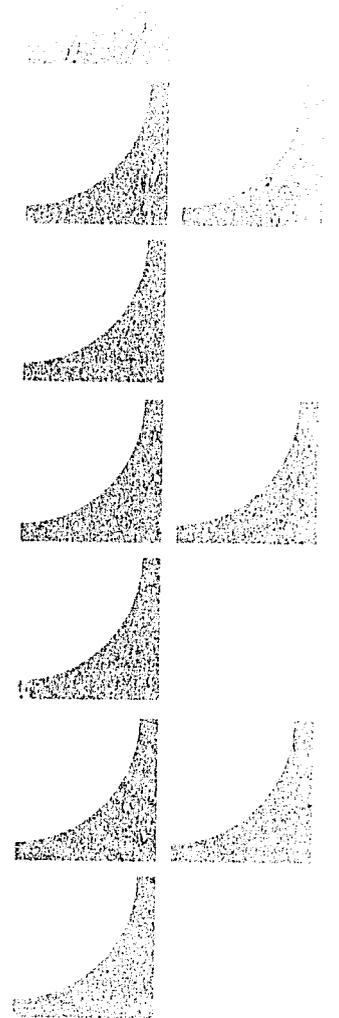


# International Center for Research on Women



"UNA MANO PARA LA MUJER QUE TRABAJA":  
La Participación de la Microempresaria en  
el Programa FDU del Banco Industrial del Perú

Por

Mayra Buvinić, Marguerite Berger y Stephen Gross

Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer

Mayo de 1984

Los autores agradecen el apoyo de AID y del Banco Industrial del Perú, como también la colaboración del personal del Banco, y en especial, de Carlos Figueroa, César Rivas Plata, María Eugenia Tuesta, Magda Vilela de Cervantes, Juan Julio Yupanqui y los analistas de crédito en las Agencias de Comas y San Juan de Miraflores, y la Sucursal de Chimbote.

## Resumen

Este informe presenta los resultados de la asistencia técnica del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW) al Banco Industrial del Perú (BIP), que se efectuó en Perú entre el 20 de febrero y el 3 de marzo de 1984. El propósito de esta asistencia técnica fue el de asegurar que el Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FDU) del BIP beneficiara tanto a la mujer como al hombre microempresario en los pueblos jóvenes del Perú. El BIP pidió colaboración del ICRW en dos áreas:

- en el diseño de un componente de supervisión y evaluación, con capacidad de captar el perfil socioeconómico de los beneficiarios por sexo; y
- en la capacitación de los analistas de crédito del BIP en el tema de la participación de la mujer en programas de crédito en los países en vías de desarrollo.

Los esfuerzos del Banco para llegar a más mujeres dentro del programa cobraron más urgencia frente a la necesidad de agilizar el otorgamiento del crédito, ya que al año y medio de haberse iniciado el programa, la línea FDU había desembolsado un monto total significativamente menor al esperado; sin embargo, ello fue con un número de préstamos más alto al proyectado. En este contexto, la participación activa de la mujer pasó a ser importante no sólo en sí, pero como un medio para aumentar el total de crédito desembolsado.

La meta de agilizar desembolsos y la proporción relativamente baja (16 por ciento) de beneficiarias mujeres redefinieron los términos específicos de la asistencia técnica del ICRW, al añadir las siguientes preguntas claves:

- 1) ¿Cómo agilizar el desembolso del fondo sin aumentar el monto promedio por préstamo?
- 2) ¿Combinada con esta agilización, cómo aumentar la proporción de mujeres beneficiarias del FDU?
- 3) ¿Qué factores pueden estar obstaculizando el que más mujeres se beneficien del programa?

La metodología de investigación utilizada combinó la recolección de datos de expedientes de crédito de la línea con entrevistas semi-estructuradas a 43 microempresarios, 28 o 65 por ciento de los cuales fueron mujeres prestatarias del BIP. El análisis estadístico de una muestra aleatoria de 82 expedientes de prestatarios hombres y 66 de prestatarias mujeres y las entrevistas se realizaron en tres sucursales seleccionadas por el personal del BIP: las Agencias de Comas en el norte de Lima, y de San Juan de Miraflores en el sur de la ciudad, y la Sucursal de Chimbote.

La capacitación de los analistas de crédito se efectuó en dos días continuados de reuniones de trabajo donde el ICRW presentó documentos de trabajo sobre la mujer y el crédito en el Tercer Mundo y personal del BIP expuso sobre la experiencia de las distintas sucursales con la línea. Se enfatizó el diálogo entre los participantes y se analizó la baja participación de la mujer en el FDU dentro del contexto más global de los obstáculos de llegar a los clientes más pobres.

El análisis estadístico de los expedientes de las tres sucursales, las entrevistas semi-estructuradas con las prestatarias de la línea FDU, y las conversaciones con el personal del BIP arrojan resultados consistentes entre sí y con capacidad de responder a la pregunta central de qué factores están determinando el que sólo el 16 por ciento de los prestatarios del FDU sean mujeres. Estos mismos datos también contestan en parte las otras dos preguntas que orientaron la asistencia técnica--cómo agilizar el desembolso del FDU sin aumentar el monto promedio por préstamo y, combinada con esta agilización, cómo aumentar el número y la proporción de mujeres clientes del FDU.

Toda la evidencia apunta a que la microempresaria no llega a solicitar préstamos FDU pues ella predomina en las actividades de comercio, servicios y confección, actividades que requieren préstamos aún más bajos que el promedio de préstamos FDU otorgados hasta el momento y que están en sectores todavía poco explorados por el BIP, quien ha operado predominantemente en el sector industrial. La explicación alternativa que el FDU no llega a la mujer porque concadas mujeres son microempresarias (o porque la mujer en los pueblos jóvenes no participa en la economía de mercado) no parece ser válida dados los estudios que muestran su predominio en las ocupaciones ya mencionadas y los resultados estadísticos presentados aquí.

La comparación estadística entre los datos de hombres y mujeres para las tres sucursales indicó, primero, que la baja proporción de mujeres en el FDU no se debe a que el programa rechaze a más mujeres, sino a que muy pocas mujeres presentan solicitudes. Segundo, dentro del FDU los datos demuestran que hay una diferencia por sexo en los montos aprobados sólo en los extremos inferiores y superiores de la distribución de montos; las mujeres prestatarias reciben los préstamos más pequeños con mayor frecuencia mientras que los hombres son beneficiarios más frecuentes de los préstamos más grandes. Tercero, estas diferencias se explican por el tipo de actividad en el que predominan las mujeres (comercio, servicios, confecciones) y no parecen estar vinculadas a que el Banco prefiera dar préstamos más grandes al hombre, es decir, que haya discriminación abierta contra la mujer prestataria simplemente por el hecho de ser mujer.

La investigación del programa, junto a las entrevistas y observaciones del personal del Banco, demostraron que el programa FDU ha tenido los siguientes impactos positivos:

- 1) ha expandido el alcance del Banco a los nuevos sectores de comercio y servicios;
- 2) ha propiciado apoyo crediticio a zonas marginadas llegando a microempresarios--mujeres y hombres--que no han tenido acceso a la banca moderna;
- 3) ha fomentado la creación y preservación de puestos de trabajo;
- 4) ha tenido un impacto positivo dentro de la misma institución bancaria al reforzar la imagen del BIP como un mecanismo de fomento de las microempresa en el país; y
- 5) ha superado las metas proyectadas por los primeros 18 meses en términos del número estimado de préstamos desembolsados (a pesar del retraso en el monto aprobado).

Aunque pueden haber otros factores específicos a su condición de mujer que no se descubrieron en esta investigación, queda claro que los obstáculos principales que enfrenta la microempresaria (y el microempresario en las actividades de comercio y servicios) en obtener crédito del FDU son:

- las exigencias de garantías reales;
- los requisitos de información/documentación;
- los montos promedios otorgados;
- el predominio del sector manufacturas sobre los sectores comercio y servicios en la aprobación de créditos del BIP.

Las garantías reales son difíciles de cumplir para los residentes de pueblos jóvenes que en su mayoría no tienen título de propiedad; además, en la práctica estos requisitos parecen ser aún más restrictivos que en los reglamentos, de acuerdo a lo observado en las tres sucursales donde el promedio de las garantías registradas fue el doble del mínimo requerido por el BIP. Los numerosos y a veces complejos requisitos de documentación/información para la aprobación y el desembolso de préstamos son costosos en dinero y tiempo, tanto para el prestatario como para el analista de crédito, y tienden a desalentar al primero y a retrasar al segundo.

En base a este análisis del programa FDU, el ICRW recomendó las siguientes modificaciones para expandir el acceso de la mujer pobre al crédito empresarial bajo la línea FDU:

- ofrecer crédito para capital de trabajo por montos menores y plazos más cortos;
- simplificar y reducir la documentación requerida para obtener préstamos;
- crear opciones a la exigencia de garantías reales, a través de la introducción de: montos y plazos escalonados, utilizando la experiencia de repago de créditos de corto plazo y el incentivo positivo del acceso futuro al crédito como garantía; y/o crédito condicionado a la capacidad de ahorro en vez de a garantías tradicionales; y/o un fondo de garantía interno para préstamos a microempresarias, constituido por una comisión extra aportada por la prestataria y una contribución del Banco;

Y las siguientes recomendaciones:

- aumentar la tasa de interés;
- simplificar y uniformar las solicitudes de crédito;
- proveer asistencia técnica a prestatarios para promover el uso efectivo del crédito;
- dar prioridad a empresas ya existentes;
- contar con una estrategia de autopromoción del programa, una vez que se haya modificado;
- mejorar el manual de crédito;
- proveer capacitación a los analistas, administradores y abogados de las sucursales para orientarles sobre las nuevas modalidades del programa y los problemas de la prestataria pobre; y
- sistematizar, uniformar y coordinar la recolección de datos, incluyendo costos financieros y administrativos.

El reporte sugiere tres opciones para implementar las recomendaciones:

- 1) Modificar los reglamentos del FDU al nivel de todo el programa, incorporando las modificaciones recomendadas, es decir, disminución del monto promedio prestado, del plazo otorgado y de las garantías y trámites requeridos;
- 2) Crear un programa piloto con fondos del FDU manejado por personal del Banco en dos sucursales - una en Lima (como las Agencias Comas o San Juan de Miraflores) y otra en una ciudad de provincia (como Piura o Chimbote, por ejemplo);
- 3) Coordinar con una agencia o institución intermediaria que tenga experiencia con este tipo de programa. Esta agencia se encargaría de abrir e implementar una ventana especial, que operaría bajo las normas sugeridas, en dos o más sucursales.

El reporte concluye con una descripción de los indicadores principales necesarios para la evaluación del programa FDU y las modificaciones sugeridas con respecto a la participación de la mujer y su posibilidad de continuación y replicación. Se sugiere, idealmente, recopilar, analizar y presentar esta información cada trimestre junto a los reportes trimestrales requeridos por la AID. Alternativamente, se pueden obtener estas mediciones cada seis meses. En base a estos datos, y a entrevistas a prestatarias, se recomienda hacer una evaluación preliminar de la participación de la mujer en el programa FDU un año después de la implementación de los cambios aquí sugeridos. El presente informe puede servir como un estudio de base para dicha evaluación.

## CUADROS

<u>Número</u>	<u>Nombre</u>	<u>Página</u>
1.	Préstamos FDU Aprobados por Sucursales, 1983	6
2.	Desembolsos Proyectados y Alcanzados, Línea FDU, 7/82 - 12/83	7
3.	Número de Expedientes Revisados y Entrevistas Realizadas por Sucursal y Sexo del Prestatario	9
4.	Solicitudes Aprobadas y Rechazadas en la Sucursal de Comas	13
5.	Características de los Préstamos FDU por Sucursal y Sexo	14
6.	Comparación de Prestatarios por Sexo en los Quintiles Extremos en Distribución de Montos	15
7.	Distribución de Prestatarios en Tres Sucursales por Monto Aprobado y Sexo del Prestatario	16
8.	Distribución Prestatarios FDU y Montos Promedios por Actividad y Sexo para las Tres Sucursales	17
9.	Análisis de Covarianza Comparando los Efectos de Sexo y Actividad del Beneficiario en el Monto del Préstamo, Ajustando por el Valor de la Garantía	18
0.	Tipo de Garantía Presentada	19
1.	Ejemplo de un Fondo de Crédito con Montos y Plazos Escalonados	44
2.	Operación del Fondo Rotativo por un Año en una Sucursal	45

# CONTENIDOS

	<u>Página</u>
Resumen	i
Lista de Cuadros	vi
<u>Introducción</u>	1
Historia del FDU	2
<u>Objetivos de la Asistencia Técnica</u>	4
Balance y redefinición de objetivos	5
<u>Investigación</u>	9
Metodología de la investigación	9
Resultados de la investigación	10
Contexto	10
Análisis de expedientes en tres sucursales	12
Resultados de las entrevistas a prestatarias	20
<u>Capacitación</u>	28
Metodología de capacitación	28
Resultados de la capacitación y entrevistas al personal del Banco	30
<u>Interpretación de los Resultados</u>	34
<u>Recomendaciones</u>	38
Otras sugerencias	39
Opciones para implementar las recomendaciones	41
Mecanismos de supervisión y evaluación	46
<u>Apéndices</u>	52
A: Cuestionario	52
B. Programa de reuniones de trabajo con expertos del ICRW y personal del BIP	53

Este informe resume los resultados de la asistencia técnica del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW) al Banco Industrial del Perú (BIP), que se efectuó en Perú entre el 20 de febrero y el 3 de marzo de 1984. El propósito de esta asistencia técnica fue el de asegurar que el Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FDU) del BIP, establecido en junio de 1982, beneficiara tanto a la mujer como al hombre microempresario en los pueblos jóvenes del Perú.

El informe comienza con un relato corto de la historia del programa investigado; luego resume y redefine los objetivos originales de la asistencia técnica en las áreas de investigación, supervisión y capacitación del personal del BIP. En el área de investigación, se analizó una muestra aleatoria de prestatarios del programa y se entrevistó a 43 beneficiarios. La tercera parte del informe presenta la metodología y los resultados de esta investigación. A ella le sigue un resumen de la capacitación de analistas de crédito del BIP, llevada a cabo en Lima durante dos días de actividades.

La quinta sección da la interpretación de los resultados obtenidos a través de la investigación de prestatarios, de las charlas con los analistas de crédito y de las entrevistas con personal del BIP. El informe concluye ofreciendo recomendaciones diseñadas tanto a aumentar como a medir y evaluar la participación de la mujer en el programa FDU.

## Historial del FDU

A mediados de la década pasada el Banco Industrial del Perú (BIP), entidad del estado dedicada al fomento de la industria en el país, estableció un fondo de desarrollo para la pequeña industria rural con un préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID). Este fondo contribuyó a que el pequeño empresario pasara a ser un cliente importante del BIP. Así, mientras que en 1974 la pequeña empresa constituía sólo el 3,4 por ciento de la cartera de préstamos del BIP, en 1981 representó el 50 por ciento del total de la misma.

En junio de 1982, con la crisis económica y financiera en aumento, pero alentados por el éxito del fondo rural, el BIP y la AID firmaron un convenio que puso en marcha un mecanismo similar para la población urbana. El Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FDU) se constituyó con US \$9,5 millones del préstamo de AID y US \$3,5 millones de contrapartida del gobierno, con el objetivo de dar apoyo financiero a pequeñas empresas en los pueblos jóvenes del Perú. Este presupuesto incluyó US \$0,5 millones para implementar un programa de promoción, capacitación y asistencia técnica a las pequeñas empresas beneficiarias del FDU.

El proyecto FDU se diseñó con un doble objetivo: incrementar el empleo en los pueblos jóvenes y elevar el nivel de ingresos en las zonas urbanas del Perú. Su propósito fue el de institucionalizar, dentro del BIP, un programa de crédito y asistencia técnica al microempresario urbano que fuese autosuficiente al cabo de cuatro años y ayudase a contrarrestar la escasez de recursos financieros y la falta de asistencia técnica ligada al crédito en el sector microempresarial.

El FDU se concibió para servir a cuatro tipos distintos de microempresas: empresas familiares (incluyendo artesanía); pequeña industria y manufacturas; servicios y comercio; y pequeñas agroindustrias. Para ello se expandieron los servicios del BIP en los pueblos jóvenes del Perú. El diseño definió un límite máximo de US \$60.000 por préstamo para activos fijos y un límite máximo de US \$10.000 para préstamos que financiasen solamente capital

de trabajo. Se estableció como meta otorgar en los primeros cuatro años de operación 2.800 préstamos con un promedio de US \$5.300 por préstamo. El diseño también creó dos sistemas alternativos para amortizar este crédito: el sistema convencional, con plazos de hasta seis años para la adquisición de activos fijos y de tres años para capital de trabajo, y un sistema indexado (o de reajustes de préstamo) con cuotas crecientes. En la actualidad, el FDU opera sólo con el sistema convencional.

Para ser sujeto beneficiario del FDU las personas naturales o jurídicas deben de estar legalmente constituidas o en trámite de constitución legal; residir en los pueblos jóvenes de las ciudades que considera el programa; y ofrecer garantías reales. La línea otorga crédito por un monto de hasta el 90 por ciento del valor del proyecto de inversión. La tasa de interés (igual a la de otras líneas del Banco) varía en estos momentos entre 46,5 por ciento y 50 por ciento al año para los préstamos tamaño FDU más una comisión del 2 por ciento anual.\* Finalmente, además de un programa de asistencia técnica tanto al personal del BIP como al sujeto beneficiario de crédito, el FDU también incluye un componente de movilización de ahorros.

---

\* Es importante señalar que en términos reales estas tasas son negativas, ya que la tasa de inflación es actualmente superior al cien por ciento anual.

## Objetivos de la Asistencia Técnica

El programa FDU comienza a operar en julio de 1982. A los nueve meses de su inicio, funcionarios del BIP, AID y el Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW) entablan conversaciones para identificar acciones que aseguren que el programa beneficie tanto a la mujer como al hombre microempresario en los pueblos jóvenes del Perú. El propósito es superar el alcance del fondo a pequeños empresarios en las zonas rurales, donde sólo el 16 por ciento de los beneficiarios directos fueron mujeres.

Las razones que motivan estas conversaciones son tres: el perfil socioeconómico de la mujer pobladora en el Perú que garantiza la existencia de una demanda potencial femenina para préstamos FDU; las restricciones usuales que ella enfrenta en los mercados financieros modernos; y la posibilidad que sin modificaciones en su diseño o con muy pocas, el FDU pueda superar los obstáculos de programas más tradicionales y beneficiar a una proporción significativa de mujeres microempresarias en los pueblos jóvenes.

En noviembre de 1983 el BIP toma la iniciativa ejemplar de ampliar el reglamento de crédito del FDU añadiendo el siguiente párrafo a la definición de préstamos:

El FDU considerará de manera especial como beneficiarios a aquellos proyectos cuyos empresarios sean mujeres, individual o asociativamente en actividades productivas que son contempladas por el proyecto.<sup>1</sup>

Paralelamente, define la asistencia técnica del ICRW en las áreas de supervisión y capacitación. El BIP pide colaboración del ICRW en dos áreas:

- en el diseño de un componente de supervisión, con capacidad de captar el perfil socioeconómico de los beneficiarios por sexo y de proveer información para modificar la implementación del programa si éste no beneficia a la mujer microempresaria
- en la capacitación de los analistas de crédito del BIP en el tema de la participación de la mujer en programas de crédito en los países en vías de desarrollo.

---

<sup>1/</sup> Cabe hacer notar la participación de Peggy Baldwin Cahuas, en ese entonces jefe de la División Internacional del BIP, en la creación de esta ampliación al reglamento.

## Balance y Redefinición de Objetivos

Es importante destacar que los objetivos de la asistencia técnica se definieron en la incógnita si el FDU captaría a la mujer microempresaria, pero con el antecedente de que al momento de la asistencia técnica ya iba haber suficiente evidencia de desembolsos a través del tiempo para poder explorar el grado de acceso de la mujer microempresaria al programa. Cuando el equipo del ICRW llegó al Perú para efectuar la asistencia técnica en febrero de 1984, enfrentó dos hechos de importancia fundamental para la programación de esta asistencia: una proporción baja de mujeres prestatarias en el FDU y el problema más general de lentitud en el desembolso de los fondos FDU apropiados por la AID.

El porcentaje de préstamos a mujeres era igual al porcentaje encontrado en el Fondo de Desarrollo Rural, a pesar del énfasis especial hacia la mujer en el programa FDU y la alta participación económica de la mujer urbana. El Cuadro 1, proporcionado por el BIP, indica que en el período de enero a diciembre de 1983, 85 o el 16 por ciento de los préstamos se otorgaron a mujeres; el 72 por ciento se asignaron a hombres y el 12 por ciento restante a la categoría de personas jurídicas.

Cuadro 1

Préstamos FDU Aprobados por Sucursales

Enero - Diciembre, 1983

Sucursal	No. de Solicitudes	Monto Aprobado (000 Soles)	Hombres N	Mujeres N	Personas Jurídicas N
COMAS	228	1.398'290	158	34	36
SAN JUAN	138	612'956	107	21	10
CALLAO	12	25'932	9	--	3
PEQUEÑA EMPRESA Y ARTESANIA	36	213'915	27	6	3
TRUJILLO	43	231'030	36	7	--
CHIMBOTE	52	262'640	32	15	5
CHICLAYO	4	25'786	3	1	--
PIURA	3	44'375	2	--	1
ICA	9	24'900	8	1	--
TOTALES:	525	S/ 2.839'824	382	85	58

Fuente: Elaboración Programa de Pueblos Jóvenes, Banco Industrial del Perú

El que el 16 por ciento de los prestatarios en el FDU sean mujeres es un porcentaje que ya está por sobre la norma observada en los programas de crédito en el sector moderno del Tercer Mundo. El promedio de mujeres beneficiarias en estos programas generalmente oscila entre el 7 y el 11 por ciento de los prestatarios,<sup>2</sup> lo que ya sugiere el gran potencial del diseño del FDU de llegar a la mujer microempresaria. Para actualizar este potencial, es importante explorar primero qué factores están inhibiendo una mayor participación femenina en el programa. Por parte de la oferta de crédito pueden existir obstáculos en la aprobación de solicitudes de mujeres o en el tipo de crédito que se ofrece que no satisface las necesidades particulares de la población femenina. Por el lado de la demanda pueden existir barreras sociales o económicas particulares a la población femenina que hacen que la mujer en los pueblos jóvenes no solicite crédito. Estos son precisamente los factores que fueron investigados por ICRW.

Los esfuerzos del Banco para llegar a más mujeres dentro del programa FDU cobraron más urgencia frente a la necesidad de agilizar el otorgamiento del crédito, ya que al año y medio de haberse iniciado el programa la línea FDU había desembolsado un monto total significativamente menor al esperado; sin embargo, ello fue con un número de préstamos más alto al proyectado. Utilizando estimaciones de AID,<sup>3</sup> el Cuadro 2 compara estas proyecciones iniciales con datos del BIP que resumen los primeros dieciocho meses de experiencia del programa. En soles, estos datos indican que al término de 1983 se desembolsaron 603 créditos por un monto total de S/3.419.655 (en miles de soles) con un promedio de 5.671 miles de soles por préstamo. Es decir, la línea ha desembolsado sólo el 15 por ciento del monto asignado para los cuatro años en comparación con el 24 por ciento proyectado, pero no por falta de número de préstamos colocados--sino por montos asignados por sumas más bajas que las esperadas--lo que refleja que existe demanda y capacidad institucional

---

<sup>2/</sup> Margaret Lycette, "Improving Women's Access to Credit in Developing Countries: Some Project and Policy Recommendations," ICRW Occasional Paper, 1984.

<sup>3/</sup> Ver Cuadros Nos. 10, 17 y 20 en el "Perú Project Paper: Urban Small Enterprises Development."

para satisfacerla. Indudablemente, el que el monto promedio actual sea más bajo que el proyectado se debe en parte a la progresiva devaluación del sol desde que comenzó el programa y en parte a la sobreestimación de los recursos disponibles del microempresario promedio en los pueblos jóvenes.

Cuadro 2

Desembolsos Proyectados y Alcanzados  
Línea FDU - Período 7/82 - 12/83  
(US \$)

	Proyectado <sup>1/</sup>	Alcanzado <sup>2/</sup>
Monto (y % del Total)	\$ 2.250.000 (24%)	\$ 1.424.856 (15%)
Número Aproximado de Prestamos	425	603 <sup>3/</sup>
Monto Promedio por Préstamo	\$ 5.300	\$ 2.362

<sup>1/</sup> Ver cuadros Nos. 10, 17, y 20 en el "Peru Project Paper: Urban Small Enterprises Development."

<sup>2/</sup> US \$1 = S/2.400 (cambio transado en febrero de 1984)

<sup>3/</sup> Según datos del BIP, Programa de Pueblos Jóvenes (525 prestamos aprobados en 1983, 78 en 1982)

Para agilizar el desembolso de préstamos, en 1983 el BIP amplió el alcance del programa a un número mayor de pueblos jóvenes legalmente constituidos y a otras urbanizaciones marginales. Además recomendó que el programa de capacitación se dirigiera más a empresarios instalados que al fomento de nuevas actividades empresariales. Pero también comenzó a buscar otras formas de acelerar la aprobación y el desembolso del crédito. En este contexto, la participación activa de la mujer llega a ser importante no sólo en sí, pero como un medio para aumentar el total de crédito desembolsado.

La meta de agilizar desembolsos y la proporción relativamente baja de beneficiarias mujeres en la línea al año y medio de su inicio, redefinen los términos específicos de la asistencia técnica del ICRW, al añadir las siguientes preguntas que pasan a predominar sobre el diseño de un componente de supervisión:

- 1) ¿Cómo agilizar el desembolso del fondo sin aumentar el monto promedio por préstamo?
- 2) ¿Combinada con esta agilización, cómo aumentar la proporción de mujeres beneficiarias del FDU?
- 3) ¿Qué factores pueden obstaculizar el que más mujeres se beneficien del programa?

Para poder dar respuestas a estas preguntas y ofrecer sugerencias para el programa que fomentasen una mayor participación de la mujer en la población beneficiaria, fue necesario primero conocer a la clientela femenina actual del programa FDU, como también entender el funcionamiento del programa desde el punto de vista institucional.

## Investigación

Dados los objetivos propuestos, se definió un método de investigación para contestar las tres preguntas recién mencionadas y definir indicadores confiables para el componente de supervisión y evaluación, y un método de trabajo exploratorio para la capacitación de los analistas de crédito.

### Metodología de Investigación

La metodología de investigación utilizada combinó la recolección de datos de expedientes de crédito de la línea por sexo del prestatario con entrevistas semi-estructuradas a 43 microempresarios, 28 o 65 por ciento de los cuales fueron mujeres prestatarias del BIP. El análisis estadístico de expedientes o solicitudes de crédito aprobadas y las entrevistas semi-estructuradas se realizaron en tres sucursales seleccionadas por el personal del BIP: la Sucursal de Comas en el norte de Lima, de San Juan de Miraflores en el sur de la ciudad y la Sucursal de Chimbote, una ciudad en el norte del país, a seis horas de Lima. El Cuadro 3 da el total de prestatarios entrevistados en base a una muestra intencional y el total de expedientes seleccionados aleatoriamente, por sexo y sucursal.

Cuadro .1

Numero de Expedientes Revisados y Entrevistas Realizadas,  
por Sucursal y Sexo del Prestatario

Sucursal	Expedientes <sup>1/</sup>			Entrevistas <sup>2/</sup>			
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Otros <sup>3/</sup>	Total
Comas	30	47	77	17	4	2	23
San Juan	21	20	41	5	2	-	7
Chimbote	15	15	30	6	4	3	13
Total	66	82	148	28	10	5	43

<sup>1/</sup> Muestra aleatoria

<sup>2/</sup> Muestra intencional

<sup>3/</sup> No-prestatarios

Para el análisis de datos se obtuvieron muestras aleatorias de prestatarios hombres y mujeres de la línea FDU en base a un registro de préstamos que cada sucursal mantiene al día. No se incluyeron a beneficiarios de otras líneas de crédito ni a las personas jurídicas beneficiarias de la línea FDU. Cabe resaltar que en las tres sucursales la gran mayoría de los prestatarios utilizan la línea FDU, sobre todo en las Agencias de Comas y San Juan de Miraflores. Una vez seleccionada la muestra por sexo, los datos para los prestatarios hombres se obtuvieron del mismo registro y para las prestatarias mujeres, de los expedientes individuales que tienen toda la información recopilada sobre el sujeto de crédito. Cada expediente contiene a veces hasta más de cien páginas de documentación incluyendo solicitudes de préstamo, planes de inversión, garantías y registros necesarios. La información en estos expedientes no está organizada sistemáticamente y muchas veces está incompleta, por lo que fue difícil obtener datos completos para todas las mujeres seleccionadas. Sobre todo en las áreas de creación de empleo y aumentos proyectados en las ventas de las empresas fue imposible encontrar datos confiables para la mayoría de las prestatarias en la muestra.

### Resultados de la Investigación

Contexto. La microindustria y el comercio en muy pequeña escala representan un sector importante en la economía peruana, generalmente conocido como "sector informal", cuyo dinamismo continúa a pesar de la grave crisis económica por la que atraviesa el país. Es más, él pasa a suplir a la gran industria que, frente al crecimiento de la población urbana y a la crisis económica, no puede generar suficientes empleos para absorber la creciente oferta de mano de obra. De esta manera, el Sector Informal Urbano (SIU) se ha convertido en el escenario principal de la estrategia de autogeneración de empleos de la población trabajadora, sobre todo en los pueblos jóvenes. Se estima que por lo menos el 50 por ciento de la población económicamente activa se concentra en el SIU, y muchos creen que la proporción aumentará en los años venideros.

Es evidente que las mujeres componen gran parte de la población del SIU. Aunque es difícil determinar exactamente cuántas pertenecen a dicho sector, un estudio del sector indicó que ya en la década pasada, excluyendo a las

empleadas domésticas, el 40 por ciento restante de la fuerza laboral y el 61 por ciento de los trabajadores por cuenta propia en el SIU eran mujeres.<sup>4</sup> Según estimaciones más recientes del Ministerio de Trabajo del Perú, un 64 por ciento de la fuerza de trabajo femenina se ubicó en el SIU en 1974, y este porcentaje ascendió al 73 por ciento en 1978.<sup>5</sup>

Debido a la falta de oportunidades de empleo, muchas mujeres se dedican a actividades económicas por cuenta propia y pueden incluso contratar a otros trabajadores. En 1981, el 22 por ciento de las mujeres en la fuerza laboral en el Departamento de Lima se ubicaron en las categorías de trabajadoras independientes, empleadoras o patronas.<sup>6</sup> Muchas mujeres pobres encuentran que el comercio o las microempresas instaladas en el hogar son estrategias que les permiten tener la flexibilidad necesaria para integrar sus responsabilidades de ama de casa y madre con las actividades remuneradas. Sin embargo, la gran parte de estas mujeres que trabajan por cuenta propia se dedican al comercio en muy pequeña escala, a través de puestos fijos en los mercados o la venta ambulante. Mientras el 62 por ciento de las trabajadoras independientes y 22 por ciento de las empleadoras de Lima están en el sector comercio, sólo el 15 por ciento de las mujeres de estas dos categorías se dedican a la manufactura.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Dipak Mazumdar, "The Urban Informal Sector", World Development, vol. 4, N° 8 (1976).

<sup>5</sup> Marcela Chueca y Vilma Vargas, Reporte al Ministerio de Trabajo / UNICEF presentado al Congreso de Investigación acerca de la mujer en la región andina, Lima, Perú; citado en Estrella Picasso, "La Mujer en el Sector Informal Urbano", Lima: INPET, ms., p. 23.

<sup>6</sup> Instituto Nacional de Estadística (INE), República del Perú, Censo Nacional 1981, Tomo 1, Cuadro 10.

<sup>7</sup> INE, Tomo 1, Cuadro 11.

El papel de la mujer en el comercio es evidente en los pueblos jóvenes de Comas, San Juan de Miraflores y Chimbote donde se realizó este estudio. En San Juan, por ejemplo, se calcula que por lo menos el 50 por ciento de los vendedores de mercados, puestos fijos o ambulantes son mujeres.<sup>8</sup> Le sigue en importancia la ocupación de costurera. Los resultados que se presentan a continuación confirman estos datos, y arrojan nueva información sobre la conducta crediticia de la mujer comerciante y aquella dedicada a confecciones.

Análisis de expedientes de tres sucursales. La primera interrogante sobre la participación de la mujer en la línea FDU es si su participación relativamente baja es el resultado de que se rechazan numerosas solicitudes de préstamos de mujeres en el proceso de aprobación de solicitudes, ya sea porque no cumplen con los requisitos necesarios o por mera "preferencia" hacia el solicitante hombre (lo que estaría sugiriendo discriminación abierta). Datos de la Agencia de Comas sobre el número de solicitantes a la línea FDU, aceptados y rechazados, desde el comienzo de operaciones hasta el mes de febrero de 1984 indican que éste no es el caso; es decir, que la baja participación de la mujer en el FDU no se debe a que se rechazan solicitudes de crédito de mujeres con más frecuencia que de hombres. Es más, como el cuadro 4 lo indica, es menor la proporción de mujeres solicitantes que son rechazadas que la proporción de hombres que lo son. En esta agencia sólo el 7 por ciento de las mujeres versus el 14 por ciento de los hombres solicitantes son rechazados. Datos adicionales indican que el 70 por ciento de las solicitudes rechazadas en Comas lo son por falta de garantías, documentos o ambos; el 16 por ciento restante porque pierden interés, y el residuo por razones varias. Como se ve en este cuadro, la Agencia de Comas rechaza en promedio sólo 11 por ciento de los solicitantes al programa. Sin embargo, esta información no nos permite averiguar si hubo discriminación contra la mujer en un proceso de preselección que podría haber operado para desanimar a mujeres solicitantes al crédito antes de la presentación de la solicitud formal.

---

<sup>8</sup> José Ordeñique Carranza y William Tucker, Estudio Preliminar sobre la Situación del Negociante Callejero, Lima: Acción Comunitaria / AITEC, 1982.

Cuadro 4

Solicitudes Aprobadas y Rechazadas en la Sucursal  
de Comas, por sexo, 9/82 - 2/84

	Solicitudes Aceptadas		Solicitudes Rechazadas		Totales <sup>1/</sup>	
	n	%	n	%	n	%
M	54	15,4	4	9,1	58	6,9
H	242	68,9	35	79,5	277	12,6
PJ <sup>2/</sup>	55	15,7	5	11,4	60	8,3
Totales	351	100	44	100	395	11,1

<sup>1/</sup> Porcentaje de Personas rechazadas

<sup>2/</sup> Personas Jurídicas

\* % Total no suma 100

Si no hay diferencias entre hombres y mujeres en el proceso de aprobación de solicitudes de crédito, la pregunta siguiente es si las hay en el tipo de crédito otorgado. Diferencias por sexo en el tipo de crédito otorgado pueden estar reflejando diferencias en el tratamiento del banco a prestatarios hombres y mujeres o diferencias por sexo en la demanda crediticia. El Cuadro 5 resume las características del crédito otorgado por sexo para las tres sucursales. El da el monto y el plazo promedio otorgado, el período de espera promedio entre la solicitud del crédito y el primer desembolso (en días), la garantía promedio exigida, y la razón entre ella y el préstamo aprobado.

Cuadro 5

Características de los Préstamos FDU  
Por Sucursal y Sexo  
(000 de Soles)

Sucursal		n	Monto $\bar{X}$	Garantía $\bar{X}$	Garantía <sup>1/</sup> Préstamo	Plazo (Meses)	Espera <sup>2/</sup> (días)
Comas	H	47	5.326	13.173	2,43	2,20	43
	M	30	4.614	12.537	2,91	2,10	58
Chimbote	H	15	3.627	7.314	1,55	2,40	45
	M	15	1.922	6.574	1,98	1,7	63
San Juan	H	20	4.840	7.479	2,02	2,7	n.d.
	M	20	4.168	8.261	3,42	3	49

n.d. - No hay datos

$$\frac{1/}{g/p} = \frac{\sum g_i}{\sum p_i}$$

<sup>2/</sup> Período de tiempo entre la solicitud y el primer desembolso, en días.

La comparación estadística de los promedios (utilizando la estadística t) indica que no hay diferencias significativas entre hombres y mujeres para ninguna de estas cinco características en ninguna de las tres sucursales.

Para simplificar el análisis, los cuadros siguientes presentan los datos agregados a través de sucursales. Aún cuando no hay diferencia significativa entre hombres y mujeres con respecto al monto promedio de préstamos aprobados, es posible que el promedio esté obscureciendo variaciones significativas en el tamaño de montos aprobados para mujeres y hombres.

Cuadro 6

Comparación de Prestatarios por Sexo en los  
Quintiles Extremos en Distribución de Montos<sup>1/</sup>

Quintil	Mujeres			Hombres		
	n	% del Quintil	$\bar{x}$ (Soles)	n	% del Quintil	$\bar{x}$ (Soles)
<u>Quintil Inferior</u> (Monto Aprobado = s/500.000 - s/1 300.000)	18	62%	895.000	11	38%	932.000
<u>Quintil Superior</u> (Monto Aprobado = s/6.000.000 - s/28.000.000)	11	38%	11.301.818	18	62%	12.162.611

<sup>1/</sup> Para las sucursales de Comas, Chimbote y San Juan de Miraflores

El cuadro 6 responde a esta pregunta al dar el número y el porcentaje de préstamos aprobados por sexo para el quintil inferior y el quintil superior en la distribución de montos aprobados. Como se ve, las mujeres reciben el 62 por ciento de los préstamos entre 500.000 y 1.300.000 soles mientras que los hombres reciben el 62 por ciento de los préstamos en los montos más altos, entre 6.000.000 y 28.000.000 soles. El Cuadro 7 completa la distribución de prestatarios por monto aprobado.

Cuadro 7

**Distribución de Prestatarios en Tres Sucursales  
Por Monto Aprobado y Sexo del Prestatario**

Monto Aprobado (Soles)	Mujeres		Hombres		Total	
	Frecuencia*	%	Frecuencia*	%	Frecuencia*	%
20.000.001-28.000.000	65	100	82	100	147	100
15.000.001-20.000.000	64	98	80	98	144	98
10.000.001-15.000.000	63	97	78	95	141	96
9.000.001-10.000.000	62	95	73	89	135	92
8.000.001-9.000.000	58	89	72	88	130	85
7.000.001-8.000.000	57	88	71	87	128	87
6.000.001-7.000.000	55	85	68	83	123	84
5.000.001-6.000.000	53	81	64	78	117	80
4.000.001-5.000.000	51	78	59	72	110	75
3.000.001-4.000.000	46	71	49	60	95	65
2.000.001-3.000.000	43	66	38	46	81	55
1.000.001-2.000.000	32	49	27	33	59	40
0-1.000.000	14	22	8	10	22	15
* Frecuencias Cumulativas						

El que la mujer prestataria predomine en la categoría de los préstamos más bajos puede deberse a que ella está involucrada en actividades empresariales que por su naturaleza no absorben préstamos grandes; o que ella no posee las garantías necesarias para obtener préstamos por montos altos; o que el Banco no asigna préstamos significativos a prestatarias mujeres; o a una combinación de estos factores.

El cuadro siguiente (cuadro 8) muestra el predominio de la mujer en la muestra en las actividades de comercio y confección--corroborando datos de otras investigaciones--y el predominio de los hombres en la manufactura de muebles y zapatos y en "otras" manufacturas, categoría que incluye empresas no tradicionales. Las mujeres son el 83 por ciento de aquellos miroempresarios

en la muestra dedicados al comercio y el 54 por ciento de aquéllos dedicados a la confección de ropa.

Para contestar la pregunta si las mujeres reciben préstamos de menores cantidades por las actividades que desempeñan o simplemente por ser mujeres, se compararon los montos promedios del Cuadro 8 a través de un análisis de covarianza, utilizando un diseño factorial de 2 x 6 donde se varió el sexo del beneficiario y la actividad, y se ajustó estadísticamente el monto prestado por la garantía ofrecida.

**Cuadro 8**

**Distribución Prestatarios FDU y Montos Promedios  
por Actividad y Sexo para las Tres Sucursales**

Actividad	Mujeres		Hombres		Total Categoria	
	n	%	n	%	n	Mujeres
Comercio	19	28,8	4	4,8	23	83
Servicios	8	12,1	6	7,3	14	57
Manufacturas:	39	59,1	71	86,6	110	35
- Panadería	8	12,1	13	15,9	21	38
- Confección	20	30,3	17	20,7	37	54
- Zapatería/Cuero y Carpintería	5	7,6	23	28,0	28	18
- Otra Manufactura	6	9,1	19	23,2	25	24
<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>100*</b>	<b>82</b>	<b>100*</b>	<b>148</b>	<b>45</b>

\* Total no suma 100

El resultado de este análisis, presentado en el Cuadro 9, indica que, cuando se controla el monto aprobado por la garantía (la cual explica el 53 por ciento de la varianza total en el monto aprobado), la actividad del prestatario determina significativamente la variación en montos otorgados ( $p < 0.001$ ); el factor sexo, sin embargo, no parece estar afectando estos montos (no hay efecto principal de la variable sexo ni interacción sexo por actividad). Es decir, las mujeres reciben montos más bajos porque ellas predominan en las actividades que están relacionadas con préstamos pequeños, y no porque el Banco discrimine contra ellas.

Cuadro 9

Análisis de Covarianza Comparando los Efectos del Sexo y Actividad del Beneficiario en el Monto del Préstamo, Ajustando por el Valor de la Garantía

	Sumas Cuadradas	Grados Libertad	Promedios Cuadrados	F
Total	3.024.494	147	205.747	
Sexo (A)	8.078	1	8.078	0,98
Actividad (B)	450.294	5	90.058	11,02 <sup>xxx</sup>
AXB	12.000	5	2.400	0,29
Residuo (S/AB)	1.102.913	135	81.697	

<sup>xxx</sup>  
 $p < .001$

1/ Utilizando un diseño factorial 2x6, variando el sexo del beneficiario (factor A) y su actividad en seis grupos distintos (factor B), y ajustando estadísticamente por el efecto del valor de la garantía en la variable dependiente (= el monto otorgado)

Para corroborar este resultado, se comparó el monto promedio prestado a la mujer con el monto promedio prestado al hombre dentro de la rama de confección, donde hay una proporción similar de microempresas de ambos sexos. Aunque el monto promedio otorgado a las mujeres prestatarias fue más bajo que el otorgado a los hombres (3.028.000 versus 4.076.000 soles) la diferencia entre estos promedios no es significativa.

El factor más importante determinando los montos es, no sorprendentemente, la garantía. Lo que sí es notable es el porcentaje de garantía que se registra por préstamo para ambos sexos. El total de garantías registradas dividido por el total de préstamos otorgados por sucursal es el siguiente: para Comas 2,5, para Chimbote 2,6 y para San Juan de Miraflores 1,75. Estas cantidades exceden por mucho la garantía mínima de 1,1 veces el valor del préstamo que requiere el Banco. Aún cuando se excluya del análisis todos los préstamos garantizados con inmuebles (un factor que podría exagerar el peso de la garantía), la garantía representa el 173 por ciento del valor de los restantes préstamos otorgados por las tres sucursales. Como demuestra el cuadro 10, son pocos los prestatarios que pueden ofrecer su propia casa como garantía. Esto se debe a que generalmente las personas que viven en los pueblos jóvenes todavía no tienen título de su propiedad. También es de notar la alta proporción de préstamos que son garantizados por maquinaria propia o a comprar, muebles y aparatos eléctricos.

Cuadro 10

Tipo de Garantía Presentada

Tipo de Garantía	Mujeres		Hombres	
	n	%	n	%
Máquinas, Aparatos Eléctricos, Muebles	55	84,6	71	88,8
Inmuebles	14	21,5	24	29,6
Fianza	13	20,0	9	11,1
FOGAPI	1	1,5	5	6,2

Aunque la relación garantía/monto prestado fue mayor para las mujeres en las tres sucursales investigadas (véase cuadro 5, página 14) las pruebas estadísticas no revelaron una diferencia significativa al respecto.

En resumen, la comparación estadística entre los datos de hombres y mujeres para las tres sucursales indica, primero, que la baja proporción de mujeres en el FDU no se debe a que el programa rechaze a más mujeres, sino a que muy pocas mujeres presentan solicitudes. Segundo, dentro del FDU los datos muestran que hay una diferencia por sexo en los montos aprobados sólo en los extremos inferiores y superiores de la distribución de montos; las mujeres prestatarias reciben los préstamos más pequeños con mayor frecuencia mientras que los hombres son beneficiarios más frecuentes de los préstamos más grandes. Tercero, estas diferencias se explican por el tipo de actividad en el que predominan las mujeres (comercio, servicios, confecciones). Un resultado esperado, pero importante, es el predominio de la mujer en el sector comercio y su proporción alta en servicios, ambos sectores nuevos para el BIP que no los atiende a través de sus líneas regulares. Es decir, las diferencias por sexo observadas en los montos prestados se deben en gran parte a que las mujeres están en actividades que requieren préstamos por montos más pequeños. Estas diferencias no parecen estar vinculadas al que la mujer tenga menos garantías que ofrecer y por lo tanto tenga que pedir montos más bajos, ya que las garantías registradas no son significativamente diferentes para hombres y mujeres, aún dentro de la rama de confección. Ellas tampoco parecen estar vinculadas a que el Banco prefiera dar préstamos más grandes al hombre, es decir, que haya discriminación abierta contra la mujer prestataria simplemente por el hecho de ser mujer.

Resultados de las entrevistas a prestatarias. Para profundizar sobre la conducta crediticia y los problemas específicos de la clientela femenina, el ICRW entrevistó individualmente a 38 prestatarios del Banco Industrial en las tres sucursales seleccionadas y a 5 empresarias que no eran todavía prestatarias del Banco. La distribución de las entrevistas por sucursales y sexo se presenta en el cuadro 3 (véase página 9). Del total de las personas entrevistadas 27 fueron mujeres. Ellas habían recibido préstamos que

varían entre S/700.000 y S/21.000.000 (US \$280 - \$8.400), con un promedio de S/6.464.000 (US \$2.586). Como se dispuso de poco tiempo para realizar las entrevistas, y no se dió aviso de antemano, se entrevistó a las prestatarias que fueron fáciles de ubicar. Esta selección no aleatoria parece haber favorecido a las empresas más grandes o mejores establecidas, (y por lo tanto más fáciles de encontrar) ya que el monto promedio prestado es mayor para el grupo de mujeres entrevistadas que para el grupo de mujeres en la muestra aleatoria de expedientes.

Las entrevistas fueron semi-estructuradas, utilizando un cuestionario guía con preguntas abiertas. El cuestionario incluyó preguntas sobre el uso del crédito y la experiencia crediticia de la prestataria; la contribución del préstamo en relación a la escala de producción, ventas, ganancias, compras de materia prima, y los empleos creados por la empresa; las futuras necesidades crediticias de la prestataria y de empresarias amigas; y los elementos positivos y negativos del programa. Los puntos siguientes resumen los resultados de las entrevistas y ofrecen algunas impresiones al respecto de parte del equipo del ICRW.

1. Características de las prestatarias entrevistadas. Replicando lo obtenido a través de los expedientes, entre el grupo de beneficiarias entrevistadas predominan las ocupaciones de confección y comercio. La mitad de las mujeres entrevistadas (o 13 personas) se dedica a una de estas dos actividades. Un 35 por ciento adicional (9 mujeres) opera panaderías, restaurantes o salones de belleza. La mayoría de los hombres entrevistados se dedica a la carpintería, panadería o confección de cueros. La edad de las entrevistadas varía entre los 24 y 25 años, con un promedio de 33 años. Un ochenta por ciento de ellas están casadas y éstas tienen un promedio de 4 hijos por mujer.

2. Difusión. Cuando se les preguntó a las prestatarias cómo se habían enterado del programa FDU, citaron como fuentes de información a familiares o conocidos, anuncios de radio, televisión y periódicos, y en algunos casos respondieron que se habían acercado al Banco por su propia iniciativa.

Sin embargo, la gran mayoría se había enterado del programa a través de familiares, amigos u otros conocidos. Esto corresponde a la experiencia de otros proyectos similares que han comprobado que los servicios financieros que realmente resultan útiles se autopromocionan. Parece ser que son los méritos de un programa--más que las campañas de promoción--los que atraen a los clientes.

3. La necesidad de capital de trabajo. La mitad de las entrevistadas (14 personas) utilizó el crédito FDU principalmente como capital de trabajo, para la compra de mercancía o materia prima. Otras once mujeres invirtieron el dinero prestado principalmente en activos fijos, y las dos restantes repartieron el préstamo entre ambos usos. Esto indica la necesidad de capital de trabajo que existe entre pequeños empresarios en este estrato. La mayoría de las entrevistadas declararon que la falta de capital de trabajo es uno de los problemas más grandes que enfrentan en el manejo de sus empresas. Sigue siendo un problema, aún después de recibir el préstamo del BIP. Según ellas, la necesidad de capital de trabajo es todavía más urgente durante períodos inflacionarios, como el actual, porque el crédito les permite aprovechar la compra de insumos a precios más bajos antes de los aumentos inflacionarios. También mencionaron la necesidad de capital de trabajo para poder dar crédito a los clientes.

4. Fuentes actuales de capital a corto plazo. Cuando requieren capital a corto plazo, las prestatarias utilizan las siguientes estrategias: ganancias de ventas actuales, cobro de deudas, préstamos de proveedores o familiares, participación en las sociedades tradicionales de ahorros y crédito (los panderos y las juntas) o crédito a través de prestamistas y empeñadores. Para algunas prestatarias, el mecanismo de sobregiro o letra del BIP sirve para aliviar el problema de falta de capital a corto plazo, pero ello sólo opera para algunas empresas, generalmente las más exitosas, que tienen cuenta corriente con el Banco.

5. La usura. Casi todas las entrevistadas reconocen la existencia de prestamistas en sus barrios, y varias han recurrido a ellos en una

u otra ocasión. Las entrevistadas mencionaron que los usureros acostumbran a cobrar una tasa de interés del 10 al 35 por ciento al mes, con un promedio de 25-30 por ciento, lo cual corresponde a una tasa anual superior al 500 por ciento, e indica que la gente está dispuesta a pagar tasas de interés mucho mayores que la tasa comercial para conseguir créditos de corto plazo y desembolsos rápidos.

6. Evidencia de la crisis económica. De las respuestas obtenidas es evidente el efecto negativo de la crisis económica actual sobre el crecimiento de las microempresas; este efecto se acentúa en Chimbote. Evidentemente, la restricción del mercado para los productos de las microempresas, debido a la caída del poder adquisitivo de la población durante la crisis, ha prevenido la expansión de la producción o ventas de muchas empresas y la creación de nuevos puestos de trabajo. La crisis también ha contribuido a la dificultad del microempresario en cumplir con sus cuotas de pago.

7. Efecto del préstamo. Varias de las entrevistadas ignoraban (o no quisieron comentar sobre) el efecto del préstamo en la escala de la operación--ya sea en términos de aumento de producción o ventas, o en términos de generación de empleos. Entre las que contestaron estas preguntas, hubo poca evidencia de crecimiento de las empresas en función del crédito. En varios casos las prestatarias habían aumentado el valor de las ventas, pero no fue posible descontar de este aumento los efectos de la inflación. En la mitad de los casos investigados (11 casos), el número de puestos de trabajo cambió; sin embargo, en otros 8 casos el empleo aumentó mientras que sólo en los 4 casos restantes éste disminuyó. El crédito sí parece haber servido para conservar los puestos de trabajo ya existentes en la gran mayoría de las empresas investigadas. El préstamo también parece haber servido para regularizar o estabilizar la operación de muchas empresas, sobre todo en términos financieros.

8. La demanda potencial crediticia. Los resultados de las entrevistas indican que hay una demanda potencial significativa para obtener préstamos por parte de las mujeres empresarias en los pueblos jóvenes, pero

solamente si el crédito se ofrece en formas que les sean convenientes. Aunque comentaron que no se acostumbra a hablar de negocios entre conocidos --y por lo tanto fue difícil saber si tienen o no acceso al crédito que necesitan--la mayoría de las prestatarias que respondieron a preguntas al respecto declaraban que tenían amigas que necesitaban crédito para mejorar sus empresas. Pero también comentaron que la gente, y sobre todo las mujeres en los pueblos jóvenes, teme a los bancos; que ellas desconocen el programa del BIP; que no tienen la garantía que el Banco exige; y que muchas veces no quieren arriesgarse con un endeudamiento. Esto implica la necesidad de agilizar el programa de crédito y de proveer servicios de extensión específicamente dirigidos a la mujer.

9. Elementos positivos del programa. Cuando se les preguntó sobre los aspectos positivos del programa, la mayoría de las entrevistadas respondieron que lo más importante fue el hecho de haber recibido el préstamo. Como para la mayoría de ellas ésta era la primera experiencia con la banca moderna, elogiaron al BIP por haberles facilitado el acceso al crédito. También mencionaron como elementos positivos las tasas de interés menores a las tasas comerciales, el buen trato del personal del Banco, y la facilidad que da el Banco para efectuar los pagos. Comentaron que, debido a esta experiencia crediticia, habían aprendido a ser responsables, a manejar el dinero prestado, a aumentar la clientela, organizar la empresa, asegurar el dinero, y planificar mejor las inversiones.

10. Experiencia con el crédito. No cabe duda que uno de los éxitos más significativos del FDU es el de dar crédito a personas que no han tenido experiencia anterior con el sistema financiero formal. De las 26 mujeres que respondieron a una pregunta sobre su experiencia crediticia, 18 (o 69 por ciento) no habían tenido experiencia con instituciones financieras formales. De las 8 restantes, la mitad había recibido un préstamo de una cooperativa, y la otra mitad de un banco (como el Banco Nor Perú, el Banco de la Vivienda y el mismo Banco Industrial). Sin embargo, entre las personas sin experiencia crediticia de tipo formal, habían varias que participaban en las asociaciones tradicionales de ahorro y crédito (los llamados panderos y juntas), y otras que habían recibido créditos de proveedores de insumos para la producción.

Estos resultados indican que el FDU está logrando uno de sus objetivos fundamentales--el de servir como un puente entre el sector informal y el sector formal. Es probable que con la experiencia crediticia que acumulan en el FDU, los pequeños empresarios, hombres y mujeres, tendrán mejores posibilidades de incorporarse al sector formal de la economía.

11. La espera entre solicitud y desembolso. Muchos de los prestatarios entrevistados han señalado que la demora entre la presentación de la solicitud y el primer desembolso es demasiado larga; sin embargo, conceden que es más corta que la de cualquier otro banco. La mayoría de las clientes que contestaron preguntas al respecto (11 entrevistadas) recibieron su primer desembolso en menos de dos meses (desde el primer intento formal de solicitud). Sin embargo, seis de ellas esperaron entre dos y tres meses, y tres esperaron más de tres meses entre la solicitud y el desembolso del crédito. En el caso de personas que tienen más de un préstamo, reciben el segundo siempre en menos del mes de haberlo solicitado. A pesar de ello, las prestatarias dicen que cualquier demora, ya sea en la aprobación o en el desembolso del crédito, es costosa por causa de la inflación, cuyos efectos pueden imposibilitar la ejecución del proyecto planificado con el monto solicitado.

12. Otros elementos negativos. Las prestatarias también identificaron como elementos negativos del programa la cantidad de documentación, la garantía requerida y la tasa de interés aplicada:

- o Intereses. Con respecto a la tasa de interés que cobra el Banco, las prestatarias reconocieron que era más baja que las tasas comerciales, e incluso dos de ellas lo mencionaron como un factor positivo del programa FDU. Pero como suele ocurrir con estos programas (especialmente cuando son del estado y cuando los clientes no tienen experiencia con el crédito formal) hay beneficiarios que no están satisfechos con la tasa de interés. Probablemente, éste fue el caso de las seis entrevistadas que se quejaron de la tasa de interés que pagan.

- Documentación. De las veinte prestatarias que respondieron a esta pregunta, seis nombraron la documentación como uno de los problemas más graves de la línea FDU. La adquisición de esta documentación es costosa para los prestatarios, no solamente en términos de tiempo, sino también en términos monetarios (se puede gastar hasta entre S/100.000 y S/200.000 o más para obtener los requisitos necesarios).
  - Garantías. Siete entrevistadas añadieron que el Banco es demasiado exigente con relación a la garantía, y muchas pensaron que ésto podría ser un obstáculo formidable para otras empresarias que necesitan crédito pero no tienen suficientes recursos propios. La garantía también implica ciertos costos, ya que el cliente tiene que proveer facturas originales y la solicitud exige una valorización de los objetos ofrecidos como garantía hecha por el analista de crédito. Además es difícil para los prestatarios del FDU ofrecer títulos de propiedad como garantía, ya que la mayoría de los residentes en los pueblos jóvenes no posee títulos de propiedad. Finalmente, para los que tienen que contratar los servicios de un fiador, la garantía también implica costos adicionales.
13. Como mejorar el programa. Las entrevistadas hicieron las siguientes sugerencias al FDU: la disminución de los trámites/documentación y garantías requeridas; la agilización del proceso de solicitud y desembolso del crédito; tasas de interés más bajas; montos mayores de crédito; más asistencia técnica a beneficiarios en comercialización; y mejor/más extensión para atraer a clientes mujeres.
14. Contabilidad. Una buena parte de las clientes entrevistadas (10 de las 22 que respondieron a esta pregunta) pagan los servicios de un contador. Sólo 5 personas dijeron que no utilizan ningún sistema de contabilidad, y el resto tiene un sistema informal de anotar gastos e ingresos.
15. Capacitación. Casi universalmente se siente una necesidad para capacitación gerencial o administrativa, particularmente en contabilidad, pero también en planificación de proyectos y comercialización.

16. Cuidado de los niños. La mayoría de las mujeres entrevistadas, a pesar de tener en promedio 4 hijos por mujer, declararon que no era problema el cuidado de los mismos. Ello puede deberse en parte a que el negocio de la madre se efectúa generalmente en la propia casa, y por lo tanto los hijos pueden quedarse con ella. Sin embargo, fue imposible averiguar si las prestatarias podrían aumentar su productividad si no tuvieran que dividir su tiempo entre el cuidado de los hijos y la microempresa.

17. Posible sobreenumeración del número de mujeres beneficiarias. Los resultados de las entrevistas revelaron una posible exageración en el número de mujeres que pueden ser consideradas como las beneficiarias principales de préstamos del FDU. Esto se debe al hecho de que en algunos casos la empresa, a pesar de estar registrada a nombre de la mujer, es manejada por el marido o algún otro pariente masculino. Como la mayoría de las prestatarias están casadas, es generalmente el marido quien juega ese papel. Sin embargo, es importante considerar que, a este nivel, la mujer juega un papel de importancia en la empresa, debido a que gran número de las empresas son negocios familiares donde trabajan miembros de la familia--hombres, mujeres e hijos.

## Capacitación

Metodología de capacitación. Como parte integral de la asistencia técnica del ICRW, el Banco Industrial organizó un programa de reuniones de trabajo con analistas de crédito y promotores del Banco. Los objetivos de las reuniones definidos por el BIP fueron los siguientes:

- a) recibir asesoría técnica internacional sobre la promoción en la generación de pequeñas empresas localizadas en pueblos jóvenes;
- b) cubrir aspectos sobre la extensión y evaluación del crédito en los prestatarios y sujetos de préstamos de zonas marginales;
- c) analizar la problemática del acceso al crédito de la mujer de bajos ingresos, así como señalar las estrategias que se deben aplicar para resolver dichos problemas;
- d) exponer la metodología de trabajo de campo para la penetración promocional en la detectación de demanda potencial del empresario marginal;
- e) difundir las experiencias en los aspectos crediticios del FDU, culminándose con un diálogo-taller cuya finalidad principal será la de evaluar recomendaciones que deberá tenerse en cuenta para poner a consideración la alta dirección para su ejecución.

Alrededor de 30 funcionarios del BIP, incluyendo analistas de crédito y otro personal involucrado directa o indirectamente con el manejo FDU, participaron en los dos días continuados de reuniones de trabajo en las oficinas del BIP en Lima. Éstas fueron organizadas y dirigidas por la División de Promoción y Desarrollo del BIP. Se anexa una copia del programa de jornadas de capacitación. Las actividades consistieron, primero, en ponencias por parte de los administradores de las tres sucursales seleccionadas para la asistencia técnica y otro personal del BIP;

de expertos de programas crediticios similares orientados hacia el sector informal; y del equipo del ICRW.

En base a estas ponencias, se entabló un diálogo continuado entre los participantes cuyo tema central fue: ¿cómo llegar a más microempresarios en los pueblos jóvenes a través del FDU, y en particular, cómo involucrar a más mujeres en el programa?

El ICRW presentó tres documentos de trabajo en respuesta a las siguientes interrogantes:

- a) ¿Por qué la mujer necesita crédito? El documento, Perfil socioeconómico de la pequeña empresaria peruana, responde a esta pregunta con un análisis de datos estadísticos sobre el papel económico de la mujer en el Perú que muestra su inserción en la economía peruana y su necesidad económica;
- b) ¿Por qué la mujer no tiene acceso a crédito del sistema financiero moderno? El documento, El acceso de la mujer al crédito en los países en desarrollo, responde a esta interrogante con un análisis de los obstáculos que la mujer enfrenta, por parte tanto de la oferta como de la demanda de crédito; y
- c) ¿Cómo la mujer puede tener acceso a crédito? El documento, Desafíos y soluciones: algunos estudios de caso sobre el acceso de la mujer al crédito, responde a esta interrogante ofreciendo una serie de estudios de caso de programas de crédito que han tenido éxito en llegar a la mujer pobre en el tercer mundo.<sup>3</sup>

También se discutieron los resultados preliminares del análisis de expedientes y de las entrevistas a prestatarios. Como resultado de una discusión final al término de las jornadas, los participantes aprobaron

---

3/

Los dos últimos documentos se presentaron en Lima y están disponibles en Español a través del ICRW. El primer documento no se presentó por existir problemas con la confiabilidad de los datos citados.

una serie de recomendaciones con relación al programa FDU, recopiladas por el Jefe de Programa de Pueblos Jóvenes de la División de Promoción y Desarrollo del Banco.

Durante las charlas se motivó el diálogo entre el equipo de asistencia técnica del ICRW y los analistas de crédito, y se analizó la situación de la mujer prestataria dentro del contexto más amplio de las ventajas y desventajas de la línea FDU comparada con las otras líneas que maneja el BIP y otros programas de crédito para microempresas del sector informal. El enfoque presentado hizo hincapié en la participación económica de la mujer y en los obstáculos que ella enfrenta en obtener crédito por su condición de pobreza; este enfoque motivó un alto grado de participación de los asistentes. Un enfoque más "feminista" hubiera posiblemente desmotivado a muchos de los participantes, que eran en su mayoría hombres.

#### Resultados de la Capacitación y Entrevistas al Personal del Banco

Las sesiones de trabajo con los analistas de crédito, junto a entrevistas individuales con personal del Banco, arrojaron las siguientes observaciones sobre la línea FDU y su potencial de llegar a la mujer beneficiaria:

Aspectos positivos de la línea FDU. De acuerdo al personal del BIP, el programa FDU ha tenido los siguientes impactos positivos:

1. ha expandido el alcance del Banco a los nuevos sectores de comercio y servicios;
2. ha propiciado apoyo crediticio a zonas marginadas;
3. ha fomentado la creación y preservación de puestos de trabajo; y
4. ha tenido un impacto positivo dentro de la misma institución bancaria al reforzar la imagen del BIP como un mecanismo de fomento de la microempresa en el país.

Quedó claro que el programa le ha proporcionado al Banco un instrumento para llegar a sectores con menos recursos económicos, y es indudable que este alcance ha contribuido al compromiso del personal del BIP con el programa. También es evidente que el FDU se ha beneficiado y va a continuar beneficiándose de la mística del personal del Banco, sobre todo a nivel de las sucursales.

Aspectos problemáticos de la línea FDU: El personal del Banco manejando la línea FDU identificó en general cuellos de botella para el desembolso más ágil de la línea a nivel de administración, de personal, y de garantías requeridas.

Personal: Existe un sentimiento generalizado que el programa FDU no cuenta con el personal necesario para agilizar la implementación del programa ambos a nivel de promoción y de los analistas de crédito. El cuello de botella más serio parece estar a nivel de los analistas de crédito, quienes tienen que dedicarle al menos un 30 por ciento del tiempo disponible a cumplir con los requisitos de información del Banco y posiblemente otro 30 por ciento del tiempo a movilizarse.

Administración/Información: Los requisitos de información de la línea FDU son engorrosos y parecen estar frenando significativamente la agilización del programa tanto al nivel del beneficiario como del Banco. Por parte del cliente, el Banco exige un número apreciable de registros industriales, públicos o licencias municipales que generalmente son difíciles de obtener y requieren inversiones sustanciales de tiempo y dinero. En la sesión de capacitación se notó que obtener una licencia municipal cuesta aproximadamente S/200.000, y que obtener otros registros necesarios requiere alrededor de S/100.000 lo que, sin contabilizar la inversión de tiempo, ya es alrededor del 15 al 20 por ciento del valor promedio del préstamo otorgado.

Por parte del personal del Banco, los analistas de crédito sienten la sobrecarga de la labor administrativa y la cantidad de información

recopilada a mano que tienen que requerir del cliente y hacer llegar a la oficina central. Como ya se ha mencionado en este informe, cada expediente llega a contener alrededor de 100 páginas incluyendo solicitudes, copias de certificados, registros, etc. La recopilación de toda esta información es un peso tanto para el analista de crédito como para el cliente, e indudablemente frena el desembolso ágil de préstamos y el número de clientes al que el analista puede llegar.

Otra observación con relación a la documentación, es la falta de organización sistemática y uniforme de los datos entre las sucursales, y la falta de coordinación de la recolección de datos entre las diferentes divisiones del Banco. La sucursal envía sólo una parte mínima de la información que requiere del cliente a la División de Sucursales en la oficina central del Banco. La sucursal envía listas de solicitudes recibidas, aprobadas y desembolsadas recopiladas a mano, las que se registran en la División de Sucursales quien a su vez, informa por un lado al Programa de Pueblos Jóvenes y por otro, al Departamento de Programas de Desarrollo de la División Internacional. Esta división está encargada de reportar mensual y trimestralmente a AID. En éstos momentos la División de Sucursales le da a la División Internacional la siguiente información: el nombre del beneficiario, el monto aprobado, el monto desembolsado por mes, el saldo por desembolsar por mes, y los puestos de trabajo creados. La División Internacional con motivo de la visita de asistencia técnica del ICRW, desagregó información por sexo del solicitante.

A comienzos de 1984 la División Internacional empezó a computarizar los datos de la línea del FDU, pero la División de Sucursales todavía no lo ha hecho. La información necesaria de la División de Sucursales a la División Internacional y al Programa de Pueblos Jóvenes se retrasa en gran parte porque los datos se procesan todavía a mano.

A pesar de la cantidad de información que se recoge, en estos momentos la línea FDU no tiene información disponible sobre el índice de morosidad a nivel de sucursal y a través del programa, y sobre los costos operacionales de la línea. En el momento de nuestra visita el Banco estaba estudiando propuestas para obtener datos y contabilidades más completas para las diferentes líneas que maneja el BIP. Sólo el año pasado el Departamento de Estudios Económicos había obtenido por primera vez un índice de los gastos operativos del BIP, dividido por el monto de colocaciones totales, que a través del Banco era de 5,92 por S/100 de las colocaciones totales del Banco.

Garantías: El tercer cuello de botella identificado por el personal del Banco es la garantía que el Banco requiere para dar cualquier tipo de crédito. La gran mayoría de los habitantes de los pueblos jóvenes no tienen títulos de propiedad, lo que restringe notablemente el número de personas que pueden tener acceso al programa. El Banco tiene acceso a un fondo de garantía para la pequeña industria (FOGAPI), pero este fondo se restringe al sector industrial y parece no ser un mecanismo demasiado ágil. El personal del Banco trata de superar este problema en parte, tomando como garantías artículos menos tradicionales como aparatos eléctricos y otra propiedad personal.

La restricción de la garantía más la cantidad de documentación requerida del cliente motivaron la recomendación frecuente del personal del Banco de disminuir el volumen de registros y certificados requeridos actualmente y de cambiar los criterios de garantía. También es importante notar que los analistas tienen que inspeccionar y valorizar los artículos ofrecidos como garantía, y esta responsabilidad les quita tiempo que podría ser utilizado para trabajar con más clientes.

## Interpretación de los Resultados

El análisis estadístico de los expedientes de las tres sucursales, las entrevistas semi-estructuradas con las prestatarias de la línea FDU y las conversaciones con el personal del BIP arrojan resultados consistentes entre sí y con capacidad de responder a la pregunta central de qué factores están determinando el que sólo el 16 por ciento de los prestatarios del FDU sean mujeres. Estos mismos datos también contestan en parte las otras dos preguntas hechas al comienzo de este informe; es decir, cómo agilizar el desembolso del FDU sin aumentar el monto promedio por préstamo y, combinada con esta agilización, cómo aumentar el número y la proporción de mujeres clientes del FDU.

Antes de pasar a interpretar los resultados obtenidos para los prestatarios mujeres y hombres, es importante resumir el progreso del programa global en función de los objetivos originales formulados en el documento AID:

1. El FDU ha superado las metas proyectadas para los primeros 18 meses del programa en términos del número estimado de préstamos desembolsados (603 préstamos otorgados versus 425 proyectados) lo que indica que las sucursales manejando la línea están colocando los préstamos efectivamente y que el BIP tiene la capacidad institucional para manejar el programa.

2. El FDU ha cumplido con los objetivos originales de la AID en dos sentidos: primero, en el monto promedio de préstamos otorgados, el cual ha sido mucho más bajo que el estimado (U.S.\$2.362 versus U.S.\$5.300) lo que refleja la devaluación del sol, pero también sugiere que el programa sigue llegando al microempresario en vez de haberlo desplazado y sustituido por empresarios con más recursos económicos. El programa además está acomodándose a la necesidad de capital de trabajo del microempresario aunque su diseño enfatize inversiones en activos fijos.

Segundo, el FDU también está implementando el objetivo de captar nuevos prestatarios, sin experiencia anterior en la banca moderna. Éste fue, al menos el caso para la mayoría de las microempresarias entrevistadas, para las cuales el FDU sirvió de puente para integrarse al sistema financiero moderno.

3. El FDU, a su vez, parece haber contribuido a fortalecer la capacidad del BIP de operar en el área del fomento de la microindustria, y de haber extendido la cobertura del Banco a los sectores de servicios y comercio.

4. Ha habido, sin embargo, retrasos en el desembolso proyectado de la línea FDU (a los 18 meses, el 15 por ciento del total de fondos comparado con el 24 por ciento proyectado) y, aunque este retraso se deba en gran parte a la crisis económica y a la devaluación del sol, los resultados sugieren cuellos de botella en el diseño y operación del programa que están frenando su agilidad.

Además de estos obstáculos que afectan por igual a prestatarios hombres y mujeres, los resultados también revelan barreras adicionales (por parte de la oferta y la demanda) que hacen que sólo el 16 por ciento de los beneficiarios del FDU sean mujeres.

5. Factores por el lado de la oferta, es decir, en el diseño y operación del programa que están obstaculizando el desembolso ágil de los fondos, revelados a través de las entrevistas y confirmados en el análisis de expedientes y por personal del Banco, son las exigencias de garantías y documentación. Las garantías reales son difíciles de cumplir para los residentes de pueblos jóvenes que en su mayoría no tienen título de propiedad; además, en la práctica estos requisitos parecen ser aún más restrictivos que en los reglamentos, de acuerdo a lo observado en las tres sucursales donde el promedio de las garantías registradas fue el doble del mínimo requerido por el BIP. Los numerosos y a veces complejos requisitos de documentación/información para la aprobación y el desembolso de préstamos son costosos en dinero

y tiempo, tanto para el prestatario como para el analista de crédito, y tienden a desalentar al primero y a retrasar al segundo. El tercer obstáculo potencial si se quiere expandir la cobertura del programa--el número de analistas de crédito disponibles para identificar y procesar solicitudes y supervisar su desembolso--puede minimizarse si se simplifica la labor administrativa del analista.

Como ya se ha dicho, el FDU ha superado otros obstáculos potenciales ligados a la oferta de crédito al acomodar, en la práctica, la demanda por préstamos por montos promedios relativamente bajos y a ser utilizados mayormente como capital de trabajo.

6. De acuerdo al análisis estadístico de los expedientes, el factor que está determinando que el 62 por ciento de los prestatarios dentro del programa que reciben los préstamos por montos más pequeños (entre 500.000 y 1.300.000 soles) sean mujeres son que ellas predominan en las actividades que están ligadas a montos bajos; éstas son comercio, servicios y la rama de confección dentro del sector manufacturas. Este mismo análisis puso en duda las hipótesis de que las prestatarias recibieron préstamos más pequeños porque tuviesen menos garantías que ofrecer o porque el Banco simplemente prefiriese darle a la mujer préstamos por montos bajos (es decir, discriminase contra ella).

7. Si el análisis demuestra que el Banco trata al hombre y a la mujer prestatarios por igual y sólo da tratamiento diferencial por ocupación, ¿por qué entonces un número tan reducido de mujeres participa en el programa? La explicación no está en que el Banco rechaze más solicitudes de mujeres que de hombres microempresarios; la evidencia de la Sucursal de Comas indica que lo contrario es el caso.

Toda la evidencia apunta a que la microempresaria no llega a solicitar préstamos FDU pues ella predomina en las actividades de comercio, servicios y confección, actividades que requieren préstamos aún más bajos que el promedio de préstamos FDU otorgados hasta el momento, y que están en sectores todavía poco explorados por el BIP, que ha operado predominantemente

en el sector industrial. La explicación más plausible es que el FDU llega a una proporción baja de mujeres prestatarias porque él no llega a gran parte de las microempresas en comercio y servicios, que sólo pueden absorber préstamos por montos muy pequeños y donde predomina la microempresaria mujer. La explicación alternativa que el FDU no llega a la mujer porque contadas mujeres son microempresarias (o porque la mujer en los pueblos jóvenes no participa en la economía de mercado) no parece ser válida dados los estudios que muestran su predominio en las ocupaciones ya mencionadas y los resultados presentados aquí.

En resumen, aunque pueden haber otros factores específicos a su condición de mujer que no se descubrieron en esta investigación, queda claro que los obstáculos principales que enfrenta la microempresaria (y el microempresario en las actividades de comercio y servicios) en obtener crédito del FDU son:

- las exigencias de garantías reales;
- los requisitos de información/documentación;
- los montos promedios otorgados;
- el predominio del sector manufacturas sobre los sectores comercio y servicios en el BIP.

## Recomendaciones

Se ha visto que las mujeres, en general, desempeñan actividades económicas de menor escala que los hombres y, por su condición de microempresarias en pueblos jóvenes, carecen de garantías reales y documentación que respalde sus negocios. Por lo tanto, una ampliación del FDU hacia la mujer significa afinar aún más el programa a las características y necesidades específicas de las microempresas en los pueblos jóvenes. ICRW sugiere los siguientes cambios al programa FDU para expandir el acceso de la mujer pobre al crédito empresarial:

- 1) ofrecer crédito para capital de trabajo por montos menores y plazos más cortos;
- 2) simplificar y reducir la documentación requerida para obtener préstamos;
- 3) crear opciones a la exigencia de garantías reales, a través de la introducción de:
  - montos y plazos escalonados, utilizando la experiencia de repago de créditos de corto plazo y el incentivo positivo del acceso futuro al crédito como garantía, y/o
  - crédito condicionado a la capacidad de ahorro en vez de a garantías tradicionales, y/o
  - un fondo de garantía interno para préstamos a microempresarias, constituido por una comisión extra aportada por la prestataria y una contribución del Banco.

### Otras sugerencias

Para reforzar las medidas anteriormente mencionadas, se recomienda:

a) Aumentar la tasa de interés para ayudar a cubrir los costos del programa y evitar el racionamiento del crédito hacia las empresas más grandes, cuyos dueños tienden a ser hombres. El racionamiento del crédito, favoreciendo a los clientes de mayores recursos, suele ocurrir cuando aumenta la demanda de crédito, y es altamente probable que la demanda por los fondos FDU aumente significativamente al simplificar la documentación y las exigencias de garantías; estos cambios atraerán no solamente a nuevos clientes relativamente pobres pero también a los buenos clientes del BIP que ya participan en otros programas.

El aumento de la tasa de interés tendería a reintroducir un balance entre la oferta de y la demanda por crédito. Como lo han demostrado muchos estudios y lo ha corroborado los resultados de las entrevistas a prestatarias del BIP, los microempresarios pobres están dispuestos a pagar tasas de interés altas (en Lima, hasta el 20 por ciento al mes), pero sólo si el crédito se ofrece en forma ágil y conveniente.

b) Simplificar y uniformar los formularios de solicitud utilizados por el programa FDU, y proveer asistencia técnica para ayudar a los solicitantes con la preparación de los mismos. En las sucursales visitadas, e incluso a veces dentro de una misma sucursal, se vió el uso de formularios distintos. Se sugiere adoptar un formulario común--la "Solicitud de Crédito para Pequeña Empresa," de dos páginas--para el programa FDU, pero continuar proveyendo asistencia necesaria a los solicitantes con dificultades.

c) Proveer asistencia técnica a prestatarios, incluyendo a la microempresaria, para promover el uso efectivo del crédito. Los cursos de capacitación empresarial que el BIP ya ofrece, como ser contabilidad y mercadeo, necesitan complementarse con visitas y consultoría individual a los prestatarios que les ayude a identificar y resolver problemas específicos.

d) Dar prioridad a las empresas ya existentes. Este informe ha presentado datos que indican que existe un número apreciable de microempresarias que no participan en el programa FDU ni tienen acceso al crédito bancario de ninguna fuente. Aunque es importante extender crédito y asistencia a la mujer pobre que quiere crear una nueva empresa, la estrategia de comenzar por las empresas ya existentes cuyos dueños sean mujeres, tiene una probabilidad de éxito más alta.

e) Autopromoción. Se sugiere una campaña de promoción breve dirigida a la mujer para arrancar el nuevo enfoque del FDU y luego confiar en la buena experiencia de la clientela para la autopromoción del programa. La mejor manera de informar a la mujer pobre es mediante la creación de un programa que responda a sus necesidades crediticias.

f) Mejorar el manual de crédito, diseñando un manual de operaciones específico para la línea FDU que incluya ejemplos relevantes. El manual también podría incorporar información sobre el sector informal y la mujer microempresaria dentro de ese sector para orientar al analista de crédito con respecto a las necesidades crediticias de la microempresaria de los pueblos jóvenes.

g) Capacitación para los analistas de crédito, administradores y abogados de las sucursales involucradas con el FDU para reorientar el personal hacia las nuevas modalidades de operación del programa. Como parte de la capacitación continuada, el Banco podría organizar sesiones de trabajo a intervalos regulares con el personal de varias sucursales (incluyendo a analistas) y de la administración central del Banco, para discutir problemas y soluciones que surjan durante la operación del programa.

h) Sistematizar/uniformar y coordinar la recolección de datos. En estos momentos las sucursales utilizan criterios particulares para organizar los expedientes de la línea FDU, recolectar la información y clasificar a los prestatarios de acuerdo a distintos factores. Para disminuir el trabajo administrativo del personal del Banco, que ya está sobrecargado, y para asegurar datos confiables para la supervisión y evaluación del

programa, se recomienda diseñar un sistema simple y eficiente para manejar la información. Como parte de esta uniformidad, es importante arribar a una definición operacional de quien realmente está a cargo del préstamo (el hombre, la mujer o la pareja) y no sólo a nombre de quién se hizo la solicitud.

### Opciones para implementar las recomendaciones

Existen tres opciones principales para implementar los cambios aquí sugeridos:

1) Modificar los reglamentos del FDU al nivel de todo el programa, incorporando los rasgos de la "solución ideal" es decir, disminución del monto promedio prestado, del plazo otorgado y de las garantías y trámites requeridos.

Aunque esta opción implica la reducción de la documentación a procesar para cada solicitud, probablemente requeriría una adición al personal para atender al número mayor de clientes.

2) Crear un programa piloto con fondos del FDU manejado por personal del Banco en dos sucursales - una en Lima (como las Agencias Comas o San Juan de Miraflores) y otra en una ciudad de provincia (como Piura o Chimbote, por ejemplo). Esta opción también incorporaría las sugerencias de la "solución ideal".

Bajo esta opción, las sucursales no seleccionadas para el programa experimental continuarían operando básicamente bajo las modalidades originales del programa FDU, pero con ciertas modificaciones que se implementarían a nivel de todo el programa (como ser la provisión de asistencia técnica a prestatarios y la sistematización de la colección de datos). Esta opción corre el riesgo de atraer a microempresarios de otras áreas de la ciudad y a clientes actuales de otras líneas de crédito dentro del mismo Banco, porque a pesar de los costos de transacción adicionales que implica el tener que pagar el préstamo cada 15 días o cada mes, la agilidad del proceso

de aprobación y otorgamiento va a ser atractivo para muchos microempresarios. Por eso, sería importante que el Banco reevaluase su política con relación a la tasa de interés, con el propósito de equilibrar la demanda y la oferta de crédito bajo este programa especial. El programa especial debería de limitarse a trabajar con nuevos clientes que no tienen acceso al crédito por falta de garantías reales y de documentación. Aquéllos que sí tienen estos requisitos (que serían generalmente los empresarios más grandes y mejores establecidos) deberían de canalizarse a otros programas del Banco que ofrecen montos y plazos mayores y por lo tanto pueden tener una tasa de interés menor.

3) Coordinar con una agencia o institución intermediaria que tenga experiencia con este tipo de programa. Esta agencia se encargaría de abrir e implementar una ventana especial, que operaría bajo las normas de la "solución ideal", en dos o más sucursales del Banco.

Esta opción podría implementarse utilizando fondos FDU para la creación de un fondo rotativo (de un millón de dólares, por ejemplo) a ser manejado por la institución intermediaria con la cooperación del Banco. Entre otras, Acción Comunitaria del Perú, que ya está manejando un programa similar en los pueblos jóvenes del Cono Sur de Lima, podría cumplir con este papel de institución intermediaria. El programa colaborativo podría comenzar, igual que la segunda opción, en una o dos sucursales del Banco, replicándose en otras sucursales si la colaboración interinstitucional es productiva en términos de expansión del programa. Bajo esta opción habría que definir en forma muy clara las responsabilidades de cada institución, sobre todo con respecto al control del fondo y la aprobación del crédito al microempresario.

Un programa diseñado en base de estas recomendaciones ofrece la posibilidad de aumentar significativamente el número de beneficiarios, y llegar a la categoría de mujeres vendedoras. La disminución de las garantías y los documentos exigidos permitiría la reducción del promedio del monto prestado sin sacrificar la meta de aumentar el total de fondos desembolsados. Ésto, a su vez, crearía el potencial de llegar a mujeres y

hombres microempresarios más pobres que los prestatarios actuales.

Las modificaciones sugeridas reforzarían el papel del programa como un puente entre el sector informal y el formal, ayudando a las pequeñas empresas a graduarse al sector formal a su ritmo propio, e inclusive creando un mecanismo para facilitar esta graduación dentro del mismo Banco. Pueden hasta reducir el índice de morosidad de la línea, porque desde el punto de vista del microempresario el acceso continuado al crédito depende del repago de sus deudas anteriores que son de muy corto plazo. También expandirían la capacidad del Banco de captar ahorros. Finalmente, la disminución de los documentos requeridos y la sistematización de la recopilación de datos reduciría el trabajo administrativo de los analistas de crédito, dejándoles más tiempo para trabajar con los prestatarios.

A continuación se presenta un ejemplo numérico de los resultados que se podrían esperar de un programa de crédito con las siguientes características:

- montos iniciales pequeños (S/250.000 - S/500.000);
- plazos iniciales cortos (menos de un mes);
- tasas de interés más altas (5 por ciento al mes, por ejemplo);
- montos y plazos escalonados (véase cuadro 11);
- documentación mínima sobre garantía (el crédito se otorga en base de un pagaré con la firma del prestatario y la firma de un fiador quien puede ser otro microempresario, y la cédula de identidad del prestatario y su fiador);
- agilidad en el procesamiento de solicitudes y el desembolso de créditos--una semana para el primer préstamo, un día para préstamos subsiguientes, (el analista comprueba que la empresa existe y que con las ventas, el empresario puede cancelar el préstamo en el plazo estipulado);
- préstamos iniciales para capital de trabajo y, sobre la marcha, préstamos adicionales pero separados para activos fijos (mientras

el empresario esté al día en los pagos para una línea de crédito queda abierta la otra);

- asistencia técnica individual sobre el uso del crédito y el manejo de la empresa en general.

Cuadro 11

Ejemplo de un Fondo de Crédito con montos y Plazos Escalonados

Nivel	Del Monto Préstamo (miles de soles)	Plazo	Interés 5% mensual 4% mensual*	Total a Pagar
1	S/250	2 sem.	S/ 6.250	S/256.250
2	500	"	12.500	512.500
3	750	3 sem.	28.125	778.125
4	1.000	"	37.500	1.007.500
5	1.250	1 mes	62.500	1.312.500
6	1.500	"	75.000	1.575.000
7	1.750	"	87.500	1.837.500
8	2.000	2 mes	200.000	2.200.000
9	2.500	"	250.000	2.750.000
10	3.000	3 mes*	360.000	3.360.000
11	3.500	4 mes*	560.000	4.060.000
12	4.000	"	640.000	4.640.000

El Cuadro 12 demuestra como esta metodología podría resultar en el desembolso de S/3.042.500.000 en 2.815 pequeños préstamos a unas 250 a 500 empresas en un año a través de una sucursal (Comas, por ejemplo), cubriendo los costos con los intereses (S/185.745.000).

Cuadro 12

Operación del Fondo Rotativo por un Año en una Sucursal

Nivel (miles de soles)	Número de Préstamos	Monto Total Prestado (Miles de soles)	Intereses (miles de soles)
S/250	450	S/112.500	S/2.813
500	423	211.500	5.288
750	401	300.750	11.278
1.000	363	363.000	13.613
1.250	326	407.500	20.375
1.500	282	423.000	21.150
1.750	237	414.750	20.738
2.000	165	330.000	33.000
2.500	89	222.500	22.250
3.000	49	147.000	17.640
3.500	20	70.000	11.200
4.000	10	40.000	6.400
<b>Total</b>	<b>2.815</b>	<b>3.042.500</b>	<b>S/185.745</b>

## Mecanismos de Supervisión y Evaluación

Considerando el sobrecargo bajo el cual trabajan los funcionarios del Banco a nivel de la sucursal, cualquier sistema de supervisión y evaluación propuesto debe organizarse de manera que requiera el mínimo de trabajo adicional. Además, una decisión sobre las diferentes modificaciones al programa aquí expuestas debe tomar en cuenta no solamente la posibilidad de llegar a más mujeres, sino también los costos programáticos de las diferentes modificaciones sugeridas.

En términos de evaluación del programa, no es suficiente medir la participación de la mujer--ni el aumento de esta participación--para determinar si el programa es o no un éxito. También es importante el costo del programa con relación al número de beneficiarios--mujeres y hombres--y con relación a otros programas, para asegurar su continuación y su posibilidad de replicación. Las opciones que se proponen deben funcionar a un costo por unidad de crédito otorgado por debajo del costo del programa actual. Pero sin tener datos sobre los costos financieros y de operación del programa actual y de las nuevas opciones, es imposible llegar a una conclusión firme al respecto. Por lo tanto, se proponen, primero, los siguientes indicadores de costos financieros y administrativos y, segundo, indicadores para medir el progreso de la participación de la mujer una vez que la opción más conveniente haya sido seleccionada.

### A. Indicadores Financieros

Costo de los fondos. Dado que el gobierno nacional es el responsable del pago del préstamo de la AID, el costo de los fondos proveídos puede considerarse casi nulo desde el punto de vista del BIP. Pero el costo de la contribución del BIP debe evaluarse de acuerdo con la tasa de interés que paga el Banco a los depósitos recibidos, o la tasa que paga por préstamos de otros Bancos. Y aunque los fondos de la AID no le implican un costo al Banco, es necesario tomar en cuenta el costo de oportunidad asociado con el uso de esos fondos, o sea, lo que el Banco podría ganar invirtiendo esos fondos en otra actividad.

costo por causa de morosidad: es decir, el índice de morosidad para la línea FDU y las pérdidas que este índice implica dado el monto de préstamos otorgados.

intereses, comisiones y recargos coleccionados: todos los ingresos asociados con préstamos del FDU.

#### B. Indicadores de Costos Administrativos

Según los funcionarios del BIP entrevistados, no existen datos sobre los costos administrativos por línea de crédito. Por lo tanto, recomendamos adoptar un sistema de contabilidad que permita la evaluación de esos costos por línea. Tenemos entendido que el BIP está considerando o elaborando un nuevo sistema de contabilidad que podría dar estos datos.

En el intertanto, los costos administrativos se pueden estimar a nivel de la sucursal y por medio del presupuesto del programa. Esta información podría proveer una base para la comparación de los costos antes y después de cualquier cambio en el programa FDU diseñado para beneficiar a la microempresaria. Se sugieren las siguientes estimaciones:

cálculo aproximativo de costos directos: para cada sucursal o agencia, el salario y beneficios de cada funcionario que trabaja con el FDU, multiplicado por la proporción de su tiempo dedicado a operaciones FDU

más

el total de útiles de escritorio y la depreciación anual del edificio y equipo de la sucursal o agencia, multiplicado por la proporción de préstamos desembolsados bajo la línea FDU.

cálculo aproximativo de los costos indirectos: como una primera aproximación puede estimarse de los rubros del presupuesto del programa FDU en las áreas de capacitación, promoción, asistencia técnica, y de otros costos identificados como necesarios para el programa que no entran directamente en el desembolso del crédito.

Aunque estos datos representan solamente una primera aproximación al verdadero costo del programa, son fáciles de calcular, y no significarían mucho trabajo adicional para los funcionarios del Banco. Y esta información sobre costos da un ejemplo de los elementos básicos que no pueden dejar de considerarse en la supervisión y evaluación de un programa crediticio como la línea FDU.

### C. Indicadores de la Participación de la Mujer en el Programa

Se recomienda recopilar los siguientes datos a nivel de la sucursal o agencia:

1.--número total de préstamos por sexo del prestatario

$N_h$  = número de préstamos a hombres

$N_m$  = número de préstamos a mujeres

$N_t$  = número total de préstamos =  $N_h + N_m$

2.--distribución de frecuencias de montos aprobados por préstamo y sexo del prestatario

3.--monto total de préstamos por sexo del prestatario

$M_h$  = monto de préstamos a hombres

$M_m$  = monto de préstamos a mujeres

$M_t$  = monto total de préstamos =  $M_h + M_m$

4.--promedio y desviación standard del monto de préstamo aprobado por sexo del prestatario

$\bar{X}_h$  = monto promedio de préstamos a hombres

$s_h$  = desviación standard de préstamos a hombres

$\bar{X}_m$  = monto promedio de préstamos a mujeres

$s_m$  = desviación standard de préstamos a mujeres

$\bar{X}_t$  = monto promedio del total de préstamos aprobados

$s_t$  = desviación standard del total de préstamos aprobados

Con estos datos, se sugiere derivar los siguientes indicadores de la participación de la mujer en el FDU:

Índices de participación:

$$N_m / N_t = \text{porcentaje de préstamos a mujeres sobre el número actual de préstamos}$$

$$M_m / M_t = \text{valor de préstamos a mujeres sobre el total del monto de préstamos aprobados}$$

$$\bar{X}_m / \bar{X}_t = \text{monto promedio de préstamos a mujeres como porcentaje del monto promedio de préstamos aprobados}$$

tasas de crecimiento:

$$g_h = \text{tasa de crecimiento del número de préstamos a hombres} = (N_h^1 - N_h^0) / N_h^0$$

$$g_m = \text{tasa de crecimiento del número de préstamos a mujeres} = (N_m^1 - N_m^0) / N_m^0$$

$$g_t = \text{tasa de crecimiento del número total de préstamos} = (N_t^1 - N_t^0) / N_t^0$$

donde:

$N^1$  = número de préstamos aprobados hasta la fecha (hasta el término del trimestre actual)

$N^0$  = número de préstamos aprobados hasta el término del trimestre anterior

$$g_h^- = \text{tasa de crecimiento del monto de préstamos a hombres} = \\ (M_h^1 - M_h^0) / M_h^0$$

$$g_m^- = \text{tasa de crecimiento del monto de préstamos a mujeres} = \\ (M_m^1 - M_m^0) / M_m^0$$

$$g_t^- = \text{tasa de crecimiento del monto total de préstamos} = \\ (M_t^1 - M_t^0) / M_t^0$$

p = tasa de inflación trimestral

donde:

$M^1$  = monto de préstamos aprobados hasta la fecha  
(hasta el término del trimestre actual)

$M^0$  = monto de préstamos aprobados hasta el término del  
trimestre anterior

distribución de préstamos por quintiles (véase cuadro 6, página 15)

comparación de los préstamos del quintil inferior y los del quintil superior por sexo del prestatario (excluyendo a las personas jurídicas).

Se sugiere, idealmente, recopilar, analizar y presentar esta información cada trimestre junto a los reportes trimestrales requeridos por la AID. Alternativamente, se pueden obtener estas mediciones cada seis meses. En base a estos datos, y a entrevistas a prestatarias, se recomienda hacer una evaluación preliminar de la participación de la mujer en el programa FDU un año después de la implementación de los cambios aquí sugeridos. El presente informe puede servir como un estudio de base para dicha evaluación.

Otros mecanismos de evaluación del programa, tales como medir el impacto del préstamo en términos del crecimiento del empleo, el valor agregado, y las ventas y ganancias de las microempresas participantes, y un análisis de los costos y beneficios del programa deberían formar parte de las dos evaluaciones ya planificadas para el proyecto. Es importante que estas evaluaciones formales midan la participación de la mujer en el programa y desagreguen los resultados de los análisis de impacto y de costos y beneficios por el sexo del prestatario.

Apendice A :

Cuestionario

1. Nombre
2. Ocupación
3. Monto del préstamo
4. ¿Cómo se enteró del programa?
5. ¿Cómo utilizó el préstamo?
6. ¿Aumentó su producción? (detalles)
7. ¿Cree usted que aumentarán sus ventas? ¿sus ganancias? (detalles)
8. ¿Aumentó el número de empleados? ¿cuántos eran antes? ¿ahora?
9. Elementos positivos del programa
10. Elementos negativos del programa
11. ¿Cómo podría ser mejor el programa?
12. ¿Qué ha aprendido?
13. ¿Tiene amigas empresarias o conocidas que necesitan crédito para sus negocios y no pueden conseguirlo?
14. ¿Tiene sistema de contabilidad? (detalles)
15. ¿Está gastando más para materia prima (después del préstamo)?
16. ¿Tiene suficiente capital de trabajo? ¿Necesita crédito para mercadería o materia prima?
17. ¿Qué hace cuando necesita capital a corto plazo?
18. ¿Qué interés cobran los usureros?
19. ¿Tendría interés en capacitación gerencial? ¿específicamente en qué áreas-- (contabilidad, planificación de proyectos de inversión, mercadeo)?
20. ¿Cómo hace para cuidar a los hijos, hacer las labores de casa y a la vez manejar su empresa?
21. Experiencia de crédito--¿Antes del préstamo del BIP había pedido otros préstamos? ¿monto? ¿para qué?
22. Edad , estado civil, número de hijos
23. ¿A partir de su primer intento de conseguir crédito del Banco Industrial (o sea cuando solicitó el crédito - aunque no completó toda la documentación) cuánto tiempo pasó hasta la fecha del primer desembolso?
24. Otra información

APENDICE B:

PROGRAMA DE REUNIONES DE TRABAJO CON EXPERTOS DEL

I.C.R.W. y PERSONAL DEL BIP

I. OBJETIVOS

- a) Recibir asesoría técnica internacional sobre la promoción en la generación de pequeñas em presas localizadas en pueblos jóvenes.
- b) Cubrir aspectos sobre la extensión y evalua ción del crédito en los prestatarios y suje tos de préstamos de zonas marginales.
- c) Analizar la problemática del acceso al crédi to de la mujer y de bajos ingresos, así como señalar las estrategias que se deben aplicar para resolver dichos problemas.
- d) Exponer la metodología de trabajo de campo para la penetración promocional en la detec tación de demanda potencial del empresaria do marginal.
- e) Difundir las experiencias en los aspectos crediticios del FDU, culminándose con un día logo-taller cuya finalidad principal será la de evaluar recomendaciones que deberá tener se en cuenta para poner a consideración la alta dirección para su ejecución.

II. ACCIONES A DESARROLLARSE

DIA

ACTIVIDADES

29.02.84

3:00 am.  
8:15 am.

Apertura.  
Exposición Programa de  
PP.JJ. :  
- Lineamientos bási -  
cos y metodológicos  
del programa.

/....

- Plan Asistencia Técnica 1984.

Expositor : Sr. César Rivas Plata C.

Jefe del Programa PP.JJ.

9:00 am. Intermedio

9.05-10:00am. Exposición Adm. Agencia Comas.

- Experiencias, manejo, aspectos crediticios- F.D.U.

- Orientación de la mujer empresaria de PP. JJ. con el manejo del F.D.U.

Expositor : Sr. Juan Julio Yupanqui.

10:00-10:05am. Intermedio

10:05-11:00 " Exposición: del Sr. Roger Rodríguez, Ex Administrador de la Suc. de Chimbote (Jefe Regional del Centro sobre experiencias crediticias en los PP.JJ. de la zona.

11:00-11:18 am. Refrigerio

11:15-12:10 " Exposición especialistas I.C.R.W.

12:10-1.00pm. Mesa Redonda.

1°.03.84

8.00-9.00am. Exposición Adm. Agencia San Juan de Miraflores.

Intermedio.

09:00-11:00 am. Exposición Grupo IC.P.W.

11:00-11:15 " Refrigerio.

11:15-1.00 pm. Taller - Conclusiones y recomendaciones.

/....

3/.

### III. PARTICIPANTES

Son 20 funcionarios que directa o indirectamente trabajan en el manejo del Fondo de Desarrollo Urbano (FDU) en Lima.

Su distribución es la siguiente :

Oficina de Pequeña Empresa	8
Agencia de Comas	3
Agencia de San Juan de Miraflores	2
Sucursal del Callao	2
Promoción y Desarrollo	5
	<hr/>
	20

### IV. METODOLOGIA

- a) En el primer día de reunión se dedicará a realizar exposiciones directas sobre el adiestramiento y/o asesoría técnica de parte de los expertos del I.C.R.W. del Programa de PP.JJ. sobre acciones y evaluación de trabajo específico y experiencia en el manejo de los créditos del F.D.U. de Sucursales. Se culminará con una Mesa Redonda para dilucidar aspectos de interés para los participantes y expositores.
- b) En el 2do. día continuará con las experiencias sobre créditos del F.D.U. en San Juan de Miraflores y con la exposición de los expertos del I.C.R.W. sobre extensión y evaluación del crédito en los PP.JJ.
- 

CRV/rmg.  
27.02.84.