

InSight Numero 5

Mayo del 2003

Hallazgos del Análisis de la Pobreza: Mibanco, Perú¹

Introducción

ACCION International está llevando a cabo un proyecto de alcance de la pobreza para entender bien el perfil de pobreza de los clientes de microfinanzas en la Red de ACCION. ACCION desea utilizar esta información para desarrollar medios más eficaces de evaluar el mayor alcance de sus instituciones afiliadas de microfinanzas (IMFs) a un costo bajo y en una forma regular. Además, esta investigación servirá para informar de los esfuerzos de ACCION para desarrollar productos que lleguen a niveles de microempresarios más pobres.

Este documento resume nuestra primera de cinco evaluaciones del nivel de pobreza de los afiliados, enfocándose en el nivel de pobreza de Mibanco, afiliado de ACCION en Perú. Evaluamos los ingresos de los clientes de Mibanco con relación a la población general en Perú y específicamente en Lima, la ciudad capital donde Mibanco desembolsa la mayoría de sus préstamos. El estudio compara los perfiles demográficos y socio-económicos de los clientes de Mibanco con los de los grupos de referencia. Usando los resultados de la comparación, el estudio propone luego los métodos para que Mibanco pueda monitorear su alcance a los clientes pobres en una forma regular. A lo largo del informe se incluyen viñetas que describen algunos de los clientes pobres de Mibanco para recordarnos que de hecho no hay ningún cliente pobre “típico”.

El Contexto peruano

A pesar de la inestabilidad regional, la economía del Perú es en este momento una de las más sólidas en América Latina. Con un PIB per cápita de \$1,959² en el 2002 y una tasa de inflación de 1.7 por ciento, Perú está disfrutando actualmente de un momento económico decente con relación a gran parte de los demás países en la región. No obstante, la calidad de vida para muchos peruanos deja mucho que desear. El desempleo en las áreas urbanas abarca un 10 por ciento y aproximadamente al 50 por ciento de los peruanos empleados se les considera subempleados. A partir del 2003, Perú está emergiendo de una recesión de cuatro años. Una perspectiva política optimista acompaña la administración de Alejandro Toledo quien fue elegido presidente en junio

¹ Esta InSight se basa en un informe más detallado titulado *Poverty Outreach Findings & Analysis: Mibanco, Perú*, que incluye los datos que informan de nuestros hallazgos y una discusión más detallada de nuestra metodología. Está disponible en inglés a www.accion.org/publication_reports. También, la versión de inglés de este InSight #5 está disponible a www.accion.org/insight.

² Fondo Monetario Internacional (FMI). Base de datos de *World Economic Outlook (WEO)*

del 2001 después de la salida del Presidente Alberto Fujimori en medio de un despertar de escándalos de corrupción y soborno.

Setenta y tres por ciento de los 28 millones de ciudadanos peruanos viven en las áreas urbanas, con más de ocho millones solamente en Lima. El ingreso continuo de inmigrantes provenientes de las áreas rurales del Perú desde los años cuarenta ha llevado a una explosión de la población en la ciudad capital. Debido a que la inmensa mayoría de los inmigrantes durante este tiempo tenían un nivel de destreza relativamente bajo, y debido a la escasez de trabajos formales, muchos de estos inmigrantes iniciaron sus propias microempresas para darse apoyo. Una reducción en los empleos del sector público hacia finales de los años 90 (de 17 a siete por ciento de empleo total en Lima en una década) llevó aún más a las personas al autoempleo. Según el Estudio Nacional de Hogares de INEI³ de 1996, casi 4.5 millones de personas, o 66 por ciento de la población económicamente activa en las áreas urbanas, trabajó en una microempresa (menos de 10 empleados).

Mibanco

En 1996, en respuesta al creciente sector de la microempresa, el Presidente Alberto Fujimori retó al sector financiero del Perú para que estableciera un banco comercial regulado para los pobres. Un líder claro en microfinanzas en ese momento, Acción Comunitaria del Perú (ACP), una entidad sin ánimo de lucro, era la institución lógica para asumir el papel. Por consiguiente, en mayo de 1998, con la asistencia técnica de ACCION International y de inversionistas tanto privados como inversionistas sin ánimo de lucro, ACP se transformó de una organización no-gubernamental a un banco comercial, Mibanco.

Hoy, ACP continúa operando como una organización sin ánimo de lucro, ofreciendo capacitación y crédito rural mientras Mibanco le proporciona a sus clientes productos de ahorro y una gama de productos de crédito, incluyendo capital de trabajo, crédito para vivienda y créditos de consumo. Una de las IMF's más grande en América Latina, Mibanco atiende a 99,121 prestatarios activos con una cartera activa de crédito de US\$92.3 millones⁴. Mibanco tiene su casa matriz en Lima, con 28 oficinas sucursales en Lima y la vecina ciudad portuaria del Callao, Chincha (120 millas al sur de Lima), Huancayo (la ciudad más grande en los Andes Centrales), y la ciudad costera norteña de Chiclayo. Mibanco es ampliamente considerado uno de los ejemplos más exitosos de una IMF comercial en América Latina.

Elvia Fuertes Ruiton, *propietaria de Bodega*

Elvia Fuertes Ruiton posee una tienda en el primer piso de su casa. Antes de convertirse en cliente de Mibanco, Elvia pedía prestado a prestamistas. Sin embargo, sus tasas de interés eran tan altas que requirió de una alternativa.

En 1996, recibió el primer préstamo de Mibanco (ACP en ese entonces) por US\$100. Desde



³ El INEI, o el *Instituto Nacional de Estadística e Informática*, es la agencia de estadísticas del Perú

⁴ Estadísticas informadas a partir de Diciembre 31 de 2002

entonces, ha tomado 29 préstamos, el más reciente, por \$880. Antes de su primer préstamo, ella hacía aproximadamente \$20 diarios, y ahora hace casi \$75 al día. Ella estima que sus ganancias han aumentado en un 50 por ciento desde que se convirtió en cliente de Mibanco. Cuando hizo su primer préstamo, Elvia vendía queso en un puesto en el mercado. Ella ha usado la mayor parte de sus préstamos para comprar queso a granel. En julio del 2000, abrió la tienda con sus ahorros y un préstamo de Mibanco.

Elvia tiene tres hijas, de 20, 19 y tres años. Ella quería abrir una tienda en su casa para estar más cerca de sus hijas y poder trabajar hasta más tarde. Ella trabaja de 6 a.m. a 10 p.m. cada día. Le gustaría usar un futuro préstamo para abrir una segunda tienda más grande algún día.

Metodología para la Evaluación de la Pobreza

En este estudio primero comparamos el nivel de pobreza y las características demográficas de los clientes de Mibanco con una muestra nacional y una muestra de población limitada a Lima. Para realizar la evaluación de la pobreza, analizamos la distribución de la pobreza entre los grupos comparando con las líneas de pobreza nacionales e internacionales. También empleamos análisis de correlación y de regresión multivariada. Además, analizamos la relación entre los niveles de pobreza de los clientes y los datos demográficos y de crédito para definir indicadores exactos de pobreza.

Para más información sobre la metodología empleada en este análisis, referimos al lector a *ACCION Poverty Assessment Framework* (www.accion.org/pubs, InSight #1).

Líneas de pobreza

En el análisis de los datos de Mibanco, evaluamos los niveles de pobreza absoluta comparando el consumo (ingreso y gasto⁵) con varias líneas fijas de pobreza: la línea de pobreza nacional del Perú, la línea de pobreza metropolitana de Lima, y las líneas de pobreza internacionales de \$1/día y \$2/día. Las líneas de pobreza que teóricamente representan el costo de consumir una canasta de alimentos básicos y de necesidades no alimenticias, provienen de una variedad de fuentes y varían considerablemente. La línea de pobreza nacional empleada en este análisis es la línea de pobreza nacional oficial que usa el gobierno peruano. Se basó en una encuesta⁶ de hogares en 1997 y es aproximadamente la mediana de varias líneas de pobreza alternas. Además de la línea de pobreza nacional, usamos una línea de pobreza de Lima basada en la misma encuesta de 1997. Esta línea de pobreza refleja el costo más alto de vivir en la región metropolitana de Lima donde principalmente opera Mibanco. Estas líneas de pobreza son S/157 y S/214, respectivamente, por persona por mes en precios de 1997. ACCION también usó las líneas de pobreza internacionales de \$1/día y \$2/día que representan el poder adquisitivo de US\$1 y \$2 por persona por día a través de todos los países⁷.

⁵ Véase *ACCION Poverty Assessment Framework*, InSight #1 para saber más sobre la relación entre consumo, ingreso y gasto.

⁶ INEI (1998) Perú: Medición de Niveles de Vida y Pobreza. Encuesta Nacional de Hogares 1997, Colección Estudios e Investigaciones, Programa MECOVI, Lima Perú: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. De Mejía (1998)

⁷ Las líneas de \$1/día y \$2/día son realmente iguales a \$1.08 y \$2.16 en términos PPP de 1993, medidas en precios en dólares norteamericanos. Son iguales a S/1.76 y S/3.52, respectivamente en términos PPP y 2000 precios consumos y representan el poder adquisitivo de \$1.24 y \$2.47 en términos de dólares norteamericanos de hoy.

Todas las líneas de pobreza se ajustan por el índice de precios del consumidor para hacer que sus precios sean comparables a los datos de Mibanco recolectados en el 2000⁸.

Indicadores de Pobreza y Clasificaciones

La meta primaria de la evaluación de la pobreza de ACCION es comparar la *distribución* y no simplemente la incidencia de la pobreza entre los clientes de ACCION y la población. Sin embargo, para entender mejor el perfil tanto de los clientes como de la población, agrupamos los hogares por el nivel de pobreza en ciertas partes del análisis. Clasificamos los hogares como “pobre” o “no pobre” y también los agrupamos en cinco categorías (Niveles 1 hasta el 5) para examinar una distribución más detallada. En ambos casos, los hogares se clasifican sobre la base del ingreso per cápita, y se comparan a las líneas de pobreza per cápita⁹.

En la clasificación de las dos categorías, simplemente usamos la línea de pobreza de Lima como el criterio para definir la pobreza. En la clasificación más detallada, creamos cinco categorías basadas en la línea de pobreza de Lima. El Nivel 1 incluye todos los hogares con niveles de ingreso per cápita de 0-50 por ciento de la línea de pobreza de Lima; El Nivel 2 incluye los hogares con un ingreso igual a 50-75 por ciento de la línea de pobreza; El Nivel 3, 75-100 por ciento; El Nivel 4, 100-120 por ciento, y el Nivel 5, más del 120 por ciento. Por consiguiente, los niveles 1-3 representan todos los hogares por debajo de la línea de pobreza de Lima y los niveles 4 y 5 incluyen los hogares casi pobres y los no pobres.

Datos del Alcance de la pobreza

Datos de Mibanco

Como Mibanco tiene un programa de crédito fuerte con datos confiables almacenados en bases de datos de un sistema de manejo de información bien diseñado (MIS), fue la primera institución seleccionada para someterla al componente de análisis de datos del proyecto de ACCION del análisis de la pobreza. Los datos de Mibanco se recolectaron originalmente durante el proceso normal de solicitud del cliente y se ingresaron en el MIS de Mibanco. El proceso de evaluación del crédito analiza el ingreso y los gastos de la unidad de hogar. Se evalúan primero los flujos de caja del negocio del cliente y luego se combinan con un análisis más amplio del hogar del cliente. Así, el proceso de evaluación del crédito genera datos detallados de ingresos y gastos, junto con varios detalles demográficos en el ámbito de la unidad de hogar. Estas características hacen que la comparación de los datos de Mibanco con los datos de encuestas de los hogares, que se describen a continuación, sea relativamente fácil. Sin embargo, se hizo un ajuste a los datos del tamaño del hogar para corregir cualquier diferencia entre las encuestas de los hogares y Mibanco, en la definición de los miembros del hogar.

⁸ A lo largo de este informe, los datos se reportan en términos de nuevos soles del 2000, a menos que se indique lo contrario

⁹ También se llevó a cabo un análisis basándose en los gastos. El análisis reveló que los datos de gastos de Mibanco no resultaron tan confiables como los datos de ingresos, y por lo tanto aquí sólo se presentan los resultados de los ingresos. Quienes estén interesados en los datos de gastos y en la calidad de los mismos pueden examinar la versión más larga de este informe.

Para el proyecto de ACCION del alcance de la pobreza, los datos consisten de clientes que recibieron un préstamo de capital de trabajo¹⁰ entre abril del 2001 y abril del 2002 de tres de las 28 sucursales de Mibanco. Estas tres sucursales (Chorillos, Independencia y Callao) se encuentran propiamente en Lima o en sus alrededores y son generalmente representativas de la base de clientes más amplia de Mibanco en lo que se refiere al tamaño del préstamo y al perfil de los clientes. Cada observación contiene información sobre el préstamo más reciente para clientes individuales. En nuestra muestra hay 7,206 clientes, aproximadamente siete por ciento de los clientes activos totales de Mibanco.

Datos de LSMS

El Estudio de Medición del Estándar de Vida del Banco Mundial (LSMS) es un proyecto de encuestas de hogares a gran escala que brinda una metodología para encuestas que son estadísticamente pertinentes, llevadas a cabo por organizaciones asociadas dentro del país, con apoyo metodológico del Banco Mundial. Las encuestas del LSMS en Perú (llamada la *Encuesta Nacional de Hogares Sobre Medición de Vida, ENNIV*) se llevaron a cabo en 1985-86, 1991, 1994 y 1997. Nosotros utilizamos la encuesta LSMS de 1994, la más reciente disponible a través del Banco Mundial.

La encuesta LSMS de 1994 del Perú brinda una muestra representativa nacional de 3,623 hogares. De esta muestra nacional seleccionamos 830 hogares en la región metropolitana de Lima para compararlos con los clientes de Mibanco principalmente basados en Lima. El cuestionario para los hogares contiene 14 secciones que cubren diferentes características y actividades, datos demográficos generales, educación, vivienda y salud. Los datos sobre la actividad económica incluyen información sobre el empleo del hogar, ingresos, y gastos en alimentos y en no alimentos. La variable agregada del ingreso incluye ingreso por sueldo y en especie, autoconsumo¹¹, arriendo de la propiedad, y otros pagos (por ejemplo, pensiones, dividendos, remesas, etc.).

Comparaciones Globales de Pobreza

Basándose en un simple conteo de cabezas del número de personas que se encuentran por encima y por debajo de la línea de pobreza, encontramos que la tasa de pobreza de los clientes de Mibanco es más alta que la de la población de la muestra de Lima cuando se midió usando las líneas tanto de pobreza nacional como de Lima. Tal como se ilustra en la Tabla 1, encontramos que casi la mitad (un 49 por ciento) de los clientes de Mibanco se les considera pobres, comparados con un 40 por ciento de la población de la muestra de Lima. Veintisiete por ciento de los clientes de Mibanco también se encuentran clasificados como pobres con base en la línea más baja de pobreza nacional, comparada con sólo un 22 por ciento de la muestra de Lima¹².

Como Mibanco opera casi exclusivamente en el entorno urbano, la mayor parte de nuestra discusión usa como base la línea de pobreza de Lima. No obstante, es importante notar la incidencia más alta de la pobreza en la muestra nacional, lo que sugiere tasas más altas de pobreza

¹⁰ Para calificar para un préstamo de capital de trabajo, el solicitante debe haber estado en el negocio por lo menos seis meses. Solamente un empresario por hogar es elegible para un préstamo. Setenta y cinco por ciento de los clientes de Mibanco reciben préstamos de capital de trabajo.

¹¹ Bienes producidos y consumidos dentro del mismo hogar.

¹² La línea de pobreza de Lima es igual a S/3,601 o \$1,029 en términos de ingreso per cápita anual en el 2000. La línea de pobreza nacional es igual a S/2,642 o \$755 en términos de ingreso per per anual en el 2000. Los dos usan una tasa de cambio de S/3.5 por USD.

en las áreas rurales. Tal como se ilustra en la tabla, las líneas de pobreza de \$1/día y \$2/día son esencialmente irrelevantes en el contexto del área metropolitana de Lima, debido a un costo de vida urbano más alto.

Tabla 1: Porcentaje de Población por Debajo de las Líneas de Pobreza

<i>Muestra de población</i>	<i>Línea de pobreza Nacional</i>	<i>Línea de pobreza Lima</i>	<i>Línea de pobreza \$1/día</i>	<i>Línea de pobreza \$2/día</i>
Mibanco	27	49	0	4
Lima	22	40	1	6
Perú	52	66	10	30

Atendiendo a la Mayoría Pobre del Perú

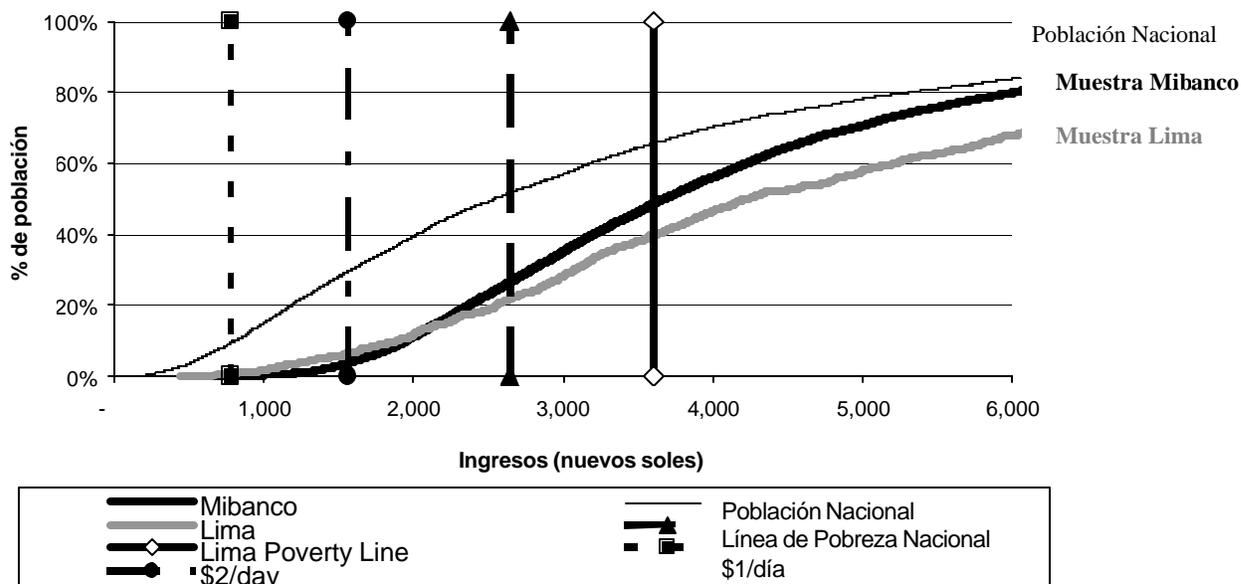
Según nuestro análisis, los clientes de Mibanco comparten un perfil de pobreza con la población urbana de Lima. Estos resultados cuentan una historia que es consistente con las observaciones informales: un pequeño porcentaje de los clientes de Mibanco tiene un nivel de ingreso o muy bajo o muy alto, lo que sugiere que Mibanco está atendiendo a la mayoría pobre o casi pobre de Lima .

Las funciones de distribución acumulada (FDAs) en la Figura 1 brindan una ilustración más detallada de cómo nuestras tres muestras de población se comparan a las cuatro líneas de pobreza. Ellas muestran, de nuevo, que la población nacional del Perú tiene el nivel más alto de pobreza, y que las poblaciones de Lima y de Mibanco tienen perfiles de pobreza similares. Las curvas individuales ilustran los porcentajes de cada muestra de población (Mibanco, nacional y Lima) que tiene ingresos por debajo de un nivel dado el cual es indicado en el eje horizontal.

Las cuatro líneas de pobreza se imponen como líneas verticales que corresponden a los niveles de ingresos anuales apropiados per cápita. Una curva de distribución más alta ilustra un número más alto de hogares pobres. Por consiguiente, la línea de FDA de la población nacional, que es continuamente más alta que las FDAs de Mibanco y Lima ilustra el porcentaje más alto de hogares nacionales que viven por debajo de cada una de las cuatro líneas de pobreza. La intersección de las FDAs de Mibanco y Lima demuestra que un porcentaje más alto de hogares en la muestra de Lima comparados con los hogares en la muestra de Mibanco tienen ingresos por debajo de las líneas de pobreza de \$1 y \$2/día, pero un porcentaje mayor de hogares de clientes de Mibanco tiene ingresos por debajo de las líneas de pobreza nacional y de Lima.

Basandose en el ingreso anual del hogar per cápita, la Figura 1 es nuestro cálculo más exacto del desglose de la pobreza de los clientes de Mibanco comparados con las poblaciones de Lima y nacionales.

Figura 1: Ingreso Anual del Hogar Per Cápita, Mibanco 2000-2001



Para ilustrar la distribución de la pobreza, dividimos a los clientes de Mibanco en cinco categorías de pobreza basadas en el ingreso per cápita del hogar de los clientes como un porcentaje de la línea de pobreza de Lima. Tal como se muestra en la Tabla 2, encontramos que siete por ciento de los clientes de Mibanco entran en el Nivel 1 (la categoría más pobre); 21 por ciento caen en el Nivel 2; 21 por ciento están en el Nivel 3; 13 por ciento en el Nivel 4; y 38 por ciento en el Nivel 5 (nuestra categoría más adinerada). Aplicando esta distribución de clientes a la clientela del total de Mibanco, podemos estimar que Mibanco está llegando a aproximadamente 48,000 empresarios urbanos pobres y a sus hogares, incluyendo 6,900 con ingresos por debajo del 50 por ciento de la línea de pobreza. Con un cálculo de 696,000 hogares en Lima que viven por debajo de la línea de pobreza de Lima, el mayor alcance de pobreza de Mibanco es importante pero aún queda un gran mercado.

Tabla 2: Estadísticas de Resumen de Ingreso por Nivel de Pobreza (en /S anual), Clientes de Mibanco

<i>Nivel de pobreza (Basado en la Línea de Pobreza de Lima)</i>	<i>Definición de Nivel de pobreza</i>		<i>Ingreso del Hogar</i>	<i>Ingreso del Hogar per Cápita</i>	<i>Porcentaje de Clientes</i>	<i>Número Total aproximado de Clientes (n=99,121)</i>
Nivel 1 n=510	0-50% de línea de pobreza de Lima	Mediana Media Desv Est	9,506 9,703 2,350	1,550 1,500 226	7%	6,900
Nivel 2 n=1,503	50-75% de línea de pobreza de Lima	Mediana Media Desv Est	12,235 12,500 3,130	2,269 2,263 255	21%	20,700

Nivel 3 n=1,496	75-100% de línea de pobreza de Lima	Mediana Media Desv Est	14,941 15,344 4,059	3,130 3,140 261	21%	20,600
Nivel 4 n=942	100-120% de línea de pobreza de Lima	Mediana Media Desv Est	17,476 17,992 4,640	3,939 3,955 209	13%	12,900
Nivel 5 n=2,755	Mayor que 120% de línea de pobreza de Lima	Mediana Media Desv Est	26,541 31,504 19,149	6,127 7,489 4,449	38%	37,700
total n=7,206		Mediana Media Desv Est	16,824 20,876 14,931	3,672 4,610 3,621		

Nuestro análisis captura información en un momento dado en el tiempo. No demuestra los cambios en ingresos que las personas sufren naturalmente. En realidad, los niveles de pobreza de las personas fluctúan cuando se vuelven más vulnerables a sus ambientes circundantes. Por consiguiente, los hogares de los clientes de Mibanco, que se agrupan alrededor de la línea de pobreza de Lima (Niveles 3 y 4), tienden a experimentar periodos tanto de pobreza como de no-pobreza en diversos momentos.

Gabriela Camacho Díaz, Vendedora de Frutas

Antes de recibir un préstamo de Mibanco en 1999, Gabriela Camacho Díaz vendía pequeñas cantidades de fruta sobre una mesa en un mercado cerca a Lima. Con un primer préstamo de US\$430, pudo ahorrar dinero comprando cantidades más grandes de productos a granel. Desde entonces, ha sacado tres préstamos adicionales que ha usado para comprar fruta, un mejor puesto de venta, balanzas y un toldo de lona. Gabriela y su esposo poseen una casa cerca del mercado dónde viven con sus dos hijas y una nieta de cinco años. Con préstamos adicionales, Gabriela espera construir una pequeña tienda en su casa para poder quedarse en casa con sus niños mientras gana dinero.



Características Demográficas y Socio-económicas

Los clientes de Mibanco y la población de la muestra de Lima tienen perfiles demográficos generalmente similares. La mayoría de personas en estos dos grupos están casados y tienen niveles similares de educación en todos los niveles de pobreza. La mayoría en ambos grupos también poseen casa propia. Como se esperaba, los hogares más grandes tienden a ser más pobres que los hogares más pequeños en todas las muestras. Sin embargo, entre los clientes de Mibanco, ser propietario de una casa disminuye con el aumento en el ingreso, mientras que en la muestra de Lima, ser propietario de una casa aumenta con el ingreso.

Hay varias excepciones notables a las similitudes demográficas entre los clientes de Mibanco y la muestra de Lima. Cincuenta y tres por ciento de las clientes mujeres de Mibanco se encuentran categorizadas como pobres mientras sólo un 38 por ciento de las mujeres en la muestra de Lima son consideradas pobres. Suponemos que esto puede ser atribuible a una incidencia más alta de

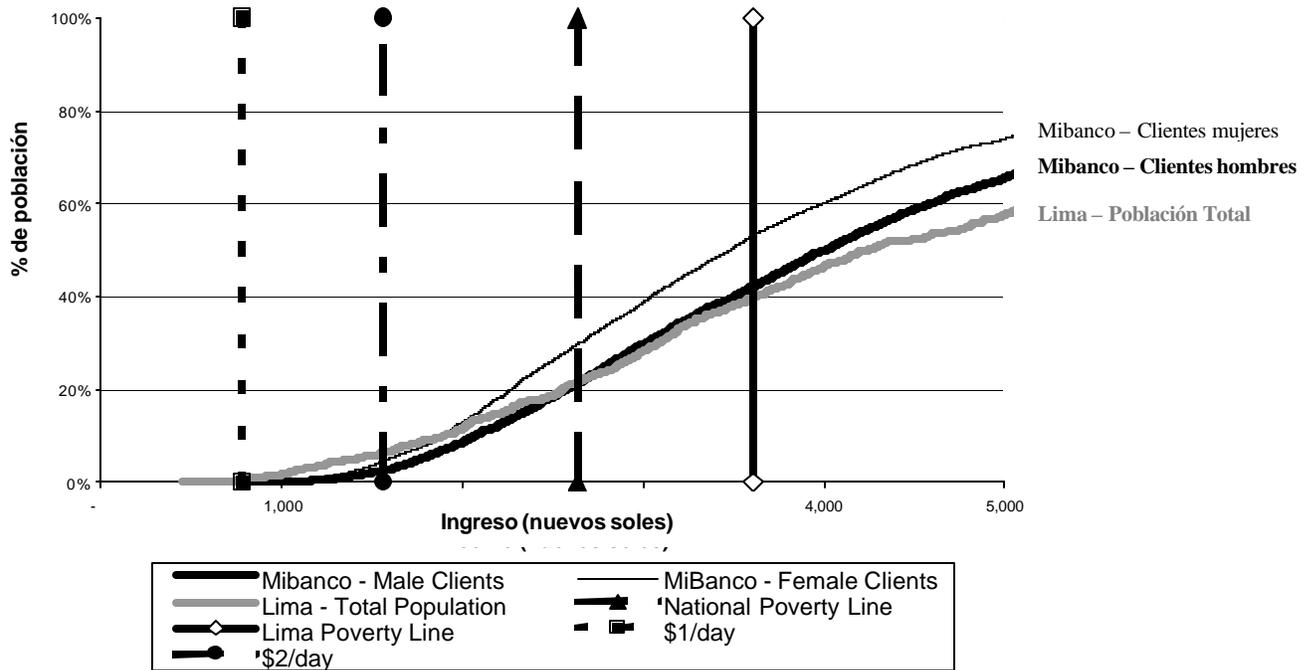
microempresarias que de microempresarios. De los pobres, un mayor porcentaje de clientes de Mibanco realiza laborales relacionadas con el comercio en comparación con las personas pobres en la muestra de Lima. Por ejemplo, un 82 por ciento de los clientes de Mibanco en el nivel 1 de pobreza tiene laborales comerciales, comparado con un 37 por ciento de los individuos en la muestra de Lima. Entre los clientes de Mibanco, un porcentaje mayor de clientes más pobres maneja negocios comerciales mientras los clientes más adinerados se encuentran normalmente más involucrados en empresas de servicio, como salones de belleza o talleres de reparación de autos. La actividad económica entre los individuos en la muestra de Lima es relativamente similar en todos los niveles de pobreza.

Tabla 3: Comparación Demográfica, Porcentaje por Nivel de Pobreza,

Nivel de pobreza	Género			Actividad económica			Vivienda		
		Mibanco	Lima		Mibanco	Lima		Mibanco	Lima
1	Mujer	71	27	Producción	10	7	Renta	1	9
	Hombre	29	73	Servicio	8	56	Propia	84	64
				Comercio	82	37	Otro	14	27
2	Mujer	68	21	Producción	10	11	Renta	2	15
	Hombre	32	79	Servicio	13	46	Propio	80	66
				Comercio	78	52	Otro	19	19
3	Mujer	63	18	Producción	11	10	Renta	4	18
	Hombre	37	82	Servicio	15	47	Propia	77	63
				Comercio	74	44	Otro	19	18
4	Mujer	57	21	Producción	9	11	Renta	4	17
	Hombre	43	79	Servicio	20	47	Propia	74	65
				Comercio	71	44	Otro	21	18
5	Mujer	53	23	Producción	12	11	Renta	5	16
	Hombre	47	77	Servicio	23	57	Propia	69	74
				Comercio	65	35	Otro	26	10

Tal como se ilustra en la Figura 2, las clientes mujeres de Mibanco son más pobres que los clientes hombres y que la población de la muestra de Lima.

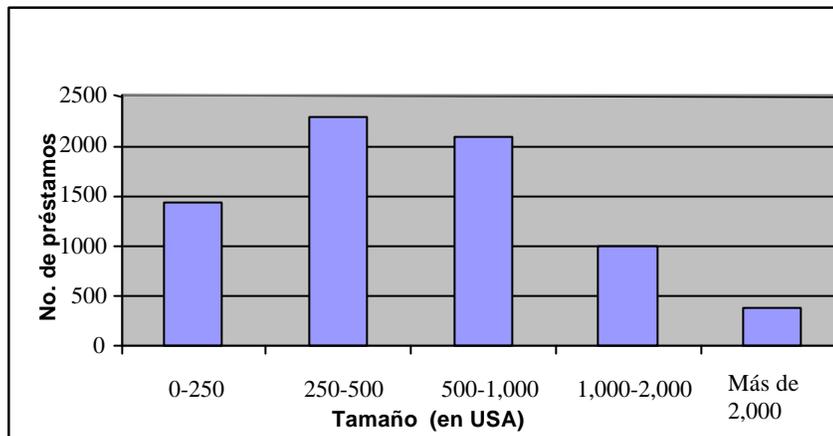
Figura 2: Mibanco: Ingreso Anual del Hogar Per Cápita por Género



Préstamos de Mibanco y Características de la Microempresa

Tal como se ilustra en la Figura 3, la mayoría de los préstamos de Mibanco están dentro del rango de \$0 a \$1,000.

Figura 3: Distribución del Tamaño del Préstamo de Mibanco



Tal como se esperaba, los clientes más pobres reciben préstamos más pequeños que los clientes con ingresos más altos. De manera similar, el tamaño de los pagos de los clientes más pobres es más pequeño (el tamaño medio del pago de los clientes en el Nivel 1 de pobreza es de S/116) mientras que el tamaño de los pagos más grandes se atribuyen a los clientes más adinerados (el tamaño medio de pago de los clientes en el Nivel 5 de pobreza es S/452). Esto es de esperarse, ya que el préstamo y el tamaño de los pagos se determinan haciendo referencia al ingreso del hogar.

Tabla 4: Ingreso Anual del Hogar por Tamaño del Préstamo (US \$)

	<i>Tamaño del préstamo:</i>				
	<i>0-\$250</i>	<i>\$250-\$500</i>	<i>\$500-\$1,000</i>	<i>\$1,000-\$2,000</i>	<i>Más de \$2,000</i>
Mediana	3,294	4,084	5,412	7,671	11,588
Media	3,593	4,597	6,273	8,758	14,069
Desv.	1,493	2,277	3,476	4,341	8,326
Est	409	656	597	287	109

Encontramos que entre más tiempo ha estado un cliente en el negocio, más alto tiende a ser su ingreso. Específicamente, los clientes en los Niveles de pobreza 1 y 2 han operado sus negocios por una mediana de cinco años, mientras que los clientes en los Niveles de pobreza 3 y 4 han manejado sus negocios por una mediana de seis años. Los clientes en la categoría más adinerada, Nivel 5 han estado en el negocio por una mediana de siete años.

Tabla 5: Características de Microempresa de Mibanco (años de la mediana, por ciento)

	Años con Microempresas	Participación de Ingreso de Microempresa(%)
Nivel 1	5	68
Nivel 2	5	74
Nivel 3	6	80
Nivel 4	6	84
Nivel 5	7	92
Total	6	83

Al examinar la contribución de la microempresa al ingreso del hogar, encontramos que los hogares con ingresos más altos tienen un mayor porcentaje de ingreso atribuible a la microempresa que los hogares más pobres. Tal como se demuestra en la Tabla 5, la microempresa comprende el 68 por ciento del ingreso del hogar en el Nivel 1 de pobreza. Ese porcentaje aumenta con el ingreso, con un 92 por ciento del ingreso del hogar atribuible a la microempresa en el Nivel 5. Una hipótesis para este fenómeno es que los clientes más adinerados pueden permitirse el lujo de enfocarse en sus microempresas sin tener que volver al empleo de tiempo completo o parcial o a otras fuentes para generar ingresos.

Resultados de Regresión de la pobreza

Una pregunta importante para el campo de las microfinanzas en conjunto tiene que ver con la relación entre el tamaño del préstamo y la pobreza. El tamaño medio del préstamo es a menudo la información de la que se dispone más prontamente sobre la profundidad del alcance de una IMF, y a menudo se usa para hacer juicios sobre los niveles de pobreza de los clientes o sobre si una IMF en particular se encuentra orientada a servir a los pobres. Es por consiguiente muy importante entender si – o en qué casos – dichos juicios pueden ser considerados válidos. Nuestra investigación sugiere que para las instituciones como Mibanco que determinan el tamaño del préstamo sobre la base del ingreso familiar, el tamaño del préstamo de un cliente individual es un estimado moderadamente bueno para el nivel de pobreza, que puede mejorarse teniendo en cuenta el tamaño del hogar o enfocándose en el tamaño del pago mensual (es decir haciendo correcciones

para el término del préstamo). Es importante anotar, sin embargo, que el tamaño promedio del préstamo medido al nivel de la cartera total de la IMF no es necesariamente un buen estimado, porque enmascara la distribución del tamaño de los préstamos (véase las secciones sobre la distribución del tamaño del préstamo).

Basados en nuestro análisis de regresión, encontramos que el único pronosticador más fuerte del ingreso del hogar per cápita es el tamaño de pago del préstamo, quedando segundo el tamaño del préstamo. En las regresiones en las que o bien el tamaño del pago o el tamaño del préstamo son la única variable independiente, el valor R-cuadrado es 0.44 o 0.33, respectivamente, tal como se ilustra en la Tabla 6. En otros términos, con base en los datos de Mibanco, el tamaño del pago explica un 44 por ciento de las variaciones en el ingreso del hogar per cápita considerando que el tamaño del préstamo explica un 33 por ciento.

Tabla 6: Resultados Seleccionados de la Regresión para Pronosticadores del Ingreso del Hogar per Cápita

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Tamaño del pago	5.80 (0.08)		4.31 (0.09)	4.29 (0.09)	4.44 (0.09)
Tamaño del préstamo		0.74 (0.01)			
Activos totales			0.06 (0.00)	0.06 (0.00)	0.06 (0.00)
Término de Préstamo					-693.52 (65.91)
Tamaño HH				-736.36 (19.97)	-741.73 (20.11)
# de Préstamos					-31.46 (6.83)
Educación					256.63 (43.53)
Vivienda					-165.31 (51.10)
Interceptación	2,509 (42.33)	2,728 (47.05)	2,449 (40.62)	6,049 (104.53)	7,727 (276.63)
# de Obs.	7,206	7,206	7,206	7,206	7,206
R-cuadrado	0.44	0.33	0.49	0.57	0.58

Notas: Los resultados completos de las regresiones se encuentran incluidos en *Hallazgos del Análisis de la Pobreza: Mibanco, Perú (Poverty Outreach Findings: Mibanco, Perú)*.

Los errores estándar en paréntesis; todos los coeficientes son importantes a un nivel de confianza del 99 por ciento.

Encontramos que los pronosticadores más exactos del ingreso per cápita de un hogar son el tamaño de pago del préstamo, activos totales, y tamaño del hogar. Empleando conjuntamente estas tres variables predicen un 57 por ciento de la variación en el ingreso per cápita. Sólo podemos mejorar marginalmente la exactitud de nuestro nivel pronosticado del ingreso per cápita incorporando

variables demográficas adicionales, como el número de préstamos de los clientes, el nivel de educación, y el estado de la vivienda.

Coefficientes de regresión

Los resultados del análisis de regresión no sólo nos permiten predecir los niveles de ingreso con base en los datos disponibles, sino que también nos permiten examinar la relación entre las variables individuales y el ingreso.

Uno de los resultados más interesantes es que el número de préstamos se encuentra asociado negativamente con el ingreso del hogar. Aunque la correlación no es particularmente fuerte, es estadísticamente significativa al menos en un 90 por ciento del nivel de confianza en casi todas las formas de la regresión. Los otros resultados son generalmente consistentes con nuestras expectativas. Por ejemplo, el término del préstamo se encuentra asociado negativamente con el ingreso, implicando que los términos más cortos para los préstamos se encuentran asociados con los niveles más bajos de ingreso. También, tal como se esperaba, el tamaño del hogar se encuentra asociado positivamente con el ingreso del hogar, pero negativamente asociado con el ingreso del hogar per cápita. La actividad económica se encuentra negativamente asociada con el ingreso, implicando que en promedio, los clientes comprometidos en el sector comercial tienen ingresos más bajos que los que trabajan en los sectores de servicios o de producción.

Abelardo Vargas, el Dueño, Lubricante Vargas,

Abelardo Vargas trabajó primero reparador ambulante de automóviles en el barrio Rimac de Lima, arreglando los automóviles en un agujero que excavaba a un lado del camino. Después de 13 años, él y su hermano habían ahorrado el suficiente dinero para alquilar un taller y equipo usado.



En agosto del 2000, sacó el primer préstamo en Mibanco por US\$860. Con él, compró equipo para instalación de frenos para poder asumir trabajos más lucrativos. Él espera tomar prestamos adicionales de Mibanco para comprar más equipo y alquilar un segundo taller.

El hermano y la hija de Abelardo trabajan en el taller. Su hija asiste a la escuela de capacitación en mecánica automotriz. Abelardo vive con su esposa y tres hijas, de cuatro, 15 y 17 años, a varias millas de distancia de su taller. Su esposa trabaja desde su casa, administrando una pequeña tienda.

Recomendaciones para Monitorear los Niveles de Pobreza

Nuestros resultados de la regresión ilustran que dado el enfoque de evaluación del crédito empleado por Mibanco, el tamaño del préstamo y sobre todo el tamaño del pago son indicadores de pobreza bastante fuertes y que pueden verse ajustados por factores como los activos totales y el tamaño del hogar para aumentar su exactitud para predecir los niveles de ingresos.

Mibanco se encuentra sumamente bien posicionado para monitorear la pobreza en forma regular a través de su sistema integral de datos confiables y de manejo de la información. Recomendamos que Mibanco incorpore sus datos sobre ingreso, y las variables relacionadas, en un Informe regular de Evaluación del Alcance de la Pobreza que se produciría mensualmente como un informe regular de la gerencia. Este sistema de informes apalancaría los datos que Mibanco ya está recolectando en el proceso de aplicación del crédito y almacenando en su MIS. Dicho informe ordenaría a los clientes por niveles de pobreza (es decir los cinco niveles que se usan en éste reporte) a fin de rastrear la distribución de la pobreza de sus clientes y monitorear cómo evoluciona el alcance de la pobreza con el tiempo.

Específicamente, recomendamos que el informe incluya los siguientes datos desagregados por categoría de pobreza: número de clientes y cantidad de cartera, ingreso del hogar, tamaño del préstamo inicial, saldo vigente del préstamo, recursos totales y número de nuevos clientes. Una segunda porción del informe proporcionaría un desglose del valor de la cartera, el número de clientes, y los ingresos de los clientes por categorías específicas de tamaño del préstamo¹³.

Los resultados de esta evaluación de la pobreza representan un paso importante, pero sólo inicial, para lograr una mejor comprensión del nivel de pobreza y del perfil de los clientes de las instituciones de microfinanzas. El tipo de análisis realizado aquí es potencialmente pertinente para cualquier IMF que examine el ingreso del hogar y del negocio como parte del proceso de evaluación del crédito. El éxito de esta evaluación de la pobreza finalmente se medirá por el grado hasta el cual este tipo de análisis pueda traducirse en un monitoreo continuo de la pobreza a través de mecanismos tales como el Informe de Evaluación del Alcance de la Pobreza, y más allá hasta el punto que dicho informe se use en la gobernabilidad y dirección de las IMFs. Los informes regulares de la pobreza no sólo permitirán a una institución de microfinanzas supervisar bien el nivel de pobreza y el perfil de sus clientes, sino que también cuantificará su mercado para inversionistas potenciales y le ayudará a desarrollar productos y políticas para aumentar eficazmente su participación del mercado.

¹³ Una plantilla de informe e instrucciones más detalladas sobre la preparación del mismo se pueden obtener solicitándolas a pdevaney@accion.org.

Este informe fue preparado por Karen Horn Welch, consultora para temas relacionados con la pobreza de ACCION y Patricia Lee Devaney, directora de investigación y desarrollo en ACCION bajo la dirección de Elisabeth Rhyne, vicepresidente senior de investigación y desarrollo de ACCION. Gracias a Vivek Puri, Monique Cohen, Elizabeth Dunn, Diane Steele y Derly Duran por sus aportes a lo largo del proceso. Gracias especiales a Manuel Montoya, gerente general de Mibanco, y a su personal por su participación y apoyo.

La serie *InSight* de ACCION Internacional está diseñada para compartir con la comunidad de microfinanzas los resultados de nuestro trabajo de la forma más rápida y eficaz como sea posible. La serie resalta aplicaciones prácticas, puntos de vista de la política e investigación continuada. Para bajar otras ediciones de *InSight* sin costo alguno, sírvase visitar www.accion.org/pubs.

Otros títulos en la serie InSight de ACCION:

- InSight 1: ACCION Poverty Assessment Framework
- InSight 2: Economic Profile for 15 MicroKing Clients in Zimbabwe
- InSight 3: Making Microfinance Transparent: ACCION Policy Paper on Transparency
- InSight 4: Building the Homes of the Poor: Housing Improvement Lending at Mibanco
- InSight 5: Poverty Outreach Findings: Mibanco, Peru (inglés y español)

Referencias

DeSoto, Hernando. E. Ghersi y M. Ghibellini. 1986. *El Otro Sendero*. El Barranco, Perú: Instituto Libertad y Democracia.

Dunn, Elizabeth. 1999. "Microfinance Clients in Lima, Peru: Baseline Report for AIMS Core Impact Assessment." Evaluando el Impacto de los Servicios de Microempresa (AIMS).

Dunn, Elizabeth, y J. Gordon Arbuckle Jr. 2001. "The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru." AIMS Project Report. Washington, D.C.: USAID/G/EG/MD, Management Systems International.

ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2002). *Social Panorama of Latin America, 2000-2001*. Santiago, Chile. (www.eclac.org/analisis/TIN5.htm)

Horn-Welch, Karen. 2002. *ACCION Poverty Assessment Framework*. ACCION InSight #1, Boston, MA. (www.accion.org/pubs).

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 1998. *Peru: Medición de Niveles de Vida y Pobreza Encuesta Nacional de Hogares 1997*, Colección Estudios e Investigaciones. Programa MECOVI, Lima, Peru.

Mejía, José Antonio. 1998. "An Inventory of Poverty Lines for Latin America and the Caribbean: 1985-1997." ISLC/MECOVI, Washington, D.C.

The World Bank. 2002. *World Development Indicators*. The World Bank, Washington D.C.

The World Bank. 2001. *World Development Report 2000-2001: Attacking Poverty*. Oxford University Press, New York.

The World Bank y Cuánto, S.A. 1994. Peru: Living Standards Measurement Survey. The World Bank, Washington, D.C.

The World Bank y Cuánto, S.A. 1998. "Supplemental Information - Peru: Living Standards Measurement Survey 1994." Poverty and Human Resources, Development Research Group, The World Bank, Washington, D.C.

(<http://www.worldbank.org/html/prdph/lsmc/country/pe94/docs/pe94sid1.pdf>)