



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
**PIRHUA**

# SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ENTIDADES DE DESARROLLO PARA LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA

Ana Mariela Cardozo Aurazo

Piura, 24 de Julio de 2002

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía



Esta obra está bajo una [licencia](#)  
[Creative Commons Atribución-](#)  
[NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

UNIVERSIDAD DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
Y EMPRESARIALES

PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA



"SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ENTIDADES DE  
DESARROLLO PARA LA PEQUEÑA Y MICRO  
EMPRESA EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA"

TESIS

QUE PRESENTA LA BACHILLER EN CIENCIAS  
CON MENCIÓN EN ECONOMÍA Y FINANZAS

ANA MARIELA CARDOSO AURAZO

Para optar el Título de:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

Piura - Perú

2002

*A mis padres Juan Francisco y Ana María. Por su incondicional apoyo en mi formación personal y profesional, y por el aliento recibido para la culminación de este trabajo de tesis.*

## **INTRODUCCIÓN**

### **CAPÍTULO I :GENERALIDADES SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS**

- I.1.-Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa
- I.2.- El entorno de una Pequeña y Micro Empresa
- I.3.- Elementos del entorno de acción directa de una Pequeña y Micro Empresa
- I.4.- Elementos del entorno de acción indirecta de una Pequeña y Micro Empresa
- I.5.- Panorama e importancia de la Pequeña y Micro Empresa
- I.6.- Marco Legal
  - I.6.1.- Antecedentes
  - I.6.2.-Marco Legal Actual
- I.7.- Características de la Pequeña y Micro Empresa nacional
  - I.7.1.- Caracterización de la Micro y Pequeña Empresa
    - Características de los establecimientos
      - a) Características generales
      - b) Distribución geográfica de los establecimientos
      - c) Organización Jurídica
      - d) Actividad económica
    - Personal Ocupado
    - Grupos de Edad
- I.8.- Características de la Pequeña y Micro Empresa en el Departamento de Piura

### **CAPÍTULO II : LA OFERTA CREDITICIA**

- II.1.- Financiamiento a la Mediana, Pequeña y Micro Empresa
- II.2.- El mercado financiero
  - II.2.- El Sistema Financiero Peruano
    - Depósitos y Obligaciones del Sistema Financiero
    - Colocaciones del Sistema Financiero

- Acceso de las Pymes al Sistema Financiero
- II.3.- Principales componentes del sistema financiero en Piura
  - II.3.1.- Corporación Financiera de Desarrollo S.A - COFIDE
  - II.3.2.- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito : CMAC Piura
  - II.3.3.- Cámara de Comercio y Producción de Piura
- II.4.- La situación actual del micro-crédito en el Perú
- II.5.- Las Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Micro Empresas (EDPYME)
  - II.5.1.- Concepto
  - II.5.2.- Marco Legal
  - II.5.3.- Operaciones Realizables
- II.6.- Organismos de Control y Supervisión del Sistema Financiero
  - II.6.1.- La Superintendencia de Banca y Seguros
  - II.6.2.- Banco Central de Reserva en el Perú

### **CAPÍTULO III : FINANCIAMIENTO A LA MEDIANA, PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS.**

- III.1.- Políticas para las Medianas, Pequeñas y Micro Empresas en Chile
- III.2.- El apoyo a la Pequeña y Micro Empresa en México
  - III.2.1.- Características de las PYMES en México
  - III.2.2.- Diagnóstico de las PYMES en México
  - III.2.3.- Programas de Apoyo Gubernamentales
- III.3.- La Pequeña y Micro Empresa en Bolivia
  - III.3.1.- Las Microfinanzas en Bolivia

### **CAPÍTULO IV : LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS**

- IV.1.- Encuesta a los microempresarios en el Departamento de Piura
- IV.2.- Principales necesidades de los microempresarios en el Departamento de Piura
- IV.3.- Conclusiones

## **CAPÍTULO V : EVOLUCIÓN DE LAS EDPYMES (INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS NO BANCARIAS)**

- V.1.- Información del Sistema de Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa
- V.2.- Información General por Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.
- V.3.- Estados Financieros por Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa

## **CAPÍTULO VI : IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EDPYMES EN EL PERÚ**

- VI.1.- Antecedentes
- VI.2.- Políticas de institucionalización de organismos financieros formales
- VI.3.- Limitaciones que enfrentan las Edpymes
  - VI.3.1.- Vinculadas a su patrimonio efectivo neto
  - VI.3.2.- En materia de provisiones
- VI.4.- El caso de las ONG's : Financieras informales
- VI.5.- La experiencia de Credipent
- VI.6.- Conclusiones

## **CAPÍTULO VII : SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EDPYMES EN PIURA**

- VII.1.- Las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa en Piura
  - VII.1.1.- Edpyme EDYFICAR
  - VII.1.2.- Edpyme CAMCO Piura S.A

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **INTRODUCCIÓN**

La orientación de este trabajo de investigación descriptivo-analítico, busca analizar la situación actual de las Entidades de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (Edpymes) en el Departamento de Piura y pretende además analizar la estructura del Sistema Financiero y No Financiero en cuanto a instituciones o líneas de crédito que actualmente se ofertan en el mercado para que puedan cubrir de una manera eficiente con la demanda crediticia existente por parte de las PYME.

En la actualidad la Pequeña y Micro Empresa representa un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de empresas y establecimientos, como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país, como el único sector productivo existente sobre el cual gira la actividad económica.

Pero la PYME muestra también limitaciones estructurales como insuficiente financiamiento, falta de capacitación y escaso acceso a nuevas tecnologías que le permitan desarrollarse en un contexto donde la globalización y la rapidez de los sistemas de comunicación son los que marcan la pauta del presente milenio.

La EDPYME tiene como finalidad brindar financiamiento a las PYME que desarrollan actividades en los sectores productivos y de servicios que actualmente no tienen acceso al crédito o lo tienen en montos muy reducidos. Potenciar racionalmente el crédito en este sector permitirá la generación de puestos de trabajo, mejorar la producción y productividad de este tipo de empresas así como su nivel de vida y una ganancia o lucro por parte de los empresarios.

La presente tesis consta de 7 capítulos. El capítulo I se titula Generalidades sobre las Pequeñas y Micro Empresas, en el que se plasma un conjunto de conceptos, normas, características y variables económicas relativas a las PYME,

tanto a nivel nacional como del departamento de Piura, a fin de obtener un conocimiento global de la importancia de este sector en la vida económica del país.

En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYME; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Actualmente, la oferta de financiamiento es efectuada por una variada gama de entidades que canalizan recursos externos e internos, en el segundo capítulo titulado La Oferta Crediticia, analizaremos las distintas formas de financiamiento.

En la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de pequeñas y micro empresas, es por eso que en el tercer capítulo mostraré las políticas utilizadas por ellos para fomentar su desarrollo.

En el cuarto capítulo se analizará las necesidades básicas de los microempresarios pues es importante conocer sus principales necesidades para poder atenderlas de una manera más eficiente.

En el quinto capítulo se hará un análisis de la evolución económico-financiera de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa.

En el capítulo seis trataré sobre las políticas gubernamentales para establecer organizaciones formales de micro-financiamiento, luego las limitaciones que enfrentan estas organizaciones; y la situación actual según la que, continúan operando un número importante de organizaciones financieras informales que se enfrentan a una posible desaparición. Finalmente trato, en resumen, la experiencia de CREDINPET, la primera de esta clase de instituciones.

En el capítulo siete se analiza la situación actual de las EDPYMES en el Departamento de Piura, por la importancia que tienen estas instituciones para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Como se sabe perfectamente existe casi ausencia de información estadística oficial acerca del comportamiento de la PYME, las cuales se han caracterizado siempre por ser mayormente informal, por lo que las instituciones oficiales que agrupan a algunas de las empresas del sector, también carecen de información detallada al no contar con los recursos y apoyo técnico necesario; esto nos obliga a considerar la escasa información disponible y combinarla con estudios y/o encuestas que realizan instituciones como ONG's y otras, para la realización del presente trabajo.

# **CAPITULO I: GENERALIDADES SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS**

## **I.1.- Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa**

Las Pequeñas y Micro Empresas han sido definidas de varias maneras, pues no hay unidad de criterio con respecto a su conceptualización y las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal. Aunque sin consenso al respecto, las diversas definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, volumen de ventas, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto.

Otros toman como referencia el criterio económico–tecnológico (Pequeña Empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la pequeña y microempresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.

### **▪ La Organización Internacional del Trabajo**

La OIT, en su informe sobre Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentando en la 72ava. Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, definió de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de 50 trabajadores, como empresas familiares en la cual laboran

tres o cuatro de sus miembros así como sus cooperativas, industrias domésticas, microempresas y hasta inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

- **La Unión Europea**

La Unión Europea considera como variable básica para definir si una empresa pertenece a la Micro, Pequeña o Mediana empresa el número de empleados, estableciendo como límite superior la cantidad de 500 trabajadores, sin perjuicio de aplicar umbrales intermedios de hasta 250 y 50.

El fundamento de esta elección está en la propia capacidad para lograr estrategias de innovación, exportación y formación de personal, en tanto que para el desarrollo de actividades de Investigación y Desarrollo el límite mínimo estimado es de 200.

- **La organización para la cooperación y desarrollo económico**

La OCDE clasifica a las microempresas como aquellas con menos de 20 empleados, se califican de pequeñas las comprendidas entre 20 y 100 trabajadores, identificándose como medianas las que totalicen entre 100 a 500 trabajadores.

- **La Comisión Económica para América Latina**

La CEPAL define a la micro empresa como unidad productora con menos de 10 personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

## **I.2.- El entorno de una Pequeña y Micro Empresa**

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases de crecimiento económico, las Pequeñas y Micro Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y

servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Es así, que en el crecimiento económico de países con alto nivel de desarrollo de Asia, como Japón, Corea del Sur y Taiwán o Europeos, como Alemania, Italia e Inglaterra; estas unidades de pequeña escala han desempeñado un papel protagónico.

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, también se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de pequeñas y micro empresas (PYMES). En todas los departamentos se puede observar como estas unidades productivas participan dinámicamente en la actividad económica ofertando y demandando bienes y servicios y contribuyendo con su presencia a la libre formación de precios en los mercados.

Este incremento en el número de pequeñas y microempresas se produjo debido principalmente a los siguientes factores:

- **Reformas económicas**

La fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo.

- **Reducción del aparato estatal**

Las reformas implantadas en nuestro país, las cuales incluyeron la reducción del aparato estatal, produjo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas.

Es el sector de las pequeñas y micro empresas el que contribuyó a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas.

En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y micro empresa, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas PYMES y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal.

- **Las PYMES como generadoras de empleo**

La confirmación de la Pequeña y Micro Empresa como una de las fuentes más importantes en la generación de empleo, es un hecho reconocido tanto en el ámbito nacional como internacional.

Al finalizar la década de los ochenta, eran dos las fuentes generadoras de empleo hasta ese momento en Latinoamérica: las grandes empresas privadas, que captaban mano de obra barata, y las empresas públicas, que vía inversión estatal generaban puestos de trabajo, pero entraron en crisis, perdiendo la importancia que mostraron en los últimos treinta años como fuentes generadoras de empleo.

Además, el advenimiento de la revolución en la tecnología, en las comunicaciones, así como el abaratamiento y reducción de los equipos de informática, la globalización de los negocios y las pérdidas que ocasionaban al Estado mantener empresas inoperantes con escaso margen de inversión y reposición, trajo como consecuencia que la Pequeña y Micro Empresa, tanto a escala nacional, regional y mundial, surgiese como una alternativa viable para la generación de puestos de trabajo.

Las PYMES constituyen un instrumento eficaz de generación de empleo en el Perú; y ésta afirmación la podemos sustentar, en lo siguiente:

Las PYMES en su conjunto han logrado absorber al 75.9% del Personal Ocupado a nivel nacional ("Perfil del Trabajador de la Pequeña y Micro Empresa, 1997" - INEI), donde el 85.1% de los trabajadores se ubican en el área geográfica urbana, mientras que Lima Metropolitana registra al 37.2% de los mismos. En la microempresa se concentra el 95% de los trabajadores y el restante 5% lo hace en la pequeña empresa.

Si se toma como referencia los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares -ENAHO- realizada por el INEI desde el año 1995 en adelante y utilizado en la obtención de los resultados antes mencionados, se debe indicar que el personal ocupado de la Pequeña y Micro Empresa a nivel urbano muestra en los últimos años una evolución creciente (en todos los casos mayor al crecimiento de la población ocupada).

Este crecimiento está claramente explicado por la concentración urbana y la consecuente participación de las PYMES en la actividad económica, además de la etapa de crecimiento económico que vivió el país dentro del período 1995 - 1998, el cual registró en promedio un crecimiento de 4.2%.

A fin de visualizar mejor la importancia de las PYME en la generación de empleo, se puede mencionar algunos aspectos importantes:

- De acuerdo a la Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo (MTPS-INEI), se evidencia una caída del empleo en empresas de más de 100 trabajadores, es decir parte de empresas medianas y las grandes, en Lima Metropolitana, teniendo como base 100 el año 1990 a 78 en 1999.
- A nivel del Lima Metropolitana y el Resto del Perú Urbano, el 70% y 78% respectivamente, de puestos de trabajo existentes en el sector privado han sido generados por las PYME en 1997. (Boletín Económico Laboral - MTPS, Año 3, N° 11 - Enero 1999).
- Con respecto a las unidades empresariales, la microempresa representa el 96.1%, la pequeña empresa el 3.3% y la mediana y gran empresa el 0.6%,

- de acuerdo a un estudio realizado por la Universidad de Lima y MITINCI/GTZ - "Las PYME en el Perú, Conceptos y Cifras".
- La evolución del empleo privado en Lima Metropolitana en las PYME, teniendo como base 100 en 1990 se incrementó a 150 en 1997. (MTPS Encuesta de Hogares 1990-1995 y Convenio MTPS-INEI, ENAHO 1996-1997).

La dinámica que ha experimentado su crecimiento así como su participación en la actividad económica, han suscitado inquietud por tomar mayor conocimiento sobre sus características, la cuantificación de su magnitud y la determinación de su impacto en la economía.

### **I.3.- Elementos del entorno de acción directa de una PYME**

Una mediana, pequeña y microempresa, que está dispuesta a desarrollarse en el ambiente competitivo empresarial, debe saber que actúa en un ambiente dinámico y cambiante, donde factores de diversa índole ejercen influencia que debe ser tomada en cuenta a la hora de diseñar su creación o al momento de definir las estrategias que pretendan mantenerla con vida empresarial.

Estos factores ejercen presión en forma directa e indirecta. Los elementos que se tratarán a continuación serán los de acción directa, elementos del ambiente más próximo a la empresa y cuyos comportamientos afectan su funcionamiento.

Los elementos que conforman este entorno son:

#### **▪ Competidores**

La competencia se puede manifestar de forma directa o indirecta; es decir, los competidores son aquellas empresas que ofrecen productos/ servicios capaces de satisfacer las mismas necesidades de nuestro consumidor (competidores directos) y aquellas que pueden suplir éstas necesidades con diferentes productos/ servicios, llamados productos sustitutos (competidores indirectos).

- **Clientes**

Son los consumidores y usuarios de los productos/servicios de la empresa; la acción directa se manifiesta en el intercambio de dinero por lo que una empresa ofrece. Clientes se pueden considerar no sólo a individuos sino también a instituciones y empresas que compran o pueden ser inducidas a comprar un producto.

- **Proveedores**

Se les considera a aquellos grupos de personas o empresas que suministran los recursos que una empresa necesita para operar, tanto en sus procesos administrativos como productivos.

Los proveedores lo abastecerán de materias primas, componentes, productos semielaborados y terminados y servicios; la selección de un proveedor dependerá de los precios bajos de sus productos/servicios y de la mejor calidad de éstos, así como del tiempo de demora de las entregas.

- **Gobierno**

El enfoque político-económico de un país denota influencia o efecto en las empresas, pues impone controles, limitaciones o restricciones a las actividades de las mismas, reglas para su constitución, conducción y funcionamiento.

La política arancelaria influye en los productos que podrán ser importados y una estrategia promocional de la industria nacional hará que el consumo de los productos nacionales sufra un incremento, y por ende la producción de la empresa también presentará un aumento considerable siempre y cuando esta política se mantenga en el tiempo.

- **Instituciones financieras**

Esta parte del entorno está conformada por los bancos, financieras y todas aquellas instituciones que suministren fondos para la empresa. Las actividades que una empresa ejerce se llevarán a cabo a razón de los recursos disponibles y necesarios, y entre éstos, fundamental es el: dinero.

El financiamiento interno o externo, es vital para la continuidad de las operaciones de la empresa, puesto que es una necesidad obtener fondos de determinadas fuentes para realizar inversiones, sea una empresa ingresante en el mercado como una ya establecida y que tenga necesidades de financiamiento para su expansión, suplir sus necesidades de liquidez y/o poder cumplir con sus deudas y obligaciones.

#### ▪ **Grupos de interés especial**

Son aquellos grupos de personas y organizaciones que ejercen presión en el comportamiento y funcionamiento de la empresa, puesto que su estructura se establece para supervisar, contradecir, verificar, criticar y hasta observar el cumplimiento de las reglas por parte de la empresa.

La organización de grupos que apoyan o facilitan el desenvolvimiento de una empresa también conforman este conjunto, muchos de los cuales mantienen relaciones directas y facilitan recursos monetarios y de información relevante para todos los tipos de PYMES.

Entre algunas, como ejemplo, tenemos:

- Cámara de Comercio del Perú
- Cámara Hispana de Comercio
- Cámara de Comercio Internacional
- Centro de Servicios Internacionales
- Consultores
- Asociaciones empresariales

- AID: Agencia Internacional de Desarrollo
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo
- OIT: Organización Internacional del Trabajo
- OEA: Organización de Estados Americanos
- Banco Mundial
- ONUDI: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
- CEE: Comunidad Económica Europea
- Banco Central Americano de Integración Económica
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina
- Cooperación Interempresarial
- Agencias de cooperación
- ONG's que trabajan con Medianas y Pequeñas Empresas en el Perú
- Prompyme
- MITINCI

Las ONGs son instituciones privadas que proveen algunos bienes públicos no provistos por los gobiernos <sup>1</sup>. La experiencia muestra que las ONGs pueden ser no corruptas, y parte de ellas centran su trabajo en los pobres a través de programas orientados a la iniciativa privada y a los negocios. Ellas son explícitas en su intento por mejorar el bienestar de su grupo objetivo a través de programas de crédito.

En el caso de las ONGs que apoyan y se constituyen por lo tanto en un grupo de interés especial para las Medianas y Pequeñas Empresas, destaca el caso de la **Asociación Benéfica Prisma**, la cual es un organismo no gubernamental

---

<sup>1</sup> SCHMIDT Y ZEITINGER, 1996

que tiene como misión velar por el desarrollo las regiones más necesitadas y tratar de mejorar su nivel de vida.

Ofrece programas de micro-créditos en zonas rurales con mayor preferencia a los grupos y a la participación de la mujer en éstos. Programas de apoyo al desarrollo agrícola en las regiones del país dando micro-créditos y brindando estrategias de marketing y apoyo en la elaboración de productos, brindar asistencia técnica a los agricultores con mínimos recursos.

Otro caso es el **Grupo de Análisis para el desarrollo-GRAPE**, el cual es un centro de investigación privado y especializado en temas económicos, ambientales y sociales con el fin de contribuir al desarrollo nacional y de Latinoamérica. Alguno de los servicios que ofrece son: elaboración de publicaciones en donde manifiestan enfoques y herramientas que deben ser consideradas para el desarrollo de las PYMES. Dentro de su finalidad abarca también la creación de investigadores potenciales en el uso de nuevas oportunidades. Además de las publicaciones realiza seminarios, cursos, centros de discusión en los cuales participan empresarios, instituciones, etc.

En cuanto a la participación del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI), éste contempla el **Programa de Apoyo a la Mediana, Pequeña y Microempresa**. La promoción de la mediana, pequeña y micro industria es una prioridad del gobierno y constituye en la actualidad tanto un mecanismo para asegurar su ingreso al mercado y el desarrollo de un tejido industrial peruano más sólido. La mediana, pequeña y microempresa representa el 99% de las unidades económicas en el sector industrial. Por ello, el MITINCI cuenta con programas de apoyo como forma de impulsar una política de fomento al desarrollo de la competitividad de este importante sector.

El MITINCI, con el apoyo de la Unión Europea, cuenta con una línea de crédito de US\$ 9'425,625 denominada Fondo de Desarrollo de la Microempresa (FONDEMI) que tiene como finalidad posibilitar el acceso al crédito a los pequeños y microempresarios a través de más de 34 intermediarios financieros

no tradicionales como Cámaras de Comercio, Cajas Municipales, EDPYMES y Organismos No Gubernamentales de Desarrollo. El programa de crédito se desarrolla en Lima y Callao, Arequipa, Chiclayo, Tacna, Huancayo, Trujillo y Puno. Un 75% de los créditos están orientados al sector productivo y el saldo restante a comercio y servicios. Un 80% de los créditos se orienta a las necesidades de capital de trabajo de las PYME y el 20% a activos fijos<sup>2</sup>.

Otro organismo de suma importancia dentro de los Grupos de Interés Especial es **La Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME)**, que actúa como instancia de promoción, coordinación y concertación de las acciones sectoriales que contribuyan a la ampliación y dinamización de los mercados de las PYMES.

La finalidad de PROMPYME es reforzar la actividad de promoción del estado a través de un programa de desarrollo empresarial que contribuya a la ampliación y dinamización de los mercados en que actúan las PYMES.

La misión de PROMPYME es servir de enlace para facilitar el encuentro comercial entre la demanda y la oferta de bienes y servicios de las PYMES.

#### **I.4.- Elementos del entorno de acción indirecta**

Está constituido por las condiciones y factores externos que influyen de modo general en el clima donde se desenvuelven las organizaciones sin presentar una relación causa-efecto con el funcionamiento de su empresa.

- **Variables Sociales**

Las variables sociales afectan directamente el comportamiento de las personas en una comunidad e indirectamente a las empresas que compiten en el mercado. Éstas se dividen en tres categorías: Factores demográficos, estilos de vida y los valores sociales.

---

<sup>2</sup> Datos publicados en la página web del MITINCI; [www.mitinci.gob.pe](http://www.mitinci.gob.pe)

Actualmente se vive un proceso de reconstrucción nacional en el que las pequeñas y microempresas tienen un destacado papel a partir de la oferta productiva, en la medida que las economías domésticas y las unidades económicas familiares tienden a realizar sus propias actividades productivas y comerciales.

- **Variables Económicas**

Se entiende que las condiciones económicas de un país intervienen en la estructura de los mercados, variando los comportamientos de los factores de producción, alterando las condiciones de la demanda y de la oferta.

La economía peruana es una economía dependiente que responde a comportamientos externos; la deuda internacional, lo desbalanceada de nuestra balanza comercial y la dependencia a precios internacionales de factores como los energéticos, en los cuales nuestra capacidad de negociación es nula.

Es fundamental que el Estado dicte políticas francas en lo económico, estables y con resultados predecibles para que los empresarios puedan definir escenarios futuros respecto al comportamiento económico y se adelante a probables cambios estructurales o cíclicos que influencien el comportamiento del mercado.

- **Variables Políticas**

Los procesos políticos, normados por rango constitucional, definen la estructura del funcionamiento del país en cuanto al Estado y a la sociedad civil. Definir un marco y estabilizarlo, es fundamental para la competitividad de un país y para la prosperidad de los agentes económicos del mismo.

En el caso peruano, esta variable actúa de manera significativa, pues dentro del contexto nacional el Estado como ente regulador, promotor y normativo debe de ser considerado como un agente protagónico en el desarrollo empresarial del país.

Las pequeñas y microempresas en el país están reguladas por la **Ley N° 27268**, promulgada el 26 de Mayo de 2000 y publicada el 27 de Mayo de ese mismo año, en la cual el rol del Estado Peruano se manifiesta como ente normativo definiendo políticas para la creación y desarrollo de las PYMES en el Perú. Esta ley deja en claro que el Estado incentiva el desarrollo de las PYMES impulsando la inversión privada, el acceso al mercado interno como externo, y lo hace además con el apoyo de entidades y organismos internacionales y nacionales dedicados al apoyo de las PYMES.

La promoción de las PYMES se lleva a cabo a través de la capacitación, la asistencia técnica, la investigación y desarrollo, la innovación tecnológica, el financiamiento, la comercialización y la información.

#### ▪ **Variables Tecnológicas**

La innovación en el desarrollo de los procesos, en la manera de gestionar una empresa, en la manera de relacionarse con el entorno, en la forma de vender, comprar y obtener información marcan ahora la diferencia entre una empresa y otra.

La importancia de las variables tecnológicas decidirán en un tiempo no muy largo la vigencia o la desaparición de una empresa del mercado.

### **I.5.- Panorama e importancia de la Pequeña y Micro Empresa**

En Latinoamérica más del 60% de la Población económicamente activa (PEA), desempeña actividades ligadas al sistema informal y a la microempresa. En el Perú tenemos que el 78% de la PEA desempeña estas actividades.

Por lo tanto, la Pequeña y Microempresa ha cobrado en la actualidad, suma importancia en la estructura productiva y económica del país, tanto en el número de empresas como en el nivel de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, pasando a constituir en algunas zonas

del interior del país, el único estrato productivo existente sobre el cual gira la actividad económica.

La contribución de este sector a la generación de empleo se realiza básicamente mediante la creación de unidades productivas y en menor grado por el volumen de contratación de mano de obra, en cada una de ellas.

Fernando Villarán, estudioso e investigador de las PYMES en el Perú, sostiene que “La pequeña empresa es una realidad muy importante en el Perú: representa el 99% de todas las empresas, da empleo a más del 75% de la población económicamente activa y genera aproximadamente, el 40% del PBI. Estos porcentajes son los más altos en América Latina y, posiblemente en el mundo”<sup>3</sup>.

Según los censos nacionales de población y vivienda, representan el 98.7% de las unidades productivas y de servicios a nivel nacional y contribuye con el 42% al Producto Bruto Interno – PBI. Asimismo se sabe que el 77.9% de la población ocupada del país labora en empresas que tienen no más de 20 trabajadores y de este total el 74.8% corresponden a empresas de 1 a 10 personas y el 3.1% a empresas de 11 a 20 personas. Estas estadísticas destacan que una alta proporción de la fuerza de trabajo es de tipo independiente y las Pequeñas y Microempresas representan la mayor cantidad de establecimientos productivos existentes en el país.

Las potencialidades de la PYME como generadora de empleo, así como, su capacidad de adaptación a los cambios, la convierten en una alternativa hacia el desarrollo sostenido de nuestro país y de América Latina. Por lo tanto, las PYMES en el Perú constituyen un segmento muy importante dentro de la política social y económica trazada por el gobierno.

---

<sup>3</sup> (Fernando Villarán, Pequeña empresa: retos y posibilidades - Seminario en el Congreso de la República 13/04/98).

El estado actúa como un ente promotor con la cooperación de entidades privadas nacionales e internacionales, ya que es obligación del mismo mantener una actuación predominante y constante para que la masa emergente y desempleada del país sea actor principal del desarrollo nacional.

Aunque existen algunos factores que influyen en su creación y desarrollo, por ejemplo en el mercado laboral, a una PYME le es dificultoso reclutar trabajadores capacitados porque las preferencias de éstos están dirigidas a empresas más grandes en donde tienen más oportunidad para capacitarse y desarrollarse; las oportunidades que tienen estas empresas en la compra y venta de bienes, es complicado, visto que compran y venden poco, el acceso a financiamiento (emisión de acciones y bonos, acceso a créditos bancarios de corto y largo plazo) es limitado y las tasas de interés muy altas ya que el volumen de negociaciones es pequeño y su riesgo de incumplimiento es muy alto; no es fácil obtener información real, oportuna y precisa, además no han logrado aún economías de escala lo que dificulta lograr mayor eficiencia y eficacia.

Las PYMES se dedican principalmente a las actividades de comercialización, industrialización y prestación de servicios y, en cada una de ellas, desarrollan todas las actividades empresariales inimaginables.

### Actividades de las PYMES

<b>PYMES</b>			
<b>INDUSTRIALES</b>	<b>DE SERVICIOS</b>	<b>COMERCIALES</b>	<b>OTROS</b>
- Calzados y prendas de vestir	- Reparaciones	- Abarrotes	A) Preparación de alimentos naturales: Buffets-
- Vajillas de porcelana	- Limpieza	- Ferretería	Juguería-Tortas-
Muebles	- Educación	- Acabados para construcción	Dulces.
- Panadería y derivados	- Capacitación	- Regalos	B) Turismo:
- Juguetes	- Asesoría	- Combustible	Hospedajes-
- Elevadores de sonido	- Fiestas Infantiles	- Cosméticos	Transportes-
	- Filmaciones	- Productos y artículos	
	- Jardinería		

- Maquinaria y equipos - Acabados de construcción - Reciclaje - Cueros - Maderas - Productos Químicos	- Mensajería - Peluquería y Salones de Belleza - Gimnasios - Diseños y Software - Esparcimientos y diversiones	de limpieza - Plásticos - Electrodomésticos - Equipos y accesorios de cómputo - Librería y útiles de escritorio - Calzados y prendas de vestir - Farmacias - Florerías - Licores - Productos agropecuarios	Agencia de Viajes. C) Artesanías: Joyas- Antiguedades- Tejidos- Cerámicas. D) Agropecuaria- Derivados-Granja.
--	--	---	--

## **I.6.- Marco Legal**

En los siguientes puntos se tratará de hacer una breve descripción, en cuanto a materia legal, sobre las normas que han regulado las actividades de las PYME a lo largo de los años, para llegar a la actual norma que rige su comportamiento.

### **I.6.1.-Antecedentes**

Una gran mayoría de países cuenta con una legislación específica para la promoción de la Pequeña empresa, recibiendo un tratamiento preferencial en relación a otros estratos empresariales por su importancia en la actividad económica.

En el Perú, es a partir de los 70, en que el estado empieza a legislar con fines promocionales sobre este sector, al establecerse sus regímenes especiales de fomento que fijan sus límites y otorgan incentivos para su desarrollo.

- **Decreto Ley N° 21435**

El primer régimen especial de promoción a este sector se promulgó en 1976 con el Decreto Ley N° 21435 “Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado”. Esta Norma define a la Pequeña Empresa en función de los montos vendidos anuales, con la finalidad de acogerse a un Sistema Tributario preferencial y otros incentivos para su desarrollo.

- **Decreto Ley N° 21621**

En ese mismo año, y con el fin de agilizar la formación de la Pequeña Empresa se expide el Decreto Ley N° 21621, que crea la figura jurídica de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) para diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica, a fin de promocionar la constitución y operación de la Pequeña Empresa.

- **Decreto Ley N° 23189**

En Julio de 1980 se promulga el Decreto Ley 23189 mediante el cual se establece que la Pequeña Empresa debe desarrollar su actividad como Empresa Unipersonal o como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, así mismo que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes. Y además tener como máximo diez (10) trabajadores, en el caso se realice la actividad de producción y servicios y de cinco (5), cuando el giro sea comercialización.

- **Ley N° 23407**

En Mayo de 1982, se promulga la Ley 23407 “Ley General de Industrias”, en la cual determina que las ventas anuales de una Pequeña Empresa Industrial no deben exceder de 720 sueldos mínimos vitales (SMV) de la Provincia de Lima.

- **Ley 24062, Ley de la Pequeña Empresa Industrial**

En Enero de 1985 se publica esta ley, la cual tiene como objetivos promover y fomentar la actividad de la pequeña empresa industrial, ampliar su cobertura fortaleciendo su estabilidad económica y jurídica, con el apoyo de organismos públicos y privados especializados. Comprende a las pequeñas empresas industriales que desarrollan actividades consideradas como industrias manufactureras en la Gran División 3 de la clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 2 de las Naciones Unidas. Esta definición fue complementada por la ley 25322 (11/06/1991), que estableció el criterio adicional que las ventas anuales de las empresas al cierre del ejercicio del año anterior no fueran superiores a 1,100 unidades impositivas tributarias (UIT) promedio anual.

- **Decreto Legislativo N° 705, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas**

El 8 de Noviembre de 1991 se publica el Decreto Legislativo N° 705; define como Microempresa o Pequeña empresa aquella empresa que opere una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, o de comercialización de bienes, o prestación de servicios.

Esta norma exigía para la calificación de Microempresa que el o los propietarios trabajen en ella, que el número total de trabajadores y empleados no exceda de 10 personas y que el valor anual de las ventas no exceda de 12 UIT. Para la calificación como Pequeña Empresa exigía que el número total de trabajadores y empleados no exceda de 20 personas y que el valor anual de ventas no exceda las 25 UIT.

### **I.6.2.- Marco legal actual**

El 27 de Mayo del 2000 se publicó la **Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa** que derogó el Decreto Legislativo N° 705, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas; la presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y para la consolidación de las ya existentes, dentro de una economía social de mercado.

Define a la Micro y Pequeña Empresa como aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Esta ley , de igual modo que la ley ya derogada, exige para la calificación de Microempresa que el número total de trabajadores no exceda de 10 personas y para la Pequeña Empresa que se trate de 10, pero no exceda a 40 personas, habiéndose suprimido la referencia al monto de ventas anuales como requisito concurrente.

### **I.7.- Características de la Pequeña y Micro Empresa.**

Las Pequeñas y Microempresas en el Perú poseen las siguientes características:

- Son generadoras de empleo (más de 300 mil cada año). Existen alrededor de 3.1 millones de PYMES: 1.7 millones de PYMES urbanas y el 1.4 millones de PYMES rurales.
- Dan ocupación al 74% de la Población Económicamente Activa (5.6 millones de trabajadores) y además contribuyen con un alto porcentaje en el PBI nacional (entre 50% y 42%).
- Requieren poca inversión por unidad de empleo generado:

- En la mediana industria se requiere, en promedio, una inversión de US\$ 7,000 dólares para generar un puesto de trabajo;
- En la pequeña empresa, ésta inversión está por debajo de la mitad de dichas cantidad; y,
- En la micro empresa se requiere de US\$ 1,000 dólares aproximadamente, que es el costo de un activo (máquinas de coser, tejer, de zapatos, remalladora, etc), para generar un empleo directo y otros indirectos.

**INVERSIÓN POR NUEVO PUESTO DE TRABAJO  
SECTOR INDUSTRIAL (US\$)**

EMPRESA	INVERSIÓN
Gran Empresa	14,000
Mediana Empresa	7,000
Pequeña Empresa	3,000
Micro Empresa	1,000

Fuente: Instituto de Investigación S.N.I

- Escaso acceso al Crédito, debido principalmente a las siguientes razones:

Las PYMES son consideradas como de muy alto riesgo, pues en su mayoría no poseen el nivel y tipo de garantías exigidas. Además de contar con una insuficiente documentación contable-financiera. Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.

- Cualitativamente, el sector presenta los siguientes rasgos fundamentales:

- a) Es un sector joven con más del 50% de empresarios jóvenes y listos a adaptarse flexiblemente al mercado, sin sobrecargos, mínimos sobre costos y dispuestos a sacrificios extremos, porque entienden que no tiene nada más que perder y muchísimo por ganar.
- b) .El sector PYMES no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector. Existe una amplia heterogeneidad relativa a los niveles

de desarrollo de los mercados urbanos, y esta heterogeneidad es la clave en la flexibilidad estructural para atender las diversas demandas mundiales.

- c) Una constante de la empresa en el Perú es el alto índice de informalidad, lo que impide acceder a los créditos del sector financiero internacional. El 82% de las unidades productivas en el Perú son informales. Es decir, en su gran mayoría carecen de licencia de autorización, R.U.C., no emiten documento de ventas, ni lo reciben, y los que tienen estos documentos declaran sus impuestos por debajo de lo que perciben realmente. Esta informalidad ocurre por la incapacidad del Aparato Legal del Estado para adaptarse a la realidad social.
- d) En cuanto a la situación socio-económica, la mayoría de las personas del sector PYMES pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar. Se caracterizan por estar conformadas principalmente por grupos familiares donde las relaciones laborales no se rigen por acuerdos contractuales.
- e) Otros rasgos fundamentales del sector lo constituyen: el carácter no localizado de la actividad, apenas el 10% realiza su actividad en taller y 28% realiza su actividad en vivienda. Los activos suelen ser de las personas naturales que la conforman y no de las empresas. Utilizan tecnología tradicional con pocos insumos importados. Requieren menos habilidad técnica y su sistema de distribución es simple porque sirven a mercados reducidos, etc.
- f) El sector presenta una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos para la producción, pese a que siendo el 98% de las unidades productivas del país y que apenas reciben el 1% del volumen financiero de la banca formal, los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas se han iniciado con ahorros propios en más del 50%.

- g) Pero tienen una escasa capacidad empresarial y por lo tanto una cultura empresarial incipiente. El 70% de las PYMES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación. Debido principalmente al incipiente desarrollo tecnológico, a la máquinas y equipos obsoletos, resultando una baja productividad.
- h) A diferencia de la grande y mediana empresa la micro y pequeña empresa es multifuncional y cuenta con estrategias flexibles de mercados, por ello su reconversión a partir de la experiencia de las empresas manufactureras es solamente un problema de promoción de mercados y capacitación técnica gestionalista, potenciamiento tecnológico y financiero.

- Se observa que las PYMES urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte, e industria.

El siguiente cuadro N° 1 muestra la participación de las PYMES por actividad económica:

<b>CUADRO N° 1</b>					
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>PYMES ESTIMADAS N°</b>			<b>PYMEs Contribuyentes N°</b>	
			<b>%</b>		<b>%</b>
AGROPECUARI A	1'380,000		45	42,746	3
MANUFACTURA	255,000		8	125,688	10
COMERCIAL	1'120,000		36	534,556	44
SERVICIOS	345,000		11	519,199	43
<b>TOTAL</b>	<b>3'100,000</b>		<b>100</b>	<b>1'222,189</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos elaborados por Consultora Maximize sobre la base de información de COFIDE y SUNAT (No incluye sectores Pesca y Explotación de canteras por no existir información disponible).

El 44.5% son agropecuarias, 36.1% comerciales, 11.1% de servicio, 8.2% manufactureras.

En el rubro de Agropecuarios; alimentos: Concentra el 93.4% de los establecimientos, representan el 16.8% del total de empresas y producen artículos de molinería, panificación, y alimentos diversos, generando un valor que representa apenas 13.7% del total de producción, utiliza un alto porcentaje de insumos nacionales a excepción de la industria panificadora y se concentra mayormente en Lima Metropolitana.

En el rubro de Comerciales; Textiles y Confecciones: Concentra un 83% de los establecimientos y produce tejidos de punto y prendas de vestir. Ambas en conjunto representan el 11.6% del valor agregado de toda la pequeña industria.

Y en Manufactura; productos Metálicos: Reúne el 92.9% de los establecimientos y tiene presencia significativa en la fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos de ferretería, fabricación de muebles y accesorios, etc. Todo ello se refleja en una generación de valor agregado equivalente al 39% respecto a su agrupación empleando a su vez el 55.1% de los recursos humanos ocupados en ella. La fabricación de ferretería y productos metálicos utiliza de manera preferente materias primas nacionales, y el resto importada.

### **I.7.1.- Caracterización de la Micro y Pequeña Empresa**

En la actualidad no existen datos oficiales actualizados de la representatividad de la Pequeña y Micro Empresa en el país. Los datos con los que se cuenta, son sobre la base del procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994.

## ➤ **Características de los establecimientos**

### **a) Características Generales**

Los resultados del III Censo Nacional Económico permiten apreciar la presencia mayoritaria de la micro y pequeña empresa en la actividad económica del país; tal apreciación, es resultado de reagrupar la información obtenida en el III CENEC, en función de los estratos definidos por el Decreto Legislativo N° 705, que era el que normaba en ese entonces la actividad de la PYME en el Perú, para la Microempresa (establecimientos con 1 a 10 trabajadores) y Pequeña Empresa (establecimientos con 11 a 20 trabajadores).

Así, se observa que de los 236 mil establecimientos informantes al III CENEC, el 97,9% (231 mil) califican por su tamaño, como micro y pequeña empresa. Dentro de este conjunto, los establecimientos con menos de cinco trabajadores representan el 90,5% y aquellos con 21 a más trabajadores, que podrían ser calificados como de la mediana y gran empresa, constituyen sólo 2,1%, en tanto que la Pequeña Empresa constituye también el 2.1%. Ver Anexo 1

### **b) Distribución Geográfica de los Establecimientos**

En el departamento de Lima, se concentra el 35, 8% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa. En el resto del país, tienen una participación menor, destacando Arequipa (7,8%), Junín (6,6%), La Libertad (5,0 %), Piura (4,6%), Lambayeque (4,5%) y Puno (4,4%), que son departamentos del interior del país con mayor presencia de Artesanos y Comerciantes Minoristas. La mayoría de estos establecimientos cuentan con menos de 5 personas ocupadas, en Lima se observa una participación del 86,4%; en Arequipa, La Libertad, Piura y Lambayeque es de 94,0%; en Junín 96.8%, mientras que en el departamento de Puno logra el 98,6%. Ver Anexo 2

### **c) Organización Jurídica**

El 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada “Persona Natural”, y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

#### **d) Actividad Económica**

En lo concerniente a la Actividad Económica que desarrolla, la micro y pequeña empresa participa en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro. Es así, que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa.

Tal como se aprecia en el Anexo 3, destaca la agricultura y ganadería que capta el 20,0% del total de personas ocupadas del sector, en la Micro Empresa participa con un 20,3%, mientras que en la Pequeña Empresa su participación es del 13,5%, en consecuencia la agricultura y ganadería se convierte en la actividad que genera más puestos de trabajo en este sector, dada las características de su propiedad y su forma de producción.

Asimismo, tiene singular importancia, el rubro otros, que lo conforman actividades como: Prendas de Vestir; Mantenimiento y Reparación de Vehículos Automotores; Fabricación de Muebles de Venta en Puestos de Mercado; Hospitales, Consultorios, Laboratorios; Confecciones de Madera; Panaderías; Extracción de Minerales; Reparación de Enseres Domésticos; Pesca y Afines; Fabricación de Calzado; Actividades de Impresión; entre los más importantes; al respecto este rubro concentra al 35,5% del total del personal ocupado de la PYME.

De otro lado, en la Micro Empresa sobresale también la Venta Ambulatoria con el 10,4%, la venta en Almacenes Especializados con 7,6%, así como la

Actividad Restaurantes, Bares y Cantinas que representa el 6,7% del total del Personal Ocupado. En la Pequeña Empresa en cambio destacan las actividades de Construcción con un 8,8%, Enseñanza con un 7,8 además de la Venta de Alimentos Agropecuarios al por mayor con un 7,3%, estos resultados comprueban la singular importancia que representan las actividades comerciales y de servicios en la generación de empleo en la PYME.

### ➤ **Personal Ocupado**

Según los resultados expandidos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO 1997), tal como se aprecia en el Anexo 4, el 75,9% del total de personas ocupadas en el país labora en establecimientos de la Pequeña y Micro Empresa, de este total, la Micro y Pequeña Empresa representan el 95,0% y 5,0%, respectivamente. El 85,1% de los trabajadores están agrupados en el ámbito urbano y el 14,9% en el ámbito rural, mientras que en Lima Metropolitana se registra al 37,2% de los trabajadores. En tanto que el 24,1% se encontró trabajando en el estrato Resto, que comprende a las personas que trabajan en la gran empresa, en la Administración Pública, y en organismos no públicos.

Del total de personas ocupadas en el país, se observa que el 61,1% de los informantes labora en establecimientos pertenecientes al estrato de menos de cinco personas. El 11,0% lo hace en establecimientos de cinco a diez personas, y el 3,8% trabaja en establecimientos pertenecientes al estrato de once a veinte personas.

Cabe indicar, que habiéndose incrementado en estos últimos años el número de personas desocupadas como consecuencia de una serie de ajustes macroeconómicos y de reestructuración estatal y empresarial, así como problemas de orden social, es que emergieron las actividades comerciales y de servicios en pequeña escala como una alternativa a la generación de ingresos en las ciudades, por el bajo costo de la inversión que requerían, ya que muchas veces se basan en el ingenio y la capacidad de trabajo de las personas.

En los Anexos 5, 6 y 7 se presentan algunos cuadros que tienen información importante para poder comprender mejor el crecimiento de las PYMES en el Perú. Algunos de estos cuadros no tienen relación directa con las PYMES pero si con el movimiento económico que se desarrolla en el Perú, esto quiere decir que mostramos estos datos porque creemos que tienen ingerencia en el tema que estamos desarrollando.

### ➤ **Grupos de Edad**

Según los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 1997 (ENAHO 97), tal como se observa en el Anexo 8, el 48,5% del total de la población ocupada tiene entre 25 y 44 años de edad, el 25,0% entre 14 y 24 años, el 14,3% entre 45 y 54 años, y el 12,1% entre 55 y más años de edad, lo que demuestra que la población ocupada en el país es mayormente joven y está concentrada en el grupo de 14 a 44 años (73,5%).

Según sexo, del total de trabajadores de la PYME a nivel nacional, el 55,2% son hombres y el 44,8% mujeres, del total de hombres el 93,8% se concentra en la Micro Empresa, al igual que el 96,4% de las mujeres, mientras que en la Pequeña Empresa se concentra el 6,2% de los hombres y el 3,6% de las mujeres. Según los Resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) del II Trimestre de 1998 y III Trimestre de 1999 que ejecuta el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el área urbana del país existen dos millones 500 mil mujeres empleadas en la Pequeña y Micro Empresa (PYMES), en tanto que siete de cada diez comerciantes pertenecen al sexo femenino. Según ambas investigaciones. el 50% de las mujeres ocupadas en las PYMES, se dedican a actividades de comercio al por menor y a la venta ambulatoria.

## **I.8.- Características de la Pequeña y Micro Empresa en el departamento de Piura**

Las micro y pequeñas empresas en el Departamento de Piura presentan las siguientes características:

- La mayoría son de carácter individual.
- Inversión poco significativa.
- Escasa tecnología (referido a las PYMES industriales).
- Poca accesibilidad al sistema financiero.
- Desconocimiento o escasa experiencia en gestión empresarial, lo que incide en un deficiente manejo que dificulta el crecimiento de la empresa.
- Desconocimiento o escaso conocimiento del régimen legal, tributario y contable.

Según los resultados publicados por el INEI<sup>4</sup> , el 93.8% de unidades informantes en el Departamento de Piura corresponden a establecimientos con 1 a 4 personas ocupadas; 4.6% cuentan con 5 a 10 personas ocupadas y sólo 1.6% son establecimientos con 11 a 20 personas. Ver Anexo 9.

La micro y pequeña empresa participa en el proceso productivo departamental realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto, según los datos registrados por el INEI, el 63.9% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 10.9% de los establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que solo el 11.6% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala.

En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos

---

<sup>4</sup> Piura: Actividad económica de la Micro y Pequeña Empresa, Dirección de Informática. Septiembre 1998

personales (65.8%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios. Ver Anexo 10.

## **CAPITULO II: LA OFERTA CREDITICIA**

### **II.1.- Financiamiento a la Mediana, Pequeña y Microempresa**

Tres áreas de las finanzas son de principal importancia para las empresas que operan en las industrias tradicionales de negocios pequeños, nos dice Weston, J. Fred, Brighman, Eugene:

- 1.- El propietario de un negocio debe basarse en el financiamiento interno (utilidades retenidas).
- 2.- Para sobrevivir a largo plazo, el propietario de un negocio pequeño debe ser el mejor jugador de un juego estandarizado, en el cual el análisis financiero pueda ayudar a la empresa a sobresalir.
- 3.- La administración de Capital de Trabajo es importante, ya que si fracasa aquí no seguirá siendo solvente y por lo tanto saldrá de la industria.

Las empresas pequeñas con potencial de crecimiento a menudo se enfrentan con el problema de falta de financiamiento, el cual no es reciente, ni tampoco es exclusivo del Perú, esta traba se ha venido presentando en el desarrollo de las PYMES, no importando cual sea la actividad a la que ellas se dediquen.

Luis Cañamero Galvez dice: Existe un gran número de líneas de crédito de fomento a la PYME, pero eso es sólo en el papel. En la práctica una vez enunciada la necesidad se reflejan las dificultades, como:

- Carencia de garantías del pequeño empresario.
- Illiquidez en la línea de crédito en cuestión.
- Demoras en la tramitación.
- Montos limitados que aunados al tiempo de entrega derivan en insuficientes.

- Dosis de informalidad, etc.

El desarrollo económico en el país pasa por fomentar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, uno de los problemas potenciales que tradicionalmente han enfrentado los pequeños y microempresarios, es el limitado acceso al sistema financiero.

Desde el punto de vista financiero, siempre se ha dicho que los problemas que tienen las PYME podrían resumirse en:

- Insuficiencia de fondos propios y, por tanto, mayor necesidad de recursos ajenos (Mayor dependencia bancaria).
- Dificultad para acceder a la financiación a largo plazo.
- Condiciones de negociación y coste del crédito bancario distintos y superiores a los que obtiene la gran empresa.
- Concentración del pasivo bancario en el corto plazo.

En estos cuatro aspectos quedan identificadas las debilidades más significativas de las PYME en el área financiera, desde el punto de vista del acceso a la financiación y del coste de la misma.

Desde el punto de vista de las garantías, también es un hecho constatado la insuficiencia generalizada de las mismas por parte de las pequeñas y micro empresas para aportar a las entidades financieras.

La primera fuente de financiamiento a la que acude un empresario son sus ahorros, es decir, aquella parte de su patrimonio que él ha atesorado para disponerla en el momento que la necesite; entonces el financiamiento que requiere está dado por la diferencia entre la inversión total menos sus ahorros.

Cuando los ahorros no son suficientes para financiar la puesta en marcha de una empresa, el empresario suele acudir generalmente a los parientes y amigos, a quienes les solicita préstamos que serán pagados con las ganancias futuras de la empresa.

Cuando éstos tampoco son suficientes, hay que pensar en dos alternativas: buscar un socio capitalista o acudir a una institución financiera.

Buscar un Socio Capitalista es una opción rápida para contar con el financiamiento necesario para montar una empresa, pero suele ser bastante riesgosa para el empresario. El socio capitalista, con la autoridad que le proporciona el haber aportado el capital, puede tomar ciertas decisiones sobre la marcha de la empresa que restan autonomía al empresario emprendedor, el que tuvo la idea inicial.

La otra alternativa es buscar los fondos necesarios para la implementación de la idea empresarial en el Sistema Financiero.

## **II. 2.- EL Mercado Financiero**

Al Sistema Financiero Nacional se le define como el conjunto de instituciones que captan y canalizan los recursos financieros bajo distintas modalidades, pagando por su utilización y obteniendo beneficios por su canalización, sirviendo además como entes de apoyo y dinamización de la actividad productiva cuando se torna eficiente, o de retraso cuando es ineficiente.

Las Instituciones Financieras para las pequeñas y microempresas son aquellas que les proveen servicios financieros, en base a recursos propios y/o aquellos provenientes del gobierno y/o de agencias internacionales. Estas organizaciones financieras pueden ser pequeñas o grandes, locales o foráneas. Entre las ellas podemos distinguir principalmente:

- Bancos de desarrollo, que incluyen usualmente programas de crédito subsidiado para pequeños productores rurales o urbanos; fueron las instituciones financieras favoritas de la cooperación internacional durante los setentas, antes de sus continuas bancarrotas económicas, y

paupérrimos resultados sociales, en términos de alcance de los grupos metas.<sup>5</sup>

- Cooperativas de ahorro y crédito, que usualmente operan a escala menor; diversas experiencias fallidas le han permitido pobre atención a los requerimientos financieros de las PYMES, pese a programas de ayuda externa<sup>6</sup>.
- Organizaciones no gubernamentales (ONGs), que usualmente tienen como objetivo principal atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta; éste es el tipo de institución favorecida actualmente por la comunidad internacional, bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares<sup>7</sup>.
- Bancos comerciales, cuyo rol aunque pequeño ha empezado a expandirse para las PYMES, por las diversas formas o arreglos institucionales hechas con donantes internacionales y otras ONGs. (Chávez, E. y Chacaltana, 1994).
- Bancos municipales, que, como en nuestro caso, llegaron a ser financieramente importantes para las PYMES de las áreas urbanas en que operan.
- Diversos agentes informales de crédito, cuyo rol en los requerimientos financieros de las MPEs parecen relevantes. (Adams y Fitchett, 1994).

Con respecto al Sistema Financiero Nacional, agrupa a las instituciones financieras bancarias y no bancarias. Las instituciones financieras bancarias conforman el sistema bancario, el cual consolida los saldos financieros que resulten de la actividad de captación y canalización de recursos financieros de un sector a otro de la economía. Su objetivo es la emisión y regulación monetaria y el financiamiento del proceso productivo.

---

<sup>5</sup> Adams, González Vega y Graham, 1984

<sup>6</sup> Richardson, 1994; Chaves, R., 1994

<sup>7</sup> (Schmidt y Zeitinger, 1996 y 1994).

Las instituciones financieras no bancarias constituyen el denominado sistema financiero no bancario y son aquellas instituciones que captan y canalizan recursos pero que carecen de la facultad de crear dinero.

Las diversas entidades del sistema financiero nacional están agrupados de la siguiente manera:

- a) Sistema Financiero Bancario
  - 1) Banco Central de Reserva del Perú.
  - 2) Banco de la Nación.
  - 3) Banca Comercial y de Ahorro.
    - Banca Privada con oficina principal en Lima.
    - Banca Extranjera.
    - Banca Regional.
- b) Sistema Financiero no Bancario
  - 1) Cajas de Ahorros y Préstamos para viviendas. (MUTUALES)
  - 2) Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito.
  - 3) Empresas Financieras.
  - 4) Compañías de Seguro.
  - 5) Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)
  - 6) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.
  - 7) Edpymes.

### **II.2.1.- El Sistema Financiero Peruano**

#### **➤ Depósitos y Obligaciones del Sistema Financiero.-**

En agosto del 2000, los depósitos y obligaciones del sistema financiero del departamento de Piura, ascendieron a S/. 756,2 millones, lo que implicó registrar un incremento tanto respecto al mes anterior (2.5%), cuanto de su similar período del año pasado (9.4%), variaciones que superaron a las tasas de inflación anual (3.8%) y a la mensual (0.5%). La recuperación en las

captaciones principalmente de la Banca Corporativa explican el desenvolvimiento mensual del sistema financiero.

El Banco Wiese Sudameris fue la institución que registró mayor variación positiva en el mes (13.2%), en tanto que en los últimos doce meses, fue la CMAC Paita (75.1%). Ver Anexo 11

El Banco de Crédito continuó siendo la institución de mayor participación relativa, con 21.8% de las captaciones, seguido del Banco Wiese Sudameris, con 17.7%.

Por tipo de moneda, las captaciones en moneda extranjera tienen una participación de 72.2% versus las de moneda nacional (27.8%). Ver Anexo 12

#### ➤ **Colocaciones del Sistema Financiero**

En Agosto del 2000, las colocaciones del Sistema Financiero ascendieron a S/. 917,5 millones, lo que implicó registrar un crecimiento de 1.6% respecto a Julio y una caída de 0.1% comparando con el nivel de similar mes del año pasado. El desenvolvimiento con relación al mes anterior, se sustenta en el aumento de los saldos de préstamos de la banca corporativa, específicamente de los recursos de las empresas bancarias: NBK Bank, Financiero, Continental y Wiese Sudameris, que compensaron ampliamente la disminución en préstamos del Crédito, Interbank y Latino.

La institución de mayor dinamismo en el mes del análisis fue el Banco Financiero (23.9%), y, en los últimos doce meses la CMAC Paita (52.6%). Ver Anexo 13

Como resultado del incremento de las colocaciones, el NBK Bank al igual que el Interbank tienen la mayor participación en las colocaciones de la plaza del departamento de Piura, 20.9% en cada uno, le sigue el Banco de Crédito con 20.2 %.

Por tipo de moneda, las colocaciones en moneda extranjera representaron el 60.3% versus 39.9%, que corresponden a moneda nacional. Ver Anexo 14.

En Agosto, el indicador de morosidad del Sistema Financiero del Departamento de Piura registró una ligera disminución de 16.9% del total de las colocaciones mostrado en julio bajó a 16.7%, el mismo que se explica por los menores saldos observados en las empresas del sistema bancario, debido a la reducción en sus cuentas deudoras por la mejora en las cobranzas, principalmente de los créditos vencidos.

Dado que el mayor porcentaje de las colocaciones totales (60.0%) se concentra en moneda extranjera, el más elevado porcentaje de morosidad corresponde a dicho tipo de moneda. En Agosto la cartera morosa en moneda nacional fue de 11.1% versus 20.3% de la extranjera. Ver Anexo 15.

#### ➤ **Acceso de las PYMES al Sistema Financiero**

La crisis financiera del año 1998 afectó severamente a las PYME. La devaluación de la moneda generó un descalce de moneda de las empresas, al ver incrementar sus pasivos en dólares a la vez que sus ventas en el mercado local cayeron como consecuencia de la contracción de la demanda interna. La disminución de la capacidad de pago de estas empresas se reflejó en el incremento de la cartera de créditos deteriorada de la Banca, pasando de 12,7% a finales de 1998 a 18,7% a Julio del 2000.

Como resultado de todo ello las colocaciones a las PYME han bajado (representando un 27% de colocaciones totales a julio del 2000 comparado con 30% a finales de 1998) y las condiciones para su concesión han endurecido, como podemos observar en la Tabla 1.

**Tabla 1**

**Condiciones en la Concesión de Créditos**

<b>Servicio / Producto</b>	<b>Condiciones a finales de 1998</b>	<b>Condiciones a Julio del 2000</b>
Renovación de letras	Entre un 20% y un 50% de su valor	a un 15% de su valor
Periodo para honrar cartas fianza.	4 días	15 días
Amortización mensual en renovación de pagarés	20%	10%
Plazo de pagarés	Máximo dos años	Máximo un año
Financiación de proyectos	Si	Muy limitado; de financiarse una garantía real de entre 80-100% del negocio junto con una garantía extra negocio de 50%.
Liquidez	Sobregiros de 5-10 días	solo avances en cuenta
Garantías	Reales	Reales, líquidas y con respaldo de avales solidarios con declaración patrimonial
Cartas fianza	15% de garantía líquida	Fianzas técnicas: 15-20% líquidas fianza adelanto: 50% garantía líquida
Tarjetas de crédito de la empresa	no había restricciones	con línea de crédito dentro de línea global

**Fuente: Apoyo Consultoría**

En resumen, hay una serie de factores en el Perú que han restringido el acceso de las PYME al crédito, que son los siguientes:

- 1.- Restricción de crédito (factores macro económicos), debida a la falta de liquidez del sistema financiero en la última parte de 1998;
- 2.- Condiciones contractuales cada vez más restrictivas, como por ejemplo, garantías reales, saldos compensatorios, nivel de recursos propios, periodo del crédito, entre otros;
- 3.- Instituciones financieras débiles y un sistema judicial ineficaz, los derechos de propiedad no están bien definidos, la ley de bancarrota no funciona, y el sistema judicial no facilita la recuperación y liquidación de activos en garantía y concede incentivos contra la infracción de contratos;

4.- La falta de tecnología sofisticada de "credit scoring" impulsa a la banca a contar con "señales imperfectas" (edad, estructura, tamaño)<sup>8</sup>.

#### - Definición de la Demanda Efectiva y Potencial

Los activos totales de las PYME así como el porcentaje de patrimonio neto sobre activos totales a finales de 1999 fueron como sigue, según el antes mencionado estudio de CONASEV.

**Tabla 2**

#### **Patrimonio de las Pymes**

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Activos Totales (\$mm)</b>	<b>Patrimonio Neto (%)</b>
Pequeña	1.042,8	57,9%
Mediana	10.812,6	42,6%

**Fuente: CONASEV Perú, Análisis del Equipo**

Aunque la muestra de empresas (de tamaño reducido) no es totalmente fiable, sí indica que están financiando sus actividades con un nivel mayor de recursos propios y corrobora que las pequeñas empresas tienen problemas de acceso al crédito. Las medianas empresas, sin embargo, demuestran proporciones de recursos propios similares. Según un análisis de Apoyo Consultaría, la banca ha concedido créditos por un importe de \$3.150 millones al sector de la mediana empresa a julio del 2000 que representa un 29,1% de los activos totales y por tanto un porcentaje muy similar.

En el Perú el mercado de bonos corporativos no está al alcance de las PYME. Está altamente concentrado en un número reducido de empresas. A Septiembre del 2000, del monto autorizado de \$ 236,9 millones, el 20% corresponde a COFIDE, mientras el 80% restante corresponde a colocaciones

---

<sup>8</sup> 107 Instituto Apoyo, Noviembre 2000.

de seis empresas: Gloria, Edegel, Grupo Sipesa, Southern, Telefónica del Perú y Nuevo Mundo SAFI.

Por otro lado, hay solo una compañía de capital riesgo en Perú, FAPE–Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa. Es un fondo de inversión de capital a diez años que inició sus operaciones en mayo de 1997, con US\$ 7 millones de capital, con aportaciones del BID/FOMIN, la CAF, la FMO de Holanda, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), COFIDE y los gerentes del fondo SEAF (Small Enterprise Assistance Funds) y tiene 17 inversiones.

#### **- Elasticidad de la Demanda de Financiamiento Formal por las PYME**

La demanda de crédito a corto plazo es bastante inelástica respecto al precio y otros factores, principalmente por la falta de alternativas al crédito bancario (con la excepción del leasing) y ante la débil posición negociadora de las PYME.

La mayoría de empresas se quejan de las altas tasas de interés, pero muy pocas dejan de tomar prestado crédito por este motivo. Lo que sí es innegable, es que hay un porcentaje significativo de proyectos a largo plazo que se dejan de financiar por el alto coste del dinero, como consecuencia de la alta tasa interna de retorno requerida.

#### **- Fuentes de Financiamiento y productos utilizados por las PYME.**

Las fuentes de financiación, de acuerdo a la información recaudada por COFIDE, LUSO Consult, FOGAPI, y América Leasing son las que presentamos en la Tabla 3

**Tabla 3**  
**Fuente de Financiación para las Pymes**

<b>Fuente</b>	<b>Importancia</b>	<b>Comentario</b>
Fondos propios	Alta	La mayoría de las empresas que han logrado el tamaño de Pymes han tenido que utilizar sus propios recursos en gran medida, junto con una buena gestión de fondo de maniobra para crecer, sin crédito bancario.

Crédito bancario a corto plazo	Alta	Empresas con un historial de crédito acuden en gran parte a la financiación bancaria, pero tiende a ser en dólares, con garantías reales (a veces sobre su propia casa) y a muy corto plazo.
Crédito bancario a largo plazo	Baja	Las Pymes no suele tener acceso
Sobregiros	Baja	La banca hoy insiste en avances en cuenta
Descuento de letras	Media	Las Pymes tiene poca integración en las cadenas de valor con las grandes empresas, y las que sí tienen, suelen financiar a las grandes. La gran empresa no está dispuesta a "apalancarse".
Factoring	Baja	Existe pero está poco desarrollado
Proveedores	Media	Normalmente viene de proveedores extranjeros de maquinaria.
Familiares	Media	La pequeña empresa en fase de expansión tiende a acudir a familiares.
Tarjetas de crédito	Alta	La tendencia es su continuado uso pero mas restrictivo
Prestamistas Informales	Alta	Aunque no existen datos, la mayoría de las empresas han acudido alguna vez para solucionar una falta de liquidez, por su rapidez y facilidad.
Leasing	Alta	Es la única fuente de financiación a largo plazo para las Pymes. Representa un 16,8% de las colocaciones del sistema financiero a Junio 2000 vs. 7,1% a Diciembre 1995.
Crédito de Cooperativas	Media	Dan créditos solidarios por el valor de 3 ó 4 veces el aporte del socio. Más flexibles que los bancos.
Crédito de Cajas Rurales	Media	Atienden a la pequeña empresa
Casas especializadas en preñar joyas	Baja	Para la pequeña empresa en caso de necesidad
Capital Riesgo (FAPE: Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa)	Baja	Ha realizado 17 inversiones. Las beneficiarias suelen ser exportadoras. Unico fondo (con \$7mm de capital).

La información anterior pone de relieve la visión de corto plazo de las Pymes. Esta visión, que se traduce en la maximización de beneficios a corto plazo, significa que buscan la financiación bancaria en las mejores condiciones (precio) - aunque, su débil posición negociadora ante la postura unánime de la banca de restringir el acceso al crédito en condiciones de tasas y de garantías reales onerosas, hace que este deseo no se cumple con frecuencia.

Basado en la misma información, los motivos de no-selección de las fuentes de financiación por parte de las PYMES son:

### Motivos de no selección de las fuentes de financiación

Motivo	Importancia	Comentarios
Desconfianza Inicial	Media	Entre los empresarios Pymes la conocida dificultad de acceder al crédito en condiciones "aceptables" o la disponibilidad de propiedad personal para garantizar el crédito, motiva en las primeras fases de crecimiento a buscar alternativas
Diferencias Culturales	Baja	Este factor suele existir solo entre las micro empresas y alguna pequeña empresa
Rechazo a mostrar las cifras de la empresa	Media	Por motivos fiscales; pero tiende a ser la empresa no formal (y no sujeto de crédito) que tiene este problema.
Incertidumbre sobre la concesión del crédito	Media	Citado por la mayoría
Plazo de Tramitación	Alta	Más una queja que un motivo de no selección, pero citado por la mayoría
Rigidez de los productos ofrecidos	Media	Como indicado arriba, los productos bancarios son a corto plazo y en condiciones onerosas pero la falta de muchas alternativas, hace que no es un motivo de no selección, excepto cuando se requiere financiación a largo plazo, y las empresas que pueden acuden al leasing.

### II.3.- Principales Componentes del Sistema Financiero Piurano

Los principales componentes del sistema financiero que prestan servicios a las PYMES en el Departamento de Piura son:

#### II.3.1.-Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A - COFIDE, es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado - FONAFE, dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas y en el 1,41% a la Corporación Andina de Fomento.

COFIDE forma parte del Sistema Financiero Nacional y puede realizar todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y sus Estatutos y en general toda clase de operaciones afines.

Tiene como misión contribuir con el desarrollo sostenible del Perú, facilitando recursos financieros y promoviendo la inversión, mediante productos y servicios que satisfagan los requerimientos de una creciente competitividad empresarial.

Desde su creación hasta el año 1992, COFIDE se desempeñó como un banco de primer piso para, a partir de ese momento, desempeñar exclusivamente las funciones de un banco de desarrollo de segundo piso (es aquel que no capta recursos del público y canaliza recursos exclusivamente a través de intermediarios financieros<sup>9</sup>), canalizando los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

La modalidad operativa de segundo piso, le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de la micro y pequeña empresa, canalizando recursos, gracias a su cultura corporativa que privilegia la responsabilidad y el compromiso con la misión y objetivos institucionales.

---

<sup>9</sup> Diccionario Económico Empresarial, Instituto Internacional de Investigaciones Empresa y Cambio; Primera Edición 1998.

Como banco de segundo piso, COFIDE capta recursos que provienen fundamentalmente de organismos multilaterales, de la banca comercial internacional y del mercado de capitales doméstico para luego canalizarlos al sector empresarial, a través de las instituciones supervisadas del Sistema Financiero Nacional.

COFIDE cuenta con una red de clientes, que incluyen tanto a los mayores bancos comerciales como a instituciones especializadas en financiar a la micro y pequeña empresa rural y urbana. La amplia infraestructura de sus clientes permite a COFIDE canalizar recursos a través de más de 1,000 oficinas a nivel nacional para financiar proyectos en todo los sectores económicos. Ver Anexo 16 y 17.

Adicionalmente a su actividad propiamente crediticia, COFIDE realiza un conjunto de programas cuyo propósito es apoyar la creación de una cultura empresarial moderna. En esta línea de acción, destaca el apoyo a la micro y pequeña empresa a través de la provisión de servicios de desarrollo empresarial, tales como capacitación, gestión empresarial; así como también servicios de orientación e información. Esta labor a nivel descentralizada se efectúa en coordinación con instituciones representativas del empresariado local, con las cuales COFIDE tiene convenios de cooperación interinstitucionales.

### **¿Cómo define COFIDE a la Pequeña y Micro Empresa?**

Define como microempresa, aquella que no tiene más de 10 empleados, incluyendo al propietario y que su total de activos no supera el equivalente a US\$20 000; excluyendo los bienes inmuebles. Define como Pequeña Empresa a aquella que realice ventas anuales que no excedan al equivalente de US\$1 500 000.

### **¿Cuenta COFIDE con líneas de financiamiento para PYMES?**

En general todos sus programas y líneas de financiamiento pueden destinarse a los requerimientos financieros de las PYMES. Sin embargo, se dispone de un conjunto de programas especialmente diseñados, tales como: MICROGLOBAL, PROPEM y HABITAT-PRODUCTIVO.

### **II.3.2.- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito**

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito son instituciones del sistema financiero que tienen por objeto fomentar el ahorro comunal para apoyar pequeñas actividades productivas de su jurisdicción, así como atender el crédito popular y otorgar préstamos con garantía prendaria. Según la ley 26702, se las define como instituciones que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y microempresas.

Fueron creadas por Decreto Ley N° 23039 de Mayo de 1980 donde se autorizó la creación de las CMAC fuera del perímetro de Lima y Callao. El objetivo de esta ley fue la constitución de Instituciones Financieras descentralizadas, que deberían atender a aquellos estratos de la población que no tienen acceso al sistema crediticio formal.

Las cajas municipales no solamente son vigorosos puntales para el financiamiento de las regiones, sino que además se orientan al cumplimiento de otra prioridad fundamental, como es la dirección de los recursos hacia la Pequeña y Micro Empresa, constituyéndose en un sistema financiero con amplia experiencia y eficacia en las colocaciones de fondos a favor de estos sectores.

Las Cajas Municipales como empresas dedicadas a la intermediación financiera dirigida a aquellos sectores donde no opera la banca tradicional, como las

PYMES y los estratos medios-bajos se ha convertido en un ente impulsador del desarrollo regional.

La clave de las Cajas Municipales reposa en el Sistema de la GTZ, Sociedad de Cooperación Técnica Alemana que en 1985 suscribió un convenio con el Perú, tomando como contraparte a la Superintendencia de Banca y Seguros. Dicho organismo trajo los lineamientos de su país de origen, donde las cajas se cuentan por cientos y se agrupan en Federaciones Regionales y una Federación Nacional, con lo cual gravitan en la vida económica germana de modo que dos de cada tres ciudadanos son titulares de una cuenta.

También en el Perú existe una Federación de la Caja Municipal, la que planifica el desarrollo del sistema y apoya a todas y cada una de las Cajas Municipales. La colaboración es una de las reglas de juego, pues existe un fondo de compensación por el cual se cubre eventuales dificultades de liquidez de cualquiera de sus miembros.

El costo de los créditos otorgados por las Cajas Municipales generalmente son mayores a los que ofrece el Sistema Bancario, debido principalmente a que el costo de administración y control de los mismos son más altos, dado que se trata de operaciones por montos pequeños.

La ley otorga a las Cajas Municipales la facultad de establecer agencias en las provincias donde no vienen operando actualmente las cajas. Ello les permite operar en ciudades pequeñas, aumentando su cobertura a un bajo costo, ya que la creación de una nueva agencia requiere de sólo una inversión que varía entre los \$ 20000 y los \$30000 en tanto que para constituir una nueva Caja Municipal se necesita de por lo menos \$ 200000.

La responsabilidad de control y auditoria de las cajas recae en tres instituciones: La Federación Peruana de la Caja Municipal, La Superintendencia de Banca y Seguros y la Contraloría, por tanto este sistema garantiza el manejo eficiente que deben tener las Cajas en todas las operaciones que realiza.

El desarrollo de las Cajas Municipales se torna favorable para los próximos años tanto por el lado de las captaciones como por las colocaciones.

El gran potencial de crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, principal objetivo de las Cajas, así como la posibilidad de continuar captando líneas de crédito externas como la del Banco Interamericano de Desarrollo, garantizan la consolidación de estas Entidades de Financiamiento. Ver Anexo 18 y 19.

#### ➤ **La Caja Municipal de Piura**

Nació por el Proyecto de Factibilidad presentado por el alumno de la Universidad de Piura en 1979, para optar el grado de Bachiller en Ciencias con mención en Administración de Empresas, Sr. Gabriel Gallo Olmos; quien ideó y puso en operatividad inicial a la CMAC Piura.

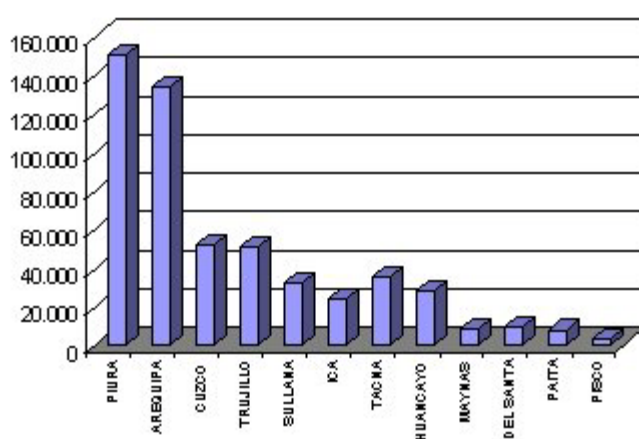
Mediante Decreto Supremo N° 248-81 se autorizó el funcionamiento de la CMAC PIURA S.A.C. e inició sus operaciones el 04 de Enero de 1982,. Inicia sus operaciones con un capital de US\$ 82,435 aportado por la Municipalidad Provincial de Piura.

La CMAC PIURA S.A. se ha desarrollado bajo el modelo de las Cajas de ahorro de Alemania, sobre la base del Convenio de cooperación técnica suscrito en el año 1985, con la cooperación técnica alemana, integrada por la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), Federación Alemana de Cajas de Ahorro y Consultora de Proyectos Interdisciplinarios(IPC).

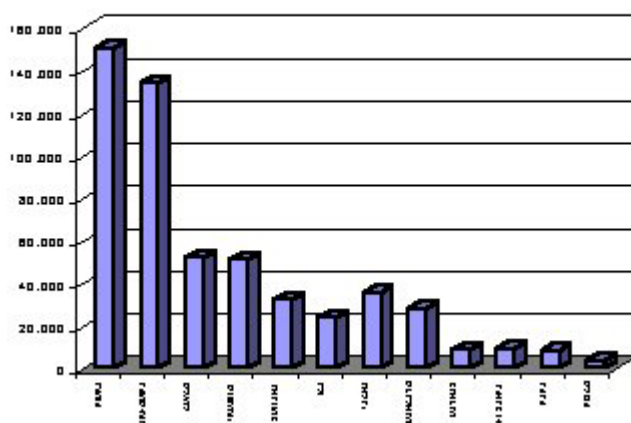
LA CMAC PIURA S.A. se ha constituido en una de las instituciones financieras más sólidas del Perú, respaldados ampliamente por la confianza de sus clientes y el crecimiento sostenido que ha sabido mantener durante sus diecinueve años de servicio.

La CMAC PIURA S.A.C. tiene como objetivo el fomentar tanto la profundización y descentralización del crédito, así como la captación de depósitos. La CMAC PIURA S.A.C. brinda acceso al crédito a miles de familias y pequeñas empresas, logrando de esta manera fomentar el empleo y las economías de los pequeños empresarios que no tienen acceso al crédito bancario y de las familias que carecen de una adecuada red de seguridad social.

**VOLUMEN DE DEPOSITOS EN MILES S/, SISTEMA CMAC,s 2000**

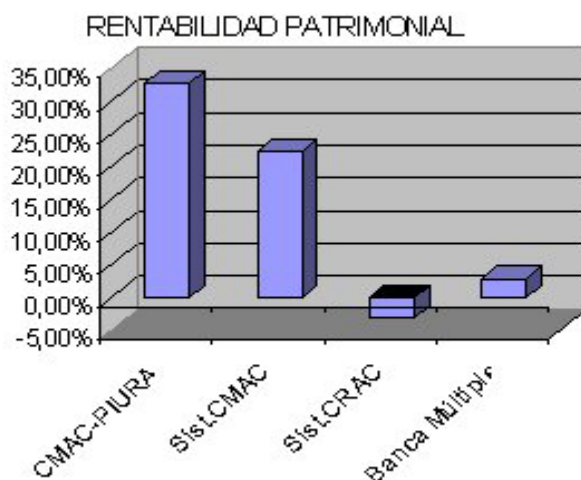


**VOLUMEN DE COLOCACIONES EN MILES S/, SISTEMA CMAC,s 2000**



El Patrimonio de la CMAC PIURA S.A. se ha incrementado en 32.90% solamente en el año 2000. La relación de los activos ponderados por riesgo sobre patrimonio efectivo al 31 de Diciembre del 2000 ha sido de 6.82, siendo el

límite permitido por ley 11 veces. Esta relación es inferior al de la Banca Múltiple que se mantiene en 7.89 veces. Esto le permite a la CMAC PIURA S.A. mantener disponible un margen de apalancamiento financiero de 38.00% del límite legal establecido.



Del Anexo 20, podemos concluir que la CMAC PIURA S.A. ha sabido mantener un crecimiento autosostenido en sus operaciones, en el ejercicio económico del año 2000 ha logrado alcanzar sus metas de crecimiento de depósitos y colocaciones y ha superado ampliamente los niveles de rentabilidad presupuestados. Sin embargo es necesario precisar que no son pocos los escollos que ha tenido que sortear, recordemos que nuestro país está atravesando por un severo período de recesión económica y una crisis política que ha debilitado el Sistema Financiero Nacional.

### **Líneas de crédito a favor de las PYME**

Este tipo de créditos está orientado a financiar las actividades productivas, de comercio y de servicios de los pequeños y microempresarios, los créditos son individuales y a base de montos escalonados con la finalidad de conocer progresivamente al cliente.

Se ha desarrollado una tecnología que sustituye la exigencia de garantías tradicionales por informaciones que permiten evaluar adecuadamente la

capacidad de pago del cliente y estimar su voluntad de pago. Para tal efecto se tiene en cuenta una rigurosa metodología de evaluación de créditos y la utilización de criterios no convencionales respecto a la apreciación de las garantías.

Se han incorporado aspectos positivos del mercado como son: flexibilidad, rapidez y la utilización de garantías no tradicionales, además se tiene en cuenta una diversificación de créditos en las diferentes actividades económicas y tipos de clientes (comercio, producción y servicios), así como un estricto control de la morosidad.

- **Requisitos**

- Tener 06 meses de experiencia empresarial
- Copia de documentos de identidad
- Copia de recibo de luz o agua.

- **Garantías**

- Factura de artefactos
- Oro
- Avaes
- Hipotecas
- Mercadería
- Prenda global y flotante
- Depósitos a plazo fijo en la CMAC PIURA S.A.C.
- Título de propiedad
- Convenio con asociaciones de comerciantes
- Prendas vehiculares (autos, mototaxis, etc.)
- Prendas industriales (máquinas y/o equipos).

- **Modalidades de Créditos a PYMEs**

- Comerciales y de servicios
- Agropecuarios
- Pesqueros

### **II.3.3.-Cámara de Comercio y Producción de Piura**

El Domingo 26 de abril de 1891 se funda la Cámara de Comercio, Agricultura e Industrias de Piura. La entidad adquiere personería jurídica en Agosto de 1970 al ser inscrita en el Registro de Asociaciones.

En 1975 cambia la razón social, a Cámara de Comercio y Producción de Piura, haciéndose la correspondiente inscripción en el Registro de Asociaciones el 2 de abril de 1975.

La Cámara de Comercio y Producción de Piura es una asociación civil sin fin de lucro que congrega y representa a los diferentes sectores de la actividad empresarial piurana y canaliza esfuerzos que posibiliten un auténtico desarrollo social y económico de la Región.

Ofrece soluciones en materia legal, contable, tributaria, comercial, documentos protestados, gestión empresarial y acceso a la información.

Los servicios que ofrece la Cámara de Comercio y Producción de Piura para el asociado como para el público en general se pueden clasificar en 4 grupos:

- Asesorías.
- Registro de Protestos y Moras.
- Resolución de conflictos.
- Información de capacitación.

- **Convenio BIB – CAMCO**

El Convenio de apoyo a la Microempresa fue suscrito el 19 de Agosto de 1992 entre la Cámara de Comercio y Producción de Piura y el Banco Interamericano de Desarrollo. Está diseñado para otorgar créditos a los micro empresarios locales que quieren desarrollar sus negocios, generar empleo y mejorar sus niveles de vida.

Sus objetivos primordiales son:

- Mejorar los niveles de ingreso y las condiciones de vida de los microempresarios de bajos ingresos.
- Contribuir a la generación de empleo y facilitar la difusión de programas de apoyo a los microempresarios.

El Programa está orientado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo y la adquisición de activos fijos de los microempresarios. Adicionalmente proporciona capacitación y asistencia técnica con un enfoque dirigido hacia técnicas simples de producción, mercadeo, contabilidad y conservación del medio ambiente.

El Programa financia y promociona negocios como: tiendas, bodegas, puestos en el mercado (frutas, verduras, carnes, abarrotes, ropa, bazar, calzado, etc), microindustria (artesanía, confecciones, tejido, metalmecánica, fabricación de natillas, chifles, café, etc.), servicios de reparación, restaurantes, etc.

Presta montos desde S/ 300 hasta S/ 10,000 y la tasa de interés está dentro de las tasas que se cobran en el mercado de créditos personales que se dan en Instituciones Financieras y Bancarias más una comisión Flat. Los créditos que otorga pueden ser individual o grupal. Según el dinamismo del negocio se otorgan para pagar el préstamo, el cual puede ser semanal, quincenal o mensual. Es decir que puede pagarse el préstamo entre dos meses a dos años, dependiendo del nivel de funcionamiento del negocio.

Las garantías requeridas por este programa dependen del monto del crédito, si el crédito es menor de S/. 2,000 se pide garantías prendarias (artefactos electrodomésticos, maquinaria o vehículos) y un garante. Pero si se quiere invertir más se debe presentar además una garantía hipotecaria ( casa propia o de un familiar).

Los requisitos exigidos son:

- Ser mayor de edad.
- Tener por lo menos seis meses frente a la operación y conducción de la unidad empresarial.
- Comprometerse a recibir captación y asistencia técnica.
- No tener acceso a fuentes convencionales de crédito.
- Tener un lugar de operación identificable.

El Programa BID ha entregado créditos hasta por S/. 10,000.00, con una tasa de interés promedio mensual de 3.27 %.

- **Convenio COFIDE – Cámara de Comercio y Producción de Piura**

La Cámara de Comercio y Producción de Piura y COFIDE, mediante Convenio de Cooperación suscrito el 08 de enero del 2002 han establecido una alianza estratégica dirigida a promocionar, difundir y proporcionar servicios de desarrollo empresarial, en especial a la micro y pequeña empresa, a fin de mejorar su desempeño, mediante asesoría empresarial, capacitación y otros servicios.

En virtud de dicho convenio COFIDE difunde actualmente sus productos financieros y servicios de desarrollo empresarial en la sede institucional de la Cámara de Comercio y Producción de Piura.

#### **II.3.4.- Solución Financiera de Crédito del Perú**

También es necesario resaltar la importancia que en estos está tomando Solución Financiera de Crédito del Perú, volviéndose en una sólida empresa, especialista en cubrir necesidades de financiamiento para personas naturales, pequeños y medianos empresarios. Forma parte de Credicorp, el grupo financiero más importante del Perú, actualmente conformado por las siguientes empresas:

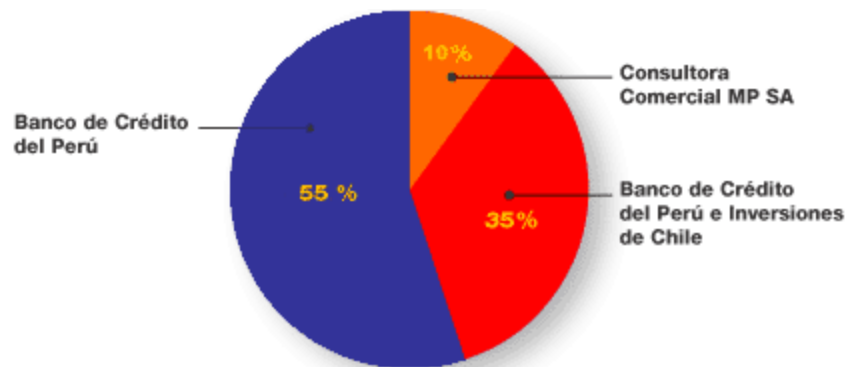
- Banco de Crédito del Perú

- Pacífico Peruano Suiza
- Atlantic Security Holding Corporation
- Banco Tequendama Colombia
- Banco de Crédito de Bolivia

Tiene como misión proporcionar servicios financieros a aquellos sectores socioeconómicos de menores ingresos, satisfaciendo de forma eficiente y rentable las necesidades de sus clientes, así como las expectativas de sus accionistas y personal.

Sus accionistas lo conforman las siguientes instituciones:

Consultora Comercial MP SA	10%
Banco de Crédito del Perú e Inversiones de Chile	35%
Banco de Crédito del Perú	55%



En estos momentos cuenta con una amplia red de agencias a nivel nacional, a lo que se suma la amplia red de agencias y cajeros automáticos del Banco de Crédito.

La Financiera Solución brinda financiamiento con su línea de crédito para pequeños y medianos empresarios. Las ventajas que ofrece son las siguientes:

- No se necesita aval, si se cuenta con una casa o local propio.
- Se puede obtener una línea de crédito permanente y de libre disponibilidad para toda la vida.

- Se puede utilizar la línea en forma total o parcial, de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Se puede disponer de dinero en efectivo en la red de agencias y cajeros automáticos del Banco de Crédito y de Financiera Solución a nivel nacional, cuando lo necesite.
- Se puede realizar pre-pagos para reducir el monto de sus cuotas, pagos adelantados para que tenga menos meses para pagar o cancelar anticipadamente su crédito sin cargos adicionales.
- Cuenta con el Programa de Capacitación MESUM "Mejore su Negocio" totalmente gratuito.

Las características de su línea de crédito son las siguientes:

- Financia entre S/1,000 y S/35,000 si es Comerciante Independiente y entre S/. 500 y S/. 12,000 si es Profesional Independiente.
- Tiene desde 6 y hasta 24 meses para pagar.
- Tiene un periodo de gracia de hasta 59 días para pagar la primera cuota.
- Las cuotas son fijas y en soles.
- Cuenta con el seguro "Solución Vida", que cubre la deuda pendiente en caso de muerte natural o invalidez total y permanente, según el plan de cobertura que se haya elegido.

Los requisitos que debe cumplir el microempresario son las siguientes:

- Tener entre 21 y 70 años.
- Tener un negocio con 1 año, como mínimo, de funcionamiento.
- Tu ingreso mínimo mensual neto requerido es definido según evaluación.

Los documentos que presentar el microempresario son:

- Copia legible de tu documento de identidad y del de tu cónyuge.
- Copia del RUC (Comprobante de información registrada).
- Copia del último pago a la Sunat.

- Copia del último autovalúo de tu propiedad (PU y HR ), Ficha Registral o Título de COFOPRI.
- Copia del último recibo de agua o luz cancelado de tu domicilio y de tu negocio.

### **II.3. - La situación actual del micro-crédito en el Perú.**

En lo que concierne a la demanda de micro crédito puede señalarse que la amplitud del sector informal en el país muestra claramente su potencial. En otros términos, la significativa gravitación del sector informal y la microempresa, unida a la estabilización macroeconómica, la reforma financiera y la reanudación del crecimiento, han creado condiciones propicias para el surgimiento de una significativa demanda de micro crédito en el Perú. Asimismo, ha contribuido el respaldo del sector público a través de regulaciones adecuadas y del apoyo financiero a los intermediarios de primer piso.

Los microbancos son instituciones microfinancieras que otorgan créditos exclusivamente a microempresarios con las tasas de interés del mercado. Los microbancos en el Perú han aparecido con diferentes nombres y con nuevas maneras de trabajar pero todos ellos se adaptan al ritmo de nuestros microempresarios. Para muchos microempresarios la tasa de interés es irrelevante, lo que les interesa es la agilidad y la posibilidad de movilizar su capital de trabajo.

Los métodos son más o menos los mismos en casi todos los microbancos: créditos solidarios, créditos progresivos de acuerdo a la puntualidad de los clientes y capacitación técnica para orientar al microempresario en su gestión microempresarial.

En el Perú hay más de tres millones de clientes para estos microbancos. Sin embargo, menos de cien mil microempresarios peruanos tienen acceso a

servicios financieros formales y semi-informales. Es decir, la oferta de financiamiento a la microempresa en el Perú es limitada, lo que hace falta son fondos o capital para abastecer esta gran demanda.

Las instituciones que atienden el mercado de micro-créditos en el Perú se clasifican en dos grupos de entidades. Primero, aquellas de pequeña escala y generalmente de reciente formación. Entre ellas están las Cajas Rurales, Municipales y las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME). El segundo grupo de entidades está conformado por entidades de la Banca Múltiple y Financieras, de mayor tamaño y antigüedad en el mercado.

El número de instituciones del primer grupo ha mostrado un rápido crecimiento durante los últimos años, y con ello el número y monto de las colocaciones también se ha expandido.

Estos distintos intermediarios han aplicado diferentes estrategias de desarrollo institucional y penetración en el mercado. Las cuales han sido, la constitución de una nueva institución (como en el caso de las Cajas Municipales y las Cajas Rurales) o el trabajo con un intermediario establecido, sea para reestructurarlo o modificarlo, a través de las opciones del downgrading (lograr que la banca comercial incorpore como prestatarios a los microempresarios), y del upgrading (formalizar las ONGs especializadas en el micro crédito).

- Adoptando la opción del **downgrading**, los bancos comerciales tradicionales se orientan a atender directamente pero en forma limitada a los estratos más consolidados de la micro y la pequeña empresa. Por su lado, las entidades especializadas en el crédito al consumo han comenzado a incursionar en el crédito a la microempresa de menores montos, pero la ampliación de sus colocaciones a estos clientes se ha visto dificultada por la necesidad de revertir los altos niveles de morosidad registrados en los préstamos de consumo a los asalariados.

- Asumiendo la estrategia del **upgrading** y como resultado del proceso de formalización de las ONGs se han establecido recientemente entidades especializadas como MIBANCO y las EDPYMES, que constituyen intermediarios especializados en el micro-crédito, que se apoyan en la amplia experiencia de las ONGs crediticias y tienen como clientes a muchas de las microempresas de menor tamaño, incluyendo una amplia proporción de mujeres.

- La opción de **crear nuevas entidades especializadas** para atender a la microempresa ha sido adoptada por las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs).

Las primeras constituyen los intermediarios de mayor gravitación en dicho segmento del mercado, destacan por su logros en términos de cobertura (atendiendo a muchos clientes de reducido tamaño y de sexo femenino) y sostenibilidad, pero enfrentan problemas institucionales derivados de su estructura de propiedad, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad, que generan peligros de politización y clientelismo. Estas limitaciones determinan que no sea realista esperar que puedan ampliar decisivamente la oferta de crédito a la microempresa a corto y mediano plazo, sin adoptar importantes transformaciones institucionales, especialmente si se considera la amplia demanda insatisfecha existente. De esta manera, las CMACs tienen planteada la perspectiva de la privatización como vía para superar sus limitaciones. Pero las características y cronograma de este proceso aún no se han definido.

Las CRACs tienen como clientela básica a la mediana propiedad agrícola y los sectores más consolidados de la pequeña; asimismo, orientan una fracción de sus colocaciones al crédito personal y a las pequeñas unidades económicas en el área urbana. Pero no han logrado consolidar su viabilidad financiera y requieren reformar su estructura patrimonial, mejorar su tecnología crediticia,

incrementar sus captaciones de depósitos y un amplio programa de capacitación y asistencia técnica.

- También existe un significativo sector de ONGs que implementan programas de micro-crédito, sea como parte de propuestas de promoción integradas con otros componentes (por ejemplo, con asistencia técnica y capacitación a los campesinos prestatarios en muchos proyectos de promoción en el área rural) o como programas especializados. Sin embargo, a menudo estos programas no han alcanzado una plena sostenibilidad, precisando el apoyo de los donantes para poder asegurar la provisión de financiamiento al grupo meta de los microempresarios de menor tamaño y de sexo femenino.

A continuación mostraremos los principales requisitos que exigen estas instituciones, mientras que en el Anexo 21, se hace una comparación sobre la tasa de interés que cobra cada una de ellas:

En el caso de las ONGs, para otorgar crédito se requiere que el solicitante posea casa propia, caso contrario necesita un aval que cumpla esa condición o la conformación de un grupo solidario, integrado por un máximo de cinco personas, una de las cuales debe cumplir esta regla.

Las Cajas Municipales solicitan obligatoriamente garantías prendarias que deben ser por lo menos tres veces el importe del préstamo. Las Edpymes también solicitan el autoavalúo de propiedades más un aval que cumpla los mismos requisitos. Las Cooperativas requieren que los solicitantes se integren a las mismas y que un socio antiguo los avale.

Dado este engorroso trámite, aun cuando no evalúan adecuadamente los riesgos que corren, recurren a los famosos «créditos para consumo». Con consecuencias muchas veces lamentables: la alta tasa de retorno que exige un crédito de este tipo que muchas veces no es lograda por los pequeños empresarios quienes enfrentan después una reducción real de sus ingresos.

Podemos obtener algunas referencias complementarias de la naturaleza de la demanda de financiamiento tomando como referencia información proporcionada por el Censo de Pequeñas Empresas Informales (INEI, 1994 y 1993) en la que podemos identificar, por ejemplo, las instituciones a las cuales las PYMES direccionan sus requerimientos de financiamiento, las cuales se muestran en el Anexo 22. Donde se muestra que el 80% solicitó financiamiento de proveedores y prestamistas informales. Este financiamiento definitivamente tiene un alto costo y con riesgos muy altos para las PYMES en caso de morosidad.

En Chile y en Perú, por ejemplo, el arrendamiento financiero se ha convertido en un instrumento importante para las Pymes en el financiamiento de la inversión. En Chile se calcula que cerca de un 10% de las Pymes han accedido al arrendamiento financiero a través de líneas de crédito CORFO<sup>10</sup>.<sup>48</sup> En Perú, al 30 de junio del 2000, el monto de arrendamiento financiero constituía 16,8% de las colocaciones del sistema financiero<sup>11</sup>.

## **II.4.- Las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYMES):**

### **II.4.1.-Concepto**

Son nuevos intermediarios financieros, que tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales o jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de Pequeña o Microempresa; utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones, así como también bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y las provenientes de

---

<sup>10</sup> Held, Conclusiones y Propuestas de Políticas: Acceso de Empresas de Menor Tamaño al Crédito y al Financiamiento, CEPAL (septiembre 1999).

<sup>11</sup> Apoyo Consultoría, El Sistema Financiero en el Perú: Situación Actual y Perspectivas (octubre 2000).

otras fuentes previa la autorización correspondiente. Desarrollan por tanto actividades conexas y complementarias a los servicios bancarios y financieros.

Las EDPYMES deben constituirse bajo la forma de Sociedad Anónima; asimismo en su denominación social debe incluirse específica referencia a la actividad para que se las constituye.

#### **II.4.2.-Marco Legal**

Las EDPYMES fueron creadas mediante Resolución de Superintendencia de Banca y Seguros N° 897- 94, publicada el 24 de Diciembre de 1994, asimismo su respectivo reglamento fue aprobado mediante resolución de Superintendencia de Banca y Seguros N° 259-95, publicado el 1° de Abril de 1995. Esta norma se origina por la convergencia de tres líneas de interés:

- La necesidad de COFIDE de contar con operadores financieros válidos, desde el punto de vista legal, para intermediar efectivamente líneas de crédito en beneficio de la micro y pequeña empresa. Esto ante la incapacidad de los bancos de cumplir con este rol.
- La presencia de un industrial en la primera vicepresidencia de la República que recogiendo el deseo de la pequeña y micro empresa buscaba maneras de hacer eficiente los mecanismos del servicio de créditos para estos estamentos empresariales.
- El interés manifiesto de algunas IPDS que consideraban como un paso necesario la conversión en organismo regulado de sus programas de crédito para llegar a la sostenibilidad financiera y eficiencia en el servicio.

Ambas resoluciones fueron dadas teniendo como marco legal a la ley General de Instituciones Bancarias, financieras y de seguros – Decreto Legislativo N° 770; el cual fue derogado por Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – N° 26702 donde se incorpora a la EDPYME como una empresa más del sistema financiero a partir de Diciembre de 1996.

La Ley General del Sistema Financiero 26702 de Diciembre de 1996 definitivamente avanza sobre su homóloga anterior, el DL 770 de Octubre de 1993, en promover la expansión de los servicios financieros hacia la Micro y Pequeña Empresa. Empieza por establecer, entre sus objetivos, que a través de una mayor competitividad haya una reducción del costo del dinero, de modo que exista acceso al crédito de los sectores que no lo tienen, como se explicita para el caso de los empresarios de la Pequeña y Micro Empresa.

En este mismo sentido, su artículo 282 define a la Caja Rural de Ahorro y Crédito como destinada a otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural, y a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito y la EDPYME como preferentemente dirigida a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

El límite mínimo de capital exigido para la constitución de todas las empresas financieras orientadas a las Micro y Pequeñas Empresas contempladas en el Texto Concordado de la Ley General, de S/. 750,000.00, es quizá el más bajo existente para crear una empresa de este tipo en Latinoamérica.

Se les considera dentro de lo que son Empresas de Operaciones Múltiples, las cuales se detallan a continuación:

1. Empresas Bancarias, con un capital social mínimo en soles de S/ 14'914,000.00
2. Empresas Financieras, con un capital de S/. 7'500,000.00
3. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, con un capital social de S/. 750,000.00
4. Cajas Municipales de Crédito popular, con un capital mínimo de S/. 4'000,000.00
5. EDPYMES, con un capital mínimo de S/. 750,000.00
6. Cooperativas de ahorro y crédito autorizadas a captar recursos del público, S/. 750,000.00

7. Cajas rurales de ahorro y crédito, con un capital social mínimo de S/. 750,000.00

De acuerdo a la resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 897 – 94, las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas, que desarrollen actividades calificadas como de Pequeña y Microempresa.

Para tal efecto la Resolución de Superintendencia de Banca y Seguros N° 259 - 95 considera como:

- Pequeña empresa.- aquella que cuente con:
  - Activos hasta por S/. 300 000 y/o
  - Realice ventas anuales que no excedan los S/. 750 000
- Micro empresa.- aquella que cuente con:
  - Activos hasta por S/. 20 000 y/o
  - Realice ventas anuales que no excedan los S/.40 000

#### **II.4.3.- Operaciones Realizables**

El artículo N° 288 de la Ley General señala que las Edpymes pueden realizar las operaciones señaladas en los incisos 3 b), 4, 6, 11, 15, 23, 28, 29, 39 del Artículo N° 221 y las señaladas en el numeral iii del inciso 14 del Artículo N°275.

Las demás operaciones señaladas en el Artículo N° 221 también podrán ser realizadas por estas empresas, cuando cumplan los requisitos contenidos en el Artículo N° 290 de la mencionada ley ( Esquema modular de operaciones).

Las operaciones y servicios que pueden realizar las Edpymes son las siguientes:

- Según Artículo N° 221 de la Ley General
  - Inciso 3 b).- Otorgar créditos directos con o sin garantía.

- Inciso 4.- Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y documentos comprobatorios de deuda.
  - Inciso 6.- Otorgar avales, fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del Sistema Financiero.
  - Inciso 11.- Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas.
  - Inciso 15.- Aceptar letras de cambio a plazo originadas en transacciones comerciales.
  - Inciso 23.- Operar en moneda extranjera.
  - Inciso 29.- Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales.
  - Inciso 39.- Actuar como fiduciarios en fideicomisos.
- Según Artículo N° 275
- Inciso 14.- Celebrar contratos de mandato, con o sin representación, incluyendo los poderes o especiales para:
    - iii comprar y vender acciones, bonos y demás valores mobiliarios.

## **II.5.- Organismos de Control y Supervisión del Sistema Financiero**

### **II.5.1.- Superintendencia de Banca y Seguros**

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es el organismo encargado de la regulación y supervisión del Sistema Financiero, de Seguros y, a partir del 25 de julio del 2000, del Sistema Privado de Pensiones (SPP) (Ley 27328) .

La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del

## Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702)

La misión de la SBS es proteger los intereses de los depositantes, asegurados y afiliados al sistema privado de pensiones, preservando la solidez e integridad de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones.

Como institución reguladora la SBS propicia el desarrollo de un marco legal moderno sobre la base del funcionamiento de una economía de mercado. En cuanto a la tarea de supervisión, ésta consiste en velar, en forma permanente, por la solvencia e integridad de cada empresa que actúa en el mercado. De esta manera, la SBS contribuye a generar valor en los mercados financiero, de seguros y privado de pensiones, a través de la señal de credibilidad que brinda una supervisión eficaz.

En primer lugar, al generar confianza en el público respecto de la solvencia de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones, se sientan las bases para su crecimiento gracias a una mayor disponibilidad de recursos y a su mejor asignación en la economía.

En segundo lugar, al brindar información adecuada y oportuna, se propicia la autoregulación del mercado y la adopción de un comportamiento prudencial por parte de los agentes económicos.

Finalmente, un sistema de supervisión de reconocida credibilidad, contribuye a mejorar la percepción del riesgo país frente a la comunidad internacional, facilitando el desarrollo de negocios y la captación de fondos para las empresas financieras, empresas de seguros, administradoras privadas de fondos de pensiones y, en general, para la economía en su conjunto.

La labor de la SBS comprende dos tareas básicas: regulación y supervisión. La regulación establece las reglas a las cuales se someten las empresas supervisadas desde su entrada al sistema, durante su operación y eventual

salida del mercado. La supervisión consiste en verificar el cumplimiento de las normas y la aplicación de políticas y prácticas prudenciales por parte de las empresas supervisadas.

### **II.5.2.- Banco Central de Reserva del Perú**

El Banco de Reserva del Perú fue creado el 9 de Marzo de 1922, inició sus actividades el 4 de Abril de ese mismo año. Posteriormente, el 28 de Abril de 1931, fue transformado en **Banco Central de Reserva del Perú**, como persona jurídica de derecho público.

La constitución Política establece dos aspectos fundamentales sobre la política monetaria: la autonomía del Banco en el marco de su Ley Orgánica y su finalidad única de preservar la estabilidad monetaria. Se precisa así que la estabilidad de precios es su principal aporte a la economía del país pues, al controlarse la inflación, se reduce la incertidumbre y se genera confianza en el valor presente y futuro de la moneda, elemento imprescindible para estimular el ahorro, atraer inversiones productivas y así promover un crecimiento sostenido de la economía.

De acuerdo con la Constitución, sus funciones son: regular la cantidad de dinero, administrar las reservas internacionales, emitir billetes y monedas e informar periódicamente sobre las finanzas nacionales.

Tiene como objetivo combatir la inflación, para lo cual el Banco Central establece como meta intermedia la tasa de crecimiento de la emisión de billetes y monedas, dada su cercana relación con el incremento de los precios en la economía.

Además de la meta intermedia, el Banco Central define como meta operativa un límite diario del saldo de las cuentas corrientes que los bancos mantienen en el Banco.

El Banco propicia que las tasas de interés de las operaciones del Sistema Financiero sean determinadas por la libre competencia, dentro de las tasas máximas que fije para ello en ejercicio de sus atribuciones. Excepcionalmente, tiene la facultad de fijar tasas de intereses máximos y mínimos con el propósito de regular el mercado.

El Banco define la base, así como el método para el cálculo de los encajes adicionales. Los fondos de encaje se componen del efectivo en poder de las instituciones financieras y de los depósitos que ellas constituyan en el Banco. Las entidades financieras que incumplan las regulaciones en materia de encaje son sancionadas por el Banco con multa.

El Banco abastece a la economía de un nivel adecuado de billetes y monedas a nivel nacional, garantizando un suministro oportuno en tres diferentes aspectos: nivel, calidad y cantidad por denominaciones, para que los agentes económicos realicen fluidamente sus transacciones.

El Banco no puede otorgar créditos, o cualquier otra forma de financiamiento, a instituciones financieras que tengan para con él obligaciones vencidas y no pagadas.

El ejercicio financiero del Banco dura un año y se cierra el 31 de Diciembre. Los estados financieros son elaborados de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en lo que sea aplicable a Banca Central y a las normas que para tal efecto establezca la Superintendencia de Banca y Seguros. El Banco informa al país, exacta y periódicamente, sobre el estado de las finanzas nacionales, bajo responsabilidad de su Directorio.

### **CAPITULO III: FINANCIAMIENTO A LA MEDIANA, PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS.**

#### **III.1.- Políticas para las Medianas, Pequeñas y Micro Empresas en Chile**

La definición principal de “PYMES” en el sistema de fomento productivo chileno, es la siguiente (CORFO, 1999 ; en Minecon,1999):

- Microempresas, con menos de 10 trabajadores,
- Pequeñas empresas, entre 10 y 49 trabajadores,
- Medianas empresas, entre 50 y 199 trabajadores,
- Grandes empresas, con más de 200 trabajadores .

En términos de indicadores básicos (empleo, número y ventas) las PYME chilenas, muestran los siguientes indicadores:

	NUMERO		EMPLEO (%)		VENTAS (%)	
	1997	2000	1997	2000	1997	2000
MICROEMPRESAS	432,400	521,820	40	-5.8	4	3
PEQUEÑAS Y MEDIANAS	89,700	61,337	50	-1.2	24	17.4
GRANDES	4,800	4,200	10	N.D	72	79.6

Fuente : INE-Banco Estado y CORFO, Primera encuesta semestral de las microempresas y tercera de las pequeñas y medianas empresas, 2001.

Tomando como fuente los datos elaborados por CORFO (Corporación de Fomento de la Producción), basado en información del SII, las Unidades económicas en Chile tienen los siguientes porcentajes, de acuerdo al tamaño de la empresa las Micro Empresas representan el 88.8%, el 10.5% lo

conforman las Pequeñas y Medianas Empresas; y las Grandes Empresas sólo son el 0.7%.

De la masa laboral activa del país el 74% se encuentra laborando en una micro o pequeña empresa y el 13% lo hace en una mediana empresa. Y en la participación en las ventas: para las micro empresas les corresponde sólo el 3% y para las pequeñas y medianas empresas les corresponde el 17.4%, siendo el 79.6% de las ventas para las grandes empresas. El porcentaje de empresas chilenas del sector que exportan: sólo el 0.15% de las microempresas lo hacen, mientras que de las pequeñas empresas el 2,06%.

Las PYME representan un componente importante de la realidad productiva de Chile. Esto es particularmente cierto en términos de ocupación, pues como se puede apreciar en el cuadro anterior, más del 50% de los ocupados trabajan en ese tipo de empresas y este porcentaje ha sido claramente incrementando a lo largo de los años.

Su situación es bastante diferente cuando consideramos las ventas. En este sentido si bien las mismas han ido creciendo en la última década y se trata de un porcentaje sobre el total para nada despreciable (24% para las pequeñas y medianas empresas en 1997), es cierto también que es bastante inferior al de la ocupación y, lo que es peor, se puede observar que se ha ido reduciendo en los últimos años.

Este fenómeno se ve reflejado en la fuerte distancia (además creciente) que existe con las grandes empresas en términos de ventas por ocupado.

En el ámbito de composición de las micro, pequeñas y medianas empresas, hay estadísticas recientes que nos permiten tener una idea clara de su desarrollo relativo (INE, 2001):

	MICROEMPRESAS		PEQUEÑAS EMPRESAS		MEDIANAS EMPRESAS	
	NÚMERO	VENTAS	NÚMERO	VENTAS	NÚMERO	VENTAS
INDUSTRIA	9,069	11.5	9,189	73.2	1,815	87.1
CONSTRUCCIONES	6,144	7.8	5,574	43.8	1,017	47.9
COMERCIO MAYORISTA	5,431	7.1	7,342	62.3	1,861	92.4
COMERCIO MINORISTA	40,102	48.1	20,022	136.3	2,390	112.5
RESTAURANTES	5,268	6.3	2,952	20.3	285	12.5
TRANSPORTE	12,205	14.9	7,379	50.2	802	37.6
TOTAL	78,886	96.6	53,052	389.7	8,285	396.1

Leyenda : las Ventas son en millones UF. Fuente: INE-Banco Estado-CORFO, 2001.

Estos datos son muy claros respecto a la importancia relativa de los diferentes sectores de las micro, pequeñas y medianas empresas en Chile. El sector del comercio, y en particular el comercio al detalle, es seguramente el ámbito de mayor peso relativo éstas, concentrando más del 50% de ellas y sus ventas en los tres tamaños de empresas. Otros sectores muy importantes son la industria, particularmente fuerte en las empresas de tamaño mediano, y el transporte, que presenta buena consistencia en cada una de las categorías.

Hace varios años Chile se perfila como la mejor economía de América Latina, pero el crecimiento espectacular que ha tenido no se condice con la realidad que sufre el pequeño empresario, junto con sus trabajadores. En los últimos diez años, la pequeña empresa ha generado medio millón de puestos de trabajo, mientras la gran empresa ha expulsado cien mil trabajadores porque labora con tecnología de punta y cada vez ocupa menos gente.

En un contexto de estancamiento o de bajo crecimiento de la demanda agregada el desempeño de las unidades pequeñas ha sido negativo y claramente inferior al que mostraron las empresas grandes y medianas. Sólo una vez que la tendencia al crecimiento del producto interno bruto se ha

consolidado desde fines de los ochenta y comienzos de los noventa, las pequeñas empresas han mostrado resultados claramente positivos.

El sector de las Pequeñas y Microempresas en Chile presenta diferentes situaciones<sup>12</sup>:

- Sobre-endeudamiento:
  - Exceso de financiamiento respecto a lo que el mercado ofrece.
  - No es viable otorgar nuevos créditos.
  - Programas de renegociación con condición de viabilidad.
  
- Sub-financiamiento:
  - Fundamentalmente Microempresas.
  - Bancarizar con plataformas especializadas.
  - Fácil acceso: procesos de crédito simples.
  
- Endeudamiento normal:
  - Financiamiento acorde a la capacidad de pago.

En el mundo, el financiamiento de las PYME es ciertamente uno de los asuntos más problemáticos de abordar. Lo anterior es particularmente cierto en Chile, debido a la fuerte alza registrada en la tasa de interés que se produjo después de la crisis asiática de 1997/98. La tasa de interés actual, fue y sigue siendo la causa principal de la quiebra de muchas PYME.

Las dificultades principales atañen a los diferentes aspectos del financiamiento: altas garantías exigidas, corta duración del préstamo, altas tasas de interés. Estos problemas afectan a todas las PYME, en los sectores manufactureros

---

<sup>12</sup> Políticas de Fomento al Sector MYPE. Banco del Estado de Chile. Marzo de 2001

tradicionales y en los sectores más exitosos de las PYME exportadoras del sector farmacéutico e informático.

Entre los factores que otorgan estabilidad a una economía se debe mencionar la articulación de una red de servicios proporcionados por las PYME. En Chile, uno de los sectores donde se ha desarrollado esta red es la salmonicultura, que actualmente proporciona alrededor de 30 mil empleos y genera 1.100 millones de dólares.

Por el lado de las políticas implementadas, hay que subrayar el hecho de que existe una política explícita de apoyo a las PYME desde 1991. El enfoque general de ésta se caracteriza por su horizontalidad (en este sentido se puede decir que no hay una política específica para las empresas industriales) y por la búsqueda de soluciones a fallas de mercado.

Entre la amplia gama de instrumentos utilizados han tenido bastante éxito las acciones dirigidas a fomentar la asociatividad (PROFO), que han sido sometidas también a una evaluación realizada por una institución externa. También la dificultad de acceso al crédito continúa siendo un problema aún no resuelto para las PYMES.

Fundación Chile, junto a la Cámara de Comercio de Santiago y CORFO, lanzó un nuevo proyecto de Entrenamiento y Asistencia Empresarial (Empretec), cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Chile, debido a la trascendencia que tienen las PYME por su capacidad innovadora y de adaptación al cambio.

Desde 1991 se han impulsado masivamente programas de apoyo a la PYME y existen más de 200 organizaciones encargadas de ofrecer productos y servicios al sector, mayoritariamente capacitación, asistencia técnica, asesoría en gestión y crédito. No obstante el fortalecimiento del crecimiento económico, el progreso social y la preocupación política por el sector, aún persisten muchos problemas. Este segmento de empresas normalmente enfrenta condiciones crediticias más

restrictivas que las empresas más grandes, por considerarse su menor tamaño un factor adicional de riesgo por parte del sector financiero.

Por lo que el Gobierno chileno tomó la decisión de desarrollar un plan de reprogramación y financiamiento para las unidades productivas de menor tamaño, que les permita aliviar su situación financiera, retomar su dinamismo y generar los nuevos puestos de trabajo con que normalmente este sector contribuye al desarrollo económico y social del país.

El plan consideró diferentes líneas de acción y contempló la movilización de un total potencial de recursos por US\$ 2.200 millones, entre créditos nuevos y reprogramaciones de deuda bancaria con garantía parcial del Estado, y pactación de convenios de deuda previsional y tributaria.

El plan del Gobierno aborda directamente las tres áreas de problemas de deuda que están afectando a muchas de las empresas de menor tamaño. Estas áreas son: deuda bancaria, deuda tributaria y deuda previsional. Ver anexo 23.

## **III.2.- El apoyo a la Pequeña y Micro Empresa en México**

### **III.2.1.- Características de las PYMES en México**

Definición.- La estratificación de empresas por tamaño se establece con base en el sector económico y el número de empleados [Decreto publicado por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999 ].

	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>
<b>MICRO</b>	0-30	0-5	0-20
<b>PEQUEÑA</b>	31-100	6-20	21-50
<b>MEDIANA</b>	101-500	21-100	51-100
<b>GRANDE</b>	501- en adelante	101- en adelante	101-en adelante

Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social de México, ya que:

- Contribuyen con el 40% de la inversión y el PIB nacional.
- Generan el 64% de los empleos.

Una de las características más generales de las micro, pequeñas y, en algunos casos, de las medianas empresas, es el uso intensivo de la mano de obra, la mayoría de las veces no calificada. Esta particularidad origina que las remuneraciones percibidas por los trabajadores sean bajas, lo que a su vez provoca, entre otros elementos, una alta rotación de personal. A esto hay que sumar que en muchas ocasiones los trabajadores no perciben todas las prestaciones que señala la ley, lo que hace que los costos fijos de las empresas se vean reducidos y les permita sobrevivir, en condiciones adversas como la actual.

En algunos casos, otra peculiaridad de este tipo de empresas, es la incorporación de familiares como trabajadores de tiempo completo o parcial, sin que éstos perciban, ni el salario, ni las prestaciones correspondientes.

Por lo general, centralizan sus funciones en una sola persona, no cuentan con procesos sistematizados, objetivos, planes y estrategias a corto, mediano y largo plazo, ni con una administración profesional e institucional (Saucedo, V. 1994). Además tienen poco capital fijo y sus técnicas de producción son simples.

### **III.2.2.- Diagnóstico de las PYMES en México**

Las Micro, Pequeña y Medianas Empresas (MPYME) se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante

efectos nocivos en el ambiente macroeconómico. No obstante, las MPYME enfrentan diferentes problemas debido a sus propias características, como son:

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Desvinculación a los sectores más dinámicos.
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos.
- Falta de vinculación con el sector académico.
- No tienen una cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.
- Otros.

La problemática que enfrentan las MPYME en México pueden resumirse en las siguientes:

a) Falta de internacionalización de las MPYME.- A pesar de la amplia magnitud de MPYME en el país; únicamente 34,700 exportan, y contribuyen sólo con el 6.7 % del total de exportaciones.

b) Desvinculación con los sectores económicos más dinámicos.- Las MPYME no se encuentran relacionadas a los procesos y cadenas de producción de los sectores que en los últimos diez años han crecido más rápidamente y que se han desempeñado de mejor manera en el comercio exterior.

c) Falta de financiamiento.-

- Sólo el 25% de las MPYME en México tienen acceso a fuentes de financiamiento.
- La Banca Comercial (18%) y de Desarrollo (3%), proporcionan únicamente el 21% del financiamiento total a las MPYME.
- La astringencia crediticia ha ocasionado que las MPYME busquen fuentes alternas de financiamiento como son los Proveedores. Ver Anexo 24 y 25.

d) Falta de capacitación adecuada y oportuna.-Se estima que por falta de capacitación en etapas iniciales, del total de nuevas empresas establecidas en México en forma anual, el 65 % desaparecen antes de 2 años de vida.

e) Barreras de acceso a tecnologías y vinculación limitada entre la academia y la empresa.-

- Falta de información tecnológica y de recursos económicos.
- Falta de una cultura empresarial que valore la innovación.
- Falta de vinculación academia – empresa.

### III.2.3.- Programas de apoyo gubernamentales

De acuerdo con la información de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI); actualmente el Gobierno Federal de México ofrece 134 programas de apoyo a las MPYME, los cuales atienden diferentes problemas y áreas de la empresa.<sup>13</sup>

#### Clasificación de los programas por dependencia responsable

Institución	N°	Institución	N°	Institución	N°
S.Economía	34	Sagarpa	06	Sedesol	04
Bancomext	21	Semarnat	13	Shcp	18
Nafin	19	Stps	05	Secodam	03
Conacyt	07	Sep	04		

TOTAL: 134 programas de apoyo empresarial

Algunos de estos programas son los que se describen a continuación:

#### **Secretaría de Economía**

<sup>13</sup> La información sobre el universo de programas de apoyo es de carácter preliminar a fines del 2001

- Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (RED CETRO-CRECE) : Consultoría y Asistencia Empresarial.
- Comité Nacional de Innovación y Modernización Tecnológica (COMPITE) : Consultoría Empresarial.
- Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE): Capacitación para emprendedores.

### **NAFIN**

NAFIN ha sido la institución financiera de fomento más importante en el programa de desarrollo de proveedores, la que durante el período 1996-1999 destinó en promedio cada año cerca de 244 millones de dólares para financiamiento del programa de proveedores. Algunos de sus programas son:

- Programas de Financiamiento a las PYME (Créditos a tasa fija, Créditos de Primer Piso, Garantías, Créditos para desarrollo tecnológico, Proveedores, etc.).
- Capacitación y Asistencia Técnica.

### **BANCOMEXT**

- Apoyo y desarrollo de empresas exportadoras (Cartas de crédito, garantías al proceso de exportación, asistencia técnica, proveedores, comercio electrónico, etc.).

El Banco Nacional de Comercio Exterior y el Banco de Desarrollo Alemán Kreditanstalt Für Wiederaufbau (KfW) firmaron una línea de crédito, no atada, por un monto de 25 millones de dólares para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Gracias a esta facilidad las empresas mexicanas vinculadas con el comercio exterior podrán obtener recursos hasta por 10 años incluyendo 3 años de gracia para apoyar sus proyectos de inversión con condiciones financieras muy competitivas.

Además, en 1995 se creó el Consejo Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que tiene como objetivo establecer políticas e instrumentos para promover el incremento de su eficiencia y calidad, y fortalecer las cadenas productivas para vincular a las pequeñas empresas con las de mayor tamaño. Forman parte de este consejo diversas dependencias del gobierno, instituciones de la banca de desarrollo y organizaciones privadas representativas de las pequeñas y medianas empresas.

### **III.3.- La Pequeña y Micro Empresa en Bolivia**

En Bolivia las PYME durante la década de los 80 y 90 fueron consideradas como el "sector informal" y la "microempresa de subsistencia". Ahora son percibidas como un actor activo en la economía y han dejado de pertenecer a la periferia de la sociedad, ya no es válido el concepto de que la microempresa es un lugar de tránsito para que la fuerza de trabajo atraviese un proceso de reconversión laboral y luego se reinserte en la empresa formal grande.

La importancia de la micro y pequeña empresa en Bolivia durante los últimos quince años se hace relevante por su capacidad de absorber mano de obra desempleada y contribuir a lucha contra la pobreza.

Actualmente la micro y pequeña empresa en Bolivia aporta el 34% del producto interno bruto y durante los últimos cinco años el sector informal generó el 91% del empleo, lo que significa que 9 de cada diez bolivianos trabajan en la microempresa. La gran empresa solo genera 1 de cada 10 fuentes laborales, aunque genera el 65% del PIB<sup>14</sup>.

Se estima que en Bolivia existen aproximadamente 500,000 microempresas urbanas y 400,000 microempresas rurales. El sector informal ocupa el 60% de la población económicamente activa.

---

<sup>14</sup> Datos elaborados por la Prefectura y Comandancia General del Departamento del Beni.

A pesar de la nueva visión, las micro y pequeñas empresas tienen una baja productividad y eficiencia, esto es principalmente por el bajo nivel educativo de sus propietarios, muchos microempresarios no han recibido nunca educación sobre administración y dirección de empresas, considerando que gran parte de ellos tienen conocimientos empíricos, pero a pesar de ello trabajan en el mercado que les rinden un margen de ganancia.

En Bolivia la micro, pequeña y mediana empresa se ha desenvuelto en una compleja realidad legal, jurídica y regulatoria. En el marco normativo coexisten regulaciones excesivas para determinados campos y una marcada lentitud en la implantación de los procesos.

La asistencia a la microempresa es de corto plazo, con un elevado costo y sin resultados, en Bolivia está restringida por factores no financieros, tales como la falta de conocimientos técnicos adecuados, escaso acceso al mercado, falta de información e infraestructura deficiente.

Algunos de los problemas que debe afrontar este sector, en Bolivia son:

- a. Baja Oferta de Capacitación, Asistencia Técnica para el Sector.
- b. Demanda Insatisfecha de Prestación de Servicios Financieros.
- c. Elevado nivel de Informalidad en el Sector PYME
- d. Bajo Nivel de Capacitación de Desarrollo Empresarial.
- e. Deficiencia en Infraestructura para la Comercialización e insuficiente desarrollo tecnológico.
- f. Difícil Incorporación de las Micro y Pequeñas Empresas a los Mercados Internos y Externos de Bienes y Servicios.
- g. Insuficiente Capacidad de Entidades Públicas de Brindar Apoyo al Sector

El principal problema es la necesidad de mayor capital de trabajo, un segundo problema es el acceso a la tecnología, las microempresas trabajan con maquinarias domésticas que no sirven para una producción semi-industrial; sin embargo el mercado exige alta competitividad, producción en serie, terminados

y acabados que no pueden ser realizados satisfactoriamente por el escaso acceso a la tecnología.

A la fecha entidades como ADEPI dan asesoramiento técnico, INBOPIA (Instituto Boliviano de la Pequeña Industria) ofrecen información sobre ferias y mercados y el SAT (Servicio de Asistencia Técnica) da financiamiento y asesoramiento a las microempresas.

Casi todas las microempresas son informales ya que cuando una se formaliza normalmente gran parte de lo que genera debe pagarle al Estado en impuestos. El problema para legalizar las microempresas es el costo de los trámites, legalizar una empresa informal significa 1,700 dólares que es para patentes, padrones, RUC y otros trámites, además que se necesitan 60 días para el trámite.

La mayoría de las empresas en Bolivia son familiares y cerradas. Los analistas económicos coinciden en señalar que si estas firmas no se modernizan, simplemente serán absorbidas por las transnacionales. Para poder competir tienen que tener mayor capacidad, tecnología y eficiente sistema gerencial para lograr una buena posición en el mercado.

La producción de las PYME, por estar dirigida al mercado interno, se limita en general a bienes no transables, y en una alta proporción son bienes de consumo final.

Dentro de las micro y pequeñas empresas los sectores mas potenciales en Bolivia son: agropecuario, comercio, industria manufacturera, construcción, alimentos e industria textil; cada uno de estos sectores presenta una fuerza laboral mayor a 127 mil trabajadores.

Cada uno de los sectores: agropecuario, comercio, establecimientos financieros, transporte-comunicaciones, servicios comunales e industria

manufacturera; es un mercado que produce más de 1,800 millones de bolívares por año.

Uno de cada seis Bolivianos vive del comercio en forma directa y uno de cada tres vive de actividades micro agropecuarias. De los 3,2 millones de fuentes de trabajo que genera la micro y pequeña empresa en Bolivia, 1.3 millones se generan en el sector agropecuario (campesinos) y 567 mil en el sector comercial (gremiales).

## **El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia**

La investigación sobre el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia describe los avances en este mercado en cuanto a las tecnologías crediticias, la cobertura geográfica, el desarrollo institucional, el entorno legal y el rol del Gobierno y de los organismos donantes.

Durante los últimos quince años, "el modelo" de microfinanzas en Bolivia ha tenido resultados exitosos como alternativa de acceso al crédito a segmentos de la población que por sus condiciones económicas, sociales o geográficas era prácticamente marginada.

### **I. Tecnologías Crediticias**

Como consecuencia de la existencia de mercados bastante heterogéneos en Bolivia, se han desarrollado diferentes tipos de instituciones, que a su vez aplican diversas metodologías crediticias para llegar al microempresario. A continuación se realiza una breve descripción de las diferentes metodologías empleadas en Bolivia.

#### **A.- GRUPOS SOLIDARIOS**

##### ***Características Generales***

Es la metodología más conocida en el ámbito nacional e internacional, PRODEM ha sido la pionera de este tipo de servicios, y a la fecha ha sido adoptada por varias instituciones bolivianas.

La característica principal de los grupos solidarios es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada. Este tipo de garantía se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. Además, se trata de un crédito de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que él considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

### ***Forma de Operación***

Para proceder a la aprobación de la solicitud, los asesores encargados realizan una visita a cada uno de los componentes del grupo, sobretodo para verificar la existencia y funcionamiento del negocio al cual se dedica cada prestatario. El proceso dura generalmente una semana. Si la solicitud es aprobada se efectúa el desembolso al grupo.

### ***Condiciones Financieras***

Las tasas de interés nominales aplicadas fluctúan entre 24% y 48% anual para préstamos en moneda nacional y entre 21% y 30% para préstamos en dólares. Los plazos fluctúan entre 1 a 24 meses, dependiendo de la actividad que se financie y de la secuencia en la cual se encuentre el grupo. Existe mucha diferencia en términos de montos otorgados, debido a que fluctúan en un rango de \$ 60 a \$ 15.000.

## **B. Crédito Individual**

### ***Características Generales***

Su característica principal es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales.

### ***Forma de Operación***

En casi todas las instituciones, el proceso se inicia con la promoción de los servicios de la institución, utilizando diferentes medios de difusión como ser los volantes.

### ***Condiciones Financieras***

Las tasas de interés nominales aplicadas fluctúan entre 36% y 48% anual para préstamos en moneda nacional y entre 21% y 30% anual para préstamos en dólares. Los plazos fluctúan entre los 15 a 48 meses y los montos en un rango de \$ 20 a \$ 56.000, dependiendo de la actividad que se financie.

## **C. CRÉDITO ASOCIATIVO**

### ***Características Generales***

El desarrollo de esta metodología está basada en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros.

Estos recursos se utilizan para lograr mejoras en las actividades realizadas por los asociados, mayormente productores, constituyéndose generalmente en capital de inversión. Algunas veces, el crédito es complemento a otro tipo de servicios (como ser asistencia técnica) que pueden ser proporcionados por la

misma institución o por otro tipo de ONG que desarrolla sus servicios en la misma región.

### ***Forma de Operación***

En general, las solicitudes de financiamiento son aprobadas mediante un comité integrado por el asesor de crédito y los representantes de las oficinas central y regional. Este comité se amplía en función a los montos de dinero solicitados por la asociación, pudiendo incorporarse el director de la institución y, en algunos casos, representantes de organizaciones internacionales.

### ***Condiciones financieras***

Las tasas de interés nominales cobradas fluctúan entre el 12% y 16% anual, para préstamos en dólares. Además, algunas instituciones cobran una comisión que fluctúa entre el 2,5% y 3%, por una sola vez. En cuanto a los plazos, se encuentran en un rango de 6 meses a 3 años. Por último, los montos otorgados fluctúan entre \$ 1.000 a \$ 50.000.

## **C. BANCOS COMUNALES**

### ***Características Generales***

La base de funcionamiento de esta metodología es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Esta última es la que organiza la asociación comunal también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito.

Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora, y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco.

En Bolivia, el uso de esta metodología está dirigido principalmente a grupos de mujeres pobres, es el caso de Crédito con Educación Rural (CRECER), PRO MUJER y Save the Children <sup>15</sup>.

### ***Forma de Operación***

De manera general, las instituciones que ofrecen servicios mediante la metodología de bancos comunales, requieren promocionar sus servicios para interesar a los potenciales beneficiarios. Por ejemplo, PRO MUJER lo hace vinculándose con grupos de madres ya formados.

Una vez constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias<sup>16</sup>.

Seguidamente, se forman los grupos solidarios, compuesto de 4 a 6 personas. Cada grupo hace su solicitud de crédito a la asociación comunal. La mecánica del crédito es secuencial y durante el primer ciclo no se puede solicitar montos de dinero muy elevados por persona.

La Institución Ejecutora hace el desembolso a la Directiva de la asociación comunal, que se encarga de la distribución del dinero a los grupos solidarios. Para la amortización del préstamo se realizan reuniones semanales. En el caso de PRO MUJER, estas reuniones se hacen en los denominados centros focales<sup>17</sup>.

### ***Condiciones financieras***

---

<sup>15</sup> MARCONI Ojeda Reynaldo. ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996.

<sup>16</sup> Una particularidad de este programa es que se financian iniciativas de pequeños negocios y no se exige experiencia previa para solicitar el crédito.

<sup>17</sup> El Centro Focal tiene el propósito de reunir a las prestatarias en un lugar convenientemente situado que en lo posible disminuya los costos de sus transacciones.

Las tasas de interés nominales fluctúan entre 42% y 48% anual para préstamos contratados en moneda nacional y 8% anual para préstamos en dólares. En términos de plazos, el rango está entre 4 y 8 meses. Los montos fluctúan entre \$ 50 a \$ 600.

#### **D. CRÉDITO Y SERVICIOS NO FINANCIEROS**

##### ***Características Generales***

Las microempresas bolivianas enfrentan una serie de restricciones, como es la falta de acceso a mercados, a información y tecnología<sup>18</sup>. Los servicios no financieros tienen el objetivo principal de mejorar el desempeño de las microempresas, combatiendo las restricciones mencionadas. En muchos casos estos servicios se ofrecen por si solos, y en otros, conjuntamente con los servicios financieros. En muchos casos, estos servicios no son requisito para obtener crédito.

##### ***Forma de Operación***

Generalmente, la combinación de servicios financieros y no financieros otorgados por una misma institución obedecen a la demanda requerida por el segmento objetivo a ser atendido.

La mayor parte de las instituciones que prestan estos servicios cobran por ellos, aunque el costo para el microempresario es mínimo, debido a que la mayoría de las veces estos servicios son financiados por donaciones, provenientes comúnmente de organismos internacionales.

##### ***Costos de los servicios no financieros***

---

<sup>18</sup> GOLDMARK Lara, BERTE Sira y CAMPOS Sergio. Resultados preliminares de la encuesta sobre servicios de desarrollo a la microempresa y análisis de casos. BID, Washington D.C., Enero de 1997.

Los costos de los servicios no financieros varían en función al tipo de servicio, número de clientes atendidos, duración del servicio y a las políticas de la institución que los proporciona.

## **E.- LA COMBINACIÓN DE TECNOLOGÍAS CREDITICIAS**

### ***Características Generales***

El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia, tanto normativo como institucional ha dado lugar al nacimiento de instituciones con diferentes innovaciones, no solo en términos del desarrollo e implementación de nuevas tecnologías crediticias para atender un determinado segmento de clientes, sino también en términos de una adecuada combinación de las metodologías existentes para lograr una mayor cobertura de los servicios ofrecidos. Al mismo tiempo, estas instituciones aprovechan las ventajas ofrecidas por las nuevas regulaciones de la SBEF con el fin de mejorar la intermediación financiera, mediante la condición jurídica de FFP.

### ***Forma de Operación***

En general, la diversificación de la cartera de productos crediticios se realiza para ofrecer mayores opciones financieras a los clientes atendidos.

Por otro lado, otras instituciones utilizan diferentes metodologías para que se complementen entre sí. Por ejemplo, ANED considera al crédito solidario como complemento al crédito asociado, debido a que el primero es utilizado para operaciones de inversión y el segundo como capital de operaciones.

### ***Condiciones financieras***

Las condiciones financieras dependen del tipo de metodología que se utilice y si los clientes habitan en el área urbana o rural.

En resumen de las instituciones analizadas, la tecnología más predominante es la de los grupos solidarios El crédito individual esta adquiriendo cada vez más importancia en el área urbana y el crédito asociativo es muy utilizado en el área rural.

## **II. Instituciones de Segundo Piso**

### ***Características Generales***

Las instituciones financieras de “segundo piso” han surgido en respuesta a las necesidades de financiamiento de los intermediarios financieros, cuyas carteras de crédito han crecido de manera importante durante los últimos años. A la fecha existen dos entidades que otorgan apoyo directo a las instituciones microfinancieras, FUNDA-PRO y NAFIBO SAM.

#### **A.- FUNDA - PRO**

La Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) es una institución privada sin fines de lucro que busca promover el desarrollo social y económico del país incrementando el bienestar y la calidad de vida de la población boliviana.

FUNDA-PRO tiene como misión la expansión y desconcentración del crédito en favor de aquellos segmentos marginados que enfrentan dificultades para obtener estos servicios de fuentes convencionales de financiamiento.

#### ***Servicios Ofrecidos***

***Financiamiento.*** FUNDA-PRO tiene un programa de crédito institucional y otro de crédito educativo. En el marco de su programa de crédito institucional, canaliza recursos a través de intermediarios legalmente establecidos para fortalecer principalmente la actividad productiva de la micro, pequeña y mediana empresa que tienen dificultad de acceso al crédito. A través de su programa de crédito educativo, presta apoyo financiero para estudios de maestría, cursos técnicos o de especialización y elaboración de tesis de grado.

**Programas de desarrollo.** FUNDA-PRO ha desarrollado programas para apoyar el fortalecimiento institucional de entidades financieras no bancarias, la apertura de nuevos mercados, las investigaciones sobre temas de microfinanzas y el desarrollo de servicios financieros en el área rural.

## **B.- NAFIBO SAM**

Nacional Financiera Boliviana S.A.M. (NAFIBO SAM) es una entidad financiera de segundo piso, cuyo objetivo es la intermediación de recursos de mediano y largo plazo exclusivamente hacia entidades financieras privadas legalmente establecidas en el país, para que las mismas canalicen estos recursos hacia el sector privado y productivo de la economía.

### ***Servicios Ofrecidos***

NAFIBO SAM como entidad de segundo piso, opera a través de entidades financieras que están legalmente establecidos y reguladas por la SBEF.

Entre los servicios ofrecidos se encuentran la otorgación de créditos para capital de inversión, créditos para capital de operaciones y aquellos dirigidos a la pequeña y microempresa. Asimismo, NAFIBO SAM administra recursos de terceros.

A través de la ventanilla de crédito para la pequeña y microempresa NAFIBO SAM otorga recursos de mediano plazo para el financiamiento de actividades de pequeños y microempresarios, cuyo nivel de endeudamiento total en el sistema financiero nacional es menor o igual a \$ 20,000.

Al 31 de Diciembre de 1999 la cartera de las instituciones especializadas en crédito a micro y pequeñas empresas era de US\$ 243 millones y 351.750

clientes, dentro de estas instituciones podemos mencionar a las entidades financieras formales exclusivamente dedicadas a microfinanzas, las entidades financieras formales con productos para crédito de consumo y las ONGs importantes dedicadas a microfinanzas.

Algunas de las características del sistema de microfinanzas de Bolivia (Instituciones privadas reguladas y autosostenibles) son<sup>19</sup>:

- Mercado competitivo y dinámico.
- Altos niveles de cobertura de demanda.
- Buenas tecnologías financieras en permanente perfeccionamiento.
- Altos niveles de inversión patrimonial y de acceso a fondos.
- Un adecuado marco regulatorio.

Lo más resaltante de la situación actual del sistema de microfinanzas boliviano es la presencia irrelevante de las Entidades Financieras comerciales dedicadas al crédito de consumo. La competencia, que vuelve a ser entre las entidades tradicionales de microcrédito, ofreciendo mayor diversificación de productos. Existe una mayor prudencia en la evaluación crediticia pero la crisis económica continúa y también las acciones fraudulentas de algunos clientes.

En abril de 1995 el Gobierno boliviano emitió un decreto que establecía las normas para el funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP), instituciones creadas para prestar y servicios financieros a micro y pequeños prestatarios urbanos y rurales.

Las FFPs están sujetos a las mismas normas prudenciales generales que los bancos, sin embargo tienen un capital mínimo menor y una menor concentración de riesgos, las principales operaciones que no pueden realizar son:

- Cuentas corrientes

---

<sup>19</sup> Evolución de las Microfinanzas; Arriola Bonjour, Pedro; Mayo del 2000.

- Tarjetas de crédito
- Comercio exterior
- Factoring
- Fideicomisos

Las entidades financieras que están brindando microcréditos a campesinos en el área rural y a comerciantes en el área urbana no se equivocan, ya que estos sectores son los microsectores con mayor potencial de negocios para el mundo empresarial.

Es importante mencionar que las pequeñas y medianas empresas, que en la actualidad no pueden acceder a financiación a largo plazo, cuentan con el apoyo financiero de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII). En este sentido, Bolivia ha sido seleccionada por la CII para desarrollar una metodología innovadora de selección y evaluación de empresas, para que puedan acceder a un programa financiero de largo plazo.

## CAPITULO IV: LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS

### IV.1.- Encuesta a los microempresarios en el Departamento de Piura

#### a) Determinación del Universo

El universo o población es la cantidad total de elementos que abarca una zona de estudio, campo que a efectos de la presente investigación viene determinado por el número de establecimientos de la PYME ubicados en los Distritos de Piura y Castilla, las cuales se constituyen de la siguiente manera:

#### Total de establecimientos de Pymes

	Número	Porcentaje
<b>PIURA</b>	4,079	80.25%
<b>CASTILLA</b>	1,004	19.75%
<b>TOTAL</b>	5,083	100.00%

Fuente: Actualización del Marco Censal de Empresas y Establecimientos  
Elaboración: INEI

#### b) Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, utilizaremos la fórmula de poblaciones finitas con menos de 500,000 elementos.

Se ha determinado un error de muestreo del 10% y el nivel de confianza esperado es de 95% de los casos.

Consideramos además, que existe igual probabilidad a favor o en contra de que las respuestas dadas fallen ( $p = q = 50\%$ ).

Utilizaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N (Z^2) (p) (q)}{(N-1) (d^2) + (Z^2) (p) (q)}$$

Donde:

N = Universo o población

n = Tamaño de muestra

Z = Coeficiente de confianza

p = Probabilidad a favor

q = Probabilidad en contra

d = Error de muestreo

Para nuestro caso tenemos:

N = 5,083

Z = 1.645

p = 0.5

q = 0.5

d = 10%

Lo que nos arroja un resultado de 67 encuestas. He creído conveniente realizar 100 encuestas en los Distritos de Piura y Castilla.

### **c) Selección de la Muestra**

Se seleccionó la muestra en base a las actividades económicas, de los distritos de Piura y Castilla, clasificados de la siguiente manera:

**Total de establecimientos de las Pymes de los distritos de Piura y Castilla,  
por actividad económica**

<b>Actividad</b>	<b>Piura</b>	<b>%</b>	<b>Encuesta</b>	<b>Castilla</b>	<b>%</b>	<b>Encuesta</b>
Industria Manufacturera	372	9.12	7	140	13.94	3
Construcción	50	1.23	1	4	0.40	0
Comercio al por mayor y menor, reparación vehicular y efectos personales	2597	63.64	52	674	67.13	13
Hoteles y Restaurantes	309	7.57	6	65	6.47	1
Transporte, almacenamiento y comunicación	83	2.03	2	21	2.09	0
Intermediación Financiera	20	0.49	0	1	0.10	0
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	267	6.54	5	18	1.79	0
Enseñanza	110	2.70	2	34	3.39	1
Actividades de servicios sociales y de salud	158	3.87	3	20	1.99	0
Otras Actividades	113	2.81	2	27	2.7	2
<b>Total</b>	<b>4079</b>	<b>100</b>	<b>80</b>	<b>1004</b>	<b>100</b>	<b>20</b>

En base a esa clasificación por actividades se decidió realizar las encuestas en base a los rubros más significativos para cada actividad.

#### **IV.2.- Principales necesidades de los microempresarios en el Departamento de Piura**

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la encuesta realizada al azar, a los establecimientos de las PYME ubicados en Piura y Castilla, los cuales fueron determinados en la selección de la muestra; se han obtenido los siguientes resultados tanto cuantitativos como cualitativos.

Se pudo determinar que el 61% de los propietarios de estos establecimientos son varones mientras que el 39% de ellos les pertenece al sexo femenino. En lo referente a su grado de instrucción se puede observar que más del 50% cuentan con grado de instrucción superior, y sólo el 35% dijo haber cursado hasta secundaria. Esto se podría deber a la situación por la que atraviesa el país, motivo por el cual los profesionales al no encontrar empleo fácilmente deciden poner su propio negocio, ya sea con ahorros personales o con préstamos.

En cuanto al tipo de empresa concluimos que el 77% de los establecimientos de las PYME encuestados están constituidos como personas naturales, en tanto que sólo el 33% son personas jurídicas.

Al preguntarles sobre el tiempo que tienen en su negocio, el 44% dijo tenerlo desde antes del año 1995, el 47% desde antes del año 2000 y el 9% dijo haberlo establecido recién el año pasado.

A la pregunta seis, sobre cómo iniciaron sus actividades, el 61% respondió haberlo hecho con sus ahorros personales, el 13% dijo haber solicitado un préstamo a una entidad financiera como la Caja Municipal o una Edpyme, el 11% haber solicitado un préstamo bancario, y el resto dijo haberles pedido el dinero a particulares o familiares.

En lo que respecta al número de personas que trabajan en su establecimiento, el 54% dijo trabajar con menos de cinco empleados, el 36% lo hace con menos de 10 empleados y en el 8% de los establecimientos trabajan entre 10 y 20 personas.

Al referirse a sus ventas mensuales promedio de los establecimientos, el 54% dijo obtener ingresos menores o iguales a S/. 5,000; el 37% dijo obtener

ingresos menores o iguales a S/. 15,000 y sólo el 8% obtiene ingresos menores a S/. 50,000.

Al responder la pregunta sobre cual consideran ellos su principal problema el 63% respondió que es la falta de demanda lo que más les preocupa, el 14% de los encuestados dijeron que su principal problema son los pocos proveedores que dicen tener, el 11% se refirió a la falta de financiamiento externo y el resto de encuestados se refirieron tanto a la falta de formalidad como a la falta de capacitación.

La pregunta número diez trató de cuantificar el número de pequeños y microempresarios que saben sobre los programas de ayuda para las PYME, y los resultados obtenidos fueron que el 68% dijo conocer este tipo de programas pero sólo 4 aceptaron haber recurrido a ellos; el 32% restante dijo no conocer sobre estos programas. En la pregunta once se menciona si forman parte de alguna asociación para pequeños y microempresarios, a lo cual el 89% respondió no formar parte de ningún tipo de asociación.

Se les preguntó también si habían escuchado hablar sobre las Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES), y el 71% dijo que si había escuchado hablar sobre ellas pero sólo 16 de éstos encuestados dijeron haber recurrido a sus servicios financieros.

A la pregunta número 13, si alguna vez a solicitado crédito a alguna entidad del Sistema Financiero el 66% dijo haberlo solicitado, de los cuales a sólo 4 de los dueños de los establecimientos se le negó dicho préstamo. El 34% restante dijo no haber solicitado ningún tipo de préstamo.

Los resultados en cuanto a las especificaciones del último crédito obtenido son los siguientes:

Finalidad : 50 de las empresas solicitaron crédito para capital de trabajo, 7 empresas lo solicitaron para activo fijo, y 5 dijeron haberlo hecho para ambos.

Institución : Al preguntarles sobre la institución que les dio el crédito, 38 de ellos lo adquirieron con la Caja Municipal de Piura, a 11 de los empresarios fue

un Banco quien se los otorgó, el Banco del Trabajo le dio crédito a 5 de ellos y las Edpymes que están establecidas en Piura atendieron a 8 de estos empresarios.

Monto : Esta pregunta se dejó abierta para que el encuestado nos informara cuál fue el monto solicitado, pero para facilitar la cuantificación se ha agrupado por rangos. 22 de los empresarios solicitaron un préstamo igual o menor a S/. 3,000; 18 de ellos se encuentran en el rango entre S/. 4,000 y S/. 6,000, 2 de ellos lo solicitaron por menos de S/. 9,000, 16 de los empresarios pidieron un monto de S/. 10,000 y 4 de ellos aceptaron haber pedido un monto mayor a S/.15,000.

Plazo : Con respecto al plazo; 32 de los encuestados tuvieron o tienen un plazo de hasta un año, 17 de ellos por más de un año, 9 de ellos hasta de seis meses y a 4 de ellos obtuvieron un plazo de hasta tres meses.

Garantía : Al referirse a la garantía solicitada por estas Entidades Financieras, a 36 de los encuestados le solicitaron una garantía hipotecaria, a 16 de ellos le pidieron un aval solidario. A 6 una garantía prendaria y a 4 una carta fianza.

En cuanto a los empresarios encuestados que no han solicitado préstamo, 17 de ellos dijeron no haberlo hecho porque no han tenido la necesidad hasta el momento, 14 dicen que es debido a los altos intereses cobrados por estas instituciones y 3 reconocen no haberlo hecho por falta de información de su parte.

A todos los encuestados se les preguntó si tuvieron o creen tener alguna dificultad para conseguir financiamiento, a lo cual el 44% dijo no tener ni haber tenido dificultad al pedir financiamiento. El 34% dijo no saber pues nunca habían solicitado un préstamo, el 12% dijo que una de las dificultades es la garantía y el 10% dijeron que la dificultad para conseguir financiamiento son todos los trámites que se tienen que realizar antes de obtener el préstamo.

El 76% de las empresas no han recurrido a prestamistas o agiotistas, lo que sí han hecho sólo el 24% restante. De las empresas que se han visto en la

necesidad de recurrir a prestamistas la tasa de interés promedio es del 15% mensual.

Cabe señalar que a la mayoría de estos establecimientos los agiotistas no les exigen garantías cuando son ya conocidos, y algunos exigen garantías prendarias como artefactos o joyas. El motivo por el cual estas empresas han recurrido a terceras personas, es porque se han enfrentado a necesidades urgentes de dinero que deben cubrir en forma rápida.

Ante la pregunta número dieciocho, si actualmente necesitan financiamiento el 58% respondieron afirmativamente. Cabe señalar que las personas reacias a pedir financiamiento manifestaron que por la situación coyuntural que estamos viviendo no se arriesgarían a pedir algún tipo de préstamo dada las bajas en las ventas por las que están atravesando.

Además de las encuestas se realizó algunas entrevistas personales con microempresarios, la mayor parte de las empresas entrevistadas señalaron a las dificultades de financiamiento (muchas de las entidades financieras limitan el acceso al crédito a estas pequeñas empresas) y a la falta de liquidez como los principales problemas que obstaculizan su viabilidad empresarial y su crecimiento. Las dificultades principales atañen a los diferentes aspectos del financiamiento: altas garantías exigidas, corta duración del préstamo, altas tasas de interés.

También manifestaron su preferencia por los bancos que tienen divisiones especializadas en la empresa así como las empresas de leasing, estas últimas siendo las que mayor esfuerzo hacen para conocer en profundidad a la empresa.

Además consideran muy preocupante la falta de demanda, es decir afrontan problemas de mercado, limitándose a la venta local y a pedido, por el desconocimiento de técnicas de venta y por la falta de competitividad fuera de su mercado cautivo.

Además se apreció una insuficiente demanda efectiva por contratación de servicios empresariales, especialmente de capacitación y asistencia técnica, derivado en gran medida de los costos de estos servicios, de la autosuficiencia del microempresario el cual considera que no los requiere y de la escasa confianza frente a la efectividad de los servicios ofertados.

Una opinión frecuente entre los empresarios PYME es que no usan capacitación y asistencia técnica porque no la necesitan, por factores económicos o porque ellos mismos se encargan de resolver sus problemas sin recurrir a servicios de terceros. En definitiva existe una visión de corto plazo, una demanda de resultados inmediatos y poca confianza en los proveedores de servicios. Probablemente en algunos casos también tengan buenas razones para pensar de ese modo.

Si sumamos a lo anterior que algunos de estos microempresarios carecen de formación que les permita gerenciar su propio negocio, y que muchos de sus trabajadores no se han capacitado académicamente. Ellos dicen que contratan a este tipo de trabajadores pues el sueldo que se les paga es menor al que exige un profesional.

De hecho, los ingresos de los trabajadores de las PYME son, en promedio, menores que los de las empresas más grandes. Esto se debe precisamente a que las PYME son capaces de absorber más empleo, especialmente de baja calificación y productividad, que las empresas medianas y grandes.

### **VI.3.-Conclusiones**

Las condiciones económicas y financieras que se han dado en el país a lo largo de las últimas décadas, han estado enmarcadas dentro de un contexto de represión financiera, lo cual ha motivado que el acceso al crédito sea restringido, en particular a los sectores con menores garantías, como el de las PYME.

Por lo tanto, el poder de negociación de las PYME ante las instituciones financieras ha sido ínfimo, situación que se mantiene en la actualidad. En cuanto a sus necesidades de financiamiento, éstas demandan recursos financieros y no los consiguen.

Las PYME consideradas individualmente tienen escaso poder de negociación frente a los bancos, porque para poder acceder a un crédito es necesario que cumplan con una serie de condiciones y trámites burocráticos; además, generalmente requiere un monto relativamente bajo, que, para los bancos puede resultar un negocio poco significativo.

Estas empresas tienden a enfrentar una serie de dificultades no-financieras endógenas genéricas como altos costos unitarios y restricciones presupuestarias por su menor tamaño y recursos. Esto limita su acceso tanto a mercados como al desarrollo tecnológico. Además, las PYME tienden a presentar deficiencias en el nivel cultural y profesional de los empresarios, en su organización interna y gestión que generalmente es familiar en lugar de profesional, en su mercadeo y políticas de ventas, etc. A las carencias anteriormente mencionadas se deben añadir un conjunto de obstáculos externos como mayores dificultades en acceder al financiamiento.

Sin embargo, según los resultados de las entrevistas llevadas a cabo, se destacó la falta de financiamiento como el obstáculo mas importante para el crecimiento empresarial. De todas formas, los impuestos y regulación se consideran otro obstáculo importante al igual que la inestabilidad política. Los resultados muestran una cierta volatilidad de un año a otro que podrían indicar una fuerte correlación entre los cambios en el entorno económico y las expectativas empresariales.

Como se ha podido observar en las encuestas realizadas, las PYME obtienen préstamos tanto de intermediarios formales como de informales. Se puede afirmar que los préstamos informales de familiares y amigos, así como de ahorros personales, atienden la mayor parte de la demanda de financiamiento

de las PYME. El uso exclusivo de financiamiento informal puede no ser óptimo pues estas relaciones reducen los costos de financiamiento al juntar riesgos de prestamista y prestatario, reduciendo asimetrías de información, y creando monitores cercanos a la PYME cuyo propio dinero está en juego, porque sin intermediación entre unidades deficitarias y con excedentes, la capacidad de ahorro del individuo o de la familia limita la inversión de la unidad (Christensen, 1993).

Según los datos recabados de las entrevistas con los empresarios, todos se quejaron de las altas tasas de interés, pero por el contrario ninguna dejó de tomar prestado crédito por este motivo. Lo que sí es innegable, según los entrevistados, es que hay un porcentaje significativo de proyectos a largo plazo que se dejan de financiar por el alto coste del dinero, como consecuencia de la alta tasa interna de retorno requerida.

Hay que resaltar que en los últimos años se viene observando un mayor interés por parte de las instituciones financieras de ingresar a atender a este importante sector de nuestra economía, en especial en lo que se refiere a brindar el servicio de créditos.

Entonces, si se quiere que el sector de la pequeña y microempresa impulse el autoempleo como una forma práctica de enfrentar el problema de la pobreza en nuestro país, se debe por un lado replantear el enfoque aislacionista con el que se asesora a los pequeños empresarios, así como las formas y requisitos para acceder a líneas de crédito; porque sólo beneficia a los que poseen algo de dinero y no a los que, por su condición socioeconómica, son más vulnerables a la discriminación e injusticia del sistema y a la variación en el escenario globalizado de nuestros países.

Específicamente al referirnos al Departamento de Piura, podemos mencionar varias instituciones que en la actualidad atienden a los pequeños y microempresarios como es el caso de la Caja Municipal de Piura que otorga créditos a las pequeñas empresas hasta por un monto máximo de 5% del

patrimonio vigente de la empresa (capital, reservas, líquidos del mes anterior). Pidiendo como requisito al cliente una experiencia empresarial de seis meses como mínimo.

La Cámara de Comercio de Piura también otorga créditos a las microempresas, al igual que la Caja Rural y sobre todo las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa.

Otro punto importante a analizar es el de los salarios, dado que las PYME peruanas se caracterizan por tener menores costos salariales, inferiores condiciones de trabajo y cero nivel de conflictividad salarial pues no existe estabilidad laboral desde 1990. Esto estaría conduciendo a un movimiento de fragmentación de las grandes empresas en establecimientos menores, no tanto a la descentralización de la producción y si al crecimiento de la subcontratación de PYME como formas de evadir regulaciones laborales y pagar menores salarios. (En el Perú desde 1991, existen los "Services", son PYME de servicios que "legalmente" permiten evadir regulaciones laborales y pagar menos salarios).

## **CAPÍTULO V: EVOLUCIÓN DE LAS EDPYMES (INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS NO BANCARIAS).**

### **V.1.- Información del Sistema de Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa.**

Las EDPYMES son Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios.

Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

Las EDPYMES están autorizadas a conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo; otorgar avales, fianzas y otras garantías; descontar letras de cambio y pagarés; recibir líneas de financiamiento provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y del COFIDE.

Asimismo, administrar en comisión de confianza, fondos de entidades nacionales o extranjeras, siempre que el objeto sea el apoyo o fomento de la micro y pequeña empresa; efectuar depósitos en cuenta corriente, de ahorro y a plazo, con sus propios recursos o los que obtenga de terceros, tanto en moneda nacional como extranjera, efectuar operaciones en moneda extranjera con sujeción a las disposiciones legales vigentes. Así como, adquirir y negociar facturas, con o sin abono anticipado a su valor; adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para sus actividades: recibir donaciones,

aportes préstamos concesionales. Y los demás que sean necesarios para el cumplimiento de sus fines previa autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros. Además cuando se trata de operaciones relacionadas con fondos del público, deberá requerirse todos los estándares solicitados a instituciones bancarias y financieras.

Las EDPYMES son consideradas las empresas más accesibles del abanico dirigido a las PYME. Surgieron para promover la conversión de Organizaciones no gubernamentales-ONGs ( que no toman ahorros) en entidades reguladas. Las EDPYMES se diferencian de las cajas rurales<sup>20</sup>, fundamentalmente, en que no pueden captar depósitos a la vista desde un inicio.

Desde su funcionamiento inicial, una EDPYME puede efectuar transferencias, emitir giros contra sus oficinas o bancos corresponsales y realizar servicios a distancia, sin necesidad de abrir un sin número de agencias e incurrir en costos fijos iniciales innecesarios. Puede también actuar como fiduciaria en fideicomisos, donde un fideicomitente (una asociación civil, ONG, agencia de cooperación o el mismo gobierno) puede transferirle bienes y activos como un patrimonio autónomo fideicometido, distinto al patrimonio de todos los agentes involucrados en el fideicomiso, lo que puede permitirle mayores ingresos por comisiones y un entrenamiento adecuado en el manejo de una cartera indirecta ampliada, sin que esto genere cargos al patrimonio efectivo de la EDPYME (artículo 241).

Es imprescindible, que un eventual crecimiento en el número y la escala de operaciones de las EDPYMES vaya acompañado de inversiones en transferencia de tecnologías crediticias, que aumenten la eficiencia por promotor o analista de crédito; sistemas de información gerencial ; la capacidad de administración de líneas de crédito; el mejoramiento de la información sobre los riesgos crediticios, en un contexto de

---

<sup>20</sup> Las cajas rurales más reciente, se comparan mejor con las EDPYMES que las cajas municipales, pues éstas tienen una mayor y distinta gama de operaciones autorizadas desde las década del 80.

sobreendeudamiento de muchos micro y pequeños empresarios; capacitación en microfinanzas. De esta manera se lograría mejorar lazos con consultores y especialistas locales e internacionales relacionados con el tema.

## **V.2.- Información General por Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.**

En este momento se encuentran establecidas las siguientes EDPYMES:

- Arequipa:  
**Edpyme Créditos de Alcance Regional Arequipa S.A** – Edpyme Crear Arequipa; el inicio de sus operaciones fue el 13 de Marzo de 1998. Cuenta además de su oficina principal con dos agencias, una de las cuales se encuentra en el Departamento de Lima, son hasta el momento un total de 29 personas trabajando en esta entidad.  
**Edpyme Nueva Visión**; inició sus operaciones el 15 de Marzo de 1998. Cuenta con 17 personas entre las que figuran 1 gerente, 4 funcionarios y 12 empleados.
- Chiclayo:  
**Edpyme Alternativa**; inició sus operaciones el 10 de Septiembre del 2001. Trabajan en esta entidad 13 personas hasta el momento.  
**Edpyme Solidaridad**; el inicio de sus operaciones fue el 3 de Febrero del 2000. Edpyme Solidaridad cuenta con 1 gerente, 2 funcionarios y 3 empleados.
- Cuzco:  
**Edpyme Créditos de Alcance Regional Cuzco S.A** - EDPYME Crear Cuzco; inició sus operaciones el 1 de Marzo del 2000 y cuenta con 18 personas a su disposición.
- Huancayo:

**Edpyme Confianza;** inició sus operaciones el 22 de Junio de 1998, trabajando 29 personas para su funcionamiento.

- Lima:

**Edpyme Credivisión;** el inicio de sus operaciones fue el 17 de Julio del 2000. La cual cuenta con 1 gerente, 4 funcionarios y 19 empleados. En el Departamento del Cuzco se ha establecido su primera agencia.

**Edpyme Edyficar;** inició sus operaciones el 02 de Enero de 1998. Es la entidad que ha logrado expandirse más rápidamente contando hasta el momento con 13 agencias en distintos departamentos del Perú, trabajando en ellas 233 personas, de los cuales 3 son gerentes y 20 funcionarios.

**Edpyme Proempresa;** inició sus operaciones el 02 de Enero de 1998. Cuenta con 9 gerentes, 4 funcionarios y 41 empleados. Ha logrado establecer 6 agencias.

**Edpyme Raíz;** inició sus operaciones el 20 de Septiembre de 1999. En esta entidad se encuentran trabajando alrededor de 65 personas.

- Piura:

**Edpyme CAMCO PIURA;** la cual inició sus operaciones el 1 de Febrero del 2001. Cuenta con 16 personas (1 gerente, 5 funcionarios y 10 empleados).

- Tacna:

**Edpyme Crédito de Alcance Regional Tacna S.A - Edpyme Crear Tacna;** la cual inició sus operaciones el 20 de Abril de 1998. Crear Tacna cuenta además de su oficina principal con dos agencias, ambas ubicadas en el Departamento de Moquegua. Son ya 36 personas encargadas, de acuerdo a su función, de lograr mayor eficiencia.

- Trujillo:

**Edpyme Crear Trujillo;** inició sus operaciones el 01 de Marzo de 1998. Trabajan en esta entidad 3 gerentes, 5 funcionarios y 14 empleados.

### **V.3.- Estados Financieros por Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.**

El éxito de una empresa depende del manejo sutil de su Administración. Todo hombre de negocios debe conocer cual es el potencial económico y financiero de su empresa y cuales son los medios que deberá de utilizar para alcanzar el éxito final. Un hombre de negocios podrá considerarse informado acerca de la posición de su empresa, sus competidores o su industria, siempre y cuando analice o interprete correctamente los estados financieros y la información que contienen. De ninguna manera puede confiarse en impresiones generales de la estructura financiera que aparenta cualquier empresa, o en vagas nociones de la competencia u otros factores.

El giro principal de las Empresas de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), es proporcionar el servicio de crédito para impulsar la actividad comercial o productiva de las pequeñas y micro empresas del país.

Este apartado tiene como principal objetivo hacer un análisis sobre la situación financiera de las Edpymes con la finalidad de establecer si el servicio crediticio motivo por el cual fueron creadas, satisface las necesidades de sus recurrentes. Permitiéndoles evaluar la eficiencia con que asignaron sus recursos durante el periodo de estudio y el desarrollo de su sector como un todo.

Para la obtención de este objetivo, se va a realizar un análisis financiero que es aquel que se basa en la evaluación de los estados financieros y el entorno económico para diagnosticar la situación económico-financiera de una empresa y proponer las medidas más convenientes<sup>21</sup>. Para ello se evalúa varios indicadores fundamentales, tales como los ratios financieros, el flujo de caja, las variables macroeconómicas y el mercado.

---

<sup>21</sup> Diccionario Económico Empresarial, Instituto Internacional de Investigaciones Empresa y Cambio; Primera Edición 1998.

Los indicadores financieros, también llamados índices o ratios, cocientes numéricos que miden la relación existente entre determinadas cuentas de los estados financieros de las empresas, permitiéndoles evaluar su situación económica y financiera<sup>22</sup>. Examinaremos ahora las principales relaciones de los Indicadores Financieros, para ver como las variantes en estas relaciones se reflejan entre sí, las mismas que aportan importante información acerca de la estructura financiera y la posición competitiva de la empresa.

## **Análisis Estático del Balance General ( Ver anexos del 26 al 32)**

### **Solvencia**

Las Edpymes acusan de manera general un incremento notable de su solvencia económico-financiera, que, si tenemos en cuenta desde el año 2000 hasta los cuatro primeros meses de este año ha ascendido del 0.46 al 31 de Diciembre del 2000 a 2.10 al 31 de Abril del 2002, permitiendo que el crecimiento e impulso de estas empresas de crédito ofrezcan una mayor cobertura y seguridad para las empresas que recurren a solicitar los créditos que ofertan y a los cuales acceden.

El apalancamiento financiero que muestran sus estados financieros está determinado principalmente por la eficiencia administrativa de unas más que otras. Pero en forma general todo el sistema muestra una clara eficiencia.

### **La calidad de sus activos**

Tiene como factores de análisis la cartera de créditos concedidos tanto en moneda nacional como en moneda extranjera en función del elemento o factor créditos directos otorgados en ambas monedas.

---

<sup>22</sup> Indicadores Financieros Empresariales, Conasev / Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores.

Analiza también el nivel de las Provisiones acumuladas frente a la cartera atrasada cuya cobertura puede darse, como una acción administrativa-financiera al agotarse las acciones de recuperación de créditos.

En estos aspectos el análisis del periodo que se informa ofrece una garantía de cobertura incluso por la Cartera de Alto Riesgo. Los índices que se muestran en los cuadros acusan una recuperación satisfactoria que mejora notablemente con la suficiente Provisión que cubriría incluso contingencias futuras. 124.88%.

Si observamos el indicador Cartera Atrasada M.N / Créditos directos M.N, este porcentaje ha ido ascendiendo con el transcurso del tiempo, lo cual indica que cada vez son más los créditos que no son pagados a su vencimiento, pero a pesar de eso, el porcentaje es relativamente bajo comparados con los créditos que se otorgan. Para fines de Abril del 2002 el porcentaje obtenido para el total de las Edpymes fue de 12.09%, en Enero del mismo año fue de 10.52% y si los comparamos con los años anteriores a mediados del 2001 fue de 9.73%.y a fines del 2000 este ratio fue de 7.52%.

La Edpyme que tiene mayor cantidad de créditos directos en moneda nacional vencidos es la Edpyme Raíz ubicada en la capital, que para Abril de este año tuvo 43.97% de los créditos como cartera atrasada habiéndose incrementado su porcentaje ya que en Julio del 2001 era de 30.43%. La segunda Edpyme con el indicador más alto es Camco Piura con 19.63%. Crear Trujillo es la Edpyme que tiene el indicador más bajo, sólo 2.36% de los créditos otorgados que ya están vencidos no han sido cancelados.

En lo referente a moneda extranjera el porcentaje total de las Edpymes para este año es de 6.19% , este porcentaje ha disminuido pues a mediados del 2001 fue de 6.71% y para Julio del 2000 de 8.37%%. Y eso teniendo en cuenta que el número de créditos otorgados ha ido aumentando.

Al observar el indicador Cartera de Alto Riesgo / Créditos Directos, podemos observar que el porcentaje de los créditos directos del total de las Edpymes,

que han sido refinanciados, reestructurados o se encuentran en situación de vencido o en cobranza judicial hasta Abril de este año era de 11.78%, es decir el porcentaje de créditos que son considerados como de alto riesgo es bajo y constante pues en los años anteriores este porcentaje tampoco llega al 12%, siendo a mediados del 2001 de 11.26% y a mediados del 2000 de 9.19%.

Crear Tacna es la Edpyme que viene teniendo desde dos años atrás el porcentaje más alto de créditos de alto riesgo, siendo para Abril de este año de 27.14%.

También debemos analizar el indicador Activo Rentable / Activo Total, para el mes de Abril de este año el porcentaje de este indicador de todas las Edpymes fue de 86.01%, lo que significa que el 86.01% de los activos generan ingresos en forma directa. A principios del 2002 este indicador fue de 85.43%, y a mediados del 2001 fue de 84.41%. Para este año fue la Edpyme Crear Trujillo la que tuvo el porcentaje más alto, de 95.33%, el porcentaje de esta Edpyme ha ido ascendiendo desde su creación en el año 1998.

### **Eficiencia y Gestión**

Estas empresas de servicios de créditos tienen que sufragar gastos administrativos para hacer una gestión eficiente y cubrir el costo del servicio (intereses) que asumen los usuarios.

Esta eficiencia implica analizar el gasto administrativo en general, el gasto de empleados así como el número de oficinas en función del costo del servicio del crédito concedido, y otras fuentes de financiamiento como son: los capitales activos colocados en otras empresas financieras que respaldan su actividad crediticia y permiten obtener rentabilidad (utilidades).

En este aspecto se observa de manera general una influencia de gestión que asegura su posición en marcha.

## **Rentabilidad**

La finalidad de las empresas de desarrollo no es precisamente obtener lucro sino mantener un margen de rentabilidad que permita la atención de nuevos créditos y el respaldo financiero frente a otras empresas crediticias.

En la aplicación de los ratios para determinar rentabilidad se puede observar que las Edpyme están cumpliendo sus fines de manera eficiente.

## **Liquidez**

La liquidez que se puede observar al aplicar los coeficientes de análisis, nos permite determinar que las Edpyme mantienen una liquidez razonable con tendencia a superarse. En el caso de una confrontación inmediata sus acreencias pueden ser cubiertas en un 87% con su activo total y en 13.24% en el caso de una liquidez severa, es decir haciendo uso solo del disponible con el que cuentan.

Es imprescindible dejar constancia que la aplicación de razones, ratios o proporciones sobre los valores absolutos que muestran los Estados Financieros sólo son índices de referencia.

## **CAPITULO VI: IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EDPYMES EN EL PERÚ**

### **VI.1.- Antecedentes**

Los problemas básicos en el Perú son similares a otros países en América Latina: el elevado nivel de desempleo y subempleo, paralelamente a significativos niveles de pobreza, afectan dramáticamente el desarrollo del país. En el Perú, el 74% de la PEA se encuentra desempeñando algún tipo de actividad en el sector informal urbano y en la microempresa, reflejando bajos niveles de capacitación y productividad. Además, los niveles de ingreso (básicamente de subsistencia), la inestabilidad económica, y una nula o escasa generación de excedentes, determinan el perfil de estas micro-unidades productivas.

A pesar de lo anterior, las PYME son unidades vigentes cuyo proceso productivo requiere de financiamiento externo para sostenerlo y para garantizar su crecimiento. El mecanismo financiero ha sido tradicionalmente la usura. Así se generó una situación extraña: un sector muy influyente en la formación del producto nacional y en la generación de empleo, pero atendido por agentes financieros informales.

En otras palabras, en el Perú como en el resto de países, este sector productivo tiene un acceso limitado a los servicios financieros que presta la banca tradicional y, por lo tanto, muchas veces, debe recurrir a donaciones o recursos subvencionados que no son permanentes teniendo que desistir de sus planes de expansión. Para superar estas limitaciones es que Organizaciones No Gubernamentales promueven su desarrollo y están ampliando su ámbito de acción ingresando al área de las finanzas, interesadas en cubrir tal carencia.

### **VI.2.- Políticas de institucionalización de organismos financieros formales**

En diciembre de 1995, por Decreto Legislativo No. 705 se establece el marco legal para la pequeña y microempresa. Posteriormente en Mayo del 2000 se publicó la Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa que derogó el Decreto Legislativo N° 705. Esta norma considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo sobre todo en la mano de obra no calificada por constituir un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

A este dispositivo que configura el marco requerido para estas empresas, le siguieron normas específicas para la constitución de EDPYMES, o sea, entidades financieras especializadas:

a) Por Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros<sup>23</sup> No. 897-94 y 259-95 se autoriza y regula el funcionamiento de las EDPYMES a las cuales se les otorga la competencia de las microempresas, es decir, aquellas que cuentan con activos hasta por US\$ 20,000 y/o ventas anuales que no excedan de US\$ 40,000 y también a las pequeñas empresas que son unidades que cuentan con activos hasta por US\$ 30,000 y/o ventas que no excedan de los US\$ 75,000. Se les determinan requisitos para su constitución, capital mínimo y se les autoriza a realizar determinadas operaciones y servicios.

Las operaciones y servicios autorizados son los siguientes:

- Conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo.
- Otorgar avales, fianzas y otras garantías.
- Descontar letras de cambio y pagarés.
- Recibir líneas de financiamientos provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y de COFIDE.
- Administrar en comisión de confianza fondos de entidades nacionales o extranjeras, siempre que el objeto sea el apoyo o fomento de las micro y pequeñas empresas.

---

<sup>23</sup> En adelante la SBS

- Efectuar depósitos en cuenta corriente, de ahorro y a plazo, con sus propios recursos o los que obtenga de terceros, tanto en moneda nacional como en extranjera.
- Efectuar operaciones en moneda extranjera con sujeción a las disposiciones legales vigentes.
- Adquirir y negociar facturas, con o sin abono anticipado a su valor.
- Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para sus actividades.
- Recibir donaciones, aportes y préstamos concesionales.
- Cuando se trate de operaciones relacionadas con fondos del público, deberán requerirse los estándares solicitados a instituciones bancarias y financieras.

b) La Ley 26702 (del 09.12.96) incorpora definitivamente a las EDPYMES como una nueva institución financiera (Empresas de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresas) sociedades financieras formales reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros para poder atender la demanda de recursos financieros de estas empresas. La Ley las define como "Empresa de desarrollo de la Pequeña y Microempresa, EDPYME: es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa" (Art. 282, No.6).

De conformidad con la normativa vigente estas empresas financieras deben, entre otros aspectos, organizarse como sociedades anónimas; por organizadores bajo un número y condiciones específicos; además deben presentar un proyecto de factibilidad y la documentación sustentatoria a satisfacción de la Superintendencia. Cumplidos estos requisitos la SBS emite una primera Resolución de Autorización de Organización, en cuyo lapso se debe acreditar la cobertura del capital, de la disposición de los locales, del equipamiento, reclutamiento de personal y la elaboración de manuales estructurales y operativos, a fin de obtener la Segunda Resolución de Inicio de Operaciones.

Un aspecto importante a tener en cuenta es la precisión legal en cuanto al objetivo de las EDPYMES, como son el capital mínimo equivalente a US\$<sup>24</sup>256 mil, el cual puede ser bajo aportes en bienes muebles e inmuebles (en una proporción que no exceda al 75% del patrimonio efectivo total de la empresa) y/o en dinero cuyo ajuste trimestral se guía por la evolución del índice de precios al por mayor; la formación de la reserva legal y su límite; y los requisitos que deben cumplir los directores y los gerentes.

Además para poder operar se requiere de una autorización de funcionamiento emitida por el mismo órgano superior. Ésta permite realizar las siguientes operaciones y servicios:

- Otorgar créditos directos con o sin garantía.
- Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y otros documentos, comprobatorios de deuda.
- Otorgar avales, fianzas y otras garantía, inclusive en favor de otras empresas del Sistema Financiero.
- Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellos.
- Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales
- Operar en moneda extranjera.
- Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo.
- Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales.
- Actuar como fiduciarios en fideicomisos.
- Comisión de confianza para comprar y vender acciones, bonos y demás valores mobiliarios.

Como se aprecia, a pesar de contar con una variada gama operativa, estas empresas no están autorizadas a captar depósitos de ninguna clase, lo cual significa una evidente limitación. Sin embargo, la ley contiene un esquema de crecimiento según el cual las EDPYMES pueden ir adecuando su desarrollo y

---

<sup>24</sup> Equivalente a Nuevos Soles 757 mil

realizar nuevas operaciones y servicios para lo cual se deberá acreditar un capital mínimo en cada uno de los tres módulos que fija la Ley: una calificación A o B durante los últimos doce meses, un buen sistema de control interno y capacidad profesional. Este crecimiento puede llegar al tramo III que significa la configuración de una Empresa Bancaria de Servicios Múltiples, cuyo abanico de operaciones y servicios es muy amplio y cuyo capital mínimo es equivalente, a la fecha, a US\$ 5'46 millones<sup>25</sup>.

Es importante anotar que al 30 de Abril del presente año están operando trece EDPYMES las cuales, provienen casi en su totalidad de ONG's que operaban programas de crédito.

### **VI.3.- Limitaciones que enfrentan las EDPYMES**

Las normas vigentes condicionan situaciones que derivan en significativas limitaciones. Se presentan dos de las más significativas:

#### **VI.3.1.- Vinculadas a su Patrimonio Efectivo Neto:**

- El resultado de dividir sus activos ponderados por riesgo entre el total de su patrimonio efectivo neto no puede ser mayor a 11.5 veces.
- El límite global por concepto de avales y cartas fianza que otorgue no podrá exceder de tres veces su patrimonio efectivo neto.
- Las adquisiciones de bienes muebles e inmuebles necesarios para su desarrollo de actividades no deben exceder el 75% de su patrimonio efectivo y cada uno de estos rubros no debe exceder el 40% del total.
- El capital mínimo que es ajustable obligatoriamente cada tres meses y en caso de no cubrirse se aplican las sanciones establecidas en la Ley.

#### **VI.3.2.- En materia de Provisiones:**

Por Resolución SBS 572-97 del 20 de agosto de 1997 se dictó el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y Exigencia de Provisiones. Este reglamento tipifica, por primera vez, la denominación de los créditos a las

---

<sup>25</sup> El caso de MIBANCO

microempresas con la denominación de MES<sup>26</sup>, determinándoles situaciones especiales para la evaluación, distintas de las que exigen en los casos de los créditos comerciales, en razón de que el microempresario no está en disposición de poder mostrar estados financieros, como lo hace un prestatario de la Banca Múltiple.

Asimismo, este reglamento define las llamadas Garantías Preferidas que, para el caso de los créditos microempresariales se limitan a hipotecas y a prendas industriales y vehiculares.

En el caso de los créditos refinanciados la SBS ha modificado su tratamiento, con el cual sólo podrán considerarse aquellos créditos que, antes de pasar a tal condición, estaban teniendo una experiencia de créditos normales, para este tipo de crédito ya no será exigible la provisión anterior de tratarlo como un crédito deficiente sino como un problema potencial, es decir con menor provisión. Sin embargo, la SBS al emitir esta modificación al reglamento no ha tenido en cuenta la situación de los créditos microempresariales que son refinanciados y que no tienen la particularidad de los créditos que otorga la Banca Múltiple, es decir, se establece un trato discriminatorio desfavorable a las EDPYMES.

#### **VI.4.- El Caso de las ONG'S: Financieras Informales**

Las restricciones financieras frente a una demanda dramáticamente mayor a la oferta de recursos prestables existentes, acarrió como consecuencia el incremento del funcionamiento, no sólo de ONG's sino también de una cantidad importante de agentes, todos ellos actuando al margen del marco legal establecido.

Como se mencionó en el punto 2, a pesar de la evidencia de las ONG's que operaban prestando un importante servicio que no podía atender el sistema financiero formal, en el Perú no existía una norma legal que admitiera y encuadrara lo que en la práctica estaba funcionando. Según estimaciones conservadoras se calcula que existen más de 100 ONG's a lo largo de la Costa,

---

<sup>26</sup> O sea se consideran Créditos de Consumo

Sierra y Selva peruanas que administran fondos de la Cooperación Técnica Extranjera por un monto superior a los US\$ 40 millones.

Esta informalidad tiene dos implicaciones serias:

1. De carácter tributario, porque en Perú las operaciones crediticias que desarrollan las empresas financieras formales están exoneradas del Impuesto General a las Ventas. Esta medida no alcanza a las ONG's. La Administración de Impuestos Internos (SUNAT) ha detectado que las ONG's no han cumplido con su obligación impositiva, la que a nivel consolidado alcanza cifras significativas, cuyo pago sería imposible por parte de ellas.
2. La informalidad financiera constituye delito de banca paralela, denunciable por la Superintendencia de Banca y Seguros, tipificado y sancionado por el Código Penal vigente.

Con el objeto de solucionar el segundo problema, el ente superior del sistema financiero aprobó la Resolución SBS No. 419 del 29.04.98 que estableció un plazo (vencido el 31 de mayo) para que las ONG's referidas puedan convertirse en EDPYMES y, de esta manera evitar el IGV por los intereses que cobran. Paralelamente, se lograría liberarlas de la sanción penal. A pesar de ello el objetivo parece que no se ha logrado cabalmente.

#### **V.5.- La experiencia de CREDINPET**

Durante 1997 operó solamente una EDPYME, CREDINPET inicia sus operaciones en febrero de 1996, habiéndose originado en la escisión de la Gerencia Financiera de INPET<sup>27</sup>. Esta empresa observó un crecimiento de sus activos de 30%, alcanzando los S/. 10 millones. Las colocaciones brutas crecieron en 13.5%. Este crecimiento estuvo acompañado de una recomposición al interior del portafolio crediticio, observándose una mayor participación de las colocaciones en moneda extranjera (56.8%).

---

<sup>27</sup> INPET es una ONG establecida en 1977 que prestaba servicios financieros a las PYMES

En lo referente a los pasivos, Credinpet observó un incremento de dicho rubro ascendente a 31%. De esta manera, los pasivos totalizaron S/. 8.59 millones a fines de 1997. Por su parte, el patrimonio de Credinpet se incrementó en 25.8%, alcanzando S/. 1.48 millones.

El ratio de cartera atrasada sobre colocaciones a diciembre de 1997 fue 9.1% comparado con 7.3% a finales de 1996. Sin embargo el ratio de provisiones sobre cartera atrasada se incrementó de 60.3% en diciembre de 1996 a 94.8% en diciembre de 1997.

La mayor intermediación realizada por Credinpet resultó en un crecimiento de la utilidad neta de la entidad, la cual alcanzó los S/. 131 mil en 1997. Dicho crecimiento de utilidades estuvo basado en el crecimiento de los ingresos financieros en moneda extranjera. La rentabilidad patrimonial de la entidad se incrementó de -14.5% en diciembre de 1996 a 8.9% en diciembre de 1997.

Los principales indicadores se presentan resumidos a continuación:

<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>31.12.1996</b>	<b>31.12.1997</b>
Cartera Atrasada / Cartera Bruta	7.33 %	9.06 %
Provisión Cartera / Total Cartera	4.42 %	8.59 %
Patrimonio / Activos Totales	15.20 %	14.69 %
Disponibilidad / Total Pasivos	20.93 %	8.33 %
Utilidad Neta / Patrimonio	-14.53 %	8.85 %

CREDINPET fue la primera entidad privada especializada en el sector de la micro y pequeña empresas, regulada por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Sus objetivos fueron:

- Facilitar el acceso al crédito a micro y pequeñas empresas en funcionamiento.
- Contribuir mediante cooperación financiera, donaciones, líneas de crédito y recursos propios en la ejecución de programas de desarrollo en sectores

de población menos favorecidos.

- Fortalecer el desarrollo microempresarial incorporándolo a la actividad formal y generando ingresos que permitan cubrir costos y mejorar los servicios.

Estuvo dirigido a los sectores relacionados con la industria (producción), comercio (con puestos fijos) o servicios.

CREDINPET estaba autorizada a realizar las operaciones y servicios definidos por la Ley vigente:

### **Población objetivo**

Usuarios en desarrollo con capacidad de pago y con garantías reales o efectivas.

Ingreso promedio mensual de S/. 5,000 y con un margen de utilidad promedio mensual del 12%.

Capacidad instalada operativa y en buenas condiciones de funcionamiento.

Capital de trabajo adecuado, para satisfacer sus necesidades operativas y permitirles operar en condiciones normales.

La calidad y precio del producto que oferta, debe ser adecuado y competitivo y su presencia dentro del mercado no menor de un año, mostrando su capacidad de organización y gestión.

El 90% de los clientes en el primer crédito deben tener RUC y/o licencia de funcionamiento y el 100% a partir del segundo crédito.

El rango de edad se sitúa entre los 18 y 55 años.

### **Producto financiero**

Asegurarse que los desembolsos sean oportunos y adecuados.

Las tasas de interés deben ser competitivas, diferenciadas en virtud del plazo de utilización del crédito.

El monto promedio de colocaciones debe estar de acuerdo con la capacidad de pago y las garantías que oferta el cliente.

Satisfacer adecuadamente las necesidades financieras de los clientes para buscar un grado de dependencia con CREDINPET.

### **Promoción del producto financiero**

La promoción fue directa a través del personal de la agencia utilizando folletos y charlas informativas. Los folletos eran distribuidos en los segmentos de la población objetivo.

Las charlas informativas se realizaban en el local institucional, en las unidades de desarrollo social de los Consejos Distritales, Cámara de Comercio, CEOS y Maquicentros.

### **Organización y Ubicación Geográfica**

Cada Agencia contaba con tres personas: un Jefe y dos Analistas de Crédito. Por razones estratégicas las Agencias estaban ubicadas en las zonas de atención, cercanas a entidades bancarias y para el fácil desplazamiento de los clientes y analistas.

### **Fuentes de Financiamiento**

El fondo prestable provino de las siguientes instituciones:

FONCODES - Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social

FONDEMI - UNIÓN EUROPEA

COFIDE - Corporación Financiera de Desarrollo

FONDO GENERAL CONTRAVALOR PERÚ-CANADÁ

PACT / AID - Private Agencies Collaborating - Aid International Development

INPET - Instituto de Promoción del Desarrollo Solidario

SOSFAIM

SIDI - Sociedad de Inversión y de Desarrollo Internacional

BILANCE

RAFAD

## **Mecanismo para la recuperación**

La recuperación del crédito es vital para la estabilidad de cualquier institución. Por lo tanto para asegurar su recuperación, es necesario lo siguiente:

Ser riguroso en la selección y elegir prestatarios que puedan devolver el crédito.

El cliente es consciente que el crédito recibido debe ser reembolsado en su totalidad y en el tiempo previsto, para poder acceder a un nuevo crédito.

Los mecanismos de reprogramación y refinanciamiento están limitados a casos específicos y justificados.

Se hace uso del dietario y cinco días antes del vencimiento de cada cuota se contacta con el cliente mediante avisos de vencimiento.

Al día siguiente del vencimiento de la cuota se activa la coordinación con el Área de Recuperaciones para el envío de:

Citación y/o visita de cobranza: 01-08 días de mora

Carta Prejudicial (requerimiento de pago):09-30 días de mora

Carta Notarial de requerimiento de garantías :31-60 días de mora

Cobranza JUDICIAL:61-90 días de mora

## **Fortalecimiento y Desarrollo Institucional**

CREDINPET fue una financiera con experiencia en crédito a PYME y su preocupación estuvo dirigida a facilitar el acceso de los micro y pequeños empresarios a los servicios financieros que ofrecía.

### **VI.6.- Conclusiones**

La experiencia peruana en materia de institucionalización del financiamiento a PYME empieza en 1996 con la creación de CREDINPET, sin embargo es posible establecer una serie de conclusiones que pueden ser objeto de reflexión, en cuanto a la formulación de políticas y procedimientos en los diferentes países:

- a) Las necesidades de financiamiento de las PYME resultan dramáticamente mayores que la oferta de recursos prestables. Esto significa que la usura

seguirá teniendo un papel importante.

- b) Pese a los esfuerzos de las autoridades peruanas para configurar un sector especial de apoyo a las micro y pequeñas empresas, sólo se cuenta con trece entidades operativas. Muchas ONG's no han formalizado su conversión en EDPYMES.

Uno de los factores que puede haber influido en esta situación es la reglamentación establecida para constituirse legalmente: requisitos de capital, calidad de los organizadores, exigencias técnicas como estudios de factibilidad, entre otros.

- c) Resulta importante la institucionalización de las Organizaciones Financieras No Convencionales con el fin de que dichas entidades desarrollen su actividad en forma tal que no generen distorsiones en el mercado financiero, así como el hecho de que una adecuada supervisión ofrezca la confianza necesaria para un aumento de los fondos con los que operan.
- d) El Estado debe establecer mecanismos de apoyo especial y complementario para permitir un mayor acceso de las PYME al sector financiero y garantizar, paralelamente, un desarrollo ordenado y coherente de las EDPYMES, tales como: fondos de garantía, recursos a fondo perdido, apoyo para sub-contratación, exportaciones, capacitación, entre otros.
- e) Las empresas financieras analizadas deben mejorar permanentemente su organización, procedimientos, sistemas, personal, productos por ofrecer, todo ello para constituirse en mecanismos eficientes y eficaces de apoyo a las PYME.
- f) Las normas por dictarse deben tener en cuenta el reto ineludible de toda empresa: el crecimiento. El mecanismo modular establecido por la Ley 26702 en Perú constituye un esquema compatible para la expansión de las EDPYMES.
- g) Las Autoridades Superiores deberían tratar a las EDPYMES de acuerdo con la naturaleza y características del sector productivo por servir: Aspectos como provisiones, capacidad de palanqueo, entre otros.
- h) Es necesaria la cooperación de entes gremiales profesionales vinculados al

Área Financiera-Contable. En Perú, el Colegio de Contadores Públicos de Lima está estudiando aspectos referidos a: diseño de sistemas contables, administración de inventarios, formularios, entre otros, que resulten compatibles con la dimensión de las PYME, incluyendo por cierto la coordinación con la Asociación que agrupará a las PYME.

## **CAPÍTULO VII: SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EDPYMES EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA**

### **VII.1.- Las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa en Piura**

#### **VII.1.1.- EDPYME EDYFICAR**

EDPYME EDYFICAR es una empresa del sistema financiero que fue autorizada a funcionar con ámbito nacional, se crea como sociedad anónima, teniendo como objeto brindar servicios financieros al sector de la Pequeña y Micro Empresa, mediante Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros SBS N° 831-97 del 28 de Noviembre de 1997.

La Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME) EDYFICAR tiene su origen en el Programa Crediticio de CARE Perú, con más de trece años apoyando al Sector de la Microempresa y a las actividades generadoras de ingresos realizadas por mujeres, mediante proyectos de promoción y servicios financieros y no financieros. El referido Programa desarrolló una importante experiencia acumulada en el otorgamiento de 30,321 préstamos directos por US\$ 39'725,837 otorgados en los últimos cinco años, con cobertura a nivel nacional, con personal que viene trabajando con estándares de eficiencia comprobada y sobretodo, con tecnología crediticio diferenciada según los tipos de población y según las características de los ámbitos urbano y rural.

#### **Proceso de Formación de EDYFICAR**

CARE PERU considera la posibilidad de la formación de la EDPYME EDYFICAR a raíz de los cambios efectuados en el marco legal del sistema financiero en Diciembre de 1994 que permiten el nacimiento a una nueva forma

de entidad financiera denominada EDPYME (Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa). Esta ley es reglamentada por la Resolución SBS No.259-95 del 28 de Marzo de 1995 que establece la oportunidad de que los Organismos No Gubernamentales (ONG's) se transformen y se incorporen al sistema financiero formal bajo la figura empresarial de Entidad de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (EDPYME).

Esta nueva normatividad implicó también la sujeción de las EDPYMES a la regulación y supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS) de manera similar a los bancos. Por otro lado, el 06 de Diciembre de 1996 se expide la Ley No.26702 nueva Ley de Banca que profundiza la decisión del gobierno de ampliar el acceso al crédito para la micro y pequeña empresa, priorizando la capacidad de pago o bondad de la inversión de los prestatarios antes que el nivel de garantías reales que éstos tuvieren para la evaluación crediticio.

### **Creación de EDYFICAR**

En ese marco se inscribe la decisión de crear EDYFICAR como organización de carácter nacional adecuada a la ley con la finalidad de que continúe, proyecte y potencie los servicios financieros que desarrollaba el Programa de Créditos de CARE Perú, autosostenida y sustentada en sus principios programáticos. Esta decisión fue fortalecida con razones internas y externas que surgieron en forma paralela al proceso de formación de la nueva institución financiera:

- a) Las posibilidades de incremento de escala y alcance de sostenibilidad se limitaban con la estructura programática y administrativa de una ONG.
- b) Existencia de un sector microempresarial de dimensiones considerables así como un claro proceso de incorporación de la mujer a la realización de actividades económicas, lo que significa un mercado amplio que supera toda la oferta crediticio actual.

c) Contexto político favorable para el desarrollo de las EDPYMES, puesto que existía predisposición del Gobierno Peruano para apoyar los esfuerzos de las ONG's para formar EDPYMES.

d) Actitud positiva de los organismos multilaterales ante la conformación de EDPYMES mostrándose dispuesta a contribuir en su formación y posterior financiamiento de recursos de inversión e inclusive de fortalecimiento institucional. La disminución continua de los recursos financieros de la Cooperación Técnica Internacional para programas crediticios de ONG's.

e) Se oficializa la aplicación del Impuesto General a las Ventas a los intereses de los préstamos otorgados por las ONG's con implicancias directas en el encarecimiento del crédito.

f) La nueva Ley de Banca y Seguros establece que sólo las empresas del sistema financiero pueden intermediar recursos financieros al margen de su origen (norma que aún no se aplica con rigurosidad).

Otras razones que determinaron la decisión estratégica de CARE Perú de crear EDYFICAR, fueron las siguientes:

- Dar continuidad y mayor escala al servicio de crédito ofrecido a la gente pobre del país, con criterios de eficiencia operativa, rentabilidad y competitividad. La estructura programática y administrativa de un organismo no gubernamental (ONG), no niega pero limita las posibilidades de lograr escala y sostenibilidad.
- Facilitar la obtención de recursos financieros para préstamos, puesto que los principales organismos multilaterales y fuentes de financiamiento peruanas o internacionales, destinan recursos principalmente a instituciones de micro-finanzas reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Inclusive, se observa la predisposición de varios de esos organismos de contribuir con el fortalecimiento de instituciones de micro-finanzas reguladas.

- Evitar el riesgo que significaría la aplicación rigurosa de la nueva Ley de banca y Seguros, que establece que sólo las empresas del sistema financiero pueden intermediar recursos financieros.

## **Marco Legal**

La EDPYME EDYFICAR se crea como sociedad anónima privada, empresa del sistema financiero que tiene como objetivo brindar servicios financieros al Sector de la Pequeña y Micro Empresa.

### **Ámbito:**

Después de un proceso de tramitación que duró aproximadamente un año y medio, los ámbitos de trabajo aprobados a nivel nacional son: 1 sede principal en Lima y 12 agencias repartidas , 2 en Ancash, 1 en Arequipa, 1 en Ayacucho, 1 en Cajamarca, 1 en La Libertad, 3 en Lima, 1 en Piura y 2 en Puno.

### **Misión de la EDPYME EDYFICAR:**

Facilitar el desarrollo sostenible, brindando servicios financieros a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa.

### **Tipos de Clientes:**

Los clientes de EDYFICAR son fundamentalmente gente pobre de las zonas urbanas marginales que ha enfrentado la crisis económica y la falta de oportunidades laborales, con la creación de sus propias fuentes de empleo vía la formación de microempresas. El 60% de los clientes son mujeres que se han integrado a organizaciones femeninas como una forma de contribuir a la economía familiar, para reducir costos de los servicios (comedores populares y comités del vaso de leche). Al acceder por primera vez al crédito cuentan con recursos financieros para realizar individualmente actividades generadoras de ingresos.

### **Tipo de servicios financieros :**

EDYFICAR está facultada a otorgar servicios financieros de acuerdo al esquema modular de operaciones que señala la Ley de Banca para las empresas del sistema financiero. Como EDPYME está facultada para otorgar servicios de crédito, cartas fianza y descuentos de título valores.

EDYFICAR, tiene como política permanente considerar las características de los diferentes grupos poblacionales para el diseño de sus metodologías de crédito, teniendo en cuenta las variables de área geográfica, actividades económicas diversas, formas de trabajo e idiosincracia local que son determinantes en el comportamiento crediticio de la población. Las metodologías crediticias utilizadas son:

- **Créditos Individuales:** Otorgados a propietarios (as) vinculadas a micro o pequeñas empresas de producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos. La responsabilidad del crédito es del propietario (a) y su cónyuge.
- **Créditos Grupales:** Préstamos para organizaciones o grupos de mujeres: El crédito es otorgado a las Organizaciones o Grupos de mujeres, para la implementación de Fondo Rotatorio de Crédito (FRC) que es administrado por un Comité de Crédito y que proveerá de crédito permanente a sus socias.

Las organizaciones de mujeres deben estar constituidas formal o informalmente y deben hacer constar su decisión de dar servicio a sus socias, a través de un acuerdo mayoritario. Los Grupos de Mujeres pueden formarse exclusivamente para acceder al Fondo Rotatorio. La responsabilidad del crédito es asumida personalmente por las personas elegidas por la Organización o Grupo para conformar el Comité de Crédito.

- **Préstamo Solidario.-** Orientado a un grupo de 4 ó 5 propietarios (as) de microempresas de sobrevivencia con actividades diversas que generalmente mantienen nexos de localización común (mercados, centros, barrios, ambulantes, etc) u otro tipo de filiación y que no disponen de bienes o garantes que respalden un crédito, por lo que asumen la garantía solidaria para acceder al préstamo.
- **Fondo Rotatorio.-** Dirigido a las organizaciones de mujeres y comunales con el objeto de facilitar el acceso al crédito de sus socias (os) con requerimientos de préstamos menores a los US\$ 400 o a quienes iniciarán una actividad económica a través de su propia organización. Esta modalidad se realiza con la intervención de un Comité de Préstamo elegido por la organización y que tomará decisiones a través de acuerdos mayoritarios.

#### **Avances de EDYFICAR:**

A pesar del esfuerzo realizado para la transformación de ONG a EDPYME y estar ya operando en el sistema financiero, existe plena conciencia de la necesidad de fortalecer y consolidar la capacidad institucional que permita a EDYFICAR afrontar con éxito los retos de la sostenibilidad y continuidad del servicio de microfinanzas.

No obstante, a pesar de que en la etapa de formación e implementación de EDYFICAR significó un duro período de prueba para la fortaleza y solvencia del sistema financiero en general, con serios problemas de liquidez originada por la crisis financiera internacional y los efectos del Fenómeno del Niño y la recesión interna, EDYFICAR logró:

a) Operar como una Institución Financiera de Microfinanzas regulada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), con un patrimonio neto de US\$ 2'000,000, que ha tenido capacidad de respuesta para adaptarse a una normatividad radicalmente opuesta a la práctica de las ONG's. Esta adecuación

está referida al estricto cumplimiento de: Reglamento de Provisiones, Clasificación de Activos por Riesgo, Clasificación de Cartera Deudora, Reglamento de Infracciones y Sanciones por incumplimiento en la entrega de información a la SBS, Formación de Reservas y Solidez Patrimonial.

b) Avanzar en el proceso de sinergia entre la experiencia adquirida en microfinanzas y la aplicación de los principales mecanismos de manejo financiero a nivel del sistema bancario, para lograr una mejor gestión, ha tenido resultados positivos.

c) Favorecer el crecimiento de la escala de clientes, teniendo como política permanente considerar las características de los diferentes grupos poblacionales, poniendo a su disposición créditos accesibles a sus condiciones, oportunos a sus requerimientos y adecuados a sus necesidades; así como metodologías crediticias basadas en la bondad de la inversión, más que en la garantías.

d) Colocar al 31 de Diciembre de 1999, un total de 10,767 préstamos por S/. 54'089,026 nuevos soles y cuenta a esa fecha con una cartera activa de 6,060 préstamos por S/. 23'986,788 nuevos soles, logrando 13.83% de utilidad sobre patrimonio en el ejercicio.

#### **Edpyme EDYFICAR – Agencia Piura**

Tiene como objetivo ofrecer créditos a los micro y pequeños empresarios (formales e informales) de la Región Grau, inició sus operaciones en el año 2000. Siendo su población objetivo tanto el sector urbano como el rural (aunque es mayormente urbano).

Ofrece microcréditos acompañados de seguimiento y asesoría (no ahorro). Existen dos modalidades de crédito: Individual y Grupal, donde se conforman grupos de 2 a 3 personas y se garantizan entre si. Adicionalmente al crédito, los clientes reciben seguimiento de sus negocios.

El 98% de sus créditos son individuales, lo que implica que los créditos solidarios son mínimos. Piura sólo tiene un promedio de 10 grupos solidarios.

El monto mínimo otorgado es de S/. 500 y el máximo es de S/. 20,000, además se otorgan créditos en soles y en dólares. Los plazos se otorgan de acuerdo a la capacidad de pago mensual. La tasa de interés en soles varía entre 4 y 4.5%, mientras que la tasa en dólares está entre 2.1 a 2.5% efectiva mensual.

### **I.1.2.- EDPYME CAMCO PIURA S.A**

La Resolución SBS N° 847-94 del 23 de diciembre de 1994 que crea las EDPYMES y la Resolución SBS N° 259-95 del 28 de marzo de 1995 que las reglamenta, todo en concordancia con el artículo 10° de la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros (D. Leg N° 770 del 01 de abril de 1993), dan el marco legal para establecer las EDPYMES.

En el caso específico de la constitución de la EDPYME CAMCO PIURA – a partir del Programa BID-CAMCO - además de las normas mencionadas cabe añadir el D.S. N° 034-98-EF del 08 de abril del 98; la Resolución SBS N° 419-98 del 29 de abril de 1998 que establece el procedimiento para que asociaciones que realizan operaciones crediticias puedan optar por convertirse en EDPYMES y el D.S. N° 127-98-EF que prorroga el plazo para que las asociaciones que operan con fondos provenientes de cooperación técnica o donaciones, cumplan con requisitos para operar como empresas del sistema financiero.

Mediante Resolución SBS N° 0099-99, se constituyó la EDPYME. Luego de haber cumplido con los requisitos establecidos en el artículo 11° de la Resolución SBS N° 600-98 del 24 de junio de 1998 y de acuerdo a lo establecido en la referida Resolución y el artículo 26° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – Ley N° 26702 y modificatorias es

considerada técnica y administrativamente capacitada para el inicio de sus operaciones.

La autorización de funcionamiento de la EDPYME CAMCO PIURA S.A. como una empresa del Sistema Financiero, la misma que podrá realizar las operaciones señaladas en el artículo 288º de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros se resuelve mediante Resolución S.B.S. N° 0013-2001.

La transformación del Programa BID – CAMCO en EDPYME está favoreciendo a la pequeña empresa, pues anteriormente sólo se atendía a microempresarios.

En países como el nuestro, en vías de desarrollo, la PYME es básica para la evolución económica. Por ello, convertir el Programa en EDPYME es un gran logro para la Cámara y la PYME piurana, pues ésta tiene una nueva opción para impulsar su crecimiento.

Quien decide conformar una pequeña o microempresa pone toda su iniciativa, sus recursos y a veces todo su capital en el empeño. Por tanto, ese esfuerzo debe encontrar un punto de apoyo, a fin de minimizar el riesgo y maximizar las posibilidades de éxito, contribuyendo con ello a darle mayor dinamismo a la economía.

El objetivo de la Edpyme CAMCO es apoyar a la pequeña y microempresa de la Región Grau que no tienen acceso al crédito de la banca formal. Se dirigen principalmente a la población urbano-marginal (minoritariamente al sector rural). En Piura brindan servicios en Paita, Sullana, Tambogrande, Catacaos, Chulucanas.

Otorga a sus clientes, microcréditos con asesoría (no ahorro). Estos microcréditos pueden ser Individual, cada quien responde por su crédito y grupal, donde se forman grupos de 5 integrantes que se garantizan entre sí.

A septiembre del 2001, el más alto porcentaje de colocaciones lo constituyeron los créditos a la microempresa del área urbana.

Los montos otorgados están comprendidos en montos mínimos de S/. 200 y máximos de S/. 30,000. Con plazos desde los tres meses hasta los tres años. Con una tasa de interés que varía entre 4% - 4.05 y 5.05% mensual a rebatir.

Los requisitos exigidos para obtener un crédito son los siguientes:

- Tener una pequeña o microempresa en funcionamiento por lo menos con 6 meses de antigüedad.
- Tener R.U.C. y licencia municipal.
- Garantía real (prendaria o hipotecaria).
- Copia simple de los documentos personales, de un recibo de consumo de agua o electricidad, autoavalúo del inmueble.
- Copia de los últimos pagos a SUNAT.
- Flujo de caja proyectado.
- Presupuesto de inversión.
- Llenar los formatos correspondientes a la solicitud.

Los beneficios a los que accede pueden ser:

- Líneas de crédito.
- Capacitación y actualización.
- Créditos especiales en campaña.
- Créditos automáticos.
- Acceso a los servicios de la Cámara de Comercio y Producción de Piura.

## **Conclusiones**

1.- La PYME, con sus características de gran flexibilidad ante los cambios externos e internos, baja inversión por puesto de trabajo productivo e intensidad en la utilización de mano de obra, está llamada a ser una de los principales generadores de valor agregado y a dinamizar la economía en los próximos años.

2.- La situación de las PYME en el Perú, no difiere mucho de la que muestra este sector en otros países de América Latina, ya que sus características son similares, como: la concentración de actividades en el comercio, los servicios y la industria artesanal, y elementos particulares comunes, tales como: bajos niveles de inversión, altos índices de captación de empleo, utilización de tecnología intensiva en mano de obra y el uso de insumos básicamente nacionales; enfrentando además, riesgos similares por la carencia de financiamiento, al tener un limitado acceso al mercado de capitales y una insuficiente capacitación empresarial.

3.- La imposibilidad de las economías del tercer mundo y Latinoamérica de generar empleo en proporción al crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo, así como el creciente impacto tecnológico y diversidad de las exigencias de los consumidores -que induce a una descentralización de la producción y a la subcontratación de servicios- ha incidido en la gran significación económica, social y política que hoy posee el sector de la Micro y Pequeña empresa.

4.- A nivel del sector, como un todo resulta más claro analizar la capacidad de generación de empleo de las PYME. Una de las características fundamentales de este sector es que las empresas no crean empleo al interior de la empresa. Lo que ocurre es que, como sector, el empleo en las PYME crece mediante la aparición de numerosas nuevas empresas. Es decir, las PYME crecen

horizontalmente, adaptándose así a los cambios que ocurren en la economía y esto es consecuencia de la gran movilidad existente dentro de las actividades económicas que abarca el sector.

5.- No existe aún una cultura crediticia expresada, principalmente, en la falta de credibilidad que tienen los poseedores de capital (mercado bancario y financiero) sobre los pequeños y microempresarios; y por parte de éstos en la falta de conciencia de la necesidad de hacer uso del capital para el crecimiento y rentabilidad de sus empresas.

6.- Entonces, entre los obstáculos para acceder al financiamiento de las PYME se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías (precisamente porque los micro y pequeños empresarios carecen de recursos garantizables es que ellos están cada vez más lejos de obtener créditos). Concluimos que el acceso de las PYME al financiamiento es bajo en relación a su actual y potencial capacidad inversora, y que por lo tanto existe una demanda insatisfecha elevada. Por otro lado, encontramos que los tipos de interés altos que prevalecen son un factor desalentador para la demanda importante al no permitir el rentabilizar los proyectos de inversión de las PYME y al imponer una carga financiera significativa que reduce su competitividad. Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las PYME sobre el crédito comercial y en particular los fondos propios.

7.- Por otro lado, las condiciones de acceso al crédito para las PYME son menos competitivas que para las grandes empresas todos los países. La oferta de crédito a las PYME se caracteriza por altas tasas, el doble que las para las grandes empresas, plazos cortos y exigencias elevadas de garantías. La existencia de tales condiciones indican que los bancos de la región perciben a las PYME como un alto riesgo crediticio. Sin embargo, las tasas de morosidad de éstas, no justifica la totalidad de dicha percepción. La falta de conocimientos

y tecnologías apropiadas para prestar al sector explican también la creación de barreras defensivas frente a las PYME. Esta situación frena la inversión en las empresas y por lo tanto el crecimiento económico, el empleo y el bienestar en general.

8.- Como consecuencia de la limitación de recursos de crédito favorables (tasa competitiva, largo plazo garantías razonables etc.), las PYME se financian inadecuadamente. Las fuentes principales de financiamiento de las PYME en la región son los fondos propios (es decir el autofinanciamiento) seguido por el crédito de proveedores y solo en tercer lugar el crédito bancario en condiciones onerosas. Las PYME en América Latina tienden a financiarse principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios. Esto limita el crecimiento de las PYME, especialmente en los comienzos de empresas y proyectos innovadores cuando la necesidad de financiamiento es superior a las utilidades.

9.- Las Microempresas tienen acceso restringido al financiamiento otorgado por los bancos comerciales y otras entidades financieras del país, ya que éstas por su mayor interés a ser más rentables, normalmente no consideran al mercado potencial de las microempresas como sujetos de crédito, porque consideran que:

- Las operaciones crediticias con los microempresarios son muchas y de poca cuantía, lo que les hace incurrir en una fuerte carga de costos operativos.
- Las instituciones financieras no emplean una tecnología adecuada para atender las necesidades de créditos de las PYME.
- Los microempresarios, por lo general, no suelen demandar los servicios colaterales que la entidad financiera suele colocar entre sus clientes como: Carta Fianza, Avals, Tarjetas de Crédito, Cuenta Corriente, etc.
- Los microempresarios no llevan estados financieros con los cuales se puede efectuar una evaluación crediticia.

El distanciamiento existente entre la pequeña empresa y los servicios bancarios se debe, principalmente:

- Al pequeño volumen de operaciones,
- Al nivel y tipo de garantía exigidas,
- Irregular situación legal predominante,
- A la falta de información que impide tener una percepción adecuada de la pequeña empresa,
- A los engorrosos trámites documentarios.

10.- El desarrollo tanto de instrumentos financieros especiales como de garantías y avales no tradicionales constituye el principal factor tecnológico que tiene incidencia sobre el sector de financiamiento a las PYME.

11.- Entre los principales factores internacionales que inciden en el sector de financiamiento a las PYME se consideran las líneas de crédito y las donaciones y ayudas. Actualmente las ONG, Cofide, las cajas municipales de ahorro y crédito y hasta los bancos intermedian líneas de crédito de organismos internacionales, como el Banco Mundial, la CAF, entre otros.

12.- Las principales variables económicas que afectan al sector de financiamiento a las PYME son: la tasa de interés, la tasa de devaluación, la tasa de inflación, la variación del Producto Bruto Interno y la presión tributaria.

13.- Las Edpymes ofrecen también una normatividad flexible para la aparición y desarrollo de instituciones financieras para la PYME, sobre todo para algunas instituciones como las ONGs que vienen apoyando financieramente pero fuera del marco financiero formal. La experiencia peruana en materia de institucionalización del financiamiento a las PYME empieza en 1996 con la creación de CREDINPET, sin embargo es posible establecer una serie de conclusiones que pueden ser objeto de reflexión, en cuanto a la formulación de políticas y procedimientos de las Edpymes.

## **Recomendaciones**

1.- Es claro que existe un sector económico PYME sea persona natural o jurídica, que debe y requiere ser atendido adecuadamente, ya que su participación económica es una fuente generadora de empleo, aún cuando la unidad productiva o de servicio o comercial tenga carácter familiar o no, o cuando éstas sean unidades que actúen bajo el signo de la informalidad, son aspectos que no afectan la importancia de las PYME.

2- El acceso restringido de las PYME a los servicios financieros, implica diseñar instituciones autosuficientes y con capacidad de ofrecer servicios de calidad a una clientela numerosa, de allí que el creciente número de las PYME exige un mejor servicio financiero.

Para evaluar el desempeño de estas instituciones se deben tomar en cuenta criterios de cobertura y eficiencia; la cobertura se refiere a la prestación de una amplia gama de servicios financieros a un número elevado de clientes que no tienen acceso al sistema formal, la eficiencia se refiere a la viabilidad financiera, la autosustentabilidad de la organización. La viabilidad de un programa en microfinanzas se fortalece si ofrece sus servicios a bajo costo (la tasa de interés, otros costos implícitos como el costo de oportunidad del tiempo utilizado en la transacción o las pérdidas debidas a retrasos en el desembolso de los fondos), en el caso del crédito formal hay gastos legales, comisiones, estados contables, estudios de factibilidad, etc; cuando estos costos son altos , los préstamos son caros para el cliente, no es de extrañar, que en estas circunstancias el microempresario no acceda a los bancos.

3.- El apoyo a la microempresa debe ser un componente básico en un diseño de política orientado a la búsqueda de un desarrollo sostenible. Se requiere crear las condiciones necesarias para que el sector informal sea formal y pueda competir, producir y vender, en el nuevo entorno económico. Con el impulso y la creación de microbancos se puede acelerar una dinámica enorme entre este

mercado desatendido de los microempresarios, el mundo de las finanzas internacionales y el mundo de las microfinanzas. De esta manera, la ampliación de la oferta de crédito a la microempresa puede contribuir a superar algunos de los problemas que enfrenta el desarrollo de estas pequeñas unidades económicas, tendiendo así a lograr un crecimiento económico de base más amplia y mayor potencial redistributivo.

4.- En lo referente a las Instituciones Microfinancieras (IMFs), el Perú debería incorporar acciones del sector público en las siguientes áreas:

- Las reformas institucionales: destinadas a mejorar el marco regulatorio y de supervisión existente, promoviendo así la superación de los problemas institucionales, que constituyen actualmente el mayor obstáculo que enfrentan las IMF.

Las principales incluyen la privatización de las CMACs, es necesario seguir apoyando al desarrollo de las Cajas Municipales, éstas cuentan con una metodología y técnica financiera probada y exitosa. El fortalecimiento de cada una de ellas y la aparición de otra en nuevas localidades tendrían, sin lugar a dudas, grandes beneficios. Se debería revisar la legislación de las CMACs a fin de permitir una mayor presencia del sector privado en la dirección y gestión de estas instituciones con aportes al capital social que contribuyan a su consolidación patrimonial.

Además un cambio institucional en las CRACs y las EDPYMES, a través de la elevación de los capitales mínimos requeridos, de la adopción de normas de adecuación de capital más estrictas y del establecimiento de condiciones más exigentes para acceder a la propiedad y dirección de estas entidades, para incentivar la participación de socios estratégicos, que contando con una sólida base patrimonial y tecnológica puedan asumir el control de dichas entidades.

- El apoyo al reforzamiento institucional de las IMFs: el desarrollo de estas entidades requiere como condición necesaria un adecuado marco regulatorio y

de supervisión. Pero dicha condición no es suficiente: la creación de instituciones de micro crédito sostenibles es un esfuerzo más amplio y complejo, que el sector público y la cooperación internacional deben fomentar con programas no reembolsables de asistencia técnica y capacitación, dados los claros beneficios que la expansión del micro crédito genera para el conjunto de la sociedad.

5.- Se recomienda que se continúen los programas de asesoría y capacitación a las PYME. Estos programas no sólo se deben centrar en la gestión de las mismas sino también en la presentación de sus necesidades financieras a los bancos. En ese mismo sentido, se debe fomentar el desarrollo y adopción de tecnologías de crédito apropiada al segmento por parte de bancos de primer piso. La recuperación de morosos también se podría mejorar mediante una mayor utilización de transacciones aseguradas.

6.- A fin de fortalecer este esquema, es necesario reforzar las acciones, como capacitación a funcionarios de crédito, la implementación de softwares adecuados, la formación de centrales de riesgo que permitirán una mayor información para las decisiones crediticias y la canalización de recursos financieros.

7.- Es importante involucrar más al sector financiero tradicional, donde la mayor limitación se encuentra por el lado de las garantías y por tanto es necesario evaluar modalidades que contribuyan a aliviar este problema a través de sistemas de garantías o seguros de créditos.

8.- Además, un financiamiento a bajo costo ya que las PYME están en desventaja para obtener financiamiento en los bancos. Se requiere entonces que el gobierno a través de COFIDE, MIBANCO, y otras instituciones, maneje recursos y los priorice hacia este sector.

9.- Asegurar el mercado para los productos de las PYME: El país necesita asegurar el mercado interno para los productores nacionales, especialmente

## BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Apoyo Consultoría, El Sistema Financiero en el Perú: Situación Actual y Perspectivas, Octubre. 2000.
- 2.- Banco Central de Reserva del Perú, Boletín Semanal N° 14. Abril del
- 3.- Bernard, Y y Colli, J.C, Diccionario Económico y Financiero, IV Edición, Octubre de 1985.
- 4.- Compendio Estadístico del 2001.
- 5.- Faus, Joseph y Tapies, Joseph, Finanzas Operativas – Gestión Financiera de las operaciones del día a día, IESE, Universidad de Navarra.
- 6.- Gorostiaga Montenegro, CPC & LAE, Diagnóstico Profesional en Finanzas, Trujillo-Perú.
- 7.- Instituto Nacional de Estadística e Informática, III Censo Nacional Económico Consolidado Nacional. Perú 1998.
- 8.- Instituto Nacional de Estadística e Informática, Piura: Actividad de la Micro y Pequeña Empresa. Septiembre 1998.
- 9.- Instituto Internacional de Investigaciones Empresa y Cambio, Diccionario Económico Empresarial, Primera Edición. 1998.
  
- 1.- Arriola Bonjour, Pedro, Evolución de las Microfinanzas, Mayo del 2000.

2.- Banco del Estado de Chile, Políticas de Fomento al Sector MYPE, Marzo del 2001.

3.- Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas, Secretaría de Economía de México.

4.- Held, Conclusiones y Propuestas de Políticas: Acceso de Empresas de Menor Tamaño al Crédito y al Financiamiento, CEPAL, Septiembre. 1999.

5.- Keil Rojas, Roberto, Financiamiento de las Edpymes en Perú. 2000.

6.- Marconi Ojeda Reynaldo, ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996.

7.- Prefectura y Comandancia General del Departamento del Beni, Plan Estratégico para el Desarrollo de los Micro-Pequeños Emprendedores y Micro-Pequeñas Empresas del Departamento del Bení. Trinidad, Beni, Bolivia. 2001.

8.- Villarán, Fernando, Pequeña empresa: Retos y Posibilidades, Seminario. 1998.

### **Proyecto de Factibilidad**

1.- Castillo Sánchez, Lisbeth Fiorella, proyecto de Factibilidad para la creación de una Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa – EDPYME en la Ciudad de Piura, Universidad de Piura, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Piura 1998.

### **Instituciones**

1.- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura.

2.- Cámara de Comercio y Producción de Piura – CAMCO Piura.

## ENCUESTA

Sexo  
Grado de Instrucción

1.- Nombre Comercial o Razón Social \_\_\_\_\_

2.- Tipo de Empresa

Persona Natural ( )

Persona Jurídica ( )

3.- Ubicación \_\_\_\_\_

4.- Actividad o Giro del Negocio \_\_\_\_\_

5.- Fecha en que se inició sus actividades \_\_\_\_\_

6.- ¿Cómo inició sus actividades?

Ahorros personales ( )

Préstamos particulares o de familiares ( )

Préstamo Bancario ( )

Préstamo de otras entidades financieras ( )

Fuente de Crédito Informal ( )

7.- ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

menos de 5 personas ( )

entre 5 y 10 personas ( )

entre 10 y 15 personas ( )

entre 15 y 20 personas ( )

de 20 a más personas ( )

8.- ¿A cuánto ascienden sus ventas o ingresos mensuales?

menos de 5,000 ( )

entre 6,000 y 15,000 ( )

entre 15,000 y 30,000 ( )

entre 30,000 y 50,000 ( )

entre 50,000 y 80,000 ( )

más de 80,000 ( )

9.- ¿Cual considera usted es su principal necesidad?

Mayor demanda ( )

Mayor número de proveedores ( )  
Mayor financiamiento externo ( )  
Mayor formalidad (Poseer RUC) ( )  
Mayor capacitación ( )  
Otro \_\_\_\_\_

10.- ¿Conoce usted sobre los programas de ayuda para las PYMES?

Si ( ) ¿Forma parte de alguno de ellos? Si ( ) \_\_\_\_\_  
No ( ) No ( ) \_\_\_\_\_  
No ( )

11.- ¿Forma parte de alguna asociación para pequeños y micro empresarios?

Si ( ) Mencionar \_\_\_\_\_  
No ( )

12.- ¿Ha escuchado hablar sobre las Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Microempresas (Edpymes)?

Si ( ) ¿Le ha solicitado algún préstamo? Si ( ) a cual \_\_\_\_\_  
No ( ) No ( ) porque \_\_\_\_\_  
No ( )

13.- ¿Ha solicitado alguna vez crédito a alguna entidad del Sistema Financiero (incluyendo a las edpymes)?

Si ( ) Obtuvo el crédito Si ( ) No ( )  
No ( )

14.- Si la respuesta de la pregunta 13 fue afirmativa, especificar el último crédito que obtuvo:

- Finalidad: - Capital de Trabajo ( )  
- Activo Fijo ( )  
- Otros ( ) \_\_\_\_\_
- Institución que le dio crédito: - Banco ( ) \_\_\_\_\_  
- CMAC de Piura ( ) \_\_\_\_\_  
- Edpyme ( ) \_\_\_\_\_  
- CR Miguel Grau ( ) \_\_\_\_\_  
- Otra ( ) \_\_\_\_\_
- Monto: \_\_\_\_\_



## ENCUESTA

Sexo  
Grado de Instrucción

1.- Nombre Comercial o Razón Social \_\_\_\_\_

2.- Tipo de Empresa

Persona Natural ( )

Persona Jurídica ( )

3.- Ubicación \_\_\_\_\_

4.- Actividad o Giro del Negocio \_\_\_\_\_

5.- Fecha en que se inició sus actividades \_\_\_\_\_

6.- ¿Cómo inició sus actividades?

Ahorros personales ( )

Préstamos particulares o de familiares ( )

Préstamo Bancario ( )

Préstamo de otras entidades financieras ( )

Fuente de Crédito Informal ( )

7.- ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

menos de 5 personas ( )

entre 5 y 10 personas ( )

entre 10 y 15 personas ( )

entre 15 y 20 personas ( )

de 20 a más personas ( )

8.- ¿A cuánto ascienden sus ventas o ingresos mensuales?

menos de 5,000 ( )

entre 6,000 y 15,000 ( )

entre 15,000 y 30,000 ( )

entre 30,000 y 50,000 ( )

entre 50,000 y 80,000 ( )

más de 80,000 ( )

9.- ¿Cual considera usted es su principal necesidad?

Mayor demanda ( )

Mayor número de proveedores ( )  
Mayor financiamiento externo ( )  
Mayor formalidad (Poseer RUC) ( )  
Mayor capacitación ( )  
Otro \_\_\_\_\_

10.- ¿Conoce usted sobre los programas de ayuda para las PYMES?

Si ( ) ¿Forma parte de alguno de ellos? Si ( ) \_\_\_\_\_  
No ( ) No ( ) \_\_\_\_\_  
No ( )

11.- ¿Forma parte de alguna asociación para pequeños y micro empresarios?

Si ( ) Mencionar \_\_\_\_\_  
No ( )

12.- ¿Ha escuchado hablar sobre las Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Microempresas (Edpymes)?

Si ( ) ¿Le ha solicitado algún préstamo? Si ( ) a cual \_\_\_\_\_  
No ( ) No ( ) porque \_\_\_\_\_  
No ( )

13.- ¿Ha solicitado alguna vez crédito a alguna entidad del Sistema Financiero (incluyendo a las edpymes)?

Si ( ) Obtuvo el crédito Si ( ) No ( )  
No ( )

14.- Si la respuesta de la pregunta 13 fue afirmativa, especificar el último crédito que obtuvo:

- Finalidad: - Capital de Trabajo ( )  
- Activo Fijo ( )  
- Otros ( ) \_\_\_\_\_
- Institución que le dio crédito: - Banco ( ) \_\_\_\_\_  
- CMAC de Piura ( ) \_\_\_\_\_  
- Edpyme ( ) \_\_\_\_\_  
- CR Miguel Grau ( ) \_\_\_\_\_  
- Otra ( ) \_\_\_\_\_
- Monto: \_\_\_\_\_



**ANEXO N° 1**

**PERÚ: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SEGÚN  
ESTRATO DE PERSONAL**

<b>ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO</b>	<b>N° ESTABLECIMIENTO - ABSOLUTO</b>	<b>N° ESTABLECIMIENTO - PORCENTUAL</b>
<b>TOTAL</b>	236 295	100.0
<b>MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA</b>	231 249	97.9
1 a 4 p.o	213 738	90.5
5 a 10 p.o	12 650	5.3
11 a 20 p.o	4 861	2.1
<b>MEDIANA Y GRAN EMPRESA (con más de 20 p.o)</b>	5 046	2.1

**ANEXO N° 2**

**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESA SEGÚN DEPARTAMENTO**

<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>N° ESTABLECIMIENTO - ABSOLUTO</b>	<b>N° ESTABLECIMIENTO - PORCENTUAL</b>
TOTAL	231 249	100.0
Lima	82 776	35.8
Arequipa	18 052	7.8
Junín	15 197	6.6
La Libertad	11 680	5.0
Piura	10 578	4.6
Lambayeque	10 412	4.5
Puno	10 119	4.4
Resto del país	72 432	31.3

**ANEXO N° 3**  
**SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL, 1997**  
**(% respecto al Total PYME)**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL	PERSONAL OCUPADO		
	TOTAL PYME	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
<b>TOTAL PERU</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
AGRICULTURA Y GANADERIA	20,0	20,3	13,5
VENTA AMBULATORIA	9,9	10,4	0,7
ALMACENES ESPECIALIZADOS	7,4	7,6	4,8
ENSEÑANZA	1,4	1,0	7,8
TRANSPORTE DE PASAJEROS	6,4	6,5	3,7
RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS	6,6	6,7	3,4
BODEGAS, TIENDAS Y BAZARES	5,7	6,0	0,7
CONSTRUCCION	4,6	4,4	8,8
V.DE PROD.ALIM.AGROP.AL POR MAYOR	2,6	2,3	7,3
OTROS	35,4	34,8	49,3
Fuente: ENAHO 1997 Elaboración: DNCN			

**ANEXO N° 4**

**PERU: PORCENTAJE DEL PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL, 1997**  
 (% respecto a la Actividad Económica Principal)

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL	PERSONAL OCUPADO					
	TOTAL	TOTAL PYME	MICRO EMPRESA		PEQ. EMP.	RESTO
			MENOS DE 5 PERSONAS	DE 5 A 10 PERSONAS	DE 11 A 20 PERSONAS	
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>75,9</b>	61,1	11,0	3,8	<b>24,1</b>
AGRICULTURA Y GANADERIA	100,0	96,4	72,9	20,1	3,3	3,6
VENTA AMBULATORIA	100,0	99,2	96,9	2,0	0,3	0,8
ALMACENES ESPECIALIZADOS	100,0	93,5	79,6	10,8	3,0	6,5
ENSEÑANZA	100,0	17,6	6,4	6,2	5,0	82,4
TRANSP. DE PASAJEROS	100,0	89,9	82,9	4,4	2,6	10,1
RESTAUR, BARES, CANTINAS	100,0	95,3	78,7	14,1	2,5	4,7
BODEGAS, TIENDAS Y BAZARES	100,0	97,2	90,7	5,9	0,6	2,8
CONSTRUCCION	100,0	80,0	53,9	18,3	7,8	20,0
V.DE PROD.ALIM.AGR. POR M.	100,0	67,2	38,3	19,2	9,7	32,8
OTROS	100,0	63,7	49,5	9,7	4,5	36,3
Fuente: ENAHO 1997 Elaboración: DNCN						

## ANEXO N° 5

### PERU: POBLACIÓN OCUPADA URBANA POR RAMA DE LA PRODUCCIÓN

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1997	1999
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>100.0</u></b>
AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	7.5	5.1
PESCA	0.6	0.4
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	0.8	0.5
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	13.7	12.3
SUMINISTROS ELECTRICIDAD, GAS, AGUA	0.4	0.6
CONSTRUCCIÓN	5.6	5.3
COMERCIO	28.7	28.7
HOTELES Y RESTAURANTES	6.2	6.5
TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	7.9	8.5
OTROS SERVICIOS	28.6	31.7

**ANEXO N° 6**

**PERÚ: POBLACIÓN OCUPADA URBANA POR TAMAÑO DE EMPRESA (%)**

<b>TAMAÑO DE LA EMPRESA</b>	<b>1997</b>	<b>1999</b>
<u>TOTAL</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>
MENOS DE 5 PERSONAS	61.1	66.7
DE 5 A 10 PERSONAS	10.4	5.9
MAS DE 10 PERSONAS	28.5	27.4

**ANEXO N° 7**

**PERÚ: NIVELES DE EMPLEO DE LA PEA URBANA DE 14 AÑOS A MAS 1995-1999 (%)**

<b>NIVELES DE EMPLEO</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	
					<b>%</b>	<b>EN MILES</b>
<u>PEA TOTAL</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>7779</u>
OCUPADA	92.4	93.0	92.3	92.4	92.3	7176
SUBEMPLEO	42.4	42.6	41.8	44.1	43.4	3378
VISIBLE	15.6	17.9	17.7	16.0	15.6	1211
INVISIBLE	26.8	24.7	24.1	28.1	27.9	2167
ADECUADAMENTE EMPLEADOS	50.0	50.4	50.5	48.3	48.9	3798
DESEMPLEADOS	7.6	7.0	7.7	7.0	7.7	603

**ANEXO No 8**

**PERU: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO,  
SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1997  
(% Respecto del Total)**

GRUPO DE EDAD Y AMBITO GEOGRAFICO	PERSONAL OCUPADO			
	TOTAL	TOTAL PYME	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
<b>PERU</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
14 A 24 AÑOS	25,0	27,0	26,8	31,2
25 A 44 AÑOS	48,5	44,5	44,1	52,3
45 A 54 AÑOS	14,3	14,5	14,7	9,9
55 Y MAS AÑOS	12,2	14,0	14,4	6,6
<b>URBANO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
14 A 24 AÑOS	24,5	26,8	26,5	31,2
25 A 44 AÑOS	49,7	45,6	45,2	52,7
45 A 54 AÑOS	14,6	14,7	15,0	9,9
55 Y MAS AÑOS	11,2	12,9	13,3	6,3
<b>RURAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
14 A 24 AÑOS	28,1	28,5	28,5	31,8
25 A 44 AÑOS	40,1	38,4	38,2	46,3
45 A 54 AÑOS	12,7	13,0	13,1	9,5
55 Y MAS AÑOS	19,2	20,1	20,2	12,4
<b>LIMA METROPOLITANA</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
14 A 24 AÑOS	25,2	27,1	26,7	32,5
25 A 44 AÑOS	50,4	46,6	46,0	53,0
45 A 54 AÑOS	14,7	15,3	15,8	9,4
55 Y MAS AÑOS	9,7	11,0	11,5	5,1
Fuente: ENAHO 97 Elaboración: DNCN				

**ANEXO N° 9**

**PIURA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO**

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	TOTAL		INDUSTRIA MANUFAC.		COMERCIO REP. DE VEH. Y EFECTOS PERSONALES		HOTELES Y RESTAURANTES		OTRAS	
	Nro. DE ESTABLEC.		Nro. DE ESTABLEC.		Nro. DE ESTABLEC		Nro. DE ESTABLEC		Nro. DE ESTABLEC	
	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.
TOTAL	10578	100.0	1223	100.0	6763	100.0	1149	100.0	1443	100.0
1 a 4 p.o	9928	93.8	1135	92.8	6531	96.6	1079	93.9	1183	82.0
5 a 10 p.o	485	4.6	60	4.9	181	2.7	63	5.5	181	12.5
11 a 20 p.o	165	1.6	28	2.3	51	0.7	7	0.6	79	5.5

**ANEXO N° 10**

**PIURA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA**

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS		ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO					
	ABS.	PORC.	1 A 4 P.O		5 A 10 P.O		11 A 20 P.O	
			ABS.	PORC.	ABS.	PORC.	ABS.	PORC.
TOTAL	10578	100.00	9928	100.0	485	100.0	165	100.0
IND.ANUF.COM. Y REP.	1223	11.6	1135	11.4	60	12.4	28	17.0
COM. Y REP. VEH.EFC.PER	6763	63.9	6531	65.8	181	37.3	51	30.9
HOT. Y REST.	1149	10.9	1079	10.9	63	13.0	7	4.2
ACT. INMB. EMP. Y ALQ.	396	3.7	359	3.6	27	5.6	10	6.1
OTRAS	1047	9.9	829	8.3	154	31.7	69	41.8

**ANEXO N° 11**

	<b>AGOSTO 99</b>	<b>JULIO 2000</b>	<b>AGOSTO 2000</b>
<b>SISTEMA BANCARIO</b>	585.852.193	593,927.829	605,526.677
<b>BANCO DE LA NACION</b>	100.636	246.546	425.994
<b>BANCA CORPORATIVA</b>	582,991.067	589,739.258	600,713.637
CRÉDITO	188,257.286	171,026.137	165,109.901
INTERBANK	96,828.879	90,304.985	86,040.156
LATINO	11,312.000	11,823.000	10,408.000
WISE SUDAMERIS	116,872.145	118,159.480	133,792.295
CONTINENTAL	109,407.431	97,682.733	105,507.990
NORBANK	60,313.326	89,013.403	86,653.315
FINANCIERO	0	11,727.520	13,200,880
<b>BCA. CRED. CONS.</b>	2,760.490	3,942.025	4,397.145
DEL TRABAJO	2,760.490	3,942.025	4,387.145
<b>SISTEMA NO BANCA.</b>	105,124.491	143,581.600	150,719.459
CAJA RURAL MIGUEL GRAU	321.520	444,701	363,550
CMAC PAITA	1,946.074	3,123.124	127,418.592
CMAC PIURA	90,342.063	120,995.658	19,530.056
CMAC SULLANA	12,514.824	19,018.117	
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	690,976.674	737,509.429	755,246.136
M/N	203,967.801	210,233.584	209,932.224
M/E	487,008.873	527,275.845	546,313.912

**ANEXO N° 12**

<b>PARTICIPACIÓN RELATIVA EN EL TOTAL DE DEPÓSITOS</b>			
<b>(%)</b>			
	<b>99 AGO</b>	<b>2000 JUL.</b>	<b>2000 AGO.</b>
<b>SISTEMA BANCARIO</b>	84.0	80.5	80.1
<b>BANCO DE LA NACIÓN</b>	0.01	0.03	0.06
<b>BANCA CORPORATIVA</b>	84.4	80.0	79.4
CRÉDITO	27.2	23.2	21.8
INTERBANK	14.0	12.2	11.4
LATINO	1.6	1.6	1.4
WIESE SUDAMERIS	16.9	16.0	17.7
CONTINENTAL	15.8	13.2	14.0
NBK BANK	8.7	12.1	11.5
FINANCIERO	0.0	1.6	1.7
<b>BCA. CRED. CONSUMO</b>	0.4	0.5	0.6
DEL TRABAJO	0.4	0.5	0.6
<b>SISTEMA NO BANCARIO</b>	15.2	19.5	19.9
CAJA RURAL MIGUEL			
GRAU	0.0	0.1	0.0
CMAC PAITA	0.3	0.4	0.5
CMAC PIURA	13.1	16.4	16.8
CMAC SULLANA	1.8	2.6	2.6
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	100	100	100
M/N	29.5	28.5	27.8
M/E	70.5	71.5	72.2

**ANEXO N° 13**

<b>DPTO. DE PIURA - COLOCACIONES</b>					
	<b>99 AGO.</b>	<b>2000 JUL.</b>	<b>2000 AGO.</b>	<b>VAR % AGO2000/J UL.2000</b>	<b>VAR% AGO/2000/A GO99</b>
<b>SISTEMA BANCARIO</b>	832,401.352	792,215.162	806,329.789	1.8	-3.1
<b>BANCO DE LA NACIÓN</b>	0	0	0	N.D.	N.D.
<b>BANCA CORPORATIVA</b>	799,244.060	754,228.130	768,203.543	1.9	-3.9
CRÉDITO	198,067.221	177,238.271	173,543.940	-2.1	-12.4
INTERBANK	208,716.156	184,297.222	179,674.453	-2.5	-13.9
LATINO	4,651.349	5,816.000	5,729.000	-1.5	23.2
WIESE SUDAMERIS	152,042.594	120,869.142	123,754.289	2.4	-18.6
CONTINENTAL	78,394.339	86,658.561	90,531.957	4.5	15.5
NBK BANK	157,159.222	166,882.094	179,518.425	7.6	14.2
FINANCIERO	0	12,466.840	15,451.480	23.9	N.D.
<b>BCA. CRED. CONSUMO DEL TRABAJO</b>	33,157.292	37,987.032	38,126.246	0.4	15.0
	33,157.292	37,987.032	38,126.246	0.4	15.0
<b>SISTEMA NO BANCARIO</b>	85,607.736	110,647.499	111,207.183	0.5	29.9
CAJA RURAL MIGUEL	5,157.525	6,172.094	5,430.480	-12.0	5.3
GRAU	6,231.403	9,148.097	9,511.234	4.0	52.6
CMAC PAITA	51,632.327	66,991.901	67,887.582	1.3	31.5
CMAC PIURA	22,586.481	28,335.407	28,377.888	0.1	25.6
CMAC SULLANA					
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	918,009.088	902,862.661	917,536.972	1.6	-0.1
M/N	330,332.158	402,337.982	373,113.159	-7.3	13.0
M/E	587,009.088	500,524.679	544,423.813	8.8	-7.4

**ANEXO N° 14**

<b>PARTICIPACIÓN RELATIVA EN EL TOTAL DE COLOCACIONES</b>			
<b>(%)</b>			
	<b>99 AGO</b>	<b>2000 JUL.</b>	<b>2000 AGO.</b>
<b>SISTEMA BANCARIO</b>	90.7	87.7	87.9
<b>BANCO DE LA NACIÓN</b>	0.0	0.0	0.0
<b>BANCA CORPORATIVA</b>	87.1	83.5	83.7
CRÉDITO	21.6	19.6	18.9
INTERBANK	22.7	20.4	19.6
LATINO	0.5	0.6	0.6
WIESE SUDAMERIS	16.6	13.4	13.5
CONTINENTAL	8.5	9.6	9.9
NBK BANK	17.1	18.5	19.6
FINANCIERO	0.0	1.4	1.7
<b>BCA. CRED. CONSUMO</b>	3.6	4.2	4.2
DEL TRABAJO	3.6	4.2	4.2
<b>SISTEMA NO BANCARIO</b>	9.3	12.3	12.1
CAJA RURAL MIGUEL	0.6	0.7	0.6
GRAU	0.7	1.0	1.0
CMAC PAITA	5.6	7.4	7.4
CMAC PIURA	2.5	3.1	3.1
CMAC SULLANA			
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	100	100	100
M/N	36.0	44.6	40.7
M/E	64.0	55.4	59.3

**ANEXO N° 15**

<b>PIURA: CARTERA PESADA</b>			
<b>(%)</b>			
	<b>99 AGO</b>	<b>2000 JUL.</b>	<b>2000 AGO.</b>
<b>SISTEMA BANCARIO</b>	13,93	17,9	17,73
<b>BANCO DE LA NACIÓN</b>	0	0	0
<b>BANCA CORPORATIVA</b>	14,42	19,42	18,54
CRÉDITO	26,83	30,93	30,92
INTERBANK	3,16	4,54	2,96
LATINO	35,75	27,3	28,03
WIESE SUDAMERIS	8,21	11,88	12,41
CONTINENTAL	14,29	10,44	9,70
NBK BANK	16,60	32,78	30,43
FINANCIERO	0,00	0,00	0,00
<b>BCA. CRED. CONSUMO DEL TRABAJO</b>	3,00	2,57	2,55
	3,00	2,57	2,55
<b>SISTEMA NO BANCARIO</b>	11,27	9,6	9,77
CAJA RURAL MIGUEL GRAU	45,96	31,12	33,88
CMAC PAITA	18,2	9,1	9,34
CMAC PIURA	6,79	6,96	7,56
CMAC SULLANA	11,68	11,13	10,83
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>	13,66	16,9	16,77

**ANEXO N° 18**

**COLOCACIONES DE LAS CAJAS MUNICIPALES, SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, 1995-2000**

Sector Económico	Miles de Nuevos Soles					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>TOTAL</b>	<b>133 302</b>	<b>196 309</b>	<b>261 233</b>	<b>324 551</b>	<b>439 578</b>	<b>616 491</b>
Agricultura	7 033	16 230	22 942	37 281	51 845	42 747
Ganadería	280	440	997	178	448	10 257
Pesquería	1 460	1335	1900	1418	2 233	3 066
Minería	1	4	18	29	239	585
Industria	7 159	13 297	16 525	18 098	22 242	33 450
Electricidad, gas y agua	-	-	3	-	-	82
Construcción	-637	108	237	189	267	617
Comercio	45 480	72 676	103 049	117 329	162 113	251 639
Hoteles y Restaurantes	1 025	2 526	3 812	6 594	10 162	9 347
Transporte	5 726	5 878	13 509	21 024	29 699	39 960
Intermediación Financiera	3	9	41	-	-	1301
Act. Inmob. Emp. Y Alquiler	454	1 021	1 646	2 401	4 374	8 648
Adm. Pública y Defensa	12 881	5 515	9 447	11 488	12 040	5 266
Enseñanza	101	299	289	393	924	2 340
Servicios Sociales y de Salud	686	626	1 575	2 443	3 940	9 019
Otros Servic. Comunitarios	8 177	6 024	7 878	9 037	9 905	16 224
Diversos	43 473	70 321	77 365	96 649	129 147	181 943

En 1995 no se incluye información de la Caja Municipal de Huancayo. En 1997 no se incluye información de la Caja Municipal de Pisco. En 1999 no se incluye información de la Caja Municipal de Maynas.

**Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros**

**ANEXO N° 19**

**COLOCACIONES DE LAS CAJAS MUNICIPALES, SEGÚN ENTIDAD, 1995 – 2000**

ENTIDAD	MILES DE NUEVOS SOLES					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>TOTAL</b>	<b>95 998</b>	<b>125 678</b>	<b>183 095</b>	<b>229 366</b>	<b>371 212</b>	<b>616 491</b>
DE PIURA	27 800	44 425	65 768	74 758	113 731	146 531
DE AREQUIPA	16 138	28 184	41 164	60 993	94 218	135 938
DE TRUJILLO	6 542	8 956	14 391	19 443	34 090	65 523
DE SULLANA	11 838	14 210	20 549	22 716	31 864	51 769
DE CUSCO	2 496	5 089	8 266	10 534	22 741	44 734
DE ICA	1 059	1 527	4 124	7 157	21 021	36 837
DE HUANCAYO	2 382	2 837	4 792	6 452	13 444	40 482
DE TACNA	1 618	1 848	3 711	5 359	11 707	29 635
DE MAYNAS	624	671	1 104	2 601	5 071	16 393
DE PAITA	1 057	260	1 282	2 446	4 333	14 555
DEL SANTA	328	481	1 225	1 953	4 103	11 542
DE PISCO	-	893	1 545	1 478	2 899	4 724
DE CHINCHA 1/	-	-	-	-	-	251
DE LIMA	24 116	16 297	15 174	13 476	11 990	17 577

1/ INICIÓ OPERACIONES EN DICIEMBRE DE 1997.

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS

## ANEXO N° 20

- **Activos**

FECHA	ACTIVOS (S/.)	INCREMENTO
31/12/1997	108'843,872.00	-
31/12/1998	137'747,516.00	26,34%
31/12/1999	202'450,560.00	46,97%
31/03/2000	219'044,054.00	8,20%
30/06/2000	247'608,583.00	13,04%
30/09/2000	262'967,786.00	6,20%
31/12/2000	263'077,445.00	0,04%
Crecimiento anual para el año 2000: 29.95%		

- **Indicadores de Gestión**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
Índice de morosidad	7.50%	5.8%	100%
Intermediación Financiera	1.00%	1.03%	100%
Rentabilidad Patrimonial	26.32%	32.83%	100%
Relación de Trabajo	0.74%	0.72%	100%
Participación de Pymes	52.00%	50.88%	98%
Incremento de colocaciones	40.10%	41.10%	100%
Incremento de captaciones	28.16%	31.34%	100%

Información Actualizada al 31/12/2000

Índice de Morosidad : Cartera atrasada/Colocaciones brutas  
Intermediación Financiera : Depósitos/Colocaciones  
Rentabilidad Patrimonial : Utilidad Neta/Patrimonio  
Relación de trabajo : Costos operativos/Ingresos Operativos  
Participación de Pymes : Créditos Pymes/Colocaciones Brutas  
Incremento de Colocaciones : Colocaciones Actuales/Colocaciones Dic-99  
Incremento de Captaciones : Captaciones actuales/Captaciones Dic-99

**ANEXO N° 21**

<b>Entidad</b>	<b>TEAnual (1era vez)</b>	<b>Monto Max.</b>	<b>Monto min.</b>
<b>ONG</b>	60.10 %	S/. 5,000	S/. 1,000
<b>Caja Municipal</b>	79.60 %	S/. 5,000	S/. 1,000
<b>Edpyme</b>	90.12 %	S/.20,000	S/. 3,000
<b>Cooperativas</b>	79.59 %	S/. 5,000	S/. 1,000
<b>Factoring</b>	40.00 %	De acuerdo a calificación	
<b>Banca de Consumo</b>	134.48 %	S/.40,000	S/. 2,000

Fuente: Alternativa, Caja Municipal de Lima, Proempresa,  
Serbanco, Latino.

**ANEXO N° 22**

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO** %

- GOBIERNO	1
- SISTEMA FINANCIERO	14
- EMPRESAS NO FINANCIERAS	5
- MICROEMPRESAS, OTROS.	80
TOTAL	100

**ANEXO N° 23**

<b>Plan Financiamiento PYME</b> <u>Anunciado el 7 de marzo de 2000</u>			
Iniciativa	Recursos posibles de movilizar  (US\$ millones)	Potencial de Beneficiarios	Descripción
<b>Deuda Bancaria y Acceso a Crédito (<a href="#">Ver Corfo</a>)</b>			
• Garantías para reprogramación y nuevo capital de trabajo	1.000	40.000	Garantía de 30% para deudas reestructuradas y 40% para deudas reestructuradas con capital de trabajo. El Estado paga parte costos operativos y provee calces por US\$ 300 millones. BECh compromete US\$ 200 millones.
• Garantías para créditos de pre-embarque exportadores	200	800	CORFO otorgará garantías para créditos por el 40% para exportadores no tradicionales con ventas anuales menores US\$ 10 millones.
• Banco del Estado y pequeña y micro empresa		50.000	Plan de negocios en que el BECh se acerca preferentemente la pequeña empresa. 40 nuevas plataformas especializadas y nuevos productos.
• Ampliación programa IFIs de FOSIS	10	10.000	Ampliación en 50% del programa de subsidios a la intermediación financiera para bancarizar a microempresarios..
<b>Deuda Previsional</b>			
• Convenios de pago de cotizaciones previsionales adeudadas	670	250.000 (empleadores)	Se enviará proyecto de ley para discusión inmediata. Plazo de 18 meses en cuotas mensuales. Se garantiza el patrimonio de los trabajadores. Deuda al 31 de enero de 2001.
<b>Deuda Tributaria (ver <a href="#">Tesorería General de la República</a>)</b>			
• Convenios de pago de tributos adeudadas	280	80.000	Deudores con ventas netas de IVA menores a 500 millones e independientes con 1ra categoría pueden pactar a 12 meses el pago de deudas giradas entre el 1 de enero de 1998 y 31 de enero de 2001. Se condonan intereses y multas.
<b>TOTAL (US\$ mill.)</b>	2.160		

#### ANEXO N° 24

<b>PARTICIPACIÓN EN LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO (2000)</b>	
Proveedores	60.70 %
Bancos Comerciales	18.70 %
Otras empresas del corporativo	13.10 %
Bancos extranjeros	2.20 %
Banco de Desarrollo	1.90 %
Empresas del gpo.	3.40 %

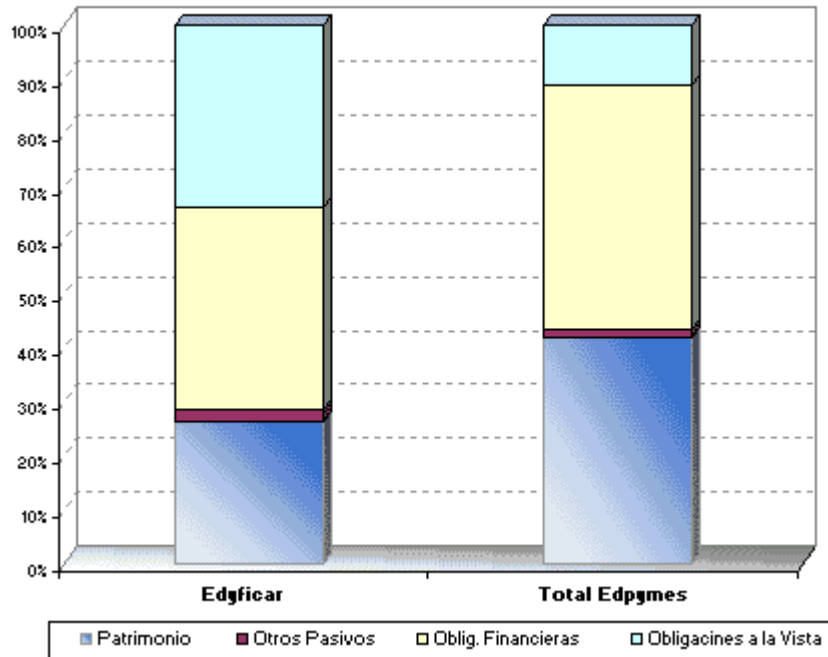
Fuente: BANXICO: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio

#### ANEXO N° 25

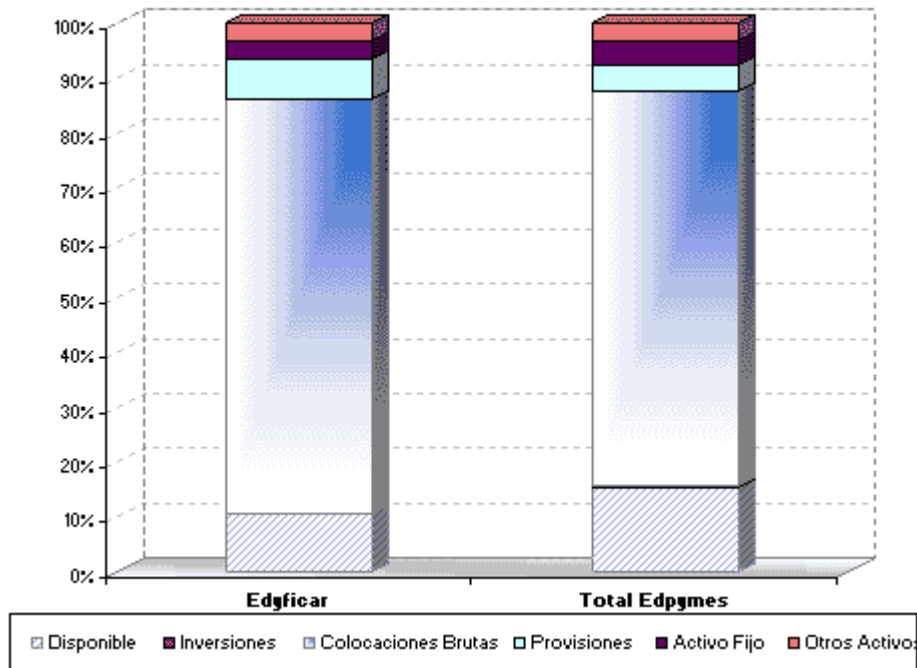
<b>Razones de la falta de crédito bancario (2000)</b>	
Altas tasas de interés	31.2 %
Problemas de demanda por sus productos	3.8 %
Rechazo de la banca	26.1 %
Incertidumbre sobre la situación económica	15.0 %
Problemas de reestructuración financiera	16.1 %
Problemas para competir en el mercado	5.4 %
Otros	<u>2.4 %</u>
Total	100.0 %

Fuente: BANXICO: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio

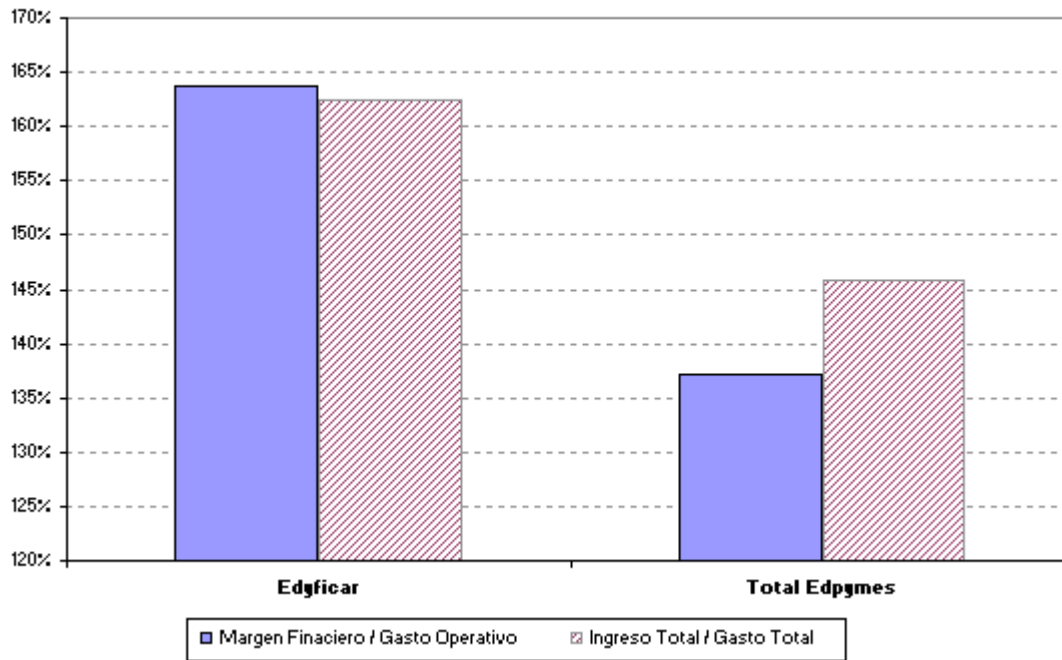
### Marzo 2001: Estructura de Pasivos



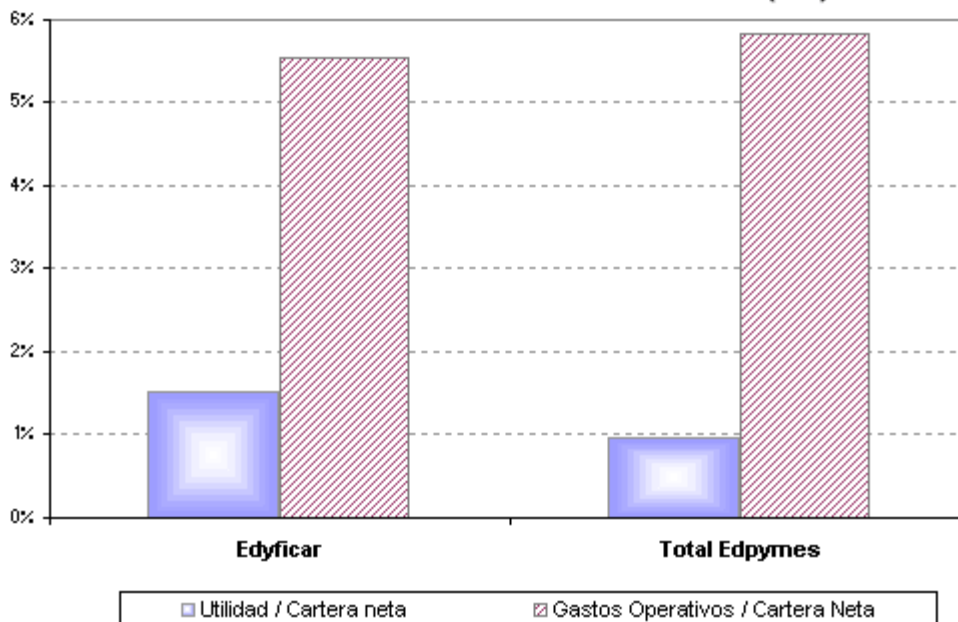
### Marzo 2001: Estructura de Activos



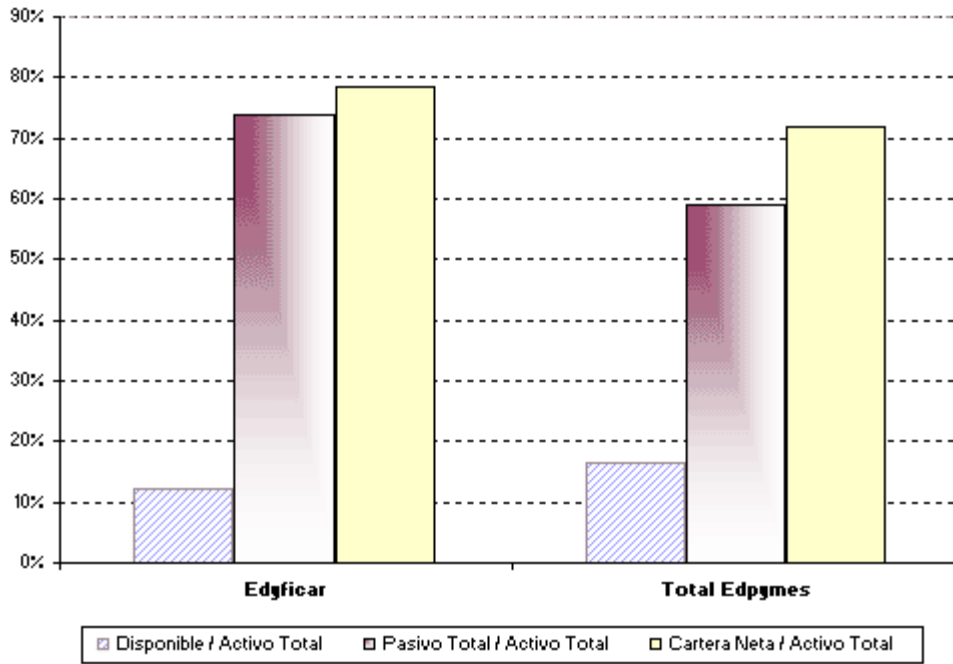
### Marzo 2001: Indices de Sostenibilidad



### Marzo 2001: Indices de Rentabilidad (s/a)



### Marzo 2001: Indices de Estructura



## GLOSARIO DE TÉRMINOS

- 1. Activos líquidos:** Activos de corta realización. Incluye caja, fondos disponibles en el Banco Central, en empresas del sistema financiero nacional y en bancos del exterior de primera categoría, fondos interbancarios netos deudores, títulos representativos de deuda negociable emitidos por el Gobierno Central y el Banco Central de Reserva, y certificados de depósito y bancarios emitidos por empresas del sistema financiero nacional.
- 2. Activo rentable:** Activos que generan rentabilidad en forma directa. Incluye la porción del activo disponible que devenga intereses, fondos interbancarios, inversiones, créditos vigentes, créditos refinanciados y reestructurados.
- 3. Activos y créditos contingentes ponderados por riesgo:** Activos y créditos contingentes ponderados de acuerdo al nivel de riesgo y a las garantías de la contraparte.
- 4. Cartera atrasada:** Créditos vencidos más créditos en cobranza judicial.
- 5. Cartera de alto riesgo:** Cartera atrasada más créditos refinanciados y reestructurados.
- 6. Contingentes:** Operaciones de crédito fuera de balance. Es la suma de créditos indirectos, líneas de crédito no utilizadas y créditos concedidos no desembolsados, instrumentos financieros derivados y otras contingencias.
- 7. Créditos contingentes:** Operaciones de crédito fuera de balance por la cuales la empresa podría asumir riesgo crediticio ante el eventual in-cumplimiento por parte del deudor.
- 8. Créditos directos:** Créditos vigentes más créditos refinanciados y reestructurados más cartera atrasada.
- 9. Créditos en cobranza judicial:** Créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.
- 10. Créditos indirectos:** Operaciones de crédito fuera de balance en las cuales la empresa asume el riesgo de incumplimiento de un deudor frente a terceras personas.
- 11. Créditos netos:** Créditos directos menos provisiones e intereses y comisiones no devengados.

- 12. Créditos reestructurados:** Créditos cuyos pagos han sido reprogramados de acuerdo al proceso de reestructuración o que han sido objeto de un convenio de saneamiento en el marco del Programa de Saneamiento y Fortalecimiento Patrimonial.
- 13. Créditos refinanciados:** Créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.
- 14. Créditos vencidos:** En el caso de los créditos comerciales, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días. En el caso de los créditos a microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30 días. En el caso de créditos de consumo, hipotecarios para vivienda y de arrendamiento financiero, corresponde a las cuotas impagas si el atraso es mayor a 30 días y menor a 90 días y al saldo total del crédito si el atraso supera los 90 días.
- 15. Gastos de Administración:** Gastos en que incurre la empresa para la administración del negocio y no directamente relacionados con el giro del mismo. Es la suma de los gastos de personal, de directorio, por servicios recibidos de terceros y los impuestos y contribuciones.
- 16. Pasivos de corto plazo:** Pasivos de corta maduración. Incluye fondos interbancarios netos acreedores, depósitos a la vista, depósitos de ahorros, depósitos a plazo con vencimiento menor a un año y adeudados con vencimiento menor a un año, entre otros.
- 17. Patrimonio efectivo:** Importe extra-contable que sirve de respaldo a las operaciones de la empresa. Incluye capital pagado, reservas legales y primas por la suscripción de acciones, la porción computable de la deuda subordinada y de los bonos convertibles en acciones y la provisión genérica de los créditos que integran la cartera normal.
- 18. Posición global en moneda extranjera:** Monto del Balance General expuesto a riesgo cambiario.
- 19. Tipo de cambio contable:** Tipo de cambio diario utilizado para la presentación de la contabilidad de las empresas.