

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES
Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS:

**"DECISIONES FINANCIERAS DEL CONSUMIDOR EN EL MERCADO
DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA EN CAJAMARCA, AL MES DE
AGOSTO DEL 2014"**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER:
RENZO ESTALIN BAZÁN ZELADA**

ASESOR:

Eco. JORGE VÁSQUEZ CERCADO

CAJAMARCA - PERÚ

2015

DEDICATORIA

A mis padres y hermanos, quienes son mi mayor aliciente y motivo de inspiración en la vida.

AGRADECIMIENTOS

Mi mayor gratitud a todas las personas e instituciones que hicieron posible la elaboración de esta investigación, de las cuales rescato, con especial consideración, al especialista en Cultura Financiera, Eco. Simón García, quien a distancia, hizo un gran aporte en cuanto a la metodología de la presente, con el único beneficio de sacar a relucir seriamente la problemática social cotidiana que se trata en este documento. Asimismo, a mi asesor, el Eco. Jorge Vásquez, por su interés y tiempo invertido, en cada paso de la investigación. Al Prof. Estad. Miguel Macetas por su apoyo profesional, A las Asociaciones de Comerciantes, quienes conscientes del problema, fueron pieza fundamental para la recopilación de información de calidad, entre los cuales es menester nombrar, al Prof. Nicolás Tejada, Administrador del CC. "San Antonio"; al Eco. Ángel Moreno, Administrador del Mercado "San Sebastián"; al Sr. Rodolfo Llovera, Presidente del Mercado "Modelo"; y al Adm. Edwar Sánchez, Administrador del Mercado "Central", quienes en su momento, me dieron todas las facilidades del caso. Al especialista en Microfinanzas del Crediscotia, Juan Flores, que con su experiencia y acceso a los burós de información crediticia, pudo facilitarme la data precisa para calcular con fidelidad mi población y muestra de estudio. Y en definitiva, a mi familia, especialmente a mis padres, hermanos y a mi tío José, por su apoyo y comprensión incondicional.

RESUMEN

La presente investigación, revela los problemas cotidianos de decisión que enfrentan los consumidores a la hora de elegir un préstamo en el mercado de créditos a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, que, como se postula en esta tesis, estaría asociado, entre otros factores, al nivel insuficiente de Cultura Financiera de los mismos.

Dicha situación de desconocimiento o Asimetría Informativa (por el lado del consumidor), los coloca en una situación de absoluta desventaja, ya que no solamente toman decisiones financieras que son ineficientes (créditos caros), sino que además asumen un alto riesgo de sobreendeudamiento.

Asimismo, cabe señalar que al tratarse de un mercado nacional, este fenómeno, de manera agregada, podría poner en jaque también nuestra estabilidad económica y financiera, si tomamos en cuenta las experiencias de crisis financieras pasadas, como la de EE.UU, el 2008, cuyo origen no se trató a tiempo, asumiendo que el mercado se autorregularía. Hecho que no ocurrió.

Metodológicamente, por trabajarse con variables cualitativas, se hace el análisis y el uso de las pruebas correspondientes, para, finalmente, confirmar la hipótesis planteada en torno a la asociatividad: Cultura Financiera - Decisiones Financieras.

INDICE

	Pág.
PORTADA	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	
ÍNDICE DE CONTENIDOS	4
ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y CUADROS	9
LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS	15
INTRODUCCIÓN	16
<u>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO</u>	18
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	18
1.1.1. SELECCIÓN DEL PROBLEMA	18
1.1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	23
1.1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
1.1.4. OBJETIVOS	24
1.1.4.1. OBJETIVO GENERAL	24
1.1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	24
1.1.5. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO	25
1.1.6. LIMITACIONES	25
1.2. HIPÓTESIS Y VARIABLES:	25
1.2.1. HIPÓTESIS	25
1.2.2. VARIABLES RELACIONADAS	25
1.2.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	26
1.3. MARCO TEÓRICO	27
1.3.1. ANTECEDENTES	27
1.3.2. BASES TEÓRICAS	31
1.3.2.1. FALLAS O IMPERFECCIONES DE MERCADO	31
1.3.2.1.1. PODER DE MERCADO	32

1.3.2.1.2. INFORMACIÓN INCOMPLETA O ASIMÉTRICA	33
1.3.2.2. TEORÍA DE LA REGULACIÓN ECONÓMICA	36
1.3.2.3. MODELO DE RACIONALIDAD LIMITADA	38
1.3.2.4. EL SISTEMA FINANCIERO	39
1.3.2.4.1. SISTEMA FINANCIERO PERUANO	44
1.3.2.5. EL MERCADO CREDITICIO	48
1.3.2.6. CRÉDITO PREDATORIO	56
1.3.2.7. CULTURA FINANCIERA	57
1.3.2.8. SOBREEDEUDAMIENTO	58
1.3.2.9. MARCO NORMATIVO	59
1.3.2.9.1. RESOLUCIÓN SBS N° 8181 – 2012. REGLAMENTO DE TRANSPARENCIA DE INFORMACIÓN Y CONTRATACIÓN CON USUARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO.	59
1.3.2.9.2. LEY N° 29571. CÓDIGO DE PROTECCIÓN Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR	60
1.3.2.9.3. D.S. N° 006-009. TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR	60
1.3.2.9.4. LEY N° 28587. LEY COMPLEMENTARIA A LA LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN MATERIA DE SERVICIOS FINANCIEROS	61
1.3.2.9.5. LEY N° 29888. LEY QUE MODIFICA AL CÓDIGO DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y A LA LEY N° 28587.	61
1.3.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	62
1.4. POBLACIÓN Y MUESTRA	66
1.4.1. UNIDAD DE ANÁLISIS	66
1.4.2. POBLACIÓN	66
1.4.3. MUESTRA	66
1.5. DISEÑO METODOLÓGICO	67
1.5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	67
1.5.2. MÉTODOS	67
1.5.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	67
1.5.3.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN	67

1.5.3.2. PROCESAMIENTO DE DATOS.	68
1.5.3.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	68
<u>CAPÍTULO II. EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ</u>	69
2.1 ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ	70
2.1.1 INICIOS DE LAS MICROFINANZAS EN EL PAÍS	70
2.1.2 EXPLORACIÓN CULTURAL DE LA MICROEMPRESA	73
2.1.2.1 CAJAS MUNICIPALES	75
2.1.2.2 ONG ACCION COMUNITARIA	80
2.1.2.3 IDESI	83
2.2 LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 90	84
2.2.1 REFORMAS GENERALES EN LA ECONOMÍA	85
2.2.2 REFORMAS ESTRUCTURALES PARA EL SECTOR FINANCIERO	88
2.3 EXPANSIÓN Y DESPEGUE DEL MICROCRÉDITO	91
2.4 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MICROFINANZAS	97
2.4.1 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO, POR ENTIDAD FINANCIERA	99
2.4.2 RANKING POR TIPO DE ENTIDAD MICROFINANCIERA	100
2.4.2.1 RANKING DE CAJAS MUNICIPALES	100
2.4.2.2 RANKING DE CAJAS RURALES	101
2.4.2.3 RANKING DE EDPYME'S	101
2.4.2.4 RANKING DE FINANCIERAS	102
<u>CAPÍTULO III. EL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA Y LAS DECISIONES FINANCIERAS DEL CONSUMIDOR</u>	103
3.1 ANÁLISIS GENERAL DEL CRÉDITO EN CAJAMARCA	103
3.2 LA OFERTA MICROREDITICIA EN CAJAMARCA	107

3.2.1 ENTIDADES	107
3.2.2 PRODUCTOS	110
3.2.3 COSTO DEL CRÉDITO	113
3.2.4 TECNOLOGÍA CREDITICIA MICROFINANCIERA	117
3.2.4.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS	119
3.2.4.2 TECNOLOGÍA MICROFINANCIERA EN LA ACTUALIDAD	120
3.3 DEMANDA DE MICROCRÉDITOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE LA CIUDAD CAJAMARCA	124
3.3.1 PERFIL DEL PRESTATARIO	124
3.3.1.1 CARACTERÍSTICAS DE EDAD, SEXO Y NIVEL EDUCATIVO DEL PRESTATARIO	124
3.3.1.2 ASPECTOS ECONÓMICOS	129
3.3.2 INFORMACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS	134
3.3.3 DECISIONES FINANCIERAS DE LOS PRESTATARIOS QUE LABORAN EN LOS CEP DE CAJAMARCA	139
3.3.3.1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	139
3.3.3.2 ALTERNATIVAS SELECCIONADAS	145
3.3.3.3 CONCLUSIONES DE LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	146
<u>CAPÍTULO IV. LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PERÚ Y EL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DE LOS CONSUMIDORES DEL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA</u>	147
4.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE INCLUSIÓN, EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA	147
4.2 ESTRATEGIAS SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PERÚ	151
4.2.1 PROGRAMAS DE EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA	152
4.2.2 EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA	155
4.2.3 LOS BANCOS PÚBLICOS EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA	155
4.2.3.1 COFIDE EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA	155
4.2.3.2 BANCO DE LA NACIÓN Y EL AHORRO PROGRAMADO	156
4.3 TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN	158

4.3.1 TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS OTORGADOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE CAJAMARCA	159
4.4 ANÁLISIS DE LA CULTURA FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS, EN MATERIA DE CRÉDITOS	161
4.4.1 CONOCIMIENTO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO	163
4.4.2 CONOCIMIENTO DE LA TCEA	163
4.4.3 COMPARACIÓN DE ALTERNATIVAS	163
4.4.4 RESULTADOS RESPECTO AL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DE LOS USUARIOS DE MICROCRÉDITOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE CAJAMARCA, EN MATERIA DE PRÉSTAMOS	165
<u>CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DEL CONSUMIDOR Y SUS DECISIONES FINANCIERAS EN EL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA</u>	167
5.1 DESCRIPCIÓN DE LAS FRECUENCIAS OBSERVADAS	167
5.2 CÁLCULO DE CHI- CUADRADO	168
5.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	170
CONCLUSIONES	173
SUGERENCIAS	175
BIBLIOGRAFÍA	176
ANEXOS	

ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y CUADROS

<u>FIGURAS</u>	Pág.
FIGURA N° 1.1. FINANCIACIÓN DIRECTA	39
FIGURA N° 1.2. FINANCIACIÓN INDIRECTA	40
FIGURA N° 1.3. CANALES DE FINANCIACIÓN	41
FIGURA N° 1.4. SISTEMA FINANCIERO	42
FIGURA N° 1.5. ESTRUCTURA DEL ESTADO PERUANO REFERENTE AL SISTEMA FINANCIERO	44
FIGURA N° 1.6. SISTEMA FINANCIERO PERUANO	45
FIGURA N° 1.7. PRODUCTOS DEL MERCADO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	48
FIGURA N° 2.1. DANIEL MCLELLAN (“ <i>FATHER DAN, THE MONEY MAN</i> ”)	71
FIGURA N° 2.2. GABRIEL GALLO OLMOS	76
FIGURA N° 2.3. CHEQUE DEL MEF	77
FIGURA N° 2.4. PRIMERA OFICINA DE CAJA PIURA	77
FIGURA N° 2.5. CLAUS PETER ZEITINGER	78
FIGURA N° 2.6. WILLIAM TUCKER	81
FIGURA N° 2.7. SUSANA PINILLA	83
FIGURA N° 2.8. FUJIMORI, MONTESINOS Y LAS FUERZAS ARMADAS	85
FIGURA N° 3.1. GESTIÓN DEL MICROCRÉDITO	119
FIGURA N° 3.2. MEDICIÓN DEL SOBREENDEUDAMIENTO SEGÚN LOS ESTÁNDARES DE PROTECCIÓN AL CLIENTE	141
FIGURA N° 5.1. TABLA DE LA DISTRIBUCIÓN CHI-CUADRADO	171
 <u>GRÁFICOS</u>	
GRÁFICO N° 2.1. PERÚ: EVOLUCIÓN DEL COSTO Y EL VOLUMEN DEL MICROCRÉDITO(1995-2009)	93
GRÁFICO N° 2.2. PERÚ: MICROCRÉDITOS Y CLIENTES (2000-2009)	94
GRÁFICO N° 2.3. PERÚ: EVOLUCIÓN CARTERA DE COLOCACIONES DE LAS IMF’S. (2010-2014)	95

GRÁFICO N° 2.4. PERÚ: EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO PROMEDIO POR DEUDOR Y SUBSECTOR (2010-2014)	96
GRÁFICO N° 2.5. PERÚ: CARTERA ATRASADA VS COLOCACIONES BRUTAS (2010-2014)	96
GRÁFICO N° 2.6. PERÚ: EVOLUCIÓN DE LA CALIDAD DE ACTIVOS DE LAS IMF'S (2010-2014)	97
GRÁFICO N° 3.1. CRÉDITOS DE LA REGIÓN CAJAMARCA, POR DISTRITO AL 31 DE JULIO DE 2014 (%)	103
GRÁFICO N° 3.2. CRECIMIENTO DEL CRÉDITO DIRECTO DEL SISTEMA FINANCIERO EN LA REGIÓN CAJAMARCA A ENERO DEL 2015 (VAR. % ANUAL)	104
GRÁFICO N° 3.3. PERÚ: CRECIMIENTO DE PBI Y DEMANDA INTERNA A DICIEMBRE DEL 2013 (VAR. % ANUAL)	104
GRÁFICO N° 3.4. TASA DE MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO EN CAJAMARCA A DICIEMBRE DEL 2014 (*) (%)	105
GRÁFICO N° 3.5. CRÉDITO EN LA REGIÓN CAJAMARCA, POR TIPO AL 31 DE JULIO DEL 2014 (%)	105
GRÁFICO N° 3.6. CRÉDITO A LA MICROEMPRESA EN LA REGIÓN CAJAMARCA, POR DISTRITO AL 31 DE JULIO DE 2014 (%)	106
GRÁFICO N° 3.7. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP SEGÚN GÉNERO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	124
GRÁFICO N° 3.8. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP POR GRUPOS DE EDAD, A AGOSTO DEL 2014 (%)	125
GRÁFICO N° 3.9. CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	126
GRÁFICO N° 3.10. CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP (*) SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y SEGÚN GÉNERO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	127
GRÁFICO N° 3.11. CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP (*) SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y POR GRUPOS DE EDAD, A AGOSTO DEL 2014	128

GRÁFICO N° 3.12. CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, SEGÚN TIPO DE NEGOCIO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	129
GRÁFICO N° 3.13. CAJAMARCA: NIVEL DE INGRESO DISPONIBLE DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP POR SEGMENTOS, A AGOSTO DEL 2014 (%)	130
GRÁFICO N° 3.14. CAJAMARCA: NIVEL DE INGRESO DISPONIBLE DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP SEGÚN TIPO DE NEGOCIO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	131
GRÁFICO N° 3.15. CAJAMARCA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO DISPONIBLE DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, SEGÚN TIPO DE NEGOCIO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	132
GRÁFICO N° 3.16. CAJAMARCA: EXPERIENCIA DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP EN SUS RESPECTIVOS NEGOCIOS, POR GRUPOS DE AÑOS, A AGOSTO DEL 2014 (%)	133
GRÁFICO N° 3.17. CAJAMARCA: EXPERIENCIA DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP EN EL SISTEMA FINANCIERO, POR NÚMERO DE VECES, A AGOSTO DEL 2014 (%)	134
GRÁFICO N° 3.18. CAJAMARCA: PARTICIPACIÓN DE LAS COLOCACIONES EN LOS CEP POR EMPRESA, A AGOSTO DEL 2014	135
GRÁFICO N° 3.19. CAJAMARCA: MONTO DE CRÉDITO SOLICITADOS EN LOS CEP POR SEGMENTOS, A AGOSTO DEL 2014 (%)	136
GRÁFICO N° 3.20. CAJAMARCA: COMPOSICIÓN DE LAS CARTERAS DE CRÉDITOS DE LAS ENTIDADES QUE OTORGARON PRÉSTAMOS EN LOS CEP POR MONTOS, A AGOSTO DEL 2014 (%)	137
GRÁFICO N° 3.21. PRÉSTAMOS EN LOS CEP, POR TIPO DE GARANTÍA	138
GRÁFICO N° 3.22. PRÉSTAMOS EN LOS CEP, POR EMPRESA Y SEGÚN TIPO DE GARANTÍA (%)	138
GRÁFICO N° 3.23. CAJAMARCA: FRECUENCIA DE PROBLEMAS PARA EL REPAGO DE LA DEUDA DE LOS PRESTATARIOS EN LOS CEP, A AGOSTO DEL 2014 (%)	142

GRÁFICO N° 3.24. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL DE ENDEUDAMIENTO, A AGOSTO DEL 2014	145
GRÁFICO N° 3.25. CAJAMARCA: COMPORTAMIENTO OPTIMIZADOR DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, A AGOSTO DEL 2014	145
GRÁFICO N° 3.26. CONCLUSIONES DE LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	146
GRÁFICO N° 4.1. CAJAMARCA: TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN BRINDADA A LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP , A AGOSTO DEL 2014	159
GRÁFICO N° 4.2. CAJAMARCA: TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN BRINDADA A LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP , POR CANALES A AGOSTO DEL 2014	160
GRÁFICO N° 4.3. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP QUE SABEN ELABORAR UN PRESUPUESTO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	162
GRÁFICO N° 4.4. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP QUE ELABORARON UN PRESUPUESTO ANTES DE SACAR UN PRÉSTAMO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	162
GRÁFICO N° 4.5. CAJAMARCA: PORCENTAJE DE PRESTATARIOS DE LOS CEP QUE CONOCEN LA TCEA, A AGOSTO DEL 2014 (%)	163
GRÁFICO N° 4.6. CAJAMARCA: PORCENTAJE DE PRESTATARIOS DE LOS CEP. QUE COMPARARON ALTERNATIVAS, ANTES DE ESCOGER, A AGOSTO DEL 2014 (%)	164
GRÁFICO N° 4.7. CAJAMARCA: PRINCIPALES LIMITANTES DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP QUE NO COMPARARON ALTERNATIVAS ANTES DE ESCOGER EL CRÉDITO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	164
GRÁFICO N°4.8. CAJAMARCA: DATOS QUE UTILIZAN LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP PARA ESCOGER EL CRÉDITO MÁS BARATO, A AGOSTO DEL 2014 (%)	165
GRÁFICO N° 4.9. CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL DE CULTURA FINANCIERA, A AGOSTO DEL 2014 (%)	166

CUADROS

CUADRO N° 1.1 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	26
CUADRO N° 2.1. CARTERA EXCLUSIVA VS COLOCACIONES COMPARTIDAS (2008-2013)	98
CUADRO N° 2.2. PARTICIPACIÓN DEL MERCADO, POR IMF'S	99
CUADRO N° 2.3. RANKING DE LAS CAJAS MUNICIPALES EN EL MERCADO MICROFINANCIERO (2012-2013)	100
CUADRO N° 2.4. RANKING LAS CAJAS RURALES EN EL MERCADO MICROFINANCIERO (2012-2013)	101
CUADRO N° 2.5. RANKING LAS CAJAS RURALES EN EL MERCADO MICROFINANCIERO (2012-2013)	102
CUADRO N° 2.6. RANKING LAS FINANCIERAS EN EL MERCADO MICROFINANCIERO (2012-2013)	102
CUADRO N° 3.1. NÚMERO DE OFICINAS POR ENTIDAD BANCARIA, EN CAJAMARCA A JUNIO DEL 2014.	108
CUADRO N° 3.2. NÚMERO DE OFICINAS POR ENTIDAD FINANCIERA, EN CAJAMARCA A JUNIO DEL 2014.	109
CUADRO N° 3.3. NÚMERO DE OFICINAS POR INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA NO BANCARIA, EN CAJAMARCA, A JUNIO DEL 2014.	110
CUADRO N° 3.4. CRÉDITOS SEGÚN FORMA DE REPAGO EN CAJAMARCA, A JUNIO DEL 2014	110
CUADRO N° 3.5. CRÉDITOS SEGÚN DESEMBOLSO MÍNIMO EN CAJAMARCA, A JUNIO DEL 2014	112
CUADRO N° 3.6. CUADRO COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR S/. 1 000 A 9 MESES EN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD	114
CUADRO N° 3.7. CUADRO COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR S/. 10 000 A 9 MESES EN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD	115

CUADRO N° 3.8. CUADRO COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR US\$500 A 9 MESES EN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD	116
CUADRO N° 3.9. CUADRO COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR US\$3000 A 9 MESES EN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD	117
CUADRO N° 3.10. ACEPTABILIDAD Y FRECUENCIA DE LOS SACRIFICIOS DE LOS PRESTATARIOS	143
CUADRO N° 4.1. DISEÑO CURRICULAR NACIONAL – MINEDU (TÓPICOS INCLUIDOS EN LA MALLA CURRICULAR EN EL NIVEL SECUNDARIO)	153
CUADRO N° 5.1. FRECUENCIAS OBSERVADAS VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS. VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA	167
CUADRO N° 5.2. FRECUENCIAS OBSERVADAS VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS. VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA (%)	167
CUADRO N° 5.3. CÁLCULO DE LAS FRECUENCIAS ESPERADAS (E)	169
CUADRO N° 5.4. FRECUENCIAS ESPERADAS VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS. VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA	169
CUADRO N° 5.5 CÁLCULO CHI-CUADRADO	170

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

ASBANC:	Asociación de Bancos del Perú.
ASPEC:	Asociación Peruana de Consumidores.
AFOCAT:	Asociación de Fondos Regionales o Provinciales contra Accidentes de Tránsito.
BCRP:	Banco Central de Reserva del Perú.
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo.
BM:	Banco Mundial.
BVL:	Bolsa de Valores de Lima.
CEP:	Centros Económicos Populares.
CMAC:	Caja Municipal de Ahorro y Crédito.
CNMV:	Comité Nacional de Mercados y Valores de España.
CONASEV:	Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores.
COFIDE:	Corporación Financiera de Desarrollo.
CRAC:	Caja Rural de Ahorro y Crédito.
CTS:	Compensación por Tiempo de Servicios.
EDPYME:	Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.
EE.UU.:	Estados Unidos de Norte América.
ENFIN:	Encuesta de Cultura Financiera.
GAO:	Oficina de la Contabilidad del Gobierno Estadounidense.
IMF:	Instituciones Microfinancieras.
INDECOPI:	Instituto de Defensa al Consumidor y Protección a la Propiedad Intelectual.
INFE:	Red Internacional de Educación Financiera.
MEF:	Ministerio de Economía y Finanzas.
MIENM:	Mecanismos de Instrumentos de Emisión No Masiva.
MYPE:	Micro y Pequeña Empresa.
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
ONG:	Organización No Gubernamental.
PAD:	Programa de Asesoría a Docentes.
PRIDER:	Programa Inclusivo de Desarrollo Rural.
PYME:	Pequeña y Mediana Empresa
SBS:	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's.
SPP:	Sistema Privado de Pensiones.
TCEA:	Tasa de Costo Efectivo Anual.
TREA:	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual.
TCEM:	Tasa de Costo Efectivo Mensual.
UNICAS:	Uniones de Créditos y Ahorros.

INTRODUCCIÓN

En las últimas tres décadas, aproximadamente, el desarrollo de los mercados financieros ha sido abrumador. Esto debido a los cambios políticos, económicos, tecnológicos y socio-demográficos suscitados, en mayor o menor medida, en los diferentes países del mundo, lo cual ha llevado, a que tanto las necesidades de los individuos, como de la oferta de productos financieros, vayan haciéndose cada vez mayores y más complejas.

Dicho giro, ha sido particularmente drástico en los mercados crediticios; y especialmente, con el surgimiento de las microfinanzas. Cuyos clientes, hace algunos años ni siquiera eran vistos como tales, y ahora, en la mayoría de lugares, han logrado un gran empoderamiento en las carteras de las entidades financieras, las cuales han accedido a prestarles, motivadas por la alta rentabilidad que les generan.

No obstante, esta dinámica no ha sido la misma en materia de Regulación y Supervisión. Lo cual, ha conducido a que varios países, (entre estos el Perú) mantengan mercados crediticios minoritarios funcionando con fallas (a favor de las empresas) que, en el peor de los casos, han terminado por generar crisis en el Sistema Financiero (como por ejemplo, la reciente crisis financiera de EE.UU., el 2008), que hace necesaria la pronta intervención en dichos mercados, pues, después de las medidas optadas hasta hoy, no ha habido mucho avance en cuanto a disciplinar el mercado microcrediticio, dejando a su suerte a millones de usuarios.

Sin embargo, existen algunas investigaciones en la literatura económica internacional, iniciadas a partir de la crisis mencionada, las cuales, han llegado a conclusiones poco convencionales que, asimismo, han ido creando una nueva corriente de trabajos que explican cada vez mejor estos problemas; y que se centran, en la complejidad que el consumidor tiene para tomar Decisiones Financieras adecuadas, derivadas, tanto de la Falta de Información, como del escaso nivel de Cultura Financiera de los mismos.

De este modo, esta tesis perteneciente a aquel grupo de trabajos recientes, estudia la toma de Decisiones Financieras de los consumidores del mercado de Créditos a la Microempresa en Cajamarca, hasta Agosto del 2014, las cuales están llevando a muchos de ellos, a graves problemas financieros, que en el actual contexto, puede dejarlos fuera de carrera; y consecuentemente, afectar al sistema financiero.

Asimismo, cabe mencionar, que esta tesis, inicia el primer capítulo describiendo la evolución del mercado microfinanciero peruano hasta la actualidad, lo cual nos es de mucha ayuda para comprender el contexto financiero en el cual nos encontramos.

En el segundo capítulo, se examina las características del mercado microcredicio en la región Cajamarca, y en específico, las Decisiones Financieras tomadas por el consumidor en el mercado local, a través de la información de encuestas. De esta forma, se saca a relucir el problema suscitado.

En el tercer capítulo, se hace un análisis del avance de la Educación Financiera en nuestro país, e igualmente, se analiza el nivel de Cultura Financiera del consumidor local, a través del mismo instrumento de recolección de información.

Y finalmente, se concluye con el cuarto capítulo donde se hace la verificación de la hipótesis de la investigación, a través de la inferencia estadística.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.6. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.6.1. SELECCIÓN DEL PROBLEMA

Para nadie es un secreto que en el sistema financiero peruano, y específicamente, en el mercado de intermediación financiera, prevalecen evidentes fallas de mercado. Una muestra reveladora de aquello, es que a pesar de que se haya producido un crecimiento espectacular en los últimos quince años, como lo menciona el presidente del BM, Kim Yong (2015); el Perú sigue manteniendo uno de los diez *spreads* más elevados del mundo (Ver Anexo N° 1), por encima de países como Haití, Honduras, Sierra Leona y otros tantos con serios problemas económicos e inestabilidad política y social (Ortega, 2012). Lo cual, resulta ser incongruente con lo que nos dice la Guía Internacional de Riesgo País (Morales y Tuesta, 1998).

Desde la teoría, un *spread* alto implica riesgo económico. Es decir, que las entidades prestamistas no tienen o tienen poca confianza de que los ciudadanos cumplan con sus obligaciones (el repago crediticio) debido a un debilitamiento de la capacidad de pago y es por ello, que suben las tasas y por ende, limitan el otorgamiento de créditos (conocido como “el problema del prestamista”). Sin embargo, las perspectivas, indican que el Perú no es un país riesgoso, sino que por el contrario, se ha transformado en un país previsible, que proyecta confianza y atrae inversiones.

Entonces, si el país no da indicios de riesgo y las ganancias de las empresas intermediarias son elevadas: ¿por qué el mencionado *spread* es tan alto...?

Todo ello me indujo a profundizar en el análisis de esta situación, en donde pude notar además que el *spread* constituye un indicador incompleto y poco transparente, si es que uno tiene la intención de conocer de manera objetiva el margen que les queda efectivamente a los intermediarios financieros por sus servicios y la manera en cómo se lo obtiene. Primero, porque no considera el efecto de las comisiones y portes adicionales que los prestatarios asumen en la práctica (Ver Anexo

Nº 2). Y segundo, porque al resultar de los promedios simples de las tasas activas y pasivas de todo el mercado, no explica que es en los segmentos minoritarios (Crédito de Consumo y Microempresa), en donde las empresas detentan mucho mayor margen.

Por citar un ejemplo, la SBS (2014) reporta a través de su aplicativo Retasas, que si una persona deposita S/.10,000 soles a plazo fijo en una institución financiera formal, recibe a lo sumo, un 6% de interés en un año (Ver Anexo Nº3). Si esa misma persona, requiriese el crédito de los mismos S/. 10,000 soles, a ese mismo periodo y en la misma entidad (Banco Azteca), pagaría una tasa igual al 96.06% (Ver Anexo Nº4). En otras palabras, existe un diferencial de casi 90% anual sólo en esa entidad. No obstante, este margen podría aumentar hasta un 193% anual, si por error opta por el crédito más caro (EDPYME MARCIMEX S.A).

Es sorprendente y preocupante, ver cómo estas cifras nos muestran otro panorama de lo que ocurre día a día en el mercado crediticio. Pues, con el ejemplo anterior, queda claro que este margen se amplía, principalmente, por efecto de la TCEA. Lo que inmediatamente, me condujo a centrarme en el mercado crediticio y hacernos nuevas preguntas como: ¿qué está pasando con el costo del crédito? y si éste ¿es competitivo o no?

Una vez introducido en el mercado señalado, pude constatar que existen por lo menos dos versiones acerca del costo del crédito. Por un lado, muchos aseveran casi de manera sistemática que este costo, usualmente confundido con la tasa de interés, es elevadísimo. Por otro lado, se afirma que éste es competitivo e incluso comparable con sus similares en los mercados internacionales. Lo cierto es, que cada una de dichas posturas posee cierto sustento, debido a que el mercado peruano es complejo y heterogéneo (Ver Anexo Nº 5).

Es así, que los prestatarios de los segmentos Consumo y a la Microempresa tienen la percepción de que pagan tasas muy altas, y los clientes de los segmentos Corporativo y a la Gran Empresa, de que las tasas son justas (Quispe, León y Contreras, 2012). Pero, ¿por qué ocurre esto?

Recurriendo nuevamente a la teoría, se pudo encontrar cierta explicación a tal dispersión de tasas en: el riesgo crediticio, los costos de fondeo, los costos

administrativos y la escala del monto (Mesía, Costa, Soto, Graham & Rabanal, 2006), como se detalla a continuación:

- En primer lugar, las instituciones prestamistas deben asegurarse de recuperar el préstamo concedido, conjuntamente con los intereses. Lo cual, las lleva a evaluar minuciosamente la capacidad y voluntad de pago de sus potenciales prestatarios, para luego poder determinar su nivel de riesgo. Por asumir éste, las entidades financieras cobran una prima que será más alta en los préstamos con menor probabilidad de ser recuperados (mayor riesgo). Cabe indicar que los clientes del sector microfinanciero, son considerados nuevos usuarios del mercado de créditos, por lo cual la prima que pagan éstos es mayor que en el segmento corporativo. Actualmente, este es un argumento muy débil, debido al avance y a la madurez de la tecnología microfinanciera que se emplea en estos segmentos populares, que ya tiene más de 20 años adecuándose a ellos; y que a su vez, ha permitido un gran empoderamiento de los microcréditos (Ver Anexo N° 6).
- Como segundo factor, tenemos el costo de fondeo, que se incrementa cuando los ahorristas o inversionistas proveedores de recursos financieros, perciben un elevado riesgo en la cartera de activos de las entidades financieras, lo que asimismo, resulta poco significativo en el caso peruano, debido a que la morosidad se mantiene, según la SBS (Ver Anexo N° 7). Asimismo, la estabilidad económica, política y social, indican que el Perú tiene un buen clima para las inversiones. Y específicamente en el entorno microfinanciero, hasta el cierre del 2013, fuimos el mejor país a nivel mundial, según el BID (IPE, 2013), por sexto año consecutivo (Ver Anexo N° 8).
- Seguidamente, respecto a los costos administrativos, podemos decir que las operaciones consideradas de alto riesgo son más elevadas, debido a que se requiere el uso de tecnologías de evaluación y de monitoreo altamente intensivas en mano de obra. Lo que también resulta discutible, pues si hacemos un versus entre la tecnología crediticia tradicional y la microfinanciera, podemos notar, que debido a la escala de los montos y a la tendencia por obtener mayor productividad, la tecnología crediticia tradicional tiende a dividir el negocio en costosas áreas especializadas como: promoción de créditos, evaluación crediticia, colocaciones,

seguimiento y cobranza, entre otras (Mesía, et. al , 2006), que son manejadas por capital humano mucho más caro al que se utiliza para captar microcréditos, y que en agregación, generan grandes gastos, para una menor cantidad de deudores. Mientras que en la gestión del crédito con la tecnología microfinanciera, la mayor parte la realiza un sólo oficial de crédito, cuyo sueldo depende del tamaño de la cartera de clientes que posea, que por lo general es numerosa. Por lo tanto, estos costos menores se dividen en un número mucho mayor de deudores (Ver Anexo N° 9).

- Finalmente, la escala del préstamo, hace alusión a la proporción que representan los gastos de evaluación, seguimiento y eventual recuperación de cada crédito, respecto al monto. Lo cual, sí tendría cierta lógica, pero hasta cierto punto, por el número de cartera; y además, porque si fuera de este modo, debería percibirse el mismo efecto en las tasas pasivas que apenas alcanzan, como vimos, un 6% anual.

Sin embargo, después de estudiar todos y cada uno de estos elementos y refutarlos en su generalidad, no queda clara la explicación de tal contraste de tasas. De esta manera, pasé a investigar el entorno competitivo en los diferentes segmentos del mercado, hallando dentro de la literatura económica, un estudio sobre el “Costo del Crédito en el Perú”, realizado por Mesía, et al. (2006), que no podría ser pasado por alto, en el cual se señala que:

La estructura de mercado es un factor importante en la diferenciación de las tasas entre segmentos... en términos prácticos, esto implica que mientras más distante sea la estructura de mercado del ideal de competencia perfecta, mayor será la capacidad de la empresa para fijar individualmente su *mark-up*... Un tema relacionado con la estructura de mercado, es la capacidad de los prestatarios de sustituir el financiamiento bancario por otros productos financieros en el mercado de capitales. En ese sentido y contrario con los segmentos de pequeña empresa y microfinanzas, el segmento corporativo exhibe un mayor grado de competencia y, por ende, menor Poder de Mercado... Esta figura se debe fundamentalmente a la existencia no sólo de un mercado de capitales que provee recursos directos a las grandes y, últimamente, medianas empresas del país, sino también de otras fuentes de financiamiento como líneas de crédito de bancos del exterior y crédito de proveedores... De otro lado, los prestatarios pertenecientes a los segmentos de

pequeña empresa y microfinanzas usualmente tienen como únicas alternativas de financiamiento al crédito bancario y al informal, en donde esta última alternativa, como ya es conocida, presenta costos muy elevados (pp. 35-36).

Como podemos ver, la diferencia de tasas referida, tradicionalmente ha sido atribuida principalmente a un tema de estructuras de mercado. Sin embargo, la teoría económica ofrece marcos conceptuales en los que se puede lograr características competitivas con pocos participantes (Mesía et al, 2006). Además, el mercado de crédito formal en el Perú, cuenta con más de cincuenta (50) opciones de financiamiento entre bancos, financieras, CMAC, CRAC y EDPYME, de las cuales cuarenta (40), aproximadamente, “compiten” en la oferta de microcréditos.

Lo que sí resulta ser indiscutible es, que en los segmentos corporativo y gran empresa, existen entornos muy competitivos que mantienen sus tasas bastante bajas, debido a la gran presión competitiva generada por los sustitutos (mercado de valores, crédito comercial y líneas de crédito extranjeras). Contrariamente a lo que sucede en los créditos de consumo y microempresa, en donde los intermediarios microfinancieros disfrutan en diferentes grados de un innegable poder de mercado, que se puede deducir observando como cada empresa establece su propia TCEA; y cuya dispersión de tasas, entre una y otra, para un mismo monto, puede llegar, por decir lo menos, a cuadruplicarse (Ver Anexo N°10). Pero, aun así, estas instituciones (que captan mayor excedente del consumidor), siguen manteniendo su posición en el mercado. Es decir, existe competencia imperfecta en el mercado.

De pronto todo esto, me llevó a recordar las palabras del Premio Nobel M. Yunus, en la Reunión Cumbre de las Microfinanzas realizada en Bali el 2008, cuando se mostró abiertamente en contra de las empresas que lucran a diario con la gente humilde, refiriendo que: “Las microfinanzas no existen para maximizar ganancias, el microcrédito es para ayudar a los pobres a salir de la pobreza, y no una oportunidad de hacer dinero...el que sólo busca maximizar ganancias tiene el mismo razonamiento que los usureros” (Webb, et al., 2009, p. 112).

Lamentablemente, ésta es una realidad persistente en muchos lugares del mundo, que afecta con mayor dureza a los consumidores minoritarios, lo que ha motivado a que varios investigadores sociales, busquen, cada vez, nuevas y mejores explicaciones, con el ánimo de corregir, con mayor efectividad, dichos mercados. Esto

ha permitido el surgimiento de una nueva corriente de trabajos de regulación, que ha tomado mayor relevancia a partir de las enseñanzas dejadas por la crisis del 2008, en EE.UU.; y cuya atención, se centra en prevenir, ya no solamente factores vinculados a la oferta, sino, más bien factores relacionados con la demanda, como el nivel de cultura financiera de los consumidores, que suele ser determinante en la toma de decisiones financieras adecuadas.

De este modo, se ha podido observar que un sector económicamente importante de la ciudad de Cajamarca, los microempresarios de los CEP (principales mercados de abastos, de abarrotes, de ropa, etc.), están sintiendo los efectos de haber tomado decisiones de financiamiento inadecuadas, presuntamente por desconocimiento. Lo cual es un problema cotidiano, que en un contexto altamente competitivo (por el reciente arribo de grandes centros comerciales), podría dejarlos fuera del mercado.

A ello, hay que sumarle, que se trata de un grupo vulnerable a las políticas de reducción del estado, las cuales profesan una disminución progresiva de la protección social (educación de hijos más costosa y de menor calidad, atención de salud pésima y encarecida, total desamparo en la vejez, etc.), por lo que están obligados a ahorrar para hacer frente a sus necesidades futuras de corto, mediano y largo plazo. Sin embargo, varios de ellos están logrando sobreendeudarse, lo cual irá en desmedro de su bienestar económico en un futuro no muy lejano, y que de forma agregada, podrían poner en jaque la estabilidad económica, financiera y social del país.

1.6.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Para el tratamiento de la presente investigación, me circunscribo en el análisis de los microempresarios que laboran en los CEP (principales mercados de abastos, de abarrotes, de ropa, etc.) de la ciudad de Cajamarca, que han hecho uso de Crédito a la Microempresa No Revolvente, al mes de Agosto del 2014.

1.6.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existe alguna relación entre las Decisiones Financieras tomadas por el consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014 y su nivel de Cultura Financiera?

1.6.4. OBJETIVOS

1.6.4.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación entre el nivel de Cultura Financiera del consumidor y sus Decisiones Financieras en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014.

1.6.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el desarrollo del mercado microfinanciero peruano, al mes de Agosto del 2014.
- Analizar el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca y las Decisiones Financieras del consumidor, al mes de Agosto del 2014.
- Analizar el nivel de Cultura Financiera de los consumidores del mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014.
- Determinar la relación entre el nivel de Cultura Financiera del consumidor y su toma de Decisiones Financieras en el Mercado de Crédito a la Microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014.

1.6.5. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO

Esta tesis se justifica, porque su desarrollo pone sobre relieve el problema de la falta de regulación efectiva en las microfinanzas. Lo cual, perjudica diariamente a millones de deudores minoritarios. En este caso, a los microempresarios de los CEP que utilizan préstamos cotidianamente en Cajamarca, muchas veces, de manera inadecuada. Lo cual, representa un peligro latente para el sistema financiero.

De este modo, este estudio sienta un precedente para la posterior generación de políticas regulatorias que ayuden a disciplinar dicho mercado de forma más directa y sostenible. Que a la postre, desembocará en un mayor bienestar económico – social y un sistema financiero más saludable.

1.6.6. LIMITACIONES

La principal limitación para este trabajo es el financiamiento, puesto que se utiliza recursos propios. Para lo cual, se ha tenido que improvisar, buscando la ayuda y los recursos necesarios, logrando superar ampliamente dicho obstáculo.

1.7. HIPOTESIS Y VARIABLES:

1.7.1.HIPOTESIS

"La inadecuada toma de Decisiones Financieras del consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014, se encuentra asociada a su insuficiente nivel de Cultura Financiera".

1.7.2. VARIABLES RELACIONADAS

- **CULTURA FINANCIERA**
- **DECISIÓN FINANCIERA**

1.7.3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

CUADRO N° 1.1 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	INDICADORES	DESCRIPCIÓN DE INDICADORES	FUENTE	INDICES	DESCRIPCIÓN DE ÍNDICES
CULTURA FINANCIERA	Nivel de Cultura Financiera	Se cualifica si el consumidor posee los conocimientos y habilidades mínimas para la adecuada toma de decisiones en préstamos, que recomienda la SBS: - Realiza Presupuesto - Conoce la TCEA - Busca y sabe comparar alternativas	ENCUESTA	SUFICIENTE	Si al menos contesta correctamente las Preguntas N°: 5, 6, 11, 12,13. de la encuesta
				INSUFICIENTE	Si no contesta correctamente alguna de las Preguntas N°: 5, 6, 11, 12,13. de la encuesta
DECISIÓN FINANCIERA	Nivel de Endeudamiento	Se determina si existe un exceso en el endeudamiento o no, tomando en cuenta dos cosas: - Si tiene problemas de pago siempre o casi siempre. - Si hace 3 o más sacrificios inaceptables, que ellos mismos lo determinen como tales.	ENCUESTA	ADECUADA	La decisión es adecuada, si no se sobreendeuda y además escoge a la alternativa con menor TCEA posible.
	Alternativa seleccionada	Se categoriza la alternativa seleccionada por el consumidor y se determina si ha escogido o no, la alternativa con menor rango TCEA posible.	ENCUESTA SBS Entidades Financieras	INADECUADA	La decisión es Inadecuada, si se sobreendeuda y/o no escoge la alternativa con menor TCEA posible

Elaboración: Propia

1.8. MARCO TEÓRICO

1.8.1. ANTECEDENTES

El presente estudio toma como referencia a los siguientes trabajos:

- Documento de Trabajo N° 151-03 denominado: “El Exitoso Desarrollo de las Microfinanzas en el Perú”, elaborado el 2012, por el grupo de trabajo que integran: Zenón Quispe, David León y Alex Contreras, del Departamento de Política Monetaria del BCRP.

En dicho documento, podemos encontrar una descripción de la tendencia en el comportamiento del sistema financiero vigente, orientado a ofrecer préstamos a las microempresas. Esto, como producto del desarrollo, tanto de las instituciones, como de las tecnologías crediticias, que en suma, han posibilitado un gran avance en la profundización en los sectores minoritarios que anteriormente no tenían acceso al crédito; y que en la actualidad, han colocado al Perú, como el país con las mejores condiciones de negocios para las microfinanzas a nivel mundial.

Asimismo, se destaca la labor de las Instituciones especializadas en Microfinanzas, las cuales han ido reduciendo sus tasas en promedio y aumentando la cobertura de este servicio. Sin obviar mencionar, que esto se puede hacer aún mejor, con medidas que promuevan la competencia como: la Transparencia de la Información y la Cultura Financiera; y no, con controles a la tasa de interés, que por el contrario propiciaría, una expansión de los mercados informales.

- Publicación N° 15, del Centro para la Inclusión Financiera de la Universidad Libre de Bruselas, titulado: “SOBRE ENDEUDAMIENTO DE MICROPRESTATARIOS EN GHANA: Estudio empírico desde la perspectiva de protección al cliente”, elaborado por Jessica Schicks, en Ghana el 2011.

Dicha investigación, nos da las pautas necesarias para la medición del endeudamiento excesivo desde la perspectiva de la protección al cliente. Lo cual,

nos sirve metodológicamente, para determinar de una manera más precisa el Sobreendeudamiento en los clientes de microcréditos en Cajamarca.

- Informe del Departamento de Estudios, Estadísticas y Publicaciones de la CNMV, llamado: “LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y SU RELEVANCIA EN LAS DECISIONES ECONÓMICAS: Evidencia e Iniciativas”, elaborado por Anna Isperto e Isabel Oliver, en España el 2011.

Dicho trabajo, resume varios de las investigaciones realizadas hasta ese momento, sobre la importancia de la Educación Financiera a la hora de tomar decisiones financieras correctas, utilizando la información adecuada. Que a su vez, favorecería a una mejor asignación de los recursos, contribuyendo, por tanto, al aumento del bienestar social.

- Documento de Trabajo publicado por la revista de investigación, Laissez-Faire, titulado: “USURA, CRÉDITOS PREDATORIOS Y EDUCACIÓN FINANCIERA”, elaborado por Kristiano Raccanello de la Universidad de las Américas, en Puebla - México el 2010.

Esta publicación, constituye una plataforma teórica precisa, debido a que explica, de manera sucinta, la historia del uso del crédito, a lo largo de dos mil años aproximadamente. Hasta llegar a converger en lo que hoy se denominan Créditos Predatorios; y cuya práctica (que se vale de la falta de Educación Financiera apropiada de los usuarios), resulta mejorando drásticamente la economía de los prestamistas, pero agravando del mismo modo, la situación de pobreza del prestatario.

- Documento de Trabajo N° 14538, por NBER, denominado: “EDUCACIÓN FINANCIERA, INFORMACIÓN Y ELASTICIDAD DE LA DEMANDA. Encuesta y evidencia empírica en México”, elaborado por Hasting y Tejada-Ashton, en Cambridge, MA. el 2008.

Dicho trabajo realizado en México, demuestra cómo en la práctica del crédito, la escasa Educación Financiera está asociada a la Inelasticidad de la Demanda. Por lo cual, no es un problema para los intermediarios financieros, presentar los porcentajes de sus comisiones a los usuarios, pues, al no conocer (generalmente) los términos financieros básicos y al no haber algún apoyo a este entendimiento, estos últimos, no podrían darse cuenta de la diferencia.

- Documento de Trabajo publicado por la Universidad de Harvard, llamado: “EDUCACIÓN FINANCIERA: Una herramienta esencial para la elección informada del consumidor”, elaborado por Ana María Lusardi en USA, el 2008.

En esta investigación, se evidencia cómo es que los mayores conocimientos financieros ayudan a tomar mejores decisiones de consumo al momento de aceptar productos financieros; y también, a la hora de aprovechar oportunidades que mejoren su bienestar.

- Publicación del Dartmouth College, titulado: “MATEMÁTICAS CONFUSAS Y TAMPÓN ROJO: Cuando el Costo de Oportunidad de consumir no es lo que parece”, elaborado por Stango y Zinman en USA, el 2007.

Éste es un trabajo angular, pues explica cómo los prestatarios con bajos niveles de Educación Financiera tienden a subestimar los costos de los préstamos. Esta miopía de los consumidores, es aprovechada estratégicamente por parte de las empresas que aún en un mercado competitivo, logran obtener mayores ganancias, ocultando sus verdaderos precios o discriminándolo según el cliente. Y es de esta forma, que los individuos al no contar con los conocimientos necesarios para interpretar las estrategias de la empresa, toman una decisión sesgada, que resulta perjudicándolos seriamente.

- Documento de Trabajo N° 2006-004 denominado: “Costo del Crédito en el Perú. Revisión de la Evolución Reciente”, elaborado en Junio del 2006, por el grupo de trabajo que integran: Mario Mesía, Eduardo Costa, Oscar Graham, Robert Soto y Alex Rabanal, de la Subgerencia de Análisis del Sistema Financiero y del Mercado de Capitales, de la Gerencia de Estabilidad Financiera del BCRP.

En este trabajo, se analiza el mercado crediticio formal peruano, por segmentos (corporativo, gran empresa, mediana empresa, pequeña empresa, microempresa, consumo e hipotecario). Resaltando asimismo, el efecto diferenciado del poder de mercado entre éstos, que se acentúa en los segmentos más populares.

Además, se incluye en el análisis del costo crediticio, el problema de Asimetría Informativa (por el lado del prestatario), el cual se había dejado de lado en la literatura económica, a pesar de ser muy recurrente.

Posteriormente, se precisa que las decisiones financieras tenderán a ser aún más ineficiente en los prestatarios que presentan un escaso nivel de cultura financiera. Y que para el caso peruano, generalmente viven o se desarrollan en zonas pertenecientes a estratos socioeconómicos bajos.

- La investigación denominada “El Costo del Crédito en el Perú. ¿Qué factores lo determinan?” elaborado por el economista Robert Soto Chávez, investigador del BCRP, el 2006.

Este diagnóstico sobre el mercado crediticio en el Perú, muestra la dispersión de las tasas y del costo efectivo que caracteriza a los diferentes tipos de préstamos. Del mismo modo, deja entrever que esto se explicaría por factores vinculados con la demanda, como: la falta de transparencia en la información y la escasa educación financiera de los prestatarios (referida al grado de comprensión de la información recibida) que existe en los sectores más pobres, dejando en duda los factores vinculados con la oferta, como la falta de competidores.

También se añade, que la deficiente educación financiera en los prestatarios no suele ser considerado como un factor generador de poder de mercado, cuando en realidad es uno de los más importantes en el caso peruano.

Y finalmente, se indica que la transparencia de información por sí sola no mejora la capacidad de negociación de los prestatarios, aún más, si se considera

que el producto “crédito” es complejo, debido a los diferentes conceptos que tienden a confundir a los prestatarios.

1.8.2. BASES TEÓRICAS

1.8.2.1. FALLAS O IMPERFECCIONES DE MERCADO

Según Varian (1999): “Se establece que existen fallas de mercado, cuando un determinado mercado no organiza eficientemente la producción o la asignación de bienes y servicios a los consumidores, como ocurriría en un mercado competitivo” (p.583). Este término se aplica cuando la ineficiencia es particularmente perjudicial o cuando se sugiere que una institución fuera del mercado (el gobierno, una asociación, una ONG, etc.), podría ser más eficiente que iniciativas privadas de mercado, y por tanto, produciría mejores resultados.

Cuando se producen estas imperfecciones, las fuerzas del mercado no ayudan a garantizar el interés general (mayor cobertura de la demanda, al menor costo posible) y por tanto, existe otra forma de organizar la producción, de modo, que todo el mundo esté más satisfecho, a que si se dejara la asignación a los procedimientos del mercado (oferta y demanda).

Precisamente, lo que ocurre en los segmentos más populares del mercado analizado, debido a que los prestatarios están siendo afectados con las altas tasas que cobran las empresas prestamistas.

La temática de las fallas ha recibido un tratamiento reciente y cuando menos insuficiente en la literatura económica. No obstante, se suele considerar que existen cuatro categorías principales de fallas:

- El Poder de Mercado.
- La Falta de Información.
- Las Externalidades.
- La Distribución Arbitraria o Inequitativa de la Riqueza (la pobreza e indigencia, que excluye del consumo a amplios sectores de la población).

Aunque no es un criterio compartido, algunos autores sugieren agregar a la lista anterior una quinta categoría: los llamados “bienes públicos”; otros autores consideran directamente dichos bienes como externalidades positivas, siendo éste último el criterio más difundido.

Cifándonos al tema, nos centraremos en las dos primeras categorías:

1.8.2.1.1. PODER DE MERCADO

Se entiende por poder de mercado, a la capacidad que tienen algunas empresas para fijar precios por encima del precio de mercado que es igual a su costo marginal:

$$P > CMg$$

Esto se considera como una falla respecto a la competencia perfecta, porque produce una menor cantidad a un mayor precio; lo que a su vez, da origen a una capacidad productiva ociosa.

En esta falla, las empresas ya sean pocas o muchas manipulan la condición del producto y pueden afectar directamente a la formación de precios.

Si descendemos al mercado analizado, podemos notar que las tasas cobradas por los prestamistas varía entre empresa y empresa (cada una impone su TCEA) y por más alta que ésta sea, se siguen manteniendo en el mercado, evidenciado de esta manera, el poder de mercado que detentan. Dicho fenómeno, está asociado erróneamente con el número de empresas que participan. Sin embargo, esto no es relevante, debido a que la teoría económica ofrece marcos conceptuales como los modelos de Bertrand y Stackelberg, donde pocas empresas, reproducen equilibrios si bien inestables, pero con rasgos de competencia perfecta.

El poder de mercado, principalmente depende de ciertos factores como:

- La elasticidad de la demanda. Pues cuando más insensibles a la variación del precio sean los consumidores, mayor es el poder de mercado.

- La relación entre empresas. Pues el poder de mercado es menor cuando hay competencia y es mayor cuando cooperan.
- Sustitutos. La presencia de otras alternativas que sustituyen el bien o servicio transado, resta el poder de mercado.

Cabe aclarar, que el Poder de Mercado también podría estar en manos de la Demanda. Pues en la elaboración de esta tesis, se considera que el poder de mercado de las empresas se debe (en parte) a la escasez de Cultura Financiera del consumidor, que está asociada directamente con una demanda más inelástica, debido a que esta carencia de habilidades y conocimientos financieros, los vuelve más insensibles a la tasa que se les cobra y asimismo, les impide seleccionar las alternativas más adecuadas.

1.8.2.1.2. INFORMACIÓN INCOMPLETA O ASIMÉTRICA

“Uno de los supuestos fundamentales del paradigma neoclásico de mercados de competencia perfecta, es la existencia de información completa y perfecta” (Roa, p.3, 2010). La transparencia del mercado, requiere que todos los participantes tengan pleno conocimiento de las condiciones generales del mercado. Los individuos aceptan los precios como exógenos y toman sus decisiones comparando precios, porque todos ellos disponen de la misma información sobre precios y cantidades ofertadas y demandas de los bienes, factores y servicios. Sin embargo, en la vida real resulta ser que la información ni es completa, ni perfecta, sino por el contrario es incompleta y además se distribuye de forma asimétrica (Roa, 2010).

En el caso de la información incompleta, los precios del mercado no proporcionan la información necesaria para realizar una transacción (Ramírez, 2010). En el caso de la información asimétrica, existe una distribución desigual de la información entre los agentes económicos, oferentes y demandantes sobre los bienes y servicios existentes en el mercado. Ambas, información asimétrica e incompleta, ocasionan una distorsión en el funcionamiento de los mercados, pues los individuos siempre intentan

comportarse de la manera más racional posible pero en las situaciones donde la información es incompleta la racionalidad es limitada (Ramírez, 2010).

Es preciso mencionar, que actualmente existe una rama de la Economía, que se encarga de estudiar las consecuencias de todos estos problemas: la Economía de la información¹. Que es conocida también como la Economía del factor información. Según Varian (1999):

Dichos problemas se muestran en dos momentos. Cuando se presenta antes de realizar la transacción se llama Selección Adversa y cuando se da posteriormente, Riesgo Moral: La Selección Adversa, se refiere a las situaciones en las que la característica que tipifica a los agentes no es observable, por lo que una de las partes del mercado (la desinformada) tiene que adivinar el tipo o calidad de un producto, basándose en el comportamiento de la otra. Por este motivo, se lo llama también problema de tipo oculto. Y el Riesgo Moral, se refiere a la situación en la que una de las partes del mercado no puede verificar el comportamiento de la otra una vez realizada la transacción. Por este motivo, a veces se denomina problema de acción oculta (p. 678).

Los mercados en donde la información dista especialmente de ser completa y simétrica son precisamente los mercados financieros. La literatura sobre el funcionamiento de estos mercados afirma que, en su mayor parte, son problemas asociados a la falta de información los que llevan a que las decisiones financieras que toman los agentes no sean óptimas. Dentro de esta literatura microeconómica nos encontramos principalmente con dos grupos de trabajos. En primer lugar y con una larga tradición en teoría económica, existen trabajos que consideran que la producción de información por parte de las instituciones financieras resuelve los problemas asociados a la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios. En segundo lugar, recientemente y menos numerosa, surge una literatura –la mayor parte empírica- que considera que son la falta de información y la escasa cultura financiera los factores que

¹Cabe indicar, que estos se pueden reducir con el diseño de mecanismos para revelar la información o para extraerla, llamados señales, las cuales a veces resultan ser costosas.

lleva a los agentes a tomar decisiones financieras no óptimas y aparentemente “anómalas”.

Vale señalar, que la mayoría de estos trabajos relacionados con el mercado crediticio, analizan los problemas que les genera a los prestamistas y no ahondan en los problemas que se les crea a los prestatarios. Por mencionar un ejemplo, vemos trabajos respecto al mercado de créditos que describen problemas de selección adversa referidos a la falta de información de los bancos para diferenciar los grados de productividad y los grados de aversión al riesgo de quien recibe el crédito. También, problemas de riesgo moral, asociados a la incapacidad por parte de las mismas entidades para diferenciar acerca de la cualidad moral del prestatario en lo referente a su disposición de pagar la deuda y comunicar la verdad de las causas del impago, que en consecuencia, hacen que el intermediario financiero racione el crédito (Roa, 2010). Dejando muchas veces de lado, los problemas de información que afectan cotidianamente al consumidor. Por citar un ejemplo, podemos revisar la investigación que hace Antonio Padilla (2006), en la cual menciona que:

El Sistema de Intermediación Financiera en el Perú, obtienen la mayor parte de sus ingresos provenientes de comisiones y no precisamente de tasas de interés de operaciones crediticias; lo cual podría estar suponiendo que además de las tasas de interés que cobran, existan varias comisiones que no son conocidas, ni mucho menos se encuentran en los contratos crediticios estipulados con los respectivos usuarios. Este tipo de manejo, lleva a un erróneo manejo de las operaciones crediticias; pues las tasas por bancos y las tasas promedias que se publicitan no corresponden a la realidad, pues estarán demostrando su velado ocultamiento, a efectos de hacer aparecer como menores las tasas de interés cuando en realidad las mismas son mayores que las conocidas y publicitadas. (pp. 14 -15)

Lo que posteriormente, le genera un problema de selección adversa al consumidor a la hora de elegir un tipo de crédito, impidiendo así que se optimicen las decisiones financieras; y por tanto, el mercado funciona de manera ineficiente.

1.8.2.2. TEORÍA DE LA REGULACIÓN ECONÓMICA

Cuando no es posible alcanzar condiciones de competencia perfecta, se presenta la necesidad de aplicar la regulación. Como indicamos más arriba, en la vida real existen situaciones conocidas como fallas de mercado que impiden el cumplimiento de los teoremas del bienestar y provocan una pérdida de bienestar social, por tanto, se justifica la intervención del Estado por medio de una política pública, cuyo objetivo es modificar la conducta de los participantes en una actividad económica específica y así, el mercado mejore su funcionamiento.

De acuerdo con Vickers y Yarrow (1994):

El proceso competitivo proporciona en muchas circunstancias un sistema de incentivos que impulsa a las empresas privadas a comportarse en formas por lo general consistentes con la asignación eficiente de recursos. Pero tales condiciones no siempre se presentan, y las fuerzas de la competencia son inevitablemente débiles o inexistentes en algunas industrias. Existe entonces la necesidad de una política reguladora que influya en el comportamiento del sector privado, estableciendo un sistema de incentivos apropiado para guiar o restringir las decisiones económicas (p. 118).

La regulación, se considera una herramienta muy útil para corregir las mencionadas fallas y cuya responsabilidad de supervisión del mercado en análisis, recae en la SBS, a fin, de que los créditos sean otorgados con responsabilidad, minimizando los efectos negativos producidos y la mala percepción que tienen los consumidores acerca de las entidades financieras, entendiendo que un mercado donde prima la confianza y la transparencia se desarrolla de la mejor manera. Sin embargo, es necesario saber que, la regulación no es del todo perfecta y por tanto, casi nunca se logra cumplir de manera absoluta el contenido de los teoremas que sustentan el mercado de competencia. Lo cual, se ha visto evidenciado en este mercado, pues a pesar de algunos esfuerzos de materia legal hechos por el ente regulador, persiste el problema.

Según José Ayala (1999): “Sería poco realista suponer que el mercado es el único mecanismo de asignación de recursos en una economía, sin advertir que, muy frecuentemente, el mismo desarrollo de los mercados es el resultado de una acción estatal deliberada” (p.56). De hecho el mercado, es una institución económica más, pero su existencia supone una institucionalidad más amplia de la cual forma parte. Cuando un agente individual transa con otro, ello se hace en el marco de una institucionalidad que regula y determina las condiciones de derechos y deberes que involucra esa transacción (Muñoz, 1993).

Las situaciones de competencia en los mercados, no surgen de manera espontánea sólo porque existen mercados y varios agentes económicos. En realidad, incluso la teoría clásica, aun cuando considera a las instituciones como un factor exógeno, supone que los mercados competitivos se pueden desarrollar y mantener gracias a la existencia de instituciones resultado del intercambio en el mercado mismo, siendo esas instituciones las más eficientes que pueden existir (Ayala, 1999).

En los últimos años, varios teóricos de renombre mundial y organizaciones multilaterales han comprendido que además de establecer mercados para crear competencia debe incentivarse su existencia, a través, de normas regulatorias y políticas de competencia. En ese sentido, Stiglitz (1999) señala que:

El Banco Mundial está ayudando a establecer centros de investigación alrededor del mundo, cuyo fin es promover el entendimiento de la importancia de las políticas de competencia y de regulación...hay un creciente reconocimiento de la importancia de la competencia para el éxito de los mercados y de la necesidad de la acción gubernamental, ambas para mantener la competencia y regular las industrias donde la competencia se mantiene limitada. Las políticas de competencia y de regulación son vitales para una economía de mercado (p.2).

1.8.2.3. MODELO DE RACIONALIDAD LIMITADA

El paradigma neoclásico, hace mención a la capacidad ilimitada para procesar la información por parte de los individuos en la toma de sus decisiones, lo cual es muy controversial, puesto que no se toma en cuenta las limitaciones cognitivas y la conducta de los mismos a la hora de tomar decisiones.

Muchas veces, la información con la que se cuenta es excesiva e imposible de procesar, o existe un conocimiento incompleto del problema debido a su complejidad. Todo esto, fue definido por Herbert Simon en 1957, como racionalidad limitada.

El mencionado premio nobel, fue el primero que impresionó a los economistas cuando dijo que los seres humanos eran incapaces de comportarse como los seres racionales que describen los modelos convencionales de la elección racional. Descubrió, que cuando nos encontramos ante un enigma, raras veces llegamos a una solución de manera clara y lineal, sino que buscamos de una manera casual hechos e información potencialmente relevantes y normalmente desistimos cuando nuestro nivel de comprensión (o nuestra cultura) alcanza un determinado umbral. Pero la mayoría de las veces damos con soluciones servibles, aunque imperfectas. En palabras de Simon: “somos satisfactores, no maximizadores” (Frank, p. 223, 2005).

Cabe añadir, que varios autores dentro de la Psicología de las Finanzas reafirman que por lo general, la gente toma “atajos” a la hora de decidir (Roa, p.12, 2010), los cuales en muchos casos son muy útiles, pero en otros casos ocasionan errores importantes y sistemáticos. Ejemplos de estos “atajos” son:

- Creer que la información disponible es la más relevante.
- Los eventos más fáciles de investigar y los más recientes son los más probables de ocurrir.
- La información más atractiva –visual, emocionalmente— tiende a afectar más a nuestras decisiones.
- El anclaje o punto de partida inicial minimizará la cantidad de información y su grado de análisis, y determinará nuestra decisión final.

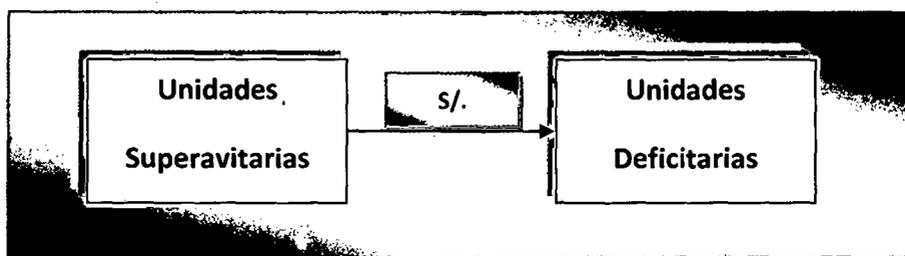
- Y el reconocimiento, es otro elemento que la gente tiene en cuenta en su proceso de decisiones; lo conocido, genera confianza, tiene un mayor valor y requiere menos información en el proceso de toma de decisiones. Y para el problema en estudio, los intermediarios financieros son lo conocido, y según los usuarios, éstos les están diciendo la verdad y toman decisiones con la única fuente de información que tienen por parte de las entidades financieras, pensando que están tomando la mejor alternativa.

1.8.2.4. EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero es aquel conjunto de instituciones públicas y privadas, que tienen como finalidad facilitar o permitir que los diferentes agentes que operan en una economía, puedan llevar a cabo sus decisiones financieras, canalizando los recursos de las unidades con excedentes de fondos (unidades superavitarias) a las unidades que requieren de estos (unidades deficitarias).

Dicha viabilidad de recursos se puede dar de dos formas: La directa, a través de los mercados financieros, y la indirecta a través de los mercados de intermediación financiera.

FIGURA N° 1.1. FINANCIACIÓN DIRECTA



Fuente: Tong, J. (2007), Finanzas Empresariales. La decisión de inversión, Lima: Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico - CIUP

FIGURA N° 1.2. FINANCIACIÓN INDIRECTA



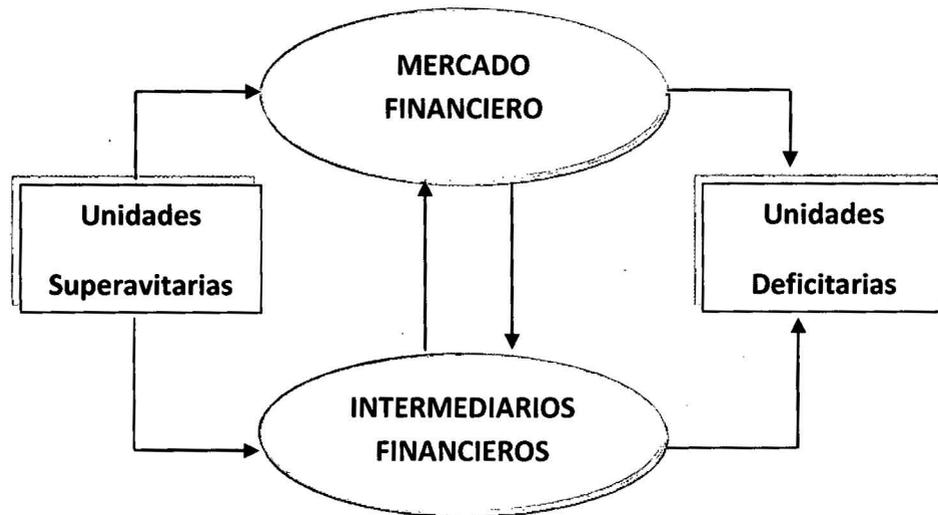
Fuente: Tong, J. (2007), Finanzas Empresariales. La decisión de inversión, Lima: Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico - CIUP

La figura más frecuente, es aquella donde la unidad superavitaria y la deficitaria se encuentran un intermediario financiero; por ejemplo un banco. Este responderá por el dinero depositado (por las unidades con excedentes de fondos) a una tasa de interés llamada “tasa pasiva”. Por otro lado, la unidad con déficit de fondos y que tiene buenos proyectos puede solicitar al banco u otro intermediario financiero préstamo para efectuarlos. La entidad evaluará a estos y, si lo juzga conveniente, le otorgará un préstamo cobrándole una tasa de interés llamada “tasa activa”, asumiendo el riesgo en el que el prestatario no sea capaz de devolver el préstamo. Como se puede suponer, la tasa activa es mayor que la pasiva; la diferencia sirve para cubrir los costos operativos y obtener un margen de ganancia.

Sin embargo, este no es el único canal al que puede acudir. Si sus necesidades de fondos – y su tamaño- lo justifican, puede concurrirse a los mercados financieros y emitir instrumentos de deuda (papeles comerciales, notas, bonos, etc.) o títulos de renta variable (acciones). Por ejemplo, las unidades superavitarias, como los que ahorran para su jubilación, pueden adquirir los bonos de una empresa convirtiéndose en acreedores de la misma, o las acciones, en cuyo caso se convertirán en propietarios de la empresa.

Más aún, los intermediarios financieros también pueden acudir a los mercados financieros a conseguir dinero emitiendo sus propios títulos valores o a invertir sus excedentes adquiriendo los emitidos por otras empresas.

FIGURA N° 1.3. CANALES DE FINANCIACIÓN

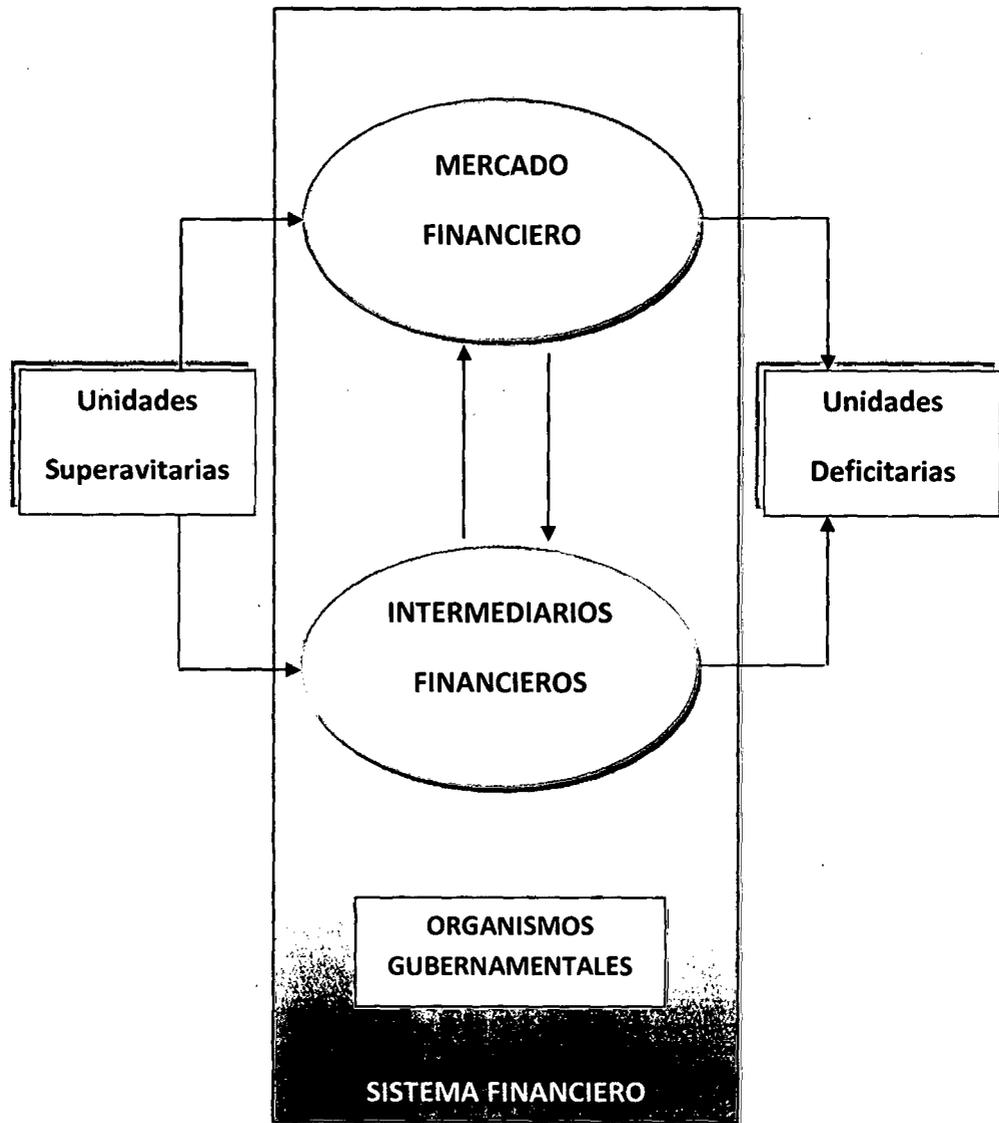


Fuente: Tong, J. (2007), Finanzas Empresariales. La decisión de inversión, Lima: Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico - CIUP

Cabe señalar que los intermediarios financieros y los mercados financieros, no actúan según su libre albedrío, sino que están regulados y supervisados por organismos gubernamentales.

A continuación, se muestra el gráfico que resume el panorama completo del flujo de efectivo de las unidades superavitarias a las deficitarias pasando a través del sistema financiero.

FIGURA N° 1.4. SISTEMA FINANCIERO



Fuente: Tong, J. (2007), Finanzas Empresariales. La decisión de inversión, Lima: Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico - CIUP

Si tomamos como premisa que las instituciones financieras cambian con el tiempo y difieren entre países –aun cuando posean el mismo nombre–, resulta de mayor utilidad explicar un marco conceptual de instituciones financieras bajo una perspectiva funcional que describirlas meramente como un “ancla” conceptual. Desde esta perspectiva, podemos distinguir cinco funciones básicas que desempeña el sistema financiero y que se detallan a continuación:

- Transferencia de recursos a través del tiempo y del espacio. El sistema financiero facilita transferencia intertemporales; es decir, contribuye a que podamos decidir si obtenemos algo hoy sacrificando algo en el futuro o viceversa; y facilita también el desplazamiento de dichos recursos de un lugar a otro, por ejemplo a través de un giro.
- Administrar el riesgo. El típico instrumento para trasladar riesgos son los seguros. Por ejemplo, si deseamos evitar las consecuencias de que se incendie nuestra fábrica, tomamos un seguro contra incendios pagando la prima correspondiente, de tal manera de que se reduce el riesgo de una gran pérdida.

Muchas veces, los riesgos se transfieren también, a través del sistema financiero de la misma manera en la que se transfieren fondos. Por ejemplo, supongamos que hemos llevado el curso de empresariado y queremos ponerlo en práctica creando una nueva empresa. Como puede ser obvio, no contamos con el capital suficiente, por lo que decidimos recurrir a cuatro fuentes de financiamiento: préstamo bancario por s/. 2000; dos amigos que se constituyen como accionistas, cuyos aportes son de s/. 1000 cada uno; un préstamo de nuestros padres de s/. 3000; y nosotros ponemos s/. 3000 (de nuestros ahorros). Nuestros amigos, el banco y nuestros padres, están compartiendo con nosotros (en proporciones y formas diferentes) los riesgos de que la empresa tenga problemas o fracase.

- Compensación y liquidación de pago. El sistema financiero ofrece un sistema de pagos “eficiente”, de tal manera las personas y las empresas “no pierdan” tiempo y/o recursos para realizar sus compras, a través del papel moneda, los cheques, tarjetas de débito y de crédito, transferencia electrónica, dinero virtual, bonos virtuales, etc.
- Concentración de recursos y subdivisión accionaria. El sistema financiero proporciona mecanismos que concentran o agregan riqueza, de tal manera que pequeños capitales puedan “juntarse” y conformar un gran capital con que invertir, como sucede con los fondos mutuos. Esto posibilita por ejemplo,

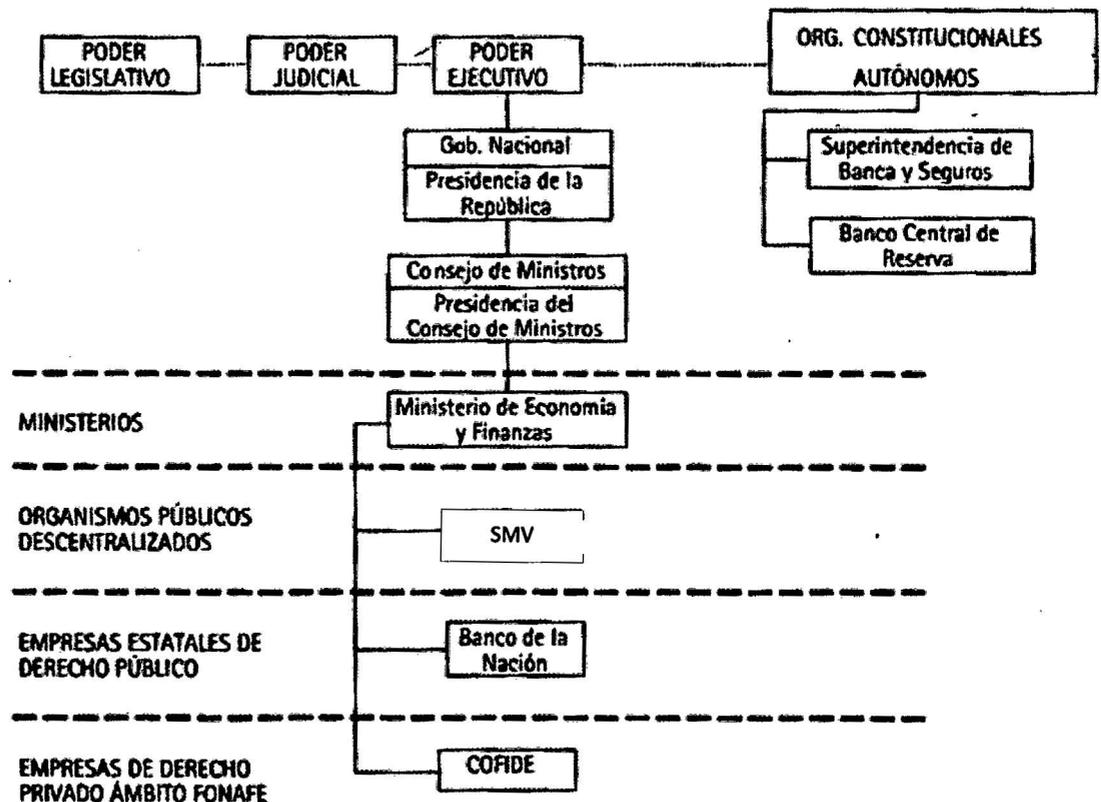
invertir en lugares donde se necesita sumas grandes.

- “Proporcionar información”. El Sistema financiero proporciona información de precios, la cual ayuda no solo a las personas o empresas que compran y venden valores, sino a todos aquellos que necesitan información de precios y activos, y de tasas de interés para la toma de decisiones óptimas.

1.8.2.4.1. SISTEMA FINANCIERO PERUANO

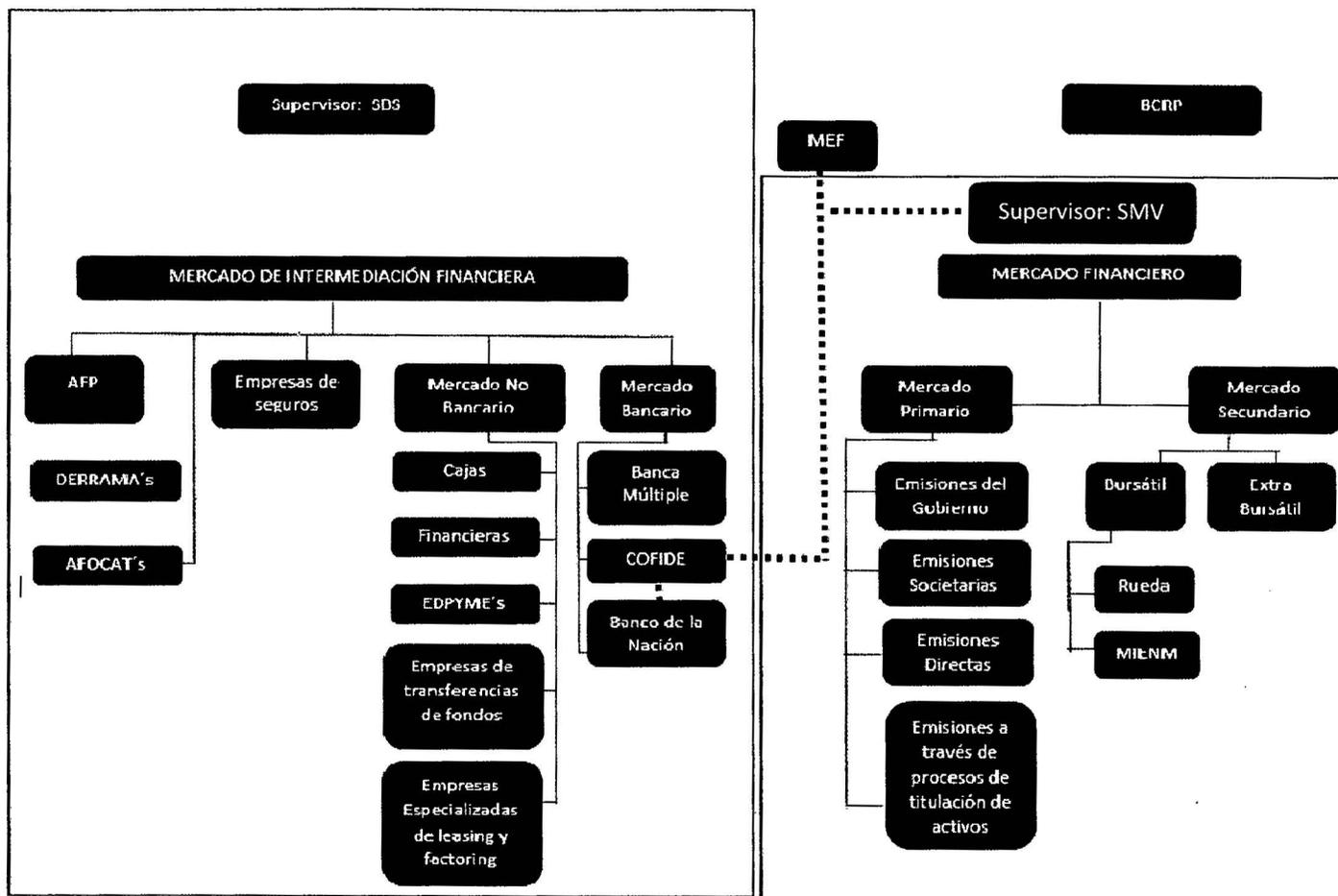
En la Figura N° 1.5 se presenta la estructura del Estado Peruano en lo referente al sistema financiero y, en la Figura N° 1.6, se muestra las instituciones que conforman el Sistema Financiero del Perú.

FIGURA N° 1.5. ESTRUCTURA DEL ESTADO PERUANO EN LO REFERENTE AL SISTEMA FINANCIERO



Fuente: Adaptado de “Estructura del Estado Peruano”, en portal web: <http://www.peru.gob.pe/docs/estado.pdf>

FIGURA N° 1.6. EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO



Fuente: SBS (2011). Campaña de Cultura Financiera. V Programa de Asesoría a Docentes sobre el Rol y Funcionamiento del Sistema Financiero, de Seguros, AFP y Unidad de Inteligencia Financiera – V PAD 2011

Elaboración: Propia

De ellos podemos observar que el sistema financiero peruano está compuesto por el mercado financiero, el mercado de intermediación financiera, y los organismos reguladores y supervisores.

El mercado de intermediación financiera está regulado y supervisado por la SBS, organismo constitucionalmente autónomo; y el mercado financiero lo está por la Superintendencia del Mercado de Valores - SMV, organismo público descentralizado dependiente del MEF.

El otro organismo gubernamental importante es el BCRP, que es también un organismo constitucionalmente autónomo. A continuación, se hace una breve descripción de estos organismos y sus funciones:

- La SBS, es el organismo encargado de la regulación y supervisión del mercado de intermediación financiera, seguros y sistema privado de pensiones, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Su objetivo primordial es preservar los intereses económicos de los prestatarios, de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP, cautelando la estabilidad, solvencia y transparencia de los mercados supervisados.

Por tanto, están bajo su supervisión: Las empresas bancarias, las empresas no bancarias (financieras, cajas, EDPYMES, empresas de transferencia de fondos, empresas especializadas), las empresas de seguros, las AFOCAT, las derramas y las AFP's.

- La Superintendencia del Mercado de Valores, tiene como rol fundamental, velar por la transparencia del mercado de valores, la correcta formación de los precios en él y la protección de los inversionistas, procurando la difusión de toda la información necesaria para tales propósitos.

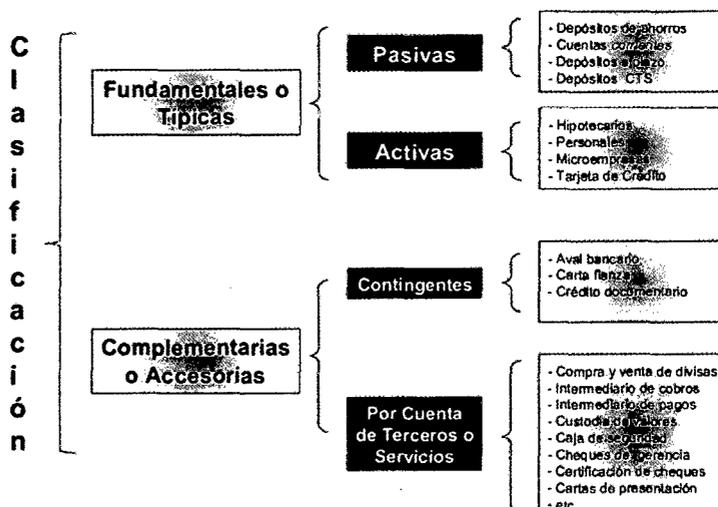
Se encuentra bajo su supervisión, el mercado de valores que se encuentra dividido en dos grandes mercados: mercado primario y mercado secundario. Se denomina mercado primario o de financiamiento, pues a través de este mercado, los emisores ofrecen valores mobiliarios que crean por primera vez, con fines de financiamiento. Y se llama mercado secundario o de liquidez, porque a través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, con la finalidad de obtener liquidez. Este último, a su vez, se divide en mercado bursátil y en mercado extra bursátil. El mercado bursátil está compuesto por dos mecanismos de negociación: la Rueda de Bolsa y el MIEM. Ambos mecanismos se encuentran bajo la conducción de la BVL.

- El BCRP, es una institución autónoma, cuya finalidad es preservar la estabilidad monetaria, pues con ello se reduce la incertidumbre y se genera confianza en el valor presente y futuro de la moneda a través de la política monetaria, elemento imprescindible para estimular el ahorro, atraer inversiones productivas y así promover un crecimiento sostenido de la economía. Tiene además como funciones: Administrar las reservas internacionales, emitir billetes y monedas, informar sobre las finanzas nacionales y regular el crédito del sistema financiero.

1.8.2.4.1.1. PRODUCTOS DEL MERCADO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Dentro de los productos del mercado de intermediación financiera, podemos hallar la siguiente clasificación:

FIGURA N° 1.7. PRODUCTOS DEL MERCADO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA



Fuente: SBS (2011). Campaña de Cultura Financiera. V Programa de Asesoría a Docentes sobre el Rol y Funcionamiento del Sistema Financiero, de Seguros, AFP y Unidad de Inteligencia Financiera – V PAD 2011

Como podemos observar, los productos fundamentales del mercado de intermediación financiera, son las operaciones pasivas o de captación (ahorros, cuenta corriente, depósitos a plazo, depósitos CTS) y las operaciones activas o de apoyo financiero (créditos y préstamos en general). Que por motivo de la investigación se profundiza en el siguiente punto.

Finalmente, están los servicios complementarios, que han ido apareciendo de forma paralela al desarrollo del mercado. Tanto como contingentes, en donde la entidad brinda servicio de garantía, y por cuenta de terceros o servicios, donde la entidad, aprovechando su capacidad instalada, brinda servicios de Custodia de valores, intermediación de pagos y cobros, etc.

1.8.2.5. EL MERCADO CREDITICIO

El Mercado Crediticio, es un subsistema del mercado de intermediación financiera peruano, el cual agrupa a todas las transacciones de préstamo o crédito que realizan los agentes económicos.

Una transacción crediticia consiste en la transferencia o cesión temporal, del prestamista al prestatario, de un derecho de propiedad sobre el dinero, para que éste último pueda disponer de él de la manera que más le convenga por un tiempo determinado, al término del cual habrá de devolvérselo al prestamista junto con sus intereses.

El precio de mercado que paga el prestatario al prestamista, por el uso del dinero durante un periodo de tiempo, se llama tipo de interés, el cual se expresa como un porcentaje referido al monto total del monto prestado.

Entonces, el mercado de crédito es esencialmente un mercado para el intercambio intertemporal. En lugar de intercambiar dos bienes distintos se intercambia el derecho a disponer de dinero en fechas distintas.

Cuando el tiempo interviene en un intercambio, se trata de una operación a plazo (las dos partes deciden, en el presente, llevar a cabo más adelante una transacción) o de una operación de crédito. En este caso, se produce un desfase entre la prestación y la contraprestación: un bien presente es intercambiado por un bien futuro. El prestador se conforma con la promesa que le hace el prestatario. Semejante sistema supone confianza y, según sea el grado de ésta, la entrega de garantías más o menos amplias dadas por el deudor a su acreedor. El riesgo corrido es objeto de una evaluación que determina la prima (el interés) pagada por el prestatario al prestador.

El crédito puede servir tanto para facilitar una operación de producción como para permitir que el consumo alcance un nivel más alto y además sienta las bases de la inversión. He ahí entonces su importancia en cualquier sociedad de consumo. Por lo cual, es necesario mantener este producto financiero accesible, pues si las tasas son altas, las posibilidades de los empresarios de financiarse mediante créditos para invertir en proyectos productivos, son escasas por lo oneroso y poco competitivo del mismo.

Existen varias maneras de clasificarlos, como por ejemplo, por la garantía exigida por el prestador, el tiempo que separa la prestación de la contraprestación, etc. A continuación, se muestra algunas clasificaciones que se hacen en nuestro país, según la SBS:

- **Créditos por Tipo:** Los créditos se clasifican en ocho tipos de crédito tomando en consideración los siguientes criterios: nivel de ventas anuales del deudor, nivel de endeudamiento en el sistema financiero y destino del crédito:
 - ✓ **Créditos Corporativos:** Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes. Adicionalmente, se consideran como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público (incluyendo gobiernos locales y regionales), a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley.
 - ✓ **Créditos a Grandes Empresas:** Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.
 - ✓ **Créditos a Medianas Empresas:** Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser considerados como corporativos o grandes empresas. Incluye también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en el SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda)

superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

- ✓ **Créditos a Pequeñas Empresas:** Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 30 mil pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.
- ✓ **Créditos a Microempresas:** Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en el sistema financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 30 mil en los últimos seis meses.
- ✓ **Créditos de Consumo:** Créditos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.
- ✓ **Créditos Hipotecarios para Vivienda:** Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas. También incluyen los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o inscripción, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada.

- **Créditos por Modalidad:**
 - ✓ **Arrendamiento Financiero:** Modalidad de crédito mediante un contrato en el cual la institución financiera propietaria de un bien entrega en uso un activo al usuario a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, al término del cual el arrendatario tendrá la opción de comprarlo.
 - ✓ **Comercio Exterior:** Modalidad que comprende los créditos destinados a financiar operaciones de comercio exterior.
 - ✓ **Descuentos:** Modalidad mediante la cual la institución financiera adquiere el derecho de cobranza del valor de las facturas, pagarés, letras de cambio y otros títulos valores representativos de deuda no vencidos, mediante el endoso de tales instrumentos de crédito.
 - ✓ **Factoring:** 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.
 - ✓ **Lease-back:** Modalidad mediante la cual el cliente vende un bien a la institución financiera, la cual a su vez lo cede en arrendamiento por un tiempo determinado, concediéndole además el derecho de opción de compra al término del contrato.
 - ✓ **Pignoraticios:** Modalidad que comprende los préstamos otorgados a personas naturales contra entrega física de joyas u otros objetos de oro en garantía.
 - ✓ **Préstamos:** Modalidad en la que los créditos son concedidos mediante la suscripción de un contrato, que se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único.

- ✓ **Préstamos no revolventes para automóviles:** Son créditos de consumo destinados a la adquisición de automóviles concedidos mediante la suscripción de un contrato, que se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único.
- ✓ **Tarjetas de Crédito:** Modalidad que comprende los créditos concedidos a los usuarios de las tarjetas de crédito, para adquirir bienes o servicios en establecimientos afiliados o hacer uso de disposición en efectivo, bajo condiciones establecidas contractualmente.
- **Créditos según Situación:**
 - ✓ **Créditos Vigentes:** Créditos otorgados en sus distintas modalidades, cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo con lo pactado. La transferencia de los créditos no pagados se realiza de acuerdo a lo señalado en la definición de créditos vencidos.
 - ✓ **Créditos Refinanciados:** Son los créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.
 - ✓ **Créditos Reestructurados:** Son los créditos, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de curso ordinario o preventivo.
 - ✓ **Créditos Vencidos:** Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos. En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días. En los créditos a pequeñas empresas y microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30

días. En los créditos de consumo, hipotecario para vivienda, arrendamiento financiero y capitalización inmobiliaria, corresponde a las cuotas impagas si el atraso es mayor a 30 días y menor a 90 días y al saldo total del crédito si el atraso supera los 90 días. En el caso de sobregiros en cuenta corriente, se considerará como crédito vencido a partir del día 31 de otorgado el sobregiro.

✓ **Créditos en Cobranza Judicial:** Corresponde a los créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.

- **Créditos por Categoría de Riesgo del Deudor:**

✓ **Créditos en Categoría Normal:** En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde a los créditos de los deudores que presentan una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades; y cumplen puntualmente con el pago de sus obligaciones. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, corresponde a los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 8 días calendario. Para los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 30 días calendario.

✓ **Créditos en Categoría CPP (Con Problemas Potenciales):** En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas corresponde a los créditos de los deudores que presentan una buena situación financiera y rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial y adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses, aunque su flujo

de caja podría debilitarse para afrontar los pagos; o registran incumplimientos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días calendario. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, comprende los créditos de los deudores que registran atraso en el pago entre 9 y 30 días calendario. En los créditos hipotecarios para vivienda, corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 31 y 60 días calendario.

- ✓ **Créditos en Categoría Deficiente:** En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan una situación financiera débil y un flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital e intereses de las deudas, cuya proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a cambios en variables significativas, y que muestran una escasa capacidad de generar utilidades; o registran atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario. En el caso de los créditos a las pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos a los deudores que registran atraso en el pago entre 31 y 60 días calendario. En los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario.

- ✓ **Créditos en Categoría Dudoso:** En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses, y que muestran una situación financiera crítica con un alto nivel de endeudamiento patrimonial; o que registran atrasos mayores entre 121 y 365 días. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos de los deudores que registran atraso en el pago de 61

a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 121 y 365 días calendario.

- ✓ **Créditos en Categoría Pérdida:** Para el caso de los segmentos de crédito corporativo, gran empresa y mediana empresa, esta categoría comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos, se encuentran en suspensión de pagos, en estado de insolvencia decretada, o registran atrasos mayores a 365 días. Y para el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, considera a aquellos créditos de los deudores que muestran un atraso mayor a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de más de 365 días calendario.

1.8.2.6. CRÉDITO PREDATORIO

El término de “crédito predatorio”, acuñado alrededor de 1994, comenzó a aparecer con mayor frecuencia a comienzos del 2000 y se refiere a las prácticas implementadas por parte de los prestamistas o intermediarios financieros quienes, a través de la manipulación o proporcionando información incompleta, toman ventaja sobre el prestatario valiéndose de su falta de conocimiento en relación a los términos del préstamo (Morgan, 2007).

La asimetría de condiciones contractuales que favorece a los prestamistas, provoca que la contraparte tenga frecuentemente problemas para liquidar la deuda. Las características de estas prácticas han sido identificadas desde hace tiempo, pero su precisa definición es compleja por los cambios para evadir las leyes en materia (U.S. Department of Housing and Urban Development, 2001). Habitualmente las prácticas asociadas con el crédito predatorio consisten en las ventas a crédito, el refinanciamiento de

hipotecas, el crédito prendario, el agio o crédito informal, etc. (Silverman, 2005).

El incremento de la deuda y los bajos niveles de ahorro de los hogares, han puesto en evidencia el manejo deficiente de los recursos económicos financieros por parte de las familias, las cuales al preferir un mayor consumo en el corto plazo parecen no anticipar las consecuencias de su financiamiento en el mediano y largo plazo. De hecho, los consumidores tienden a utilizar servicios financieros complementarios sin poner mucha atención a las tasas de interés, ni a otros cargos relacionados con su uso. Principalmente, más no exclusivamente, los individuos más pobres son los que caen en este tipo de créditos.

1.8.2.7. CULTURA FINANCIERA

La educación financiera en materia de préstamos, tiene por objeto promover la cultura financiera. La cual, es considerada como: “la capacidad de adoptar decisiones fundamentadas y tomar las medidas apropiadas en cuestiones que afectan nuestra situación financiera y nuestro bienestar” (Porteus y Helms, p.5, 2005). Para lo cual, según la OCDE, es necesario desarrollar ciertas habilidades aritméticas y comprender los conceptos y productos financieros, que nos permitan tomar decisiones informadas, a plena conciencia de los riesgos financieros y de las oportunidades.

Ante tal amplitud de ideas que abarca la cultura financiera, en esta investigación, nos centramos en los conocimientos y habilidades que necesita el consumidor, para tomar decisiones en el mercado crediticio. Para ello, se ha tomado de referencia los criterios utilizados por la SBS en su portal de Cultura Financiera:

- Conoce y elabora su presupuesto.
- Conoce la TCEA.
- Compara Alternativas adecuadamente.

De este modo, la cultura financiera nos ayuda a disciplinar el mercado y a proteger al consumidor. Pues, las entidades financieras, frente a usuarios mejor educados, estarían obligados a competir en la mejora de la provisión de servicios financieros menos complejos y de fácil entendimiento; en donde, el cobro de amplios márgenes de utilidad y comisiones, sería probablemente, menos usual. Y al mismo tiempo, les permitiría prever un riesgo de sobreendeudamiento.

1.8.2.8. SOBREEDEUDAMIENTO

La definición de sobreendeudamiento en esta investigación, está orientada al consumidor más que en representaciones comunes como el ratio deuda-servicio o falta de pago-morosidad. Pues se considera que los ratios de deuda-servicio son muy imprecisos e inflexibles para analizar las circunstancias individuales de cada prestatario (Schicks, 2010). Puesto que para algunas familias, separar un 30% de su ingreso para pagar sus deudas puede estar dentro de sus posibilidades, para otras puede ser muy difícil conseguirlo. Igualmente, es inapropiado considerar el incumplimiento de pagos, pues tan sólo refleja la última etapa del sobreendeudamiento, en tanto que los problemas surgen casi siempre mucho antes. La falta de pagos evalúa las consecuencias del sobreendeudamiento desde la perspectiva de la gestión de riesgos y no se tiene en cuenta el gran esfuerzo que hacen los prestatarios para pagar sus préstamos (Schicks, 2010).

De hecho, desde la perspectiva del cliente, los microprestatarios que logran pagar sus deudas pagando un precio muy alto, como pasar hambre, vender bienes del hogar básicos o sacar a sus hijos del colegio deberán considerarse como sobreendeudados (Schicks, 2010). Por un lado, los incentivos de reembolso son factores de éxito importantes para la metodología de microfinanzas. Pero desde el punto de vista de protección al cliente, hay límites para los sacrificios que deberían hacer. En los países desarrollados, las regulaciones de insolvencia incluyen un nivel mínimo de existencia, pero la mayoría de los microprestatarios viven por debajo de este nivel o no se benefician de esta protección.

Por lo tanto, este estudio usa la siguiente definición: “Un cliente de microfinanzas está sobreendeudado si lucha constantemente por cumplir con las fechas de pago, y si de manera estructural hace sacrificios excesivos relacionados con sus obligaciones crediticias” (Schicks, p. 3, 2010). El término *estructura*, se refiere a la permanencia de los problemas en un período de tiempo para evitar que los prestatarios experimenten problemas excepcionales de reembolso, como sucede con el endeudamiento en exceso.

Para no imponer nuestra perspectiva cultural a los entrevistados, los únicos que pueden determinar cuándo los sacrificios son “demasiado grandes” son los mismos prestatarios. La protección al cliente consiste en evitar que sufran, lo cual constituye una situación bastante subjetiva. Por lo que, para saber exactamente cómo se sienten los clientes y hasta dónde están dispuestos a sufrir, confiamos en su juicio.

1.8.2.9. MARCO NORMATIVO

En este punto, pasamos a comentar las principales normas que regulan el mercado estudiado:

1.8.2.9.1. RESOLUCIÓN SBS N° 8181 – 2012. REGLAMENTO DE TRANSPARENCIA DE INFORMACIÓN Y CONTRATACIÓN CON USUARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO.

Dicho documento se elaboró con la finalidad de reglamentar los aspectos desarrollados en la Ley N°29888; y, establecer criterios adicionales que permitan simplificar y transparentar la información que se ofrece a los usuarios antes, durante la contratación y a lo largo de la relación contractual, considerando para tal efecto las mejores prácticas sobre la materia, así como aquellos aspectos identificados como producto de la labor de supervisión.

1.8.2.9.2. LEY N° 29571. CÓDIGO DE PROTECCIÓN Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Este código, instituye *la protección de los derechos de los consumidores* como uno de los principios rectores de la política social y económica del Estado, conforme a lo dispuesto en el artículo 65° de la Constitución Política² y a nuestro régimen de *economía social de mercado*³.

Asimismo, tiene como finalidad que los consumidores accedan a productos y servicios idóneos y que gocen de los derechos y los mecanismos efectivos para su protección, *reduciendo la asimetría informativa*, corrigiendo, previniendo o eliminando las conductas y prácticas que afecten sus legítimos intereses. Y cuyo cumplimiento, debería ser custodiado principalmente por el INDECOPI.

1.8.2.9.3. D.S. N° 006-009. TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Constituye la ley marco del sistema de protección al consumidor, y garantiza los derechos fundamentales como *derecho a la información*, a la *idoneidad* del servicio, a la protección de intereses económicos del consumidor, al efecto vinculante de la publicidad sobre los contratos. Asimismo legitima a las asociaciones de consumidores presentar denuncias por afectación de intereses difusos, y determina como autoridad competente para tomar conocimiento de controversias entre consumidores y proveedores a la Comisión de Protección al consumidor del INDECOPI, ente administrativo.

²Artículo 65° de la Constitución de 1993: “El Estado defiende el interés de los consumidores y usuarios. Para tal efecto garantiza el *derecho a la información* sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado. Asimismo vela, en particular, por la salud y la seguridad de la población”.

³Artículo 58° de la Constitución de 1993: “La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.”

1.8.2.9.4. LEY N° 28587. LEY COMPLEMENTARIA A LA LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN MATERIA DE SERVICIOS FINANCIEROS

La SBS, en conjunto a las entidades involucradas como el INDECOPI, la ASPEC y la ASBANC, luego de reuniones de coordinación e intercambio de información sobre la problemática de los consumidores del sistema financiero, presentaron conjuntamente un proyecto de ley a fin de fomentar la transparencia de las condiciones del sistema financiero. Una vez aprobado el proyecto, nació la **Ley N° 28587, Ley Complementaria a la Ley de Protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros**, que establece disposiciones adicionales y específicas a las contenidas en la Ley de Protección al Consumidor destinadas a dar una mayor protección a los consumidores de servicios financieros, que a su vez dio lugar el **Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con los Usuarios del Sistema Financiero** aprobado mediante **Resolución S.B.S. N° 1765-2005**.

Esta norma nos habla en general de la información periódica que las empresas deben alcanzar a los usuarios, respecto a operaciones, pasivas y demás servicios que la entidad financiera debe proporcionar a sus usuarios y público en general.

1.8.2.9.5. LEY N° 29888. LEY QUE MODIFICA AL CÓDIGO DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y A LA LEY N° 28587.

Esta ley afina las exigencias en los artículos 82, 83, 84 y 94 del código de protección al consumidor, referido a la transparencia en la información de productos y servicios financieros, la publicidad en los productos o servicios financieros activos y pasivos, y en la determinación de tasas de interés, en concordancia a los límites establecidos por el BCRP. Debiendo justificar a su vez, las comisiones y gastos.

Y asimismo, modifica a la ley N° 28587, en los artículos 2,5 y 6, que tienen que ver con la obligación de las empresas financieras en cuanto a la información relevante que deben proporcionar a los usuarios de manera previa a la celebración de cualquier contrato. También se hace hincapié en la modificación de estipulaciones contractuales, adecuadamente informadas al usuario y en el cobro de intereses, comisiones y gastos, debidamente justificados.

1.8.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Agente Superavitario:** Es un agente económico propietario (titular) de excedentes de liquidez que son potencialmente prestables.
- **Agente Deficitario:** Es un agente económico que requiere de activos líquidos y busca endeudarse para atender obligaciones inmediatas.
- **Asimetría Informativa:** Situación de desventaja en la información que enfrenta el usuario frente al prestamista, sobre las condiciones del crédito, lo que posteriormente, los conduce a tomar una decisión de endeudamiento ineficiente.
- **Beneficio:** Diferencia (positiva) entre los ingresos y los gastos.
- **Bienes (y Servicios):** Todo aquello que tiene aptitud para satisfacer necesidades.
- **Centros Económicos Populares:** Hace referencia al conjunto de principales mercados de abastos, abarrotes y ropa de la ciudad de Cajamarca. Es decir: el mercado “Central”, el mercado “San Sebastián”, el mercado “modelo” y el centro comercial “San Antonio”.
- **Crédito No Revolvente:** es aquella modalidad de crédito que se concede mediante la suscripción de un contrato, que se amortiza en cuotas periódicas y no se puede utilizar repetidas veces para retirar fondos.

- **Consumidor:** En esta investigación, se refiere al microempresario que labora en los CEP de la ciudad de Cajamarca y que ha contratado un Crédito a la Microempresa en la modalidad no revolvente.
- **Costos Financieros:** Son los egresos generados a partir de un préstamo.
- **Deuda:** Obligación de índole monetaria contraída con un prestamista.
- **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).
- **Gastos de Administración:** Comprenden los gastos de personal, de directorio, por servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones y gastos diversos de gestión incurridos, que se registran sobre una base acumulativa.
- **Holding Financiero:** Grupo de empresas financieras que pertenecen a un mismo dueño.
- **Interés:** Costo del dinero; precio que debe pagarse como retribución de un préstamo monetario.
- **Mark-up:** Margen de ganancia resultante del precio, sobre los costos totales.
- **Mercado:** Históricamente era el lugar (espacio físico) donde vendedores y compradores realizaban las transacciones; en su acepción más moderna implica el proceso de convergencia de la oferta y la demanda, donde cada bien o servicio de la economía implica la existencia de un mercado en particular. La intersección de las funciones de oferta y demanda de cada mercado determinará la conformación de un precio de equilibrio y una cantidad de equilibrio.

- **Microcréditos:** Son pequeños préstamos realizados a prestatarios, por sumas menores. Los microcréditos posibilitan, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. En esta tesis nos referimos principalmente a los préstamos otorgados a la microempresa.
- **Prestamista:** Agente Económico que presta el dinero, cobrando por ello un interés, comisiones y/o portes. En este caso, nos referimos a los intermediarios financieros, tales como: Cajas, Bancos, Financieras, etc.
- **Prestatario:** Agente Económico que toma el préstamo y paga por ello un interés, comisiones y/o portes.
- **Protección al Consumidor:** Se refiere al conjunto de principios necesarios consensuados internacionalmente, al que los proveedores deberían adscribirse como lo son: La transparencia en la Información; la prevención del sobreendeudamiento; el diseño y la distribución apropiada de productos; los precios responsables, la privacidad de datos del cliente, el trato respetuoso y justo; y los mecanismos de resolución de quejas (The Smart Campaign, 2009).
- **Poder de Mercado o Poder monopólico:** Técnicamente, es la diferencia entre el precio de venta del producto y el costo marginal correspondiente a ese volumen de producción en un mercado monopólico.
- **Racionalidad Económica:** Se basa en la aplicación del análisis de beneficio-costos y en la selección entre alternativas. La racionalidad económica implica la aplicación de la lógica económica al análisis de decisiones.
- **Riesgo de Crédito:** La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera de balance.

- **Riesgo Moral:** Incumplimiento voluntario (lícito o no) de una obligación; voluntad de incumplir una obligación.
- **Scoring:** Es un sistema automático de ayuda a la toma de decisiones crediticias. O dicho de un modo más sencillo aún, un programa informático que, partiendo de una información dada, recomendará la aprobación o no de una operación de financiación para un cliente dado.
- **Spread:** O también llamado diferencial, es el margen entre el promedio de la tasa activa (los intereses cobrados por los intermediarios financieros en los préstamos o créditos) y el promedio de la tasa pasiva (los intereses pagados por los intermediarios financieros en los distintos tipos de depósitos).
- **Tasa Activa:** Es la que cobran los bancos comerciales e instituciones financieras por los préstamos que realizan.
- **Tasa Pasiva:** Complementariamente con la anterior, es la que se paga por los préstamos recibidos; la diferencia entre ambas se denomina “spread”, y constituye en principio el componente de ganancia de los bancos.
- **Tasa de Costo Efectivo Anual:** Es aquella tasa que además de incluir la tasa de interés, contiene: comisiones, portes, seguros, etc. En otras palabras, la tasa que te permite saber cuál será el costo total que deberás pagar al pedir un préstamo o al usar una tarjeta de crédito.
- **Tecnología Crediticia:** Conjunto de principios, políticas, metodologías de evaluación crediticia y prácticas aprendidas y desarrolladas por una entidad para realizar operaciones en un determinado segmento de mercado. Que incluyen la aparición de las Centrales de Riesgo, que son herramientas importantes, que ayudan a seleccionar clientes.
- **Tasa de Rendimiento Efectivo Anual:** Es aquella tasa que además de incluir la tasa de interés, contiene: comisiones, comisiones etc. En otras palabras, la tasa que te permite saber cuál será es el rendimiento total que deberás cobrar al hacer algún depósito.

- **Usuario:** Comprador o adquirente recurrente de un determinado bien o servicio.

1.9. POBLACIÓN Y MUESTRA

1.9.1. UNIDAD DE ANÁLISIS

La Unidad de Análisis de este estudio, es el prestatario de los CEP, que cuenta con un Crédito a la Microempresa No Revolvente, al mes de Agosto del 2014.

1.9.2. POBLACIÓN

La Población de dichos agentes económicos es de 449. Cantidad que resulta del proceso de filtrado entre el total de microempresarios empadronados en los mercados analizados (1358) y el control de alertas crediticias Sentinel (Ver Anexo N° 13).

1.9.3. MUESTRA

El tipo de muestreo que se calculó, fue el de muestro aleatorio simple proporcional, sin reposición con población conocida:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot E^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra

N = Tamaño de la población a analizar

Z = límite de confianza requerido para generalizar los resultados

p = proporción de aciertos

q = proporción de errores

E = nivel de precisión para generalizar los resultados

Reemplazando datos tenemos:

$$n = \frac{(1.96^2). (0.5). (0.5). (449)}{(449). (0.05^2) + (1.96^2). (0.5). (0.5)}$$

$$n = 207$$

1.10. DISEÑO METODOLÓGICO

1.10.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según el problema propuesto y los objetivos planteados, el tipo de investigación que se realizará será el de un estudio DESCRIPTIVO, TRANSVERSAL, NO EXPERIMENTAL.

1.10.2. MÉTODOS

- **Método analítico – sintético.** Porque al fenómeno de estudio se lo descompondrá en sus elementos para el mejor entendimiento de cada uno de sus partes; para luego analizarlo en conjunto, teniendo una visión global más clara y concisa de éste.
- **Método Inductivo - Deductivo:** Mediante el cual se interpretarán los resultados obtenidos, extrayéndose de ello, las conclusiones finales del estudio.

1.10.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

1.10.3.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN

- Fichajes bibliográficos (libros, revistas relacionadas con el tema en estudio, investigaciones, uso de Internet con fuente).
- Encuesta por muestreo
- Análisis documental

1.10.3.2. PROCESAMIENTO DE DATOS.

El ordenamiento de la información será de manera secuencial y concatenada: evidenciando de manera cuantitativa los datos en el análisis de la información. El cual se efectúa a través de programas informáticos, principalmente los programas de Microsoft Word 2010, Microsoft Excel 2010.

1.10.3.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Luego de haber ordenado la información mediante tabulaciones, con ayuda de las herramientas auxiliares de la economía, como la matemática, estadística económica, la teoría económica, entre otras; se hará uso de razones, proporciones, tasas, medidas de tendencia central y de dispersión, y gráficos de datos, los cuales facilitarán el análisis e interpretaciones del resultado producto de la investigación realizada.

CAPÍTULO II

EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ

En la mayoría de países de la región, las **microfinanzas** no tienen una definición específica en ninguno de los cuerpos normativos vigentes. Sin embargo, en el marco de la globalización, “las microfinanzas se han acuñado como un enfoque de las finanzas que apunta a motivar la inclusión y la democratización de los servicios financieros para aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial tradicional” (Orellana, p.12, 2011). Es decir, se orientan (básicamente) a clientes de bajos ingresos y de las **MYPEs**.

Asimismo, dicho término, comprende toda una gama de servicios financieros, “en donde encontramos a los microcréditos, microahorros, microseguros, entre otros” (Cuasquer, p.11, 2011), de los cuales, indudablemente, el primero es el más conocido. Es por ello, que en la práctica, se suele aproximar el concepto de microfinanzas al de **microcrédito** y en específico, a aquél que es otorgado a la **microempresa**. No obstante, más allá de los aspectos semánticos, vale argumentar esta delimitación hecha a la definición de microcrédito, pues su significado ha ido variando en las últimas décadas, dando lugar a múltiples concepciones e igualmente, afectando la comprensión de su importancia, contenido y políticas asociadas.

Por lo tanto, si el microcrédito se define como el préstamo que se le ofrece a la microempresa para fines de su actividad productiva, el cliente final es la microempresa. En cambio, si se amplía este concepto para incluir todo préstamo de pequeños (o micro) montos, el prestatario puede ser una microempresa, o una familia, u otro tipo de agente económico que destinará el microcrédito a usos productivos o de consumo.

Un argumento para validar esto último, es que las microempresas son familiares, y además, como el dinero tiene la característica de ser *fungible*, da prácticamente lo mismo brindar el crédito a la microempresa o a su familia. Empero, en términos económicos, lo más pertinente es diferenciar el uso del crédito en relación con la lógica económica de la **unidad económica**, en especial si se busca fortalecer las capacidades productivas de la microempresa.

Esto nos permitirá analizar adecuadamente el comportamiento de las microfinanzas y del microcrédito en el Perú, que al mismo tiempo nos ayudará a comprender el actual contexto.

6.1 ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ

6.1.1 INICIOS DE LAS MICROFINANZAS EN EL PAÍS

En la actualidad, es muy común que al escuchar la palabra “*microfinanzas*”, se nos ocurra instantáneamente asociarla con el término “*microempresa*”. Sin embargo, esto no siempre fue así.

En el Perú, como en otros países del mundo, hasta mediados del siglo pasado, no habían existido rastros de algún tipo de acercamiento del crédito formal (que ayude) a los segmentos más pobres. Es ante esta necesidad, que empiezan a surgir una serie de iniciativas de apoyo mutuo entre los integrantes de la clase trabajadora, que se concretizaron institucionalmente en 1942, cuando los Trabajadores del Puerto del Callao inauguraron la primera Cooperativa del Perú. Simultáneamente lo hicieron los Trabajadores Textiles de Lima (Imano, p.6, 1978) y luego, algunos cuantos gremios más.

Pero, es hasta 1955, cuando ocurre un cambio radical en esta historia, con la llegada de Daniel McLellan, sacerdote estadounidense de la orden Maryknoll, quien inaugura en Puno, la primera Cooperativa de Ahorro y Crédito Rural en el Perú.

Dicho clérigo, estaba convencido de que ésta era la vía para “combatir el comunismo, mejorar la calidad de vida y traer las almas a Cristo”. Pues, según una entrevista que concedió a la revista *Time*, se describía como “un sacerdote capitalista”. Y como ardoroso defensor de estas ideas, dio gran parte de su vida a generar dinamismo a esta ola de cooperativas (sólo entre 1955 y 1962, se crearon alrededor de 50). Para lo cual, recibió apoyo desde el exterior, a través de EE.UU y otros países de la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE**, que también estaban creando un conjunto de instituciones de desarrollo,

diseñadas para luchar contra el comunismo internacional, a través de la ayuda financiera (Webb, et al., 2009).

FIGURA N° 2.1.
DANIEL MCLELLAN
(“FATHER DAN, THE MONEY MAN”)



Fuente: Webb, Conger e Inga (2009), El Árbol De La Mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú, Lima: Perú: Instituto del Perú de la USMP.

Es así que McLellan, en poco tiempo, logra instalar tres instituciones en el Perú: La primera, fue la **Oficina Central de Cooperativas Parroquiales**, la cual se encargó de promover, educar, ayudar a financiar y auditar a las cooperativas de ahorro y crédito parroquiales. La segunda, fue la **Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú – FENACREP**, creada en abril de 1959, como un enlace con el movimiento cooperativo internacional, y que se volvió una fuente de asesoría y apoyo político y financiero, del cual fue presidente desde 1959 hasta 1966. Y La tercera organización fue la **Central de Crédito Cooperativo del Perú – CCC**, que abrió en 1961 como una institución de segundo piso para financiar a las cooperativas de ahorro y crédito miembros de la FENACREP. Una vez más, él también fue quien lo presidió hasta 1963.

Como es de esperarse, a pesar de que había una creciente proporción de nuevas cooperativas que no pertenecían a la **Iglesia católica**, ésta mantenía una fuerte influencia sobre todo este movimiento, a través de su **monopolio** en la asistencia técnica internacional, ejercida a través de la CCC. Así, se cree que McLellan fue el

contacto original con EE.UU., a través de la **Asociación Nacional de Cooperativas de Crédito – CUNA**, principal fuente de asistencia externa que jugó un activo rol en la expansión de las cooperativas, paralelo a los esfuerzos de la Iglesia.

Pero, el trabajo del hombre de sotana no había terminado con esto. Pues, desde su llegada, se había propuesto promover las cooperativas y asociaciones, no sólo para créditos cotidianos sino también para fines de vivienda. Es así, que los sacerdotes de Maryknoll, alineados a la política Eisenhower (Todo hombre un capitalista- Todo hombre propietario dé su vivienda) (Cook, 1981), desarrollaron **proyectos de vivienda** en Puno y otros lugares. De este modo, hacia 1960, ayudaron a la creación de un sistema de asociaciones de ahorro y crédito que recibía depósitos y otorgaba préstamos para vivienda.

En el Perú estas asociaciones de ahorro y crédito se llamaron **Mutuales** y fueron promovidas, financiadas y supervisadas por el **Banco Interamericano de Desarrollo – BID**, a través del **Banco de la Vivienda del Perú**.

En total, hasta 1970 se habían creado 16 mutuales. Las cuales, por su ubicación en las ciudades más grandes y sus políticas de crédito, se encaminaron hacia una clientela de mayores ingresos, especialmente profesionales y empleados del sector moderno. McLellan, nuevamente sirvió como presidente de una de estas asociaciones, **Mutual “El Pueblo”**, entre 1962 y 1969; año en que renunció al sacerdocio, se casó con su secretaria y desapareció de los registros de la orden Maryknoll.

Para estas fechas, los depósitos en las mutuales ya habían aumentado hasta representar el 10.6% del total de depósitos en el sistema financiero, superando a las cooperativas de ahorro y crédito, cuya participación alcanzaba el 8.4%. Hacia 1975, la participación combinada de estos dos sistemas había crecido hasta alcanzar el 19.1% de los depósitos del sistema financiero y tenían aproximadamente un millón y medio de personas como miembros. Cifra sorprendente dada su corta historia, ya que en esa época, la población del Perú era de 15,1 millones, pero la población adulta era la mitad de esa cifra.

Más allá de los beneficios inmediatos para sus miembros (tasas atractivas, seguros de fallecimiento, de salud, etc.), ambas instituciones ayudaron a crear una cultura de ahorro. Pero, la innovación principal, fue el vínculo entre éste y el acceso al crédito, pues la oleada de depósitos que se dieron, fueron incentivadas por la promesa de que al enrolarse se ganaría el derecho de solicitar préstamos. Si no automáticamente, pero al menos era una posibilidad frente a una necesidad de emergencia o ante una oportunidad de negocio, a un costo mucho más bajo que el que cobraría un prestamista local.

Con ello, se dio un gran primer paso en la democratización del microcrédito, pese a las limitaciones de los fondos (en el caso de las cooperativas) y de la accesibilidad geográfica. Ya que, si bien se descentralizaron instalando agencias en muchos pueblos pequeños, todavía se mantenían fuera del alcance de la mitad más pobre de la población, en las áreas rurales de la sierra y la selva peruana.

6.1.2 EXPLORACIÓN CULTURAL DE LA MICROEMPRESA

A partir de los años 70, las ideas sobre desarrollo empezaron a dejar de lado el supuesto de que el crecimiento económico alcanzaría a todos. Pero fue recién en 1975, que el BM, empezó expresamente a buscar posibles proyectos de solución para los pobres urbanos.

La OIT, por ese tiempo ya había producido algunos estudios que se enfocaban en la falta de puestos de trabajo adecuados para los millones de campesinos que migraban a las ciudades. Es ahí, que en grado creciente, la pobreza urbana empezó a ser definida como un problema de **empleo**, y por tanto, la respuesta a ello parecía estar en la creación de puestos de trabajo.

Estas organizaciones, conjuntamente a las universidades, gravitaron pronto en el descubrimiento empírico de que las pequeñas empresas, generaban más empleo por dólar de inversión que las grandes firmas. Por tanto, se creía que la salida a la pobreza urbana, estaba directamente vinculada con la promoción de la **pequeña empresa**.

Los proyectos empezaron a fluir, algunos financiados por agencias internacionales y otros por los gobiernos nacionales, proveyendo préstamos y capacitación para las pequeñas empresas. Pero el objetivo no era prestar a los microempresarios más pequeños, como los vendedores de mercado o renovadores de calzado, sino más bien a los propietarios de pequeños talleres de manufactura y otras actividades productivas que empleaban entre 5 a 20 trabajadores, cuya expansión podría por lo tanto generar puestos de trabajo para aquellos sin empleo y sin negocio propio.

Desde la perspectiva de las microfinanzas, como se las define hoy, fue un enfoque que trabajó solo indirectamente para los pobres, hizo muy poco por los pobres extremos, y como instrumento financiero fue caro y vulnerable a la inestabilidad financiera.

En nuestro país, se produjo un ambicioso sistema de bancos de desarrollo, dependientes del subsidio fiscal y del BCRP, que canalizó un volumen sustancial de fondos a lo que fue definido como **PYME's**. Paralelamente, las cooperativas y mutuales, fueron capturadas por organizaciones políticas como el APRA y Patria Roja, que sumado a la inflación, la recesión y su incapacidad para defenderse mediante ajustes en las tasas de interés, terminaron por ser minimizadas. Por lo cual, a comienzos de los años 80, el sistema financiero no tenía mucho que ofrecer a la gran mayoría de las familias pobres o pobres extremos.

Esto motivó a la generación de otros nuevos esfuerzos, cuyo fin era abrirles las puertas a ellos. Fue entonces, que el trabajo de diversos exploradores, desconectados y con diferentes metas, coincidieron a través de un mismo puente: el del contacto y conocimiento del mundo de la **microempresa**.

Así, los años 80 se convirtieron, en el período de **exploración cultural** relacionada con la actividad económica de pequeña escala, o sea del **sector informal**. Cuyos trabajos y descubrimientos, fueron escasamente perceptibles aún a finales de esa década; pero, gran parte del impresionante edificio de las microfinanzas peruanas en este milenio, es una extensión directa de ese proceso de descubrimiento.

Para ello, los economistas comenzaron a seguir a los antropólogos, interesándose en la pobreza urbana, y especialmente en la microempresa o la empresa informal. De pronto, comenzó a transformarse la imagen negativa de ese sector, que se veía como desempleada, económicamente improductiva y culturalmente limitada; a una imagen positiva, de esfuerzo intenso, empresarios ingeniosos y gente productiva para la sociedad, que podían ayudarse a sí mismos y consecuentemente, valía la pena apoyarlos.

Esta conclusión, venía a ser una justificación para el crédito, pero aún faltaba algo: no se sabía cómo implementar metodologías financieras adecuadas a las características de ese sector. Sin embargo, esta tarea fue llevada a cabo en los años subsiguientes por **exploradores** que aportaron considerablemente al desarrollo de la **tecnología crediticia** que se maneja actualmente en las microfinanzas, basándose en la confianza y que finalmente la hicieron **autosostenible**. Dentro de los cuales, tenemos tres actores importantes: Las **Cajas Municipales**, **Acción Comunitaria** (actualmente, **Mi Banco**) e **IDESI**.

6.1.2.1 CAJAS MUNICIPALES

El inicio de las Cajas Municipales en el Perú, se remonta al año de 1978, cuando Gabriel Gallo, estudiante de la Universidad de Piura, presenta su tesis para obtener el grado de administrador de empresas.

Dicho estudio, originalmente formulaba la posibilidad de crear un **Banco Municipal** que funcionara como una casa de empeño⁴. Sin embargo, en el proceso, los promotores que apoyaron a Gallo, advirtieron rápidamente que un banco que fuera propiedad de un pequeño municipio local, no sería una opción ante los ojos de las autoridades de Lima. Por lo que dirigieron su análisis a proponer como alternativa menos ambiciosa, una **caja**, que era una institución

⁴Que según se sabe, parte de un comentario que le hizo un amigo suyo, que estudiaba en Argentina. Él le explicó acerca de la utilidad, el funcionamiento y el fácil acceso que tenía este banco en Buenos Aires.

financiera más limitada que, además, podía ser más fácilmente circunscrita mediante una ley especial⁵.

Esta idea tuvo una buena acogida por diferentes personalidades, como el entonces alcalde de Piura, César Cárdenas; el ex funcionario del MEF, Dr. Jorge Abásolo, que jugó un rol importante en el diseño de los aspectos legales del proyecto, que cambió al concepto de **Caja Municipal**; y el Ex ministro de Economía y Finanzas, Javier Silva Ruete, quien endosó el proyecto durante una visita a Piura en 1979 y lo hizo realidad, mediante Decreto Ley N° 23039, el 14 de mayo de 1980, creando así, las cajas municipales.

**FIGURA N° 2.2.
GABRIEL GALLO OLMOS**



Fuente: Webb, Conger e Inga (2009), El Árbol De La Mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú, Lima: Perú: Instituto del Perú de la USMP.

En julio de 1980, el MEF contribuyó con 20 millones de soles (US\$68,500 de esa época) para empezar, más de la mitad del capital mínimo requerido. Inmediatamente, Gallo despachó solicitudes de ayuda a los embajadores de Argentina, México, Alemania, España y Suecia, con el principal propósito de asegurar asistencia técnica para la caja.

⁵Por entonces, ya existía una caja en el Perú, la Caja de Crédito Popular de Lima, que había sido creada en 1947 mediante la nacionalización de todas las casas de empeño. Aunque estaba autorizada para abrir agencias en otras provincias, en 1979 sus únicas oficinas estaban ubicadas en Lima.

FIGURA N° 2.3.
CHEQUE DEL MEF

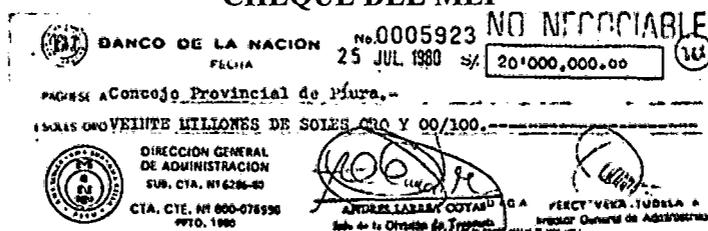


Foto: Webb, Conger e Inga (2009), El Árbol De La Mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú, Lima: Perú: Instituto del Perú de la USMP.

Las autoridades en Lima, emitieron finalmente dos decretos, uno en julio de 1981, acto que habilitaba al decreto de Silva Ruete para entrar en efecto; y otro en noviembre autorizando la creación de la **Caja Municipal de Piura**. Gabriel Gallo, fue convocado como subgerente, a la edad de 24 años.

FIGURA N° 2.4.
PRIMERA OFICINA DE CAJA PIURA

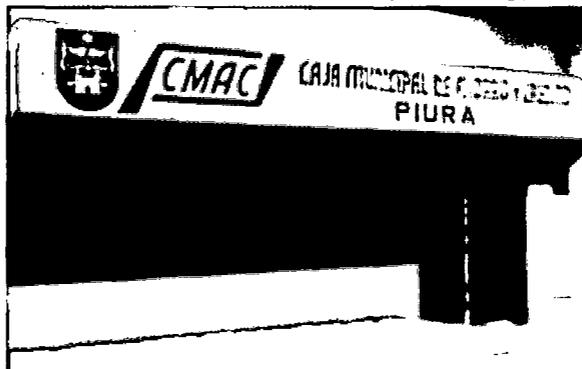


Foto: Archivo CMAC Piura

En 1982, éste último fue informado que el **gobierno alemán**, a través de la GTZ había aceptado brindar asistencia técnica a la caja y que el consultor Claus Peter Zeitinger llegaría a Piura.

**FIGURA N° 2.5.
CLAUS PETER ZEITINGER**



Fuente: Archivo ProCredit Holding

A pocos meses de su llegada, Zeitinger encontró que la caja que funcionaba como una casa de empeño en el sótano del local municipal, fue severamente afectada por las inundaciones que causó el **Fenómeno del Niño**, resultando dañados muchos de los bienes dejados en garantía (TV, refrigeradoras, etc.). Por lo que rápidamente, junto a su grupo de consultores, hicieron la primera recomendación: que el negocio, sólo se limitara a recibir empeños de **oro y plata**.

El segundo paso que dio el alemán, fue: **reducir la influencia política** que cualquier alcalde pudiera tener en las operaciones de la caja. Esto permitió que las cajas trabajen con una perspectiva más privada. Seguidamente, en 1983, propuso que se permitiera a las cajas ofrecer diversos productos financieros, pero de una manera gradual o “**modular**”, cuando la caja hubiese probado sus capacidades con operaciones menos complejas. Además, que las tasas de interés se mantuvieran a niveles suficientes para cubrir sus costos operativos, y que la gerencia adoptara el modelo alemán de **gerencia compartida** o grupal, en vez de un director general único, requiriendo en cambio, que dos o tres gerentes de alto mando estuvieran de acuerdo y firmaran todas las decisiones importantes.

Hacia 1985 se inauguró una segunda caja y empezó una nueva etapa para el nuevo proyecto. Ese mismo año, el gobierno germánico firmó un acuerdo para brindar asistencia técnica y financiera a las **cajas municipales del Perú**, el cual fue firmado en las oficinas de la SBS.

Para 1986, ya había seis cajas y lo que comenzó como un proyecto para apoyar a una caja regional se estaba convirtiendo en un proyecto de **alcance nacional**. En el mismo año, el régimen entrante adoptó las recomendaciones de Zeitinger, hechas en 1983, sobre el concepto de desarrollo modular, que limitaba (al principio) las operaciones de la caja a préstamos respaldados por prendas en oro y plata. En una segunda etapa, luego de operar un año, serían autorizadas a recibir ahorros y depósitos a plazo y a tomar préstamos de fondos o bancos. Posteriormente, en dos años más de buen comportamiento en sus operaciones, podrían otorgar préstamos contra otros tipos de garantías.

Otro suceso importante que se presentó en esas fechas, fue la creación de la **Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito - FEPCMAC**, a la que se le asignó un doble rol como promotora y supervisora de las cajas (previa a la supervisión SBS). Pero su aporte principal junto a la GTZ, estuvo en la selección y capacitación del personal, que permitió el **entrenamiento** de más del 50% de los gerentes de cajas, en Alemania. Ello, llevó a la creación de una “**cultura de cajas**” de férrea disciplina y metodologías de crédito uniformes, cuya prudencia alemana, restringió en un primer momento el financiamiento a las microempresas.

Pero, es en octubre de 1987, que parece haberse dado el primer paso para convertirse en los **financiadores de la microempresa**, cuando el directorio de la Caja Piura aprobó un conjunto de normas internas para otorgar préstamos sin prendas en oro o plata, con la idea de facilitar el acceso al crédito de los grupos de bajos ingresos e incorporarlos a la actividad formal. La propuesta fue rápidamente aprobada por la SBS, el 13 de noviembre, aunque en forma experimental por un año. A partir de ese día, una gran variedad de nuevas garantías alternativas estarían permitidas, de las cuales, las más prácticas y populares resultaron ser las referencias personales de terceros o **avales** y la **documentación no registrada** de sus casas. Esta última, solicitada como una fuente de **presión psicológica**, pues la ejecución hipotecaria era imposible.

También se desarrolló, un nuevo **protocolo de evaluación de créditos**, que incluía visitas y conversaciones con el cliente, con su familia, con los posibles

proveedores u otros que hicieran negocios con el prestatario. La ventaja fue el tamaño de la ciudad, porque en contraste con Lima, la gente se conocía mejor en los pueblos.

Todos estos esfuerzos, coincidieron con la catastrófica época del primer gobierno aprista, sin embargo, éstas entidades microfinancieras tuvieron un estricto manejo de la tesorería, la alta liquidez y constantes reducciones en los montos y periodos de repago, que les permitió su **sobrevivencia**.

6.1.2.2 ONG ACCION COMUNITARIA

Acción Comunitaria era una filial de Acción Internacional, una organización estadounidense sin fines de lucro que era financiada por empresas privadas y que ayudaba a los pobres a acceder al microcrédito.

Mike Mehrer, fue enviado al Perú por ésta, para crear y ser el primer director ejecutivo de lo que sería **Acción Comunitaria del Perú – ACP**. A su llegada, Mehrer contactó a las grandes compañías americanas establecidas en el Perú, como Sears Roebuck, Chrysler y Citibank, las cuales le darían parte de su financiamiento. Asimismo, buscó contactos locales en la élite empresarial a través de Felipe Thorndike, para que conformaran el directorio. Finalmente, ACP fue lanzada el 13 de enero de 1969.

Durante los años siguientes, llevó adelante variados proyectos de desarrollo. Algunos tuvieron un componente de microfinanzas, pero el foco principal estuvo en la creación de la **capacidad organizacional comunitaria** para proyectos de autoayuda, la mayoría en Lima y en barrios de algunas otras ciudades. Sin embargo, ACP no despertaba interés de los líderes empresariales. Por otro lado, el gobierno no tenía acercamiento a ACP, pues a Acción Internacional, se lo ligaba a la CIA.

Hasta 1974, ACP seguía empequeñecida, pero extrañamente, recibió una carta de la Fundación Rockefeller con un cheque, que le permitió seguir sobreviviendo, junto a los ingresos por servicios de consultoría. Es así, que

siguieron insistiendo pero de manera más realista y empezaron a orientarse al microcrédito.

Años más tarde, el Director ejecutivo de ACP, contacta a William Tucker, consultor de Acción Internacional, con el objetivo de crear un programa de crédito **autosostenible** financieramente.

FIGURA N° 2.6.
WILLIAM TUCKER



Fuente: Webb, Conger e Inga (2009), El Árbol De La Mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú, Lima: Perú: Instituto del Perú de la USMP.

Tucker llega al país en 1982 y toma como punto de partida, el hecho de que: los prestatarios no debían ser considerados como personas pobres, sino como empresarios; no beneficiarios sino clientes. Además, debían ser tratados con dignidad, dejando en claro para ellos que prestatario y entidad estaban entrando a una relación mutuamente beneficiaria. Y se haría a los prestatarios verse a sí mismos como una parte crucial de la economía.

Uno de los objetivos entonces, fue el empoderamiento de los prestatarios. En los muros de las agencias un póster anunciaba: “Apruebe usted mismo su crédito”. Los prestatarios primerizos, serían chequeados en sus negocios y casas, en la misma forma que los clientes de la caja, pero el mensaje del póster se refería a las ventajas de ser un deudor responsable: la puntualidad y cumplimiento serían recompensados con un acceso permanente y la posibilidad de préstamos mayores.

Para ello, se utilizó el enfoque de Steve Gross aplicado en República Dominicana por Acción Internacional, basado en un modelo de **grupos solidarios**, que además de constituir una forma de garantía más, incluía, la idea de trabajar en el terreno, usando el conocimiento local para seleccionar buenos clientes. El producto era un crédito simple, desembolsado de forma rápida y fácil, ampliamente atractivo para las personas en el mercado, libre de la carga de requisitos de capacitación y de restricciones en el uso. El modelo enfatizaba, igualmente, el mantenimiento de los costos a un nivel bajo con un personal escueto, oficinas simples, y eficiencia. Finalmente, incluía la idea que el personal tuviera incentivos para promover las cobranzas puntuales (Rhyne, 2001).

El lanzamiento de lo que fue bautizado como **Programa Progreso**, siguió adelante en noviembre de 1982 gracias a un crédito puente del Banco Wiese, sumándose al dinero del BID. Entre 1983 y 1986 los préstamos vigentes aumentaron a cerca de medio millón de dólares, y en 1987 alcanzaron entre uno y dos millones. El número de oficinas aumentó a cuatro (todas en Lima) y el personal a 60. Hacia 1990, ACP había llegado a financiar a 16,361 microempresarios (Webb, et al., 2009).

Posteriormente, la crisis de finales de década de los '80 fue más duro para ACP que para las cajas. Conforme la inflación se aceleraba bruscamente, ambas instituciones imponían términos más y más cortos en sus préstamos, pero mientras el capital de la caja y el volumen de préstamos seguían creciendo, el volumen de los créditos de ACP fue recortado abruptamente en 1988. Hacia el final de ese año, dos de sus cuatro agencias cerraron y la cartera de créditos cayó a menos de US\$100 mil, permaneciendo en ese nivel hasta el fin de la década. Pasarían seis años antes de que ACP recuperara el nivel de préstamos que había tenido en 1987. Y esto fue solo por una temporal incursión en el negocio de la consultoría, lo que finalmente en 1993, permitió que esta entidad recuperara sus finanzas al nivel de 1987.

6.1.2.3 IDESI

El 28 de febrero de 1986, la antropóloga Susana Pinilla fundó el **Instituto de Desarrollo al Sector Informal – IDESI**, con el objetivo de servir como un *broker* entre los bancos y los microempresarios. Por un lado, los bancos debían ser sensibilizados y motivados para trabajar con los pequeños productores; por el otro lado, los microempresarios serían asesorados, organizados y formalizados mediante el cumplimiento de los requisitos para su autorización y registro.

**FIGURA N° 2.7.
SUSANA PINILLA**



Fuente: Portal de Noticias LaMula.pe

Pinilla, decidió empezar su rol de *broker* con una entidad de crédito formal, la CCC de McLellan, bajo el exitoso esquema de **fondo de garantía**, que permitió romper la barrera de los riesgos de prestarle a la microempresa. El acuerdo incluyó un pequeño fondo de US\$10,000 para préstamos que fue aportado por IDESI, utilizando los US\$50,000 que le había asignado la OIT, y la CCC accedió a prestar hasta cinco veces esa cantidad. Luego la CCC elevó su compromiso a diez veces. Una condición para el acuerdo, fue que la tasa moratoria no exceda el 5% de la cartera, fue cumplida, permitiendo así al fondo renovarse frecuentemente. Parte del modelo requería que los prestatarios crearan cuentas de ahorros, lo que en efecto elevaba la cobertura de garantía.

Asimismo, se respaldaron del **modelo de grupos**, una decisión que habría sido influenciada por William Tucker, entre 1986 y 1987, quien transfirió su

trabajo de asesoría de ACP al IDESI. En pocos meses, el éxito del programa de la CCC llevó al IDESI a crear un programa similar, que se basó en un fondo de garantía con otro prestador, la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima, usando fondos del PNUD y la OIT como garantía. En sólo un año, con ayuda de la política de gobierno, a través de los fondos del BCRP, los bancos privados y las agencia externas, IDESI se convirtió en la entidad más importante de las microfinanzas en el Perú. Los préstamos promovidos por esta organización crecieron de US\$1.2 millones en diciembre de 1986 a US\$12 millones a fines de 1987, y el número de prestatarios de siete mil a casi quince mil. Sus oficinas aumentaron de 11 en 1986 a 28 en 1987, de las cuales la mitad estaban ubicadas fuera de Lima.

Entre 1988 y los primeros años de los 90, los inconvenientes y las frustraciones que tuvo que enfrentar, también se dieron al mismo ritmo que crecieron. La estanflación destruyó muchos bancos y aumentó la aversión por el riesgo en los que sobrevivieron. Así, el futuro de IDESI dependía en forma creciente de dejar de funcionar como *broker* y pasar a los créditos directos. El IDESI sobrevivió, aunque mayormente en la forma de una red de IDESI's descentralizados y fragmentados, y de una nueva institución financiera: la Edpyme Proempresa, que fue creada en 1997 mediante la unión de varias IDESI's locales.

El legado del IDESI fue el descubrimiento del potencial de la microempresa en las provincias, que vino con el establecimiento de sus oficinas regionales. Además, las experiencias del IDESI con los **fondos de garantía** ayudaron a generalizar el instrumento que siguió jugando un rol mucho más importante en los años 90, cuando los bancos se recuperaron de la crisis.

6.2 LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 90

Después del desatinado y corrompido primer gobierno aprista, y del desencadenamiento de la insurgencia de grupos terroristas a finales de la década de los 80, la economía peruana sufrió una profunda **desestabilización**, que fue bien aprovechada por el **neoliberalismo ortodoxo** de aquella época, el cual planeaba

perpetrar una transformación estructural al modelo que estaba vigente en nuestro país a inicios de los años 90. Dichas intenciones se lograron consumir, teniendo como resultados flagrantes al autoritarismo, el alto costo social, e indiscutiblemente, la corrupción en los más altos niveles del Gobierno. Pero, que por el contrario, favoreció a ciertos grupos de poder, entre los cuales se encontró el Sistema Financiero que hoy conocemos.

FIGURA N° 2.8
FUJIMORI, MONTESINOS Y LAS FUERZAS ARMADAS



Foto: Blog de La PUCP

6.2.1 REFORMAS GENERALES EN LA ECONOMÍA

Tras ganar las elecciones y contradictoriamente a su posición en campaña electoral, Fujimori aplicó inmediatamente la política de **shock económico** que la derecha planteaba en 1990, con el pretendido objetivo de reducir la inflación. Para lo cual, se contactó con Hernando de Soto, quien lo llevaría a Washington y en donde se comprometió a aplicar las **recetas del FMI**.

Es así, que con el apoyo de la **Comunidad Financiera Internacional**, el gobierno comenzó a realizar modificaciones al muy corto plazo, con el “programa de shock”, de las cuales resaltan tres medidas: primero, para reducir el déficit fiscal se **dejó flotar los precios básicos** que se encontraban por debajo de su nivel, como las tarifas públicas de gasolina, agua y electricidad, lo cual golpeó fuertemente a los sectores más pobres; segundo, se formó un comité de caja que sólo gastara si existían ingresos, priorizando el pago de **la deuda externa**, lo cual implicó el desarrollo de una **reforma tributaria**; y tercero, se hizo el **control monetario** a través de las emisiones de dinero, mediante la compra y venta de **dólares**. Esta

medida nos colocaba frente a una trampa de política económica, ya que al vender dólares para reducir la cantidad de soles, bajaba el tipo de cambio que estimulaba las importaciones que aumentaron en 9.6% y redujeron las exportaciones en -6.2%, contribuyendo a la recesión en aquel entonces.

Seguidamente y ésta vez, con ayuda adicional de las fuerzas armadas, se concretó el autogolpe de estado de 1992, que garantizó la instauración de las reformas estructurales del modelo neoliberal, a través de la **Constitución de 1993**. Cuyos principales lineamientos, fueron: primero, la **liberalización comercial**, a través de la reducción de aranceles; segundo, la **apertura de la cuenta de capitales**, con el ingreso de inversión extranjera; tercero, la **flexibilización laboral**, reduciendo los derechos y estabilidad laboral; cuarto, la **liberalización financiera**, a través de liberalización de la tasa de interés, promoción de la banca múltiple y eliminación de la banca de fomento; quinto, la **promoción de la inversión privada** extranjera y nacional, con la defensa de los derechos de propiedad y desregulación, que eliminaba trabas al ingreso de empresas; y sexto, el proceso de reforma del estado, con la **reducción** de la participación **del estado** en la economía, **privatización** de empresas públicas y una política fiscal restrictiva con priorización del pago de la deuda externa.

Dicho modelo, prometió reactivar la economía, generar empleo y disminuir la pobreza. Sin embargo, la mayoría de sus resultados fueron contrarios, pues permitió la subordinación de los intereses nacionales al de las transnacionales, consintiéndoles una mayor **concentración de la riqueza**. Asimismo, la disminución de los aranceles como parte de la violenta apertura de la economía, benefició las importaciones bajando sus precios, lo cual generó el cierre de cientos de fábricas nacionales que no estaban preparados para poder competir con esos precios, originando mayor **desempleo** y un fenómeno de **desindustrialización**. Luego, el aumento de dólares en la economía, mantuvo un tipo de cambio bajo durante toda la década, desincentivando así las exportaciones. Del mismo modo, se contribuyó al fortalecimiento de una modelo primario exportador, que también incluía incentivos a las importaciones de bienes de consumo e insumos, lo que generaba una mayor **dependencia económica** y un **déficit comercial** que era financiado por la entrada de capitales externos (más deuda). Pero esto, no era

sostenible en el largo plazo, es por ello que a partir de 1995 empieza la política de enfriamiento de la economía, a través de una **disminución del gasto fiscal** (en salud, educación, etc.) y la **reducción de la masa monetaria**, con el objetivo de comprimir la demanda interna, y así reducir las importaciones, que por lo contrario, sólo acentuaron una etapa de fuerte **recesión**.

En el caso de la **privatización** de las empresas estatales, no es tan cierto que fuera necesaria e inevitable, porque existían empresas estatales muy **rentables** y de **importancia estratégica**, que el estado no debió privatizar. Pero esto, se hizo a raja tabla, sin orden ni criterio, sin un proyecto de país que tome en cuenta el interés nacional y bienestar social, **rematándolas** a un precio subvaluado⁶ y con una serie de irregularidades, como el caso de **Electrolima** que, aparte de despedir arbitrariamente a los trabajadores, no pagaron impuestos por más de S/. 300 millones de soles, sumado a que no devolvieron al estado el 70% de los recursos del FONAVI que se usaron para expandir el servicio eléctrico, o como también está el caso de ENTEL Perú vendida a la Telefónica, a la que se le permitió tener el monopolio cobrando tarifas abusivas, libres de impuestos; entre otros.

Si bien es cierto se logró estabilizar la economía y eliminar la hiperinflación, también es innegable que la implementación del neoliberalismo tuvo altos costos sociales. Sólo por mencionar algunas cifras: se despidieron al 32.7% de trabajadores del estado tras la privatización las empresas, que sumado al cierre de fábricas nacionales y la recesión, aumentó el nivel de desempleo a casi el doble (de 5.9% en 1991 a 9.9% de la PEA en el año 1993). Luego, el empleo aumentó pero no alrededor de las empresas que vinieron a invertir, sino debido al aumento del subempleo en torno a la informalidad en el sector de servicios (pequeños negocios de bienes y servicios, en su mayoría de autoempleo) y también, el mayor ingreso de niños y adolescentes al mercado laboral, que aumentó en 241 mil entre 1994 y 1997 (Arce, 2000). Asimismo, el nivel de pobreza alcanzó el 53.5% y la pobreza extrema el 19% en el año 1994, pero se redujo a 50.7% y pobreza extrema a 14.7% en 1997. Cabe aclarar, que esta reducción se debió a la aplicación de programas

⁶La cantidad total por las privatizaciones que debió recibir oficialmente el estado fue de US\$ 9 200 millones de dólares, de los cuales solo ingresaron US\$ 6 mil millones, la cual fue utilizada principalmente para cubrir el déficit fiscal, pagar la deuda externa, los negociados de la corrupción y los gastos para la re-reelección.

asistencialistas como el PRONAA, que más que una ayuda a los sectores populares servían como un paliativo populista. Sumado, a las medidas inhumanas como la del “control” de la natalidad, en donde se esterilizaba de forma coercitiva a la población femenina más pobre.

6.2.2 REFORMAS ESTRUCTURALES PARA EL SECTOR FINANCIERO

Como parte del primer paquete de medidas de aquel nuevo gobierno, en agosto de 1990 se liberó el tipo de cambio, permitiéndose depósitos y préstamos bancarios denominados en moneda extranjera, así como la libre movilidad de capitales. Igualmente, se permitió que los bancos pagaran y cobraran las tasas de interés que considerasen convenientes⁷. Este hecho, fue consagrado básicamente por dos medidas: Una es la **Ley Orgánica del BCRP**, Decreto Legislativo N° 26123, vigente desde enero de 1993, la cual le fija como finalidad única, el preservar la estabilidad monetaria, y como únicas funciones, el regular la oferta de dinero, administrar las Reservas Internacionales, emitir circulante e informar sobre las finanzas nacionales. Del mismo modo, le prohíbe expresamente fijar regímenes de tipo de cambio múltiples y financiar al Sector Público. La otra medida, es la **Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros**, Decreto Legislativo 770, del 28 de octubre de 1993. La que además de señalar expresamente que los bancos pueden fijar libremente sus tasas de interés, crea el concepto de Banca Múltiple, la cual les da una mayor libertad para realizar actividades que previamente no les eran permitidas. Lo cual acarreó raudamente la afluencia de capitales del exterior, sumadas a otras acciones que ya existían desde 1988, que permitían a personas naturales y jurídicas ingresar moneda extranjera al país, sin especificar su procedencia ni pagar impuesto de ningún tipo. Es obvio que el lavado de dinero del narcotráfico tiene que haber sido favorecido por este tipo de medidas.

Como siguiente paso, el gobierno continuó con un conjunto de acciones centrales encaminadas a **reducir el rol del Estado** en el sistema financiero. Por lo cual, después del autogolpe de Estado, en abril de 1992, se procedió con la **liquidación de la Banca de Fomento y privatización de la banca asociada**. La

⁷Esta eliminación de controles sobre el sector financiero se encuentra en gran medida en las cartas de intención firmadas por las autoridades del gobierno con el FMI.

premura con que se realizó este proceso dio origen, incluso, a reclamos de que no había la fiscalización necesaria, y que el proceso carecía de transparencia. No obstante, hubo dos instituciones estatales que no fueron eliminadas, ni privatizadas y que en cambio, fueron **redefinidas**, es el caso del **Banco de la Nación** y de **COFIDE**. El primero, mediante su nuevo estatuto, fue impedido de dar crédito comercial y además dejó de tener el monopolio de las operaciones financieras del sector público, limitándose en adelante al cobro de impuestos y operaciones de pagaduría. Cabe mencionar, que dada la magnitud de la infraestructura física del banco (más de 400 oficinas en todo el país, la mayoría de las cuales eran las únicas oficinas bancarias de la localidad en donde se encontraban), se vieron forzados a dar un decreto de emergencia en junio, por el cual se autoriza al banco a dar servicios bancarios en calidad de corresponsal de otras entidades del sistema financiero, en las localidades donde dichas entidades se lo soliciten. En el caso de COFIDE, empresa financiera del Estado, su función fue reducida a la de captar líneas de crédito del exterior, especialmente de los organismos multilaterales, para colocar dichos préstamos en el país a través de los bancos. De esta manera, fue limitada a un rol de banca de segundo piso e impedida para competir con los depósitos del público.

Asimismo, esta reforma también buscaba **eliminar a otros tipos de instituciones**, con el objetivo de brindar un mercado más favorable y atractivo para una nueva banca. De esta manera, las **mutuales** fueron intervenidas y declaradas en disolución por la Superintendencia en 1992. Y para 1993, se emprende una **reestructuración de las financieras y las cooperativas**. En el caso de las primeras, antes de desaparecer, hubo algunas que buscaron rápidamente convertirse en bancos, otras que sobrevivieron ya que estaban asociadas a algún banco comercial, mientras que las demás simplemente se evaporaron. En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, si bien no fueron eliminadas, su ámbito de acción fue fuertemente restringido, pues las que quedan, se han convertido en entes cerrados que sólo pueden operar con sus socios, sin recibir depósitos ni dar préstamos al público en general.

Contrariamente a todos estos cambios restrictivos, fueron renovados e incentivados: la **banca comercial**, los **bancos extranjeros**, las **cajas municipales**

y el **mercado de valores**; así como también, se creó el **sistema privado de pensiones** y las **cajas rurales**. Como se mencionó, con la nueva ley de bancos se le atribuye a la antigua banca comercial el concepto de banca múltiple, lo cual le abrió un abanico de posibilidades a las operaciones bancarias, como: brindar créditos de largo plazo (dentro de éstos, las letras hipotecarias), emitir bonos, pagarés y certificados negociables, emitir valores (con garantía parcial o total de su colocación), acceso a la banca de negocio bursátil (pudiendo actuar como agentes de bolsa y administradores de fondos mutuos), operar con moneda extranjera, realizar *leasing*, servir de agentes financieros para la colocación de recursos en el país, entre otras facultades; que sumados al contexto, les permitieron un vertiginoso crecimiento. Además, con esa misma ley, también se permitió la inversión de bancos extranjeros, si bien no abrieron sucursales (con todo el derecho que la referida ley les otorgaba), pero abrieron bancos a base de la adquisición de financieras y bancos locales. Asimismo se liberalizó y privatizó de la Bolsa de Valores de Lima – BVL; la cual, tras diversos incentivos como la exoneración a la renta hasta el año 2000, pasó de transar un monto de US\$ 100 millones en 1990 a US\$3,715 millones en 1994; del mismo modo, la capitalización bursátil de la BVL pasó de US\$ 1,000 millones a fines de 1991, a más de US\$ 8,000 millones a fines de 1994. Una razón adicional, podría haber sido el ingreso de dólares producto de las exportaciones del narcotráfico que ascendieron de US\$ 1,200 a 1,800 millones anuales, en 1994. Muchos de los cuales deben haber llegado, directa o indirectamente, a ser invertidos en instrumentos del sistema financiero doméstico. De esta manera, por ejemplo, la Bolsa de Valores de Lima estima que la inversión extranjera que recibe subió de menos de US\$30 millones en diciembre de 1992 a más de US\$ 1,500 millones dos años después (Rojas, 1995).

Paralelamente, se crearon las AFP's, a través de la ley del Sistema Privado de Pensiones, las cuales también recibieron varios incentivos como: la conocida exoneración de impuestos y la obligatoriedad de que los trabajadores de planilla se afilien a una de estas empresas o a la ONP. Que, en la mayoría de casos, fueron afiliados al sector privado sin mayor explicación. Cabe mencionar que entre las comisiones cobradas por las AFP's y el costo del seguro que forzosamente debe pagar un afiliado, se consume aproximadamente un tercio del monto que se les es descontado y que en la actualidad, éstas generalmente brindan pensiones alrededor

de los 400 soles mensuales, lo cual es totalmente irrisorio. Posteriormente, buscando llenar el vacío dejado por la liquidación definitiva del Banco Agrario, se crean las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito – CRAC en 1992, con el Decreto Legislativo N° 25612. Las cuales tenían que restringir sus operaciones al sector puramente agropecuario, aunque dicha restricción quedó inoperante, pues la línea de distinción entre lo urbano y lo rural resultaba difícil de trazar. También fueron apoyadas por el BID, pues las consideraban como una alternativa real para las pequeñas empresas y trabajadores independientes en el campo. Y en cuanto a las cajas municipales, no fueron eliminadas por el hecho de que eran parte de los programas de apoyo de la cooperación alemana.

6.3 EXPANSIÓN Y DESPEGUE DEL MICROCRÉDITO

Las reformas que se hicieron en la década de los 90, conjuntamente a la aparición y el reforzamiento de nuevas instituciones microfinancieras, constituyeron el punto de partida para la expansión del microcrédito en el Perú.

En aquellos años, la SBS, bajo su nuevo **sistema modular prudencial**⁸ que le fue otorgado por Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, tuvo un acercamiento amigable al sector y conforme aumentaban e iban desarrollando las instituciones supervisadas⁹, también se iba monitoreando los préstamos a la microempresa como una categoría aparte de los otros tipos de créditos. De esta manera, el organismo supervisor fue profundizando mucho más su conocimiento sobre dicho sector, que a su vez le permitió generar **reglas más flexibles para el otorgamiento de microcréditos**, aplicando criterios más simples (como el número de días de atraso en el pago), que le permitía a los prestamistas calificar de manera sencilla a un determinado crédito y fijarles la provisión adecuada.

⁸El sistema modular agrupa las transacciones que deben ser respaldadas por provisiones y medidas prudenciales, es decir, manejo de riesgo y auditoría externa e interna. Cada módulo va incluyendo operaciones cada vez más complejas o más riesgosas financieramente, y los requisitos de capital y administración van aumentando proporcionalmente. El sistema de módulos crea un sistema escalonado en el que las instituciones financieras pueden ascender, ofreciendo una gama de productos más sofisticados por etapas

⁹Las nuevas CRAC, las recientes ONG's convertidas en EDPYME's y un banco especializado en microfinanzas llamado: Mi Banco.

Simultáneamente, las **agencias calificadoras de riesgo** especializadas, empezaron a emitir evaluaciones de las instituciones de microfinanzas, hechos a base de los libros contables de éstas (que obligaba mayor transparencia), lo que resultaba útil, tanto internamente, como para la **captación de fondos** externos (con criterios comerciales).

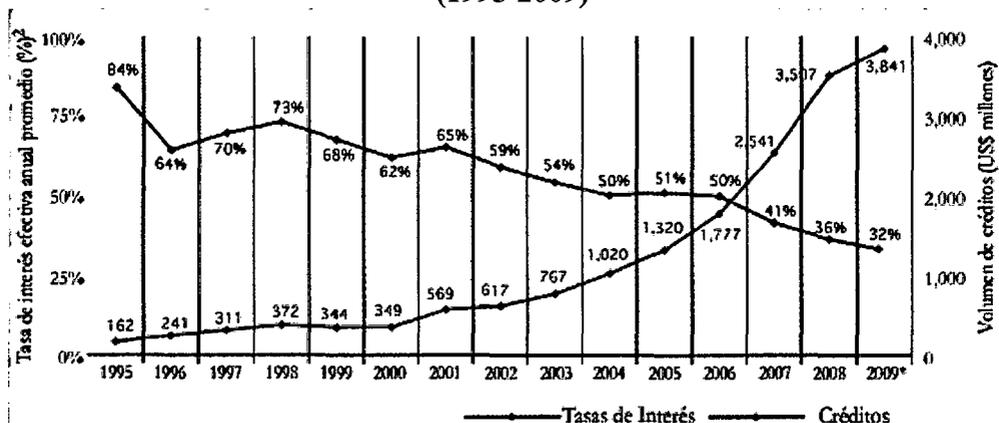
Luego, se crearon **centrales de riesgo** que aportaron en demasía al **manejo del riesgo** en la cartera de créditos (como un filtro que separa a quiénes son posibles malos pagadores).

Y posteriormente, se produjo el descubrimiento de **nuevas formas de garantía** que reemplazaron las garantías convencionales requeridas por los bancos y que fue llegando por varias vías. En un primer momento, las cajas municipales crearon una relación de crédito con los microempresarios a través de préstamos prendarios tipo casa de empeños. En el caso de varias ONG, incluida Acción Comunitaria del Perú, empezó con préstamos otorgados a grupos. Para otras ONG a través de grupos más grandes y más independientes o bancos comunales. Otras fueron construyendo la información y confianza de sus clientes mediante préstamos como parte de un paquete que incluía una mayor relación con los prestatarios, usualmente a nivel comunal. Otro tipo de acercamiento fueron los fondos de garantía, que usaban recursos provenientes de donaciones para garantizar todo o parte del riesgo asumido por los bancos en los microcréditos otorgados a clientes que habían estado excluidos del sistema, respaldando al banco durante esta primera etapa, que era la de más alto riesgo.

Es preciso indicar, que en la actualidad, el mayor volumen de préstamos se basa en el **modelo básico minimalista**, que está relacionado con dos características: mensajes que reflejan la capacidad de los prestatarios para pagar sus compromisos y el récord en las centrales de riesgo, de tener un buen historial crediticio, sin mayores requisitos.

Todo este *know how* permitió que la prima de riesgo (principal componente del costo del préstamo) vaya disminuyendo paulatinamente a medida de que iban descubriéndose las tecnologías crediticias más adecuadas para este segmento del mercado crediticio, y que finalmente, jugó un rol importante para la expansión el microcrédito.

GRÁFICO N° 2.1.
PERÚ: EVOLUCIÓN DEL COSTO Y EL VOLUMEN DEL MICROCRÉDITO
(1995-2009)



Fuente: SBS
Elaboración: Cuánto (2009)

Como es de esperarse, después de todo este dinamismo institucional forjado antes del nuevo milenio, la atención internacional se centró en las microfinanzas, pues se había gestado el clima perfecto para las inversiones del mercado mundial. Es así, que con bastante celeridad, se generó un viraje en el enfoque del manejo de las Microfinanzas, pasando de una **perspectiva social** a uno netamente **comercial**, debido a la orientación de “**autosostenibilidad**” instituida por la SBS, los organismos multilaterales, el COFIDE y los recientemente llegados Fondos de Inversión Privada. Es así, que para el año 2000, inicia el despegue de las **microfinanzas comerciales**, con 43 instituciones reguladas en dicho sector, que estaba integrada por: 2 bancos, 14 cajas municipales, 12 cajas rurales, una empresa financiera y 14 EDPYME’s. Una cifra inusual en comparación con otros países en vías de desarrollo.

Inmediatamente, la Banca Múltiple, tras la eliminación del **esquema modular**¹⁰ e incentivado por las **proyecciones macroeconómicas**¹¹ y la **alta rentabilidad generada por este Sector**, no perdió el tiempo e intervino. Es así que el BCP, banco líder en el país, fue el primero en incursionar en el sector microfinanciero el 2005, con

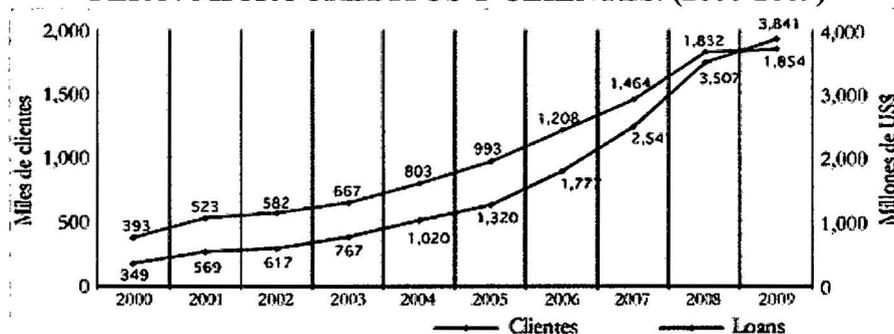
¹⁰Cabe precisar, que esta medida incentiva además que cuando se produzcan absorciones o incrementos de capital en las empresas microfinancieras, la Superintendencia puede otorgar autorizaciones especiales de determinado módulo, sin que sea necesario cumplir con los requisitos que se exigían para acceder a operaciones más riesgosas.

¹¹El este boom crediticio, fue respaldado por el crecimiento del PBI que alcanzó ó el 6% en 2005, 7.5% en 2006 y 9% en 2007 y 2008, producto de la coyuntura internacional, que elevó los precios de nuestras principales exportaciones.

el objetivo de lograr su supremacía, habiendo tanteado antes el terreno con su empresa financiera, Solución, que fue adquirida el 2004. Y para el 2007, llegó a ser la entidad financiera que otorgó mayor volumen de préstamos a la microempresa. Sin embargo, para el siguiente año, perdió su posición de liderazgo, pues fue superado por Mi Banco con una cartera de microempresas que llegó a más de US \$ 780 millones. Pero para el 2009, el BCP cerraría un contrato que lo colocó nuevamente como líder en el sector, pues compró el control mayoritario de Edyficar, la institución que ocupaba el segundo lugar en cuanto a número de clientes, con una sólida historia de 11 años, una cartera de créditos de US \$ 210 millones, 84 oficinas y un índice de utilidad del 27.4% a junio de 2009¹².

Paralelamente, desde el 2006, el Banco de la Nación creó un sistema para facilitar y abaratar el funcionamiento de las instituciones microfinancieras ubicadas en zonas alejadas, subsidiándolas con oficinas, sistemas de telecomunicaciones e Internet a una tarifa baja. A los pocos años, ya se habían creado 189 mini-agencias de instituciones financieras en 23 de los 24 departamentos del Perú. Todo un acontecimiento, que fue acompañado con la expansión de cajeros automáticos y de la banca corresponsal (un nuevo formato en el Perú que opera en un rincón de una tienda, farmacia o cualquier negocio local y maneja pagos, retiros y depósitos de los clientes de instituciones microfinancieras).

GRÁFICO N° 2.2.
PERÚ: MICROCRÉDITOS Y CLIENTES. (2000-2009)



Fuente: SBS

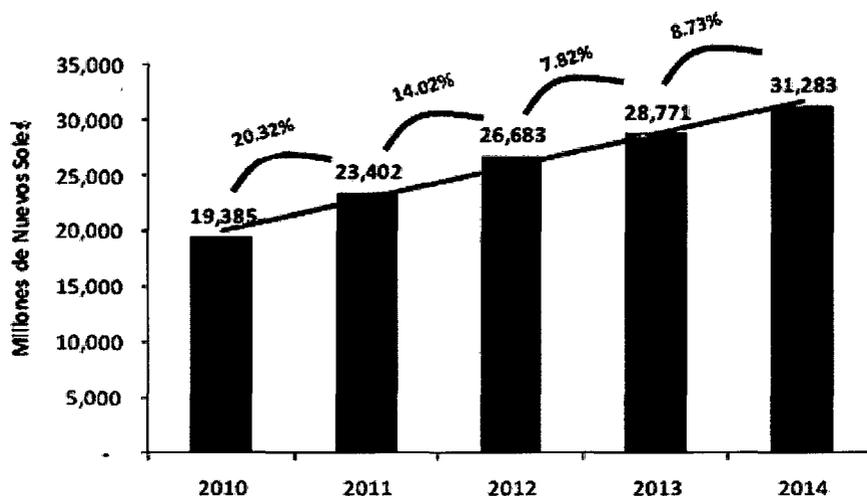
Elaboración: Equilibrium (2009)

¹² El BCP, mantuvo a Edyficar como una entidad separada, similar al modelo adoptado por el Scotiabank, en 2008, cuando adquirió el Banco del Trabajo y le dio la forma de una empresa financiera, CrediScotia, en 2009. El Banco del Trabajo aportaba experiencia y una base de clientes de la microempresa, y el Scotiabank decidió darle la forma de una empresa financiera con el fin de preservar esa cultura.

Pero, es a partir del año 2010 (tras la voraz expansión del microcrédito como consecuencia de las políticas de desregulación e incentivos), que se inicia un proceso de desaceleración en el crecimiento de las colocaciones, con el objetivo de preservar la calidad de los activos productivos, controlar los niveles de morosidad y el sobreendeudamiento, las cuales estaban llegando a niveles insostenibles en un contexto de Crisis Financiera Internacional.

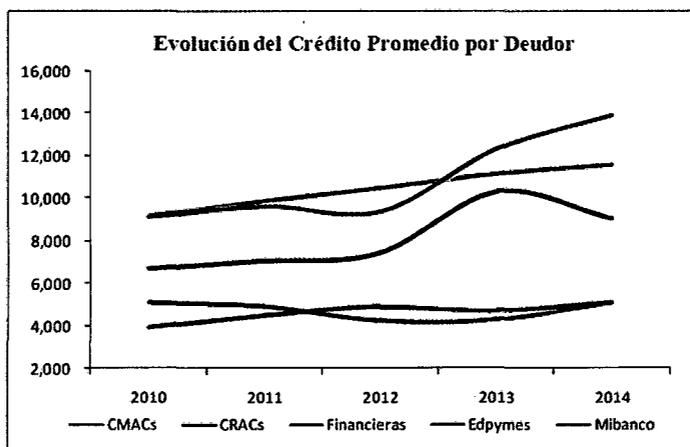
Indudablemente, esto estancó el despegue de las microfinanzas, pues hasta el 2013 el ritmo de crecimiento había bajado (con una leve mejoría para el año 2014), acompañado de un incremento en el Crédito promedio por deudor y del innegable deterioro en la calidad de la cartera, como a continuación se puede observar:

GRÁFICO N° 2.3.
PERÚ: EVOLUCIÓN CARTERA DE COLOCACIONES DE LAS IMF'S.
(dic 2010- dic2014)



Fuente: SBS
Elaboración: Equilibrium (2015)

GRÁFICO N° 2.4.
PERÚ: EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO PROMEDIO POR DEUDOR Y
SUBSECTOR
(2010-2014)

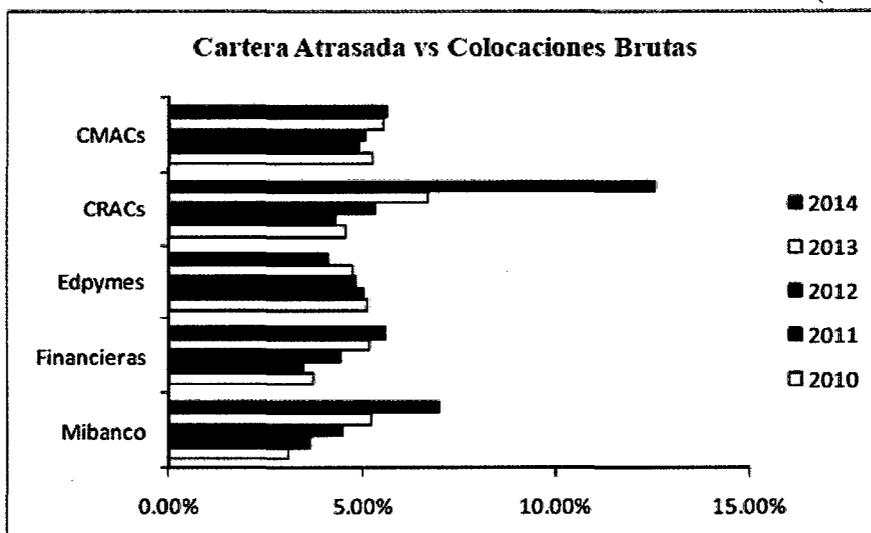


Crédito Promedio (S/.)	2010	2011	2012	2013	2014
Mibanco	9,105	9,626	9,379	12,298.4	13,936.8
CMACs	9,175	9,870	10,487	11,167	11,572
CRACs	6,683	7,049	7,434	10,296	9,027.6
Financieras	3,903	4,471	4,896	4,711.8	5,081.6
Edpymes	5,089	4,909	4,249	4,278	5,099.7

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

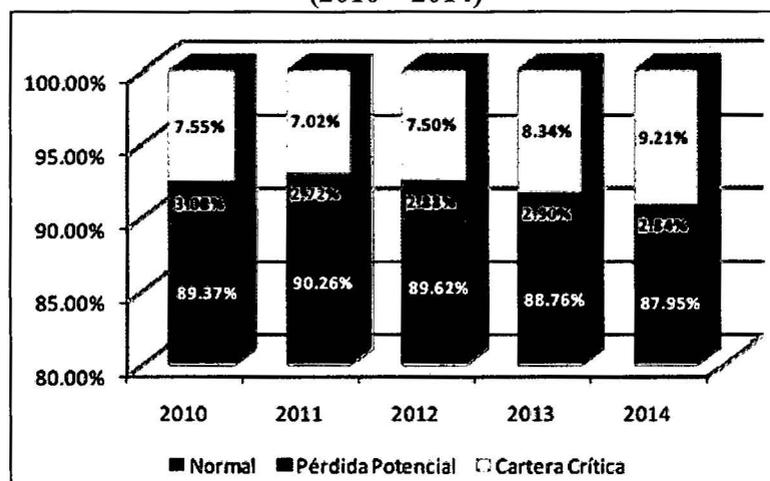
GRÁFICO N° 2.5.
PERÚ: CARTERA ATRASADA VS COLOCACIONES BRUTAS (2008-2014)



Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

GRÁFICO N° 2.6.
PERÚ: EVOLUCIÓN DE LA CALIDAD DE ACTIVOS DE LAS IMF'S
(2010 – 2014)



Fuente: SBS
 Elaboración: Equilibrium (2015)

Como se puede observar, la proporción de la cartera crítica de las IMF's ha aumentado de un 7.55 % en el año 2010, a un 9.21%, cuya responsabilidad recae en la mala *praxis* de las entidades financieras y en los consumidores que no toman decisiones prudentes considerando su capacidad de pago real (Equilibrium, 2015).

6.4 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MICROFINANZAS

Según The Economist (2013), el Perú encabeza las microfinanzas a nivel de América Latina y el Caribe.

Asimismo, al primer trimestre del 2014, la oferta de financiamiento para el microcrédito es efectuada por entidades reguladas y no reguladas, con un alcance de aproximadamente 4.1 millones de clientes, según cifras de *Microfinance Information Exchange (MLX)*.

A lo largo de estos últimos ejercicios, podemos notar que en el sistema microfinanciero formal, las IMF's aumentan cada vez más su participación en provincias¹³, buscando captar mayor número de clientes, toda vez que en la zona urbana

¹³Las CMAC aumentó su personal en 8.79% al 2013, motivadas por la apertura de 30 nuevas oficinas al interior del país. Al respecto, Puno fue la plaza en la que mayor número de oficinas se abrieron, con un

(principalmente en la costa) existe una **sobreoferta** de entidades que han saturado el mercado, ocasionando el **sobreendeudamiento** masivo de sus clientes habituales; y con ello, el deterioro en su cartera. Sólo al cierre del ejercicio 2014, el 68% del total de colocaciones brutas de estas instituciones, eran clientes que mantenían deuda con al menos dos entidades financieras (Equilibrium, 2015).

**CUADRO N° 2.1.
CARTERA EXCLUSIVA VS COLOCACIONES COMPARTIDAS AL 2014**

Tipo de Entidad	Saldo	Cartera		Cartera		% Cartera Clientes Compartidos / Cartera Total			
	Cartera (S/. MM)	Clientes Exclusivos	%	Clientes Compartidos	%	Con 1 Entidad	Con 2 Entidades	Con 3 Entidades	Con 4 ó + Entidades
Mibanco	3,610,259	883,470	24%	2,726,789	76%	30%	25%	14%	6%
Cajas Municipales	11,553,333	3,852,086	33%	7,701,247	67%	31%	21%	10%	5%
Cajas Rurales	1,386,193	484,847	35%	901,346	65%	30%	20%	10%	5%
Edpymes	1,049,334	398,895	38%	650,439	62%	30%	18%	9%	5%
Financieras*	9,454,683	3,009,484	32%	6,445,199	68%	32%	21%	10%	5%
Total**	28,639,649	9,210,380	32%	19,429,269	68%	31%	21%	11%	5%

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

Este escenario, ha desatado una dinámica de reconversiones, fusiones y adquisiciones en el mercado microfinanciero, cuyo objetivo tiende a mejorar los niveles de rentabilidad y de calidad de cartera de estas entidades. Por citar las más recientes operaciones, tenemos que:

- El 21 de diciembre de 2010, CRAC Nuestra Gente suscribió un contrato de compra venta de acciones con Financiera Confianza por el 62.36% de su capital social, aprobándose en Junta General de Accionistas de fecha 31 de marzo del 2011 la fusión por absorción de la Financiera, operación que fue aprobada el 16 de abril de 2013 por la SBS.
- El 03 de octubre del 2013, mediante Resolución SBS N° 6039-2013 se autorizó la conversión de Nueva Visión de EDPYME a Entidad Financiera. Posteriormente, en el mes de Abril de 2014, se anunció la compra de la mayoría

total de 13, mientras que en Lima se cerraron 17. Por su parte, las CRAC abrieron 7 oficinas, de las cuales 2 se ubicaron en Arequipa y 2 en Ica; sin embargo, se cerraron 11 puntos de atención concentrados en la costa norte. Por el lado de las EDPYME's se abrieron 22, teniendo como principales plazas a Lima con 4, Huánuco con 3, Piura con 2 e Ica con 2; mientras que 02 fueron cerradas, una en Cajamarca y la otra en La Libertad.

de las acciones de ésta, por parte del Grupo Diviso, quien actualmente es accionista de CRAC Credinka.

- En el mes de febrero de este año, Credicorp (a través de Edyficar) anunció la adquisición del 60.7% de las acciones de Mi Banco. Luego, realizó una nueva compra, con lo cual alcanzaría el 62.8%. Dicha operación fue autorizada por parte de la SBS mediante Resolución N° 149-2014.

6.4.1 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO POR ENTIDAD MICROFINANCIERA

En lo que respecta a la participación de mercado microfinanciero, al cierre del año 2014, Mi Banco mantenía su posición como líder del sector con una participación de 13.44% sobre el total de la cartera de colocaciones brutas, 2.24% menos a la registrada en el año anterior. Seguido de Crediscotia, que se sostuvo alrededor del 10%. Sin embargo, cabe mencionar la escisión del bloque patrimonial de Edyficar a favor de Mi Banco en el mes de marzo del 2015, este último incrementa de manera importante sus colocaciones brutas, las mismas que pasan de S/4,140.5 millones al cierre de 2014 a S/7,403.1 millones a marzo de 2015, representando una variación de 78.8% en el trimestre, afianzando su liderazgo en el sistema microfinanciero con una participación aproximada de 24.30% (Equilibrium, 2015).

CUADRO N° 2.2.
PERÚ: PARTICIPACIÓN DEL MERCADO MICROFINANCIERO, POR IMF'S

Entidad	2013	2014
Mibanco	15.68%	13.44%
Financiera Crediscotia	10.08%	10.30%
CMAC Arequipa	9.98%	9.17%
Financiera Edyficar	9.20%	11.05%
CMAC Piura	6.54%	6.48%
Financiera Confianza	4.65%	4.39%
CMAC Huancayo	4.56%	5.17%
CMAC Trujillo	4.52%	4.53%
CMAC Cusco	4.36%	4.83%
CMAC Sullana	4.34%	5.23%
Otras Financieras	7.48%	7.74%
Otras Cajas Municipales	9.27%	8.21%
Cajas Rurales	5.78%	5.17%
Edpymes	3.56%	4.28%
TOTAL	100.00%	100.00%

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

No obstante, la evolución de Financiera Edyficar, CMAC Huancayo y CMAC Cuzco y CMAC Sullana, han registrado un crecimiento mayor en sus colocaciones del 11.05%, 5.17%, 4.83% y 5.23% correspondientemente, incrementando su participación en relación al año 2013.

6.4.2 RANKING POR TIPO DE ENTIDAD MICROFINANCIERA

Siguiendo con el análisis de la participación del mercado por tipo de entidad, se puede observar que para el cierre del año pasado, hubo cambios interesantes:

6.4.2.1 RANKING DE CAJAS MUNICIPALES

Así por ejemplo en las Cajas Municipales se destaca el mejor posicionamiento que logró las CMAC Sullana al posicionarse en el tercer puesto, con un 12.48% respecto al total de colocaciones brutas de todas las Cajas Municipales. Asimismo, resalta CMAC Cusco que habiendo aumentado su participación de 10.45% a 11.51%, se mantiene en quinto lugar. Y finalmente la caída del cuarto al sexto lugar de CMAC Trujillo, a pesar de haberse mantenido alrededor del 10.8%.

CUADRO N° 2.3.
PERÚ: RANKING DE LAS CAJAS MUNICIPALES EN EL MERCADO MICROFINANCIERO (2013-2014)

Cajas Municipales	2013		2014	
	%	Posición	%	Posición
CMAC Arequipa	23.94%	1	21.86%	1
CMAC Piura	15.68%	2	15.46%	2
CMAC Sullana	10.41%	6	12.48%	3
CMAC Huancayo	10.94%	3	12.32%	4
CMAC Cusco	10.45%	5	11.51%	5
CMAC Trujillo	10.83%	4	10.81%	6
CMAC Ica	5.66%	8	5.22%	7
CMAC Tacna	5.97%	7	5.17%	8
CMAC Maynas	2.67%	9	2.48%	9
CMAC Paíta	1.70%	10	1.44%	10
CMAC del Santa	1.36%	11	1.26%	11
CMAC Pisco	0.38%	12	-	-
Total	100.00%		100.00%	

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

6.4.2.2 RANKING DE CAJAS RURALES

Para el caso de Cajas Rurales, los puestos se mantienen. No obstante, las brechas entre el primer y segundo puesto, es decir, CRAC Señor de Luren y CRAC Credinka se han recortado de un 21.07% a 9.2%. Además del acercamiento que ha tenido CRAC Los Andes, subiendo su participación de 8.86% a 10.09% y la incursión de CRAC del Centro con 0.18%.

CUADRO N° 2.4.
PERÚ: RANKING DE LAS CAJAS RURALES EN EL MERCADO
MICROFINANCIERO (2013-2014)

Cajas Rurales	2013		2014	
	%	Posición	%	Posición
CRAC Señor de Luren	46.55%	1	38.14%	1
CRAC Credinka	24.48%	2	28.94%	2
CRAC Los Andes	8.86%	3	10.09%	3
CRAC Prymera	8.07%	4	7.63%	4
CRAC Chavín	3.45%	5	4.80%	5
CRAC Cajamarca	3.07%	6	3.12%	6
CRAC Libertadores de Ayacucho	2.34%	7	3.03%	7
CRAC Sipán	1.95%	8	2.65%	8
CRAC Incasur	1.24%	9	1.40%	9
CRAC del Centro	-	-	0.18%	10
Tótal	100.00%		100.00%	

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

6.4.2.3 RANKING DE LAS EDPYME'S

En el caso de las EDPYME's, es notoria la irrupción sorpresiva de la EDPYME BBVA C. Finance que entró desplazando a Mi Casita del segundo al tercer lugar, con un posicionamiento del 12.92% del total de colocaciones de este tipo de empresas.

También al cierre del 2014, se insertó la GMG, quien ocupa el noveno lugar actualmente con un 1.82% y que ha relegado a Credivisión y Credijet a los últimos lugares.

CUADRO N° 2.5.
PERÚ: RANKING LAS EDPYMES EN EL MERCADO MICROFINANCIERO
(2013-2014)

Edpymes	2013		2014	
	%	Posición	%	Posición
Edpyme Raíz	48.85%	1	39.26%	1
Edpyme BBVA C. Finance	-	-	12.92%	2
Mi Casita	11.20%	2	12.36%	3
Edpyme Acceso Crediticio	8.90%	3	9.51%	4
Edpyme Solidaridad	8.80%	4	7.12%	5
Edpyme Inv. La Cruz	6.87%	6	6.28%	6
Edpyme Alternativa	7.64%	5	6.18%	7
Edpyme Marcimex	4.78%	7	2.58%	8
Edpyme GMG	-	-	1.82%	9
Edpyme Crèdivisión	2.21%	8	1.62%	10
Edpyme Credijet	0.75%	9	0.35%	11
Total	100.00%		100.00%	

Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

6.4.2.4 RANKING DE LAS FINANCIERAS

Y finalmente en el ranking de financieras, Financiera Edyficar ha pasado al primer lugar de todas éstas, con una participación del 30.10% y Financiera Efectiva, ha pasado al sexto al octavo lugar, disminuyendo su participación de 3.31% a 3.22% respecto al año anterior.

CUADRO N° 2.6.
PERÚ: RANKING LAS FINANCIERAS EN EL MERCADO
MICROFINANCIERO (2013-2014)

Financieras	2013		2014	
	%	Posición	%	Posición
Financiera Edyficar	26.97%	2	30.10%	1
Crediscotia Financiera	29.56%	1	28.04%	2
Financiera Confianza	13.64%	3	11.97%	3
Compartamos Financiera	8.69%	4	8.35%	4
Mitsui Auto Finance	4.78%	5	4.92%	5
Financiera Uno	3.12%	7	3.92%	6
Financiera TFC	2.87%	8	3.45%	7
Financiera Efectiva	3.31%	6	3.22%	8
Financiera Proempresa	2.74%	9	2.60%	9
Financiera Universal	2.36%	10	1.92%	10
Nueva Visión	1.97%	11	1.52%	11
Amerika Financiera	0.00%	12	0.00%	12
Total	100.00%		100.00%	

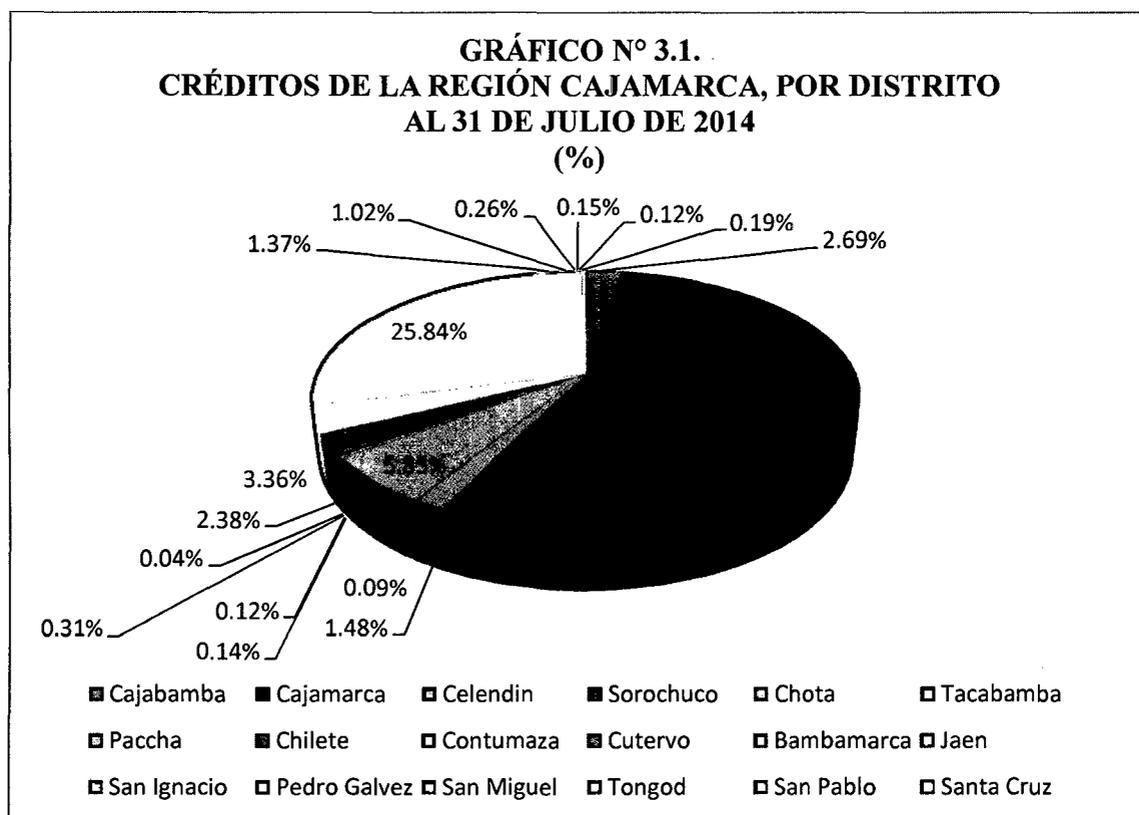
Fuente: SBS

Elaboración: Equilibrium (2015)

CAPÍTULO III
EL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA Y LAS DECISIONES FINANCIERAS DEL CONSUMIDOR

5.1 ANÁLISIS GENERAL DEL CRÉDITO EN LA REGIÓN CAJAMARCA

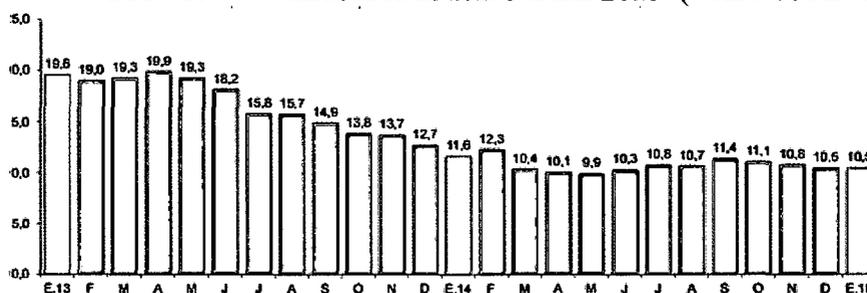
Al 31 de Julio de 2014, la SBS reporta que el volumen total de créditos (del sistema financiero) desembolsado directamente en la región cajamarquina ascendió a un total de S/2,217.328 millones. De los cuales, alrededor de S/1,210.253 millones se encuentran concentrados en la capital de la región y específicamente en el distrito que lleva el mismo nombre. En términos porcentuales, sólo el distrito de Cajamarca representa el 54.58% del total de colocaciones de la región, seguido de los distritos de Jaén y Chota con 25.84% y 5.85% respectivamente. Por el contrario, los distritos con menor participación, son: Sorochuco (ubicado en la provincia de Celendín) con 0.09% y Contumazá (ubicada en la provincia de Contumazá) con apenas 0.04% (ver Gráfico N°3.1).



Fuente: SBS
 Elaboración: Propia

Es necesario indicar que según el BCRP (2015), se produjo una caída del crecimiento del volumen total de los créditos otorgados en la región, respecto a enero del 2014 (Ver gráfico N° 3.2). Sin embargo, esta tasa es casi la mitad de la registrada en enero del 2013 (19.6%), lo cual evidencia una **desaceleración** en el sector. Según la Clasificadora de Riesgo Equilibrium (2015), esto tendría asidero en una serie de eventos, entre los cuales destacan: La Desaceleración de la Economía en general (decreció en 3.4% a diciembre del 2014), la Sobreoferta en el sector (con la mayor incursión de empresas Bancarias en las Microfinanzas) y el Sobreendeudamiento de los clientes (reflejado en el deterioro de la cartera y por ende en un incremento de la Tasa Moratoria del 162.07% respecto a diciembre del 2012).

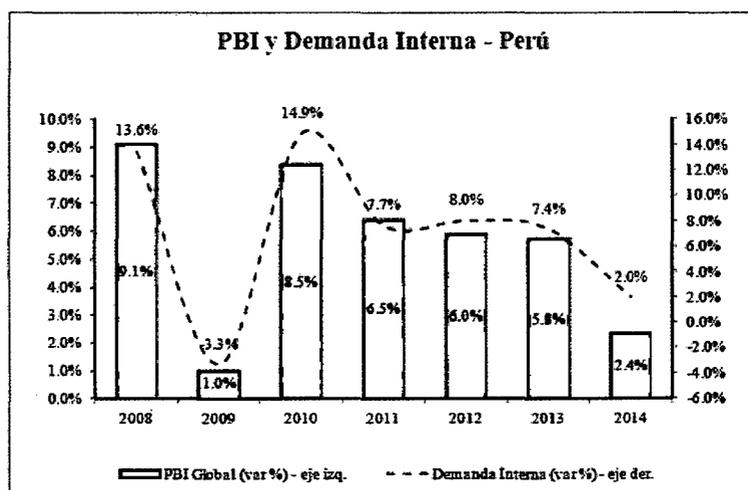
GRÁFICO N° 3.2.
CRECIMIENTO DEL CRÉDITO DIRECTO DEL SISTEMA FINANCIERO EN LA REGIÓN CAJAMARCA A ENERO DEL 2015 (VAR. % ANUAL)



Fuente: SBS

Elaboración: BCRP (2015). CAJAMARCA: Síntesis de Actividad Económica Enero 2015

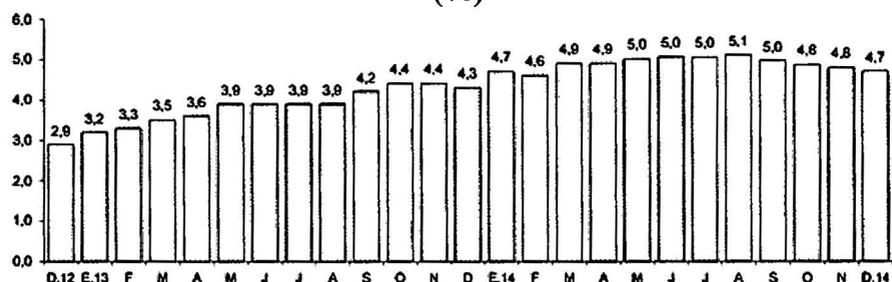
GRÁFICO N° 3.3.
PERÚ: CRECIMIENTO DE PBI, DEMANDA INTERNA E INVERSIÓN PRIVADA A DICIEMBRE DEL 2014 (VAR. % ANUAL)



Fuente: BCRP

Elaboración: Equilibrium (2015)

GRÁFICO N° 3.4.
TASA DE MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO EN LA REGIÓN
CAJAMARCA A DICIEMBRE DEL 2014 (*)
 (%)



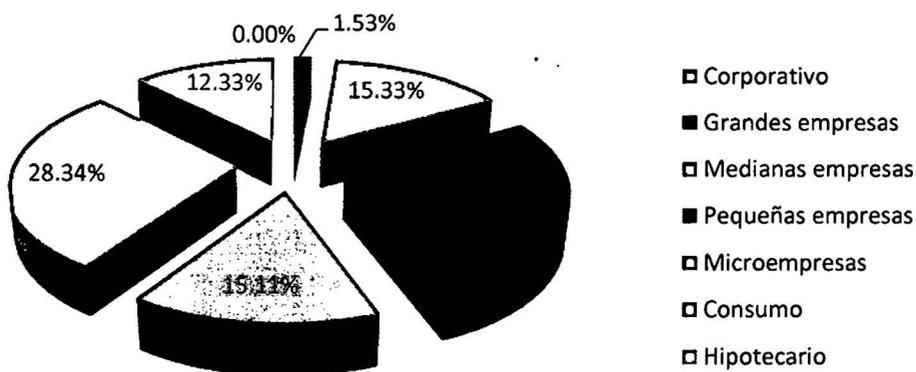
(*) Morosidad= (Créditos vencidos + Créditos en cobranza judicial)/colocaciones brutas

Fuente: SBS

Elaboración: BCRP (2015). CAJAMARCA: Síntesis de Actividad Económica Enero 2015

Por otro lado, el organismo supervisor reporta que a julio del 2014, se destinaron S/.335.012 millones al financiamiento de la Microempresa (3.71% más que el año pasado), lo cual representa el 15.11% del volumen total de créditos directos colocados en la región. Superando la participación por tipo de crédito al Crédito Hipotecario (12.33%), al Crédito a la Gran Empresa (1.53%) y al Crédito Corporativo (0%). Pero, debajo aún por debajo de la proporción destinada al Crédito de Consumo (28.34%), al Crédito a la Pequeña Empresa (27.36%) y al Crédito a la Mediana Empresa (15.33%).

GRÁFICO 3.5.
CRÉDITO EN LA REGIÓN CAJAMARCA, POR TIPO AL
31 DE JULIO DEL 2014 (%)



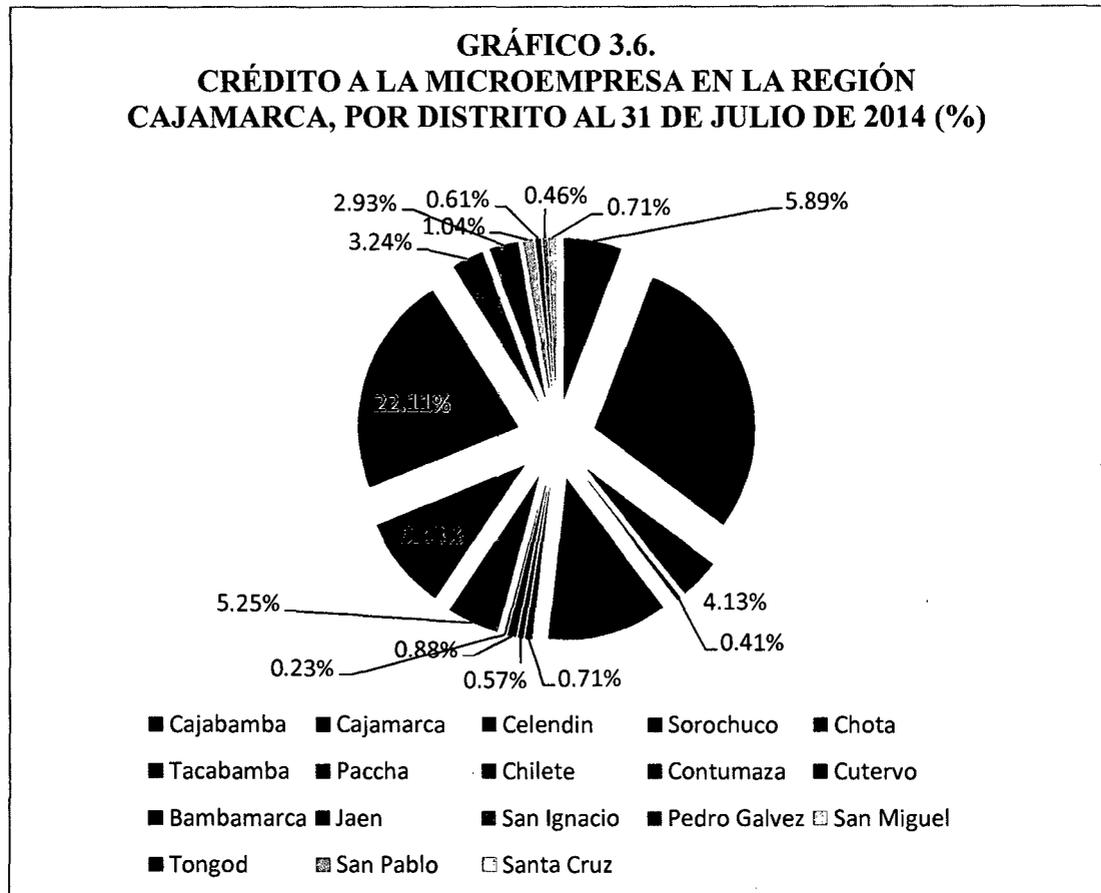
Fuente: SBS

Elaboración: Propia

Asimismo, las cifras oficiales sobre **Microcrédito**, determinan que es en el distrito de Cajamarca en donde nuevamente se concentra el mayor monto, con un

volumen aproximado de S/.98.109 millones, lo cual representa el 29.29% del total de las colocaciones de este tipo de crédito en la región. Proporción que es mayor a los distritos de Jaén (ubicado en la provincia de Jaén) y Chota (ubicado en la provincia de Chota), cuyas porcentajes son del 22.11% y 12.13% respectivamente.

GRÁFICO 3.6.
CRÉDITO A LA MICROEMPRESA EN LA REGIÓN CAJAMARCA, POR DISTRITO AL 31 DE JULIO DE 2014 (%)



Fuente: SBS
 Elaboración: Propia

Por lo tanto, es objetivo decir, que la ciudad de Cajamarca constituye una plaza importante para el segmento microcredicio dentro de la región, toda vez que esta ciudad concentra una gran proporción de las colocaciones. Las mismas que, a la fecha, están presentando ciertos problemas respecto a su crecimiento y calidad de cartera (como en todo el país), debido a una **saturación** del mercado, tras el *boom* crediticio desatado en esta última década.

5.2 LA OFERTA MICROREDITICIA EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA

En la ciudad de Cajamarca, la oferta microfinanciera es desarrollada por entidades **formales** (Bancos, Cajas, Financieras, EDPYME's), **semiformales** (Cooperativas, ONG's y Entidades Estales) e **informales** (prestamistas particulares y/o ilegales). Sin embargo, por las características que posee este estudio, durante todo el desarrollo sólo nos delimitaremos a las primeras.

3.2.1 ENTIDADES

Entre las empresas que ofertan microcréditos, podemos distinguir diferentes grupos:

- En primer lugar, tenemos a la **Banca Múltiple**. Que en nuestra ciudad, la conforman 10 entidades¹⁴ (de un total de 17). Lo cual significa que aproximadamente el 60% de las empresas bancarias que operan en el Sistema Financiero Peruano, están presentes en Cajamarca.

De todas estas instituciones, tres no ofrecen Crédito a la Microempresa: Banco Falabella, Banco Ripley y Banco Azteca (sombreadas en el cuadro siguiente). Pues están abocados a la oferta de Crédito de Consumo en sus **Tiendas por Departamento** (Equilibrium, 2014). Por lo que sólo el 70% de las empresas bancarias presentes en Cajamarca, ofertan Microcréditos.

Asimismo, desde su llegada, todas estas empresas han instalado un total de 19 oficinas en la ciudad. Con una clara presencia mayoritaria del **Banco de Crédito del Perú – BCP**, la entidad financiera más grande de nuestro país. Cuyo número de agencias en Cajamarca, llega a cuatro, cifra que representa a más de la quinta parte (21%) del total de agencias bancarias locales. Y más de la cuarta parte (27%) de las agencias bancarias que ofertan microcréditos.

¹⁴Cabe indicar que el análisis realizado se hace en base a las cifras oficiales de la SBS, las cuales no han considerado dentro de éstas al Banco CENCOSUD. Entidad que respalda a las tarjetas de crédito emitidas por las tiendas por departamento Metro y Paris, ubicadas en el C.C. El Quinde *Shopping Plaza*. No obstante, este impase no perjudica el estudio del Crédito a la Microempresa, puesto que no ofrecen este producto.

CUADRO N° 3.1.
NÚMERO DE OFICINAS POR ENTIDAD BANCARIA, EN LA CIUDAD DE
CAJAMARCA
A JUNIO DEL 2014.

ENTIDAD	Nº OFICINAS	%
BANCO CONTINENTAL	3	16%
BANCO DE CREDITO	4	21%
BANCO FINANCIERO	1	5%
BANBIF	1	5%
SCOTIABANK PERU	2	11%
INTERBANK	3	16%
MIBANCO	1	5%
BANCO FALABELLA	1	5%
BANCO RIPLEY	1	5%
BANCO AZTECA	2	11%
TOTAL	19	100%

Fuente: SBS
 Elaboración: Propia

Además, en Cajamarca se encuentra Mi Banco, la empresa líder en el segmento microcrediticio, con un nivel de colocaciones de S/.756.509 millones, que representa el 45.93% del total de Créditos a la Microempresa a nivel nacional. Seguidos del BCP con S/.338.690 millones, que representa el 20.56%. Cabe indicar, que en este año Mi Banco fue absorbido en forma mayoritaria (62.8%) por **CREDICORP**, el mayor *holding financiero* (Equilibrium, 2014) del Perú, dueño también del BCP. Esto, con el objetivo de consolidarse en este segmento, dadas las ventajas de la especialización microfinanciera e igualmente asegurando el liderazgo en el total de los segmentos crediticios.

- En el grupo de las **Financieras**. La SBS informa que en Cajamarca operan 6 de un total de 12 empresas, lo que significa que en nuestra localidad se han instalado el 50% del total de Financieras que existen en nuestro país.

Dichas empresas, en su mayoría respaldan tarjetas para compras al crédito en ciertas **cadena de tiendas**, como: Tiendas Efe (Financiera Efectiva), Oeschle (Financiera Uno), Promart (Financiera Uno), Inkafarma (Financiera Uno) Curazao (Financiera TFC); que se orientan esencialmente al Crédito de Consumo (Equilibrium, 2014). No obstante, las Financieras Alternativa, Crediscotia y principalmente Edyficar, están más alineados a la financiación de

microcréditos. Ésta última, es la líder en este grupo de empresas en el segmento microcrediticio a nivel nacional, con un monto de S/1,421.192 millones en colocaciones, que representa el 44.98%. Seguida de Financiera Confianza con S/.573.770 millones, que representa tan sólo un 17.78%.

Cabe indicar, que Edyficar, también fue adquirida en la mayor parte de sus acciones (62.8%) por CREDICORP, el año 2009; y que igualmente, Crediscotia (ex– Banco del Trabajo) es de propiedad de Scotiabank.

CUADRO N° 3.2.
NÚMERO DE OFICINAS POR ENTIDAD FINANCIERA, EN LA CIUDAD DE
CAJAMARCA
A JUNIO DEL 2014.

Entidad	N° Oficinas	%
CREDISCOTIA	1	14%
FINANCIERA TFC S A	1	14%
FINANCIERA EDYFICAR	1	14%
FINANCIERA CONFIANZA	1	14%
FINANCIERA EFECTIVA	1	14%
FINANCIERA UNO S A	2	29%
TOTAL	7	100%

Fuente: SBS
Elaboración: Propia

- Ulteriormente, distinguimos al grupo de las **Instituciones Microfinancieras No Bancarias**, en donde se encuentran concentradas: las **Cajas Municipales**, las **Cajas Rurales** y las **EDPYME's**. Que en nuestra localidad suman 10 de un total de 35 que trabajan en el Perú, las que en cifras porcentuales representan un 28.57%.

Asimismo, de toda la relación que se muestra a continuación, podemos notar que las Cajas en general aglutinan el 80% de las oficinas en Cajamarca de todo este grupo. Siendo la principal fuente de financiamiento especializada en el microcrédito a nivel nacional.

CUADRO N° 3.3.
NÚMERO DE OFICINAS POR INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA NO
BANCARIA, EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA, A JUNIO DEL 2014.

Entidad	N° Oficinas	%
CMAC MAYNAS	1	10%
CMAC PIURA	2	20%
CMAC TRUJILLO	2	20%
CMCP LIMA	1	10%
CMAC SULLANA	1	10%
CRAC CAJAMARCA	1	10%
EDPYME ALTERNATIVA	1	10%
EDPYME MARCIMEX S.A.	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: SBS
 Elaboración: Propia

Finalmente, entre éstas podemos destacar a una empresa originariamente cajamarquina, la CRAC Cajamarca. Y a la EDPYME MARCIMEX S.A. que a diferencia de todas las IMF's no otorga microcréditos, en nuestra ciudad.

3.2.2 PRODUCTOS

En nuestra localidad podemos encontrar una gran variedad de Microcréditos, que según su forma de repago, pueden clasificarse de manera general en: Créditos Revolventes y Créditos No Revolventes. A continuación, se presenta una compilación de todos estos productos:

CUADRO N° 3.4.
CRÉDITOS SEGÚN FORMA DE REPAGO EN LA CIUDAD DE
CAJAMARCA,
A JUNIO DEL 2014

ENTIDAD	CRÉDITO REVOLVENTE	CRÉDITO NO REVOLVENTE
BANCO CONTINENTAL	Tarjeta Capital de Trabajo	Préstamo Comercial
BANCO DE CREDITO	Tarjeta Solución Negocios	Crédito Negocios
	Tarjeta Crédito Negocios	
BANCO FINANCIERO	Crédito Flexible	Solifácil
		Capital de Trabajo MYPE
		Activo fijo MYPE

		Crédito para Consumo MYPE
BANBIF	Tarjeta Capital Negocios	Préstamo Comercial
	Tarjeta Negocio Efectivo	Préstamo Emprendedor
SCOTIABANK PERU	Crédito Empresarial	Préstamo para Capital de Trabajo
	Tarjeta Capital de Trabajo	
INTERBANK	Línea Revolvente	Créditos para Activos Fijos
		Crédito para Capital de Trabajo
MIBANCO	Tarjeta Capital de Trabajo	Mi Capital
		RapiEfectivo
		Mi Equipo
		Crédito Rural Solidario
CREDISCOTIA	Línea Capital de Trabajo	Crédito Capital de Trabajo
		Crédito Garantía Líquida
		Financiamiento para Inversiones
FINANCIERA TFC S A		Crédito Emprendedor
		Crédito Comercial
FINANCIERA EDYFICAR		Edycapital
		Edymáquina
		Edylocal
		Edypuntualito
		Edyfacilito
		Agropecuarios (Edylechero, Edyengorde, EdyRural, Edyagropecuario piloto)
FINANCIERA CONFIANZA	Crédito Automáticos	Créditos Comerciales
		Créditos Clientes No Bancarizados
		Créditos Clientes Recurrentes
		Créditos PFE varios
CMAC MAYNAS	Línea de Créditos Automático	Crédito Microempresarial
		Crédito Agropecuario
		Crédito Sobre Ruedas
CMAC PIURA		Créditos PYME
		Créditos Agropecuarios
		Créditos Pesqueros
		Panderito
		Microcrédito al Toque
		Campaña
CMAC TRUJILLO	Crédito Caja Negocios	Crédito Microempresa
		Crédito Agrícola
		Crédito Manos emprendedoras
		Crédito Mujer
CMCP LIMA		Créditos PYME
CMAC SULLANA		Crédito Empresarial
		Crédito Agropecuario

		Crédito Pesca
		Crédito Taxi Plan
		Crédito Prendario
CRAC CAJAMARCA		Crédito Microempresa
EDPYME ALTERNATIVA		Crédito Pyme
		Crédito Rural

Fuente: Páginas Web de las diferentes instituciones financieras

Elaboración: Propia

Como se puede observar en el cuadro anterior, la Banca Múltiple es el principal grupo que ofrece Crédito Revolviente a la Microempresa en Cajamarca, en forma de Tarjetas de Crédito y/o Líneas de Créditos. Por otro lado, son las instituciones especializadas como: Mi Banco, Edyficar y las Cajas Municipales (en general) las que ofrecen mayor número de opciones, según la característica de la microempresa. Esto, debido a la experiencia obtenida por los muchos años que vienen trabajando en este sector.

**CUADRO N° 3.5.
CRÉDITOS SEGÚN DESEMBOLSO MÍNIMO EN LA CIUDAD DE
CAJAMARCA, A JUNIO DEL 2014**

ENTIDAD	DESEMBOLSO MÍNIMO
SCOTIABANK PERU	10000
INTERBANK	10000
BANCO CONTINENTAL	3000
BANCO DE CREDITO	1500
BANBIF	1500
BANCO FINANCIERO	500
CREDISCOTIA	500
FINANCIERA TFC S A	500
CMAC PIURA	500
CMAC TRUJILLO	500
CMAC SULLANA	500
MIBANCO	300
FINANCIERA EDYFICAR	300
FINANCIERA CONFIANZA	300
CMCP LIMA	300
CRAC CAJAMARCA	300
CMAC MAYNAS	250
EDPYME ALTERNATIVA	200

Fuente: Páginas Web de las diferentes instituciones financieras

Elaboración: Propia

Ahora, centrándonos en el **Crédito a la Microempresa No Revolvente**, podemos visualizar que la mayoría de Entidades Bancarias financian volúmenes de créditos superiores a los S/. 1500 soles en Moneda Nacional o de \$300 dólares en Moneda Extranjera, a excepción del Banco Financiero que presta desde los S/. 500 soles y Mi Banco que lo hace a partir de los S/. 300 soles o \$100 dólares, tal como lo hacen las entidades especializadas en Microfinanzas. Es ahí entonces, donde podemos notar cómo es que la Banca Múltiple ha ido introduciéndose al terreno microcrediticio.

Finalmente, refiriéndonos a los requisitos, podemos decir que casi todas las empresas exigen lo mismo, hasta un monto menor a los S/. 10 mil soles o su equivalente en dólares: Copia de DNI o RUC (de ser el caso), Experiencia Mínima de 1 año en la actividad (Sustentado en Boletas de Venta y Compra), Copia de Recibo de Servicios (Luz o Agua) y obviamente una Buena Calificación en la Central de Riesgo. Para créditos mayores a los S/. 10 mil soles comúnmente se exige la Garantía (Aval, hipotecaria, etc.) y en otros casos a partir de los S/. 15 mil soles. Todo va dependiendo de cuánto tiempo se conoce al cliente y de su capacidad de pago.

3.2.3 COSTO DEL CRÉDITO

En cuanto al **Costo del Crédito a la Microempresa**, podemos notar que existen abismales diferencias entre una y otra entidad para un mismo monto de financiamiento. Es así que la Superintendencia, con el ánimo de que los Consumidores tomen Decisiones Financieras informadas, ha desarrollado un aplicativo Web llamado “**Retasas**”, que homogeniza los productos financieros. Con lo cual, se permite la **comparación de la TCEA máxima** de las entidades que ofrecen Microcréditos en Cajamarca.

Cabe indicar, que la mayoría de los intermediarios microfinancieros aplican una banda de tasas (un mínimo y un máximo), en cuyos límites va a variar el interés, según las características del cliente, del negocio y del crédito. Sin embargo, el aplicativo es muy útil, para tomar decisiones sobre la entidad con la que conviene trabajar y más si es un cliente **no bancarizado** (que hace uso del crédito por

primera vez), pues la tasa que les aparece en el *software*, es la que efectivamente les suelen asignar.

De este modo, podemos ver por ejemplo los siguientes cotejos en lo que respecta a Créditos a la Microempresa:

CUADRO N° 3.6. COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR S/. 1000 A 9 MESES EN TODA LA REGIÓN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
EDPYME MARCIMEX S.A.	34.49	125.46
MIBANCO	56.22	133.21
INTERBANK	56.83	133.40
CMAC PIURA	58.52	134.20
CRAC CAJAMARCA	60.10	135.16
CMCP LIMA	60.49	135.62
BANCO FINANCIERO	65.71	135.96
EDPYME ALTERNATIVA	67.72	137.00
CMAC SULLANA	69.45	137.53
CRAC SIPAN	71.53	138.58
EDPYME RAIZ	72.68	139.02
CMAC TRUJILLO	73.30	138.80
CREDISCOTIA	78.67	140.73
CMAC MAYNAS	80.47	141.12
FINANCIERA EDYFICAR	80.56	141.30
FINANCIERA TFC S A	116.61	153.38
FINANCIERA CONFIANZA	152.37	160.50

Fuente: Aplicativo Retasas de la SBS.

Elaboración: Propia

En el cuadro se simula la TCEA y la cuota por empresa, para un financiamiento de 1000 soles a 9 meses. De éste se puede deducir, que la entidad financiera con la que convendría trabajar, es EDPYME MARCIMEX S.A. No obstante, cuando comprobamos si esto era cierto, pudimos evidenciar que en nuestra ciudad, dicha entidad no ofrece liquidez, sino que respalda la venta al crédito de electrodomésticos. Por lo que la mejor opción, según este aplicativo, sería trabajar con Mi Banco, que tiene una tasa de 56.22%, que no se diferenciaría en mucho margen con los bancos Interbank y Financiero, y las cajas Piura, Cajamarca y Lima. Por el contrario, entre las instituciones que tienen mayor tasa están las Financieras Edyficar, TFC y Confianza.

Luego, para montos mayores, esto se hace mucho más competitivo. En este segmento entran a competir más entidades y las diferencias se hacen más notorias en las cuotas por la escala del préstamo.

CUADRO N° 3.7. COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR S/. 10 000 A 9 MESES EN TODA LA REGIÓN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
EDPYME MARCIMEX S.A.	34.49	1254.57
SCOTIABANK PERU	40.26	1278.29
CREDISCOTIA	44.40	1294.20
CMCP LIMA	45.11	1293.40
CRAC SIPAN	51.82	1319.83
EDPYME RAIZ	51.97	1320.93
CMAC SULLANA	52.33	1318.67
CMAC PIURA	53.04	1323.53
CMAC MAYNAS	53.63	1324.87
EDPYME ALTERNATIVA	55.47	1329.85
MIBANCO	56.12	1331.77
INTERBANK	56.83	1334.00
BANCO CONTINENTAL	57.59	1342.07
BANCO DE CREDITO	59.27	1344.36
CRAC CAJAMARCA	62.15	1351.57
BANCO FINANCIERO	62.33	1348.76
FINANCIERA TFC S A	67.28	1381.72
CMAC TRUJILLO	73.31	1388.20
BANBIF	80.48	1409.40
FINANCIERA EDYFICAR	80.57	1412.75
FINANCIERA CONFIANZA	152.37	1604.96

Fuente: Aplicativo Retasas de la SBS.

Elaboración: Propia

Para determinar la entidad con la que convendría trabajar, obviamos igualmente a EDPYME MARCIMEX S.A. por las mismas razones expuestas en el cuadro comparativo anterior. Por lo que, la entidad que le seguiría es Scotiabank, que ofrece una TCEA máxima del 40.26%. Seguidos de su financiera Crediscotia, con 44.40%.

Por el contrario, las entidades con rango de tasas más amplio siguen siendo las Financieras Edyficar y Confianza, las cuales tienen un margen mucho mayor (80.57% y 152.37% respectivamente).

Ahora, respecto al crédito en moneda extranjera, tenemos lo siguiente:

CUADRO N° 3.8. COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR US\$ 500 A 9 MESES EN TODA LA REGIÓN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
CRAC CAJAMARCA	28.10	61.49
CMAC PIURA	33.69	62.70
CREDISCOTIA	37.77	63.49
BANBIF	43.89	65.29
CMAC TRUJILLO	44.06	64.50
EDPYME RAIZ	44.16	64.65
CMCP LIMA	45.44	64.73
CMAC SULLANA	46.46	64.91
INTERBANK	46.74	64.96
MIBANCO	58.26	66.95
CRAC SIPAN	60.83	67.53
BANCO DE CREDITO	79.78	70.52
CMAC MAYNAS	80.50	70.56
FINANCIERA EDYFICAR	81.20	70.70
BANCO FINANCIERO	87.87	71.35
FINANCIERA CONFIANZA	103.16	73.94

Fuente: Aplicativo Retasas de la SBS.

Elaboración: Propia

Para un financiamiento de US\$ 500 dólares a 9 meses, la mejor opción estaría en la Caja Cajamarca, que ofrece una tasa del 28.10% y la alternativa más cara, la mantendría la Financiera Confianza con una tasa de 103.16%.

CUADRO N° 3.9. COMPARATIVO DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, POR US\$ 3000 A 9 MESES EN TODA LA REGIÓN CAJAMARCA A NOVIEMBRE DE 2014, POR ENTIDAD

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
CRAC CAJAMARCA	28.10	368.92
SCOTIABANK PERU	30.17	371.56
BANBIF	30.56	373.07
CMAC PIURA	33.86	376.40
CREDISCOTIA	37.36	378.80
CMCP LIMA	39.47	381.92
EDPYME RAIZ	41.31	384.77
CMAC TRUJILLO	44.08	387.00
CMAC SULLANA	46.46	389.46
INTERBANK	46.72	389.74
CMAC MAYNAS	57.23	401.10
BANCO CONTINENTAL	57.45	402.47
MIBANCO	58.16	401.59
BANCO DE CREDITO	60.07	404.11
CRAC SIPAN	60.83	405.22
BANCO FINANCIERO	81.11	422.12
FINANCIERA EDYFICAR	81.23	424.50
FINANCIERA CONFIANZA	103.16	443.62

Fuente: Aplicativo Retasas de la SBS.

Elaboración: Propia

Finalmente, para un financiamiento de US\$ 3000 dólares a 9 meses, la mejor opción estaría en la Caja Cajamarca nuevamente, que ofrece una tasa del 28.10% y la alternativa más cara es la Financiera Confianza otra vez, con una tasa de 103.16%.

3.2.4 TECNOLOGÍA CREDITICIA MICROFINANCIERA

Las **tecnologías crediticias** se refieren al conjunto de principios, políticas, metodologías de evaluación crediticia y prácticas aprendidas y desarrolladas por una entidad para realizar operaciones en un determinado segmento de mercado.

En mercados crediticios con **carencia** o **inexistencia de información**, como es el caso del segmento de la población de bajos ingresos, informal y sin historia crediticia, las tecnologías de crédito permiten a las entidades financieras evaluar la **capacidad** y **voluntad de pago** de su mercado objetivo. Y además, permiten asignar las **tasas de interés** de acuerdo con el **nivel de riesgo** del segmento

atendido, así como **expandir** su frontera de potenciales prestatarios inmersos en un mismo segmento.

En el tipo de Crédito a la Microempresa, el levantamiento de la información es realizada por los oficiales de crédito a través de visitas al negocio, circunstancias en las cuales estiman el flujo de fondos disponible, la solvencia del negocio, la calidad de gestión así como algunos elementos subjetivos vinculados al prestatario (valores morales, referencias, reputación, etc.).

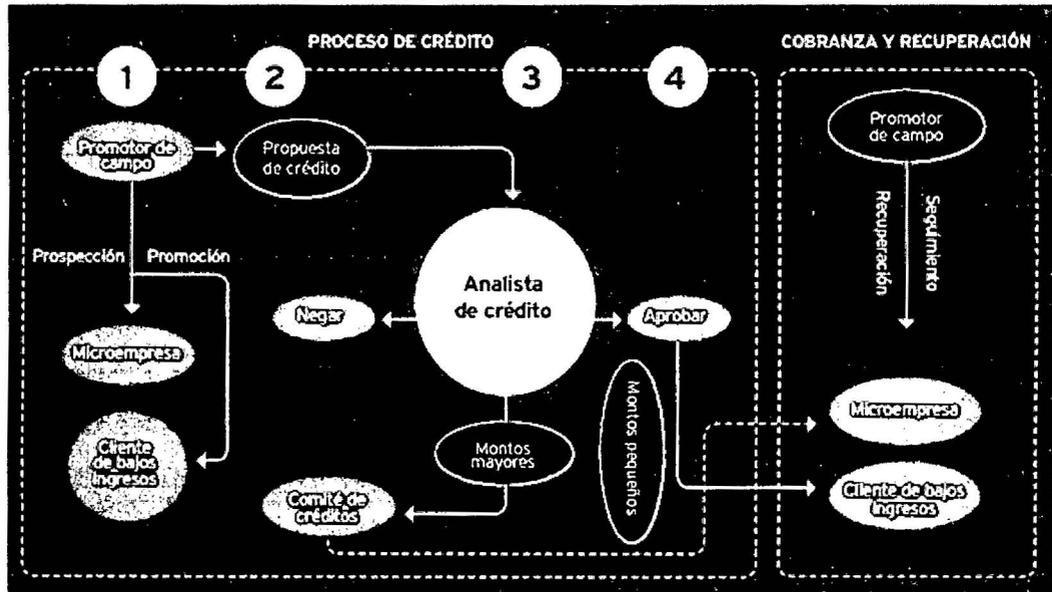
Cuando la entidad financiera cuenta con una gran base de datos sobre sus anteriores y actuales clientes y, además, enfrenta a otros potenciales prestatarios con similares características (como es el caso de los prestatarios de créditos consumo de bajos ingresos y una parte de las microempresas), la técnica del *scoring*¹⁵ también suele ser utilizada como parte del proceso de evaluación del riesgo de crédito.

Una característica particular de la tecnología microfinanciera es que casi toda la Gestión del Microcrédito (ver Figura N° 3.1) la realiza un sólo promotor de crédito (prospección, promoción, recuperación y seguimiento), que se encarga de administrar una numerosa cartera de clientes. Salvo que para la evaluación del cliente, todos los promotores comparten un mismo Analista de Crédito o un Comité de Créditos (en el caso de montos mayores).

Otras características adicionales son: evaluación rápida, generación de vínculos con los clientes, irrelevancia de las garantías reales, entre otras.

¹⁵ Es un estudio de la probabilidad de que una operación de un importe X, para ese cliente, finalidad, y plazo, acabe entrando en mora. Si esa probabilidad es inferior al límite que designe el banco, la operación será viable, y se le dará luz verde. Esto, a través de un analista jerárquicamente superior al gestor que alimenta el *scoring*.

**FIGURA N° 3.1.
GESTIÓN DEL MICROCRÉDITO**



Fuente: Quispe, León y Contreras (2012). El Exitoso Desarrollo de las Microfinanzas en el Perú. Lima, Perú: Departamento del Programa Monetario del BCRP

3.2.4.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS

En el Perú, según Mesías, et al. (2006), se toma en cuenta los siguientes aspectos metodológicos:

- Para la Evaluación y Otorgamiento de crédito. Analiza lo siguiente:
 - El perfil del cliente respecto a capacidad técnica, valores, cultura y experiencia.
 - El capital y el proceso de acumulación del microempresario, así como las condiciones del entorno de la actividad económica.
 - La verificación *in situ* de la unidad económica: familia y empresa.
 - La comprobación de la información del prestatario.
 - El riesgo de crédito, tanto cualitativo como cuantitativo (situación financiera y operación del negocio).
 - La diversificación de cartera (monto, cliente, actividad económica y área geográfica).
 - El *scoring* también suele ser empleado cuando se dispone de información crediticia histórica de clientes con similares características.

- Recuperaciones y relaciones de largo plazo. Comprende:
 - El seguimiento preventivo y oportuno que identifique los potenciales riesgos.
 - Monitoreo y negociación.
 - El mantenimiento de una relación de largo plazo con el sujeto de crédito.

3.2.4.2 TECNOLOGÍA MICROFINANCIERA EN LA ACTUALIDAD

La industria de las Microfinanzas en el Perú ha tenido un crecimiento significativo en las últimas décadas, al punto que se ha hecho acreedor a reconocimientos internacionales. Algo que sin lugar a dudas, se ha generado gracias a la **exploración cultural** relacionada con la actividad económica de pequeña escala trabajada en nuestro país en las décadas de los '80 y '90 (detallada en la primera parte de ésta investigación). Que, a la postre y de manera escalonada, ha formado la **Tecnología Crediticia Microfinanciera** que se emplea actualmente.

Esta a su vez, ha permitido que instituciones diferentes a las entidades microfinancieras especializadas, tal es el caso de la Banca Múltiple, redireccionen su atención a este sector emergente y, utilizando el “*know how*” de la tecnología mencionada han emprendido en la bancarización de prestatarios minoritarios con posibilidades de desarrollar sus negocios.

Empero, en los últimos años se ha hecho presente una **desaceleración** en el ritmo de su crecimiento, acompañada de una elevación en la tasa moratoria (como se muestra en la primera parte de este capítulo) causada principalmente por el **Sobreendeudamiento** en el mercado microcrediticio, lo cual ha puesto varios puntos en cuestión.

Según el último Seminario sobre el “Desarrollo de las Microfinanzas en el Perú” (Flores, 2014), esto obedecería a ciertos factores externos:

- En primer lugar, a la decisión que la SBS adoptó en el año 2005, de **compartir el Reporte Crediticio Consolidado de Deudores –RCD** con la totalidad de deudores del Sistema Financiero, cuando antes solo hacia entrega de la data de clientes propios de cada Entidad Financiera.

Esta medida, de entrega de información de no clientes, además de propios; originó que se iniciarán las campañas de otorgamiento de líneas de crédito **pre aprobadas o aprobadas** y de **compra de deuda**, "generando" los cimientos del inicio del sobre-endeudamiento.

- Un segundo factor fue el rompimiento del **pacto** de las Cajas Municipales, de no ingresar a competir en sus lugares de origen. Así tenemos, que antes que esto suceda, ninguna otra Caja podía ingresar a colocar créditos en Trujillo, Arequipa, Piura, Sullana, por ejemplo.

La presente decisión originó una **superposición geográfica** de las Cajas Municipales, que al no contar con propuestas de valor diferenciadas, desencadenaron en una canibalización entre sí.

- Un tercer y último factor causante del sobreendeudamiento fue la **innovación disruptiva de los retails**, que con las tiendas – banco empezaron a atender a segmentos antes atendidos por las microfinancieras; pero con una “grave” diferencia, que lo hacían a través del otorgamiento de financiamiento para consumo.

Este fenómeno de desplazamiento motivó que los microempresarios tuvieran acceso a créditos que no les generaban ingresos, por no ser su destino el incremento de la **capacidad productiva**, sino el **gasto**; lo cual afectó su capacidad de pago, sobreendeudando la unidad económico – familiar.

Producto de la conjunción de estos tres factores, muchas Instituciones de Microfinanzas empezaron a perder clientes y montos colocados y, en una decisión desacertada, optaron por **aumentar su crédito** promedio e incursionar

en mercados tradicionalmente atendidos por la Banca, pero sin contar con la tecnología crediticia adecuada, generando el incremento de sus ratios de **morosidad**.

Ante esto, los panelistas proponían como única alternativa de solución, que las Entidades de Microfinanzas **retornarán a su visión y misión** o razón de ser y se concentrarán en la base de la pirámide, **saliendo de aquellos mercados donde existiera sobreendeudamiento**; lo que implicaría el **replanteamiento** de la ubicación geográfica de su red. Proceso en el cual, necesariamente muchas tendrían que fusionarse, “no debiendo quedar más de 30 entidades en el mercado”.

Sin embargo, según el renombrado analista financiero Iván Flores (2014), se ha dejado de lado en la explicación el factor más importante, el interno: **La flexibilización de las políticas crediticias**. Es decir, que ante la existencia de una mayor **competencia** en las Microfinanzas, las Entidades Financieras en general, flexibilizaron sus políticas de otorgamiento de créditos (basada en la evaluación de la Capacidad y Voluntad de Pago). Que ya de por sí, eran bastante laxas en la práctica.

Según dicho economista, de ahí parte la necesidad además, de que se vuelva a las sanas políticas de antaño, tales como: el escalonamiento interno y externo, el control de las ampliaciones y renovaciones automáticas, la evaluación del destino del crédito, el cumplimiento del levantamiento de referencias en clientes nuevos y recurrentes, el control de los gastos familiares, el cruce de información con inventarios, la segmentación geográfica, etc.

Y también, de que la tecnología crediticia en microfinanzas empleada no sólo se centre en la evaluación de la Capacidad de Pago, sino también en la Voluntad de Pago y del Destino del Financiamiento.

Esto porque la Voluntad de pago del deudor puede verse afectada por el propio evaluador, cuando otorga mucho más dinero de lo necesario (sobreendeuda al cliente), no hace seguimiento al destino del crédito o pasa por

alto reglas básicas en el otorgamiento del crédito; olvidando que el microempresario recién está formando su Cultura Financiera. Y asimismo, sino se toma en cuenta el destino del financiamiento, estaremos ante un desvío de recursos, que nos viene llevando poco a poco, hacia el sobreendeudamiento de nuestros clientes, el incremento de la morosidad, el aumento de las provisiones, la reducción de las utilidades; afectando la sostenibilidad de las intermediarias financieras. Por citar un ejemplo:

La Sra. Quispe vende pescado en un puesto del Mercado de Abastos. Los inventarios del negocio son de S/.500.00, que rotan 30 veces al mes. El margen de la actividad bordea el 20%. Por lo que, todos los días gana S/.100.00, siendo por tanto, la Utilidad Bruta del negocio de S/.3,000.00, que deducidos los gastos operativos y familiares, podrían implicar un Excedente de la Unidad Económico – Familiar (EUEF) de S/.1,000.00 mensuales. Si la Sra. Quispe solicitara un préstamo de S/.3,000.00 para capital de trabajo, a 12 meses, a una Tasa de Costo Efectivo Mensual - TCEM del 4.00%, la cuota sería de S/.320. Esto es, el 32% de la EUEF; con lo que, con toda probabilidad, se le aprobaría el crédito.

El problema es que el préstamo es 6 veces los inventarios del negocio de la Sra. Quispe. Lo que implica, que le estaríamos financiando 6 negocios más, ¿es posible esto en la práctica? ¡Imposible!.

Con toda seguridad, el destino no será el negocio. De ahí que la próxima vez que se acerque el Analista de Crédito a visitar a la Sra. Quispe, lo más seguro es que seguirá encontrando los S/.500.00 de inventarios iniciales.

Nadie dice que no podamos atender a la Sra. Quispe, pero lo que debe quedar claro, es que: No estamos financiando actividades productivas. Por lo que, debe identificarse el destino del crédito y la decisión de su otorgamiento dependerá del apetito de riesgo que quiera asumir el Directorio.

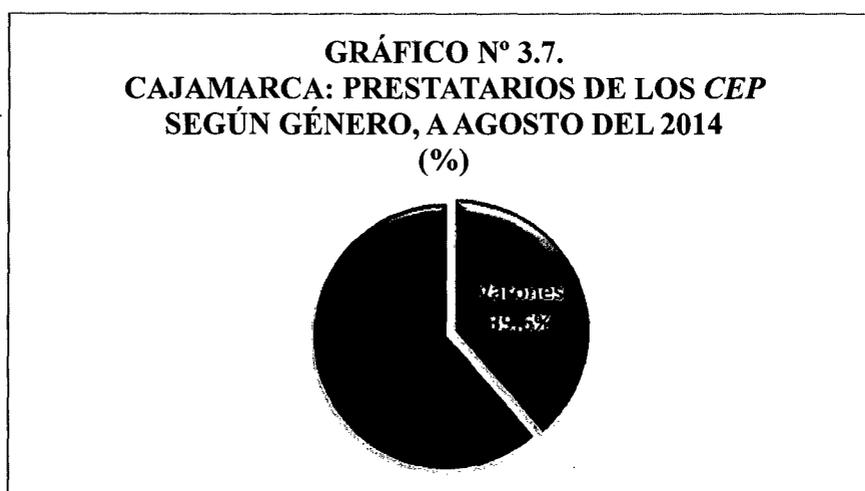
5.3 DEMANDA DE MICROCRÉDITOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA

3.3.1 PERFIL DEL PRESTATARIO

Según la encuesta aplicada, se pudo determinar las características de los microempresarios que laboran en los Centros Económicos Populares de la ciudad de Cajamarca, que hicieron además, uso de préstamos No Revolventes en el mercado de créditos formal, al mes de Agosto:

3.3.1.1 CARACTERÍSTICAS DE EDAD, SEXO Y NIVEL EDUCATIVO DEL PRESTATARIO

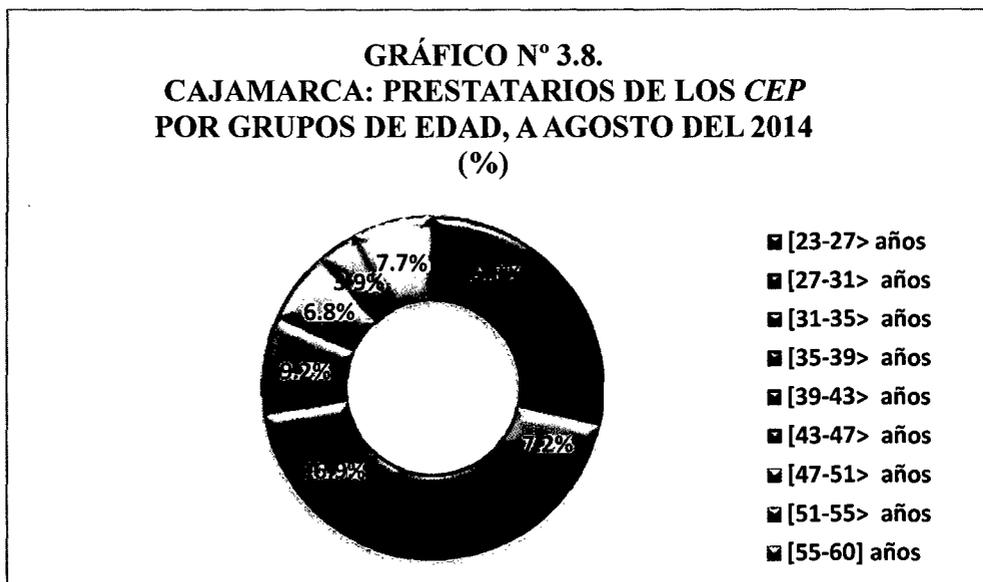
Analizando a dicha muestra de estudio, se pudo determinar que gran parte de estos prestatarios está compuesta por Mujeres, con una proporción aproximada al 60.4%. Mientras que un 39.6%, está conformada por el género opuesto. Cabe resaltar, que el universo poblacional del presente estudio, también tiene por característica una amplia predominancia femenina.



Fuente: SBS, SENTINEL
Elaboración: Propia

Luego, en relación a la edad de los mismos, se logra distinguir que los mayores porcentajes se encuentran en los rangos de edad cuyos límites oscilan entre los 23 y 26 años (15%), los 35 y 38 años (19.8%) y los 39 y 42 años (16.9%). Sucediendo todo lo contrario en aquellos intervalos que abarcan a los

grupos de mayor edad, como es el caso de los segmentos comprendidos entre 47 y 50 años (6.8%), 51 y 54 años (3.9%) y, 55 y 60 años (7.7%)¹⁶. Esto revela que mayormente son los microempresarios más jóvenes los que tienen un poco más de confianza en el sistema financiero.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Por otro lado, si nos fijamos en el nivel educativo de la muestra, podemos notar que la gran mayoría sólo han estudiado hasta el nivel de Secundaria Completa (51.2%), seguidos de aquellos que no culminaron la Secundaria (11.6%) y luego de los que han logrado terminar una carrera No Universitaria (11.1%). De manera contrapuesta, se encuentran los grupos de menor proporción, conformados principalmente por aquellos que han conseguido llegar hasta el nivel Superior Universitaria Incompleta (1.4%) y el nivel de Primaria Incompleta (4.3%). Lo cual corrobora, que existe aún una gran proporción de prestatarios que tiene un rango de habilidades básicas, más no suficientes. Lo que a su vez, constituye una grave limitación en las negociaciones que se hacen con las entidades financieras.

¹⁶ La medición de la Edad, se da en años cumplidos.

GRÁFICO N° 3.9.
CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE
LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP
SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, A AGOSTO DEL 2014
 (%)

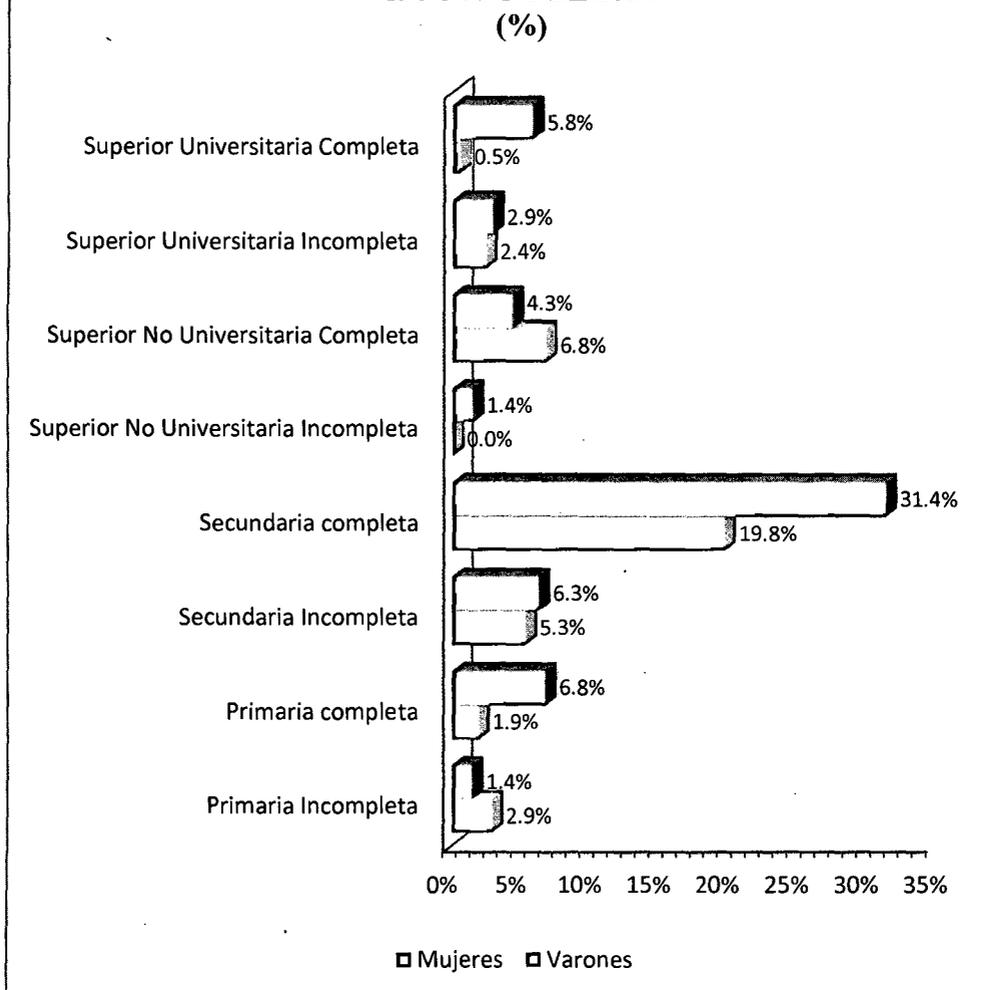


- | | |
|--|--------------------------------------|
| ■ Primaria Incompleta | ■ Primaria completa |
| ■ Secundaria Incompleta | ■ Secundaria completa |
| ■ Superior No Universitaria Incompleta | ■ Superior No Universitaria Completa |
| ■ Superior Universitaria Incompleta | ■ Superior Universitaria Completa |

Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Ahora, cotejando su nivel educativo por género, podemos notar la preponderancia femenina en la mayoría de niveles educativos a excepción del nivel de Primaria Incompleta y del nivel Superior No Universitario Completo. Centrándonos en los más altos niveles, se puede verificar que en el nivel Superior hay una marcada diferencia a favor de las mujeres en lo que respecta al nivel Universitario Completo y cierta ventaja en el nivel No Universitario Completo por parte de los varones.

GRÁFICO N° 3.10.
CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE
LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP (*)
SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y SEGÚN GÉNERO, A
AGOSTO DEL 2014



(*) Respecto del total de la muestra

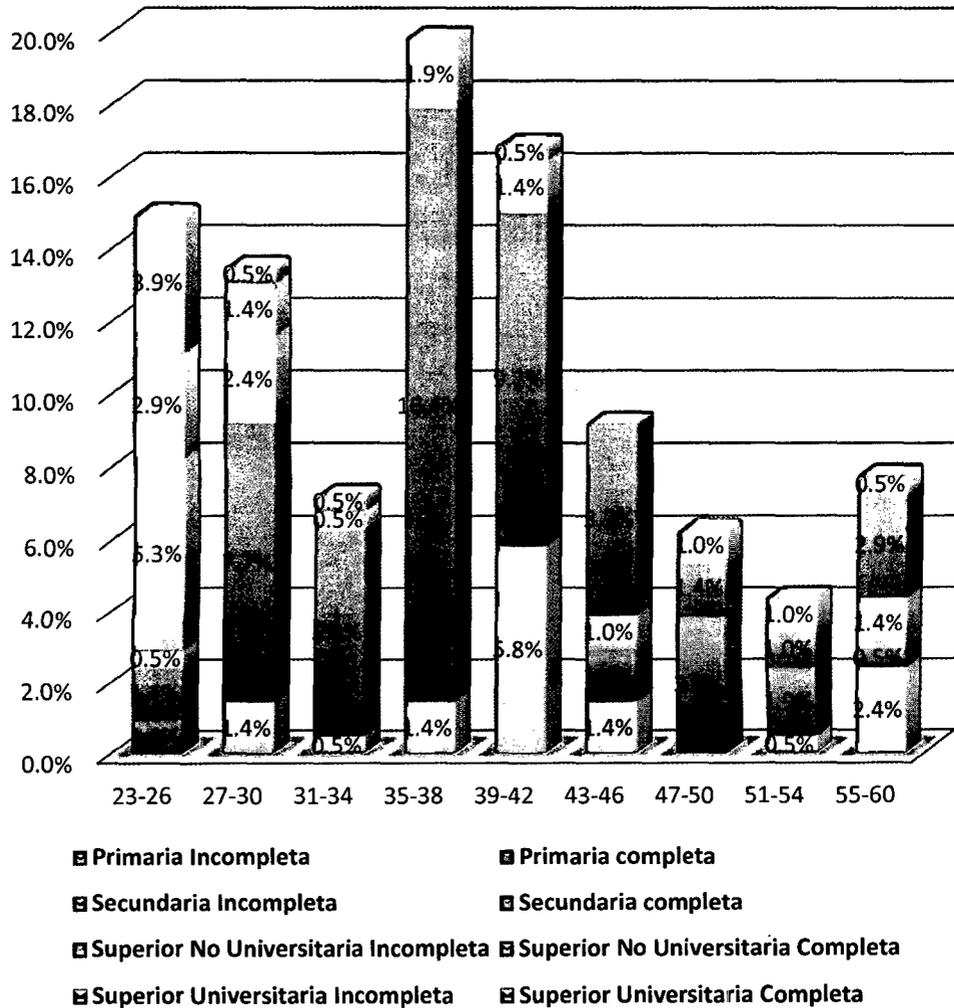
Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Finalmente, haciendo una comparación entre el nivel educativo con la edad de los mismos. Podemos observar que, en los grupos de encuestados de mayor edad, es donde confluyen la mayoría de los prestatarios que presentan niveles de educación más bajos (Primaria Completa e Incompleta). Mientras que en los segmentos más jóvenes, predominan los niveles más altos de educación (Superior Completa e Incompleta). Por lo que se presume que esto también es un factor que desanima a los prestatarios de mayor edad a transar con bancos. Cabe indicar, que la muestra en estudio, fue tomada de quienes operaron el

crédito, por lo que en algunos casos, las encuestas se trataban con los hijos o a veces sobrinos que manejaban dicho producto financiero.

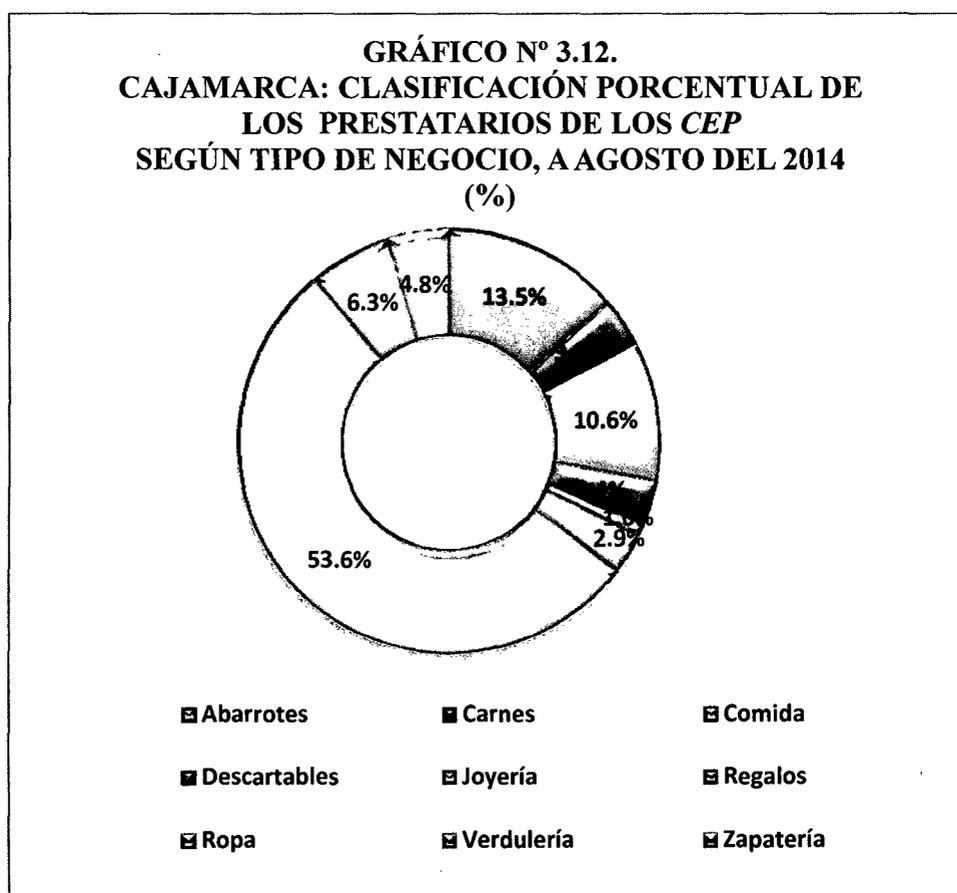
GRÁFICO N° 3.11.
CAJAMARCA: CLASIFICACIÓN PORCENTUAL DE
LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP (*)
SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y POR GRUPOS DE
EDAD, A AGOSTO DEL 2014



(*) Respecto del total de la muestra
 Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

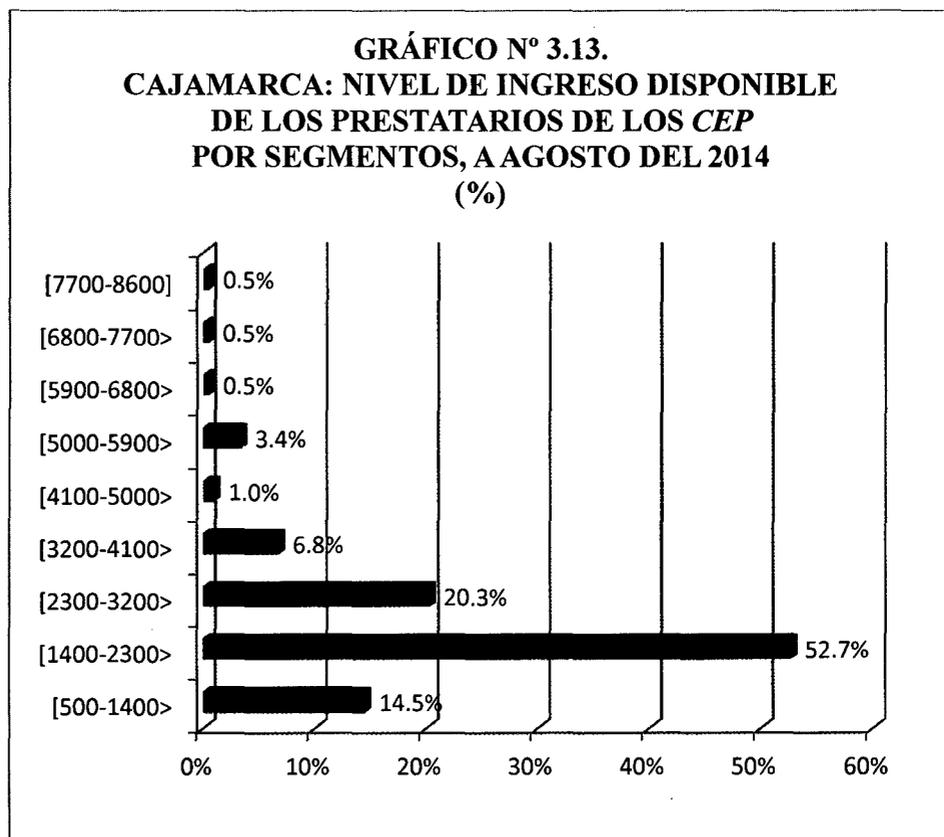
3.3.1.2 ASPECTOS ECONÓMICOS:

Según el tipo de negocio que desempeñan, más de la mitad del total de los prestatarios encuestados se dedican a la venta de Ropa (53.6%), seguidos de quienes comercian Abarrotes (13.5%) y de aquellos que expenden Comida (10.6%). Mientras que tan sólo una reducida parte (3.9%), se dedican a la venta de Regalos de Bazar (2.9%) y Joyería (1.0%). Es necesario recalcar, que al tratarse de negocios homogéneos, es decir, que son parte de la misma Actividad Económica (Comercio), no existe una fuerte diferenciación entre éstos para efectos de la asignación de primas de riesgo.



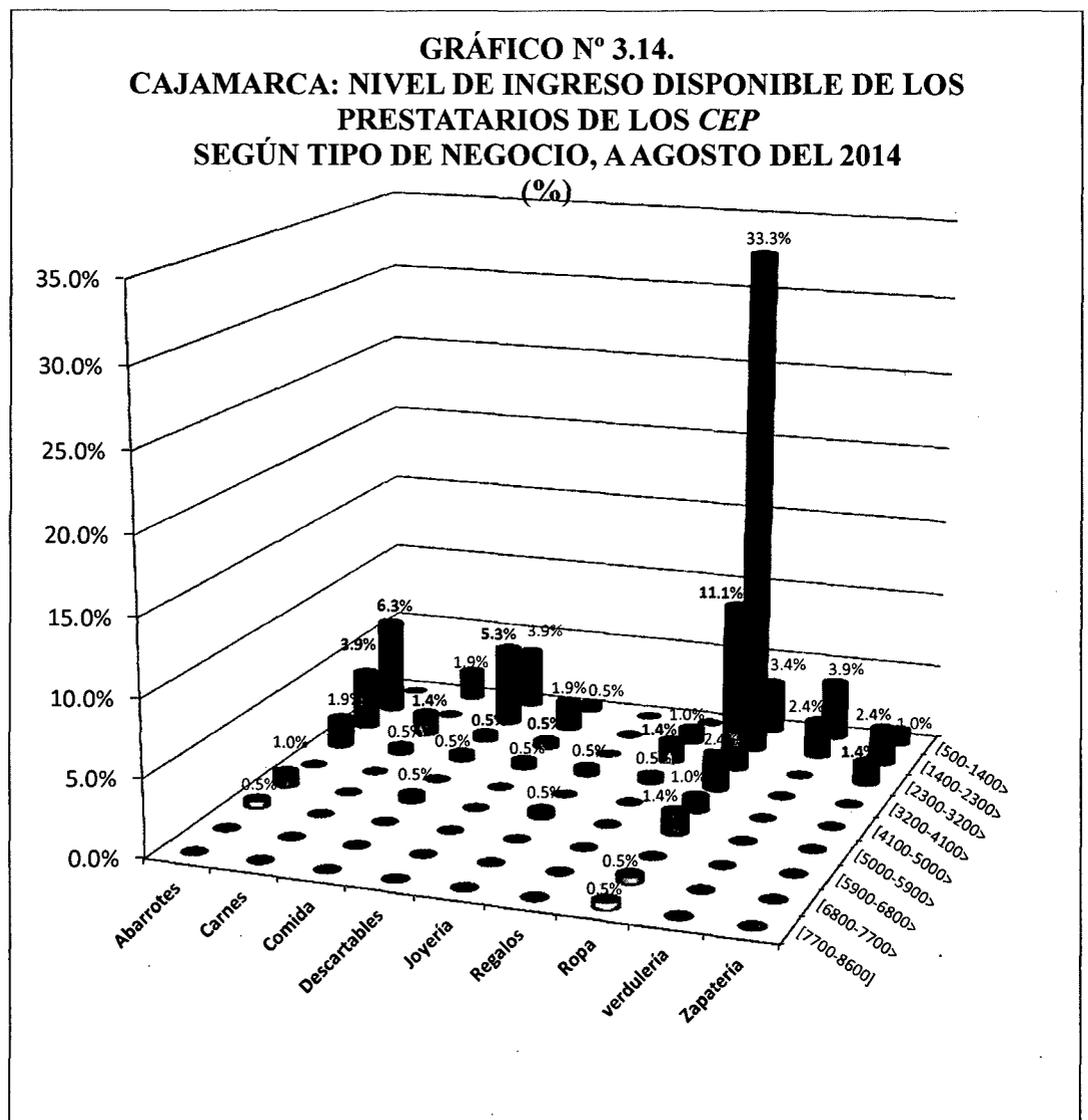
Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Analizando su nivel de ingreso disponible, podemos observar que la mayoría de los encuestados se ubican en un rango de ingresos promedio por debajo de los S/. 2,300 soles mensuales (67.20%). Cifra resultante de la agregación de los segmentos de los prestatarios cuyos ingresos promedios oscilan entre S/.500 y casi S/. 1,400 soles mensuales (14.5%) y el intervalo que supera o iguala los S/. 1,400, hasta poco menos de S/. 2,300 soles mensuales (52.7%). De otro lado, se puede observar que existe una mínima proporción que se ubican en niveles de ingresos promedio mayores entre los S/. 4,100 y los S/. 8,600 soles mensuales (5.9%). Todo esto deja entrever, que debido al buen promedio en el nivel de ingresos de la mayoría, éste es un mercado atractivo para las entidades microfinancieras.



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Confrontando la data de las dos variables antepuestas, podemos notar que un tercio del total de los prestatarios encuestados (33.3%), se ubican en el grupo de aquellos que comercializan Ropa y tienen Niveles de Ingreso en un rango mayor o igual a S/. 1,400 pero menor que S/. 2,300 soles mensuales. Luego está el grupo de aquellos que se dedican al mismo giro de negocio, pero que ganan un poco más, entre S/. 2,300 y menos que S/. 3,200 soles mensuales (11%). Y en tercer lugar, se encuentran aquellos que se dedican a la venta de Abarrotes y que tienen un nivel de ingresos mayor o igual a S/. 1,400 pero menor que S/. 2,300 soles mensuales (6.3%).

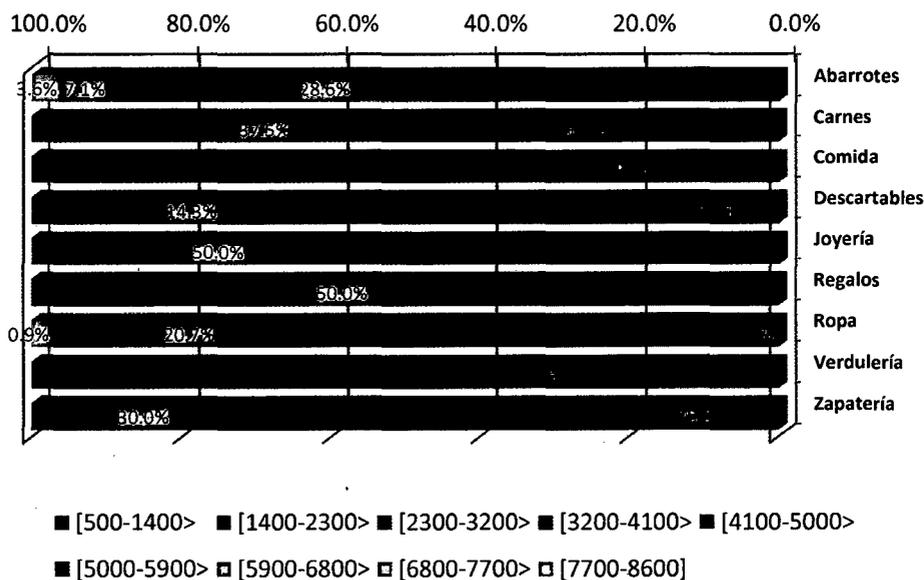


Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Además, se puede verificar, que los prestatarios con mayores niveles de ingreso promedio mensual, se dedican principalmente a las actividades de venta de Ropa y Abarrotes. Por lo que las IMF's se han abocado a buscar prestatarios en estas actividades comerciales que además son más seguras en cuanto a la variabilidad de ventas se refiere.

De otro lado, examinando la composición porcentual del Ingreso Disponible, en donde se ve claramente que la mayoría de encuestados de los diferentes tipos de negocios, tienen ingresos mensuales menores a los S/. 3,200 soles mensuales. A excepción de los joyeros que tienen ingresos superiores a éstos, pero menores a los S/. 5,900 soles. No obstante, cabe resaltar que los pocos que ganan cifras mayores a dicho intervalo, pero menores a los S/. 8,600 soles, son aquellos se dedican a la venta de Abarrotes y Ropa.

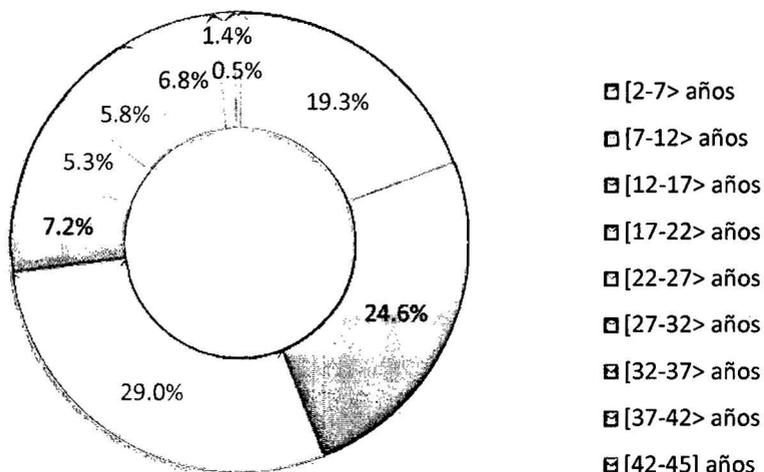
**GRÁFICO N° 3.15.
CAJAMARCA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DEL
INGRESO DISPONIBLE DE LOS PRESTATARIOS DE
LOS CEP
SEGÚN TIPO DE NEGOCIO, A AGOSTO DEL 2014
(%)**



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

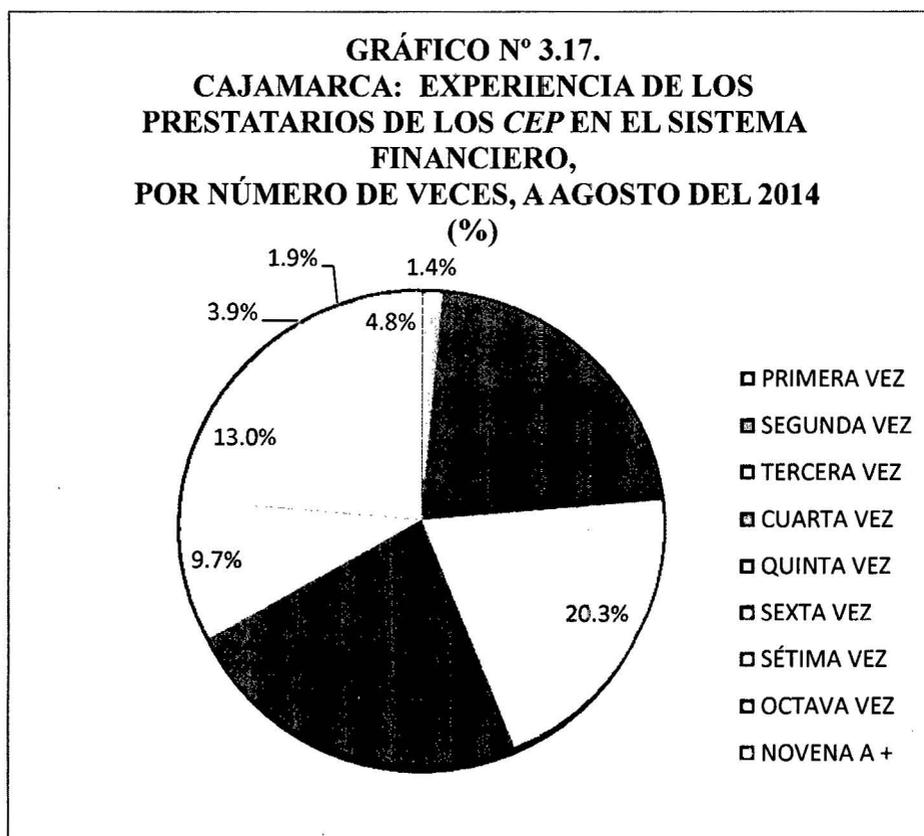
En lo que respecta a la experiencia en el giro de negocios, encontramos que un 19.3% tiene una experiencia entre 2 y casi 7 años. Un 24.6% entre 7 y un aproximado de 12 años. Otro segmento del 29% que supera el margen del grupo anterior pero que no sobrepasa los 17 años. Y solamente un poco más del 27 % tienen una experiencia por encima de los 17 años, pero menor a los 45 años. Tiempo mucho mayor al año exigible por las entidades financieras.

GRÁFICO N° 3.16.
CAJAMARCA: EXPERIENCIA DE LOS
PRESTATARIOS DE LOS CEP EN SUS
RESPECTIVOS NEGOCIOS,
POR GRUPOS DE AÑOS, A AGOSTO DEL 2014
(%)



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Por último, en lo que respecta a la experiencia en el uso de Créditos, se puede decir que casi el total de la muestra (98.6%) ya tenía experiencia en el Sistema Financiero a Agosto del 2014. Pues, un 22.2% lo hizo por segunda vez. Un poco más de la quinta parte, por tercera vez. Y el resto de dichos prestatarios (56.1%), más de tres veces.



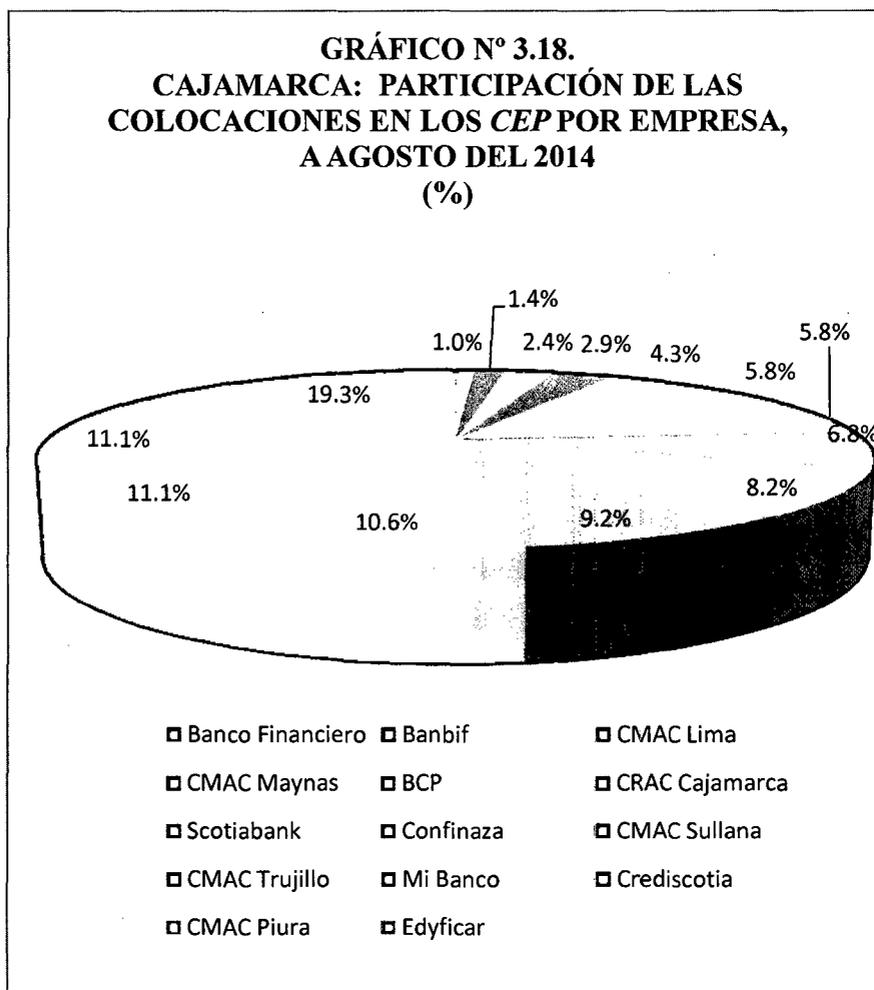
Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

3.3.2 INFORMACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS

En lo que respecta a los Microcréditos, las encuestas nos revelan que la mayoría de entidades que se repartían el total de colocaciones hechas en los CEP de Cajamarca a Agosto del 2014, eran Instituciones Microfinancieras especializadas (Cajas y Financieras). Entre éstas, destacaron por su nivel de participación, la Financiera Edyficar, que poseía casi la quinta parte de dichas colocaciones. La

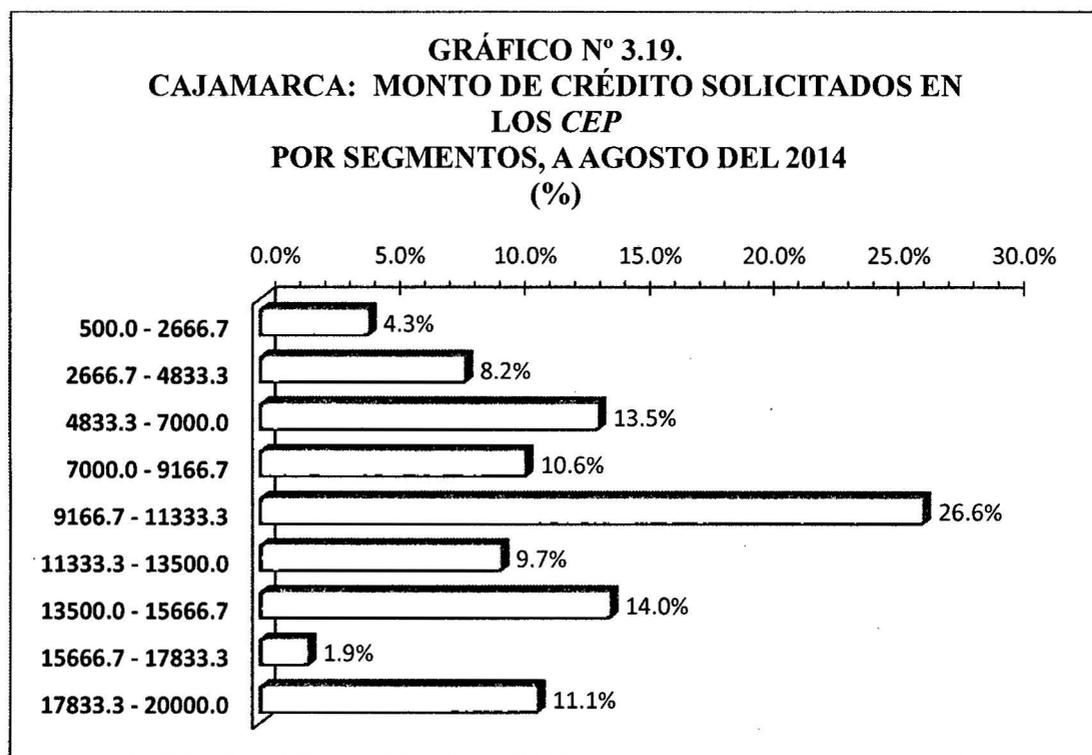
Financiera Crediscotia y la CMAC Piura de igual magnitud, con una proporción del 11.1%. Mi Banco, que alcanzó un 10.6%. Y CMAC Trujillo, un 9.2%.

De forma contraria, se observa una mínima porción de colocaciones para la Caja Metropolitana de Lima (2.4%); y los Bancos, BANBIF (1.4%) y Financiero (1%).



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

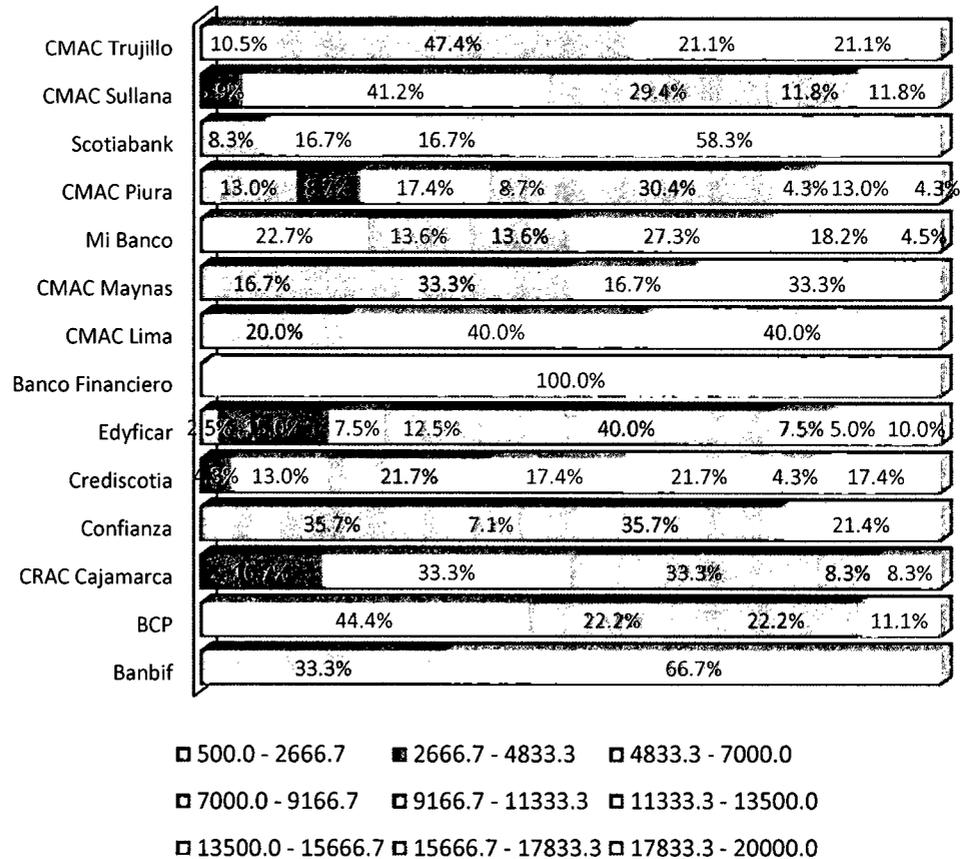
Luego, al observar los tamaños de los Microcréditos solicitados por los microempresarios encuestados (que por definición son montos menores a los S/. 20 mil soles), se pudo constatar que la mayor cantidad de prestatarios prestó montos superiores o iguales a los S/9,166.70 soles (63.3%), de los cuales 26.6% (el grupo más grande) se mantuvo bajo los S/.11,333.33 soles. Siendo el monto de S/. 10 mil soles la moda en dichos préstamos.



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

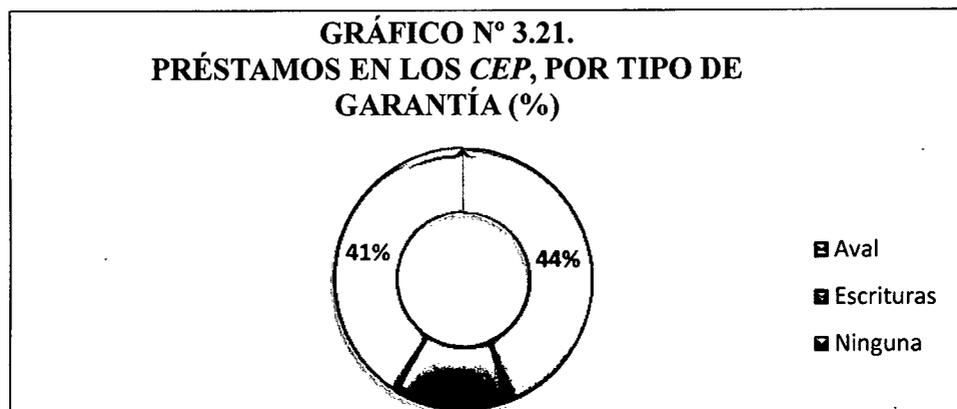
Ahora, analizando la composición porcentual de las carteras de las diferentes entidades prestamistas por montos, nos damos cuenta que las instituciones con mayor aceptación en los CEP, tienen mayores rangos de préstamo debido a su alta especialización en microcréditos. Sin dejar de mencionar, a algunos bancos como Scotiabank y el BCP, que poco a poco ha ido incursionando tanto directamente, como indirectamente a través de las financieras que respaldan. Sucediendo lo inverso, con entidades cuyos rangos de préstamos no incluyen los menores segmentos.

GRÁFICO N° 3.20.
CAJAMARCA: COMPOSICIÓN DE LAS CARTERAS
DE CRÉDITOS DE LAS ENTIDADES QUE
OTORGARON PRÉSTAMOS EN LOS CEP
POR MONTOS, A AGOSTO DEL 2014
(%)

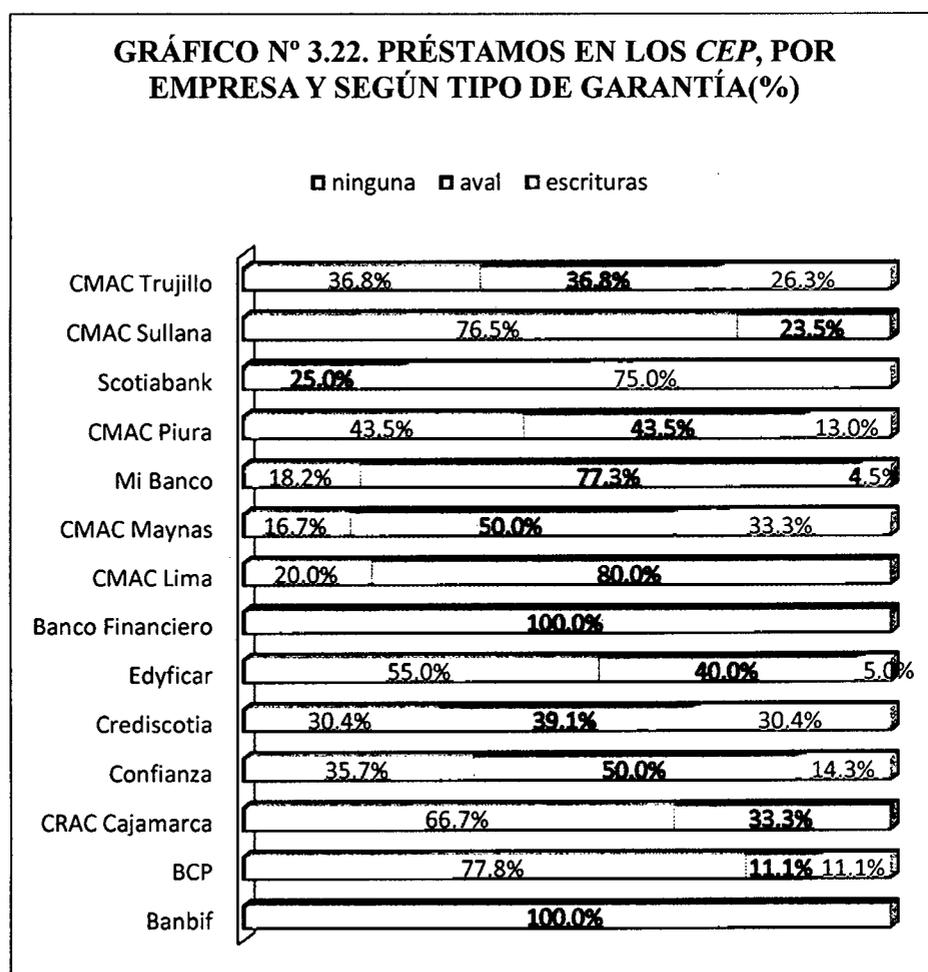


Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Asimismo, se pudo comprobar que las entidades que otorgaron Microcréditos en los CEP, en su mayoría sólo requirieron como garantía al Aval (44%) y una gran proporción no exigió garantía (41%).



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

3.3.3 DECISIONES FINANCIERAS DE LOS PRESTATARIOS QUE LABORAN EN LOS CEP DE CAJAMARCA

Para clasificar las decisiones que tomaron los prestatarios de los Centros Económicos Populares de Cajamarca, se tuvo como bases las recomendaciones hechas por el ente Supervisor en su portal de Cultura Financiera, a Agosto del 2014 (Anexo N°14).

De este modo, indicamos que un prestatario ha tomado una decisión Adecuada, si al menos:

- No se Sobreendeuda al elegir un préstamo; y
- Trabaja con la entidad que ofrece el menor rango de Costo Efectivo posible.

A continuación, se analizan los resultados de las encuestas, según cada uno de los indicadores:

3.3.3.1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Para este análisis, utilizamos la metodología y la definición hecha por el CERMI referida al Sobreendeudamiento, la cual tiene una perspectiva basada en Sacrificios. Cabe señalar que dicho enfoque, se centra en la protección del consumidor a partir de una definición del Sobreendeudamiento orientada al cliente, más que en representaciones comunes como el ratio deuda-ingreso o falta de pago-morosidad (Shicks, 2010).

Pues, considera que los ratios de deuda-ingreso son muy imprecisos e inflexibles para analizar las circunstancias individuales de cada prestatario. En tanto que algunas familias gastan un 30% de su ingreso para pagar sus deudas, para otras puede ser una gran lucha. De la misma forma, es inapropiado considerar el incumplimiento de pagos como enfoque para nuestro propósito: refleja tan solo la última etapa del Sobreendeudamiento, en tanto que los problemas surgen casi siempre mucho antes. La falta de pagos evalúa las consecuencias del sobreendeudamiento desde la perspectiva de la gestión de

riesgos y no se tiene en cuenta la lucha de los Microprestatarios que, con frecuencia, hacen un gran esfuerzo para pagar sus préstamos¹⁷.

Entonces, indicamos que un prestatario se encuentra en esta situación financiera, si este “lucha constantemente por cumplir con las fechas de pago, y si de manera estructural hace sacrificios excesivos relacionados con sus obligaciones crediticias” (Shicks, p.5, 2010).

El término “estructural” se refiere a la permanencia de los problemas en un período de tiempo para evitar que los prestatarios experimenten problemas excepcionales de reembolso, como sucede con el endeudamiento en exceso. Para no imponer una perspectiva cultural personal a los encuestados, los únicos que pueden determinar cuando los sacrificios son “demasiado grandes” son los mismos prestatarios. La protección al cliente consiste en evitar que sufran, lo cual constituye una situación bastante subjetiva. Para saber exactamente cómo se sienten los clientes y hasta dónde están dispuestos a sufrir, confiamos en su juicio.

Siguiendo con esta metodología, se dejó a los prestatarios que indiquen los sacrificios que realizaban al pagar sus préstamos, con la ayuda de una lista predeterminada que contenía los problemas que comúnmente se experimentan para pagar sus préstamos y lo que hacían para salir de éstos.

Luego, las personas que respondieron, ponderaron cada sacrificio individual de acuerdo con su frecuencia (¿Cuántas veces tuvo que hacer este sacrificio?)¹⁸ y a su aceptación (“¿Es aceptable este sacrificio para el propósito de este préstamo?”)¹⁹.

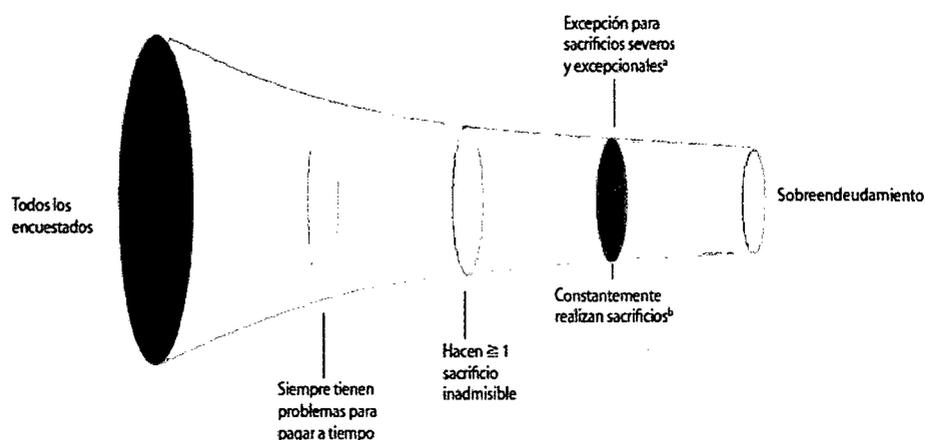
¹⁷Consulte Schicks and Rosenberg (2011) para leer el debate sobre definiciones del Sobreendeudamiento y Schicks (2010) para conocer una perspectiva más académica.

¹⁸ “Una vez el año pasado”, “1 a 3 veces el año pasado”, “>3 veces pero no muy seguido” o “Varias veces el año pasado”. Para un encuestado privándose de alimentos varias veces en una semana, en lugar de cada día, cada semana contaría como un caso. En este escrito, los sacrificios de >3 veces cuentan como “repetido” o “frecuente”

¹⁹ “Fácilmente aceptable”, “Apenas es aceptable”, “En realidad no es aceptable” o “Inaceptable”. En este documento agrupamos las dos primeras categorías como “aceptable” y las dos últimas como “inaceptable”.

Si consideramos la definición anterior, los prestatarios se sobreendeudan cuando tienen problemas para pagar sus préstamos a tiempo y si estructuralmente realizan sacrificios inadmisibles. Los sacrificios se consideran estructurales cuando se realizan de forma repetitiva, más de tres veces. Los casos típicos de sacrificios excepcionales, como el embargo de bienes, solicitar un préstamo nuevo para saldar uno antiguo y vender o empeñar un bien para pagar, se consideran como desencadenadores del sobreendeudamiento, incluso si el entrevistado experimentó alguna de estas situaciones sólo una vez. En estos casos, un sacrificio excepcional es signo de problemas estructurales.

FIGURA N° 3.2.
MEDICIÓN DEL SOBREENDEUDAMIENTO SEGÚN LOS ESTÁNDARES DE PROTECCIÓN AL CLIENTE



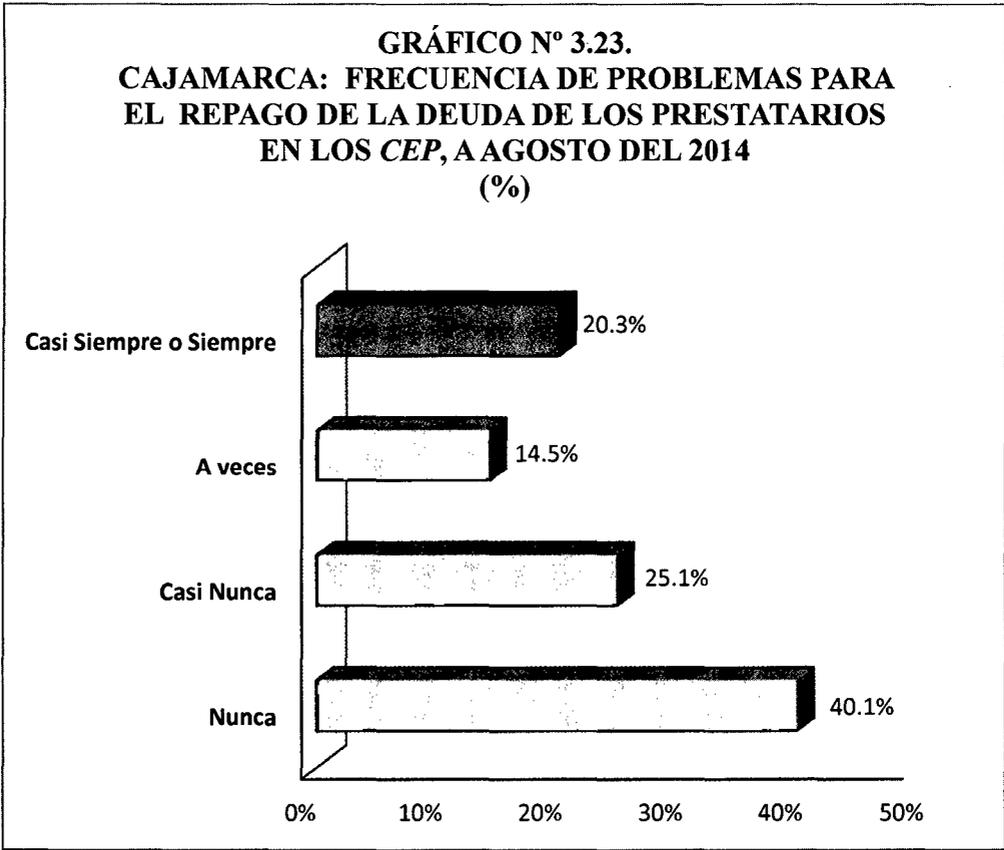
Fuente: Shicks (2010). *Sobreendeudamiento de Microprestatarios en Ghana. Estudio empírico desde la perspectiva de protección al cliente*. Bruselas, Bélgica: Centre for European Research in Microfinance School of Economics and Management, Université Libre de Bruxelles –CERMI.

- a. No es necesario una experiencia repetida para sacrificios inaceptables como solicitar un préstamo para amortizar otro, o verde o empeñar bienes.
- b. Ya sea >3 sacrificios inadmisibles, o ≥ 1 sacrificio inadmisible realizado > 3 veces.

De este modo, se hallaron los siguientes resultados:

Respecto a los problemas de pago de los prestatarios, vemos que la mayor parte de los prestatarios que pertenecen a la muestra en estudio, aseguraron no tener problemas para el repago de la deuda o quizás tenerlos muy esporádicamente (65.2%). Empero, más de la quinta parte afirmó tener problemas siempre o continuamente (20.3%). Lo cual refleja, de modo general, el grave problema financiero que atraviesan muchos de estos microempresarios

cajamarquinos, que en razón al capital de trabajo que manejan, los coloca en alto riesgo de ser dejados fuera de la competencia.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Luego, analizando:

**CUADRO N° 3.10.
ACEPTABILIDAD Y FRECUENCIA DE LOS SACRIFICIOS DE LOS
PRESTATARIOS**

CANTIDAD (%) DE PRESTATARIO S QUE REALIZAN CADA SACRIFICIO (*)	SACRIFICIO	% DE PRESTATARIOS QUE CONSIDERA INACEPTABLE HACER SACRIFICIOS (**)	% DE PRESTATARIOS QUE HACEN SACRIFICIOS CON FRECUENCIA (>3 VECES) (**)
58.5%	Trabajar más de lo normal	3.3%	58.7%
50.2%	Recurrir a los amigos y familiares en busca de apoyo para pagar	3.9%	21.2%
34.8%	Posponer Gastos Importantes	6.9%	18.0%
34.3%	Sufrir Estrés Mental Individual o como Matrimonio	33.8%	43.7%
25.1%	Sentirse amenazado o acosado por colegas, familiares o el funcionario de créditos	42.3%	46.2%
23.2%	Reducir cantidad y calidad de los alimentos	64.6%	6.3%
20.3%	Solicitar otro préstamo para amortizar el anterior	88.1%	2.4%
10.6%	Vender o Empeñar Bienes	90.9%	36.4%
3.4%	Pasar vergüenzas o recibir insultos	100.0%	14.3%
2.4%	Recortes en Educación	100.0%	20.0%
1.5%	Agotar sus Ahorros Financieros	100.0%	33.3%

(*) Del total de la muestra

(**) De los que hacen el sacrificio

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

De la lista predeterminada (en la encuesta), los prestatarios eliminaron un ítem referido al embargo de bienes, puesto que ninguno de ellos había llegado a ese límite.

Respecto a los demás Sacrificios hechos durante el periodo de repago, observamos que la mayor parte de la muestra, tuvo que trabajar más de lo normal para honrar sus deudas (58.5%). No obstante, sólo un 3.3% de todos ellos, considera que esto se trata de algo inaceptable; por lo que gran parte de los mismos (58.7%), lo hizo hasta en más de 3 ocasiones.

Del mismo modo, se llega a notar que un poco más de la mitad tuvo que recurrir a amigos o familiares (50.2%). Sin embargo, tan sólo un pequeño grupo de ellos (3.9%) considera que éste sea un sacrificio inaceptable; y un poco más de la quinta parte de los mismos (21.2%), lo hizo con una frecuencia mayor a 3 veces.

Por el otro lado, se pudo ver que pequeños grupos de la muestra, tuvieron que soportar el extremo de recibir insultos (3.4%), hacer recortes en la Educación (2.4%) y agotar sus ahorros financieros (1.5%). Quienes, en su totalidad, consideraron inaceptable hacer dichos sacrificios (100%). Empero, hubo parte de ellos que lo hicieron frecuentemente, en 14.3%, 20% y 33.3%, respectivamente.

En términos generales, se halló que más de la quinta parte de los encuestados (20.3%), se encontraba en un nivel de Sobreendeudamiento a Agosto del 2014. Es decir, que una proporción considerable de estos prestatarios lucha constantemente por cumplir con las fechas de pago, y a la vez hace sacrificios excesivos relacionados con sus obligaciones crediticias de manera estructural.

GRÁFICO N° 3.24.
CAJAMARCA: PRESTATARIOS DE LOS CEP,
POR NIVEL DE ENDEUDAMIENTO, A
AGOSTO DEL 2014



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

3.3.3.2 ALTERNATIVAS SELECCIONADAS

Para este indicador, se tomó como referencia la metodología del aplicativo *web* “Retasas”, que el ente supervisor tiene a disposición en su página institucional, el cual compara la TCEA máxima cobrada por los Créditos que ofrecen las entidades financieras para un determinado monto, con la finalidad de que el prestatario encuentre referencialmente la opción que más le conviene. De este modo, se elaboraron los cuadros comparativos para los diferentes montos de Capital de Trabajo Microempresarial que las empresas ofertaban a Agosto del 2014 (Anexo N° 21), tomando como fuente, la información brindaban en sus respectivos portales *web*, que según la ley de transparencia debe ser igual al de los demás canales de información. Esto sirvió para obtener las tasas referenciales, lo cual nos permite poder categorizar como parte de una Decisión Financiera Adecuada a las elecciones que se encontraban por debajo o por encima de la TCEA menor.

GRÁFICO N° 3.25.
CAJAMARCA: COMPORTAMIENTO
OPTIMIZADOR DE LOS PRESTATARIOS DE LOS
CEP, A AGOSTO DEL 2014



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Es así que se pudo encontrar, que sólo un 21.3% de la muestra seleccionó a la entidad que le ofrecía una TCEA menor o igual a la tasa referencial, mientras que el 78.7% de los encuestados escogieron tasas subóptimas.

3.3.3.3 CONCLUSIONES DE LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

Finalmente y después de analizar cada uno de los indicadores, se puede concluir, que el 21.3% de la muestra, tomó una Decisión de Financiamiento Adecuado. Es decir, que optó por la entidad financiera que ofrecía a Agosto del 2014 el menor rango de TCEA o por defecto la entidad financiera ya lo conocía, por lo que le brindó una tasa menor o igual al límite superior de dicho rango; y asimismo, no llegó al sobreendeudamiento.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

CAPÍTULO IV

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PERÚ Y EL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DE LOS CONSUMIDORES DEL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA

En los últimos años, el Perú se ha hecho notar en el plano internacional por sus impresionantes cifras de crecimiento económico, las mismas que lo han situado como uno de los países líderes en la región. Esto ha favorecido notoriamente a ciertos sectores claves de nuestra economía, como es el caso del sistema financiero y de forma particular al sector de las Microfinanzas, el cual ha crecido de manera exorbitante en poco tiempo.

Recientemente y refiriéndonos de modo preciso a esto, el BM y la Cooperación Suiza, han destacado el avance alcanzado en Inclusión Financiera, en las últimas décadas en nuestro país. Que, en palabras del embajador suizo en el Perú, Hans Ruedi Bortis: "...brinda la posibilidad de generar un mayor desarrollo económico y se vuelve una herramienta efectiva en la lucha contra la pobreza" (Andina, 2014).

Sin embargo, lo único cierto, es que los niveles de pobreza y desigualdad tanto de la población urbana como de la rural, se han mantenido en nuestro país, a pesar del *boom* generado en esta última década. Además, si hacemos hincapié, podemos percibir que contrariamente a lo vertido por el diplomático, el despegue de las microfinanzas no sólo no ha menguado la pobreza, sino que en paralelo, ha aumentado los niveles de endeudamiento de los prestatarios, llevándolos, en gran proporción, al sobreendeudamiento. Del mismo modo, la tasa activa también se ha elevado en los últimos años²⁰. Lo que en suma, ha generado un deterioro de la capacidad de pago de muchos clientes, que se refleja en una mayor tasa moratoria, perjudicando el bienestar de los consumidores y poniendo en alerta a todo un sistema.

Este suceso, ha traído de vuelta la preocupación de varios estudiosos, quienes con el temor de las experiencias pasadas, han puesto en evidencia las fallas que

²⁰ Según la SBS, la tasa activa subió alrededor de 1% desde el 2009.

condujeron la última crisis financiera en EE.UU. Subrayando la irresponsabilidad con la que actuaron las entidades financieras al otorgar créditos desmedidamente, con evaluaciones laxas, como ocurre actualmente en nuestro país (Equilibrium, 2014). Y al mismo tiempo, enfatizando en la necesidad de generar políticas que promuevan una mayor Cultura Financiera en los ciudadanos, que contrapesa la mala praxis de algunas empresas. De tal modo, que cuando hagan uso de los productos financieros, se encuentren en la capacidad de tomar decisiones adecuadas.

6.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE INCLUSIÓN, EDUCACIÓN y CULTURA FINANCIERA

A menudo en el estudio y en la revisión de las diversas experiencias internacionales sobre Educación Financiera, se suele observar, la confusión con el término Capacidad o Cultura Financiera. Sin embargo, se debe de entender que éstas son piezas diferentes de un mismo rompecabezas, partes de un todo, o pasos hacia un objetivo final, la Inclusión Financiera (Calderón, Carbajal y Leiva, 2014).

La Educación Financiera, según la OCDE²¹, está referida “al proceso a través del cual, los consumidores e inversionistas mejoran su entendimiento de los conceptos y productos financieros; y mediante la información, instrucción y orientación objetiva, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras que les permitan tomar decisiones informadas, saber a dónde recurrir por ayuda y tomar otras medidas efectivas para mejorar su bienestar y seguridad”(OCDE, 2013).

Asimismo, se la define, como “el proceso por el cual las personas mejoran su comprensión de los productos, servicios y conceptos financieros, de manera que estén facultadas para tomar decisiones informadas, evitar trampas, saber dónde buscar ayuda, y tomar otras medidas para mejorar su bienestar financiero presente y de largo plazo” (President’s Advisory Council on Financial Literacy, 2009).

²¹ Autoridad en el tema de Educación Financiera a nivel mundial.

Por su parte, la Cultura Financiera, según la GAO, está referida a “la habilidad de hacer juicios informados y tomar decisiones eficaces con relación a la administración actual y futura de nuestro dinero”²². También, es definida como “la posesión de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones sensatas sobre asuntos que pueden afectar la situación y el bienestar financiero”²³: Y otros autores añaden, que “es la combinación de conocimiento, habilidades y actitudes, con la oportunidad de aplicarlas”. Este es un concepto amplio que necesariamente vincula el funcionamiento individual a las entidades del sistema financiero. Algunos autores también usan los términos Capacidad Financiera o Alfabetización Financiera como sinónimos de ésta.

Es sobre la base de estos conceptos, que la Educación Financiera ha pasado a formar parte importante de numerosas estrategias a favor de la Inclusión Financiera. Toda vez, que en definitiva, la Educación Financiera reduce la Asimetría de Información que excluye a los más pobres de mejores posibilidades. Además, de fomentar la competencia, pues desarrolla en las personas, las habilidades que le permitan comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades, y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades. Igualmente, facilita el acceso de las microempresas al crédito y a las fuentes de financiamiento, facilitando una mejor planificación financiera que se traducirá en mayor crecimiento. Y que en suma, contribuye a la estabilidad del sistema, al mejorar las decisiones de inversión y financiación.

La propia OCDE, señala que la Educación Financiera debe ser considerada como un aspecto complementario de los esfuerzos de regulación y supervisión del sistema financiero, al mismo tiempo la considera como “Una herramienta para promover el crecimiento económico, la confianza y estabilidad, en conjunto con la regulación de las instituciones financieras y la protección de los consumidores”.

No obstante, la Educación Financiera también requiere de la participación de todos los agentes involucrados, con complementariedad entre las iniciativas públicas y

²² (U.S. Government Accountability Office, 2011)

²³ (Atkinson y Messy, 2012)

las privadas (con adecuada supervisión pública de los potenciales conflictos de interés). Así, las entidades financieras están llamadas a desempeñar un papel fundamental como educadores financieros. De hecho, ellas mismas se beneficiarán de tener clientes más preparados.

Es así, que la conjunción de dotación el proceso de enseñanza y aprendizaje para transmitir dichos conocimientos (Educación Financiera), y la habilidad y oportunidad para utilizar estos conocimientos (Cultura Financiera), crea o forma individuos y empresas más aptos o elegibles para ser incluidos financieramente en los sistemas financieros formales (Inclusión Financiera). Por lo tanto, se entiende por Inclusión Financiera al “acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar” (Heimann & al., 2009).

En un mundo cambiante, los conocimientos nunca se adquieren por una sola vez, sino que estos tienen que actualizarse permanentemente. Es aquí donde la Educación Financiera se convierte en un elemento central para la capacitación y formación continua de los potenciales clientes –también de los actuales– de las entidades financieras, toda vez que es a través de estas estrategias se logra la capacitación y transmisión continua de conocimientos. Ello significa que la educación financiera es permanente e infinita, aun cuando en el mejor de los casos se tenga al 100% de la población y de las empresas con acceso a los servicios del sistema financiero formal.

Cabe resaltar, que en nuestro país, la Inclusión Financiera sólo estaba siendo medida por el índice de penetración bancaria, que considera exclusivamente el tema del acceso de manera cuantitativa (número de agencias, número de cajeros, etc.), dejando de lado a la Educación Financiera. Esto es algo preocupante, pues no podemos hablar de Inclusión Financiera, si primero no hay Educación Financiera y/o no existe Transparencia en la Información que se les proporciona a los usuarios.

Por último, la mayor dotación de conocimientos y la capacitación continua, por sí mismas no garantizan que las empresas y las personas tengan las habilidades suficientes para aplicar los conocimientos adquiridos para utilizar de manera informada

y eficiente los servicios financieros -asumiendo que existen para ellos pero que por falta de conocimiento no los utiliza- sino que va a depender de cómo estos son transmitidos y si son eficaces a efectos de crear realmente las capacidades en los individuos y empresas. De allí la importancia de evaluar que tan eficaz son las acciones o programas de educación financiera, de manera de reformularlos de ser necesario.

6.2 ESTRATEGIAS SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PERÚ

A partir del año 2008, en medio de la crisis mundial, la SBS ha dado cabida expresamente a la Educación Financiera, como una poderosa herramienta para lograr la estabilidad sistémica; y al mismo tiempo, promover una mayor Inclusión Financiera en nuestro país.

Es por ello, que al empezar esta tarea, la superintendencia ha aplicado un conjunto de estrategias que involucra diversas acciones. Por ejemplo: Por el lado de la oferta, el desarrollo de puntos de acceso y productos adecuados; acompañados del tratamiento de normativa de transparencia y difusión de información. Y por el lado de la demanda, tenemos el fomento tanto de la Educación y la Cultura Financiera.

Asimismo, se han desplegado esfuerzos por generar un marco apropiado para facilitar la transparencia. Estandarizando datos, con el objetivo de que los usuarios comprendan y puedan comparar alternativas.

Seguidamente, se describen algunas de las acciones generales puestas en marcha:

- **Regulación**, sobre la materia, el organismo supervisor ha trabajado con normativas orientadas a facilitar la inclusión financiera que pueden impulsar el desarrollo de la industria de microfinanzas en el Perú. De este modo, se han aprobado iniciativas legislativas tales como el “Reglamento de apertura, conversión, traslado o cierre de oficinas, uso de locales compartidos, cajeros automáticos y cajeros corresponsales”, se establecieron nuevas regulaciones para las cuentas básicas, y recientemente, se aprobó la Ley sobre Dinero Electrónico.

- **Transparencia de información**, principalmente de tasas de interés y tarifas de los productos financieros, a través del cual fomenta la competencia entre las distintas instituciones. Así, la SBS brinda información al público, con un indicador de costo del crédito e indicadores del rendimiento de sus depósitos completos y fáciles de entender.
- **Orientación y Cultura Financiera**, a nivel nacional la superintendencia realiza una serie de campañas informativas en medios de comunicación, que buscan brindar al público las herramientas necesarias para tener un mejor desempeño al utilizar los productos y servicios del sistema financiero. Además realiza charlas a empresas para capacitar a su personal.
- **Programas de Educación y Cultura Financiera**, la Superintendencia como parte del **Red Internacional de Educación Financiera – INFE²⁴**, cuenta con este programa desde el año 2006, cuyos objetivos son: (1) Formar una población mejor informada sobre los derechos y obligaciones en su desempeño en los mercados financieros, de seguros y previsional privado, de modo que procuren tomar las mejores decisiones en ese entorno; (2) Utilizar la metodología de educación en cascada, que permita que tanto los docentes y los alumnos sean agentes transmisores de conocimiento de cultura financiera en la sociedad; y, (3) Promover un mayor acceso a los servicios financieros, un mayor nivel de bancarización en el país, y por tanto incrementar el bienestar de la población. Dentro del programa se dieron capacitaciones a docentes de zonas urbanas y rurales pobres, trabajadores independientes y jubilados.

De esta manera, la Educación Financiera en el Perú ha sido abordada dentro de una estrategia nacional a favor de la Inclusión Financiera.

4.2.1 PROGRAMAS DE EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA

Con posterioridad a su integración al INFE, la Superintendencia en julio de 2006 suscribió un convenio Marco de Cooperación con el Ministerio de Educación, en el que acordó: la organización de eventos de capacitación en temas de Cultura

²⁴ INFE por sus siglas en inglés: International Network on Financial Education.

Financiera para docentes de educación secundaria, conjuntamente, con la elaboración del material educativo.

Además, se estableció el inicio del Plan Piloto Nacional para la difusión del rol y funcionamiento del sistema financiero, en Lima; y, mediante Resolución Ministerial²⁵, se aprobó el nuevo Diseño Curricular Nacional que incluye los contenidos de Cultura Financiera en la Educación Secundaria regular.

CUADRO N° 4.1.
DISEÑO CURRICULAR NACIONAL – MINEDU
(TÓPICOS INCLUIDOS EN LA MALLA CURRICULAR EN EL NIVEL SECUNDARIO)

1° Grado	<ul style="list-style-type: none"> • El Sistema financiero: rol y funcionamiento.
2° Grado	<ul style="list-style-type: none"> • El ahorro en el marco del desarrollo nacional.
3° Grado	<ul style="list-style-type: none"> • El Banco Central de Reserva del Perú. • Medios y medidas de seguridad. Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT).
4° Grado	<ul style="list-style-type: none"> • El sistema financiero nacional. Productos y servicios. • Entidades de Regulación y Supervisión: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y la Superintendencia de Mercado de Valores.
5° Grado	<ul style="list-style-type: none"> • Internacionalización de la producción y las finanzas. • El sistema financiero internacional. Importancia e instituciones representativas. • Fortalecimiento de la economía y las finanzas.

Fuente: MINEDU

Elaboración: MINEDU

Al mismo tiempo, se ha desarrollado el **Programa de Asesoría a Docentes – PAD**, que en sus cinco años de funcionamiento, viene capacitando y certificando a más de 4,600 docentes de educación secundaria de los colegios públicos, en temas financieros, de seguros y del sistema privado de pensiones. El PAD ha sido ejecutado en 16 regiones²⁶ del país y con ello la Superintendencia espera beneficiar a más de 2.5 millones de alumnos.

Durante el desarrollo del PAD, los profesionales especializados por la superintendencia brindan capacitación gratuita a docentes de educación secundaria pública, urbana y rural, en aspectos relevantes sobre educación financiera, entre los cuales se destacan los siguientes temas a desarrollar:

²⁵ Resolución Ministerial N°0440-2008-ED

²⁶ Tumbes, Tacna, Piura, Cajamarca, Lambayeque, Junín, La Libertad, Cusco, Lima, Callao, Puno, Arequipa, San Martín, Moquegua y Loreto (SBS, 2012).

- Rol y funcionamiento de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones.
- Productos y servicios financieros, seguros y sistema privado de pensiones.
- Centrales de riesgo de créditos (Superintendencia y privadas). Historial crediticio.
- Transparencia de la información en los sistemas supervisados (bancos, financieras, cajas, EDPYME's, seguros y AFP's).
- Sistema de seguros y sistema privado de pensiones.
- Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) y prevención de lavado de activos.

Cabe precisar que lo beneficioso de este programa radica en que los conocimientos adquiridos por los docentes, deberán ser posteriormente retransmitidos a los estudiantes durante el año escolar. Asimismo, este programa bajo el efecto “cascada”, debe contribuir a que la adquisición de conocimientos, por parte de los estudiantes de secundaria, sea transmitida también a sus padres y familiares cercanos. De esa forma, lo que se aprende en la escuela se difunde en sus hogares.

Adicionalmente al PAD regular, se realizó el I PAD Rural, dirigido a docentes de zonas rurales (con mayor índice de pobreza), con el fin de ampliar el ámbito de alcance del Programa a los lugares más necesitados, para lo cual se adecuo tanto los contenidos como los materiales utilizados. En esta iniciativa fueron capacitados 128 docentes de 23 centros educativos, los que beneficiarán a 21,888 alumnos de zonas rurales.

Finalmente, se desarrolló el I PAD Avanzado 2011, que está dirigido a docentes seleccionados que mostraron alto rendimiento en ediciones anteriores del PAD. El Programa está adaptado para dictar contenidos avanzados sobre el sistema financiero y con metodología de capacitación de pares. Tiene como objetivo: capacitar docentes para que sean capaces no solo de dictar contenidos de educación financiera a sus alumnos, sino de reproducir el PAD con otros docentes, generando un efecto en cascada en sus respectivas regiones. El último PAD avanzado se realizó en la capital de la Región Piura, en el norte del país, siendo 79, los docentes

capacitados, los mismos que habrían cumplido con los requisitos establecidos para la obtención de la certificación correspondiente.

4.2.2 EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

En el año 2011, Perú aplicó la Primera Encuesta de Cultura Financiera – ENFIN, fue el primer esfuerzo que realizó la Superintendencia con el propósito de evaluar el nivel de conocimiento de la población de las principales ciudades del Perú. Estas ciudades fueron Lima Metropolitana (Lima y Callao), la zona norte (Trujillo y Chiclayo), zona sur (Arequipa y Puno), zona oriente (Iquitos) y zona centro (Huancayo).

El objetivo del ENFIN fue establecer una línea de base sobre el nivel de Cultura Financiera precedente de manera general e identificar las áreas de acción que serían prioritarias para la SBS. Esta primera encuesta se desarrolló siguiendo los lineamientos de la OCDE, institución que a nivel mundial ha elaborado una línea de investigación sobre cultura financiera en Europa, Asia y África.

4.2.3 LOS BANCOS PÚBLICOS EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA

4.2.3.1 COFIDE EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA

El Programa PRIDER es una iniciativa que COFIDE ha implementado en el Perú²⁷, a fin de apoyar en la inserción al mercado de las familias rurales en situación de pobreza y pobreza extrema.

Este proceso se inicia con una “alfabetización” financiera que consiste en capacitar en temas de gestión empresarial y financiera, durante tres meses, a representantes de familias rurales agrupadas voluntariamente para conformar unidades empresariales denominadas Uniones de Crédito y Ahorros – UNICAS.

Las UNICAS son asociaciones multifamiliares conformadas por 10 a 30 familias que se seleccionan mutuamente en base al conocimiento y la confianza.

²⁷ Mediante la adaptación del modelo Funder a la realidad peruana,

Con el objetivo de ofrecer servicios de créditos y ahorro para sus asociados. Estas uniones son autogestionadas, ya que cuentan con: una Asamblea General (que se reúne mensualmente), un Consejo de Administración y una Junta de Vigilancia. Además, poseen estatutos y reglamentos, llevan libro de actas y registros contables (libro de accionistas, de ahorros, de préstamos y de caja); las familias conforman su capital social a través de la emisión y compra de acciones (no reciben subvenciones ni aportes externos de índole alguna); y los socios están capacitados para tomar sus propias decisiones en asamblea general, como fijar las tasas de interés, decidir a quién prestar y las garantías a solicitar.

Las UNICAS son una especie de escuelas empresariales, en las que, aparte de la estructura organizacional, se internalizan los principios de la acumulación de capital, de la operación de la economía de mercado, que orientarán a las familias de productores a maximizar la rentabilidad mediante el uso competitivo, eficiente y sostenible de sus recursos. La asociatividad productiva, es el principio a través del cual los socios pueden incursionar en actividades productivas, contando con la asesoría y seguimiento especializado.

De acuerdo a Cofide, al cierre de 2012, se encontraban implementadas 713 UNICAS, de las cuales 354 estaban ubicadas en la región de Lambayeque, 298 en la región de Cajamarca, 51 en Incahuasi y 10 en la región Ica.

4.2.3.2 BANCO DE LA NACIÓN Y EL AHORRO PROGRAMADO

El programa social “Juntos”²⁸, inició en octubre de 2009 la implementación del proyecto piloto “Promoción del Ahorro en Familias del Programa Juntos” para articular la entrega de la transferencia monetaria condicionada (TMC) a sus beneficiarias con un programa de promoción del uso de sus cuentas de ahorro. El Programa Juntos entrega la TMC a través del Banco de la Nación mediante una cuenta de ahorro, con ello el banco busca promover la cultura del ahorro bancario y el uso de servicios financieros básicos (transferencias, pagos, etc.) en sus beneficiarios.

²⁸ El Programa Juntos, es la entidad responsable de la gestión de la transferencia monetaria condicionada TMC en poblaciones extremadamente pobres.

Las beneficiarias de Juntos que participaron en este piloto fueron mujeres pertenecientes a los distritos de Coporaque (Espinar, Cusco- Perú) y San Jerónimo (Andahuaylas, Apurímac- Perú). Este programa piloto se ejecutó a través de una alianza entre el Banco de la Nación, Agrorural (MINAG), Secretaría Técnica de la Comisión Interministerial de Asuntos Sociales (STCIAS) y la Fundación Ford (Proyecto Capital).

En este proyecto piloto las beneficiarias de “Juntos” recibieron talleres de capacitación, donde se les enseñó el funcionamiento del sistema financiero y las ventajas del ahorro como instrumento de lucha contra la pobreza (módulo intercultural de educación financiera). Además recibieron acompañamiento e incentivos para promocionar el ahorro, este último, a través de sorteos y entrega de premios entre aquellas beneficiarias de “Juntos” que mantenían un saldo positivo en sus cuentas.

Ya con la base y experiencia de este piloto, el Banco de la Nación decidió dar un paso adelante, siempre manteniendo la alianza inicial. La siguiente etapa será originada a través de la generación de una cuenta de ahorro programado, que contará con las siguientes características: (1) abierta por un beneficiario de programa social, (2) se emitirá un plan de ahorro (simulador), (3) contará con una tarjeta diferente a la de pagaduría del programa social, (4) contará con una tasa de interés preferencial, (5) capitalización mensual, y, (6) al efectuarse un cargo se penalizará con la tasa estándar. El programa permitirá promover la descentralización económica y financiera, facilitando la disposición de las transferencias monetarias efectuadas por los programas sociales. Además, favorecerá la inclusión financiera de pobladores en pobreza extrema y pobreza, difundiendo los beneficios del ahorro y las microfinanzas. De esta manera, el banco facilitará la generación de activos en pobladores ubicados por debajo de la línea de la pobreza, a través del desarrollo de productos, servicios y canales, especialmente diseñados para este segmento poblacional, el mismo que se beneficiará con la implementación de un potente programa de educación

financiera. Con ello estas familias tendrán una graduación progresiva del Programa y una eventual salida de la pobreza.

6.3 TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN

Complementariamente al tema de Educación y Cultura Financiera está la Transparencia de la Información, como uno de los pilares de la Inclusión Financiera. Por lo que es necesario recalcar su importancia para la toma de decisiones adecuadas.

La transparencia en la información es un mecanismo que permite a los usuarios y clientes de los intermediarios financieros acceder a mejor información sobre tasas de interés, comisiones, gastos y demás condiciones de contratación de servicios financieros que conlleve, a su vez, a una mejor toma de decisiones sobre una base más informada.

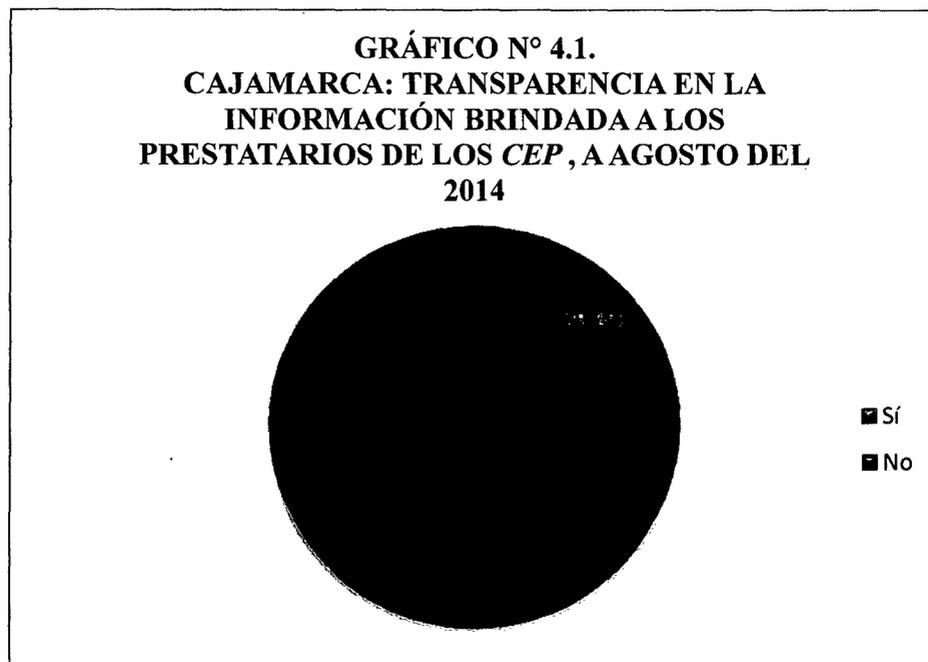
Para este efecto, las empresas del sistema financiero deben cumplir con tener a disposición del público en general toda la información sobre tasas de interés, comisiones y gastos que cobren, la misma que para su difusión y aplicación deberá reunir determinados criterios comprendidos tanto en la Ley N ° 28587, como en el Reglamento (que se encuentran en el Marco Teórico).

Dicha información debe estar disponible de manera obligatoria, en tarifarios al interior de las empresas y también en la página web de las empresas, en caso de contar con ésta. La información cuantitativa debe ser la misma, cualquiera sea la fuente que se utilice para su difusión y debe estar siempre actualizada.

Por otro lado, las empresas deben contar con personal que brinde asesoría a los usuarios, el cual a su vez, debe no sólo conocer los productos y servicios de la empresa, sino también, estar debidamente capacitado en temas de transparencia de información y protección al consumidor.

4.3.1 TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS OTORGADOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE CAJAMARCA

Se pudo evidenciar a través de las encuestas, que en la totalidad de los casos se hizo efectiva la entrega de la Hoja Resumen y del Cronograma de Pagos, a través de los cuales se otorga físicamente la información resumida de las condiciones asociadas a un préstamo. No obstante, sólo a un poco más de la cuarta parte de los encuestados (25.6%), asevera que se le informó adecuadamente acerca de lo que iba a pagar por el préstamo y demás condiciones. Es decir, se les informó de manera clara y concisa la tasa, las comisiones, los gastos y demás desembolsos que iban a realizar en el periodo de repago, a través de ejemplos y resolución de consultas.



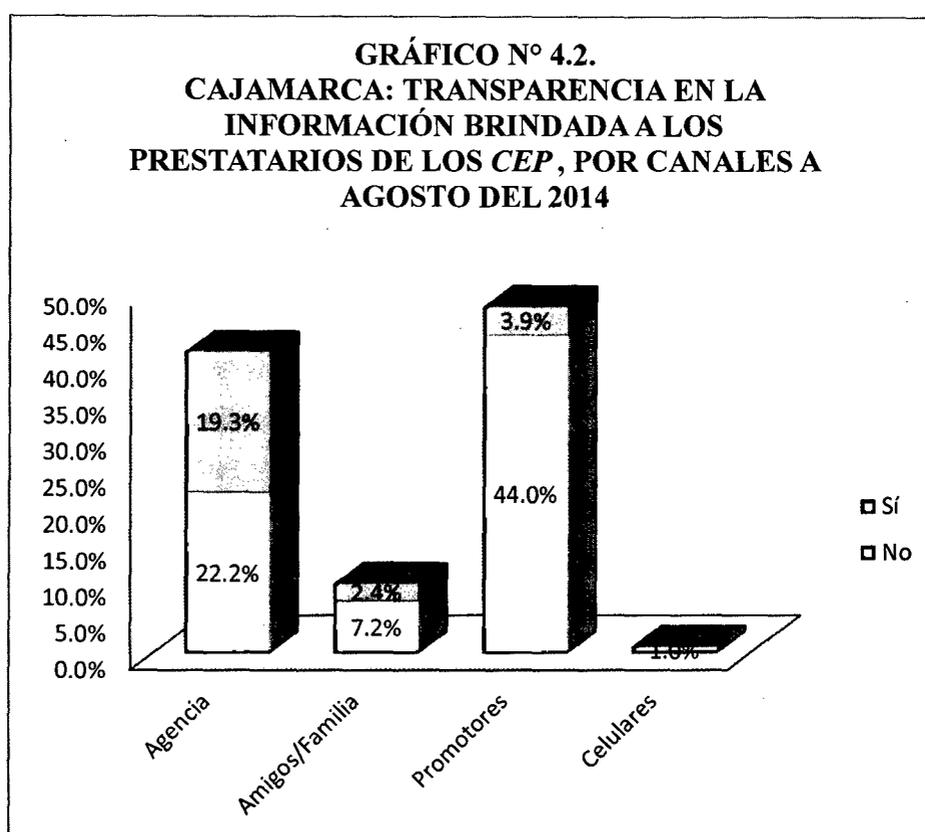
Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Asimismo, se pudo constatar que la mayoría de los prestatarios encuestados (47.9%), utilizó como canal de información para comparar alternativas a los mismos promotores que les ofrecen el préstamo. De los cuales el 91.9% no fueron adecuadamente informados, que en términos generales representa el 44% del total de la muestra.

Luego están aquellos que se acercaron a las agencias de las entidades financieras (41.5%). De ellos, el 53.5% tampoco fueron bien informados, que de modo general, representa 22.2%.

Después están los que consultan a amigos o familiares (9.6%). Entre los cuales, tan sólo un 25% fueron transparentemente informados, que en total representa un 2.4% de la muestra.

Por otro lado, sólo un aproximado al 1% utilizó llamadas y ninguno hizo uso del internet u otros medios.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

En conclusión, se observa de modo general un grado elevado de falta de Transparencia en la Información, a pesar de los reglamentos y demás normativa en la que se ha avanzado, denotando poca efectividad. Igualmente, es necesario subrayar que está dentro de la falta de Cultura Financiera, que varios de los

prestatarios desmerezcan la búsqueda de información relevante, haciendo caso simple a la urgencia por el desembolso del dinero.

6.4 ANÁLISIS DE LA CULTURA FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS, EN MATERIA DE CRÉDITOS

Para determinar el nivel de Cultura Financiera de los encuestados (en materia de créditos), se tomó como referencia los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios que los prestatarios deben poseer antes de elegir un préstamo. Los cuales, se encuentran señalados en el portal de Educación Financiera de la SBS, a Agosto del 2014 (Ver anexo N°14).

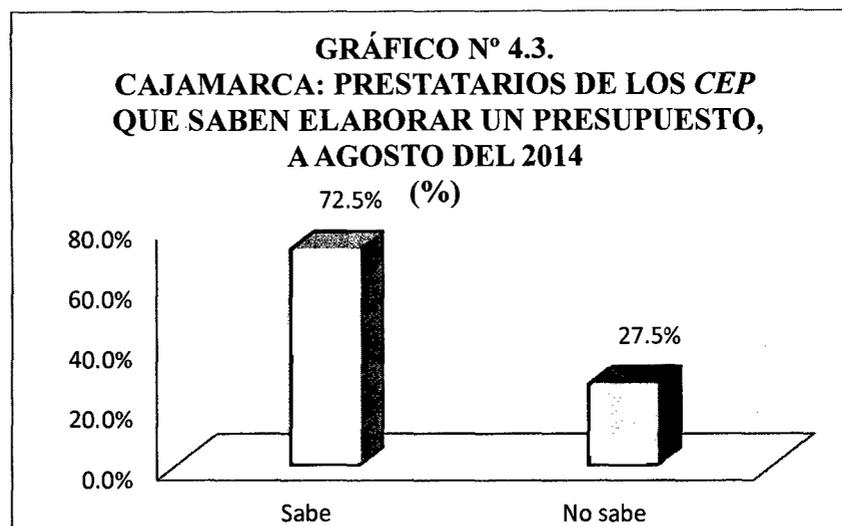
Por lo tanto, decimos que un prestatario tiene un nivel de Cultura Financiera suficiente para sacar un préstamo, si al menos:

- Conoce y elabora su presupuesto.
- Conoce la TCEA.
- Compara Alternativas adecuadamente.

De esta forma y a través de la encuesta, se hallaron los siguientes resultados:

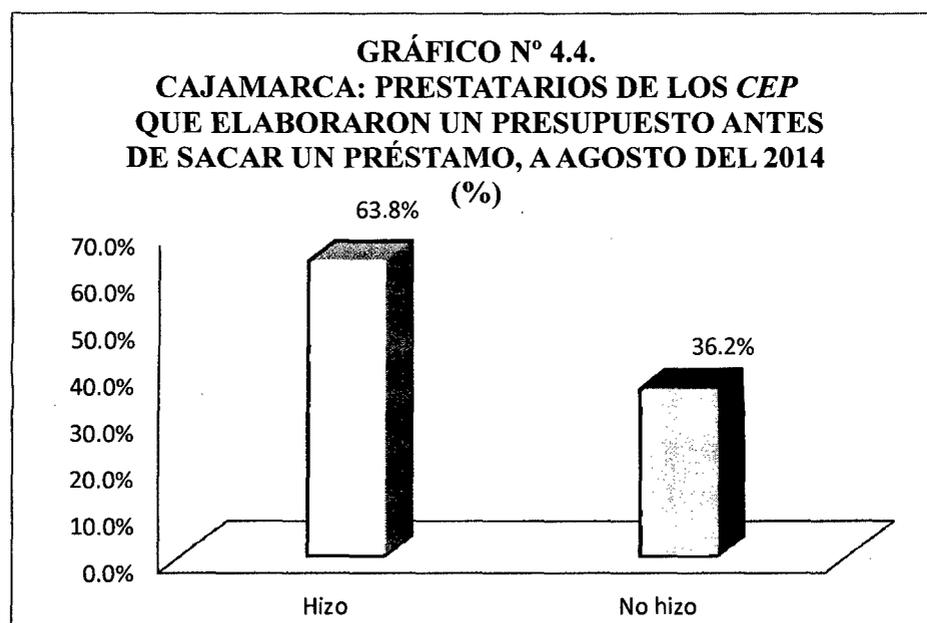
4.4.1 CONOCIMIENTO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO

El 72.5% de los prestatarios encuestados conocían cómo se elabora un Presupuesto. Mientras que el 27.5% de ellos, desconocía o no pudieron comprobarlo. Esto es algo inquietante, pues más de la cuarta parte del total de la muestra, no tiene una idea clara de esta herramienta de planificación financiera, lo que instantáneamente los convierte en consumidores vulnerables al Sobreendeudamiento.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Además, dicho porcentaje, se incrementa si consideramos que el 12% de los que saben elaborar su Presupuesto, no hicieron uno, antes de sacar su préstamo (por diferentes razones). Por lo que la nueva proporción de prestatarios de los CEP proclives a Sobreendeudarse, alcanza a más de un tercio de la muestra (36.23%). Lo cual, evidencia que gran parte de ellos no asumió responsablemente el financiamiento, pues no tenía clara cuál era su verdadera Capacidad de Pago, antes de solicitar el préstamo.

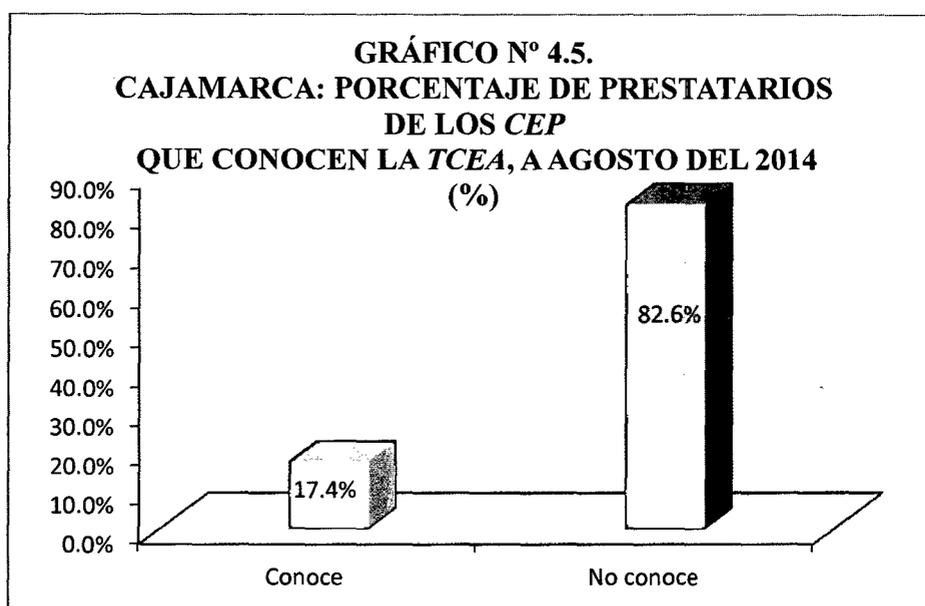


Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

4.4.2 CONOCIMIENTO DE LA TCEA

Respecto al conocimiento sobre el Costo Efectivo del Crédito, se puede observar en el siguiente gráfico, que hay una diferencia abismal entre las proporciones de quienes conocen la TCEA y los que no. Por un lado, los que conocen este término financiero sólo representan un 17.4% del total de encuestados. Mientras que los que no conocen dicho término, constituyen una proporción mayor a las tres cuartas partes de la muestra en estudio (82.6%).

Esto es algo sorprendente, ya que implica una deficiencia trascendental a la hora de optar por un préstamo, pues se sesga la elección, debido a que (en la mayoría de casos) se lo confunde con la tasa de interés (TEA), obviando en su análisis de elección, los demás costos, gastos y portes que se suman a ésta.

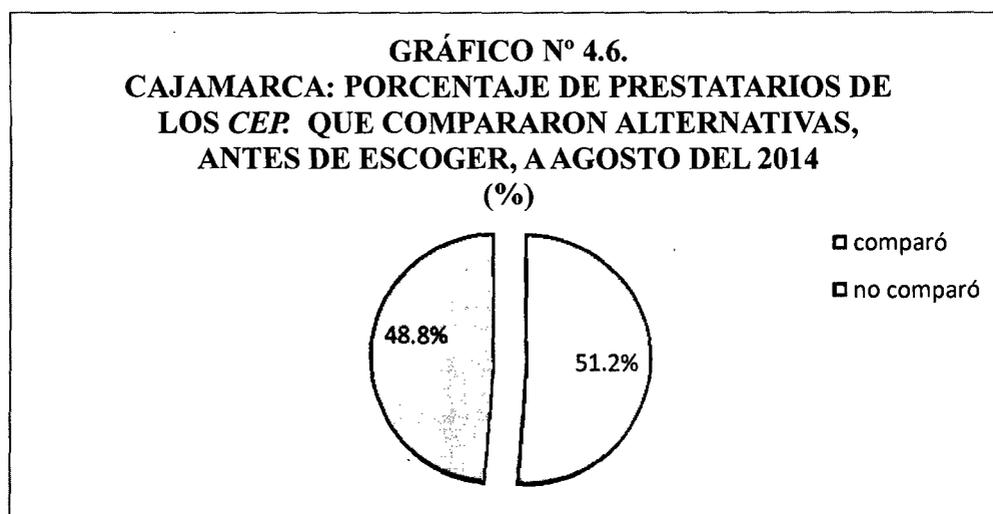


Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

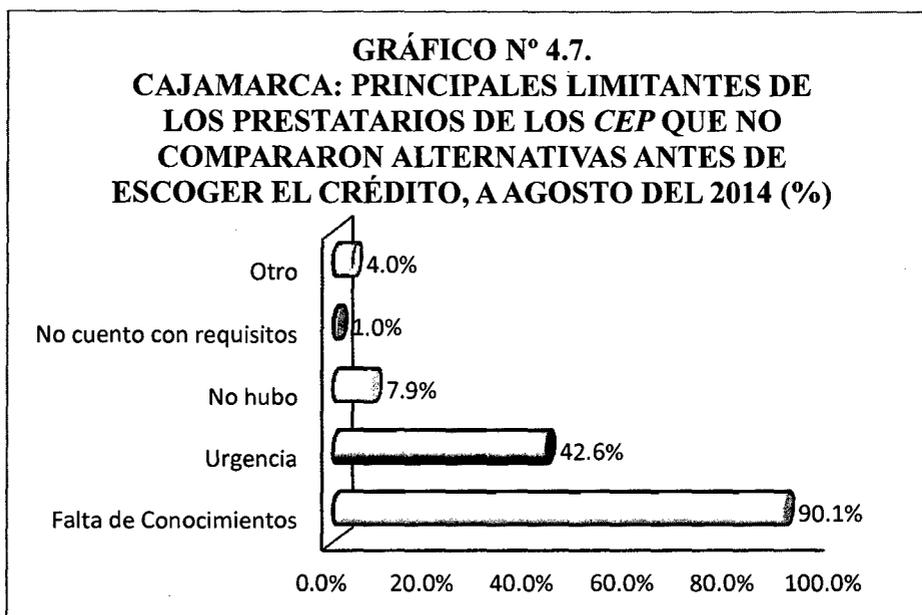
4.4.3 COMPARACIÓN DE ALTERNATIVAS

En relación a este punto, casi la mitad de los prestatarios de la muestra (48.8%) no compararon alternativas de financiamiento, antes de escoger. En la mayoría de los casos, aseveraron que no lo hicieron porque no tenían los conocimientos

suficientes como para seleccionar la alternativa más barata (90.1%) y asimismo, por la Urgencia que tenían por el financiamiento (42.6%).



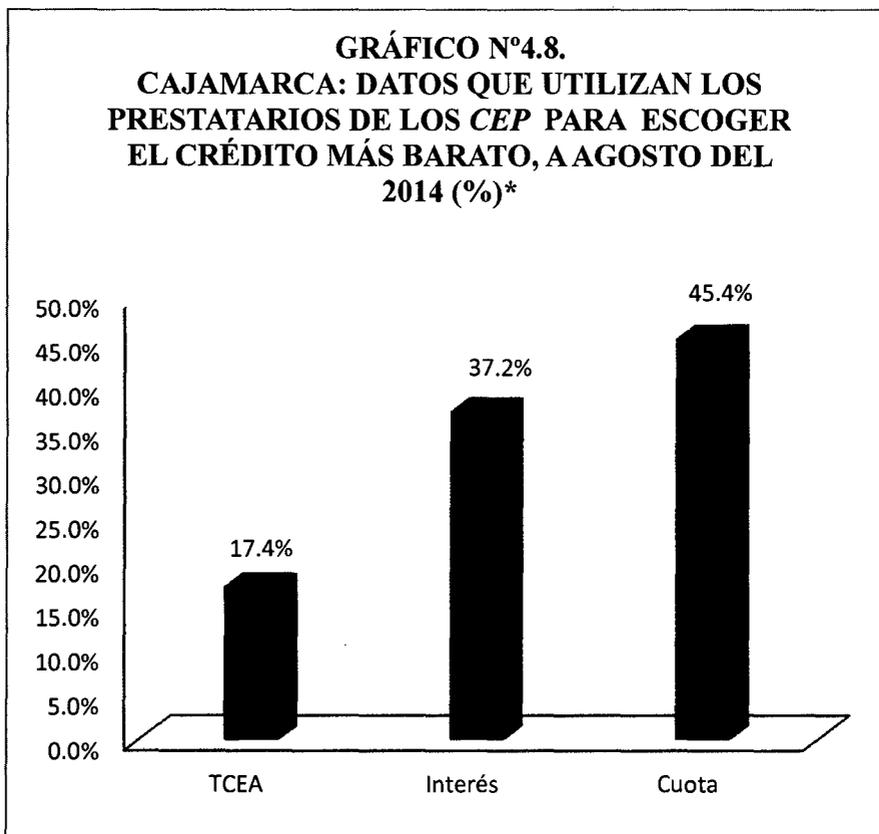
Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Sin embargo, esto es más grave de lo que parece, pues tan sólo un 17.4% del total de la muestra, comparó alternativas utilizando a la TCEA, lo cual es lo correcto. Mientras que el 82.6% restante, utilizaba otros datos diferentes para comparar como la tasa de interés y la cuota.

Esto, sin lugar a dudas, dificulta la optimización en el análisis comparativo que se hace para elegir el crédito, dadas las estrategias de ventas de las entidades financieras, que centran sus tácticas en campañas agresivas que tienen mensajes como: “tenemos la menor tasa del mercado” o las famosas “cuotas chiquititas”. Que finalmente, en la mayoría de los casos, hacen que acepten créditos subóptimos por decir lo menos.



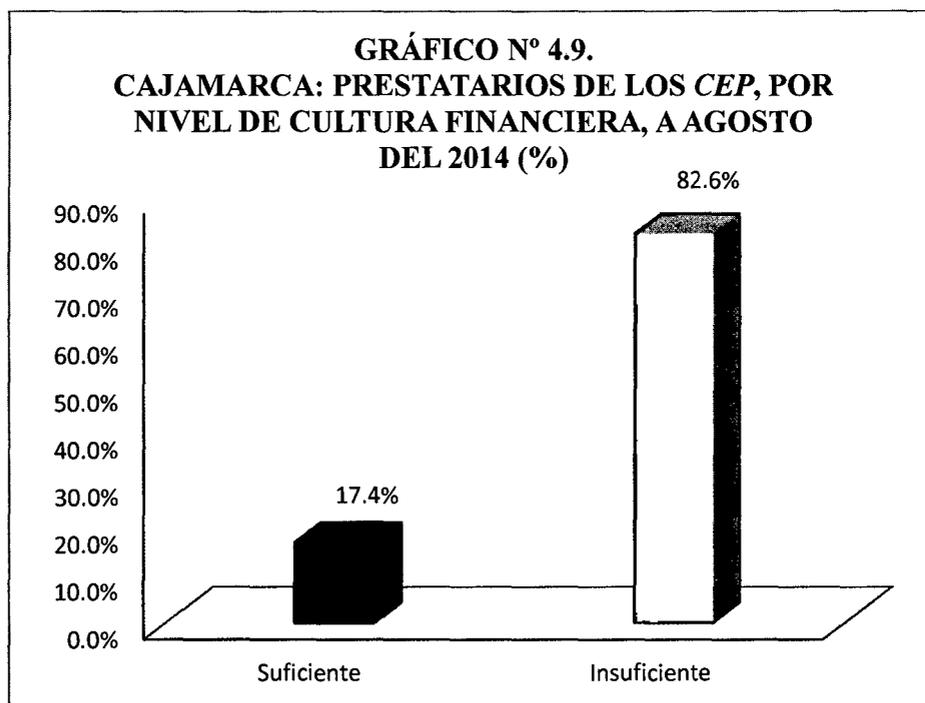
Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

4.4.4 RESULTADOS RESPECTO AL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DE LOS USUARIOS DE MICROCRÉDITOS EN LOS CENTROS ECONÓMICOS POPULARES DE CAJAMARCA, EN MATERIA DE PRÉSTAMOS

Finalmente y tras analizar cada uno de los requerimientos del ente supervisor del Sistema Financiero, se pudo verificar que gran parte de los encuestados (82.6%) no

contaba con un nivel de Cultura Financiera Suficiente; y tan sólo una minoría (17.4%) sí tenía dicho nivel.

Por lo tanto, se puede aseverar que la mayoría de los encuestados no contaba con los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para hacer uso de un préstamo, a Agosto del 2014.



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE CULTURA FINANCIERA DEL CONSUMIDOR Y SUS DECISIONES FINANCIERAS EN EL MERCADO DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA

7.1 DESCRIPCIÓN DE LAS FRECUENCIAS OBSERVADAS

Después de analizar los resultados de las encuestas, se obtuvo la siguiente tabla de contingencia entre las variables en cuestión, determinando las siguientes frecuencias observadas (O):

**CUADRO N°. 5.1.
FRECUENCIAS OBSERVADAS
VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS.
VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA**

FRECUENCIAS ABSOLUTAS OBSERVADAS (O)				
		CULTURA FINANCIERA		TOTAL
		Suficiente	Insuficiente	
DECISIONES FINANCIERAS	Adecuada	29	17	46
	No adecuada	7	154	161
TOTAL		36	171	207

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

CUADRO N° 5.2.
FRECUENCIAS OBSERVADAS
VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS.
VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA (%)

FRECUENCIAS RELATIVAS OBSERVADAS (O)				
		CULTURA FINANCIERA		TOTAL
		Suficiente	Insuficiente	
DECISIONES FINANCIERAS	Adecuada	14.01%	8.21%	22.22%
	No adecuada	3.38%	74.40%	77.78%
TOTAL		17.39%	82.61%	100%

Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia

Se puede observar (de modo general) que gran parte de los encuestados, que representan el 82.61% de la muestra, tiene un nivel de Cultura Financiera Insuficiente. Frente a una minoría del 17.39%, que sí presentan un nivel Suficiente. Al mismo tiempo, se puede notar que el 77.78% de la muestra, no tomó una Decisión Financiera Adecuada, frente a un 22.22% que sí lo hizo de manera Adecuada.

Luego, cotejando estas variables, se pudo verificar que el 90.06% de los prestatarios encuestados, que No cuenta con un nivel de Cultura Financiera Suficiente (74.40% del total de la muestra), tomó una Decisión Financiera No Adecuada. Mientras que el 80.56% de los prestatarios, que cuentan con un nivel de Cultura Financiera Suficiente (14.01% del total de la muestra), sí tomó una Decisión Financiera Adecuada.

7.2 CÁLCULO DE CHI- CUADRADO

Dadas las características de las variables en referencia, para la verificación de la hipótesis, se aplicará el test Chi-Cuadrado. El cual, se calcula de la siguiente manera:

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

Donde:

X^2 : Es el estadístico Chi-Cuadrado

O : Frecuencias Observadas

E : Frecuencias Esperadas

Por tanto, si ya se cuenta con las Frecuencias Observadas, el primer paso consiste en hallar las Frecuencias Esperadas (E) para cada ítem de la confrontación de variables.

**CUADRO N° 5.3.
CÁLCULO DE LAS FRECUENCIAS ESPERADAS (E)**

		CULTURA FINANCIERA	
		Suficiente	Insuficiente
DECISIONES FINANCIERAS	Adecuada	$(36*46)/207$	$(171*46)/207$
	No adecuada	$(36*161)/207$	$(171*161)/207$

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

**CUADRO N° 5.4.
FRECUENCIAS ESPERADAS
VARIABLE CULTURA FINANCIERA VS. VARIABLE DECISIÓN FINANCIERA**

FRECUENCIAS ESPERADAS (E)			
		CULTURA FINANCIERA	
		Suficiente	Insuficiente
DECISIONES FINANCIERAS	Adecuada	8	38
	No Adecuada	28	133

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

Una vez obtenidos estos valores, se puede verificar que el menor de éstos es 8. El cual supera ampliamente la exigencia de que al menos, el 25% de los valores esperados, debe ser mayor que 5. Por lo tanto, no habría algún inconveniente para operar la fórmula antes mencionada, con el objetivo de hallar el estadístico de Chi-Cuadrado:

**CUADRO N° 5.5
CÁLCULO CHI-CUADRADO**

CÁLCULO CHI-CUADRADO					
Ítem - Casillas (x,y)	Frecuencia Observada (O)	Frecuencia Esperada (E)	O-E	(O-E)^2	(O-E)^2/E
Cultura Financiera Suficiente vs. Decisión Financiera Adecuada	29	8	21	441	55.13
Cultura Financiera Suficiente vs. Decisión Financiera Inadecuada	7	28	-21	441	15.75
Cultura Financiera Insuficiente vs. Decisión Financiera Adecuada	17	38	-21	441	11.61
Cultura Financiera Insuficiente vs. Decisión Financiera Inadecuada	154	133	21	441	3.32
TOTAL	207	207			85.80

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia

7.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Para la verificación de la hipótesis de la investigación (H_i), es necesario plantear la hipótesis nula (H_0) y la hipótesis alternativa (H_a). Entonces tenemos que:

H_i : "La inadecuada toma de Decisiones Financieras del consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014, se encuentra asociada a su insuficiente nivel de Cultura Financiera".

H_0 : "La inadecuada toma de Decisiones Financieras del consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014, no está asociada a su insuficiente nivel de Cultura Financiera".

No obstante, para el caso de la hipótesis alternativa (H_a), no hay posibilidad de formularla, puesto que las hipótesis de investigación y nula abarcan todas las posibilidades.

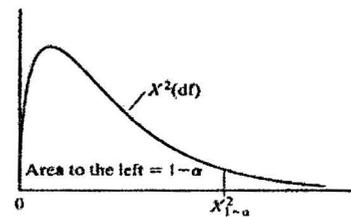
Luego, es necesario encontrar el valor crítico con el que se comparará el resultado antes hallado. Y para hallarlo, es necesario precisar los grados de libertad:

$$\begin{aligned} \text{Grados de Libertad} &= (n^\circ \text{filas} - 1) * (n^\circ \text{columnas} - 1) \\ \text{Grados de Libertad} &= (2 - 1) * (2 - 1) \\ \text{Grados de Libertad} &= 1 \end{aligned}$$

Una vez obtenido dicho dato, se lo toma y se halla el valor crítico, para $\alpha = 0.05$:

FIGURA N° 5.1.
TABLA DE LA DISTRIBUCIÓN CHI-CUADRADO

Tabla de Ji cuadrado



Chi-Square Distribution

DF	$\chi^2_{.995}$	$\chi^2_{.99}$	$\chi^2_{.975}$	$\chi^2_{.95}$	$\chi^2_{.9}$	$\chi^2_{.8}$	$\chi^2_{.75}$	$\chi^2_{.7}$	$\chi^2_{.6}$	$\chi^2_{.5}$
1	0.000	0.000	0.001	0.004	0.016	2.706	3.841	5.024	6.635	7.879
2	0.010	0.020	0.051	0.103	0.211	4.605	5.991	7.378	9.210	10.597
3	0.072	0.115	0.216	0.352	0.584	6.251	7.815	9.348	11.345	12.838
4	0.207	0.297	0.484	0.711	1.064	7.779	9.488	11.143	13.277	14.860
5	0.412	0.554	0.831	1.145	1.610	9.236	11.070	12.833	15.086	16.750

Fuente: Universidad de Talca (2004). Test Estadístico para Variables Cualitativas. Talca, Chile: Ubicado en: <http://dta.otalca.cl/estadistica/ejercicios/interpretar/Metodos/cualitativas.pdf>

De esta manera, notamos que el valor crítico para 1 grado de libertad y 95% de confianza, es de 3.841. Entonces, si el Chi-cuadrado calculado, es menor o igual al valor crítico, se acepta la hipótesis nula, caso contrario se la rechaza.

Haciendo la comparación, podemos notar que:

$$\begin{aligned} X^2_{\text{calculado}} &> \text{Valor crítico} \\ 85.80 &> 3.841 \end{aligned}$$

Por lo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis de la investigación (H_i), que concluye en que: *"La inadecuada toma de Decisiones Financieras del consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto del 2014, se encuentra asociada a su insuficiente nivel de Cultura Financiera"*.

CONCLUSIONES

- Las Microfinanzas en el Perú han pasado por una transición abrupta desde el cambio de modelo económico en los años '90, pasando de una perspectiva Social a una Comercial, sin antes haberse generado las condiciones necesarias para un buen funcionamiento del mercado, que equilibre el poder de mercado entre la oferta y la demanda. Lo que ha generado el mejor entorno para la inversión de capitales foráneos (por la falta de competencia). Y que afecta, de especial manera, a los usuarios minoritarios, como es el caso de los microempresarios.

- Se pudo verificar, que a julio de 2014, sólo el distrito de Cajamarca concentraba el 54.58% de toda la región y el 29.29% del total de créditos a la microempresa, no obstante, su crecimiento está siendo afectado por una saturación del mercado, tras el *boom crediticio*. Luego, analizando las decisiones financieras, se pudo observar que al mes de Agosto del 2014, el 78.7% de los microempresarios encuestados habían tomado una Decisión Financiera no adecuada a la hora de elegir un préstamo. Es decir, que no optaron por la entidad financiera, que en ese momento, les ofrecía el menor rango de Costo Crediticio en el Mercado Microcredificio formal y/o, que con su decisión, llegaron a tener problemas de Sobreendeudamiento, que en sí fue más de la quinta parte.

- También se pudo comprobar, que en nuestro país y a la fecha de estudio, se han desplegado ciertos esfuerzos por promover la Educación Financiera. Sin embargo, esto no está llegando efectivamente a todos los sectores. Parte de ello, es que tan sólo un 17.4% de los microempresarios encuestados, contaba con los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para hacer uso de un préstamo. Es decir, contaban con un nivel de Cultura Financiera suficiente para elegir un préstamo. Conocimientos que en su mayor parte fueron captados a través de la experiencia, por medio de visitas de promotores de confianza y visitas a las agencias.

- Finalmente, contrastando los resultados de las variables, se pudo verificar que el 90.06% de los prestatarios que no contaban con un nivel suficiente de Cultura Financiera (74.4% del total de la muestra), tomó una Decisión Financiera no adecuada. Mientras que el 80.56% de los prestatarios que sí contaban con un nivel suficiente de Cultura Financiera (14.01% del total de la muestra), sí tomó una Decisión Financiera adecuada. Lo cual, permitió obtener un valor Chi cuadrado superior al valor crítico, comprobando de esta forma que “la inadecuada toma de Decisiones Financieras del consumidor en el mercado de crédito a la microempresa de la ciudad de Cajamarca, al mes de Agosto de 2014, se encuentra asociada a su escaso nivel de Cultura Financiera”.

RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS

- Primero, la inmediata creación del “Centro de Orientación y Asistencia Técnica Financiera Gratuita, al Consumidor Financiero Minoritario”, como parte de la proyección social de la facultad de CECA de la UNC, cuyo fin, sea el de facilitar la Transparencia en la Información, brindada a clientes minoritarios que hacen uso de estos productos financieros; y a través de ello, generen una mayor competencia (por tasas) en el mercado.
- Presentar el proyecto de Ley, que modifique la actual Ley de Transparencia en la información, en materia de servicios financieros. Precisando que la única tasa a informar sea la TCEA, por ser la más relevante. De esto modo, se terminarán las confusiones que tienen los prestatarios con la TEA, como se hace en Estados Unidos.
- En alianza con la Escuela de Ingeniería de Sistemas, crear un aplicativo para celulares con tecnología *smart*, que facilite la ejecución de fórmulas financieras complejas; y que asimismo, brinde información a tiempo real de manera comparativa, sobre los términos en los que se ofrecen los créditos. Lo cual, será de mucha ayuda para tomar decisiones informadas.
- La pronta descentralización de las oficinas de la SBS, para que promueva una mejor fiscalización de la normativa vigente, en materia de protección al consumidor. Y asimismo, efectivice su labor por fomentar una mayor Cultura Financiera, sobre todo en los prestatarios minoritarios.
- Finalmente, en coordinación con el Ministerio de Educación, incorporar en el mediano plazo, los cursos de Educación Financiera en la malla educativa curricular del nivel secundario.

BIBLIOGRAFÍA

Ayala, José (1999). *Instituciones y Economía. Una introducción al Neo Institucionalismo Económico*. México D.F., México: FCE.

Blank y Tarquin (2004), *Ingeniería Económica*, México D.F., México: Mcgraw-Hill Interamericana, 5ta. Edición

Calderón, Carbajal y Leyva (2014). *La Banca de Desarrollo y la Creación de Productos para La Inclusión Financiera*. Lima, Perú: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo – ALIDE.

Cook, (1981). *The Declassified Eisenhower, A Divided Legacy*. New York City, USA: Doubleday.

Cuasquer y Maldonado (2011). *Microfinanzas y Microcrédito en Latinoamérica. Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*. México D. F., México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos – CEMLA.

Frank, Robert (2005), *Microeconomía y Conducta*, Madrid, España: Mcgraw-Hill, 5ta Edición.

Fernández (2000), *Microeconomía: Teoría y Aplicaciones. Las Decisiones del Consumidor y la Empresa*, Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Hasting y Tejada-Ashton (2008), *Educación Financiera, Información y Elasticidad de la Demanda. Encuesta y evidencia empírica en México*, Cambridge, Estados Unidos: NBER.

Imano, M. (1978). Estudio Analítico de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional Agraria de la Molina, Lima - Perú.

Mesía, Costa, Soto, Graham & Rabanal (2006). *Costo del Crédito en el Perú: Revisión de la Evolución Reciente*, Lima, Perú: Gerencia de Estabilidad Financiera del BCRP. DT. N°. 2006-004.

Morgan, D. (2007). *Definición y Detección del Crédito Predatorio*. New York City, USA: Federal Reserve System – FED.

Morales y Tuesta (1998). *Calificaciones de Crédito y Riesgo país*. Lima, Perú: Gerencia de Estudios Económicos del BCRP

Muñoz (1993). *Después de la Privatización hacia un Estado Regulador*. Santiago de Chile, Chile: Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina.

Lavado (2007), *Cómo diseñar una Investigación*, Lima, Perú: Editorial San Martín de Porres.

Lusardi (2008), *Educación Financiera: Una herramienta esencial para la elección informada del consumidor*, Cambridge, MA, Estados Unidos: Universidad de Harvard.

OECD (2013). "Advancing National Strategies for Financial Education". Russia's G20 Presidency and the Organization for Economic Co-operation and Development, September. Ubicado en: en.g20russia.ru/load/782248073

Orellana (2009). *Las finanzas sociales y solidarias en el Ecuador: verdades y desafíos*. Quito, Ecuador: Agencia Suiza para el Desarrollo.

Quispe, León y Contreras (2012). *El Exitoso Desarrollo de las Microfinanzas en el Perú*. Lima, Perú: Departamento del Programa Monetario del BCRP

Padilla, A. (2006). El Costo del Crédito en las Cooperativas de Ahorro y Crédito peruanas. Recuperado de: http://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_iiest_mat/st_2008_mat/Dr.AntonioPadillaDiaz.pdf

Porteus y Helms (2005). *Protección de los Microprestatarios*. Washington D.C., USA: Grupo Consultivo de la Población Pobre – CGAP.

Raccanello (2010). *Usura, Créditos Predatorios y Educación Financiera*, México D.F., México: Laizzez – Faire.

Ramírez, F. (2000). La Política de Competencia y el Proceso de Regulación en México, 1993–1999 (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.

Rhynne (2001). *Mainstreaming Microfinance: How Lending to the Poor Began, Grew and Came of Age in Bolivia*. Connecticut, USA: Kumarian Press.

Roa, M. (2010). *Racionalidad, Uso de Información y Decisiones Financieras*, México D.F., México: Centro de Investigación y Docencia Económica.

Rojas, J. (2010). *La Reforma del Sistema Financiero Peruano 1990-1995*, Lima, Perú: Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Perú- PUCP.

Silverman (2005). Hacia la Cura del Crédito Predatorio. *Semanario de Leyes Bancarias*, N° 122, 483-669.

Shicks (2010). *Sobreendeudamiento de Microprestatarios en Ghana. Estudio empírico desde la perspectiva de protección al cliente*. Bruselas, Bélgica: Centre for European Research in Microfinance School of Economics and Management, Université Libre de Bruxelles –CERMI.

Stango y Zinman (2007), *Matemáticas Confusas y Tampón Rojo: Cuando el Costo de Oportunidad de consumir no es lo que parece*, Hanover, Estados Unidos: Dartmouth College.

Stiglitz, Joseph (1999), *Promoting Competition And Regulatory Policy: With Examples From Network Industries*, Beijing, China: Research Center For Regulation And Competition - World Bank.

U.S. Department of Housing and Urban Development (2007). *Curbing Predatory Home Mortgage Lending*. Washington, USA: HUD- Treasury Task Force on Predatory Lending.

Varian, Hal. (1999), *Microeconomía Intermedia: Un Enfoque Actual*, Barcelona, España: Bosch, 5ta. Edición

Vickers y Yarrow (1994). *Un Análisis Económico de la Privatización*. México D.F, México: FCE.

Webb, Conger e Inga (2009), *El Árbol De La Mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*, Lima: Perú: Instituto del Perú de la USMP.

PÁGINAS WEB

Andina (2014). Perú es líder en promoción de servicios financieros innovadores. Lima, Perú. Agencia Peruana de Noticias. Ubicado en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-peru-es-lider-promocion-servicios-financieros-innovadores-527464.aspx>.

Arce (2000). Neoliberalismo en el Perú de los 90. Lima, Perú. Agencia Peruana de Noticias. Ubicado en: xa.yimg.com/kq/groups/.../Neoliberalismo+en+el+Perú+de+los+90.doc

BCRP (2015). CAJAMARCA: Síntesis de la Actividad Económica Enero 2015. Trujillo, Perú. Ubicado en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Trujillo/2015/sintesis-cajamarca-01-2015.pdf>

Equilibrium Clasificadora de Riesgo (2014). Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano al 30 de Abril de 2014. Ubicado en: <http://www.equilibrium.com.pe/sectorialmfifeb14.pdf>

Equilibrium Clasificadora de Riesgo (2015). Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano al 30 de Mayo de 2015. Ubicado en: <http://www.equilibrium.com.pe/sectorialmfidic14.pdf>

Flores (2014). ¿La Competencia genera Sobreendeudamiento? Trujillo - Perú: El Analista. Rescatado de: <http://www.elanalista.com/?q=node/203>

Instituto Peruano de Economía (2013). Por qué somos los Campeones Mundiales en Microfinanzas. Lima, Perú: Diario Gestión. Ubicado en: <http://blogs.gestion.pe/reformasincompletas/2013/10/por-que-somos-los-campeones-mu.html>

Ortega, P. (28 de Abril de 2012). Cómo Subsudiamos un Oligopolio. Lima: IDL-Reporteros. Recuperado de: [https://idl-reporteros.pe/como-subsudiamos-al-oligopolio/Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's \(2014\). Costo y Rendimiento de Productos Financieros. Lima, Perú: Portal Web de la SBS. Ubicado en: <http://www.sbs.gob.pe/app/retasas/paginas/retasasInicio.aspx?p=C>](https://idl-reporteros.pe/como-subsudiamos-al-oligopolio/Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's (2014). Costo y Rendimiento de Productos Financieros. Lima, Perú: Portal Web de la SBS. Ubicado en: http://www.sbs.gob.pe/app/retasas/paginas/retasasInicio.aspx?p=C)

The Economist Intelligence Unit (2013). Microscopio Global sobre el entorno de Negocios para las Microfinanzas. Recuperado de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=38098134>

The Smart Campaign (2009). Principios de protección al cliente. Extraído de: <http://www.smartcampaign.org/sobre-la-campana/microfinanciacion-smart-y-principios-de-proteccion-del-cliente>

Tong, J. (2007), *Finanzas Empresariales. La decisión de inversión*, Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico - CIUP

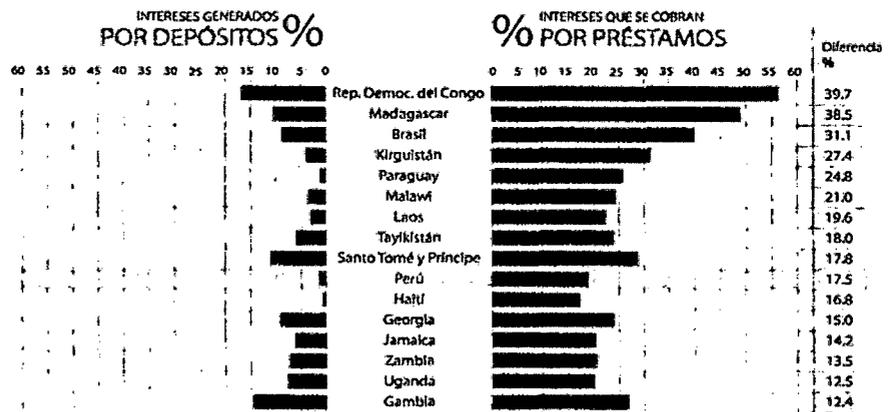
Universidad de Talca (2004). Test Estadístico para Variables Cualitativas. Talca: UTALCA. Ubicado en: <http://dta.otalca.cl/estadistica/ejercicios/interpretar/Metodos/cualitativas.pdf>

Yong Kim J. (2015). Banco Mundial: Desarrollo del Perú en los últimos 15 años ha sido espectacular. Extraído de: <http://peru21.pe/economia/banco-mundial-desarrollo-peru-ultimos-15-anos-ha-sido-espectacular-2216810>

ANEXOS

ANEXO N° 01

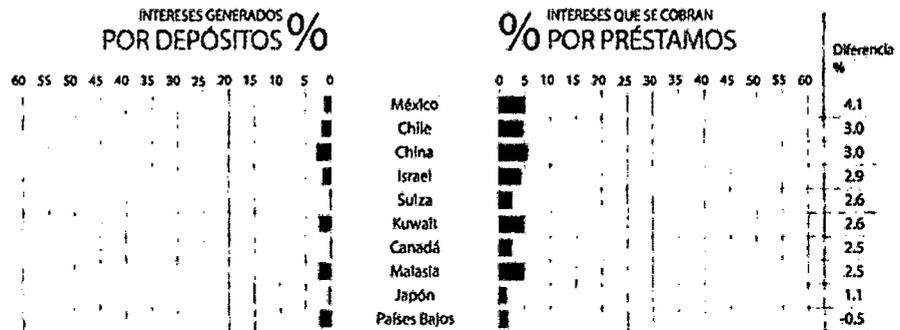
PAÍSES CON PEOR *SPREAD*



Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Patricio Ortega - IDL Reporteros

PAÍSES CON MEJOR *SPREAD*

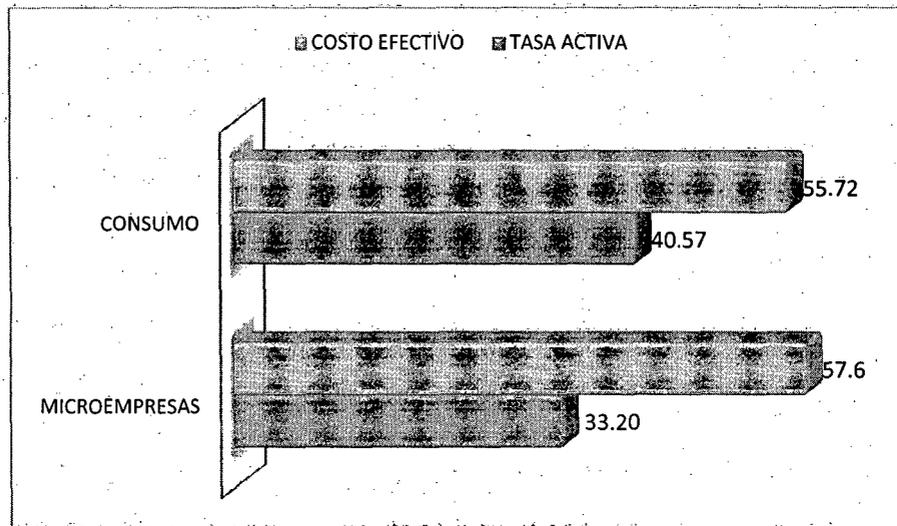


Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Patricio Ortega - IDL Reporteros

ANEXO N° 02

**TEA vs. TCEA PARA PRÉSTAMO DE S/.10 000:
EFECTO DE LAS COMISIONES (%) A DICIEMBRE DEL 2013**



Fuente: SBS

Elaboración: Propia

ANEXO N° 03

DEPARTAMENTO: CAJAMARCA
TIPO DE PRODUCTO: DEPOSITOS
PRODUCTO: PLAZO FIJO EN SOLES
CONDICION: DEPOSITOS A PLAZO
 POR S/. 10 000 A 360
 DIAS
FECHA: Al 08/06/2014

ENTIDAD	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) (%)
BANCO AZTECA	6
CRAC SIPAN	5.5
BANCO FINANCIERO	5
CMCP LIMA	5
BANCO FALABELLA	5
BANCO RIPLEY	5
FINANCIERA EFECTIVA	5
CREDISCOTIA	4.75
CMAC MAYNAS	4.5
MIBANCO	4.25
CMAC PIURA	4
BANCO DE CREDITO	4
FINANCIERA CONFIANZA	4
CRAC CAJAMARCA	3.8
FINANCIERA EDYFICAR	3.55
CMAC TRUJILLO	3.25
BANBIF	3.1
CMAC SULLANA	3
FINANCIERA TFC S A	3
SCOTIABANK PERU	2.55
BANCO CONTINENTAL	1.35
INTERBANK	1.25

Fuente: SBS- Portal del Usuario

ANEXO N° 04

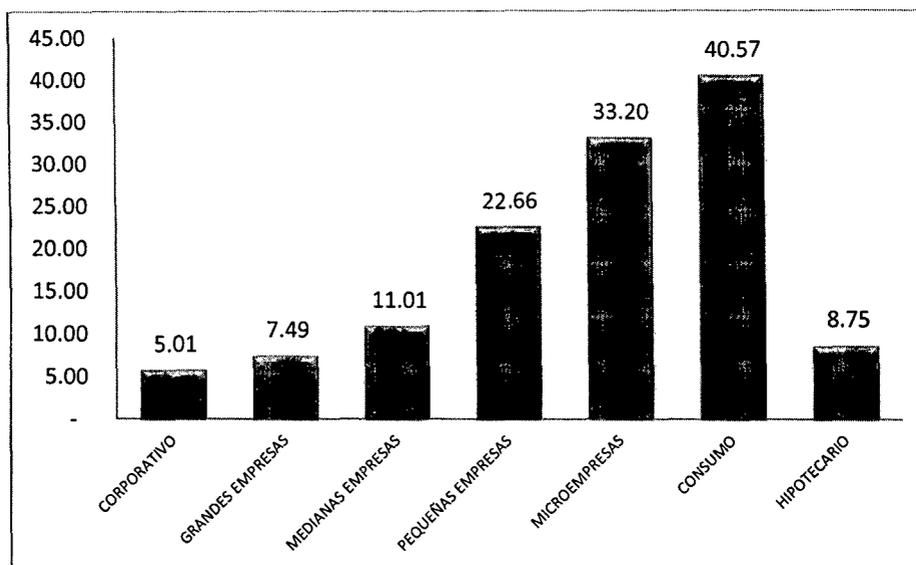
DEPARTAMENTO: CAJAMARCA
TIPO DE PRODUCTO: CREDITOS
PRODUCTO: PRESTAMO DE CONSUMO
CONDICION: PRESTAMO PERSONAL POR S/. 10 000 A 12 MESES
FECHA: Al 08/06/2014

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
BANCO FINANCIERO	23.67	931.78
SCOTIABANK PERU	25.34	940.94
BANCO CONTINENTAL	32.27	986.7
INTERBANK	33.72	971.99
BANBIF	33.73	971.49
CMAC SULLANA	45.28	1014.32
CMAC PIURA	50.39	1034.73
EDPYME RAIZ	51.64	1039.22
CRAC SIPAN	51.82	1040.06
CMAC MAYNAS	53.66	1045.38
CMCP LIMA	53.97	1044.73
BANCO DE CREDITO	55.43	1051.93
EDPYME ALTERNATIVA	55.5	1050.4
BANCO FALABELLA	57.52	1056.83
CRAC CAJAMARCA	62.05	1071.92
MIBANCO	62.22	1072.71
CREDISCOTIA	62.58	1076.26
CMAC TRUJILLO	70.99	1101.18
FINANCIERA EDYFICAR	80.36	1133.85
BANCO AZTECA	96.26	1144.29
FINANCIERA EFECTIVA	140.02	1307.6
FINANCIERA CONFIANZA	152.37	1330.97
EDPYME MARCIMEX S.A.	199.87	1437.81

Fuente: SBS- Portal del Usuario

ANEXO N° 05

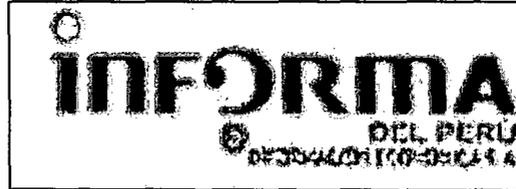
TASA DE INTERÉS ACTIVA PROMEDIO POR SEGMENTO A DICIEMBRE DEL 2013 (%)



Fuente: SBS
Elaboración: Propia

ANEXO N° 06

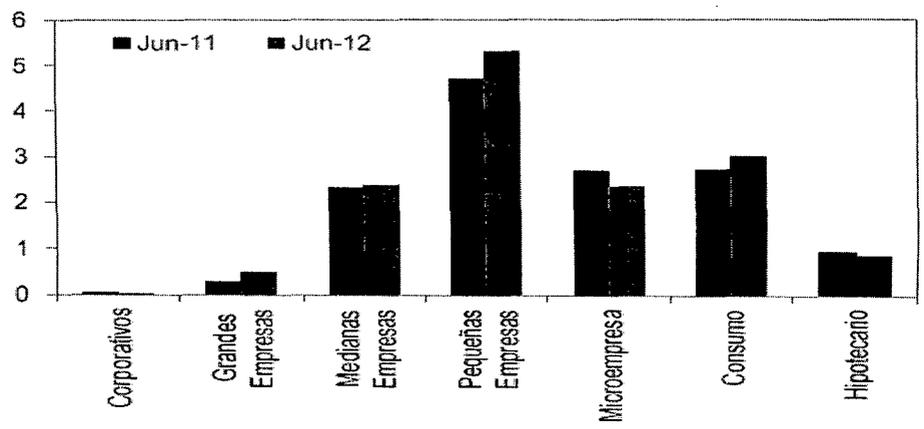
CENTRALES DE RIESGO EN EL PERÚ



Fuente: SBS
Elaboración: Propia

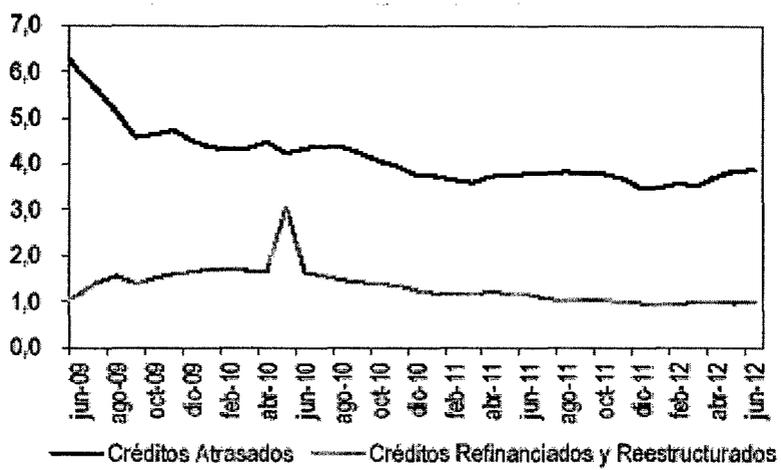
ANEXO N° 07

BANCA MÚLTIPLE: MOROSIDAD POR TIPO DE CRÉDITO (%)



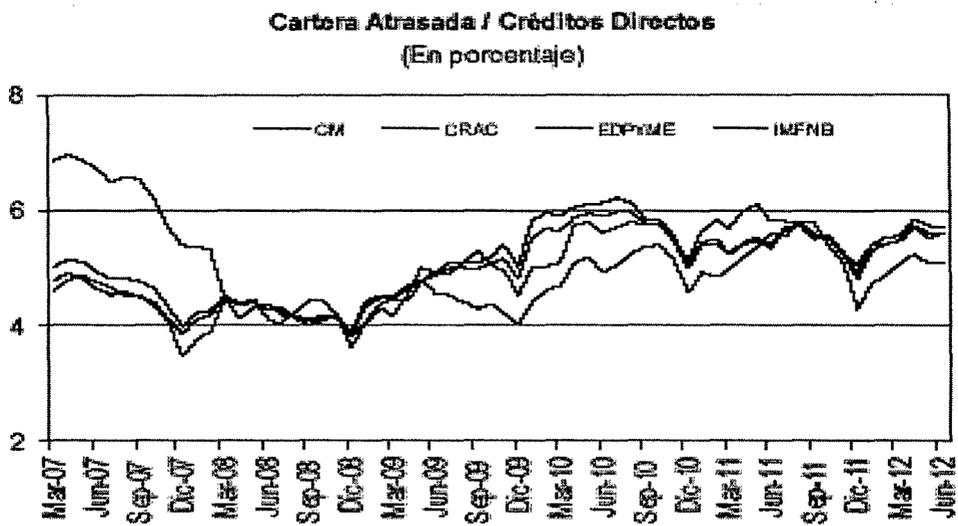
Fuente: SBS – Evolución del Sistema Financiero a Junio del 2012

EMPRESAS FINANCIERAS: CALIDAD DE CARTERA (% de los Créditos Directos)



Fuente: SBS – Evolución del Sistema Financiero a Junio del 2012

**INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS NO BANCARIAS:
CARTERA ATRASADA / CRÉDITOS DIRECTOS (%)**



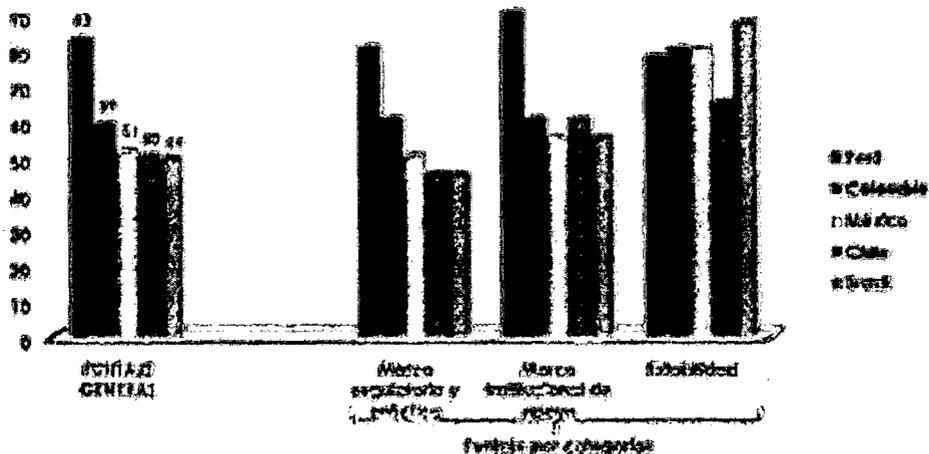
Fuente: SBS – Evolución del Sistema Financiero a Junio del 2012

Por qué somos los campeones mundiales de las microfinanzas

- 7/10/2013
- 7:13

El 2 de octubre se publicó la sexta edición del "Microscopio Global", estudio que realiza anualmente el prestigioso Economist Intelligence Unit (EIU) por encargo de una entidad del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El documento estudia a profundidad el entorno de negocios de las microfinanzas en 55 países de todo el mundo y presenta un ranking basado en el puntaje obtenido en esta evaluación. La buena noticia es que, por sexto año consecutivo, el Perú fue considerado el país con el mejor entorno de negocios para las microfinanzas a nivel mundial. No sólo eso sino que el Perú amplió su ya amplia ventaja sobre sus más cercanos competidores (ver gráfico), obteniendo un impresionante puntaje que es 25% superior al de los siguientes cinco países con mejor puntaje.

Puntaje en el Microscopio Global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas
(Escala de 1 a 100 en la que 100 es la mejor)

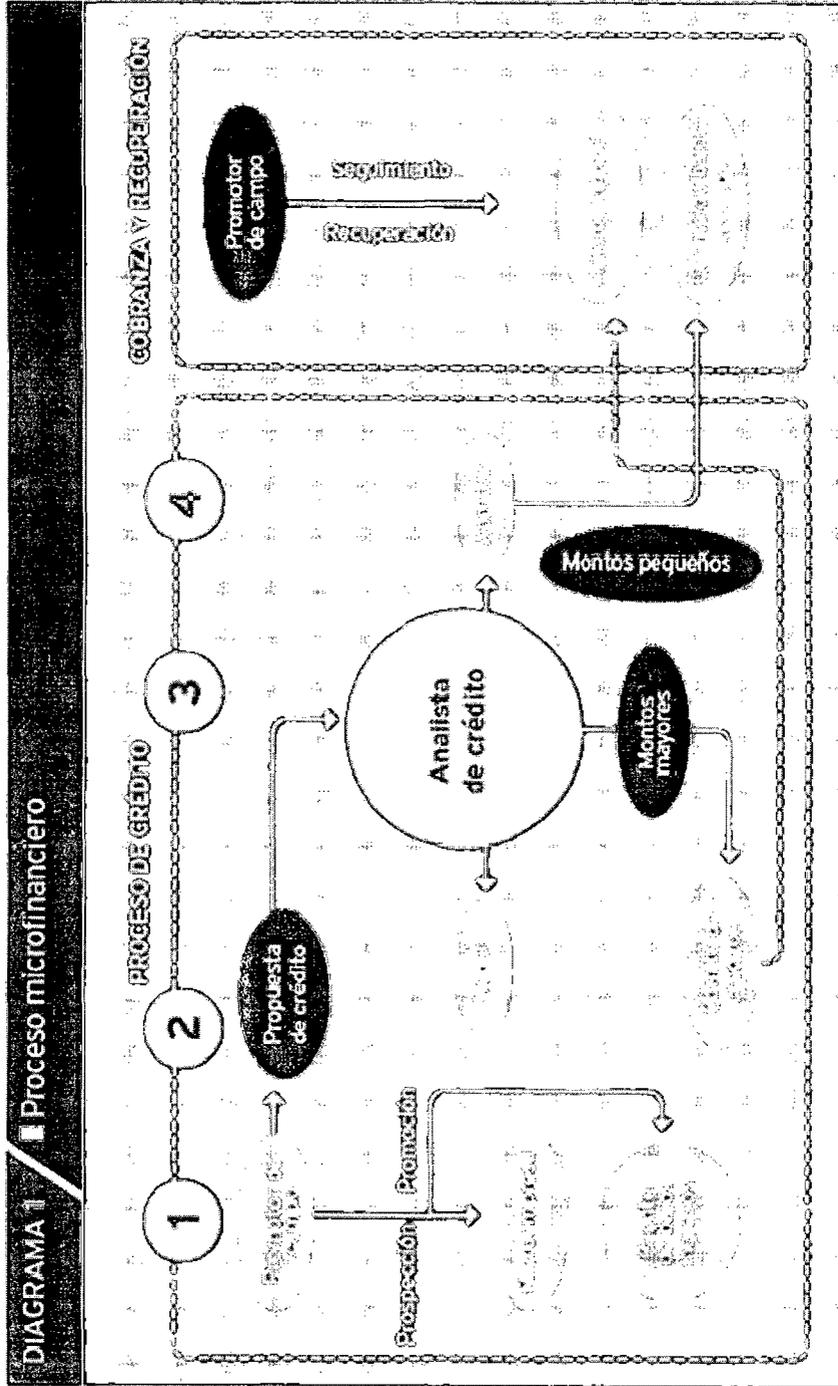


Para el Microscopio Global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas EIU
Copyright ©

Más allá de felicitarnos por este logro, lo realmente importante son dos cosas. En primer lugar, **entender cómo hemos alcanzado este resultado y qué debemos hacer para mantenerlo**. En segundo lugar, **entender por qué esto es importante**. Para lo primero acudiremos al mismo Microscopio Global, en el cual se indica que el primer puesto del Perú se explica porque:

"La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP...ha implementado normas para crear un mercado imparcial y competitivo" que "se caracteriza... por la ausencia de un tope a las tasas de interés" y porque "las barreras para el ingreso son bajas". "La competencia sigue haciendo bajar las tasas de interés y creando presiones sobre la rentabilidad. Los clientes de instituciones microfinancieras con buena calificación crediticia suelen recibir ofertas de varias instituciones que compiten entre sí".

ANEXO N° 09



Fuente: REVISTA MONEDA – BCRP 2012

ANEXO N° 10

DEPARTAMENTO: CAJAMARCA
TIPO DE PRODUCTO: CREDITOS
PRODUCTO: CAPITAL DE TRABAJO
CONDICION: PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO POR S/. 10 000 A 9 MESES
FECHA: Al 08/06/2014

ENTIDAD	TCEA	CUOTA
EDPYME MARCIMEX S.A.	34.49	1254.57
SCOTIABANK PERU	40.26	1278.29
CREDISCOTIA	44.40	1294.2
CMCP LIMA	45.11	1293.4
EDPYME RAIZ	51.64	1318.75
CRAC SIPAN	51.82	1319.83
CMAC SULLANA	52.33	1318.67
CMAC PIURA	53.04	1323.53
CMAC MAYNAS	53.63	1324.87
EDPYME ALTERNATIVA	55.47	1329.85
MIBANCO	56.12	1331.77
INTERBANK	56.83	1334.00
BANCO CONTINENTAL	57.59	1342.07
BANCO DE CREDITO	59.27	1344.36
CRAC CAJAMARCA	62.15	1351.57
BANCO FINANCIERO	62.33	1348.76
FINANCIERA TFC S A	72.20	1385.44
CMAC TRUJILLO	72.67	1385.49
BANBIF	80.48	1409.4
FINANCIERA EDYFICAR	80.57	1412.75
FINANCIERA CONFIANZA	152.37	1604.96

Fuente: SBS

Elaboración: Propia

ANEXO N° 11

FILTRACIÓN DE LA POBLACIÓN A ESTUDIAR, A TRAVÉS DE SENTINEL



Antes de hacerle, averigüe si inquirió en un buen pag

Alis Productos Consulta Tiempos Consultas: 0 Reiniciación: 2 de 5

Consultas Gráficas Consultas Tiempos Consultas en tus conductos

Mostrar Resguardo Mis Consultas

Actual	Documento	Última actualización	Suma	Deuda Total	Actual	Provis	Idm
	DNI: 20021391	05/02/2014	0.050	71.291,41			
	RUC: 10056913881	10/02/2014	0.000	0,00			

Mario Marín Toribio Arañaza Imprimir Datos

La persona consultada cuenta con los siguientes créditos e indicadores:

Es Ajuste Es Avanzado

Reporte Alertar a esta persona ¿Quién lo ha consultado?

Haz clic en el mes que quieras consultar

2014 Mar Abr May Jun Jul Ago 2014

SEPTIEMBRE 2014

SESA/Indicadores Detalle de Otros Vencidos

Documento	Valor	Fecha	Estado	Detalle	DNI	RUC	Valor
58.099,18	31/07/2014	NOR	Teléfonos Del Puro Saca	511,40		562	
11.677,49	31/07/2014	NOR	Tránsito Colnaucepí S.A.	403,76		318	
70.876,67			Telcel	914,74			

(*) NOR: Normas CPP, Car. Población y Familiares, DE y Diferencia; DUC: Cobros PER. Puntos; BDA: Bx Cobrado (*) Cuenta con los siguientes tipos de deudas: DI: Documentos Impagos

ANEXO N° 12

ENCUESTA

OBJETIVO. Buenos días, la presente encuesta ANÓNIMA tiene como finalidad cualificar su nivel de Cultura Financiera. Por ello, es muy importante para TODOS que sea totalmente sincero(a), pues esta data servirá para justificar la realización del proyecto del "Centro de Orientación y Asistencia Técnica Financiera Gratuita" de la UNC.

INDICACIONES. Por favor, marque con una "X" el recuadro que mejor contenga a su respuesta y SÓLO SI SE LO INDICAN marque en más de uno. Finalmente, rellene los espacios vacíos " _____ ", en donde sea necesario.

DURACIÓN: El límite de tiempo para resolver cada pregunta es de UN (1) MINUTO.

DATOS GENERALES DEL ÚLTIMO PRÉSTAMO		DATOS GENERALES DEL OPERARIO DE PRÉSTAMO	
ENTIDAD FINANCIERA: _____	EDAD: _____	GÉNERO: M <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
MONTO: _____ PLAZO: _____	TIPO DE NEGOCIO: _____		
CUOTA: _____ TASA: _____	N° DE AÑOS DEL NEGOCIO: _____		
TIPO DE GARANTÍA:	NIVEL EDUCATIVO: _____		
Ninguna <input type="checkbox"/> Escrituras <input type="checkbox"/> Aval <input type="checkbox"/>	N° DE PRÉSTAMOS SACADOS ANTERIORMENTE: _____		
Mercadería <input type="checkbox"/> Otras <input type="checkbox"/>	N° DE PRÉSTAMOS SACADOS EN LA MISMA ENTIDAD: _____		

PREGUNTAS	
<p>1. ¿Con qué finalidad sacó su último préstamo? [Puede "X" más de una]</p> <p>Pagar deudas en entidades <input type="checkbox"/></p> <p>Invertir en su Negocio <input type="checkbox"/></p> <p>Comprar un bien/servicio para la casa <input type="checkbox"/></p> <p>Un problema de Salud <input type="checkbox"/></p> <p>Invertir en Educación <input type="checkbox"/></p> <p>Gasto Social (fiesta, etc.) <input type="checkbox"/></p> <p>Otra <input type="checkbox"/></p>	<p>2. ¿Por qué razón escogió dicha alternativa?</p> <p>Tenía Urgencia y escogí lo primero que hubo <input type="checkbox"/></p> <p>Me aseguré de que era la opción más Barata <input type="checkbox"/></p> <p>Me otorgaba el Monto que quería <input type="checkbox"/></p> <p>No contaba con los requisitos para acceder a una alternativa mejor <input type="checkbox"/></p> <p>Otro <input type="checkbox"/></p>

3. ¿Tiene otros préstamos o créditos actualmente?

SI NO

Si respondió que SI, marque e indique: (M)onto, (P)lazo, (C)uota

Tarjeta de Crédito/	M: _____ / P: _____ meses / C: _____	<input type="checkbox"/>
Ptmo. No formal/	M: _____ / P: _____ meses / C: _____	<input type="checkbox"/>
Otro Ptmo. formal/	M: _____ / P: _____ meses / C: _____	<input type="checkbox"/>
Hipotecario/	M: _____ / P: _____ meses / C: _____	<input type="checkbox"/>
Otro		<input type="checkbox"/>

4. ¿Cree Ud. que la alternativa escogida, era la mejor?

SI No lo sé

No

Si respondió que SI, ¿Por qué la prefirió?

Menor Costo <input type="checkbox"/>	Rapidez <input type="checkbox"/>
Poco Requisitos <input type="checkbox"/>	Confianza <input type="checkbox"/>
Concencia <input type="checkbox"/>	Otro <input type="checkbox"/>

5. ¿Sabe qué es un Presupuesto?

SI NO

¿Cuál de estos componentes NO deberían considerarse para hacer un Presupuesto?

Ingresos Gastos Pago de Deudas

Deberían considerarse todas

6. ANTES DE SACAR SU ÚLTIMO PRÉSTAMO ¿Hizo su Presupuesto?

SI NO

Si respondió que SI, ¿De cuántos meses hizo Presupuesto?

_____ mes(es)

7. ANTES DE SACAR SU ÚLTIMO PRÉSTAMO ¿Cuánto dinero aproximado le SOBABA al mes (del total de su Ingreso)?

Un promedio de: _____

8. ¿Alguien le ayuda a pagar la cuota de su préstamo actual?

SI NO

Si respondió que SI, ¿Con Cuánto le ayudan?

Un promedio de: _____

9. Lea la pregunta N° 7 y responda, si en la respuesta que dió ¿Consideró restar su Capital de trabajo (para reponer lo que vendió en el mes)?

SI NO

Si respondió que NO, inclúyalo y responda nuevamente la pregunta N° 7 aquí: _____ Un promedio de: _____

10. AHORA, después de pagar la cuota del préstamo actual ¿Cuánto dinero le SOBRA?

Un promedio de: _____

11. ¿Comparó alternativas, antes de escoger?

SI

NO

Si respondió que SI ¿Qué medio(s) utilizó comúnmente para comparar? (Puede marcar más de uno)

Llamé por teléfono/celular

Pregunté a Amigos/familia

Otro: _____

Pregunté en las agencias personalmente

Busqué en Internet

ALTERNATIVA "A"

Monto = S/. 1,000
Plazo = 12 meses
Tasa de Interés = 30%
TCEA = 38%
Seguro Desgrav = 0.035%
Comisión/mes = S/. 3

ALTERNATIVA "B"

Monto = S/. 1,000
Plazo = 12 meses
Tasa de Interés = 35%
TCEA = 37%
Seguro Desgrav = 0.030%
Comisión Inicial = S/. 10.0

ALTERNATIVA "C"

Monto = S/. 1,000
Plazo = 12 meses
Tasa de Interés = 35.4%
TCEA = 37.5%
Seguro Desgrav = 0.005%
Comisión/mes = S/. 2

Seleccione el préstamo que cueste menos:

A

B

C

Son iguales

No sabe / No opina

13. ¿Qué dato se utiliza para hallar la alternativa más barata?

La Cuota

La TCEA

El Interés

Otros

No sabe / No opina

14. ¿Sabe aplicar la fórmula para calcular el Costo que realmente paga por su préstamo?

SI

¿Cuál es la fórmula? _____

NO

15. ¿Negoció la tasa de interés que le ofreció la entidad financiera?

SI

¿Qué le argumentó? _____

NO

16. ¿Qué lo limitó a seleccionar la alternativa más barata a la hora de decidir por su préstamo? (Puede marcar más de una)

La falta de conocimientos que me permitan hallar cuál es la mejor alternativa

Otro:

No cumplo con los requisitos para acceder a la alternativa más barata

Los costos que implica buscar la mejor alternativa (movilidad, llamadas, otros)

Tenía Urgencia por el dinero y no me importó el costo del crédito

No tuve limitante y escogí a la entidad que me da el crédito más barato al que puedo acceder

17. ¿Qué datos de la HOJA RESUMEN le explicaron claramente al aceptar el préstamo?

La tasa de interés

Las comisiones

El cálculo de la cuota y todos sus componentes

Derecho al pago anticipado

El seguro de desgravamen

Penalizaciones y/o Castigos por atraso o incumplimiento

La TCEA

Las fórmulas para calcular el costo

18. ¿Tiene problemas para amortizar el pago de la deuda a tiempo?

Nunca

Rara vez

Regularmente

Casi Siempre

Siempre

¿Cuántos días se atrasó como máximo? _____ días

19. ¿Cuan ACEPTABLE es este Sacrificio para el propósito de este préstamo? Enumere la Aceptabilidad del 1 al 4, en este orden:

Fácilmente aceptable (1); Apenas es aceptable(2); En realidad no es aceptable(3); o Inaceptable(4).

Trabajar más de lo normal

Sentirse acosado/amenazado

Postponer gastos importantes

Sentirse avergonzado

Agotar ahorros

Reducir cantidad/calidad de alimentos

Sufrir estrés mental

Recibir ayuda de familiares/amigos

Recortes en educación

Embargo de Bienes

Vender/empeñar bienes

Solicitar otro crédito para pagar

20. ¿Con qué frecuencia realizó este SACRIFICIO con el propósito de pagar?

Enumere del 1 al 4, en este orden: Una vez el año

pasado (1); de Una a tres veces el año pasado (2); Más de tres veces pero no frecuentemente (3); y frecuentemente el año pasado (4).

Trabajar más de lo normal

Sentirse acosado/amenazado

Postponer gastos importantes

Sentirse avergonzado

Agotar ahorros

Reducir cantidad/calidad de alimentos

Sufrir estrés mental

Recibir ayuda de familiares/amigos

Recortes en educación

Embargo de Bienes

Vender/empeñar bienes

Solicitar otro crédito para pagar

21. ¿Quién indujo el préstamo?

Usted

La Institución Financiera

ANEXO N° 13

RESULTADOS DE LA FILTRACIÓN DE LA POBLACIÓN A ESTUDIAR

Número total de prestatarios de los CEP		Obtuvo algún tipo de Crédito			Con Crédito a la Microempresa			Con Crédito No Revolvente		
1358	100%	SI	923	68%	SI	584	63.27%	SI	449	76.88%
					NO	339	36.73%	NO	135	23.12%
		NO	435	32%						

CRITERIOS SBS-CULTURA FINANCIERA EN MATERIA DE PRÉSTAMOS

Año de la Promoción de la Industria Responsable y del Compromiso Climático

Portal SBS 

TIPO DE CAMBIO al 07/08/2014 | MONEDA Dólar de N.A. | COMPRA 2.808 | VENTA 2.81

Portal de Educación Financiera **Aprendiendo con la SBS** **Cultura Financiera** **Programa a Docentes** **E - Learning**

APRENDIENDO CON LA SBS Inicio > Cultura Financiera > Consejos para tus Finanzas > Para elegir un crédito

CULTURA FINANCIERA A+ A- R  Imprimir  Agregar a favoritos  Enviar a un Amigo

Suscríbete a nuestro canal de Comentarios RSS  [RSS/XML](#)

PARA ELEGIR UN CRÉDITO

- Si va a solicitar un crédito, recuerde que además de la tasa de interés, existen más costos como comisiones, mantenimiento, seguros y otros gastos.
- Fíjese en la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA), que representa el costo total del crédito, así podrá comparar y escoger la opción que más le conviene.
- Recuerde que todas las entidades financieras están obligadas a informarle sobre la TCEA del crédito solicitado.
- Evalúe que el plazo del crédito solicitado y las cuotas mensuales se adecuen a tus necesidades y capacidad de pago.
- Reclame al momento de firmar su contrato, una copia de la hoja resumen del crédito y del cronograma de pagos.
- Para comparar las TCEA de algunos productos seleccionados, puede acceder a información comparativa en la página web de la SBS: www.sbs.gob.pe.

Menú de Cultura Financiera:

- Charlas de Cultura Financiera para Empresas
- ▶ **Consejos para tus Finanzas**
 - ▶ Tu Tarjeta de Crédito
 - ▶ Para elegir un crédito
 - ▶ El Ahorro
 - ▶ El Historial Crediticio
 - ▶ Operaciones Seguras
 - ▶ Catálogo de Biblioteca
- ▶ Videos Cultura
- ▶ Materiales Adicionales
- ▶ Enlaces de Interés
- ▶ Campañas Informativas

ANEXO N° 15

FOTOGRAFÍAS DE TRABAJO DE CAMPO

A) MERCADO SAN SEBASTIÁN

Foto 1. Anuncios Publicitarios en fachada del mercado

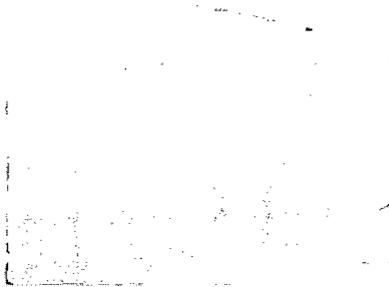


Foto 4. Encuesta toda sección Juguetes



Foto 2. Anuncios Publicitarios dentro del mercado



Foto 5. Encuesta sección Frutas

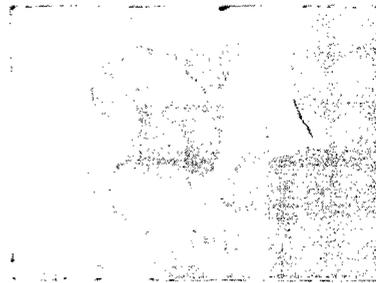


Foto 3. Encuesta de la sección Abarrotes



Foto 6. Merchandising de La IMF 1



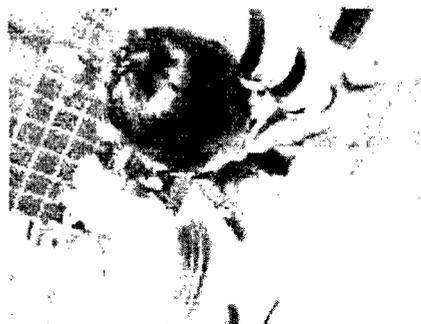
Foto 7. Merchandising de La IMF 2



Foto 8. Encuestada de la sección Verduras



Foto 9. Encuestada de la sección Comida



D) MERCADO SAN ANTONIO

Foto 1. Encuestada Sección Ropa de Damas



Foto 2. Detallando Encuesta en Sección Ropa de niños



Foto 3. Encuestada en Sección Calzado



Foto 4. Encuestada en Sección Ropa de Niños



Foto 5. Encuestado en Sección Ropa Interior



Foto 6. Encuestado en Sección Ropa de Caballeros



Foto 7. Encuestado en Sección Ropa de Caballeros



Foto 10. Publicidad para el transparente de las Entidades

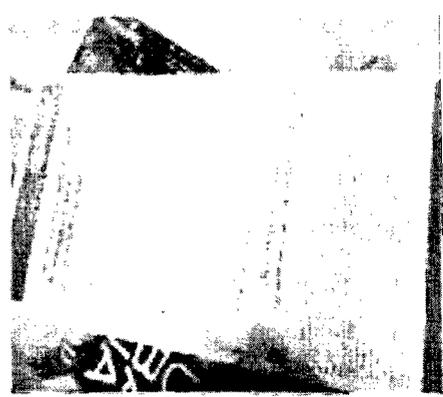


Foto 8. Encuestado en Sección Calzado para Dama

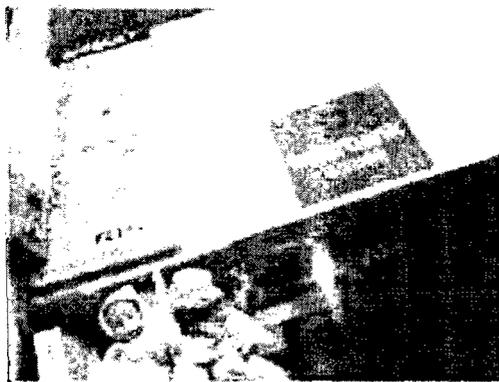


C) MERCADO CENTRAL

Foto 11. Encuestado en Sección Abarrotes



Foto 9. Publicidad de las Entidades



**Foto 2. Encuestada Sección
Comida**



Foto 5. Merchandising de IMF



**Foto 3. Encuestada Sección
Carnes**



**Foto 6. Encuestada sección
Carnes**



**Foto 7. Encuestada sección
Envases**

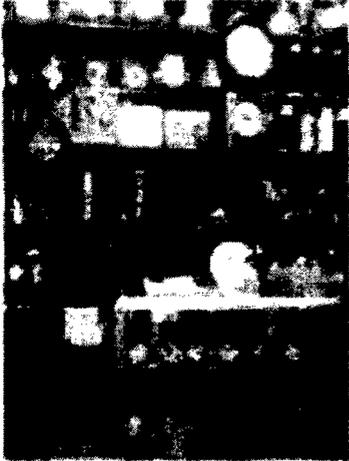


**Foto 4. Encuestada Sección
Jugueria**



D) MERCADO MODELO

**Foto 1. Encuestada sección
Menaje**



**Foto 2. Encuestada sección
Especias**



**Foto 3. Encuestada sección
Abarrotes**



**Foto 4. Encuestada sección
Abarrotes**



**Foto 5. Encuestada sección
Plásticos**



ANEXO N° 16

ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR GÉNERO		
GÉNERO	fi	hi
Varones	82	39.6%
Mujeres	125	60.4%
TOTAL	207	100%

MIN= 23
MÁX= 60
 $K=1+3.3 \cdot \text{LOG}(n) = 8.64$
R= 37
A= 4.11

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR EDAD				
EDAD	fi	hi	Fj	Hj
[23-27> años	31	15.0%	31	15.0%
[27-31> años	28	13.5%	59	28.5%
[31-35> años	15	7.2%	74	35.7%
[35-39> años	41	19.8%	115	55.6%
[39-43> años	35	16.9%	150	72.5%
[43-47> años	19	9.2%	169	81.0%
[47-51> años	14	6.8%	183	88.4%
[51-55> años	8	3.9%	191	92.3%
[55-60] años	16	7.7%	207	100.0%
TOTAL	207	100%		

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR EDAD Y GÉNERO											
EDAD	VARONES		MUJERES		VARONES		MUJERES		%V	%M	TOTAL
	fi	Fj	fi	Fj	hi	Hi	hi	Hi			
[23-27> años	9	9	22	22	11.0%	11.0%	17.6%	17.6%	4.35%	10.6%	31
[27-31> años	8	17	20	42	9.8%	20.7%	16.0%	33.6%	3.86%	9.7%	28
[31-35> años	5	22	10	52	6.1%	26.8%	8.0%	41.6%	2.42%	4.8%	15
[35-39> años	16	38	25	77	19.5%	46.3%	20.0%	61.6%	7.73%	12.1%	41
[39-43> años	13	51	22	99	15.9%	62.2%	17.6%	79.2%	6.28%	10.6%	35
[43-47> años	12	63	7	106	14.6%	76.8%	5.6%	84.8%	5.80%	3.4%	19
[47-51> años	5	68	9	115	6.1%	82.9%	7.2%	92.0%	2.42%	4.3%	14
[51-55> años	1	69	7	122	1.2%	84.1%	5.6%	97.6%	0.48%	3.4%	8
[55-60] años	13	82	3	125	15.9%	100.0%	2.4%	100.0%	6.28%	1.4%	16
TOTAL	82		125		100.0%		100.0%		39.61%	60.4%	207

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL EDUCATIVO		
NIVEL	fi	hi
Primaria Incompleta	5	4.3%
Primaria completa	18	8.7%
Secundaria Incompleta	24	11.6%
Secundaria completa	106	51.2%
Superior No Universitaria Incompleta	3	1.4%
Superior No Universitaria Completa	23	11.1%
Superior Universitaria Incompleta	11	5.3%
Superior Universitaria Completa	13	6.3%
TOTAL	207	100%

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL EDUCATIVO				
NIVEL	fi		hi	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Primaria Incompleta	6	3	2.9%	1.4%
Primaria completa	4	14	1.9%	6.8%
Secundaria Incompleta	11	13	5.3%	6.3%
Secundaria completa	41	65	19.8%	31.4%
Superior No Universitaria Incompleta	0	3	0.0%	1.4%
Superior No Universitaria Completa	14	9	6.8%	4.3%
Superior Universitaria Incompleta	5	6	2.4%	2.9%
Superior Universitaria Completa	1	12	0.5%	5.8%
TOTAL	82	125	39.61%	60.39%

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL EDUCATIVO Y EDAD										
NIVEL	23-26	27-30	31-34	35-38	39-42	43-46	47-50	51-54	55-60	TOTAL
Primaria Incompleta	0	0	0	0	0	3	0	1	5	9
Primaria completa	2	0	0	0	0	3	8	4	1	18
Secundaria Incompleta	0	3	1	3	12	2	0	0	3	24
Secundaria completa	3	16	12	34	19	11	3	2	6	106
Superior No Universitaria Incompleta	1	0	0	0	0	0	0	2	0	3
Superior No Universitaria Completa	11	5	0	4	3	0	0	0	0	23
Superior Universitaria Incompleta	6	3	1	0	0	0	0	0	1	11
Superior Universitaria Completa	8	1	1	0	1	0	2	0	0	13
TOTAL	31	28	15	41	35	19	13	9	16	207

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL EDUCATIVO Y EDAD										
NIVEL	23-26	27-30	31-34	35-38	39-42	43-46	47-50	51-54	55-60	TOTAL
Primaria Incompleta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.5%	2.4%	4.3%
Primaria completa	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	3.9%	1.9%	0.5%	8.7%
Secundaria Incompleta	0.0%	1.4%	0.5%	1.4%	5.8%	1.0%	0.0%	0.0%	1.4%	11.6%
Secundaria completa	1.4%	7.7%	5.8%	16.4%	9.2%	5.3%	1.4%	1.0%	2.9%	51.2%
Superior No Universitaria Incompleta	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	1.4%
Superior No Universitaria Completa	5.3%	2.4%	0.0%	1.9%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%
Superior Universitaria Incompleta	2.9%	1.4%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	5.3%
Superior Universitaria Completa	3.9%	0.5%	0.5%	0.0%	0.5%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	6.3%
TOTAL	15.0%	13.5%	7.2%	19.8%	16.9%	9.2%	6.3%	4.3%	7.7%	100%

ANEXO N° 17

ASPECTOS ECONÓMICOS

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR ACTIVIDAD		
ACTIVIDAD	fi	hi
Abarrotes	28	13.5%
Carnes	8	3.9%
Comida	22	10.6%
Descartables	7	3.4%
Joyería	2	1.0%
Regalos	6	2.9%
Ropa	111	53.6%
Verdulería	13	6.3%
Zapatería	10	4.8%
TOTAL	207	100%

MIN= 500
MÁX= 8600
 $K=1+3.31\text{OG}(n)= 8,64$
 $n= 8100$
 $A= 900.00$

INGRESO DISPONIBLE DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP				
INGRESO	fi	hi	F	Hi
[500-1400> soles	30	14.5%	30	14.5%
[1400-2300> soles	109	52.7%	139	67.1%
[2300-3200> soles	72	20.3%	181	87.4%
[3200-4100> soles	14	6.8%	195	94.2%
[4100-5000> soles	2	1.0%	197	95.2%
[5000-5900> soles	7	3.4%	204	98.6%
[5900-6800> soles	1	0.5%	205	99.0%
[6800-7700> soles	1	0.5%	206	99.5%
[7700-8600] soles	1	0.5%	207	100.0%
TOTAL	207	100%		

PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NIVEL DE INGRESO VS. ACTIVIDAD ECONÓMICA (fi)									
(S/.)	Abarrotes	Carnes	Comida	Descartables	Joyería	Regalos	Ropa	verdulería	Zapatería
[500-1400>	0	4	8	1	0	0	7	8	2
[1400-2300>	13	0	11	4	0	2	69	5	5
[2300-3200>	8	3	1	1	0	3	23	0	3
[3200-4100>	4	1	1	1	1	1	5	0	0
[4100-5000>	0	0	0	0	0	0	2	0	0
[5000-5900>	2	0	1	0	1	0	3	0	0
[5900-6800>	1	0	0	0	0	0	0	0	0
[6800-7700>	0	0	0	0	0	0	1	0	0
[7700-8600]	0	0	0	0	0	0	1	0	0
TOTAL	28	8	22	7	2	6	111	13	10

ANEXO N° 18

EXPERIENCIA DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP EN SU RESPECTIVO GIRO DE NEGOCIO

MIN= 2
 MÁX= 43
 $R=1+3.3102(a)^*$ 8.64
 R= 43
 A= 4.8

EXPERIENCIA EN GIRO DE NEGOCIO DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP				
EDAD	n	H	F	HI
[2-7> años	40	29.3%	40	19.3%
[7-12> años	51	20.6%	91	44.6%
[12-17> años	60	29.0%	153	72.9%
[17-22> años	15	7.2%	166	80.2%
[22-27> años	13	5.8%	177	85.6%
[27-32> años	12	5.8%	183	81.8%
[32-37> años	14	6.8%	203	88.4%
[37-42> años	3	1.4%	206	99.5%
[42-45] años	1	0.5%	207	100.0%
TOTAL	207	100%		

PRESTATARIOS DE LOS CEP, EXPERIENCIA EN EL GIRO DE VS. ACTIVIDAD ECONOMICA (II)									
EDAD	Alimentos	Carnes	Comida	Descartables	Joyería	Regalos	Ropa	Verdulería	Zapatería
[2-7> años	1	0	2	1	1	4	20	4	1
[7-12> años	8	0	2	4	0	1	86	1	4
[12-17> años	10	2	6	2	1	0	31	0	2
[17-22> años	4	0	5	0	0	0	2	0	0
[22-27> años	2	1	3	0	0	0	6	0	1
[27-32> años	1	3	1	0	0	1	2	3	3
[32-37> años	1	2	1	0	0	0	6	3	1
[37-42> años	0	0	0	0	0	0	1	2	0
[42-45] años	0	0	0	0	0	0	1	0	0
TOTAL	28	8	22	7	2	6	111	13	10

PRESTATARIOS DE LOS CEP, EXPERIENCIA EN EL GIRO DE VS. ACTIVIDAD ECONOMICA									
EXPERIENCIA	Alimentos	Carnes	Comida	Descartables	Joyería	Regalos	Ropa	Verdulería	Zapatería
[2-7> años	0.5%	0.0%	1.0%	0.5%	0.5%	1.9%	12.6%	1.0%	0.5%
[7-12> años	1.4%	0.0%	1.0%	1.9%	0.0%	0.5%	17.4%	0.5%	1.6%
[12-17> años	7.7%	1.0%	2.9%	1.0%	0.5%	0.0%	15.0%	0.0%	1.0%
[17-22> años	1.9%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%
[22-27> años	1.0%	0.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.5%
[27-32> años	0.5%	1.8%	0.5%	0.0%	0.0%	0.5%	1.0%	1.4%	0.5%
[32-37> años	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	1.0%	0.0%
[37-42] años	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%
TOTAL	13.5%	3.9%	10.6%	3.4%	1.0%	2.9%	53.6%	6.9%	4.8%

ANEXO N° 19

EXPERIENCIA DE LOS PRESTATARIOS EN EL SISTEMA FINANCIERO

MIN= 0
 MÁX= 10
 $K=1+3.3\text{LOG}(n)= 8.64$
 R= 10
 A= 1

EXPERIENCIA DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR NÚMERO DE VECES QUE UTILIZARON CRÉDITOS				
N° VECES	n	ni	Fi	Ni
PRIMERA VEZ	3	1.4%	3	1.4%
SEGUNDA VEZ	46	22.2%	49	23.7%
TERCERA VEZ	42	20.3%	91	44.0%
CUARTA VEZ	47	22.7%	138	66.7%
QUINTA VEZ	20	9.7%	158	76.3%
SEXTA VEZ	27	13.0%	185	89.4%
SÉTIMA VEZ	8	3.9%	193	93.2%
OCTAVA VEZ	4	1.9%	197	95.2%
NOVENA A +	10	4.8%	207	100.0%
TOTAL	207	100%		

ANEXO N° 20

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS EN LOS CEP

RANKING DE COLOCACIONES EN LOS CEP DE CAJAMARCA, A AGOSTO DEL 2014		
ENTIDAD	N° Colocaciones	Participación
Toyllar	40	19.3%
Credicocha	33	16.1%
CMAC Pura	33	16.1%
Mi Banco	22	10.6%
CMAC Trujillo	19	9.2%
CMAC Sullista	17	8.2%
Coosanza	14	6.8%
CRAC Cajamarca	12	5.8%
Scotiabank	12	5.8%
BCP	9	4.3%
CMAC Maynas	6	2.9%
CMAC Lima	5	2.4%
Banell	3	1.4%
Banco Financiero	2	1.0%
TOTAL	207	100%

MIN= 500 Promedio= 20331.40
 MAX= 20000 Moda= 10000.00
 K=1+3.SIG(n)= 8.64
 R= 15507
 A= 2166.67

500.0 - 2666.7	9	9	4.3%	4.3%
2666.7 - 4833.3	17	26	8.2%	12.5%
4833.3 - 7000.0	28	54	13.5%	26.1%
7000.0 - 9166.7	22	76	10.6%	36.7%
9166.7 - 11333.3	55	131	26.6%	63.3%
11333.3 - 13500.0	30	161	9.7%	77.8%
13500.0 - 15666.7	29	190	14.0%	87.0%
15666.7 - 17833.3	4	194	1.9%	88.9%
17833.3 - 20000.0	23	207	11.1%	100.0%

Banbif	0.0%	100.0%	0.0%
BCP	77.8%	11.1%	11.1%
CRAC Cajamarca	66.7%	33.3%	0.0%
Confianza	35.7%	50.0%	14.3%
Crediscotia	30.4%	39.1%	30.4%
Edyficar	55.0%	40.0%	5.0%
Banco Financiero	0.0%	100.0%	0.0%
CMAC Lima	20.0%	80.0%	0.0%
CMAC Maynas	16.7%	50.0%	33.3%
Mi Banco	18.2%	77.3%	4.5%
CMAC Piura	43.5%	43.5%	13.0%
Scotiabank	0.0%	25.0%	75.0%
CMAC Sullana	76.5%	23.5%	0.0%
CMAC Tarma	36.8%	36.8%	26.3%

500.0 - 2666.7	0.0%	0.0%	35.7%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	13.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
2666.7 - 4333.3	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	15.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	0.0%	5.9%	0.0%	
4333.3 - 7000.0	0.0%	44.4%	0.0%	13.0%	7.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.7%	17.4%	0.0%	41.2%	10.5%	
7000.0 - 9666.7	0.0%	22.2%	7.1%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%	8.7%	0.0%	29.4%	0.0%	
9666.7 - 11333.3	33.3%	22.2%	35.7%	8.3%	40.0%	0.0%	20.0%	33.3%	33.3%	13.0%	30.0%	8.3%	0.0%	11.8%	47.4%	
11333.3 - 13500.0	66.7%	0.0%	0.0%	17.4%	7.5%	0.0%	40.0%	16.7%	27.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
13500.0 - 15666.7	0.0%	0.0%	21.4%	21.7%	5.0%	0.0%	40.0%	33.3%	18.7%	13.0%	16.7%	13.0%	16.7%	11.8%	21.1%	
15666.7 - 17833.3	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%	4.1%	16.7%	0.0%	0.0%	
17833.3 - 20000.0	0.0%	13.1%	0.0%	17.4%	10.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	53.3%	0.0%	21.1%	
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Aval	90	43.5%
Escrituras	32	15.5%
Ninguna	85	41.1%

ANEXO N° 21

TARIFARIO DE TCEA DESAGREGADO

ENTIDADES	TCEA (%)								
	hasta 499	500	501-999	1000-1499	1500	1501-1999	2000	2001-2499	2500
SCOTIABANK PERU	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CREDISCOTIA	-	77.00%	77.00%	77.00%	77.00%	77.00%	77.00%	77.00%	77.00%
CMCP UBAA	60.00%	60.00%	60.00%	52.00%	52.00%	52.00%	52.00%	52.00%	47.50%
CMAC SULLANA	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CMAC PIURA	-	57.35%	57.35%	57.35%	57.35%	57.35%	57.35%	57.35%	57.35%
CMAC MAYNAS	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	60.10%	60.10%	56.43%	56.43%
EDPYME ALTERNATIVA	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%	66.20%
MIBANCO	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%	54.00%
INTERBANK	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BANCO CONTINENTAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BANCO DE CREDITO	-	-	-	-	60.00%	60.00%	60.00%	60.00%	60.00%
CRAC CAJAMARCA	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%	62.09%
BANCO FINANCIERO	-	75.40%	75.40%	75.40%	75.40%	75.40%	75.40%	75.40%	75.40%
FINANCIERA TFC S A	-	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%
CMAC TRUJILLO	-	71.55%	71.55%	71.55%	71.55%	71.55%	71.55%	71.55%	71.55%
BANBIF	-	-	-	-	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%
FINANCIERA EDIFICAR	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%	79.59%
FINANCIERA CONFIANZA	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%	110.00%

(*) Máxima

EMPRESAS	750	500-644	JD50-1319	1510	1991-1999	2500	2701-2498	2550
SCOTIA BANK PERU								
CREDITITA	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%
CINCP UNIA	0.0310%	0.0310%	0.0310%	0.0310%	0.0310%	0.0310%	0.0310%	0.0310%
CINAC SULLANA								
CINAC PUNTA	0.0380%	0.0271%	0.0589%	0.0581%	0.0794%	0.0386%	0.0271%	0.0589%
CINAC HAYMAS	0.0415%	0.0427%	0.0415%	0.0427%	0.0415%	0.0415%	0.0427%	0.0415%
CEPTIME ALTERNATIVA	0.0715%	0.0707%	0.0707%	0.0707%	0.0707%	0.0707%	0.0707%	0.0707%
MIRAFLORES	0.1500%	0.1500%	0.1500%	0.1500%	0.1500%	0.1500%	0.1500%	0.1500%
INTERBANK								
BANCO CONTINENTAL								
BANCO DE CREDITO								
CINAC CAJAMARCA	0.0500%	0.0500%	0.0500%	0.0500%	0.0500%	0.0500%	0.0500%	0.0500%
BANCO FINANCIERO	0.0210%	0.0210%	0.0210%	0.0210%	0.0210%	0.0210%	0.0210%	0.0210%
FINANCIERA TIC S.A	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
CINAC TUMBALLO	0.09%	0.09%	0.09%	0.09%	0.09%	0.09%	0.09%	0.09%
BANISE								
FINANCIERA EDIFICAT	0.2000%	0.2000%	0.2000%	0.2000%	0.2000%	0.2000%	0.2000%	0.2000%
FINANCIERA CORTEVALSA	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%	0.0815%

(*) 340 #88

ANEXO N° 22

DECISIONES FINANCIERAS DE LOS ENCUESTADOS

ACEPTABILIDAD Y FRECUENCIA DE LOS SACRIFICIOS DE LOS PRESTATARIOS			
CANTIDAD (%) DE PRESTATARIOS QUE REALIZAN CADA SACRIFICIO (*)	SACRIFICIO	% DE PRESTATARIOS QUE CONSIDERA INACEPTABLE HACER SACRIFICIOS (**)	% DE PRESTATARIOS QUE HACEN SACRIFICIOS CON FRECUENCIA (+3 VECES) (**)
58.5%	Trabajar más de lo normal	3.8%	58.7%
50.2%	Recurrir a los amigos y familiares en busca de apoyo para pagar	3.9%	21.2%
34.8%	Postergar Gastos Importantes	6.9%	18.0%
34.3%	Sufrir Estrés Mental Individual o como Matrimonio	33.8%	43.7%
25.1%	Sentirse empujado o acusado por colegas, familiares o el funcionario de créditos	45.3%	46.3%
23.2%	Reducir cantidad y calidad de los alimentos	64.8%	6.3%
20.3%	Solicitar otro préstamo para amortizar el anterior	88.1%	2.4%
10.6%	Vender o Empeñar Bienes	90.9%	30.4%
3.4%	Pasar vergüenza o recibir insultos	100.0%	14.3%
2.4%	Recortes en Educación	100.0%	20.0%
1.5%	Agotar sus Ahorros financieros	100.0%	33.3%

PROBLEMAS DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CCP (%)		
FRECUENCIA	n	N
Nunca	83	40.1%
Casi Nunca	52	25.1%
A veces	30	14.5%
Casi Siempre o Siempre	42	20.3%
TOTAL	207	100.0%

PRESTATARIOS DE LOS CEP, SEGÚN NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		
Nivel de Endeudamiento	fi	hi
Sobreendeudados	42	20.3%
No Sobreendeudados	165	79.7%
TOTAL	207	100.0%

COMPORTAMIENTO OPTIMIZADOR DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP		
Alternativa Escogida	fi	hi
Optimizaron	44	21.3%
No Optimizaron	163	78.7%
TOTAL	207	100.0%

DECISIONES FINANCIERAS DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, A AGOSTO DEL 2014		
Alternativa Escogida	fi	hi
Adecuada	44	21.3%
No Adecuada	163	78.7%
TOTAL	207	100.0%

ANEXO N° 23

TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN

INFORMACIÓN BRINDADA A LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR CANAL, A AGOSTO DEL 2014					
	Agencia	Amigos/Familia	Promotores	Celulares	TOTAL
No	46	15	91	2	154
Sí	40	5	8	0	53
TOTAL	86	20	99	2	207

INFORMACIÓN BRINDADA A LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP, POR CANAL, A AGOSTO DEL 2014 (%)					
	Agencia	Amigos/Familia	Promotores	Celulares	TOTAL
No	22.2%	7.2%	44.0%	1.0%	74.4%
Sí	19.3%	2.4%	3.9%	0.0%	25.6%
TOTAL	41.5%	9.7%	47.8%	1.0%	100.0%

ANEXO N° 24

CULTURA FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LOS CEP DE
CAJAMARCA

	fi	hi
Sabe	150	72.5%
No Sabe	57	27.5%

	fi	hi
Hizo	132	63.8%
No Hizo	75	36.2%

	fi	hi
Conoce	36	17.4%
No conoce	171	82.6%

	fi	hi
Comparó	101	48.8%
No comparó	106	51.2%

Limitante	%
No cuento con requisitos	1.0%
No hubo limitante	7.9%
Urgencia	42.6%
Falta de Conocimientos	90.1%
otro	4.0%

(*) Respondieron más de una alternativa a la vez

	fi	hi
TCEA	36	17.4%
Interés	77	37.2%
Cuota	94	45.4%

	fi	hi
Suficiente	36	17.4%
Insuficiente	171	82.6%