidad de los microcréditos entre instituciones, sin descuidar los principios prudenciales de la regulación a fin de garantizar que continúe el sano desarrollo de las micro finanzas, pero elevando la penetración de las mismas entre las diversas microempresas que así lo requieran, a lo largo del país.

ANEXO 1. ANÁLISIS DE LA HETEROGENEIDAD DEL MICROCRÉDITO: APLICACIÓN DE ANOVA.

Tabla A1. Análisis de la heterogeneidad del microcrédito: aplicación de la ANOVA

Observaciones Dev. Estan. del Error	58 6,40E+7			R-Cuadrado R-Cuadrado Ajus.	0,258 0,154
Variables	SC Parcial	g.l.	Medias Cuadráticas	F	Prob>F
Modelo	7,065E+16	7	1,009E+16	2,48	0,029
type	3,856E+16	4	9,639E+15	2,37	0,065
concentra	3,280E+16	3	1,093E+16	2,68	0,057
Residuos	2,036E+17	50	4,073E+15		
Total	2,743E+17	57	4,812E+15		

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), enero de 2011. Elaboración propia.

La aplicación de la metodología del Análisis de Varianzas (ANOVA)⁹, permite evidenciar el nivel de heterogeneidad de la oferta de microcrédito antes mencionado.

⁹ El Análisis de Varianzas (o ANOVA, por sus siglas en inglés), permite descomponer las variaciones de una variable aleatoria alrededor de su media, en las variaciones que experimentan los subgrupos (especificados por el o los factores tomados en cuenta) dentro de la muestra alrededor de sus respectivas medias intra grupos, y en la aleatoriedad propia de cada observación o en este caso de cada institución microfinanciera. Para dos factores, el estudio se vuelve mas elaborado, se analiza si los valores de una variable dependen de los niveles de los dos factores en los cuales se clasifica a la muestra, o si depende de la interacción de ambas. En este caso estudiaremos como el efecto de los dos factores afectan a nuestra variable, en conjunto.

Para ello, es posible utilizar como variable aleatoria el volumen de créditos ofrecido en el segmento de microcrédito por cada entidad en diciembre de 2010 (). Asimismo, y utilizando la información analizada en el presente documento, los factores de descomposición principales serían, el tipo de institución financiera (); y la concentración geográfica del crédito a nivel de cada institución financiera (). Adicional a ello, se utiliza el término, que representa la aleatoriedad de la observación individual; generándose el siguiente modelo:

El factor representa el efecto que tiene el tipo de institución financiera a la cual pertenece en las variaciones de la variable dependiente. Mientras que el factor representa el efecto que tiene la concentración regional del crédito ofrecido por parte de la institución.

Como se puede observar en la tabla A1, tanto el tipo de institución financiera, como la concentración geográfica son factores que tienen significancia en la determinación de la heterogeneidad de la oferta de microcrédito a nivel nacional; corroborándose los supuestos mencionados antes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, D., Gonzalez-Vega, C., & J. D. Von Pischke, J. D. (eds.) (1987). *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*. Columbus: Universidad del Estado de Ohio.
- Adams, D., Graham, D. & J. D. Von Pischke (1984). *Undermining rural development with cheap credit*. Boulder: Westview Press.
- Alvarado, J. (1993). Cajas rurales y fondos rotatorios: soluciones o mitos para el financiamiento rural e el Perú. *Debate Agrario* 16, 109-125.
- Armendáriz, B. & J. Morduch (2007). *The economics of microfinance*. Cambridge, Massachusetts: MIT.
- Banco Central de Reserva BCRP (2006). *El costo del crédito en el Perú*. Lima: BCRP.
- Banco Interamericano de Finanzas & Microrate (2002). *Performance Indicators for Microfinance Institutions*. Washington, DC: Microrate-InterAmerican Development Bank.
- Berger, M., Goldman, L. & T. Miller (eds.) (2006). *An inside view of Latin America Microfinance*. Washington, DC: Interamerican Development Bank.
- Brand, M. & J. Gerschick (2000). *Maximizing efficiency in microfinance: the path to enhanced outreach and sustainability*. Monograph Series 12. Washington, DC: Acción Internacional.
- Coordinadora Rural del Perú (1994). *Crédito al campesino andino: propuesta y realidad*. Cuadernos Andinos 7. Lima: FONDECAM.

- De Soto, H., Ghersi, E. & M. Ghibellini (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Lima: El Barranco.
- Figuerola, A. (2003). *La sociedad sigma: una teoría de desarrollo económico*. Lima: Fondo Editorial PUCP- Fondo de Cultura Económica.
- Figuerola, A. (2006). *El problema del empleo en una sociedad Sigma*. Documento de trabajo 249. Lima: Facultad de Ciencias Sociales de la PUCP.
- Francke, P. & J. Iguíniz (2006). *Crecimiento con inclusión el Perú*. Lima: Calandria-CIES-PUCP.
- Fretes-Cibils, V., Giugale, M. & J. Newman (2006). *Perú, la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable*. Lima: Banco Mundial.
- Gonzales de Olarte, E. (2008). ¿Está cambiando el Perú?: Crecimiento, desigualdad y pobreza. En Oxfam (ed.), *Pobreza, desigualdad y desarrollo en el Perú: Informe anual 2007-2008*. Londres: Oxfam.
- González-Vega, C., Prado, F. & T. Miller (eds.) (1997). *El reto de las micro finanzas en América Latina: la visión actual*. Caracas: Corporación Andina de Fomento.
- Hulme, D. & Mosley, P. (1996). *Finance Against Poverty*. Londres: Routledge.
- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective. The World Bank-Sustainable banking with the poor*. Washington, DC: World Bank.
- Leon, J. (2009). An empirical analysis of Peruvian municipal banks using cost-efficiency frontier approaches. *Canadian Journal of Development Studies* XXIX (1-2), 161-182.
- Levy, S. (2008). *Good intentions, bad outcomes: social policy, informality and economic growth in Mexico*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Loayza, N. (2008). El crecimiento económico en el Perú. *Economía* XXXI (61), 9-25.
- López-Calva, L. & N. Lustig (2010). *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* Washington, DC: Brookings Institution - UNDP.
- Maloney, W. (2003). *Informality revisited*. World Bank Policy Research Working Paper 2965. Washington, DC: Banco Mundial.
- Mersland, R & R.O. Strom (2010). Microfinance Mission Drift? *World Development* 38 (1), 28-36.
- MINTRA – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2010). *Informe estadístico mensual*. Año 14, No. 164 (enero). Lima: MINTRA.
- Montgomery, R. (1996). Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of group pressure in micro-credit schemes. *Journal of International Development*, 8, 289-305.

- Morduch, J. (2000). The microfinance schism. *World Development*, 28, 617-629.
- Navajas, S. & L. Tejerina (2006). *Microfinance in Latin America and the Caribbean: how large is the market?* Working Paper MSM 135. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Otero, M. (1989). *Breaking through: the expansion of microenterprise programs as a challenge for non-profit institutions*. Monograph Series 4. Cambridge, Massachusetts: Acción International.
- Perry, G., Arias, O., López, H., Maloney, W. & L. Serven (2006). *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculos virtuosos y círculos viciosos. Estudio del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Portocarrero, F. (2004). *Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico-Propyme.
- Robinson, M. (2001). *The Microfinance Revolution: Sustainable Banking for the Poor*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Rosales, R. (2006). Regulation and supervision of microcredit in Latinamerica. En M. Berger, Goldman, L. y T. Miller (eds.) (2006), *An inside view of Latin America Microfinance* (pp. 109-143). Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Saldaña Núñez, A. (2006). *La banca de los pobres: hacia una nueva visión del crédito*. Lima: Nuevo Milenio.
- Segura, A. (1995). Efectos de la reforma financiera sobre la banca commercial en el Perú 1990-1995. *Notas para el Debate* 13, 79-146.
- Seibel, H. D. (1996). Financial systems development and microfinance. *Schriftenreihe der GTZ* 258.
- Stiglitz, J. & A. Weiss (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- Superintendencia de Banca, Seguros, Financieras y AFP-SBS (2010). *Memoria Anual*. Varios años. Lima.
- Superintendencia de Banca, Seguros, Financieras y AFP-SBS (2011). *Términos e indicadores del sistema financiero*. Lima.
- Tokman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Economía* 48, 153-178.
- Trivelli, C. (2001). *Crédito agrario en el Perú: que dicen los clientes?* Diagnóstico y Propuestas 4. Lima: CIES-IEP.
- Valdivia, M. (1995). Del Banco Agrario a las Cajas Rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural. *Notas para el Debate* 13, 7-40.

- Valencia, A. (2010). *Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en Perú 2010*. MIX. <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2010/11/analisis-e-informe-de-benchmarking-de-las-microfinanza-0?print&page=full>
- Yamada, G. (2010). *Determinantes del desempeño del trabajador independiente y la microempresa familiar en el Perú*. Documento de discusión DD/09/01. Lima: CIUP.