



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, EN EL DISTRITO DE TRUJILLO DE LA REGIÓN LA LIBERTAD

Marianela Lissette Inga Quesada

Piura, 22 de Noviembre de 2006

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía

Noviembre 2006



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 ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA ACADEMICO DE ECONOMIA



“ El Mercado de Crédito para la Micro y Pequeña Empresa, en el distrito de Trujillo de la región La Libertad”

**TESIS
QUE PRESENTA LA BACHILLER EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN
ECONOMIA**

MARIANELA INGA QUESADA

PARA OPTAR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

PIURA- PERU

2005

**Con mucho amor a mis padres y hermanos
por el apoyo constante recibido durante
los años que estudié en esta Universidad**

PROLOGO

No obstante que las micro y pequeñas empresas (MYPEs) se constituyen en el grueso de las unidades económicas en nuestro país, el sistema financiero formal las ha discriminado como sujetos de crédito, por diversas razones.

El presente estudio pretende conocer como opera en el departamento de La Libertad el mercado de crédito para estas pequeñas unidades económicas. Por el lado de la oferta, cuales son las principales instituciones que les ofrecen servicios financieros, la tecnología crediticia que utilizan, y las condiciones en que otorgan los préstamos, en cuanto a plazo, garantías, tasa de interés, etc.

El conocimiento de las causas que restringen el crédito de las instituciones formales va a permitir que se tomen las medidas correctivas a fin de ayudar a que estas micro empresas se consoliden, teniendo en cuenta que generan un mayor nivel de empleo por inversión efectuada. Además el microcrédito se le considera como una herramienta eficaz en los programas de alivio de la pobreza.

INDICE

Carátula	
Dedicatoria	1
Prólogo	2
Índice	3
Lista de cuadros	6
Lista de gráficos	8
Listado de abreviaturas	9
INTRODUCCIÓN	11
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO METODOLOGICO	
1.1.- Planteamiento del problema	13
1.2.- Antecedentes del problema	15
1.3.- Objetivo de la investigación	18
1.3.1.- Objetivo general	18
1.3.2.- Objetivos específicos	19
1.4.- Justificación	19
1.5.- Hipótesis	20
1.6.- Diseño de la ejecución	20
1.6.1.- Universo	20
1.6.2.- Técnicas, instrumentos y fuentes o informantes	21
1.6.3.- Muestra	21
1.6.4.- Forma de tratamiento de los datos y análisis de las informaciones	22

CAPITULO II: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE)

2.1.- Definiciones, conceptos y magnitudes de MYPEs	23
2.2.- Características, importancia y problemática de las MYPEs	33
2.2.1.- Características	33
2.2.2.- Importancia	37
2.2.3.- Problemática	38
2.3.- Marco legal de las MYPEs	40
2.4.- Contexto empresarial para las MYPEs	43

CAPITULO III: ASPECTOS TEÓRICOS REFERENTE AL CREDITO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1.- Fallas en el mercado de crédito: Información asimétrica	47
3.2.- Las MYPEs como un sector heterogéneo de demanda	50
3.3.- El producto financiero adecuado para las MYPEs	52
3.4.- Tecnologías crediticias de oferta de microcrédito	54

CAPITULO IV: EL MERCADO DE CREDITO EN LA LIBERTAD

4.1.- El crédito bancario, principales segmentos	62
4.2.- Instituciones especializadas de microcrédito (IMF)	64
4.3.- Instituciones de crédito en La Libertad	67
4.4.- Instituciones crediticias para MYPEs en La Libertad	73
4.4.1.- Entidades de créditos formales	74
4.4.2.- Entidades de crédito semiformales	80
4.4.3.- El crédito informal	83

CAPITULO V: EL MERCADO DE CREDITO A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

5.1.- La oferta de crédito	86
5.2.- La demanda de crédito	101
5.2.1.- Formalidad de las MYPEs	102
5.2.2.- Actividad a la que se dedica la MYPE	102
5.2.3.- Antigüedad del negocio	103
5.2.4.- Financiamiento de la actividad MYPE	104
5.2.5.- Crédito y formalidad	105
5.2.6.- Razones por las que no utiliza crédito	106
5.2.7.- Instituciones proveedoras de crédito	107
5.2.8.- Razones para elegir la cartera crediticia	108
5.2.9.- Monto de crédito recibido	109
5.2.10.- Destino del crédito	109
5.2.11.- Tiempo para recibir el préstamo solicitado	110
5.2.12.- Costo del crédito	112
5.2.13.- Plazo del crédito	113
5.2.14.- Formas de pago del servicio del crédito	113
5.2.15.- Garantías otorgadas para recibir el préstamo	114
CONCLUSIONES	116
RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	128
ANEXOS	132

Listado de Cuadros

N° 01: Tasas de interés de los créditos bancarios según segmentos de mercado	63
N° 02: Crédito a las MYPEs por parte del Sistema Financiero Nacional	67
N° 03: Red de oficinas del Sistema Financiero formal de La Libertad	69
N° 04: Crédito de la banca formal al sector privado por oficinas y distritos	70
N° 05: Distribución del crédito del sistema financiero de La Libertad	73
N° 06: Principales indicadores del crédito a las MYPEs	89
N° 07: Tasas de interés y plazo del crédito MYPE Agosto 2004	92
N° 08: Destino del crédito MYPE en La Libertad	93
N° 09: Fuente de los fondos prestables para el crédito MYPE	94
N° 10: Tecnología crediticia, tiempo de aprobación de créditos y porcentaje de la cartera de créditos a las MYPEs	97
N° 11: Requisitos para otorgar créditos a las MYPEs	99
N° 12: Garantías solicitadas para el crédito MYPE	101
N° 13: Tenencia de RUC y licencia municipal	102
N° 14: Actividad del negocio	103
N° 15: Antigüedad del negocio	104
N° 16: Fuentes de financiamiento	104
N° 17: Crédito y tenencia de RUC	105
N° 18: Razones para no utilizar crédito	106
N° 19: Instituciones que proveen crédito a las MYPEs	107
N° 20: Razones para elegir la institución de crédito	108
N° 21: Monto de crédito recibido	109
N° 22: Destino del crédito	110
N° 23: Tiempo de desembolso del crédito	111

N° 24: Tasa de interés del crédito MYPE	112
N° 25: Plazo para pagar el préstamo	113
N° 26: Formas de pago del préstamo	114
N° 27: Garantías otorgadas para recibir el crédito	115

Listado de Gráficos

N° 01: Crédito al sector privado por instituciones en La Libertad	71
N° 02: La Libertad, evolución del crédito al sector privado	72
N° 03: Crédito MYPE por instituciones	87
N° 04: Tenencia de RUC	102
N° 05: Tenencia de Licencia Municipal	102
N° 06: Actividad del negocio	103
N° 07: Fuentes de Financiamiento	104
N° 08: Crédito y tenencia de RUC	105
N° 09: Razones para no utilizar crédito	106
N° 10: Instituciones que proveen crédito a las MYPES	107
N° 11: Razones para elegir la institución de crédito	108
N° 12: Monto de crédito recibido	109
N° 13: Destino de crédito	110
N° 14: Tiempo de desembolso del crédito	111
N° 15: Tasas de interés crédito PYME	112
N° 16: Plazo para repagar el préstamo	113
N° 17: Formas de pago del préstamo	114
N° 18: Garantías otorgadas para recibir el crédito	115

LISTADO DE ABREVIATURAS

AGIs	Actividades Generadoras de Ingreso
AMA	Asociación de Mujeres en Acción
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CACs	Cooperativas de Ahorro y Crédito
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CMACs	Cajas Municipales de ahorro y crédito
COFIDE	Corporación financiera de desarrollo
CRACs	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
DETEC	Asociación de Tecnología, Ecología y Desarrollo
ENAHO	Encuesta Nacional de Hogares
EDPYMEs	Entidades de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa
GRADE	Grupo de Análisis para el Desarrollo
IDERCV	Instituto de Desarrollo Regional Cesar Vallejo
IDESI	Instituto de Desarrollo del Sector Informal
IEP	Instituto de Estudios Peruanos
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
MEs	Microempresas
MYPEs	Micro y Pequeñas Empresas
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONGs	Organismos No Gubernamentales
PBI	Producto Bruto Interno
PEs	Pequeñas Empresas
PEA	Población Económicamente Activa
SBS	Superintendencia de Banca y Seguro
SMV	Salario Mínimo Vital

TAMEX	Tasa Activa en Moneda Extranjera
TAMN	Tasa Activa en Moneda Nacional

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) se han constituido en unidades económicas muy dinámicas, cuya principal bondad es el elevado nivel de empleo que generan por unidad de inversión. Según el III Censo Económico realizado en 1993 por el INEI, el 97,9 por ciento de las unidades económicas del país son pequeñas y micro empresas que brindan empleo al 75,9 por ciento de la PEA.

Una de las características que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, la banca convencional nunca las consideró sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o en el mejor de los casos a entidades financieras semiformales (instituciones no supervisadas por la SBS), tales como cooperativas de ahorro y crédito y ONGs, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

Ante dicha restricción surgieron en los últimos años nuevas instituciones especializadas en microfinanzas, con tecnología crediticia no tradicional, que ha permitido ampliar la cobertura de servicios financieros hacia este sector.

El presente trabajo pretende conocer como opera en el distrito de Trujillo el mercado de crédito para este sector microempresarial, para lo cual ha sido necesario recoger información a través de dos encuestas, una dirigida a la totalidad de instituciones de crédito que operan en el mercado, y otra a una muestra de microempresarios que operan en los principales centros comerciales de la ciudad de Trujillo.

El trabajo se ha estructurado en cinco partes. En el primer capítulo se desarrolla el planteamiento metodológico del trabajo. En el segundo, se define y caracteriza a las micro y pequeñas empresas, y se describe también toda la normatividad particular que regula su funcionamiento en el país. En el tercer capítulo, se reseña los aspectos teóricos del crédito a la microempresa, principalmente lo relacionado a la información asimétrica entre prestamista y prestatario, el producto financiero y la tecnología crediticia adecuada para los pequeños negocios. El cuarto capítulo, describe el mercado de crédito en La Libertad, destacando las instituciones especializadas que otorgan crédito a este pequeño sector empresarial. En el quinto capítulo, se expone el mercado de crédito para la micro y pequeña, a través de un análisis de oferta y demanda, en donde las principales variables (tasa de interés, plazo, garantías, formas de repago, etc.) que caracterizan al mercado se obtuvieron a través de las dos encuestas que se realizaron, tanto a entidades de crédito como a microempresas. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1.- Planteamiento del Problema

El rápido crecimiento del sector microempresarial en el Perú, acentuado a partir de la década de los ochenta, constituye hoy un aporte dinámico e importante para la economía del país. Según cifras del INEI, del total de unidades económicas, el 97,9 por ciento son micro y pequeñas empresas (MYPEs) que generan el 40 por ciento del PBI y dan empleo al 75,9 por ciento de la población económicamente activa (PEA)¹.

No obstante la destacada significación de las MYPEs, la realidad nos muestra que tienen un acceso limitado a los servicios financieros que ofrece el sistema financiero nacional, lo que impide su crecimiento y consolidación empresarial. La falta de fuentes de financiamiento se debe a que el sistema bancario convencional no cuenta con la capacidad institucional ni con la tecnología crediticia apropiada para atender este sector, dado que está diseñada para atender a empresas medianas y grandes, donde los instrumentos de gestión crediticia y los sistemas de cobertura del riesgo están amparados en sistemas de evaluación de garantías y seguimiento individualizados, donde el tamaño de los clientes y el de las operaciones crediticias definen las economías de escala que hacen posible la absorción de costos de intermediación así como los de valuación, constitución y administración de garantías.

¹ INEI "III Censo Económico, 1993 y "Perfil del Trabajador de la Pequeña y Micro Empresa, 1997"

Los elevados costos que representan los pequeños créditos, y la insuficiencia de garantías reales o fiduciarias que respalden las operaciones de financiamiento de las MYPEs, conforman el dilema estructural de difícil acceso antes mencionado. El gobierno, si bien ha declarado tener interés por apoyar este sector, no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos que beneficien realmente a las MYPEs. A través de COFIDE se han destinado recursos financieros para apoyar al sector; sin embargo, dado que el manejo de los fondos estaba a cargo de la banca convencional, no se logró alcanzar los objetivos planteados.

Según Lastra², el apoyo financiero que las MYPEs requieren está en el orden de los dos mil millones de dólares (US\$ 2 000 millones) que es cubierto sólo en un 25 por ciento por el mercado formal. La desatención de este amplio sector empresarial, por parte de las instituciones crediticias tradicionales, ha impulsado el desarrollo de instituciones especializadas de crédito conformadas, principalmente, por las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) y Organismos no Gubernamentales (ONGs) que han concentrado sus operaciones en el microcrédito. De otro lado también se ha producido un auge en lo que ha sido denominada la banca de consumo, compuesto por bancos y financieras que han centrado sus operaciones en el microcrédito a personas naturales, a pesar de ello, existe aún un gran sector de microempresarios que se encuentran al margen del mercado de crédito formal por lo que siguen acudiendo al mercado informal,

² LASTRA, Eduardo. "Lo que debe hacerse en el Mercado de la Micro y Pequeña Empresa"

donde están sujetos a una serie de condiciones por demás desventajosas y dispuestos a aceptar créditos con altas tasas de interés, muy por encima de la banca formal, por lo que cabe plantearnos como problema de investigación:

¿ Qué razones limitan a las micro y pequeñas empresas de La Libertad tener acceso al crédito de las instituciones formales?

¿Por qué para la micro y pequeña empresa el costo del crédito se encuentra por encima del resto de unidades económicas?

1.2 Antecedentes del Problema

Se han realizado en nuestro país y en el exterior diferentes estudios relacionados al crédito a la micro y pequeña empresa. Según los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 2001 (ENAH0) realizada por el INEI, solo el 19,2 por ciento de los hogares de microempresarios han accedido a algún tipo de crédito y que el 35,6 por ciento era crédito proveniente de una fuente formal.

En el estudio realizado por Hildegardi Venero³, investigador del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), se presentan los resultados de una encuesta efectuada a 400 hogares rurales, 300 comerciantes mayoristas y 200 microempresarios, entre el 10 y el 31 de julio del 2000, para conocer el acceso

³ VENERO, Hildegardi. "¿Operan las Instituciones Financieras en la Frontera de Tecnologías Crediticias Eficientes? Un análisis de transacciones de crédito en los sectores de bajos ingresos". Instituto de Estudios Peruanos (IEP)

al crédito y las características de las transacciones crediticias de la población de menores ingresos.

Para el análisis de los hogares rurales la encuesta se efectuó en los distritos de Chepén en La Libertad y de Concepción en Huancayo; para estudiar a los comerciantes mayoristas se recogió información del mercado mayorista de frutas número 2 de Lima y el mercado mayorista de Huancayo; y para el estudio de microempresarios se consideró a los confeccionistas de calzado del distrito de Trujillo.

Los resultados mostraron que el 65,4 por ciento del total encuestado tuvieron crédito vigente en el momento de la aplicación del cuestionario. Los hogares rurales son los que tuvieron mayor acceso al financiamiento (73%), seguidos por los comerciantes mayoristas (65,3%), y los microempresarios (50%). En todos los grupos se pudo apreciar que existe un mayor acceso al financiamiento semiformal e informal y a forma mixtas de financiamiento, entendidas estas últimas como la combinación de más de una fuente

En cuanto al crédito a los microempresarios de calzado de Trujillo, el 15,0 por ciento provino de fuentes informales; un 13,5 por ciento de fuentes semiformales; un 13,5 por ciento de fuentes mixtas, y sólo un 8 por ciento de fuentes formales.

En otro estudio realizado por Alvarado y Galarza⁴, tendiente a analizar las características de la demanda de crédito en el mercado del distrito de Huancayo, así como las relaciones entre las fuentes formales y no formales, se

⁴ ALVARADO, Javier y GALARZA, Francisco. "Análisis del Crédito Formal y no Formal en el Mercado de Huancayo" IEP. Marzo 2004

halló que solo el 26,5 por ciento,⁵ de un total de 800 hogares encuestados, tenían acceso al crédito, 35,5 por ciento en el área urbana y 17, 5 por ciento en el área rural.

En la ciudad de Trujillo, Aguilar⁶ (2000) realizó un estudio sobre el microcrédito informal, encontrando, en una muestra realizada a 220 personas, que el 75,5 por ciento de los entrevistados tenían créditos vigentes con el sector informal. El 64,9 por ciento había acudido a solicitar un crédito al sector informal producto de su relación fallida con las instituciones formales. El 28,6 por ciento porque no cumplió con los requisitos solicitados por los bancos; el 21,8 por ciento porque quería el dinero de manera inmediata; y el 14,5 por ciento porque el banco rechazó su solicitud de crédito.

En un estudio auspiciado por la CEPAL y realizado por Villalobos, Sanders y De Ruister⁷, se analizan las experiencias de las microfinanzas en tres países centroamericanos, Costa Rica, El Salvador y Guatemala, con el fin de obtener un mayor conocimiento de los factores que han contribuido al desarrollo de este sector, sus logros y desafíos. Entre sus conclusiones, sin mencionar cifras, los autores señalan que el problema de acceso al crédito por parte de los sectores más pobres de la población y de las áreas rurales, continúa sin ser resuelto en dichos países.

⁵ Los resultados se basan en una encuesta aplicada por el Instituto Cuánto en marzo de 2002 entre 800 hogares ubicados en la provincia de Huancayo, la mitad de ellos en el ámbito urbano.

⁶ AGUILAR, Luis. "El Microcrédito Informal en Trujillo". 2000.

⁷ VILLALOBOS, Iris; SANDERS, Arie; y DE RUISTER, Marie. "Microfinanzas en Centroamérica: los Avances y Desafíos. Serie: Financiamiento del Desarrollo N° 139. Cepal. 2003.

⁸ BONILLA, WILLIAM. " La Sostenibilidad versus el Alcance a la Pobreza en Microfinanzas", Financiera Caipiá. El Salvador. 1999

En otro estudio realizado por William Bonilla⁸, en la República de El Salvador, se estimó que en 1996 existían en dicho país 400 mil microempresas con un total de 600 mil personas ocupadas (30% de la PEA), y con un aporte aproximado de 24 por ciento al PBI. En ese año, solo el 23 por ciento de las microempresas usaron alguna forma de crédito, proviniendo el 47 por ciento de fuentes financieras formales.

La baja atención de crédito a la microempresa, se debe, según Bonilla, a las tecnologías tradicionales de los bancos comerciales, basadas en los requerimientos de activos hipotecables como garantía, estados financieros auditados y otros documentos oficiales, inadecuados para la realidad de estas pequeñas unidades económicas.

En un estudio realizado en Chile por Roman⁹ se concluyó que solo el 39,4 por ciento de las microempresas de ese país tenían acceso al crédito bancario.

1.3.- Objetivo de la Investigación

1.3.1.- Objetivo General

La presente investigación pretende estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, Región La Libertad, por concentrar este espacio geográfico, según el INEI, el 67,9 por ciento del total de MYPEs en la Libertad.

⁹ ROMAN, Enrique, "Acceso al crédito bancario de las Microempresas Chilenas: Lecciones de la década de los Noventa". Serie

1.3.2.- Objetivos específicos

Para alcanzar el objetivo general enunciado en el numeral anterior, se deben lograr los objetivos específicos siguientes:

- a) Conocer de que manera financian sus operaciones las MYPEs.
- b) Conocer las principales fuentes de financiamiento de las MYPEs, tanto en el mercado formal como informal.
- c) Conocer las condiciones crediticias en las que incurren las MYPEs en cuanto a montos, costo, plazo y garantías.

1.4. JUSTIFICACION

La relevancia de la investigación queda de manifiesto considerando que la MYPEs conforman un sector de un posible eje de desarrollo del país. La falta de financiamiento y el alto costo del crédito es uno de los problemas que enfrentan las MYPEs por lo que el presente estudio va a permitir a los diferentes agentes conocer el mercado de crédito que atiende a este sector de micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo. Para las entidades que se encuentran en el negocio del microcrédito, les va a ser útil disponer de información que les facilite la penetración a este amplio mercado, aparentemente rentable. Para los usuarios del microcrédito, conocer las diversas fuentes de financiamiento y el costo que cada una de ellas ofrece, para elegir la mejor alternativa. Para las autoridades del Gobierno, dada la

importancia del sector MYPEs, poder adoptar las medidas adecuadas para resolver sus problemas. Asimismo es pertinente para los académicos, estudiantes e investigadores que están en busca de información para investigación o consultoría.

1.5. HIPOTESIS

“Las MYPEs del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.”

1.6. Diseño de Ejecución

1.6.1. Universo

El universo de la presente investigación esta conformado, de un lado, por todas las micro y pequeñas empresas que operan en el distrito de Trujillo, y que se ubican en los principales mercados (La Hermelinda, Mayorista, Central, Unión) y Centros Comerciales (Las Malvinas, Zona Franca, Apiat, La Alameda). De otro lado, también esta conformado por todas las entidades de crédito, formales e informales, que prestan asistencia crediticia a estas pequeñas unidades económicas.

1.6.2 Técnicas, Instrumentos y Fuentes o Informantes

Las **técnicas** que se han utilizado para la obtención de la información para la presente investigación son el **Análisis Documental** y la **Encuesta**. En el primer caso, se han utilizado como **instrumentos** de recolección de datos, las fichas textuales y de resumen, teniendo como **fuentes**, libros, revistas especializadas, informes, normas legales, periódicos, páginas Web de diferentes instituciones y organismos relacionados con las MYPEs y las entidades financieras especialistas en microfinanzas.

En cuanto a la técnica de la encuesta; se ha utilizado como instrumentos dos cuestionarios; el primero, tiene como informantes a las MYPEs y se aplicó en el mes de julio del 2004 para obtener datos referentes a la demanda de crédito; el segundo cuestionario se aplicó en agosto del 2004 y tuvo como informantes a las entidades financieras que prestan servicios de crédito a las MYPEs, y tuvo como propósito obtener datos relacionados a la oferta de crédito.

1.6.3. Muestra

En la presente investigación se requirió de una muestra de la población de MYPEs que operan en los principales mercados y centros comerciales del distrito de Trujillo. El tamaño de la muestra es de 384 MYPEs, la que se

determinó con la siguiente fórmula, considerando que no se conoce con exactitud la población de MYPEs.

$$N = \frac{Z^2 PQ}{E^2} = 384$$

Donde:

Z: Es igual al valor de la distribución estandarizada, correspondiente a un nivel de confianza de 95%. = 1,96

P: proporción de homogeneidad. Se asume un valor de 0,5 para trabajar con la máxima varianza

Q: 1-P

E: % de error de exactitud (5%).

1.6.4 Forma de Tratamiento de los datos y análisis de las informaciones

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también ya indicados; se incorporaron o ingresaron a un programa mecanizado preparado por el investigador, utilizando la hoja de cálculo Excel; y con él, se han realizado los cruces respectivos para elaborar indicadores estadísticos que se presentan como informaciones, en forma de cuadros y gráficos, y que permiten formular apreciaciones objetivas para contrastar la hipótesis planteada en la investigación.

CAPÍTULO II: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE)

2.1.- Definiciones, conceptos y magnitudes de MYPEs

No existe unidad de criterio para conceptualizar a las MYPEs, pues se utilizan diversos criterios para clasificarlas, considerando una o más de una, de las siguientes tres variables: número de trabajadores, los activos físicos y tangibles, y el valor de las ventas o ingreso anual bruto o neto.

Existe también el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de las MYPEs. 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.

En un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 75 países, se encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre pequeña empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72° Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, definió de manera amplia a las pequeñas y

medianas empresas pues consideró como tales, tanto a empresas modernas, con no más de 50 trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

En un estudio realizado por la OIT y el Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa, se define como microempresa a *“a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. En esta definición se incluye a la microempresa, propiamente, y al autoempleo. Específicamente, se entiende por microempresa a las unidades económicas que contratan habitualmente mano de obra asalariada, mientras que autoempleados son aquellos que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra”*¹⁰.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Como se puede apreciar, existen diversos criterios para caracterizar a las MYPEs; sin embargo, en el Perú, la legislación que se ha orientado a

¹⁰ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) y PROYECTO CENTROAMERICANO DE APOYO A PROGRAMAS DE MICROEMPRESA. La Microempresa en América Central. San José, Costa Rica. 2000. En <http://www.oit.or.cr/oit/papers/promicro/microempresa.shtml>.

reglamentarla o promocionarla ha utilizado usualmente los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas para establecer sus límites.

La primera Ley específica sobre pequeña empresa se dictó en 1976 a través del DL 21435 "Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado" y consideró como pequeña empresa¹¹ a aquellas unidades cuyos ingresos anuales eran de 590 Salarios Mínimo Vital (SMV) que equivalía aproximadamente a 41 000 dólares.

Recién en 1991, con el DL 705 "Ley de Promoción de Micro y Pequeña Empresa", promulgado el 15 de noviembre de 1991, se estableció oficialmente una definición diferenciada de micro y pequeña empresa, empleando el número de trabajadores y las ventas anuales como indicadores de su límite. Consideraba como micro empresa a aquella que tenía hasta 10 trabajadores y un nivel de ventas anuales de 12 UIT. En tanto que pequeña empresa consideraba hasta 20 trabajadores y ventas anuales de 25 UIT.

La norma más reciente, Ley N° 28015 de " Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa" promulgada el 3 de julio del 2003, clasifica también a la micro y pequeña empresa de acuerdo al número de trabajadores y nivel de ventas anuales. La diferencia con la anterior norma es que el nivel de ventas anuales se elevó, cuando se trata de microempresa, hasta 150 UIT, y hasta 850 UIT cuando es pequeña empresa. En cuanto al número de trabajadores, se

¹¹ En ese entonces no se hacía distinción con la micro empresa.

mantiene el límite de 10 trabajadores para la micro empresa pero se elevó hasta 50 trabajadores para la pequeña empresa.¹¹

Además de las definiciones legales es necesario considerar las que se han venido empleando en los estudios de entidades oficiales. La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) considera como microempresa a aquellas empresas que mantienen entre 1 a 4 personas ocupadas y como pequeñas a las que mantienen entre 5 y 20 personas ocupadas. Asimismo, le atribuye a la microempresa un límite máximo de US\$ 20 000 de activos totales y de US\$ 40 000 de ventas anuales. En el caso de las pequeñas empresas, el límite máximo es de US\$ 300 000 para los activos totales, y de US\$ 750 000 para las ventas anuales.

Para el Ministerio de Industria la pequeña industria comprendía las empresas que tenían de 5 a 19 trabajadores, la mediana de 20 a 199, y la grande, más de 200. El Ministerio de Trabajo diferenciaba entre sectores informal y formal urbano (SIU y SFU); el primero correspondía a las unidades con menos de 5 trabajadores, si se trataba del sector comercio o servicios, y menos de 10 trabajadores si se trataba de industrias. Por su parte, el INEI cuando realizó el III Censo Económico Nacional (1993) utilizó la definición de micro y pequeña empresa establecida en el DL 705.

En un estudio realizado por el INEI “Evolución de los Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas, 1995-1998” se distingue dos tipos de microempresas: de **subsistencia o de sobrevivencia** y las otras denominadas

viabiles o de acumulaci3n. Las primeras se caracterizan por ser inestables desde el punto de vista de su viabilidad, son mayormente informales, no generan empleo adecuado, mantienen relaciones laborales familiares, absorben fuerza laboral con bajos niveles de educaci3n por lo que la productividad de la mano de obra es muy baja; los medios de producci3n utilizados son simples y rudimentarios, la estructura de organizaci3n empresarial es b3sica: patrono y dependientes. De otro lado, las microempresas denominadas viables o de acumulaci3n, son aquellas empresas con potencial de crecimiento, tienen capacidad para generar excedentes, son consideradas sujetos de cr3dito, son "semiformales" porque cumplen con los requisitos m3nimos de formalidad, sin que esto signifique que cumplan con todos; los niveles de formaci3n y capacitaci3n de sus trabajadores son mayores que en las microempresas no viables, pero contin3a siendo una limitante para su desarrollo; tambi3n mantienen relaciones laborales familiares.

De acuerdo a un estudio realizado por investigadores de GRADE¹², existen distintos estilos o estrategias empresariales en el mundo de las micro y peque1as empresas. Estas estrategias parecen definirse principalmente en torno a cuatro factores: acceso a capital, uso de redes sociales, formalizaci3n del negocio y nivel de educaci3n y profesionalizaci3n del empresario.

Sobre una muestra de 219 empresas de confecciones realizadas en cinco ciudades del pa3s y a trav3s de la t3cnica estadística del an3lisis de conglomerados, el estudio de GRADE identific3 hasta seis tipos distintos de

¹² ROBLES, SAAVEDRA, TORERO, VALDIVIA, CHACALTANA. "Estrategias y Racionalidad de la Peque1a Empresa" OIT. Lima 2001.

pequeñas y microempresas. Las “microempresas familiares informales” –que abarcan aproximadamente a la mitad de las empresas- funcionan en un solo local con una inversión en maquinaria de alrededor de 1 100 dólares por trabajador y perciben ingresos de 9 900 nuevos soles mensuales. Se caracterizan por operar al margen de la formalidad, tanto en lo que concierne a licencias municipales como a las obligaciones contables y tributarias. Se trata de microempresas que orientan su producción hacia mercados de bajos ingresos y que funcionan con sólo dos o tres trabajadores, por lo general familiares del dueño del negocio. Un dato importante es el perfil de este último: se trata de un empresario que tiene una significativa experiencia laboral en ocupaciones vinculadas al giro de confecciones, que cuenta con secundaria completa y que carece de una formación profesional de nivel superior*.

Las “microempresas familiares con acceso a crédito formal” funcionan con cinco trabajadores, uno o dos de ellos familiares del dueño. Tienen un mayor acceso al crédito formal tanto al inicio del negocio como, y sobre todo, posteriormente, lo cual es probable que tenga relación con los mayores ingresos y utilidades percibidos –ello a pesar de que el mercado y el ratio K/L son similares-. La mayoría de ellas funcionan como microempresas formales y son conducidas por personas con un nivel educativo relativamente más alto que el de las primeras.

Las “microempresas con alta inversión conducidas por un profesional” - comprende a la tercera parte de las empresas- operan con una inversión de

casi 2 000 dólares por puesto de trabajo, usando maquinaria algo más moderna y empleando mano de obra asalariada no familiar. La diferencia principal respecto a los dos tipos anteriores es el alto capital humano del conductor, quien cuenta con educación de nivel superior o ha seguido alguna carrera que lo capacita en la gestión y la administración del negocio.

Las “microempresas familiares con participación de hijo profesional” son conducidas por personas de mayor edad y tienen un perfil económico semejante al del primer tipo de empresas. Sin embargo, hay tres diferencias importantes: menor inversión de capital, acceso a mercados de sectores sociales de mayores ingresos y un nivel de planificación algo mayor en la gestión de la empresa.

Por último, están las “pequeñas empresas con acceso a crédito formal” y las “pequeñas empresas con alto ingresos conducidas por profesional”, que comprenden empresas formales que operan como personas jurídicas y funcionan en dos o tres locales. Las primeras emplean alrededor de treinta trabajadores, tienen ingresos mensuales por ventas de 88 500 nuevos soles y utilidades de 12 900 nuevos soles. Las segundas operan con cerca de veinte trabajadores, tienen un ingreso mensual de 140 300 nuevos soles y unas utilidades de 26 900 nuevos soles. En ambos casos se trata de las empresas con mayor inversión por trabajador, que hacen uso de tecnología más avanzada y que aplican en mayor medida técnicas de gestión y planificación empresarial.

En un estudio que realizó Fernando Villarán para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima, en julio de 1993, caracterizó a la Micro Industria, como de reducido tamaño, de uno a cuatro personas ocupadas y con escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, Villarán la describió como aquella que ocupa de 5 a 19 personas y tiene una densidad de capital de aproximadamente 3 mil dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad es mayor que en la Microempresa. Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Para el propósito de la presente investigación, la distinción relevante entre micro y pequeña empresa (MYPE) y el resto de unidades económicas es el requerimiento que las MYPEs tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala que no es provista por el sector financiero convencional, préstamos que se les suele llamar microcréditos.

No existe una definición precisa de lo que involucra el término microcrédito, debido a que es un concepto que evoluciona con el tiempo y de país a país, sin

embargo, en los últimos años, algunos autores como Guzmán T.¹³ han utilizado los siguientes criterios para tratar de precisar el concepto:

- *Tamaño de los préstamos.* Se trata de montos pequeños, es decir préstamos “micro”, los cuales son poco atractivos para la banca convencional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.

¹³ GUZMÁN, Tatiana. “Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales” pág. 7 En www.gdrc.org/icm/spanish/guzman2.html.

- *Segmento Objetivo.* Microempresarios generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.
- *Destino de los fondos.* Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la microempresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad; sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.
- *Términos y condiciones del préstamo.* Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcréditos son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.
- *Tecnología crediticia.* Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

En la Cumbre de Microcrédito que se celebró en Washington, en febrero de 1997, se adoptó la siguiente definición de microcrédito: “...es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas o empresarios pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de

auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de su familia.”¹⁴

En cuanto al monto de los préstamos para ser considerado como microcrédito, existen también diferencias en cuanto a su magnitud; sin embargo, se puede tomar como referencia lo considerado por Acción Internacional¹⁵ institución americana pionera en el campo de las microfinanzas, que otorga actualmente microcréditos en 15 países latinoamericanos, 5 de África y 30 localidades estadounidenses.

Entre 1992 y 2001, Acción Internacional brindó préstamos a 2,3 millones de microempresarios por un valor total de 3 800 millones de dólares. Actualmente posee 600 mil clientes activos (más del 90% en América Latina), con una cartera activa de 370 millones de dólares. El monto promedio de los créditos es de 600 dólares, aunque con diferencias regionales. Las sumas prestadas aumentan a medida que crece el emprendimiento de los destinatarios. Los créditos iniciales en América Latina y África fueron de un mínimo de 100 dólares; mientras que en EEUU, de 500 dólares.

2.2 Características, importancia y problemática de las MYPEs

2.2.1.- Características

¹⁴ Idem (3) Pág 8

¹⁵ En el Perú es accionista de Mi Banco, institución especializada en el microcrédito.

Entre las principales características de la micro y pequeña empresa tenemos:

- ***Son unidades económicas intensivas en mano de obra. Según cifras del INEI, las MYPEs brindan ocupación al 75,9 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) del país.¹⁶***
- Son de carácter familiar, unidades que tienen estrecha vinculación entre el negocio propiamente dicho y el ámbito familiar. La administración es usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- El carácter familiar conlleva a que no remuneren una parte importante del personal involucrado en las MYPEs. El III CENEC realizado por el INEI identificó que en los establecimientos de la pequeña y microempresa, el 46,2 por ciento del personal no recibía una remuneración
- Disponen de una estructura física con limitaciones en los espacios, servicios de electricidad, agua y desagüe, debido a que usan la vivienda como establecimiento físico del negocio. El mismo censo del INEI arrojó que el 65,9 por ciento de las actividades industriales no formalizadas y con no más de 10 trabajadores se realizaban en la vivienda del dueño; el 35,8 por ciento para servicios y el 28,7 por ciento para comercio.
- Hacen uso de bienes o equipos indiferenciadamente para la atención del hogar como para el negocio, lo que hace imposible diferenciar la unidad de negocios del hogar.

¹⁶ Según III Censo Económico realizado en 1993.

- Por lo general no disponen de garantías reales o si tienen son difíciles de registrar para que puedan acceder al crédito de la banca comercial por eso son consideradas como de muy alto riesgo, lo que dificulta su fácil acceso al mercado de crédito formal.
- La mayoría de las personas ligadas a la actividad microempresarial pertenecen a niveles socioeconómicos bajos, siendo considerados como pobres. El ingreso aportado por la microempresa corresponde al principal o único ingreso familiar.
- Existe una estrecha relación entre capital y trabajo. La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, lo que lleva a confundir la fuente de financiamiento de la empresa y de la familia.
- Es un sector joven, con más del 50 por ciento de empresarios jóvenes y listos a adaptarse flexiblemente al mercado, sin sobrecargas, mínimos sobrecostos y dispuestos a sacrificios extremos, porque entienden que no tienen nada más que perder, pero si mucho por ganar.
- Con frecuencia utilizan sistemas informales de registro de sus actividades, por ello no disponen de información contable confiable. Además, en su gran mayoría no tienen formalizadas sus actividades (no tienen iniciación de actividades, patentes municipales, RUC, permisos específicos, etc.), y por lo tanto, no tributan.

- La mano de obra que utilizan tiene niveles bajos de calificación.
- Los insumos son comprados en pequeños volúmenes, muchas veces a precios altos y con costos ocultos de transporte y tiempo empleado.
- Tienen una estructura ágil que las hace flexibles y adaptables a los cambios técnicos y económicos
- Incidencia no significativa en el mercado, el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- Requieren poca inversión por unidad de empleo generado.
- Las MYPEs urbanas suelen concentrarse en los sectores de comercio, servicios y transporte.
- Registran un marcado atraso tecnológico. Su maquinaria y herramientas son obsoletas y la mayor parte son adaptadas o “hechizas”.

2.2.2 Importancia de las MYPEs

Las pequeñas empresas se han constituido en entes dinámicos de la actividad económica, principalmente, porque constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. Estas pequeñas unidades, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos generadores de empleo.

Diversas investigaciones han permitido establecer la importancia que tuvo el pequeño taller artesanal en el origen y desarrollo de la manufactura y la industria moderna. Si bien es cierto que la gran empresa se impuso en las ramas tradicionales como en las nuevas ramas que se fueron creando con el desarrollo tecnológico, la pequeña actividad productiva, organizada o no, se reprodujo una y otra vez. Esto ocurrió y continúa ocurriendo, porque la gran empresa no tiene la capacidad de absorber toda la mano de obra disponible a la que se suma el desempleo que provocan sus propias innovaciones tecnológicas.

El número de pequeñas empresas continuó aumentando en términos absolutos después de la gran revolución industrial, haciéndose más evidente en períodos de crisis. Según Otero C.¹⁷ *“ al analizar los ciclos económicos, se ha podido advertir una correlación entre las fases a la baja o las crisis, y un aumento significativo en la creación de nuevas pequeñas unidades productivas y en el*

¹⁷ OTERO Carlos, *Financiamiento de las Pequeñas y Micro Empresas*. Pág. 56

número absoluto de ellas. Pero en los ciclos más recientes se observa que incluso en las fases de ascenso del ciclo aumentan aunque a un ritmo menor”.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluida la microempresa, constituyen una parte sustancial de la economía. En el Perú, su importancia en la economía del país se puede resumir en la cifras publicadas por el INEI (1993), que muestran que del total de unidades económicas, el 97,9 por ciento son micro y pequeñas empresas (MYPEs) que generan el 40 por ciento del PBI y dan empleo al 75,9 por ciento de la población económicamente activa (PEA).

2.2.3 Problemática de la MYPEs

Diversos estudios e investigaciones han identificado los numerosos problemas que dificultan el desarrollo de las MYPEs, y que se aglutinan, principalmente, en aspectos de gestión como en lo relativo a su acceso al crédito, sobre los que se han formado amplios consensos respecto al modo de enfrentarlos, y en muchos casos, se han adoptado políticas y programas tanto desde el sector público como privado.

En relación con la gestión, hay que mencionar a: (i) La ausencia de una cultura empresarial traducida en la falta de habilidades y conocimientos de dirección por parte del microempresario que ocasionan que un gran porcentaje de MYPEs que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación;

(ii) el reducido tamaño de la empresa que no permite aprovechar las economías de escala y generar excedentes importantes para su capitalización; (iii) baja productividad del factor trabajo debido a la carencia de tecnología y mano de obra calificada; (iv) escaso desarrollo de un mercado de servicios de apoyo a las MYPEs, incluyendo la provisión de información y capacitación especializada, y la oferta de asistencia técnica y de gestión. Cuando los pequeños y microempresarios esbozan una idea, no disponen de suficiente información ni orientación para tomar decisiones, ni están en condiciones de invertir en estudios. La opción entonces es tratar de hacerse de un pequeño espacio de manera gradual, sin sobresaltos y con la mínima inversión que les permita salir fácilmente del mercado con la menor pérdida. Esto explica el porque muchas MYPEs prefieren mantenerse en la informalidad, por lo menos en esta fase de acumulación primaria; (v) las dificultades de acceso al capital, determinadas por el escaso nivel de ahorro familiar y la reducida disponibilidad de capital de riesgo constituye un elemento limitante en las posibilidades de crecimiento y; (vi) los altos costos de transacción que generan las exigencias legales y los dilatados trámites para la formalización de las MYPEs.

Por su parte, entre los factores que inhiben el acceso de las MYPEs al crédito destacan: (i) La falta de fondos prestables en la economía que termina concentrando las colocaciones en las grandes y medianas empresas; (ii) la ausencia de tecnologías de crédito adecuadas para atender a las MYPEs por parte de los intermediarios financieros predominantes en el mercado; (iii) la ausencia de garantías reales debido a que los bienes que los pequeños empresarios disponen carecen de títulos o éstos no están inscritos en los

registros oficiales de propiedad; (iv) la mayor parte de las MYPEs operan en la informalidad lo que las hace muy riesgosas como sujetos de crédito.

2.3 Marco Legal de las MYPEs

En el Perú, recién a partir de la segunda mitad de la década de los 70, 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; sin embargo, cabe señalar que es a partir de 1991 donde recién se hace un distingo entre micro y pequeña empresa.

El primer régimen especial de promoción a la pequeña empresa se promulgó en 1976, con el D.L. N° 21435 "Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado", el cual la definió en función de sus ingresos anuales expresados en un determinado monto de sueldos mínimos vitales (SMV) de la provincia de Lima.

Ese mismo año, se promulga el D.L. N° 21621 con el fin de agilizar la formación de Pequeñas Empresas, creando la figura jurídica de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), teniendo como objetivo diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica, y así promocionar la constitución y operación de pequeñas empresas.

En julio de 1980, se promulga el D.L. N° 23189, el cual establecía que la Pequeña Empresa debe desarrollar su actividad como empresa unipersonal o

como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL). Asimismo, manifestaba que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios ó comercialización de bienes. Por otro lado, define como cinco (05) el máximo de trabajadores con que cuenta la Pequeña Empresa dedicada al giro de comercialización, y en diez (10) las dedicadas a servicios. Además, crea el Padrón Municipal de Pequeñas Empresas, en el cual deben inscribirse; también, crea la "Cooperativa de Servicios de Pequeñas Empresas", con la finalidad de acceder a líneas de crédito y financiamiento; de otro lado, establece un régimen especial de incentivos, y crea el FOPE (Fondo Especial de la Pequeña Empresa).

En 1982, en el mes de mayo, se promulga la Ley N° 23407 "Ley General de Industrias", la cual determina que las ventas anuales de una Pequeña Empresa Industrial no deben exceder los 720 Sueldos Mínimos Vitales de la provincia de Lima.

En enero de 1985, se promulgó la Ley N° 24062 "Ley de la Pequeña Empresa Industrial", la cual tuvo 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. Expidiéndose en Junio de ese mismo año su reglamento, con el fin de regular el capítulo de Pequeña Industria establecido en la Ley N° 23407.

El noviembre de 1991 se promulgó el Decreto Legislativo N° 705 "Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas", estableciendo el marco legal para la micro y pequeña Empresa, definiéndolas en función a la cantidad de trabajadores y monto anual de ventas. Al respecto, la Micro Empresa está definida por poseer hasta 10 personas ocupadas y un nivel de ventas de hasta 12 UIT anuales. En tanto que la Pequeña Empresa es la que posee de 11 a 20 personas ocupadas y un nivel de ventas de 13 a 25 UIT anuales.

También, en las Resoluciones SBS N° 897-94 de diciembre de 1994 y N° 259-95 de marzo de 1995, la Superintendencia de Banca y Seguros que autoriza y regula el funcionamiento de la Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro empresa (EDPYMES), definió a las micro empresas como aquellas unidades productoras que cuentan con activos hasta por US \$ 20,000 y/o realizan ventas anuales que no excedan los US \$ 40,000, y como pequeñas empresas a unidades que cuenten con activos hasta los US \$ 30,000 y/o realicen ventas anuales que no excedan los US \$ 750,000.

En mayo del año 2001 se derogó el Decreto Legislativo N° 705, siendo reemplazado por el D.L 27268. Esta norma tuvo como 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.

En el 2003, en el mes de julio, se promulgó la Ley N° 28015, denominada “Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”, cuyo objeto es la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

2.4 Contexto empresarial para las MYPEs

En una economía de mercado, un contexto empresarial adecuado para las MYPEs es definido como aquel que permite el crecimiento económico sostenido de tales MYPEs, en base a contratos de mercado con bajos costos de transacción. El desempeño de los microempresarios en el corto y en el largo plazo esta restringido tanto por sus propios limites en términos de capacidad empresarial o de factores productivos disponibles, como por las oportunidades y restricciones que enfrenta en su entorno económico y social. Un contexto desfavorable para las MYPEs inhibe su desarrollo.

La actividad empresarial de las MYPEs está estrechamente interrelacionada con el resto de la economía, por ello, políticas orientadas a fortalecer el sector de MYPEs requieren incluir medidas que afecten favorablemente también su contexto empresarial.

El contexto empresarial adecuado es entendido como el contexto global que conjuga diversas dimensiones, de las cuales se presentan las más resaltantes:

- *Los aspectos macroeconómicos:* en términos generales, un ambiente macroeconómico estable es el más conveniente para la actividad empresarial de las MYPEs, para las instituciones de microfinanciamiento, así como para el resto de las unidades económicas en el mercado. Políticas fiscales y monetarias orientadas a expandir las transacciones de mercado serán favorables a las MYPEs, pues la producción de éstas es destinada fundamentalmente al mercado. Medidas específicas que expandan la oferta de servicios de ahorro y depósitos, con plazos flexibles y costos totales mínimos, pueden expandir la actividad financiera entre las MYPEs, a favor de su crecimiento sostenido.

- *Marco legal:* La función básica del sistema legal es garantizar que los agentes participen en contratos que pueden ser cumplidos. Como para otras empresas, el marco legal puede dinamizar o frenar la actividad económica de las MYPEs tal como lo sostiene Hernando de Soto (1986). Un sistema legal favorable para las MYPEs implica mecanismos para emitir resoluciones formales de contratos a costos mínimos; sustitución de arreglos informales costosos por contratos con autocumplimiento garantizado.

Según Hanson (1993) existen dos tipos de normas cruciales para la actividad de las MYPEs, la primera referida a los contratos comerciales, y la

segunda a derechos de propiedad. Las leyes sobre contratos comerciales deben permitir rápidas y simples legalizaciones y que las resoluciones de disputas puedan incluir medidas de rápida implementación que permitan reducir los costos de transacción. Los derechos garantizados de propiedad pueden estimular la actividad de las MYPEs. Su ausencia puede inhibir la constitución de garantías y los incentivos para invertir e innovar, elevar costos y tensiones sociales (uno para defender los recursos poseídos y otros para apropiarlos), e incentivar la expropiación de facto (de Soto et al., 1986) y el incumplimiento de contratos, si es que los mecanismos legales coercitivos están ausentes.

- *Normas laborales:* es pertinente evaluar si las regulaciones impositivas laborales son viables de ser cumplidas por las MYPEs, si son compatibles con la escala y organización de su actividad económica. Los costos laborales reales (incluyendo costos de oportunidad) pueden ser minimizados a través de acciones de gobiernos o donantes que simplifiquen y unifiquen las normas laborales para las MYPEs, y que garanticen la coordinación en el control, entre las autoridades pertinentes.

- *Aspectos administrativos:* los altos costos de registro, regulación e impuestos determinan la ilegalidad de parte o toda la actividad de muchas MYPEs. La mayoría tienen algunas de sus operaciones legales, y otras no, lo que le permite acceder a beneficios y minimizar riesgos. Las MYPEs que inician operaciones requieren cumplir con una serie de normas legales que implican costos diversos, cuyo total puede estimular a una decisión

económicamente racional de operar informalmente, si ello implica costos menores (sobornos, tiempo perdido por lentas negociaciones, transferencias negativas). Hernando de Soto, en su libro "Los Misterios del Capital", asegura que poner en marcha un pequeño negocio en el Perú, puede llevar unos 289 días, trabajando seis horas diarias para reunir toda la documentación

Las principales consecuencias negativas de estas decisiones para las MYPEs son su entrapamiento en tecnologías de baja calidad y productividad, mínima inversión, tensiones legales, en síntesis la limitación a la expansión de su actividad económica. Políticas orientadas a fortalecer a las MYPEs serán aquellas que reduzcan drásticamente estos costos legales de operación en todas sus formas.

- *Rol del Sector Público:* las diversas funciones del gobierno e instituciones publicas afectan la actividad económica de las MYPEs. Cierta tipo de infraestructura física y humana es indispensable para el desarrollo de la actividad empresarial en general, y de las MYPEs en particular. Los mecanismos de financiamiento para la implementación y/o mantenimiento de estos servicios pueden ser múltiples, incluyendo cobros (específicos o como impuestos) por el uso de tales servicios. La provisión de vías de comunicación y transporte en áreas rurales y urbanas. En términos de capital humano, la implementación de centros técnicos de entrenamiento puede ser importante.

CAPÍTULO III: ASPECTOS TEÓRICOS REFERENTE AL CRÉDITO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1. Fallas en el mercado de crédito: Información asimétrica.

La naturaleza imperfecta de la información disponible en todos los mercados de bienes y servicios es un incentivo a la creación de diferentes tipos de instituciones en la economía como una respuesta natural ante este hecho.

En los mercados de crédito, los problemas de información son aún más acentuados, debido a que el precio (tasa de interés) no resume toda la información que requieren los contratantes. Según Guzmán T. *“...la información es imperfecta e incompleta, ya que los acreedores entregan poder de compra (dinero) hoy, a cambio de una promesa de pago futura, promesa que puede concretarse, pero también puede no cumplirse”*.¹⁸

De acuerdo con los economistas institucionales (*Stiglitz y Weiss*), estos mercados son incompletos dentro de sus contratos estándar de deuda, en el sentido de que originan problemas asociados a asimetrías de información entre los agentes, donde el prestamista resulta teniendo menos información que el prestatario.

Se considera dos tipos de información asimétrica: el *Riesgo Moral* y la *Selección Adversa*. Según *Varian* *“...riesgo moral se refiere a las situaciones en las que un lado del mercado no puede observar lo que hace el otro lado”* y “

¹⁸ Idem (3) Pág. 16

... *selección adversa se refiere a las situaciones en la que un lado del mercado no puede observar el tipo o la calidad de los bienes del otro*"¹⁹

En el mercado de crédito, el **riesgo moral** se refiere al hecho de que el prestamista no puede identificar acciones escondidas, específicas del prestatario. Si el prestamista no tiene control (es decir, mecanismos claros de monitoreo) sobre el crédito, pueden surgir formas de oportunismo post-contractual. En este caso, el prestatario podría tender a realizar inversiones riesgosas dado que el contrato estándar establece un seguro al prestatario a expensas del prestamista. En general, si el prestamista intenta incrementar la tasa de interés considerando este fenómeno, esto aumentará la probabilidad de incumplimiento. Ello trae consigo mayores incentivos al prestatario para tomar riesgos. Por lo tanto, una respuesta para este problema consiste en la restricción en el otorgamiento de créditos.

En la **selección adversa**, si el prestamista no puede observar las características del prestatario, entonces éste puede tomar una ventaja contractual. En particular, cambios en la tasa de interés especificada en el contrato pueden afectar las características de riesgo de los prestatarios así como su demanda por recursos prestables. A cualquier tasa "i" existe un prestatario marginal cuyos beneficios esperados son cero. Estos prestatarios saldrán del mercado en este punto. Sin embargo, otros prestatarios con el mismo nivel de retorno promedio pero con mayor riesgo se mantendrán en el mercado debido a los mayores beneficios potenciales. Como resultado, los

¹⁹ VARIAN, Hal. "Microeconomía Intermedia. Un Enfoque Actual". Cuarta Edición. Antonio Bosch Editor. Barcelona. España. 1996. pág. 665

beneficios de las entidades bancarias disminuirán cuando aumentan las tasas de interés.

Esos problemas son particularmente más acentuados en el segmento de las microfinanzas, en donde la "calidad crediticia", o capacidad e intención de pago, de los empresarios que operan en pequeña escala, constituye una "caja negra" para los bancos y otras instituciones de crédito.

Las micro y pequeñas empresas operan con frecuencia al margen de las disposiciones legales y no registran sus actividades en los servicios de la administración tributaria, los municipios y otras reparticiones públicas. Una elevada proporción de esas empresas no funciona en locales propios, y los activos reales que podrían hacer las veces de colateral o garantía pueden no estar legalmente saneados por rezagos en el sistema judicial y otras razones.

Por otra parte, las empresas de menor tamaño habitualmente no llevan contabilidad ni disponen de información fidedigna sobre su situación financiera y sus proyectos de inversión. Aquellas que recurren a la contabilidad lo hacen habitualmente con fines impositivos pero no para la planificación y el análisis de sus resultados. En la medida que los pequeños empresarios no hayan obtenido crédito de los bancos anteriormente, estas instituciones tampoco disponen de antecedentes para evaluar sus intenciones de pago.

La falta de información y la carencia de garantías reales obliga a las entidades crediticias a especializarse en la generación de su propia información,

procesarla y evaluarla con la finalidad de escoger a los verdaderos sujetos de crédito. A consecuencia de esta especialización y considerando la reducida escala de operación (pequeños y micro créditos), las entidades deben enfrentar mayores costos por unidad de crédito, dificultando el acceso al crédito al microempresario.

Con el fin de minimizar el problema de la información imperfecta, las entidades especializadas en crédito a las MYPEs han optado por dos soluciones para que la persona repague el préstamo solicitado: (i) utilizar la presión ejercida por los demás miembros de la comunidad; y (ii) la reputación que adquiere el prestatario de buen pagador es un factor relevante para conseguir montos nuevos cada vez mayores a los anteriores, en un sistema de créditos sucesivos.

3.2 Las MYPEs como un sector heterogéneo de demanda.

La diversidad del sector de las MYPEs implica heterogeneidad en su demanda por crédito, debido a que no todos tienen los mismos requerimientos de liquidez debido a que presentan diferentes flujos de caja. Así, no todos los tipos de demanda pueden ser satisfechos por una institución financiera que se concentra en préstamos de gran volumen o montos pequeños, de corto o largo plazo, para capital de trabajo o inversión, u orientado a grupos individuales o solidarios. Al respecto León y Schreiner ²⁰ en un estudio preparado para el

²⁰ León Janina y Schreiner Mark. Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción (1998). Universidad de Torcuato Di Tella. Buenos Aires, Argentina. Pág. 35

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Fundación para el desarrollo Sostenible (FUNDES), a propósito de la conferencia “Crédito para la Pequeña y la Microempresa” realizada en Washington DC, en junio de 1994, clasificaron a las MYPEs, según la demanda por crédito en:

- *Actividades Generadoras de Ingreso (AGIs)* que se realizan en hogares al borde de la subsistencia, que se dedican a tiempo parcial a actividades estacionales suplementarias. Por lo general las AGIs emplean sólo al empresario, y poseen menos de US\$ 500 en activos. Con diversas fuentes de ingreso, el empresario usa ingresos netos de sus AGIs para consumo, sin mayor reinversión. Los préstamos que solicitan son pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, por lo que pagan altas tasas de interés, si el préstamo es accesible y oportuno.

- *Microempresas (MEs)*, que son más grandes que las AGIs, cuentan usualmente con menos de 10 empleados y menos de US\$ 10 000 en activos. Las MEs es fuente principal de ingresos para la familia del empresario, y los beneficios son parcialmente reinvertidos, y en parte consumidos. Las MEs demandan créditos para financiar tanto capital de trabajo como capital fijo. Las inversiones en activo fijo requieren préstamos más grandes, con mayores periodos de vencimiento, y en consecuencia, los prestatarios pueden pagar tasa de interés más bajas que aquellas aceptadas por las AGIs, pero mayores que las tasas de la banca tradicional.

- *Pequeña Empresa* (PEs), que son unidades más grandes que las MEs, usualmente tienen menos de 50 trabajadores y menos de US\$ 100 000 en activos. Una PE es la fuente principal de ingresos del empresario y sus beneficios o ingresos netos son reinvertidos para su futuro crecimiento. Las PEs demandan préstamos más grandes, por mayores plazos, y son atendidas por la banca tradicional, porque pueden ofrecer garantías en activos físicos y enfrentar las tasas comerciales de interés.

La anterior clasificación no agota todas las dimensiones de la demanda de crédito por parte de las MYPEs. Por ejemplo, un análisis de la demanda por sectores o subsectores es conveniente debido a que diferentes tipos de MYPEs operan en diferentes mercados. Igualmente, la demanda por crédito puede variar de acuerdo a si una MYPE opera en producción, servicios o comercio; o si la unidad es rural o urbana, o si que el préstamo es utilizado para activos fijos, capital de trabajo, consumo o una combinación de ellos.

3.3 El producto financiero adecuado para las MYPEs

Las entidades que asisten crediticiamente a las MYPEs deben de diseñar un producto financiero que además de cubrir los requerimientos de los microempresarios debe de contribuir a la autosuficiencia institucional. Por el lado de la oferta, las instituciones de crédito desean productos que puedan ser administrados a costos mínimos; por el lado de la demanda, las MYPEs desean

productos que se adecuen a sus requerimientos de capital, a su flujo de caja, con tasas adecuadas de interés y bajos costos de transacción.

Los contratos apropiados de préstamos para MYPEs sí bien pueden tener tasas de interés altas, los costos de transacción asociados a la obtención del crédito deben ser bajos. El prestatario prefiere altas tasas de interés con préstamos disponibles, antes que ningún préstamo disponible. La demanda de crédito por parte de las MYPEs depende más del acceso rápido y conveniente, y menos de las tasas de interés. Para el prestatario, los costos de transacción son más relevantes que las tasas de interés, pues usualmente los costos de transacción superan las tasas de interés, lo que induce a las MYPEs a acudir al mercado informal, donde los costos de transacción son bastante reducidos.

Los costos de transacción pueden ser explícitos e implícitos. En el primer caso, devienen de las erogaciones necesarias para el trámite de solicitud, obtención y repago del préstamo, es decir, gastos incurridos en trámites legales, costos de preparación e inscripción de documentos, gastos de viajes, transporte y alimentación, tarifas, impuestos y propinas para agilización de trámites, además de la compra forzosa de otros servicios del intermediario financiero, como pagos por actividades de instrucción obligatoria. En el segundo caso, incluyen básicamente los costos de oportunidad que incurre el prestatario en diferentes formas: en el tiempo utilizado para tramitar la operación, completar todos los procedimientos requeridos entre la solicitud y el desembolso; pérdidas debidas al atraso en la entrega de los fondos, tiempo perdido en viajes y en actividades de instrucción obligatorias. A lo cual se puede añadir la

norma de cumplir con depósitos de ahorro obligatorios utilizada por algunas instituciones.

En el N° 9 de la Revista “Zoom Microfinanzas”, editada por la asociación belga SOS Faim, ONG especializada en el campo de las microfinanzas, se enfoca el tema del costo del crédito bajo el siguiente título “*Los Tipos de Interés en las Microfinanzas: ¿elección técnica o política?*” en donde se subraya que para acceder al crédito el costo más importante para el microempresario no es la tasa de interés sino el costo para la transacción del préstamo: el tiempo que se pasa moviéndose de un lugar a otro, esperando, llenando documentos, etc.

Los préstamos pequeños y de corto plazo son usualmente los adecuados para las MYPEs. Si un proyecto fracasa, es más fácil para los prestatarios repagar montos pequeños con fondos de fuentes informales o de ahorros. Para el prestamista, los préstamos que son pequeños y de pronto vencimiento se adecua al monto y plazo de su deuda, cuando los préstamos son financiados con depósitos de corto plazo. Préstamos pequeños significan menos daño si éstos no son repagados.

3.4 Tecnologías crediticias de oferta de microcrédito.

El difícil acceso de las MYPEs a los servicios financieros de la banca convencional ha impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo

de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo del microcrédito.

Según Venero, *“se llaman tecnologías de crédito al conjunto de acciones y de procedimientos llevados a cabo para dar paso a una transacción. Dichas tecnologías deben estimar la capacidad y voluntad de pago de los demandantes y brindar los incentivos necesarios para fomentar el cumplimiento de los compromisos”*.²¹

Las tecnologías crediticias no tradicionales buscan disminuir el riesgo de los préstamos, incorporando mecanismos de selección y monitoreo de clientes, además de sistemas de incentivos de repago y manejo de la información que muestre adecuadamente la verdadera capacidad de pago del prestatario. Los procedimientos de crédito que se han diseñado en las diferentes tecnologías buscan reunir información que permita determinar la capacidad y voluntad de pago del deudor. En tal sentido, las condiciones y procedimientos del acreedor para otorgar, administrar y recuperar el préstamo deben ser aceptados y cumplidos por el deudor para obtener el crédito. Los costos asociados a los pasos que el deudor debe seguir para cumplir con los requisitos del sistema de entrega de créditos constituyen los costos de transacción.

Los costos de transacción son diferentes para los distintos tipos de acreedores, y están en función a la complejidad de los sistemas de entrega de créditos. Dado que estos costos son independientes del tamaño del monto de

²¹ VENERO, Hildegardi. “¿Operan las Instituciones Financieras en la Frontera de Tecnologías Crediticias Eficientes? Un Análisis de Transacciones en los Sectores de bajos Ingresos” IEP, Pág. 5

préstamo, representarán una proporción mayor del monto recibido mientras más pequeño sea este.

Los costos de endeudarse para un microempresario comprenden los pagos de intereses del préstamo y los costos de transacción que este implica. Por ello, mientras más elevados sean los costos de transacción incurridos mayor será el nivel general de costos de endeudamiento. Si estos costos son relativamente altos se convierten en un desincentivo para que el microempresario solicite su crédito de una fuente formal de financiamiento y se acerque a una fuente informal para tal propósito.

Por tanto una tecnología crediticia que alcance una adecuada relación costo-efectividad, incrementará la oferta y demanda de microcrédito, incidiendo positivamente en el acceso a los servicios financieros.

Según Venero, un mismo prestamista puede implementar más de una tecnología crediticia, dependiendo del tipo de clientes que prefiere, el producto financiero que ofrece o el evento externo (*shock*) que afecte la voluntad o capacidad de pago de sus clientes. Asimismo, considera que una tecnología de crédito es eficiente en los sectores de bajos ingresos si cumple dos condiciones: primero, que la tasa de recuperación le permita al prestamista no poner en peligro la sostenibilidad de su actividad, logrando este objetivo a un costo operativo que le permita obtener rentabilidad. Segundo, que los costos de transacción, que la tecnología determina para los prestatarios, sean los suficientemente bajos como para atraer una clientela numerosa.

De manera general, las instituciones en el campo de las microfinanzas utilizan dos tipos de metodologías de desembolso de crédito, individual y grupal, bajo diferentes formas de acercamiento, que pueden ser de carácter integrado o minimalista.

Las instituciones que ofrecen *crédito individual*, utilizan una versión modificada de la metodología crediticia que utilizan las instituciones bancarias convencionales. Esta última se caracteriza por la exigencia simultánea de documentación y respaldo patrimonial del solicitante. Ello significa que las decisiones de crédito están basadas en la presentación de la documentación pertinente, como por ejemplo, balances, estados de resultados, flujos de caja proyectados, etc. y depende de la presentación de las que se denominan "garantías reales", como por ejemplo: hipotecas o prendas inscritas.

Esta tecnología convencional también ha sido ensayada con micro y pequeños empresarios, pero su aplicabilidad ha sido bastante limitada, debido a que los micro y pequeños empresarios, carecen normalmente de este tipo de bienes o de la documentación legal correspondiente. En consecuencia, los resultados de estos intentos han sido muy modestos, generando, por el contrario, barreras para el acceso al crédito formal de las pequeñas unidades económicas.

En la tecnología crediticia adaptada para la microempresa, a diferencia de la anterior, el analista de crédito recopila información sobre el potencial prestatario a través de las visitas directas a su empresa o unidad familiar, sin tener que conformarse con el mero estudio de "escritorio" sobre la

documentación presentada por el solicitante. Si bien se requiere de la existencia de garantías, pero las mismas no son tan exigentes como en el caso de la tecnología bancaria convencional, sino que más bien se parte de la base que todo empresario, por pequeño que sea su negocio, tiene un patrimonio acumulado que le sirve como garantía del crédito. La diferencia con la tecnología bancaria convencional es que en este caso los bienes muebles empresariales o familiares si son aceptados como garantías. Al aplicar dicha tecnología, el analista de crédito logra recabar suficiente información sobre la verdadera situación económica del solicitante, mediante el análisis de la solicitud y visitas tanto al negocio, como al hogar del empresario. En el marco de esta evaluación, el respectivo analista de crédito focaliza su estudio en el carácter del solicitante, obteniendo, de este modo, un cuadro global del flujo de caja tanto de la empresa como de su economía doméstica.

La tecnología de crédito individual adaptado a la microempresa, tiene como característica principal la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de 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. Así mismo, esta metodología es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real. En general, no tienen requisitos rigurosos en términos de garantías y tratan de mantener una relación de largo plazo entre los analistas

de crédito y sus clientes. El agente encargado realiza una visita a cada cliente potencial para realizar el análisis de la fuente de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud.

Las Caja Municipales son pioneras en el uso de la tecnología no tradicional. Las Cajas Rurales, que se iniciaron otorgando créditos preferentemente al sector agrícola, han adoptado dicha tecnología en los últimos años al haber diversificado su portafolio hacia la microempresa. Por su parte en las Edpymes se observa mucha heterogeneidad debido a que muchas utilizan metodologías heredadas de las ONGs, que han probado ser poco eficientes para reducir el riesgo crediticio, tal como se evidencia en el elevado indicador de morosidad (6,5 por ciento) muy por encima del promedio de la cartera MYPE (4,2 por ciento).

La técnica de *préstamos a grupos solidarios* sustituye la selección y el monitoreo del prestamista individual por la selección y presión del grupo. 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. En tal caso, el sujeto de crédito es el **grupo solidario** como un todo. 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.

La institución crediticia se aprovecha de las estructuras de incentivos ya instituidas por el grupo, castigando el no pago de uno de sus miembros, por la negación de acceso a futuros préstamos para todos los miembros del grupo. Parece que estos grupos de solidaridad son apropiados para préstamos pequeños, continuos y de corto plazo, para clientela incapaz de proveer otro tipo de garantías.

En cuanto a la *técnica integrada*, además de los préstamos comprende la provisión de servicios técnicos y de entrenamiento. Estos servicios no financieros pueden incluir: asesoría técnica, tal como decirle a un fabricante de calzado como hacer mejor los zapatos; enseñanza en contabilidad y técnicas administrativas; organización de asociaciones, etc.

Por su parte, la *técnica minimalista* considera el acceso al crédito como la principal forma de asistencia que debe proveérsele al microempresario. Esta tecnología intenta recortar costos administrativos en base a la especialización, bajo la consideración que pequeños préstamos no brindan grandes retornos al prestamista. El método se basa en aplicaciones y análisis simplificados, rápido desembolso, corto plazo, y préstamos repetidos. Los préstamos son de montos apropiado para las MYPEs, con altas tasas de interés y los prestatarios pagan solo por el préstamo, y no por servicios financieros integrados.

Las tecnologías crediticias utilizadas para el otorgamiento de los microcréditos, utilizan un sistema de incentivos de repago de los préstamos diferentes a las que usan la banca tradicional. Mientras que esta última utiliza las garantías reales para incrementar su probabilidad de repago, contrariamente las tecnologías microcrediticias se basan en aspectos tales como la posibilidad de acceso a un préstamo de mayor cuantía, valor de la reputación cuando son mercados personalizados, presión social y responsabilidad compartida cuando se trata de grupos.

CAPÍTULO IV: EL MERCADO DE CRÉDITO EN LA LIBERTAD

4.1 El crédito bancario, principales segmentos

En La Libertad, tan igual como sucede a nivel nacional, el mercado de crédito bancario es heterogéneo y dividido en segmentos. En cada uno de ellos la oferta, la demanda y el precio del dinero (tasa de interés) difieren significativamente. Los segmentos identificados son: el corporativo, mediana empresa, pequeña empresa, consumo, microempresa e hipotecario.

Para el Banco Central de Reserva (BCR) una clara muestra de la segmentación del mercado es la dispersión de las tasas de interés activas, que como se aprecian en el cuadro N°1, oscilan, en moneda nacional, desde un mínimo de 3,3 por ciento en el segmento corporativo, hasta un máximo de 99 por ciento para el sector de microempresas. Según el BCR *“...en el segmento corporativo, el costo del crédito es bajo y comparable a niveles internacionales para empresas semejantes. En la mediana empresa, el 85 por ciento de los créditos bancarios es pactado en dólares al 9,6 por ciento anual, mientras que en la pequeña empresa el 75 por ciento de los créditos son en dólares a una tasa promedio de 13,5 por ciento. Sin embargo, el 25 por ciento de los pequeños empresarios deben pagar entre 12,5 por ciento y 39 por ciento- en promedio, 29,6 por ciento- por sus créditos en soles. Los créditos hipotecarios en dólares son ligeramente más elevados que los niveles internacionales. Para*

*el segmento de las microfinanzas, las tasas son aún más elevadas con relación a todas las anteriores ”.*²²

CUADRO N° 1 : TASAS DE INTERES DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS
SEGÚN SEGMENTOS DE MERCADO: ENERO 2002

	Corporativo	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Consumo	Micros	Hipotecario
En moneda nacional						
Promedio	7,8	14,9	29,6	36,4	58,6	17,6
Mínimo	3,3	5,0	12,5	15,0	37,0	8,4
Máximo	14,5	30,0	39,0	46,8	99,0	26,8
En dólares						
Promedio	6,5	9,6	13,5	16,4	-	12,6
Mínimo	2,5	4,0	10,0	12,0	-	11,0
Máximo	10,0	21,0	21,0	22,0	-	13,6

FUENTE: Banco Central de Reserva. El Costo del Crédito en el Perú

La diferencia en el costo del crédito por segmento y particularmente el alto costo del crédito a la pequeña y microempresa, se debería a la prima de riesgo y a los gastos operativos diferenciales de las instituciones financieras. La prima de riesgo, según el BCR, varía de 0,2 por ciento para el sector corporativo, 5,0 por ciento para la empresa mediana, 13,0 por ciento para la pequeña empresa y 9,0 por ciento para la microempresa. La prima de riesgo sí bien es alto en la microempresa es menor al de la pequeña empresa debido a que el esfuerzo administrativo de evaluar y supervisar los microcréditos se traduce en mayores costos operativos. Estos últimos varían de 1,0 por ciento para los préstamos corporativos, 3,6 por ciento para la mediana empresa, 8,8 por ciento para la pequeña empresa y 30,0 por ciento para la microempresa.

²² BCR. "El costo del crédito en el Perú". Noviembre 2002. PAG 15. EN
[Www.bcrp.gob.pe/espanol/wpublicaciones/informes_especiales/d0172002.pdf](http://www.bcrp.gob.pe/espanol/wpublicaciones/informes_especiales/d0172002.pdf)

Como es sabido, la elevada prima de riesgo en los microcréditos es resultado de la carencia de información suficiente para evaluar el riesgo, la falta de garantías para respaldar el crédito, el lento proceso de recuperación o ejecución en caso de morosidad o insolvencia, por la compleja situación del Poder Judicial y la insuficiencia de los mecanismos arbitrales. En el caso de los gastos operativos, una causa del alto nivel sería la menor escala de las operaciones.

4.2. Instituciones especializadas de microcrédito (IMF)

El mercado de crédito para las MYPEs se fragmentó en nuestro país debido a que las entidades financieras convencionales concentraron su crédito a la mediana y gran empresa, discriminando a las MYPEs, quienes, a diciembre del 2003, constituyen solo el 3,0 por ciento de la cartera de crédito de la banca múltiple.²³ La desatención de este amplio sector se debe a que la banca convencional no contaba con la adecuada tecnología financiera para atender este segmento de mercado, razón por la cual entidades como el Banco de Crédito optó por encargar la atención de las MYPEs a su subsidiaria Financiera Solución (adoptó una organización interna y procedimientos de evaluación crediticia mejor adaptados a los requerimientos de este segmento de mercado), aunque a partir de febrero del 2004, las operaciones de dicha institución fueran integradas a las operaciones del Banco.

²³ Ver cuadro N° 2

Debido a estas restricciones crediticias se crearon y desarrollaron múltiples instituciones especializadas, principalmente en provincias, que han llegado a proveer la mayor parte del financiamiento a los microempresarios, particularmente a los de menor tamaño. En diciembre del 2003 el conjunto de estas entidades destinaron el 55,1 por ciento de sus créditos a las MYPEs.

Las Cajas Municipales, dentro del sistema financiero nacional, tienen la mayor participación del mercado de crédito MYPE con 33,2 por ciento; el Banco de Trabajo, Mi Banco y Financiera Solución, otorgan, en conjunto, el 33,9 por ciento del crédito; la banca múltiple convencional, canaliza el 17,8 por ciento del financiamiento; el sistema de EDPYMES proporciona el 8,8 por ciento del crédito; y las Cajas Rurales, que han iniciado un destacado apoyo a las MYPEs, después de una fallida priorización al agro, destinaron el 6,3 por ciento (ver cuadro N° 2)

La fragmentación del mercado se explica por varias razones. En primer lugar, por las barreras regulatorias provenientes de la legislación específica, que impedían que las CMACs pudieran operar fuera de sus zonas de origen. En segunda instancia, el crecimiento del microcrédito es un fenómeno bastante reciente, que se aceleró desde 1996-1997 con la canalización de financiamiento a la microempresa por parte de empresas anteriormente especializadas en el crédito de consumo, como el Banco de

Trabajo y Financiera Solución. En tercer lugar, como parte de la lucha contra el centralismo se propició activamente el surgimiento de IMF regionales como las CMACs y las Cajas Rurales (CRACs).

De esta forma, el mercado de crédito a las MYPEs muestra una diferenciación entre el mercado de Lima y el interior del país. En Lima, es importante la participación de Mi Banco, el Banco de Trabajo y Financiera Solución, mientras que en provincias destaca claramente la penetración de las CMACs, que constituyen en muchas ciudades el proveedor principal de microcrédito, creando así una estructura de mercado distinta en cada región. Pero es importante resaltar que la estructura del mercado ha comenzado a cambiar. De un lado, las SBS a través de la Resolución N° 1276-2002, estipuló las condiciones para que las instituciones regionales puedan acceder al mercado de Lima. Esta norma ha permitido incursionar en el mercado de Lima a las CMACs de Arequipa, Piura y Trujillo. De otro lado, está intensificándose la competencia en los mercados regionales más importantes, por efecto de una creciente penetración de las IMF que operan a escala nacional.

CUADRO N° 2: CRÉDITO A LAS MYPES POR PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, DICIEMBRE 2003.

	Cartera MYPE (A)	%	Cartera Total (B)	(A/B) %
BANCA MÚLTIPLE				
Banco del Trabajo	312,6	12,5	728,4	42,9
Mi Banco	271,9	10,9	395,2	68,8
Banco de Crédito	225,5	9,0	11 302,1	2,0
Banco Wiese Sudameris	129,8	5,2	5 285,0	2,5
Banco Continental	81,1	3,2	6 418,1	1,3
Otros Bancos	9,8	0,4	10 552,2	0,1
Sub-total	1 030,7	41,1	34 681,0	3,0
ENTIDADES NO BANCARIAS				
Cajas Municipales	832,8	33,2	1 709,5	48,7
Financiera Solución	262,0	10,5	314,7	83,3
EDPYMEs	221,1	8,8	308,9	71,6
Cajas Rurales	158,2	6,3	343,9	46,0
Sub.total	1 474,1	58,9	2 677,0	55,1
TOTAL	2 504,8	100,0	37 358,0	6,7

FUENTE: Elaborado con información de la SBS y la Memoria Anual 2003 de Edpyme Edyficar.

4.3. Instituciones de Crédito en La Libertad

A junio del 2004, el sistema financiero formal de La Libertad, sin considerar el Banco de la Nación, está conformado por trece instituciones, de los cuales siete son bancos –Banco de Crédito, Continental, Wiese-Sudameris, Interbank, Interamericano de Finanzas, Mi Banco y Banco del Trabajo– dos Cajas Municipales –Caja Trujillo y Caja Municipal de Piura – una Caja Rural –Caja Nor Perú – y tres Edpymes, Pro Negocios, Crear Trujillo y Edyficar.

La Caja Trujillo, la Caja Nor Perú (hasta marzo del 2002 se denominó Caja Rural La Libertad) y la Edpyme Pro Negocios son instituciones eminentemente regionales, dado que tienen sus sedes y órganos directrices en la Región. El resto son sucursales o agencias cuyas sedes se ubican fuera de la Región (Lima y Piura).

El número de oficinas asciende a 49, de las cuales el 55,1 por ciento pertenecen a las entidades no bancarias, especializadas en microfinanzas, y el 44,9 por ciento restante a los bancos. La Caja Trujillo es la que cuenta con el mayor número de oficinas (18,4 por ciento), siguiendo en importancia la Caja Nor Perú con el 16,3 por ciento y los bancos de Crédito y Continental con el 14,3 por ciento, cada uno.

La red de oficinas se concentra en 9 de los 83 distritos con que cuenta la Región. Sólo el distrito de Trujillo dispone del 53,1 por ciento de las oficinas y es nuevamente la Caja Trujillo que registra una mayor cobertura de distritos (66,7 por ciento).

CUADRO N° 3: LA LIBERTAD, RED DE OFICINAS DEL SISTEMA FINANCIERO, FORMAL POR DISTRITOS, A JUNIO 2004

	Trujillo	El Porvenir	La Esperanza	Chepén	Pacasmayo	Casa Grande	Huamachuco	Virú	Quiruvilca	Total
SISTEMA BANCARIO	16	0	0	3	2	1	0	0	0	22
Banco de Crédito	5			1	1					7
Banco Continental	5			1	1					7
Banco Wiese Sudameris	2									2
Banco Interbank	1									1
Banco Interamericano de Finanzas.	1									1
Mibanco	1									1
Banco del Trabajo	1			1		1				3
SISTEMA NO BANCARIO	10	3	2	4	0	2	3	2	1	27
Caja Municipal de Trujillo	4	1	1	1			1	1		9
Caja Municipal de Piura				1		1				2
Caja Nor Perú	3	1	1	1			1		1	8
Edpyme Edyficar	1									1
Edpyme Pronegocios	1									1
Edpyme Crear Trujillo	1	1		1		1 *	1 **	1		6
TOTAL	26	2	2	7	2	2	2	2	1	49

FUENTE: Elaborado con información del Banco Central de Reserva del Perú, Sucursal Trujillo.

* Oficina en Chocope

** Oficina en Otuzco

Al finalizar junio del 2004, el crédito total del sistema financiero formal al sector privado ascendió a S/. 926,1 millones, de los cuales el 69,2 por ciento es canalizado por la banca múltiple y el 30,8 por ciento restante por las entidades no bancarias, especializadas en el microcrédito. Cabe resaltar también que el 92,4 por ciento del crédito es canalizado por oficinas localizadas en los distritos de Trujillo, el Porvenir y La Esperanza; el 4,0 por ciento por las ubicadas en Chepén, el 1,2 por ciento por las de Pacasmayo, y el 2,5 por ciento restante por las de Huamachuco, Virú y Quiruvilca.

CUADRO N° 4: CRÉDITO DE LA BANCA FORMAL AL SECTOR PRIVADO
CANALIZADO POR OFICINAS Y DISTRITOS: JUNIO 2004

(Saldos en miles de nuevos soles)

	Tru- Jillo 1/	Che- pén	Pacas- Mayo	Huama- chuco	Virú	Quiru- vilca	TOTAL	%
I. SISTEMA BANCARIO	618 989	11 014	10 714	0	0	0	640 717	69,2
Interbank	70 675	0	0	0	0	0	70 675	7,6
Continental	237 018	6 607	6 042	0	0	0	249 667	27,0
Crédito	104 822	4 407	4 672	0	0	0	113 901	12,3
Wiese Sudameris	84 085	0	0	0	0	0	84 085	9,1
Del Trabajo	49 812	0	0	0	0	0	49 812	5,4
Interamericano de Finanzas	71 453	0	0	0	0	0	71 453	7,7
Mibanco	1 124	0	0	0	0	0	1 124	0,1
II. SISTEMA NO BANCARIO	236 855	25 772	0	14 911	7 603	236	285 377	30,8
Caja Nor Perú	53 834	6 329	0	5 487	0	236	65 886	7,1
Caja Trujillo	161 710	14 942	0	9 424	7 603	0	193 679	20,9
Caja Municipal Piura	0	4 501	0	0	0	0	4 501	0,5
Edpyme Edyficar	8 675	0	0	0	0	0	8 675	0,9
Edpyme Crear	6 028	0	0	0	0	0	6 028	0,7
Edpyme Pro Negocios	6 608	0	0	0	0	0	6 608	0,7
Total	855 844	36 786	10 714	14 911	7 603	236	926 094	100,0

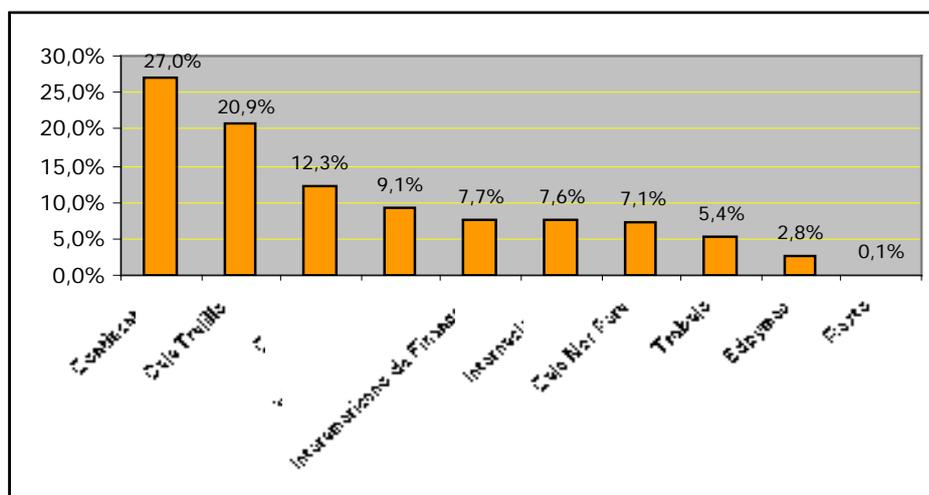
1/ incluye oficinas de los distritos del Porvenir, La Esperanza y Casa Grande.

Fuente: Banco Central de Reserva, Sucursal Trujillo.

El Banco Continental es el que otorga el mayor crédito (27,0 por ciento) al sector privado, seguido de la Caja Trujillo con el 20,9 por ciento y el Banco de Crédito con el 12,3 por ciento. El 40 por ciento restante se reparten entre el resto de entidades: el Banco Wiese-Sudameris con el 9,1 por ciento, el Banco Interamericano de Finanzas con el 7,7 por ciento, el Interbank con el 7,6 por ciento, la Caja Nor Perú con el 7,1 por ciento, el Banco de Trabajo con el 5,4 por ciento, y el conjunto de las Edpymes con el 2,8 por ciento. La participación de Mi Banco es aún insignificante debido a que solo tiene un mes de operación.

GRÁFICO N° 1: LA LIBERTAD, CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO POR INSTITUCIONES, JUNIO 2004

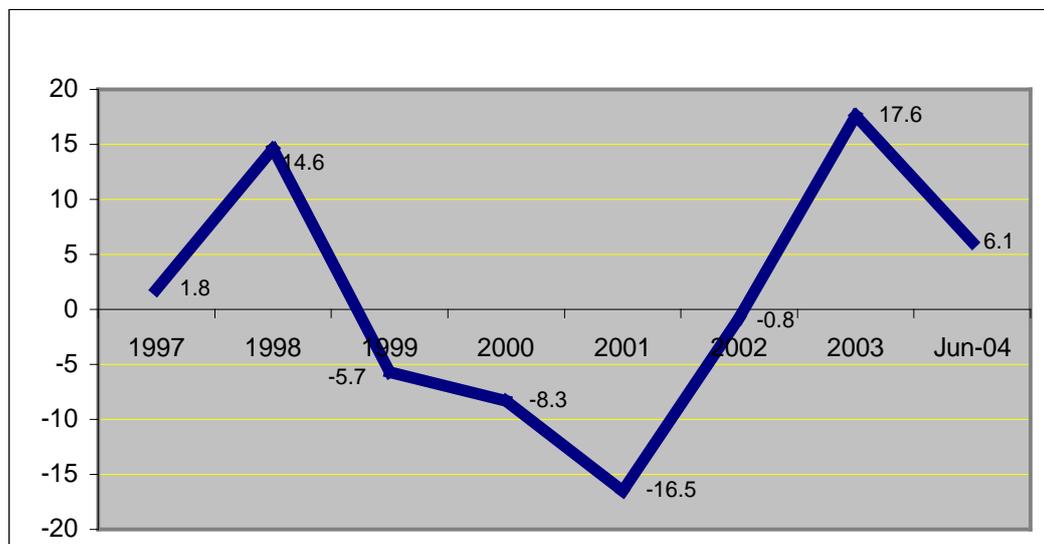
(Participación %)



FUENTE: Elaboración propia, con información del BCR Trujillo.

La evolución del crédito muestra una caída sostenida entre 1999-2002, equivalente al 24,0 por ciento, para recuperarse a partir del 2003, con una expansión anual de 17,6 por ciento, y de 6,1 por ciento en el primer semestre del 2004. La contracción se debió, principalmente, por la restricción de liquidez que los bancos experimentaron desde 1999, producto de la crisis financiera internacional (crisis rusa y brasileña) que redujo el ingreso al país de capitales de corto plazo. Asimismo, los bancos se vieron obligados a contraer el crédito para ordenar su cartera afectada por la alta morosidad que llegó alcanzar niveles de 23,0 por ciento (mayo de 1999).

GRÁFICO N° 2: LA LIBERTAD, EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO
(JUNIO 1997- JUNIO 2004)



FUENTE: Elaboración propia, con información del BCR Trujillo.

El descenso en el crédito se produjo básicamente en la cartera de los bancos, cuyo nivel crediticio disminuyó 39,6 por ciento, a diferencia de las entidades no bancarias, que por el contrario elevaron su crédito en 162,6 por ciento, destacando la Caja Trujillo con un aumento de 207,5 por ciento. La evolución disímil en el crédito institucional ha acrecentado la participación de las instituciones no bancarias en el crédito total, de 7,7 por ciento en diciembre de 1999 a 26,6 por ciento a junio del 2004. Por su parte, el sistema bancario ha perdido participación de 92,3 a 73,4 por ciento.

La distribución del crédito por segmentos del mercado difiere según el tipo de entidad. Los bancos, canalizan, en promedio, el 65 por ciento de su financiamiento a grandes y medianas empresas, el 5,4 por ciento a micro y pequeñas, y el 29,6 por ciento a personas naturales como crédito de consumo

y créditos hipotecarios. Las entidades no bancarias, por su parte, otorgan casi el 50 por ciento de su crédito a las MYPEs, destacando, por el monto de los recursos otorgados, la Caja Trujillo que concede la mayor parte de su crédito (54 por ciento) a la pequeña y microempresa (PYMES), el 32,3 por ciento son créditos personales y el 7,0 por ciento créditos prendarios.

CUADRO N° 5: DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO DE LA LIBERTAD, POR SEGMENTO, AL 30.06.2004

(%)

	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Micro Empresa	Consumo	Hipotecario	TOTAL
Sistema Bancario	65,0	4,8	0,6	13,4	16,2	100,0
Sistema No Bancario	5,9	37,1	12,3	30,7	14,0	100,0

FUENTE: Elaborado por el autor con información de las entidades financieras

4.4. Instituciones crediticias para MYPEs en La Libertad

En La Libertad, las instituciones que prestan servicios financieros a las MYPEs se pueden agrupar en tres segmentos: formales, semiformales e informales.

Las **instituciones formales** están constituidas por entidades de crédito supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Por un lado, están los bancos tradicionales y los bancos y financieras que se han especializado en atender a los sectores de bajos ingresos, que incluyen

préstamos de capital de trabajo para la microempresa, como el Banco de Trabajo y Financiera Solución. Estos intermediarios están autorizados a realizar operaciones múltiples, tienen su sede en la ciudad de Lima, se financian con depósitos (ahorro y a plazo) y líneas de crédito, y desarrollan sus actividades en el ámbito nacional. Por el otro, están las entidades no bancarias como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs) y las Entidades de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMEs) que operan en general a escala regional y están facultadas a realizar un conjunto más limitado de operaciones, donde destaca el microcrédito. Las fuentes de financiamiento provienen de los depósitos de ahorro y a plazo y las líneas de crédito, con excepción de las EDPYMEs que no están autorizadas a captar depósitos.

Las ***instituciones semiformales***, aglutinan a instituciones crediticias no reguladas por la SBS, tal es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito (CACs), y las ONGs.

Los ***prestamistas informales*** conformado básicamente por prestamistas individuales y asociaciones que operan a través de "juntas o panderos".

4.4.1. Entidades de crédito formales

Las entidades formales que atienden crediticiamente a las MYPEs en La Libertad son, en primer lugar, las entidades especializadas en el microcrédito,

como el Banco de Trabajo, Mi Banco, la Caja Trujillo, la Caja Municipal de Piura, la Caja Rural Nor Perú, Financiera Solución²⁴, y las EDPYMEs, Edyficar, Pronegocios y Crear Trujillo; en segundo lugar se encuentran los bancos que se considera tienen una tecnología convencional para evaluar sus operaciones de crédito, como los bancos Continental, Crédito y Wiese-Sudameris, aunque cabe hacer mención que los dos últimos comenzaron a incorporar, en el último año, tecnología adecuada para la evaluación de las MYPEs.

El **BANCO DEL TRABAJO** inició sus operaciones en La Libertad en agosto de 1995 con una oficina en la ciudad de Trujillo, ampliando sus operaciones, en marzo de 1996, a las ciudades de Casa Grande y Pacasmayo, trasladándose ésta última oficina a la ciudad de Chepén, en julio del 2002.

El Banco está especializado en el crédito al consumo; sin embargo, a partir de 1999 comenzó a proporcionar créditos a la microempresa, básicamente a comerciantes independientes registrados en la SUNAT y que se encuentren tanto en el RUS, Régimen General y Especial.

MI BANCO, cuya sede se encuentra en la ciudad de Lima, inició con una oficina sus operaciones en la ciudad de Trujillo, en junio del 2004. Es la primera entidad bancaria especializada en brindar créditos a la microempresa, tanto para capital de trabajo como para adquisición de maquinaria, equipos y vehículos.

²⁴ Realizó sus operaciones hasta febrero del 2004, fusionándose al Banco de Crédito a partir del mes siguiente.

FINACIERA SOLUCION, funcionó hasta febrero del 2004 como empresa subsidiaria del Banco de Crédito del Perú (BCP), integrándose a ésta, en marzo del 2004. La financiera se especializó en otorgar créditos a microempresarios, crédito de consumo y tarjetas de crédito. Inició sus operaciones en la ciudad de Trujillo, en julio de 1997.

La **CAJA TRUJILLO**, forma parte del conjunto de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito que fueron creadas en mayo de 1980, con el objeto de fomentar el ahorro comunal para apoyar pequeñas actividades productivas de su jurisdicción, así como para atender el crédito popular y otorgar préstamos con garantía prendaria. Según la ley 26702, “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros” 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.

La Caja Trujillo se fundó en octubre de 1982, siendo la segunda Caja Municipal creada en el Perú.

En los casi veintitrés años de operatividad ha logrado consolidarse como una institución orientada al apoyo crediticio a la PYMEs, contando con nueve oficinas, cuatro en el distrito de Trujillo, y una en cada uno de los siguientes distritos: La Esperanza, Porvenir, Chepén, Huamachuco y Virú. En octubre del 2003, en el VI Foro Interamericano de Microempresa desarrollado en Guatemala, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) le concedió el premio anual denominado “Excelencia en Microfinanzas en Latinoamérica” en reconocimiento al destacado apoyo al desarrollo de la microempresa.

El financiamiento que otorga a la pequeña y microempresa lo realiza través de varias líneas de crédito. El **Crédito PYME** es una de ellas y está dirigido a comerciantes, productores, servicios y todo tipo de negocio. El **Creditaxi** es otro programa orientado al financiamiento de microempresarios del sector transporte de pasajeros: taxis, microbuses, combis, mototaxis y similares. El **Crédito Facilito** financia pequeños negocios de comida, abarrotes, verduras, ropa, mercerías, perfumerías y otros, en mercados públicos y privados. El **Crédito Ganaderito** destinado a microempresarios dedicados a la crianza de ganado, y por último el **Crédito Club de Madres**, orientado a microempresarias que pertenezcan a clubes de madres y que desarrollen una actividad empresarial con capacidad de pago, como productores, comerciantes o generadores de servicios (pequeños negocios de comida, abarrotes, verduras, ropa, mercerías, perfumerías, calzado, metal mecánica, etc.).

La **CAJA MUNICIPAL DE PIURA**, con sede en la ciudad de Piura, ingresó al mercado de La Libertad en junio del 2003, con dos oficinas, una en la ciudad de Chepén y la otra en la ciudad de Casa Grande. El crédito que otorga a las MYPEs es para financiar actividades productivas (agropecuarias y pesqueras), de comercio y servicios.

La **CAJA NOR PERU** inició sus operaciones en marzo de 1995 con el nombre de Caja Rural La Libertad, con una oficina en la ciudad de Trujillo, contando en la actualidad con un total de ocho oficinas, tres en Trujillo, y una en los siguientes distritos: La Esperanza, El Porvenir, Chepén, Huamachuco y Quiruvilca

El sistema **EDPYME** conformado en la Libertad por tres instituciones: Edyficar, Pro Negocios y Crear Trujillo. Estos nuevos intermediarios financieros se han constituido a partir de ONGs para adecuarse a la Ley de Banca y Seguros, que establece que sólo las empresas del sistema financiero pueden intermediar recursos financieros.

El objeto de estas entidades es 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 otras fuentes.

La **Edpyme Edyficar** es una empresa creada por CARE Perú, para dar continuidad y mayor escala al servicio de crédito que venían otorgando como ONG. Sus créditos a través de su única oficina en la ciudad de Trujillo, son otorgados a través de préstamos individuales y préstamos a grupos solidarios. En el primer caso, está dirigido a propietarios vinculados a micro o pequeñas empresas de producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos. En el segundo caso, el crédito está orientado a grupos de 4 ó 5 propietarios 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.

La Edpyme Crear Trujillo se constituyó a partir de la ONG Habitat Trujillo Siglo XXI operando en La Libertad con tres oficinas, en Trujillo, Chepén y Virú. Por su parte, la **Edpyme Pro Negocios** se gestó a partir del convenio que la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad firmó con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en agosto de 1993, para otorgar créditos a los microempresarios de la ciudad de Trujillo.

El **BANCO DE CRÉDITO**, opera en la Libertad con siete oficinas, cinco en el distrito de Trujillo, una en el distrito de Chepén y una en el distrito de Pacasmayo. El banco ha creado el área Banca Pequeña Empresa para atender a los pequeños negocios cuyas ventas anuales estén entre US\$ 10 mil a US\$ 300 mil. El crédito es tanto para personas naturales o jurídicas, que acrediten estar inscritos en SUNAT a través del RUC, pero también pueden calificar como sujetos de crédito aquellos negocios sin RUC, pero con ciertas restricciones, como que: a) tengan un punto fijo de venta (no califican ambulantes), b) se dediquen a la actividad comercial, c) destinen el crédito solo para capital de trabajo, y d) el negocio tenga una antigüedad de 1 año, que será sustentado con documentos como contrato de alquiler, facturas de compra, etc.

El Banco **WIESE-SUDAMERIS**, con dos oficinas en la ciudad de Trujillo, apoya a las MYPEs a través de la línea de crédito **Pronegocios** que destina tanto para capital de trabajo como para adquisición de activo fijo. Cuando el monto del crédito es menor a US\$ 3 mil, no es necesario que el solicitante del crédito tenga RUC, pero si documentos que sustenten la tenencia del negocio.

El Banco **CONTINENTAL** con oficinas en la ciudad de Trujillo (5), Chepén (1) y Pacasmayo (1), considera como crédito microempresa al que destina a los negocios cuyas ventas mensuales son menores a S/. 15 mil. El monto mínimo del préstamo es de S/ 5 mil o US\$ 1,5 mil y es necesario que el cliente tenga RUC, siendo un requisito para el otorgamiento del crédito la presentación de la Declaración Anual de los Ejercicios Gravables, de encontrarse en el Régimen General, o las pagos correspondientes, de encontrarse en el RUS.

4.4.2. Entidades de crédito semiformales

Conformada por las cooperativas de ahorro y crédito, las ONGs, y las casas comerciales que actúan como proveedores.

Las cooperativas que atienden en la Libertad a los microempresarios son las **CAC León XIII y la CAC San Lorenzo**. La primera se constituyó en 1964, y la segunda en 1958. El accionar de estas instituciones está inspirado en el principio de “solidaridad y ayuda mutua”. Entre los créditos que otorgan a sus socios existe el crédito a las microempresa, destinado al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

Las **ONGs** son organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, generalmente con un fin social, destinadas específicamente a la promoción del desarrollo y el alivio de la pobreza. El objetivo de tales organizaciones es crear

las condiciones para que las poblaciones atendidas puedan salir de su situación de pobreza y/o marginalidad, elaborando proyectos o programas financiados con donaciones de organizaciones de cooperación internacional, fundaciones u otras instituciones privadas.

Las ONGs que operan en La Libertad son: el Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI), el Instituto de Desarrollo Regional César Vallejo (IDERCV), la Asociación de Tecnología, Ecología y Desarrollo (DETEC) y la Asociación de Mujeres en Acción (AMA).

El ***Instituto de Desarrollo del Sector Informal***, es una asociación civil sin fines de lucro constituida el 20 de enero de 1987. Su objetivo fundamental es contribuir a la generación de ingresos y empleo de las micro y pequeñas empresas de la región. Otorga créditos y brinda capacitación, asistencia técnica, vinculación con mercados e información. Administra fondos de la cooperación internacional como RABOBANK (Holanda), NOVIB (Suiza), ECLOF (Suiza) y de instituciones financieras nacionales, como el banco Continental y PROEMPRESA. Actualmente tiene convenios de capacitación a PYMEs suscritos con el Estado a través de BONOPYME (Ministerio de Industria y Turismo) y PERUJOVEN (Ministerio de Trabajo).

La ***Asociación de Mujeres en Acción*** comienza su actividad en 1988. En los últimos años ha realizado un programa de créditos, capacitación y asesoría empresarial, dirigido a mujeres que administran pequeños negocios en la costa y sierra liberteña (Trujillo y Otuzco), con la finalidad de propiciar su mejor inserción en el mercado laboral, promoviendo el desarrollo empresarial de la

mujer y consolidando su contribución a la economía y vida social de la región y del país.

El ***Instituto de Desarrollo Regional César Vallejo*** fue fundada en 1991, y dentro de sus múltiples funciones opera en microfinanzas, otorgando crédito a los pequeños negocios.

La ***Asociación de Tecnología, Ecología y Desarrollo (DETEC)*** brinda servicios de capacitación, asesoría técnica, información y microcrédito, mediante unidades especializadas, que gozan de autonomía y economía. Tienen diferentes programas y una metodología para cada uno de ellos. MICROFIN, es el programa de microcrédito para iniciativas de autoempleo de mujeres y jóvenes, como estrategia de promover procesos reales de equidad de género. El 77 por ciento de sus concesiones han sido otorgadas a mujeres. A través de este programa DETEC apoya la iniciativa en la gestión económica de la micro o pequeña empresa. Es decir ayuda a cubrir las necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos y comercialización de productos. Trabaja también con la modalidad de GRUPOS SOLIDARIOS, integrado por un mínimo de dos y un máximo de seis personas, cada integrante debe tener su propio negocio, estos integrantes deberán conocerse y tenerse confianza, no se aceptan familiares en un mismo grupo, el negocio debe tener un mínimo de seis meses de funcionamiento comprobado.

4.4.3. El crédito informal

El mercado de crédito informal se ha afianzado en La Libertad debido a que amplios sectores de la población no tienen acceso al crédito de las entidades formales. Diversos estudios que se han realizado en nuestro país han concluido que:

- En términos de cobertura el crédito informal es la fuente más importante de créditos para los pobladores de escasos recursos.
- Las transacciones se basan en buena medida en el uso intensivo de información captada a través de relaciones sociales y/o económicas anteriores al crédito.
- Los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades comerciales y/o al consumo.
- No existen barreras a la entrada para el otorgamiento de crédito.
- Las actividades de los prestatarios están interrelacionadas con las actividades del prestamista en el sector real.

Entre las formas de financiamiento informal más comunes tenemos las procedentes de:

- Familiares, amigos o vecinos; estos son préstamos realizados entre los integrantes de una red social, entre los cuales existe un amplio conocimiento. Esto convierte al crédito en una especie de seguro recíproco frente a contingencias, donde un prestatario en un futuro se puede convertir en prestamista y viceversa.
- Agiotistas o prestamistas profesionales; son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.
- Comerciantes; son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos.
- Casas de Empeño; son lugares donde entregan dinero a cambio de algún producto como joyas, hipotecas, etc.
- Las asociaciones de ahorro y crédito (ROSCAS); más conocidas como “juntas” en el Perú, son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, dentro de un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El ciclo termina cuando todos los miembros reciben el dinero.

Estos tipos de financiamiento tienen aspectos peculiares, pero tienen en común el hecho de que suelen ser, en mayor o menor medida, de montos pequeños y de corto plazo y de una escala pequeña.

Por otro lado, una de las consecuencias importantes del financiamiento informal es que, al estar desligado de la regulación financiera estatal, está más lejos de alcanzar los procedimientos de la banca convencional en términos de “formalización” de la documentación crediticia, como de los instrumentos de recuperación.

En el caso de este mercado, los límites los imponen las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados y el contexto donde operan.

CAPITULO V: EL MERCADO DE CRÉDITO A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

5.1. La Oferta de Crédito

En base a las respuestas obtenidas en el cuestionario de encuesta N° 2 (ver anexo N° 2), aplicada a las entidades financieras que otorgan crédito a las MYPEs, se ha obtenido información respecto a las principales variables de la oferta de crédito a la microempresa.

Existe 17 instituciones de crédito en el distrito de Trujillo que brindan préstamos a la micro y pequeña empresa. El 64,7 por ciento son instituciones formales (bancos y no bancos) y el 35,3 por ciento son semiformales (ONGs y cooperativas de ahorro y crédito).

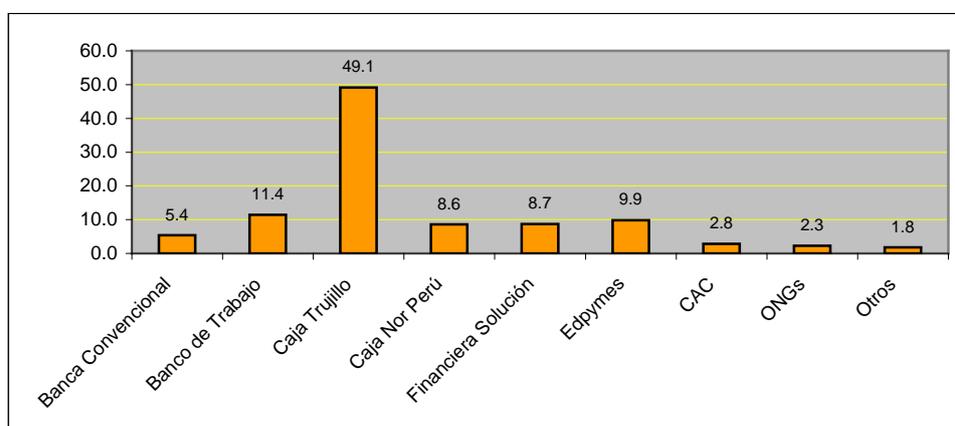
La mayor parte de las instituciones (53 por ciento) tienen su sede fuera de la región. Las instituciones con sede interna son la Caja Trujillo, la Caja Nor Perú, las Edpymes Crear Trujillo y Pro Negocios, las CAC San Lorenzo y León XIII, y las ONGs IDERCV, DETEC y AMA.

El crédito MYPE en La Libertad, otorgado por instituciones formales y semiformales (ver cuadro N° 6), ascendió a junio del 2004, a S/. 212,9 millones, que representa el 22,5 por ciento del crédito total otorgado al sector privado por el sistema financiero regional (S/. 947,9 millones²⁵).

²⁵ incluye crédito de las entidades semiformales

El 94,9 por ciento del crédito MYPE proviene de las entidades crediticias formales, principalmente, la Caja Municipal de Trujillo que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total. La banca convencional canaliza solo el 5,4 por ciento del crédito MYPE. El 56,2 por ciento del crédito se canaliza en moneda nacional y el 43,8 por ciento restante en dólares.

GRAFICO N° 3: CRÉDITO MYPE POR INSTITUCIONES A JUNIO 2004
(Participación %)



FUENTE: Elaborado con información del cuadro N° 6

El número de clientes MYPEs, cuyos créditos están vigentes al 30 de junio del 2004, suman 49,3 mil (ver cuadro N° 6), de los cuales el 37,5 por ciento son atendidos por la Caja Trujillo; el 18,1 por ciento por la banca especializada en el crédito MYPE (Mi Banco y Banco del Trabajo); el 12,2 por ciento por el conjunto de Edpymes; el 9,5 por ciento por las ONGs; y el 17 por ciento por el resto de entidades de crédito, donde a la banca convencional le corresponde el 3,4 por ciento de los clientes. .

El monto promedio de crédito otorgado a las MYPEs asciende a S/. 4,3 mil, aunque la cifra varía desde S/. 894 para la ONG IDERCV, hasta S/. 10 603 para el Banco Wiese-Sudameris. La banca convencional tiene el monto promedio más alto con S/. 7,4 mil, y las ONGs el promedio más bajo (S/. 1,1 mil), lo que refleja la orientación que cada institución tiene hacia las microempresas de mayor y menor dimensión, respectivamente.

Los créditos MYPE registran una tasa de mora de 4,2 por ciento, cifra muy por debajo de la morosidad que enfrenta el crédito total del sistema financiero regional (6,5 por ciento). La mora es más alta en el crédito proveniente de las Edpymes (6,5 por ciento), cooperativas de ahorro y crédito (6,2 por ciento) y ONGs (5,0 por ciento), y es más baja en la Caja Trujillo con 3,0 por ciento. En la banca múltiple la mora en el crédito MYPE es de 4,9 por ciento; sin embargo en la banca convencional asciende a 6,4 por ciento.

La menor morosidad del crédito MYPE es destacable teniendo en cuenta que los recursos son otorgados a través de una evaluación no tradicional del sujeto del crédito, en donde a falta de información contable y de garantías reales, se determina la capacidad de pago del cliente utilizando herramientas no convencionales.

CUADRO 6: PRINCIPALES INDICADORES DEL CRÉDITO A LAS MYPES

INSTITUCIONES	Saldo de la Cartera MYPE 1/ (en miles de S/)	Clientes		Monto Promedio (en S./)	Mora de la cartera MYPE %
		Número	%		
ENTIDADES BANCARIAS					
Banco de Crédito	9 200	1 450	2,9	6 345	6,8
Banco Wiese Sudameris	2 057	194	0,4	10 603	5,8
Banco Continental	304	45	0,1	6 755	2,8
Banco del Trabajo	24 251	5 450	11,1	4 450	4,5
Mi Banco 2/	1 124	350	7,0	3 200	0,0
ENTIDADES NO BANCARIAS					
Caja Trujillo	104 587	18 500	37,5	5 653	3,0
Caja Nor Perú	18 408	4 356	8,8	4 226	5,9
Caja Municipal Piura	2 686	800	1,6	3 358	4,2
Financiera Solución 3/	18 500	4 500	9,1	4 111	3,8
Edpyme Pro Negocios	6 295	1 850	3,8	3 592	4,5
Edpyme Crear Trujillo	6 028	2 250	4,6	2 679	7,0
Edpyme Edyficar	8 698	1 900	3,9	4 578	8,1
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO					
CAC San Lorenzo	2 700	1 550	3,1	1 742	8,5
CAC León XIII	3 263	1 378	2,8	2 368	3,8
ONGS					
Idercv	1 350	1 510	3,1	894	4,5
Idesi Trujillo	1 467	1 452	2,9	1 010	6,4
Detec	550	385	0,8	1 429	2,8
Ama	1 450	1 350	2,7	1 074	6,2
TOTAL	212 918	49 270	100,0	4 321	4,2

1/ Al 30 de junio del 2004

2/ Inició sus operaciones en junio del 2004

3/ Cifras a febrero del 2004

FUENTE: Elaborado con información de Cuestionario de Encuesta N° 2

El costo promedio ponderado para los créditos ordinarios MYPE, asciende (ver cuadro N° 7), en moneda nacional, a 4,1 por ciento mensual y 61,9 por ciento efectivo anual, muy por encima de la tasa activa promedio del mercado (TAMN), que al mes de junio del 2004 alcanzó el 25,1 por ciento efectivo anual. La tasa de interés más alta la tienen las ONGs con el 4,76 por ciento mensual y la más baja la CAC León XIII con el 2,0 por ciento mensual. En la banca convencional la tasa es de 4,12 por ciento, y en las entidades no

bancarias especializadas en el microcrédito la tasa promedio es de 4,22 por ciento.

En moneda extranjera, el costo promedio ponderado es de 2,0 por ciento mensual y de 27,1 por ciento efectivo anual, también muy por encima de la TAMEX (8,6 por ciento efectiva anual).

El mayor costo efectivo mensual de los créditos otorgados por las ONGs, se debe a que adicionalmente a la tasa activa de interés, cobran IGV a los intereses y una comisión por desembolso. Los créditos que proveen las entidades financieras formales están exoneradas del pago del IGV.

A partir del segundo semestre del 2002, la Edpyme Pro Negocios, la ONG Idesi y la CAC San Lorenzo, comenzaron a otorgar préstamos MYPEs denominados "créditos diarios" de manera similar a los que otorgan los prestamistas informales. Estos créditos se concentran en los mercados o ferias, son en pequeños montos, a un plazo de un mes con repago diario, y la tasa de interés que cobran está por encima de las tasas establecidas para sus préstamos ordinarios, pero por debajo de las tasas que cobran los prestamistas informales (de 10 a 15 por ciento mensual). La Edpyme Pro Negocios cobra 5,0% nominal mensual; la ONG Idesi 6,5% mensual y la CAC San Lorenzo 7,0% mensual.

El plazo de los créditos ordinarios para las entidades formales varía según la entidad o la finalidad del crédito. En la banca múltiple, el plazo es generalmente de 12 meses cuando es para capital de trabajo, y varía de 24 a 48 meses

cuando el crédito se destina a la adquisición de activos fijos. En las entidades no bancarias, el plazo es de 12 meses para capital de trabajo, mientras que para activo fijo los plazos varían desde 18 hasta 36 meses, en función al monto del crédito otorgado.

En las entidades de crédito semiformales, el plazo también varía. En las cooperativas de Ahorro y Crédito es de 18 meses para los créditos de capital de trabajo, acorde con los estatutos de la institución, que norma los créditos a socios. En las ONGs, el plazo de los créditos para capital de trabajo, va desde 6 a 8 meses. Por su parte, en los denominados “créditos diarios”, los plazos de repago son bastante cortos, de 21 días para los que otorga la Edpyme Pro Negocios y de 30 días para los de Idesi y la CAC San Lorenzo.

CUADRO 7: TASA DE INTERÉS Y PLAZO DEL CRÉDITO MYPE: AGOSTO 2004

INSTITUCIONES	CRÉDITOS ORDINARIOS				CRÉDITOS DIARIO	
	Costo mensual del crédito (%)		Plazo		Tasa de interés Mensual %	Plazo
	En M/N	En M/E	Capital de Trabajo	Capital Fijo		
ENTIDADES BANCARIAS						
Banco de Crédito	3,5	2,0	12 meses	48 meses		
Banco Wiese Sudameris	2,3	1,46	12 meses	36 meses		
Banco Continental	3,1	2,2	12 meses	36 meses		
Banco del Trabajo	4,5	3,5	14 meses	24 meses		
Mi Banco	3,4	2,5	12 meses	24 meses		
ENTIDADES NO BANCARIAS						
Caja Trujillo	4,0	2,0	12 meses	36 meses		
Caja Nor Perú	3,8	1,65	12 meses	24 meses		
Caja Municipal de Piura	4,5	2,0	12 meses	24 meses		
Financiera Solución	6,0		12 meses	24 meses		
Edpyme Pro Negocios	4,0		12 meses	18 meses	5,00	21 días
Edpyme Crear Trujillo	4,2		12 meses	18 meses		
Edpyme Edyficar	4,0		12 meses	18 meses		
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO						
CAC San Lorenzo	3,0	1,80	18 meses		7,00	30 días
CAC León XIII	2,0	1,25	18 meses			
ONGS						
IDERCV	4,76		8 meses			
IDESI TRUJILLO	4,76		6 meses	18 meses	6,50%	30 días
DETEC	4,76		6 meses	10 meses		
AMA	4,76		8 meses	12 meses		
TASA PROMEDIO PONDERADO	4,21	2,02				

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

En cuanto al destino del crédito, los créditos MYPEs se orientan, en su mayor parte, alrededor del 89 por ciento, a capital de trabajo, y en menor medida, a la

adquisición de capital fijo (11 por ciento). Las MYPEs que se dedican a la actividad comercial son las que reciben el grueso del crédito, cerca del 60 por ciento; mientras que las que se dedican a actividades de producción y de servicios perciben el 19 y 21 por ciento, respectivamente. La Caja Municipal de Piura es la única entidad que viene asistiendo con crédito a la pequeña agricultura (ver cuadro N° 8)

CUADRO 8: DESTINO DEL CRÉDITO MYPE EN LA LIBERTAD: AGOSTO 2004

INSTITUCIONES	Destino del Crédito					
	Comerciales	Pequeña Industria	Pequeña Agricultura	Servicios	Capital Trabajo	Activo Fijo
ENTIDADES BANCARIAS						
Banco de Crédito	80%	5%		15%	97%	3%
Banco Wiese Sudamerís	80%	15%		5%	95%	5%
Banco Continental	97%	1%		2%	98%	2%
Banco del Trabajo	87%	7%		6%	95%	5%
Mi Banco	90%	4%		6%	90%	10%
ENTIDADES NO BANCARIAS						
Caja Trujillo	60%	20%		20%	80%	20%
Caja Nor Perú	55%	35%		10%	70%	30%
Caja Municipal Piura	60%		40%		95%	5%
Financiera Solución	50%	20%		30%	95%	5%
Edpyme Pro Negocios	68%	14%		18%	95%	5%
Edpyme Crear Trujillo	75%	14%		11%	80%	20%
Edpyme Edyficar	77%	16%		7%	85%	15%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO						
CAC San Lorenzo	60%	20%		10%	100%	
CAC León XIII	70%	5%		25%	90%	10%
ONGs						
Idercv	60%	30%		10%	100%	
Idesi Trujillo	60%	6%		34%	80%	20%
Detec	55%	20%		25%	100%	
Ama	70%	10%		20%	80%	20%

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

Los recursos prestables para los créditos MYPEs provienen, para la mayoría de entidades, principalmente, de fondos propios (88%) que incluye también las captaciones de depósitos que realizan las instituciones autorizadas y las aportaciones de socios en las CAC. Para el caso de la Edpyme Crear Trujillo y la ONG Detec, su principal fuente son los recursos de terceros, entre los que destacan Foncodes y Eclof Perú. (ver cuadro N° 9)

CUADRO 9: FUENTE DE LOS FONDOS PRESTABLES PARA EL CRÉDITO MYPE
AGOSTO 2004

INSTITUCIONES	Fuente de los Fondos Prestables							
	Propio 1/	Foncodes	COFIDE	Bancos	ECLOF PERU	CAC Fortalecer	CAF	Misereor
ENTIDADES BANCARIAS								
Banco de Crédito	100%							
Banco Wiese Sudameris	100%							
Banco Continental	100%							
Banco del Trabajo	100%							
Mi Banco	100%							
ENTIDADES NO BANCARIAS								
Caja Municipal	82%	1,3%	14,2%				2,5%	
Caja Nor Perú	95%		5%					
Caja Municipal Piura	100%							
Financiera Solución	100%							
Edpyme Pro Negocios	44%			56%				
Edpyme Crear Trujillo	20%	65%	5%	10%				
Edpyme Edyficar	61%	3%	36%					
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO								
CAC San Lorenzo	100%							
CAC León XIII	100%							
ONGS								
Idercv	56%	16%		13%	6%			9%
Idesi Trujillo	90%			10%				
Detec	40%			30%	30%			
Ama	100%							

1/ Incluye recursos provenientes de los depósitos captados

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

Dado que el segmento objetivo de su servicio financiero es la micro y pequeña empresa, el crédito de las Edpymes y las ONGs se canaliza en su totalidad a las MYPEs. Por su parte, en las entidades bajo supervisión de la SBS, existen entidades que han priorizado su apoyo a las MYPEs, como es el caso de Mi Banco, Caja Municipal de Piura y Financiera Solución, que tienen más del 60 por ciento de su cartera en crédito MYPE.

En la banca convencional el crédito a las MYPEs representa el 2,7 por ciento de su cartera total, correspondiendo al Banco de Crédito la mayor significación con el 8,1 por ciento, y la menor significación al Banco Continental con el 0,1 por ciento.

En su relación con las MYPEs, las entidades de crédito proporcionan los préstamos a través de créditos individuales y créditos a grupos solidarios, como una manera de reducir el riesgo crediticio. En la mayor parte de entidades el crédito es individual; las ONGs y las Edpymes son las que utilizan el crédito grupal, constituidos de 2 a 5 personas, como máximo. Para las ONGs IDERCV y AMA, el segmento objetivo de sus créditos son las mujeres microempresarias, las que deben estar organizadas para recibir préstamos en la modalidad de grupos solidarios.

El tiempo de duración, desde la presentación de la solicitud, la aprobación y el desembolso del crédito, varía desde 1 a 2 días, para la Caja Trujillo y la Caja Nor Perú, hasta 5 días para la CAC San Lorenzo. En la banca tradicional el

plazo está entre 3 a 4 días; sin embargo, el Banco de Crédito puede desembolsar en 1 día si el cliente es antiguo y con un buen récord en el cumplimiento de sus deudas.

Los plazos pueden ampliarse cuando el sujeto del crédito no cumple con la presentación de la documentación mínima requerida o cuando los créditos ameritan garantía hipotecaria. (ver cuadro N° 10)

CUADRO 10: TECNOLOGÍA CREDITICIA, TIEMPO DE APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y % DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A MYPEs.

INSTITUCIONES	% de la Cartera de Créditos a MYPEs	Tecnología Crediticia		Tiempo de Aprobación de los Créditos 2/
		Crédito Individuales	Grupos Solidarios	
ENTIDADES BANCARIAS				
Banco de Crédito	8,1%	100%		De 3 a 4 días 3/
Banco Wiese Sudameris	2,4%	100%		3 días
Banco Continental	0,1%	100%		3 días
Banco del Trabajo	55%	100%		3 días
Mi banco	100%	100%		3 días
ENTIDADES NO BANCARIAS				
Caja Municipal	54%	100%		De 1 a 2 días
Caja Nor Perú	28%	100%		De 1 a 2 días
Caja Municipal Piura	60%	100%		3 días
Financiera Solución	60%	100%		3 días
Edpyme Pro Negocios	100%	100%		4 días
Edpyme Crear Trujillo	100%	60%	40%	3 días
Edpyme Edyficar	100%	95%	5%	2 días
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO				
CAC San Lorenzo	60%	100%		5 días
CAC León XIII	26%	100%		4 días
ONGs				
Idercv 1/	100%		100%	2 días
Idesi Trujillo	100%	100%		2 días
Detec	100%		100%	3 días
Ama 1/	100%		100%	2 días

1/ Sus créditos los canalizan exclusivamente a organizaciones de mujeres

2/ Préstamos otorgados sin garantía hipotecaria

3/ Si es cliente antiguo puede otorgarse en un día

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

En cuanto a los requisitos requeridos para otorgar crédito a las MYPEs, solo las entidades bancarias convencionales, a excepción del Banco de Crédito, condicionan el crédito a la formalidad del negocio, para lo cual es necesario que el demandante de crédito esté inscrito en el RUC y que este cumpliendo

con sus pagos a la Sunat. En el resto de entidades crediticias no es necesario la formalidad del negocio para el crédito MYPE.

De igual modo, sólo el Banco Continental solicita información financiera (balance y estados de resultados) para evaluar la capacidad de endeudamiento y de repago de las MYPEs, lo que estaría excluyendo del crédito a las microempresas que por lo general no registran sus operaciones a través de un sistema contable formal. Por su parte, los bancos de Crédito, Wiese-Sudameris y el resto de entidades especializadas en microfinanzas, a falta de información financiera formal “construyen los estados financieros” del negocio con información que obtienen directamente a través de visitas que los analistas de crédito efectúan in situ; estados financieros que tienen la característica de incluir los gastos familiares considerando que los recursos financieros del negocio también se utilizan para gastos domésticos. (ver cuadro N° 11)

CUADRO 11: REQUISITOS PARA OTORGAR CRÉDITO A LAS MYPES

INSTITUCIONES FINANCIERAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ENTIDADES BANCARIAS										
Banco de Crédito	X	Xa	X	X	Xb	X	X	X		
Banco Wiese Sudameris	X	X	X		Xc	X	X	X		
Banco Continental	X	X	X		Xc	X	X	X	X	
Banco del Trabajo	X	X	X	X	Xb		X	X		
Mi Banco	X		X	X	Xd	X				
ENTIDADES NO BANCARIAS										
Caja Trujillo	X		X	X	Xd	X				
Caja Nor Perú	X		X	X	Xd	X				
Caja Municipal Piura	X		X	X	Xd					
Financiera Solución	X		X	X	Xd	X				
Edpyme Pro Negocios	X		X	X	Xd	X				
Edpyme Crear Trujillo	X		X	X	Xd	X				
Edpyme Edyficar	X		X	X	Xd	X				
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO										
CAC San Lorenzo	X		X	X						X
CAC León XIII	X		X	X		X				X
ONGS										
Idercv	X		X	X						
Idesi Trujillo	X		X	X		X				
Detec	X		X	X		X				
Ama	X		X	X		X				
1. DNI del titular y cónyuge 2. Acreditar RUC a. El Banco de Crédito otorga préstamos también a negocios sin RUC 3. Copia del último recibo cancelado de agua o luz 4. Documentos que acrediten la existencia del negocio (Compra mercadería de últimos seis meses) 5. Antigüedad del negocio b. Mínimo un año c. Mínimo dos años d. Mínimo seis meses 6. Tener respaldo patrimonial (propiedad inmueble) o aval con respaldo patrimonial 7. Copia declaración anual del impuesto a la renta de encontrarse en el Régimen General 8. Copia del último pago del RUS 9. Presentar Estados Financieros 10. Ser Socio de la Cooperativa										

FUENTE: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

En cuanto a las garantías solicitadas (ver cuadro N° 12) los créditos MYPES pueden otorgarse a sola firma, con aval, o con garantía hipotecaria. La

alternativa va a depender de la trayectoria crediticia del cliente, la calificación que obtenga en la evaluación del crédito y del monto solicitado.

Para conceder un crédito a sola firma, los clientes deben de tener un buen récord crediticio, cumplimiento en sus pagos, y que tengan respaldo patrimonial. El monto del crédito también es un referente, variando según la entidad. En el Banco de Crédito, el monto es menor a US\$ 10 mil; en el Banco Wiese-Sudameris US\$ 5 mil; en la ONG DETEC, S/. 2,5 mil, etc.

El crédito con aval, se concede cuando el cliente no posee récord crediticio o no tiene respaldo patrimonial. Los montos referenciales son similares a los créditos a solo firma, con excepción del Banco de Trabajo.

El crédito con garantía hipotecaria se otorga cuando los montos superan un límite preestablecido. Para el Banco de Crédito es de US\$ 10 mil; para la Caja Trujillo, US\$ 5 mil; para la Caja Nor Perú, S/. 15 mil, etc.

CUADRO N° 12: GARANTÍAS SOLICITADAS PARA EL CREDITO MYPE

INSTITUCIONES	A sola firma 1/	Aval	Garantía hipotecaria
ENTIDADES BANCARIAS			
Banco de Crédito	< US\$ 10 000	< US\$ 10 000	>US\$ 10 000
Banco Wiese Sudamerís	< US\$ 5 000	< US\$ 5 000	> US\$ 5 000
Banco Continental	< US\$ 3 500	< US\$ 3 500	> US\$ 3 500
Banco del Trabajo	<US\$ 4 000	>US\$ 4 000	
Mi Banco	< US\$ 12 000	< US\$ 12 000	> US\$ 12 000
ENTIDADES NO BANCARIAS			
Caja Trujillo	< US\$ 5 000	< US\$ 5 000	>US\$ 5 000
Caja Nor Perú	< S/ 15 000	< S/ 15 000	> S/. 15 000
Caja Municipal Piura	< S/. 20 000	< S/. 20 000	> S/. 20 000
Financiera Solución	< S/. 35 000	< S/. 35 000	> S/. 35 000
Edpyme Pro Negocios	< S/. 10 000	< S/. 10 000	> S/. 10 000
Edpyme Crear Trujillo	< S/. 10 000	< S/. 10 000	> S/. 10 000
Edpyme Edyficar	< S/. 20 000	< S/. 20 000	> S/. 20 000
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO			
CAC San Lorenzo	< S/. 10 000	< S/. 10 000	> S/. 10 000
CAC León XIII	< S/. 6 200	< S/. 6 200	> S/. 6 200
ONGS			
Idercv	< S/. 3 000	< S/. 3 000	
Idesi Trujillo	< S/. 3 000	< S/. 3 000	> S/. 5 000
Detec	< S/. 2 500		
Ama	< S/. 3 000	< S/. 3 000	> S/. 5 000

1/ Se requiere sólo título de propiedad de la vivienda

FUENTE: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 2

5.2. La Demanda de Crédito

En base a las respuestas obtenidas del cuestionario de encuesta N° 1, aplicada a las pequeñas y microempresas (ver anexo N° 1), se ha obtenido información respecto a las principales variables que van a permitir configurar la demanda de crédito de la microempresa.

5.2.1. Formalidad de las MYPEs

El 62 por ciento de las empresas encuestadas manifestaron no estar inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT. Asimismo, el 61 por ciento señalaron que no cuentan con licencia municipal.

TENENCIA DE RUC Y LICENCIA MUNICIPAL

CUADRO N°13:

	RUC		LICENCIA MUNICIPAL	
	fi	%	fi	%
SI TIENEN	145	38	150	39
NO TIENEN	239	62	234	61
Total	384	100	384	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

Gráfico N° 4

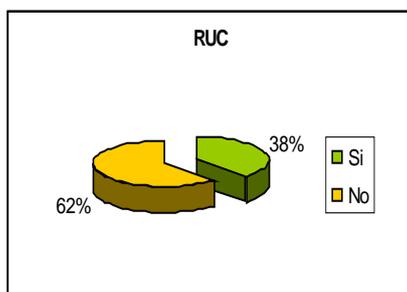
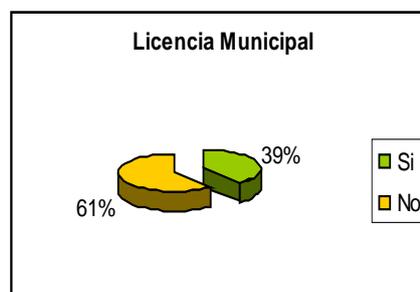


Gráfico N° 5



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 13

5.2.2. Actividad a la que se dedica la MYPE

La mayoría de los negocios encuestados se dedican al comercio (78 por ciento), le sigue en importancia la actividad de servicios, con el 16 por ciento, y la actividad industrial con el 6 por ciento.

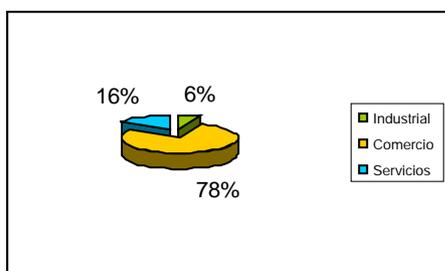
ACTIVIDAD DEL NEGOCIO

CUADRO N° 14

	fi	%
Industrial	23	6
Comercio	300	78
Servicios	61	16
Total	384	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 6



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 14

5.2.3 Antigüedad del Negocio

Los negocios encuestados, en un 35 por ciento, señalaron que tienen más de 10 años de permanencia en el mercado, el 26 por ciento mencionó que tienen entre 1 a 3 años; el 17 por ciento, entre 5 a 10 años, el 12 por ciento menos de 1 año, y el 10 por ciento entre 3 a 5 años.

CUADRO N° 15: ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO

	fi	%
Menos de 1 año	46	12
De 1 a 3 años	100	26
De 3 a 5 años	38	10
De 5 a 10 años	65	17
De 10 a más años	135	35
Total	384	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

5.2.4 Financiamiento de la actividad MYPE

Cuando se les requirió a los negocios encuestados como financian su actividad, el 51 por ciento de los negocios señalaron que lo hacen con crédito; el 40 por ciento lo hace con recursos propios, y el 9 por ciento a través de otras fuentes, principalmente, juntas o panderos.

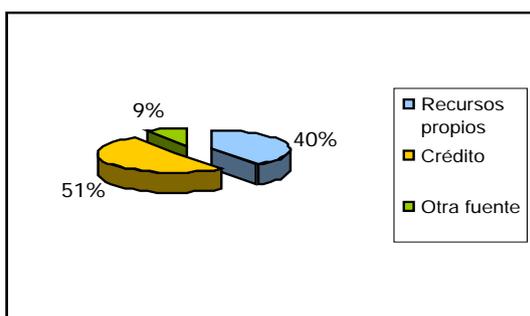
FUENTES DE FINANCIAMIENTO

CUADRO N° 16

	fi	%
Recursos Propios	154	40
Crédito	196	51
Otras fuentes	34	9
Total	384	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 7



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 16

5.2.5 Crédito y formalidad

El 48 por ciento de los negocios denominados informales por no tener RUC, son sujetos de crédito. El 36 por ciento reciben crédito de las instituciones formales; el 9 por ciento de prestamistas informales; el 2 por ciento de proveedores, y el 1 por ciento de familiares.

Las instituciones de crédito que otorgan crédito a los negocios informales son: la Caja Trujillo con el 60 por ciento; el Banco de Trabajo con el 24 por ciento; las Edpymes con el 12 por ciento y la Caja Nor Perú con el 4 por ciento.

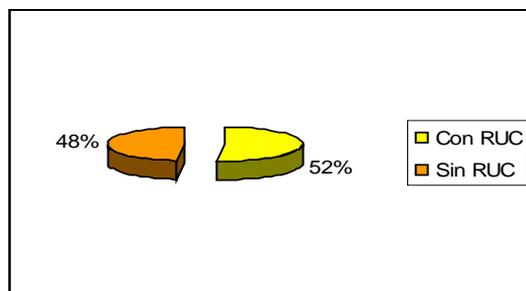
CRÉDITO Y TENENCIA DE RUC

CUADRO N° 17

	fi	%
Crédito a negocios con RUC	102	52
Crédito a negocios sin RUC	94	48
Total	196	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 8



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 17

5.2.6. Razones por las que no utiliza crédito

Los negocios encuestados que no usan crédito como fuente de financiamiento, el 46 por ciento señalaron como razón principal el no poder cumplir con los requisitos solicitados por la entidad de crédito; el 23 por ciento sostuvo porque no le gusta endeudarse; el 14 por ciento no solicita crédito porque no está de acuerdo con las condiciones que imponen los prestamistas; el 11 por ciento no solicita crédito por falta de información, y para el 6 por ciento restante, por diversas razones.

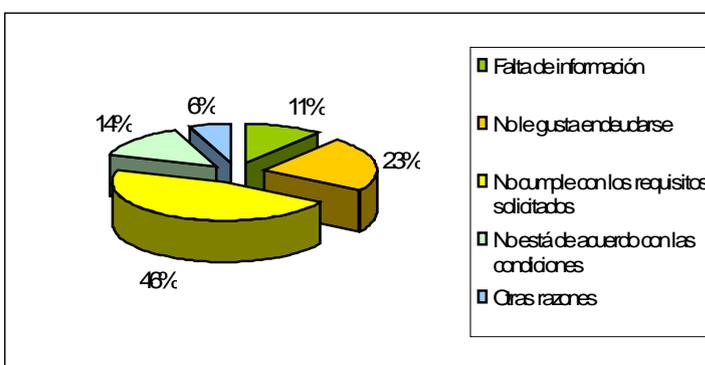
RAZONES PARA NO UTILIZAR CRÉDITO

CUADRO N° 18

	fi	%
Por falta de información	25	11
No le gusta endeudarse	51	23
No cumple con los requisitos solicitados	104	46
No está de acuerdo con condiciones del crédito	32	14
Otras razones	13	6
Total	225	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 9



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 18

5.2.7 Instituciones proveedoras de Crédito

La Caja Trujillo, de acuerdo a lo informado por los negocios encuestados, es el principal proveedor del crédito MYPE; en un 41 por ciento han sido atendidos por esta institución. Le siguen en importancia, el Banco de Trabajo con el 14 por ciento; los prestamistas informales con el 8 por ciento, la Caja Rural y la Financiera Solución con el 6 por ciento, cada uno. La banca convencional (Banco de Crédito, Banco Continental y Banco Wiese-Sudameris) solo ha atendido al 4 por ciento de los negocios encuestados.

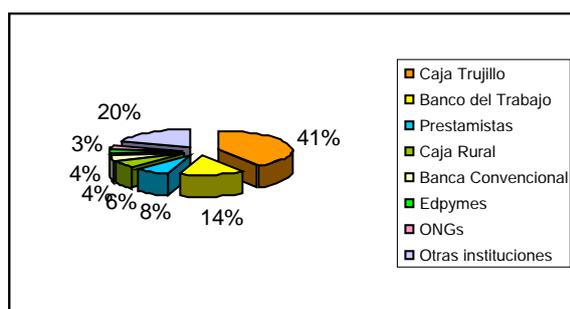
INSTITUCIONES QUE PROVEEN CRÉDITO A LAS MYPES

CUADRO N° 19:

	fi	%
Banca Convencional	8	4
Caja Trujillo	83	41
Caja Rural	12	6
Financiera Solución	12	6
Edpymes	9	4
Banco del Trabajo	28	14
Prestamistas informales	16	8
Familiares	8	4
ONG	6	3
Proveedores	20	10
Total	202	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 10



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 19

5.2.8. Razones para elegir la entidad crediticia

En cuanto a las razones que los clientes toman en cuenta para elegir la entidad que les proporcione crédito, la mayor parte de los negocios encuestados (43 por ciento) señalaron como principal factor la rapidez para la atención y el desembolso del crédito. Ligado a lo anterior, el 21 por ciento consideró como factor determinante la simplicidad de los trámites. Un 19 por ciento señaló como razón principal el hecho de que la entidad no pida garantías; un 15 por ciento, porque le otorgan el monto de crédito solicitado y un 2 por ciento consideró otras razones.

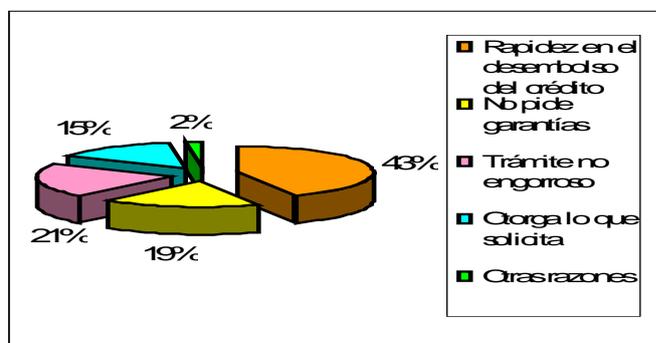
RAZONES PARA ELEGIR LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO

CUADRO N° 20:

	Fi	%
Rapidez en el desembolso del crédito	89	43
No pide Garantías	39	19
Trámites no engorrosos	43	21
Otorga lo que solicitas	31	15
Otras razones	4	2
Total	206	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 11



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 20

5.2.9. Monto de crédito recibido

En lo que respecta al monto de crédito recibido por los negocios encuestados, el 24 por ciento recibe regularmente por debajo de S/. 1 mil; el 20 por ciento lo hace por encima de S/ 4 mil; el 23 por ciento entre S/. 3 001 y S/. 4 000; el 18 por ciento entre S/. 1 000 y S/. 2 000, y el 15 por ciento entre 2001 y S/. 3 000.

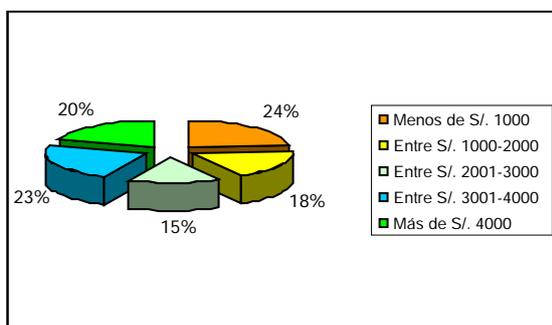
MONTO DE CRÉDITO RECIBIDO

CUADRO N° 21:

	Fi	%
Menos de S/.1000	47	24
Entre S/. 1 000 a 2000	35	18
Entre S/.2 001 a S/. 3 000	29	15
Entre S/. 3001 a S/. 4 000	46	23
Más de S/. 4 000	39	20
Total	196	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 12



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 21

5.2.10. Destino del crédito

El 76 por ciento de los negocios encuestados manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron para capital de trabajo; el 16 por ciento para la compra de

activo fijo y el 8 por ciento restante para otros fines, principalmente ajenos al negocio.

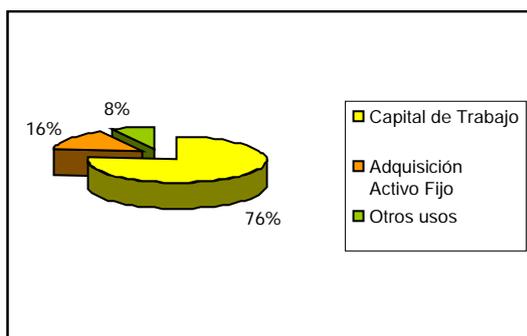
DESTINO DEL CRÉDITO

CUADRO N° 22

	Fi	%
Capital de Trabajo	150	76
Adquisición activo fijo	32	16
Otros usos	16	8
Total	198	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 13



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 22

5.2.11. Tiempo para recibir el préstamo solicitado

El 60 por ciento de los negocios encuestados manifestaron que reciben su crédito solicitado en un lapso entre 2 a 4 días. El 33 por ciento lo reciben en un día; el 5 por ciento lo hace entre 5 a 7 días.

Los negocios que manifiestan que el crédito solicitado lo reciben en un día, son clientes, en un 44 por ciento de la Caja Trujillo, el 28 por ciento son de los prestamistas informales; el 8 por ciento de la Caja Rural, otro 8 por ciento del Banco de Trabajo, y el 12 por ciento restante de otras instituciones.

Los negocios que reciben el crédito en un lapso de 2 a 4 días, en un 48 por ciento son clientes de la Caja Trujillo; el 20 por ciento del Banco de Trabajo; el 10 por ciento de la Caja Rural; el 9 por ciento de Financiera Solución; el 7 por ciento de las Edpymes; y el 6 por ciento de los bancos convencionales.

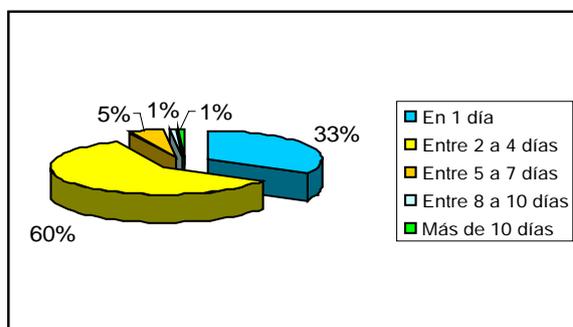
TIEMPO DESEMBOLSO DEL CRÉDITO

CUADRO N° 23

	Fi	%
En un día	64	33
Entre 2 a 4 días	116	60
Entre 5 a 7 días	10	5
Entre 8 a 10 días	2	1
Más de 10 días	2	1
Total	194	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 14



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 23

5.2.12. Costo del Crédito

En cuanto a la tasa de interés que pagan por el crédito recibido, la mayor parte de los negocios encuestados (87 por ciento) señalaron que la tasa de interés oscila entre el 2% y el 4%; el 6 por ciento, paga entre 5% y 7%, y el 7 por ciento restante, entre 8% y 13% mensual.

La mayor tasa de interés lo pagan aquellos clientes que obtienen crédito de los prestamistas informales, mientras que las menores tasas provienen de diversas entidades, principalmente la Caja Trujillo como lo manifiestan el 43,3 por ciento de los negocios encuestados.

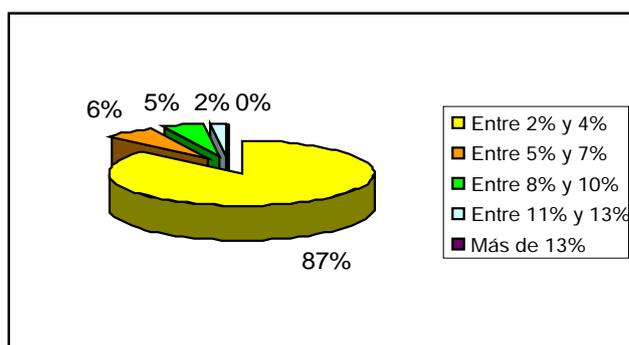
TASA DE INTERES DEL CRÉDITO MYPE

CUADRO N° 24:

Rangos	Fi	%
Entre 2% a 4 % mensual	168	87
Entre 5% a 7% mensual	12	6
Entre 8% a 10% mensual	11	5
Entre 11% a 13% mensual	3	2
Más de 13% mensual	0	0
Total	194	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 15



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 23

5.2.13. Plazo del crédito

En lo que respecta al plazo para devolver el préstamo recibido, el 96 por ciento de los negocios encuestados manifestaron que lo hacen en un plazo máximo de un año. La mayor parte (63 por ciento) se concentra en el lapso de 7 a 12 meses; el 17 por ciento, menos de 1 mes, y el 16 por ciento, entre 2 a 6 meses.

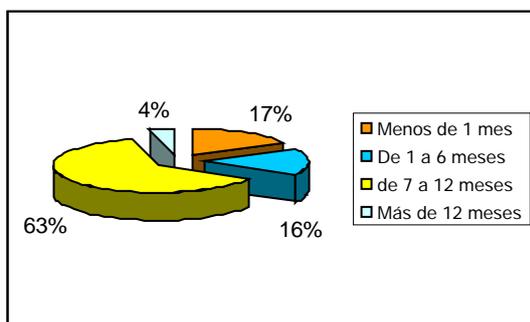
PLAZO PARA REPAGAR EL PRÉSTAMO

CUADRO N° 25

	Fi	%
Menos de 1 mes	33	17
De 1 a 6 meses	31	16
De 7 a 12 meses	122	63
Más de 1 año	8	4
Total	194	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 16



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 25

5.2.14. Formas de pago del servicio del crédito

El 80 por ciento de los negocios encuestados pagan el préstamo recibido en forma mensual; el 12 por ciento lo hacen en forma diaria, el 5 por ciento en forma quincenal y el 3 por ciento en forma semanal.

Los negocios que pagan el crédito en forma diaria en su mayor parte son clientes de prestamistas informales (73 por ciento), y el 27 por ciento restante de las Edpymes, particularmente de las que tienen la modalidad de crédito diario.

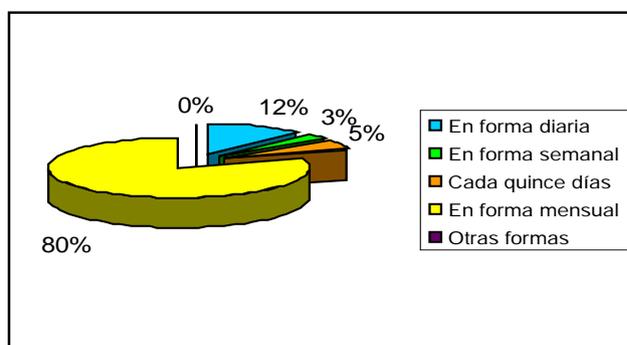
FORMAS DE PAGO DEL PRÉSTAMO

CUADRO N° 26

	Fi	%
En forma diaria	24	12
En forma semanal	6	3
Cada quince días	10	5
En forma mensual	157	80
Otras formas	0	0
Total	197	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 17



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 26

5.2.15. Garantías otorgadas para recibir el préstamo

El 39 por ciento de los negocios encuestados señalaron que recibieron el crédito solicitado con garantía de un aval; el 35 por ciento lo recibieron sin garantía alguna (a sola firma); el 19 por ciento con garantía hipotecaria; y el 7 por ciento con garantía diversa (prendaria, letra de cambio, etc.).

El crédito a sola firma provino para el 28,6 por ciento de los negocios de la Caja Trujillo; en un 23,8 por ciento de las Edpymes; en un 19,0 por ciento del Banco de Trabajo, y para el 28,6 por ciento de los negocios restantes, de las otras entidades de crédito, distribuidos en 4,8 por ciento, cada una.

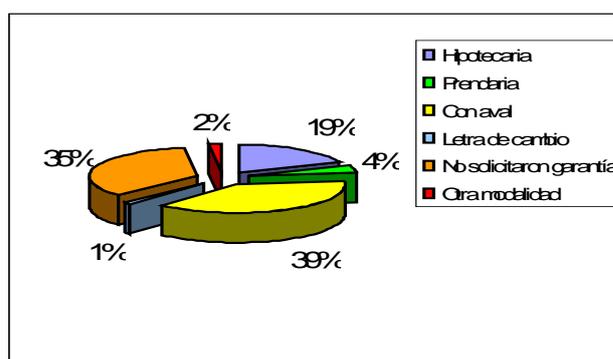
GARANTÍAS OTORGADAS PARA RECIBIR EL CRÉDITO

CUADRO N° 27:

	Fi	%
Hipotecaria	37	19
Prendaria	8	4
Aval	77	39
Letra de cambio	2	1
No le solicitaron garantía	69	35
Otra modalidad	5	2
Total	198	100

Fuente: Elaborado en base a Cuestionario de Encuesta N° 1

GRÁFICO N° 18



Fuente: Elaborado en base a Cuadro N° 27

CONCLUSIONES

1. No existe unidad de criterio para conceptualizar a las MYPEs, pues se utilizan diversos criterios para clasificarlas, considerando una o más de una, de las siguientes tres variables: número de trabajadores, los activos físicos y tangibles, y el valor de las ventas o ingreso anual bruto o neto.
2. En el Perú, recién a partir de la segunda mitad de la década de los 70, 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; sin embargo, cabe señalar que es a partir de 1991 donde recién se hace un distingo entre micro y pequeña empresa.
3. El difícil acceso de las MYPEs a los servicios financieros de la banca convencional ha impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo del microcrédito.
4. En el distrito de Trujillo operan 17 instituciones de crédito, entre formales y semiformales, que brindan servicios a la micro y pequeña empresa (MYPE). Dentro de las primeras se encuentran las entidades no bancarias (35,3 por ciento) y los bancos (29,4 por ciento); mientras que en el segundo grupo, el

23,5 por ciento son ONGs, y el 11,8 por ciento restante son cooperativas de ahorro y crédito.

5. El crédito MYPE representa, al 30 de junio del 2004, el 22,5 por ciento (S/. 212,9 millones) del crédito total otorgado al sector privado. El 94,9 por ciento del crédito proviene de las entidades formales, principalmente de la Caja Trujillo, que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total. Las Edpymes, entidades especializadas en el crédito MYPE, canalizan el 9,9 por ciento del financiamiento.
6. El 11,9 por ciento del crédito es proporcionado por la banca especializada en el crédito MYPE (Banco de Trabajo y Mi Banco), mientras que la banca convencional, conformada por los bancos de Crédito, Continental y Wiese-Sudameris, canaliza solo el 5,4 por ciento del crédito.
7. El número de clientes cuyos créditos están vigentes al 30 de junio del 2004, suman 49,3 mil, de los cuales el 37,5 por ciento son atendidos por la Caja Trujillo; el 18,1 por ciento por la banca especializada; el 12,2 por ciento por el conjunto de las EDPYMEs; el 9,5 por ciento por las ONGs y el 17 por ciento por el resto de entidades, donde a la banca convencional le corresponde el 3,4 por ciento de los clientes.
8. El monto promedio del crédito MYPE es de S/. 4,3 mil, aunque la cifra varía desde S/. 894 para la ONG IDERCV hasta S/. 10 603 para el Banco Wiese-Sudameris.

9. La tasa de mora para el crédito MYPE es de 4,2 por ciento, cifra muy por debajo de la morosidad que enfrenta el crédito total del sistema financiero regional (6,5 por ciento).

10. El costo promedio ponderado del crédito MYPE en moneda nacional asciende a 4,1 por ciento mensual, muy por encima de la tasa activa en moneda nacional (TAMN) que al mes de junio del 2004 alcanzó el 1,88 por ciento mensual. De igual modo, el costo en moneda extranjera también es mayor, 2,0 por ciento mensual frente a 0,6 por ciento mensual que está la TAMEX.

11. El plazo del crédito MYPE varía según la finalidad y la institución de crédito. Para capital de trabajo, el plazo es de 12 meses para la banca múltiple -a excepción del Banco de Trabajo que es de 14 meses- y para las entidades no bancarias. El plazo es de 18 meses en las CAC, y varía de 6 a 8 meses en las ONGs.

Para la adquisición de activo fijo, el plazo en la banca múltiple varía desde 24 a 48 meses; en las entidades no bancarias desde 18 a 36 meses; y en las ONGs desde 10 a 18 meses. La variabilidad del plazo está asociada al monto del crédito.

12. Existe un crédito de repago diario, a semejanza del mercado informal, que es otorgado por la Edpyme Pro Negocios, la CAC San Lorenzo y la ONG Idesi, cuyo plazo máximo es de 21 a 30 días.

- 13.El crédito MYPE en su mayor parte se destina para capital de trabajo (89 por ciento) y en menor medida a la adquisición de activo fijo (11 por ciento).
- 14.El crédito MYPE financia en su mayor parte (60 por ciento) a unidades económicas que se dedican a la actividad comercial; en un 21 por ciento a las que se dedican a la actividad de servicios, y en un 19 por ciento a la actividad productiva.
- 15.El crédito MYPE es otorgado en la mayor parte de entidades a través de créditos individuales. Las ONGs y las Edpymes utilizan el crédito grupal, constituidos de 2 a 5 personas como máximo. Para la ONGs IDERCV y AMA el segmento objetivo de sus créditos son las mujeres microempresarias, las que deben estar organizadas para recibir préstamos en la modalidad de grupos solidarios.
- 16.El tiempo de duración para desembolsar un préstamo varía desde 1 a 2 días para la Caja Trujillo y la Caja Nor Perú, hasta 5 días para la CAC san Lorenzo. En la banca convencional el plazo está entre 3 a 4 días.
- 17.Para la casi totalidad de entidades crediticias, a excepción del Banco de Trabajo, Banco Wiese-Sudameris y Banco Continental, no es un requisito indispensable para el crédito MYPE la formalidad del negocio, medido a través de la tenencia de RUC o Licencia Municipal.

18. Solo el Banco Continental requiere de información financiera (balance y estado de resultados) para evaluar la capacidad de endeudamiento y de repago de las MYPEs. El resto de entidades crediticias “construyen los estados financieros” del negocio con información que los analistas obtienen directamente a través de visitas que efectúan in situ, estados financieros que tienen la característica de incluir los gastos familiares considerando que los recursos financieros del negocio también se utilizan para gastos domésticos.
19. Las garantías que las entidades de crédito solicitan dependen de la trayectoria crediticia del cliente, la calificación que obtenga en la evaluación del crédito y del monto solicitado.
20. El crédito a solo firma es para los clientes que tienen un buen récord crediticio, cumplimiento en sus pagos y que tengan respaldo patrimonial. El monto varía según la institución de crédito. Para la Caja Trujillo el monto tiene que ser menor a US\$ 5 mil; para el Banco de Crédito el monto debe ser menor a US\$ 10 mil; para la ONG DETEC el monto debe ser inferior a S/. 2,5 mil.
21. El crédito con aval se concede cuando el cliente no posee récord crediticio o no tiene respaldo patrimonial. Los montos referenciales son similares a los créditos a sola firma

22. El crédito con garantía hipotecaria se otorga cuando los montos superan un límite preestablecido. Para el Banco de Crédito es de US\$ 10 mil; para la Caja Trujillo es de US\$ 5 mil; para la Caja Nor Perú es de S/.15 mil; y para la ONG Idesi es de S/. 5 mil.

23. Como resultado de la encuesta realizada a una muestra de pequeños negocios localizados en los principales centros comerciales de la ciudad de Trujillo, se obtuvieron los siguientes resultados:

- El 62 y 61 por ciento de los negocios manifestaron no tener RUC ni Licencia Municipal, respectivamente.
- La mayoría de los negocios (78 por ciento) se dedican al comercio; el 16 por ciento a la actividad de servicios y el 6 por ciento restante a la actividad industrial.
- El 51 por ciento de los negocios financian sus actividades con crédito; el 40 por ciento con recursos propios y el 9 por ciento a través de otras fuentes como panderos o juntas.
- El 46 por ciento de los negocios señalaron que el factor principal para no usar crédito es el no poder cumplir con los requisitos solicitados por las instituciones de crédito; el 23 por ciento sostuvo porque no les gusta endeudarse; el 14 por ciento porque no está de acuerdo con las

condiciones que imponen los prestamistas, y para el 6 por ciento restante, por otras razones.

- La Caja Trujillo ha proporcionado crédito al 41 por ciento de los negocios encuestados; le siguen en importancia el Banco de Trabajo con el 14 por ciento, los prestamistas informales con el 8 por ciento, la Caja Nor Perú y Financiera Solución con el 6 por ciento cada uno, la banca convencional en su conjunto solo proporciona crédito al 4 por ciento.
- El 36 por ciento de los negocios considerados informales, por no tener RUC, reciben crédito de las instituciones formales y semiformales.
- Las instituciones de crédito que otorgan crédito a los negocios informales son: la Caja Trujillo con el 60 por ciento; el Banco de Trabajo con el 24 por ciento; las Edpymes con el 12 por ciento y la Caja Nor Perú con el 4 por ciento.
- La mayor parte de los negocios (43 por ciento) señalaron como principal factor que toman en cuenta para elegir la entidad que les proporcione crédito, la rapidez para la atención y el desembolso del préstamo. Un 21 por ciento consideró como factor determinante la simplicidad de los trámites; un 19 por ciento el que no le pidan garantía, un 15 por ciento porque le otorgan el monto solicitado.

- El 24 por ciento de los negocios reciben crédito por un monto por debajo de S/. 1 mil; el 20 por ciento lo hace por encima de S/. 4 mil; el 23 por ciento entre S/. 3 001 y S/. 4 000; el 18 por ciento entre S/ 1 000 y S/. 2 000, y el 15 por ciento entre S/. 2 001 y S/. 3 000.

- El 76 por ciento de los negocios manifestaron que el préstamo recibido lo utilizan para capital de trabajo; el 16 por ciento para la adquisición de activo fijo, y el 8 por ciento restante para otros fines.

- El 60 por ciento de los negocios reciben el crédito solicitado en un lapso entre 2 a 4 días; el 33 por ciento lo hace en un día, y para el 5 por ciento, entre 5 a 7 días.

- Los negocios que manifiestan que reciben el crédito en 1 día, son clientes en un 44 por ciento de la Caja Trujillo, el 28 por ciento son de los prestamistas informales; el 8 por ciento de la Caja Nor Perú, otro 8 por ciento del Banco de Trabajo, y el 12 por ciento restante de otras instituciones.

- La tasa de interés del crédito oscila para el 87 por ciento de los negocios entre 2% y 4%; el 7 por ciento paga entre 5% y 7% y el 6 por ciento restante paga entre 8% y 13%

- La mayor tasa de interés lo pagan aquellos clientes que obtienen crédito de los prestamistas informales, mientras que las menores tasas

proviene de diversas entidades, principalmente la Caja Trujillo como lo manifiestan el 43,3 por ciento de los negocios encuestados.

- El 63 por ciento de los negocios devuelven el préstamo recibido en un plazo que oscila entre 7 a 12 meses; el 17 por ciento lo hace en menos de 1 mes, y el 16 por ciento entre 2 a 6 meses.
- En cuanto a la forma como pagan el servicio de la deuda, el 80 por ciento de los negocios lo hacen en forma mensual; el 12 por ciento lo hacen en forma diaria; el 5 por ciento en forma quincenal y el 3 por ciento en forma semanal.
- Los negocios que pagan el crédito en forma diaria, en un 73 por ciento son clientes de prestamistas informales, y en un 27 por ciento de la Edpyme Pro Negocios, que tiene la modalidad de crédito diario, similar a la de los prestamistas informales.
- El 39 por ciento de los negocios manifestaron que recibieron el crédito con garantía de un aval; el 35 por ciento lo recibió sin garantía alguna (a solo firma); el 19 por ciento con garantía hipotecaria; y el 7 por ciento con garantía diversa (prendaria, letra de cambio, etc.).

CONCLUSIÓN GENERAL:

En el numeral 1.4 se planteó la hipótesis de la presente investigación mediante el siguiente enunciado:

“Las MYPEs del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.”

Teniendo en cuenta las conclusiones antes señaladas podemos decir que la hipótesis, en su primera parte, **no se prueba** parcialmente, debido a que solo tres de diecisiete instituciones de crédito exigen la tenencia de RUC como requisito para otorgar financiamiento a las MYPEs; además, el 36 por ciento de los negocios considerados informales han recibido crédito de las instituciones formales.

La segunda parte de la hipótesis si **se prueba** debido a que el costo del crédito MYPE (61,9 por ciento efectivo anual) es significativamente mayor al costo promedio bancario (TAMN: 25,1 por ciento efectivo anual).

RECOMENDACIONES

1.- Se debe propiciar la formalización de las micro y pequeñas empresas tendiente a mejorar su gestión, reducir su percepción de riesgo y ser consideradas sujetas de crédito, para lo cual las autoridades gubernamentales, a través de sus diversas entidades, deben de reducir los costos de transacción que las MYPEs incurren para formalizarse.

2.- Debido a que existe un elevado porcentaje de MYPEs (64 por ciento) que aún no son atendidas crediticiamente por instituciones formales y semiformales, es necesario que las instituciones de crédito mejoren su tecnología crediticia que les permita ampliar la cobertura hacia aquellas MYPEs desatendidas.

3.- Para propiciar la modernización de las MYPEs, a través del uso de maquinaria y equipo con tecnología adecuada, las instituciones de crédito deben de diseñar líneas de crédito en condiciones favorables, en cuanto a plazos, tasas de interés y garantías.

4.- Dado que la tasa de interés para el crédito MYPEs está muy por encima de la tasa de interés del sistema bancario, en un mercado donde los pequeños negocios tienen poco poder de negociación, sería necesario que los organismos reguladores de la actividad financiera (SBS, BCR) establezcan tasas máximas para las tasas de interés activas orientadas al crédito MYPE.

5.- El costo del crédito a las MYPEs podría reducirse también si las entidades de crédito reducen la alta prima de riesgo que imponen al sector, si esta llega a establecerse teniendo en cuenta la tasa de mora del crédito MYPE, que según los resultados obtenidos está muy por debajo de la mora del crédito total del sistema financiero regional.

RECOMENDACIONES

1.- Se debe propiciar la formalización de las micro y pequeñas empresas tendiente a mejorar su gestión, reducir su percepción de riesgo y ser consideradas sujetas de crédito, para lo cual las autoridades gubernamentales, a través de sus diversas entidades, deben de reducir los costos de transacción que las MYPEs incurrir para formalizarse.

2.- Debido a que existe un elevado porcentaje de MYPEs (64 por ciento) que aún no son atendidas crediticiamente por instituciones formales y semiformales, es necesario que las instituciones de crédito mejoren su tecnología crediticia que les permita ampliar la cobertura hacia aquellas MYPEs desatendidas.

3.- Para propiciar la modernización de las MYPEs, a través del uso de maquinaria y equipo con tecnología adecuada, las instituciones de crédito deben de diseñar líneas de crédito en condiciones favorables, en cuanto a plazos, tasas de interés y garantías.

4.- Dado que la tasa de interés para el crédito MYPEs está muy por encima de la tasa de interés del sistema bancario, en un mercado donde los pequeños negocios tienen poco poder de negociación, sería necesario que los organismos reguladores de la actividad financiera (SBS, BCR) establezcan tasas máximas para las tasas de interés activas orientadas al crédito MYPE.

5.- El costo del crédito a las MYPEs podría reducirse también si las entidades de crédito reducen la alta prima de riesgo que imponen al sector, si esta llega a establecerse teniendo en cuenta la tasa de mora del crédito MYPE, que según los resultados obtenidos está muy por debajo de la mora del crédito total del sistema financiero regional.

BIBLIOGRAFIA

ALVARADO, Javier y PORTOCARRERO, Felipe (2001) "Financiamiento Informal en el Perú". Instituto de Estudios Peruanos (IEP). Lima.

ARRIOLA, Pedro (2002) " Tecnología Crediticia para Micro y Pequeñas Empresas" Río de Janeiro. En www.iadb.org/foromic/Vforo/downloads/Arriola.doc

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (2002) "El Costo del Crédito en el Perú". En www.bcrp.gob.pe/espanol/publicaciones/informes_especiales/d0172002.pdf

BONILLA, William (1999) " La Sostenibilidad versus el Alcance a la Pobreza en Microfinanzas", Financiera Caipiá El Salvador. En www.promer.cl/biblioteca/

DE SOTO, Hernando (2000). "El Misterio del Capital". Editorial El Comercio. Lima.

GUZMAN, Tatiana "Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no tradicionales" en www.gdrc.org/icm/spanisch/guzman2.html

HANSON, Rebecca (1993). "An assessment of the Legal and Regulatory Framework for Enterprises in El salvador". BID, Washington, D.C.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INEI) (2000). "Evolución de los Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas, 1995-1998". Lima.

_____. (1993) "III Censo Económico Nacional". Lima.

_____. (1997). "Perfil del Trabajador de la Pequeña y Micro Empresa" Lima

_____. (2002). "Encuesta Nacional de Hogares 2001" Lima

LASTRA, Eduardo (2002) "Lo que debe hacerse en el mundo de la Micro y Pequeña Empresa" Lima, en www.esgeocities.com/ecodataperu/diagnosticopyme.htm

LEÓN Janina; y SCHREINER Mark (1998) "Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción". Universidad de Torcuato Di Tella. Buenos Aires. Argentina.

OTERO, Carlos " Financiamiento de las Pequeñas y Microempresas"

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) y PROYECTO CENTROAMERICANO DE APOYO A MICROEMPRESA EN AMERICA CENTRAL (2000). "La Microempresa en América Central". San José. Costa Rica en <http://www.oit.or.cr/oit/papers/promicro/microempresa.shtml>

PORTOCARRERO Felipe, TRIVELLI Carolina y ALVARADO Javier
“Microcrédito en el Perú: Quienes piden, Quienes dan” (2002).
Consortio de Investigación Económica y Social, Centro Peruano de
Estudios Sociales, Instituto de Estudios Peruanos y Universidad del
Pacífico. Lima.

ROBLES Miguel, SAAVEDRA Jaime, TORERO Máximo, VALDIVIA Nestor,
CHACALTANA Juan (2001) “ Estrategias y Racionalidad de la
Pequeña Empresa”. Oficina Internacional del Trabajo, Lima.

SOS Faim (2003) “Los Tipos de Interés en la Microfinanza: ¿elección técnica o
política?” Revista Zoom Microfinanzas N° 9, Febrero, en
http://www.sosfaim.be/MicroFinance/Docs/Zoom9_esp.pdf

STIGLITZ, Joseph y WEISS, Andrew (1981), “Credit Rationing in Markets with
Imperfect Information”, *American Economic Review* 71 Junio.

VARIAN, Hal (1996), “Microeconomía intermedia. Un enfoque actual”Cuarta
Edición. Antoni Bosch Editor. Barcelona, España

VENERO, Hildegardi. “¿Operan las Instituciones Financieras en la Frontera de
Tecnologías Crediticias Eficientes? Un Análisis de Transacciones en
los Sectores de Bajos Ingresos” Instituto de Estudios Peruanos
(IEP), en www.consortio.org/CIES/html/pdfs/Pb0121.PDF

VILLALOBOS, Iris; SANDERS, Arie; y DE RUISTER, Marie (2003)

“Microfinanzas en Centroamerica: los Avances y Desafíos. Serie:
Financiamiento del Desarrollo N° 139. Cepal.

VILLARAN, Fernando (2001). “Competencias necesarias para la creación y
gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú”, en

www.minedu.gob.pe/mediciondelacalidad/2003/publicaciones_series.htm

Anexo N° 1: Cuestionario de Encuesta N° 1, realizada a MYPEs del distrito de Trujillo.

UNIVERSIDAD DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

Cuestionario de Encuesta N° 1

TESIS: “El mercado de crédito para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en el distrito de Trujillo”

Le agradeceré responder a este breve cuestionario que tiene como propósito conocer algunos aspectos relacionados al crédito que reciben las micro y pequeñas empresas en la provincia de Trujillo.

Muchas Gracias

INFORMANTES: MYPES DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO

I. GENERALIDADES

1 Razón social -----

2 Tiene RUC Si () No ()

3 Se encuentra en el RUS Si () No ()

4 Tiene Registro Municipal Si () No ()

5 Actividad a la que se dedica

a.- industrial ()

b.- comercio ()

c.- servicios ()

6 .Años de antigüedad del negocio

a.- 0 a 1 años ()

d.- 5 a 10 años ()

b.- 1 a 3 años ()

e.- 10 a mas años ()

c.- 3 a 5 años ()

2. FINANCIAMIENTO

7 Su actividad en los últimos 24 meses lo ha financiado con:

a.- Recursos propios () b.- Crédito () c.- Otras fuentes () ¿Cuáles son _____

8 ¿Por qué razones no utiliza crédito?

a) Falta de información () b) No le gusta endeudarse () c) No cumple con los requisitos solicitados () d) No está de acuerdo con las condiciones del crédito () e) Otras razones ()

9 Si lo financia con crédito, de donde proviene

a.- Bancos	()	f.- Banco del trabajo	()
b.- Caja Trujillo	()	g.- Prestamistas	()
c.- Caja Rural	()	h.- Préstamo de familiares	()
d.- Financiera Solución	()	i.- ONG	()
e.- Edypmes	()	j.- Proveedores	()

11. ¿Por qué razones ha elegido usted a la entidad que actualmente le proporciona crédito

a. Por su rapidez ()
 b. Porque no pide garantías ()
 c. Porque los trámites no son engorrosos ()
 d. Porque me da la cantidad que le solicito ()
 e. Por otras razones () Cuáles son? _____

12. Solicita regularmente crédito.

a.- Si () b.- No ()

13. Si la respuesta es si, cada que tiempo solicita

a.- Cada semana () b.- Cada quincena () c.- Cada mes ()
 d.- Cada tres meses () e.- Otro periodo () Señale el periodo _____

14. ¿Cuál es el monto de crédito que recibe regularmente

a.- Menos de S/. 1 000 () b.- De S/.1001 a S/.2000 () c.- De S/. 2001 a S/. 3 000 () d.- De S/.3 001 a S/. 4 000 () e. Más de S/. 4 000 ()

15. ¿En que tiempo le dan el préstamo que solicita?

a. En un día ()
 b. Entre 2 a 4 días ()
 c. Entre 5 a 7 días ()
 d. Entre 8 a 10 días ()
 e. Más de 10 días ()

16. ¿El préstamo lo destina a:

- a) Capital de trabajo () b) Adquisición activo fijo () c) Otros fines ajenos al negocio ()

17. ¿Qué porcentaje lo destina a otros fines

- a. Menos del 20% ()
 b. Entre 20% a 30% ()
 c. Entre 31% a 40% ()
 d. Entre 41% a 50% ()
 e. Otro porcentaje () ¿Cuál?-----

18. El monto del crédito que lo destina al negocio lo usa para:

- a. Comprar mercadería () b. Comprar materia prima y materiales ()
 c. Comprar herramientas () d. Pagar salarios ()
 e. Otros fines () ¿Cuáles son?_____

19. ¿Cuál es la tasa de interés que paga por el crédito?

- a.- Entre 1% a 5% mensual () b.- Entre 5,5% a 9,5% mensual ()
 c.- Entre 10% a 14,5% mensual () d.- Entre 15% a 20% mensual ()
 e.- Más de 20% mensual ()

20. ¿Cuál es el plazo de pago del préstamo

- a.- Hasta 1 mes () d.- Más de 1 año ()
 b.- De 2 a 6 meses () e.- Otro plazo () ¿Cuál? -----
 c.- De 7 a 12 meses ()

21. El préstamo lo paga en:

- a. En forma diaria () d. En forma mensual ()
 b. En forma semanal () e. Otra forma () ¿Cuál?-----
 c. Cada quince días ()

22. ¿Qué garantías otorgó para que le brinden el crédito

- a.- Hipotecaria () d.- Letra de cambio ()
 b.- Prendaria () e.- No le solicitaron ninguna ()
 c.- Aval () f.- Otra modalidad () ¿Cuál?-----

Anexo N° 2: Cuestionario de Encuesta N° 2, realizada a las Entidades de Crédito que otorgan crédito a las MYPEs.

UNIVERSIDAD DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

CUESTIONARIO DE ENCUESTA N°2

TESIS: “El Mercado de Crédito para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en el distrito de Trujillo”

Le agradeceremos responder a este breve cuestionario que tiene como propósito de conocer el mercado de crédito de la Microempresa, a fin de diseñar políticas que permitan dinamizar el respectivo mercado.

Muchas Gracias

INFORMANTES: INSTITUCIONES DE CRÉDITO

1.- GENERALIDADES

1.1.- Nombre de la entidad crediticia: -----

1.2.- Ciudades que comprenden su jurisdicción y que se benefician del crédito MYPE

2.- CARTERA CREDITICIA

2.1.- Marque con una X, que porcentaje de su crédito se orienta a las MYPE:

- a) El 100 % () b) Menos del 20% () c) Entre el 20 y el 40% ()
d) Entre el 41 y el 60% () e) Entre el 61 y el 80% () f) Entre el 81 y el 99% ()

2.2.- Marque con una X las tecnologías de crédito que utilizan en su relación con las MYPE:

- a) Crédito individual () b) Crédito asociativo () c) Crédito de grupos
solidarios () d) Otra modalidad () ¿Cuál?

2.3.- Señale que porcentaje de su crédito a las PYME se otorga utilizando las siguientes tecnologías de crédito.

- a) Crédito individual () b) Crédito asociativo () c) Crédito de grupos
solidarios () d) Otra modalidad () ¿Cuál?

3.- MONTO CREDITICIO

3.1.- ¿Cuáles son los montos promedio, máximo y mínimo, de los créditos PYME cuando se otorgan **por primera vez**?

	<u>Monto máximo</u>	<u>Monto mínimo</u>
a) En moneda nacional
b) En dólares

3.2.- ¿Cuál es el monto promedio máximo del crédito MYPE, con el mismo cliente en los préstamos subsiguientes?

	<u>Segunda vez</u>	<u>Tercera vez</u>
<u>Cuarta vez</u>		
a) En moneda nacional
b) En dólares

4.- TASAS DE INTERÉS

4.1.- ¿Cuáles son las tasas de intereses máximas mensuales que cobra su institución por un crédito MYPE cuando se otorga por primera vez?

a) En moneda nacional..... b) En dólares.....

4.2.- ¿Cómo cambia la tasa de interés, con el mismo cliente, en los subsiguientes créditos?

	<u>Segunda vez</u>	<u>Tercera vez</u>
<u>Cuarta vez</u>		
a) En moneda nacional
.....		
b) En dólares

5. GARANTIAS

5.1. Señale la garantía o garantías que se solicita al cliente PYME para otorgarle un crédito por primera vez, de acuerdo al monto crediticio.

	<u>Monto en S/.</u>	<u>Monto en US\$</u>
a) a sola firma
b) aval
c) garantía prendaria
d) garantía hipotecaria
e) otro tipo () ¿cuál?

5.2. ¿Cómo cambia la garantía en los subsiguientes créditos, con el mismo cliente, si cumple puntualmente con el repago del préstamo?

	<u>Monto en S/.</u>	<u>monto en US\$</u>
a) A sola firma
b) Aval
c) Garantía prendaria

- d) Garantía hipotecaria
 e) otro tipo () ¿cuál?

6. DESTINO DEL CREDITO

6.1. ¿En que porcentaje los créditos que otorga a las MYPEs se orientan a:
 a) capital de trabajo () b) capital fijo () c) otro fin () indicar.....

6.2. ¿Cuál es el porcentaje por sectores de los créditos MYPEs que otorgan? (la suma de todos ellos debe dar 100%)

créditos comerciales:

- a) venta de abarrotes () b) venta de prendas de vestir ()
 c) venta de calzado () d) otra () ¿cuál?.....

créditos para la pequeña industria

- a) productores de calzado () b) productores de confecciones ()
 c) metal mecánica () d) otra () ¿cuál?.....

créditos para servicios:

- a) restaurantes () b) transporte () c) otro () ¿cuál?.....

7. COSTOS DE TRANSACCION

7.1. ¿Cuál es el periodo de tiempo promedio de duración entre el inicio del trámite de un crédito y su desembolso? (en horas o días)

Anexo N° 3: METODOLOGIA DE APLICACIÓN DE ENCUESTA

I. Introducción:

El objetivo fundamental del presente trabajo ha sido estudiar las características del mercado de crédito a la MYPEs en el distrito de Trujillo, abarcando en el análisis todas las variables que influyen tanto en la oferta como en la demanda de este. A partir de este análisis podremos dar a conocer como opera en Trujillo este mercado y facilitar a los usuarios de microcrédito información que ellos necesitan para elegir la mejor alternativa, así como a las entidades que otorgan microcredito la información que les facilite la penetración a este amplio mercado.

II. Esquema de trabajo:

1.- Se realizaron dos encuestas para recoger la información, una dirigida a la totalidad de instituciones de crédito que operan en el mercado, y otra a una muestra de empresarios que operan en los principales mercados y centros comerciales del distrito de Trujillo.

2.- El cuestionario recogió información de las siguientes variables:

a.- Por el lado de los microempresarios:

- grado de formalidad (tenencia de RUC, Registro municipal, etc.)
- actividad a la que se dedican
- antigüedad del negocio
- fuentes de financiamiento
- monto solicitado

- tiempo de pago
- destino del préstamo
- tasa de interés
- tiempo de desembolso
- garantías solicitadas
- instituciones proveedoras de crédito
- razones por las que eligen a las entidades

b.- Por el lado de las entidades crediticias:

- porcentaje de la cartera PYME por institución
- tecnología crediticia usada
- montos de crédito otorgado
- tasas de interés
- garantías
- destino del crédito

3.- En cuanto a los informantes, la primera encuesta estuvo dirigida a los negocios de los microempresarios del distrito de Trujillo, entrevistándonos con los dueños del negocio, en caso de encontrarme con los empleados que solo atendían y desconocían el tema, regresaba para entrevistarme con el dueño.

En cuanto a la segunda encuesta, estuvo dirigida a las áreas de microcrédito o créditos PYME (como lo llaman ellos) de todas las instituciones que otorgan esta modalidad de crédito en el distrito de Trujillo. Esta se hizo visitando cada institución financiera, entrevistándome con la persona encargada del área de créditos PYME o con los analistas de mas experiencia.

4.- En lo referente a la muestra, las unidades de empadronamiento fueron los negocios ubicados en los principales mercados (La Hermelinda, Mayorista, Central y La Unión) y los centros comerciales (las Malvinas, Zona Franca, La Apiat y La Alameda)

El tamaño de la muestra total seleccionada fue de 384 negocios, la muestra es probabilística, el nivel de confianza es del 95%.

La distribución de la muestra fue la siguiente:

Estratos	Número de negocios de la muestra
Mcdo. La Hermelinda	46
Mcdo. Mayorista	75
Mcdo. Unión	45
Mcdo. Central	42
Las Malvinas	65
Zona Franca	53
Apiat	23
La Alameda	35
TOTAL	384

La fecha de realización de la encuesta a microempresarios fue en julio del 2004 y la encuesta a las entidades de crédito fue en el mes de agosto del 2004