

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y CIENCIAS**  
**SOCIALES**



***“SITUACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES EN EL  
PERÚ: UNA PROPUESTA PARA FACILITAR SU ACCESO AL  
CRÉDITO”***

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

***INGENIERO ECONOMISTA***

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

***MARÍA NATALIA AGUILAR CANELO***

LIMA – PERÚ  
2007

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	4
I. PANORAMA GENERAL DE LAS MYPES EN EL PERÚ .....	6
1 MARCO DE REFERENCIA EN EL QUE SE DESENVUELVEN LAS MYPES .....	6
1.1 Contexto Económico Peruano.....	6
1.2 Marco Legal.....	7
1.3 Definición de Micro y Pequeña Empresa (MYPE) .....	7
1.4 Características de las MYPES .....	8
2 SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ .....	8
2.1 Las MYPES en la Economía Nacional.....	10
2.2 MYPES y Empleo .....	12
2.3 MYPES e Informalidad.....	13
2.4 MYPES y Exportaciones.....	14
II. UNA MIRADA A LA SITUACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES .....	15
1 ANÁLISIS DE MERCADO .....	16
1.1 El mercado de crédito para las MYPES .....	16
1.2 Demanda Potencial de Créditos en las MYPES.....	19
1.3 Factores asociados a la demanda de crédito insatisfecha .....	21
1.4 Análisis de la Competencia, Productos Sustitutos y Complementarios .....	22
2 INSTITUCIONES QUE FINANCIAN A LAS MYPES.....	34
3 COSTO DEL CRÉDITO: RANKING DE TASAS DE INTERÉS EN EL MERCADO.....	39
4 REQUISITOS BÁSICOS PARA EL ACCESO AL CRÉDITO POR PARTE DE LAS MYPES .....	40
III. EVIDENCIAS QUE DEMUESTRAN LAS DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DEL SECTOR MYPE ...	41
1 SEÑAL DE IMPERFECCIONES EN EL MERCADO FINANCIERO .....	41
1.1 Dispersión y Altas Tasas de Interés para las MYPES .....	41
2 INDICADORES DE ACCESO AL CRÉDITO.....	46
2.1 Ratio de Penetración / profundización Financiera (indicador macroeconómico).....	46
2.2 Acceso a Cuentas Bancarias (indicador detallado) .....	48
2.3 Indicador de Tecnología Crediticia (indicador detallado) .....	49

IV. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPES.....	53
V. EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO .....	56
VI. UNA NOTA SOBRE SISTEMAS FINANCIEROS INCLUYENTES Y LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL. JUSTIFICACIÓN PARA UNA INTERVENCIÓN ALTERNATIVA.....	57
VII. LA INTERVENCIÓN: UNA PROPUESTA PARA EL FINANCIAMIENTO DE MYPES .....	67
1 ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN .....	67
2 RESULTADOS Y PRODUCTOS ESPERADOS .....	70
3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO FINANCIERO PROPUESTO.....	71
4 MERCADO META .....	72
5 ESTRATEGIA DE PRECIOS (Tasas de Interés) .....	72
6 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y DISTRIBUCIÓN .....	73
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	74
BIBLIOGRAFÍA .....	79

## **INTRODUCCIÓN**

Actualmente, existe consenso en cuanto al rol fundamental que cumplen las micro y pequeñas empresas (MYPES) dentro de la estructura económica del Perú. Son varios los factores que explican la importancia de este tipo de unidades económicas. Por un lado, se debe mencionar su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran el 98.35% del total de empresas, contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado. Por otro lado, es necesario resaltar el enorme potencial de éstas para conformar un tejido empresarial competitivo, adaptable y eficiente.

A pesar de ello, la imposibilidad de la MYPE de contar con el capital financiero adecuado para mejorar su desempeño productivo y comercial, se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan las MYPE para acceder al crédito, lo cual se acentúa no sólo por la situación económica del país en general, sino, además, por el tamaño de las empresas y por el centralismo a nivel regional y nacional.

Aprovechando las condiciones favorables del entorno para la promoción de la misma, teniendo en cuenta los lineamientos para fomentar sistemas financieros incluyentes, estrategia promovida por la cooperación internacional, se plantea una propuesta alternativa a cargo de un cooperante nacional (que puede ser el

caso de una ONG), propuesta que tiene como objetivo **facilitar a las MYPES el acceso a recursos financieros.**

Los capítulos de los cuales está compuesto este documento y que se desarrollan a detalle más adelante son: I) Panorama general de las MYPES en el Perú, II) Una mirada a la situación del financiamiento de las MYPES, III) Principales obstáculos para el desarrollo de las MYPES, IV) El problema del financiamiento, V) Una nota sobre sistemas financieros incluyentes y la cooperación internacional. Justificación para una intervención alternativa, VI) La intervención: Una propuesta para el financiamiento de MYPES, para finalmente concluir con algunas Conclusiones y Recomendaciones sobre el tema.

## **I. PANORAMA GENERAL DE LAS MYPES EN EL PERÚ**

### **1 MARCO DE REFERENCIA EN EL QUE SE DESENVUELVEN LAS MYPES**

#### **1.1 Contexto Económico Peruano**

El Perú vive uno de los momentos más trascendentes de su historia. La apertura comercial de los últimos años, ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico.

El actual Gobierno peruano propone para el período 2006-2011 alcanzar una tasa de crecimiento anual de 7%, realizando entre otras acciones, lo siguiente:

- Priorizar la implementación del Programa Sierra Exportadora, que permitirá en los cinco años de gobierno, incorporar 150,000 hectáreas de la sierra del Perú a la exportación con más de 20 productos, con cadenas productivas que generarían 300,000 puestos de trabajo directos e indirectos y, aproximadamente, US\$ 1,000 millones en exportaciones.
- Otorgar prioridad y apoyo gubernamental a las Micro y Pequeñas Empresas, con incentivos fiscales, tecnología, mercados, capacitación,

asesoramiento, organización, recursos financieros, promoción de exportaciones y compras estatales.

- Promover la asociación, productividad y competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas, creando un banco de proyectos.
- Promover la formación de cadenas productivas competitivas con valor agregado y mercados nacionales e internacionales definidos.
- Impulsar el desarrollo de la acuicultura marítima, lacustre y fluvial para desarrollar productos competitivos y de alto valor agregado.

## **1.2 Marco Legal**

El sector de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú se rige mediante la *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*<sup>1</sup>. Esta ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas 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.

## **1.3 Definición de Micro y Pequeña Empresa (MYPE)<sup>2</sup>**

Según la legislación peruana, la Micro y Pequeña Empresa se define como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier

---

<sup>1</sup> Ley N° 28015. promulgada el 3 de Julio del 2003.  
<sup>2</sup> Según Ley N° 28015.

forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

#### **1.4 Características de las MYPES**

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El numero total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT<sup>3</sup>
- La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT

## **2 SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ**

Actualmente, existe consenso en cuanto al rol fundamental que cumplen las micro y pequeñas empresas (MYPES) dentro de la estructura económica del Perú. Son varios los factores que explican la importancia de este tipo de

---

<sup>3</sup> Valor de la UIT para el año 2007: S/. 3.450 nuevos soles.



unidades económicas. Por un lado, se debe mencionar su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran el 98.35% del total de empresas, contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado. Por otro lado, es necesario resaltar el enorme potencial de éstas para conformar un tejido empresarial competitivo, adaptable y eficiente.

En efecto, según la experiencia internacional, las MYPES poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible: descentralizado porque representan a la mayor cantidad de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza interna; y flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, en comparación con las grandes compañías que, como resultado de las inversiones a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo y comercial. Este es un punto que además permite que las MYPES puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, aprovechando las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector.

Sin embargo, a pesar de la capacidad e importancia para sustentar un verdadero desarrollo nacional, las MYPES encuentran una serie de impedimentos para aprovechar sus diversas potencialidades. Estos aspectos podrán evidenciarse en el desarrollo del presente capítulo y el subsiguiente.

## 2.1 Las MYPES en la Economía Nacional

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) son cada vez más importantes, se constituyen en la base empresarial más importante del país. En el Perú funcionan poco más de 2.5 millones de micro y pequeñas empresas formales e informales. El número total de MYPES formales a noviembre del 2004 ascendió a 648,147, lo cual representa el 98.35% del universo empresarial formal nacional.

Cuadro 1

TIPO DE EMPRESA	Número de empresas		% empresas 2004
	Año 2001	Año 2004	
Microempresa 1/	467,001	622,209	94.4%
Pequeña empresa 2/	35,075	25,938	3.9%
Mediana 3/ y Gran empresa 4/	7,348	10,899	1.7%
<b>Total</b>	<b>509,424</b>	<b>659,046</b>	<b>100.0%</b>

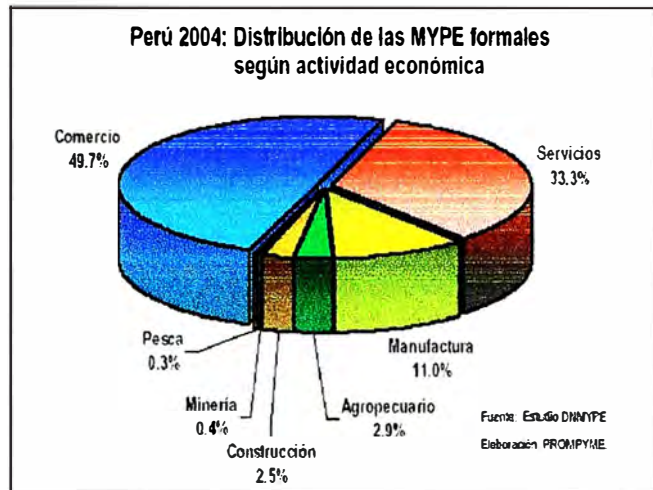
} **MYPE**  
**98.3%**

Fuentes: SUNAT. Declaración de Renta 2001 - 2005 y III Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO 1994).  
 1/ Ventas anuales menores a 150 UIT  
 2/ Ventas anuales entre 150 UIT y 850 UIT.  
 3/ Estimado. Por limitaciones de datos, no es posible desagregar esta categoría según su nivel de ventas.  
 4/ Ventas anuales mayores a 850 UIT.

Las MYPES cobran mayor relevancia al interior de las regiones, donde su participación supera el 99.65% en cada una de ellas. A mayo del 2005, el 18.7% de las microempresas formales estaban ubicadas en el norte del país, en cuanto al sur del Perú, este concentra el 17.5% de las microempresas formales. Asimismo, el centro del país, sin incluir Lima, concentra el 7.1% de

las microempresas formales, mientras que el oriente, concentra sólo el 4.3% de este estrato empresarial.

Aunque las MYPES participan prácticamente en todos los sectores económicos, principalmente se les encuentra en los sectores no primarios. Esto le concede un enorme potencial para incrementar el valor agregado de la producción

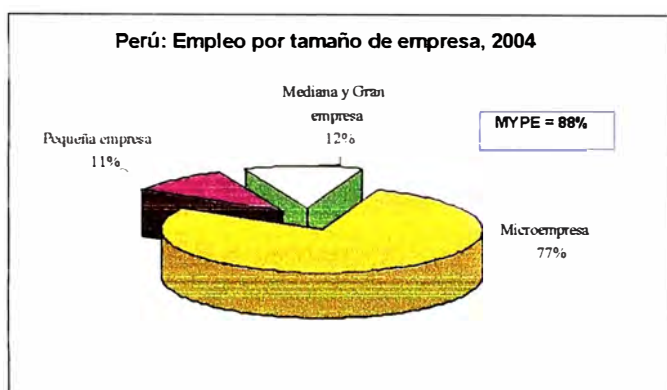


y utilizar mayores proporciones de mano de obra, especialmente en el sector manufactura. En el sector agropecuario, la MYPE formal tiene una participación de 99.4%. De igual modo, la MYPE representa el 99% del total de empresas formales en cada uno de los sectores comercio y servicios, siendo estos mismos, los sectores donde más operaron las MYPES, según estadísticas del año 2004.

A pesar de la trascendencia de la MYPE en términos numéricos y de su absorción de la PEA ocupada, su contribución al Producto Bruto Interno (PBI) sólo alcanza al 42.1%<sup>4</sup>. Esto resulta totalmente desproporcionado si se considera que constituye el resultado del trabajo de casi la totalidad de las empresas del país y de la mayoría de trabajadores de la economía.

<sup>4</sup> Fuente: Villarán. Fernando, "Riqueza Popular, Pasión y Gloria de la Pequeña Empresa". Considera empresas con menos de 50 trabajadores.

## 2.2 MYPES y Empleo



Una de las principales fortalezas de las MYPE se encuentra en su capacidad para generar puestos de trabajo de manera intensiva, constituyéndose en el sector empresarial más importante en la

generación de empleos en el país, aportando el 88% de los empleos del sector empresarial y generando 7.2 millones de puestos de trabajo (6.2 millones en la PEA ocupada informal y solo 1 millón en la PEA formal). El sector agropecuario es el más importante en la generación de empleo, seguido del sector servicios y comercio, que conjuntamente representan el 34% del total de empleo generado por las MYPES. El sector agropecuario ocupa el 60.25% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada informal (3,7 millones empleos)<sup>5</sup>.

Adicionalmente, cabe destacar que la pobreza y el empleo en empresas informales están asociadas positivamente. Es decir, mientras mayor es el porcentaje de ocupados en empresas informales en un departamento, mayor es el grado de pobreza (extrema y no extrema) de sus habitantes.

<sup>5</sup> ENAHO-INEI- 2002

Por ejemplo, los departamentos de Huancavelica, Huánuco y Amazonas, que tienen los índices de pobreza más altos a nivel departamental (88%, 78.9%, y 74.5%, respectivamente), poseen casi un 100% de la PEA ocupada en microempresas informales.

### 2.3 MYPES e Informalidad

La informalidad en el Perú es una de las más elevadas en Latinoamérica, alcanzando el tercer lugar con un 57.9% del total del PBI<sup>6</sup>, en comparación con Bolivia y Panamá quienes se encuentran en los primeros lugares. En ese sentido, las microempresas que operan en el ámbito informal en el país casi triplican en cantidad a las empresas formalmente constituidas, siendo esta una de las principales trabas que presenta el sector MYPE en el acceso al crédito por ejemplo.

**Cuadro 2**  
**Perú 2004: Estimación del número de MYPE formales e informales a nivel nacional**

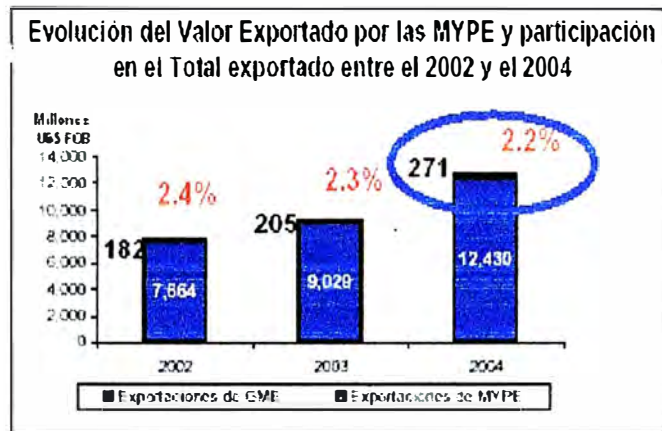
Tipo de empresa	Número de empresas		
	Formales	Informales	Totales
Micro Empresa	622,209	1,855,075	2,477,284
Pequeña Empresa	25,938	15,395	41,333
<b>MYPE</b>	<b>648,147</b>	<b>1,870,470</b>	<b>2,518,617</b>

Fuente: Prompyme

<sup>6</sup> Fuente: Loayza 1997, Banco Mundial

## 2.4 MYPES y Exportaciones

Por otro lado, aunque las MYPE, en promedio representan más del 60% del total de empresas exportadoras, sólo contribuye aproximadamente con el 2.2% de las exportaciones totales.



Con respecto a los principales mercados de destino de las exportaciones MYPE, en el 2004 Estados Unidos concentró el 31%. Otra característica de las exportaciones MYPE es que tienen dentro de sus principales mercados de destino a países de la región, siendo Venezuela el segundo mercado en importancia, debido al gran volumen de exportación de confecciones que realiza este sector empresarial. Durante el 2004, los principales sectores económicos de exportación MYPE fueron los no tradicionales, entre los cuales destacaron los productos de origen vegetal y animal con una participación del 36%, seguidos por el sector textil-confecciones con una participación del 28%.

## **II. UNA MIRADA A LA SITUACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES**

Las MYPES en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial. El fortalecimiento de este sector es, pues, crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las MYPES a mercados de crédito es un factor crucial. Durante la última década el sector de microfinanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a pesar de las crisis financieras internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventa, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las MYPES aun está incompleto.

Esta tarea resulta tanto más relevante en cuanto que un reclamo insistente entre los gremios de las MYPES es el referido a la insuficiencia de crédito para el sector a costos razonables. En efecto, existen diversas dificultades para hacer llegar el crédito a las MYPES. Entre éstas están, la carencia de títulos de propiedad debidamente registrados entre los empresarios de este sector; la falta de información sistemática sobre los negocios, ya que relativamente pocas MYPES cuentan con información contable que permita aplicar las técnicas habituales del análisis financiero; y los consecuentes altos riesgos de operar con información muy parcial y ausencia de garantías reales.

A pesar de ello, en la literatura internacional, Perú es un ejemplo de exitosa transición de un sector de microfinanzas dominado por ONGs a uno donde compiten bancos e instituciones de microfinanzas (IMFs) para beneficio de las MYPES, que han visto ampliarse su acceso al crédito así como la oferta de servicios financieros de la que disponen. Al mismo tiempo, bancos comerciales han redescubierto el potencial del sector y han iniciado en los últimos años agresivas políticas para ampliar su participación. Sin embargo, esto plantea una situación paradójica en la que al mismo tiempo que muchas MYPES aún no tienen acceso al crédito, o al menos no en las condiciones deseables para competir en el mercado internacional, bancos comerciales de primer piso como el de segundo piso (Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE) han visto crecer sus excedentes de liquidez. Así, a pesar de una reciente tendencia declinante, el costo del crédito es aún alto. Por otro lado, los sectores de transformación están sub representados en la asignación del crédito en contraste con el sector comercio, que, por su alta rotación, puede soportar de mejor manera el aún alto costo del crédito. No extraña, pues, el reclamo de los gremios productores de las MYPES.

## **1 ANÁLISIS DE MERCADO**

### **1.1 El mercado de crédito para las MYPES<sup>7</sup>**

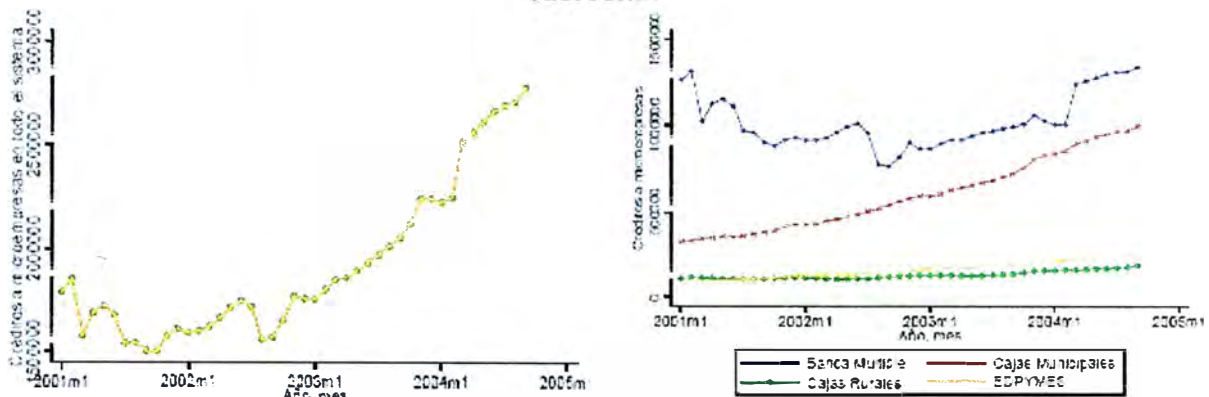
<sup>7</sup> Tomado del documento: "Políticas para el Financiamiento de las PYMES en el Perú" (GRADE).



Dentro de los componentes del mercado de créditos a empresas en el periodo de análisis el único que ha crecido ha sido el orientado a las microempresas. En efecto, desde el año 2000 las microfinanzas en el Perú han experimentado un desarrollo notable. En parte esto se relaciona al continuo crecimiento de la economía a partir del 2001, así como a la continuidad de un marco de políticas económicas que favorecen la inversión y el crecimiento en este sector de las MYPES. Los siguientes gráficos muestran el fuerte impulso que ha tenido este segmento (panel izquierdo). Este crecimiento está explicado fundamentalmente por el crecimiento del crédito a las microempresas proveniente de las CMACs. Respecto de la BM, los créditos de ésta a las MYPES descendieron hasta el año 2003<sup>8</sup>, pero se han recuperado vigorosamente en los últimos dos años (panel derecho del gráfico). Esto, sin embargo, apenas les ha permitido superar los niveles que tenían a inicios de la década. Actualmente, el volumen de colocaciones en microempresas de las CMACs no está lejos de las de la BM. Las CRACs y las EDPYMEs, por otro lado, están en crecimiento, pero muy por debajo tanto en volúmenes como en tasas de crecimiento.

<sup>8</sup> Periodo en el que las IMF's crecieron notablemente. Entre 1999 y 2003 la banca múltiple contrajo sus colocaciones en 18.5 %, mientras que las CMACs crecieron 294.9 %. En el mismo periodo, las Edpymes crecieron 461.5 %, y las CRACs 77 %.

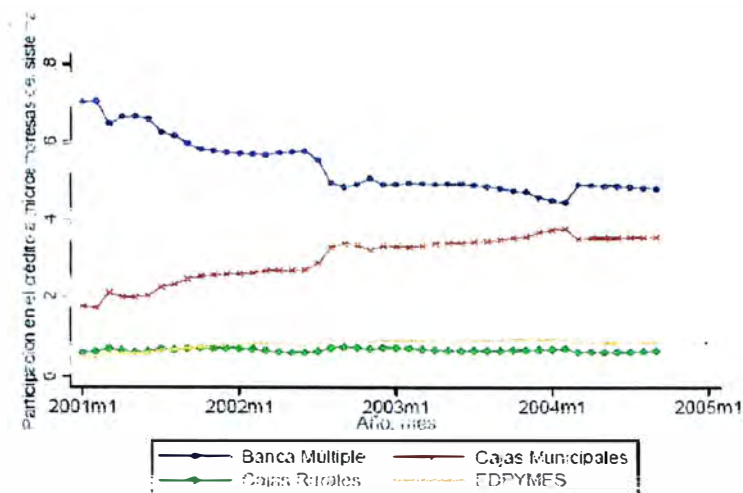
### Crédito total del sistema a microempresas, todo el sistema [izquierda] y según entidad [derecha]



Fuente: SBS

El siguiente gráfico muestra como la BM ha venido perdiendo participación en este segmento de mercado frente a las CMACs. Actualmente la BM ya tiene menos de la mitad de los créditos colocados a microempresas, mientras que las colocaciones de las CMACs están cerca del 40% del mercado. No obstante, esta información también indica que si bien el crecimiento en el mercado de microfinanzas ha estado liderado por las instituciones de microfinanzas (IMF), la presencia de la banca comercial en el mercado del microcrédito en el país es indiscutible. **Contra lo que se tiene como “mito”, hay más financiamiento de la banca formal a MYPES de lo que se cree.** Más importante aún es el hecho de que estas instituciones hayan identificado el potencial de este sector y estén implementando estrategias para expandir su presencia. Así, entre el periodo Junio 2004 – Junio 2005, el volumen de créditos a microempresas (créditos MEs) de la BM ha crecido en 29%. Esto ha implicado un proceso de cambio en la tecnología de acercamiento al sector, que ha aprendido de la buena experiencia de las CMACs. Incluso, están implementando políticas para captar recursos humanos de estas entidades.

### Participación de los tipos de entidad en el total de créditos a microempresas del sistema



Fuente: SBS

No obstante lo anteriormente dicho, las diferencias de orientación de las IFM y la BM son bastante claras. **Mientras que los créditos a MYPES son una parte muy pequeña del crédito de la BM, 5% del total de créditos a empresas aproximadamente, para el resto de entidades éste es su rubro principal: CMACs 76%, CRACs 47%, y EDPYMES 72%.**

### 1.2 Demanda Potencial de Créditos en las MYPES

Un estudio reciente del MTPE (2005) estima a partir de información de la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) un total de 650,000 MYPES formales. El grueso de éstas son microempresas. El mismo documento adicionalmente estima el número total de MYPES a partir de datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2002, arribando a una cifra de 2'518,617 unidades. Esta cifra incluye tanto a las microempresas, que cuentan con entre 2 y 9 trabajadores, pequeñas empresas (entre 10 y 49 trabajadores), así como a trabajadores independientes con algún trabajador

familiar no remunerado. A partir de esta cifra estima el número de MYPES informales, sustrayendo de la cifra total la de MYPES formales. De estas cifras se puede concluir que el número de clientes MYPES potenciales para el mercado formal de crédito es de 650,000 empresas.

Datos de la SBS indican que a inicios de 2005 había un total de 650,218 microempresas deudoras, de las cuales la BM y las CMACs representaban el 78%. Esta cifra sugiere o que la cobertura de crédito formal es casi completa en cuanto a las MYPES formales, o que no solo alcanza a las MYPES del sector formal, sino también a algunas informales. Por otro lado, de acuerdo a COFIDE la demanda de financiamiento del sector MYPE es de US\$ 1,885 millones. Según SBS, a Dic.2003 la oferta financiera formal al sector MYPE ascendía a US\$ 850 millones (8% de los US\$ 11,266 millones de colocaciones del sistema). Luego, la demanda MYPE no atendida por el sistema formal es de aproximadamente US\$ 1,035 millones, donde, US\$ 418 millones atendidos por la oferta financiera semiformal (ONG, empresas comercializadoras, y agroindustriales) y la oferta financiera informal (transportistas, mayorista, proveedor, habilitador, tienda, bodega, panadero, prestamista informal, familiar o amigo). Así, US\$ 617 millones equivalen a la demanda financiera insatisfecha del mercado MYPE. Si se divide esta cantidad entre el tamaño promedio del crédito, el número de MYPES no atendidas es de 246,800. Esto significa que actualmente la cobertura llega a poco más del 60% de las MYPES que demandan crédito. Esta cifra es considerable, aún cuando también señala la existencia de un potencial de crecimiento. En cualquier caso, los datos

presentados sugieren que la cobertura alcanzada es relativamente amplia y su expansión implica incorporar a microempresas del sector informal.

Sin embargo, cabe resaltar que muchos de estos créditos presentan muchas trabas y demoras en su concreción, por lo que, existe un mercado potencial para modalidades de financiamiento que sean mas ágiles y sean diseñadas a la medida de las microempresas demandantes de crédito.

### **1.3 Factores asociados a la demanda de crédito insatisfecha**

Un primer elemento a tener en cuenta para abordar la paradoja enunciada es la heterogeneidad del mercado de microfinanzas peruano. En parte esta diversidad responde a la consabida heterogeneidad del universo de las MYPES, el cual abarca distintos tipos de unidades empresariales, con disímiles dotaciones de capital físico y humano, acervo tecnológico y posibilidades de crecimiento diferenciadas (Robles et al. 2001). Así, como se mostró en la sección anterior, tenemos que hay un segmento de IMFs muy dinámico, constituido por las CMACs. La BM, por su parte, también en los últimos años viene creciendo muy agresivamente en el segmento MYPES y sus planes se orientan a elevar su participación en este segmento. Además, hay una banca especializada (principalmente, Banco del Trabajo y MiBanco) que también ha sido un actor muy dinámico del mercado de microfinanzas. Por otro lado, otras instituciones como las EDPYMEs y las CRACs vienen teniendo dificultades para beneficiarse de este auge del microcrédito y consolidarse en el mercado.

Los problemas que aquejan a estas instituciones son diferentes de aquéllos que enfrentan al segmento dinámico del mercado.

## **1.4 Análisis de la Competencia, Productos Sustitutos y Complementarios**

### **1.4.1 Productos Financieros Competidores**

En el mercado existen productos financieros que en cierta forma cumplen las mismas funciones que nuestro producto, indiscutiblemente con sus propias particularidades (distintos mercados objetivos, condiciones de crédito, etc.). En su mayoría estos productos son otorgados por el gobierno en su misión de incentivar el acceso al financiamiento de las MYPES y fomentar su desarrollo. A continuación describimos los principales productos.

#### **1. Programa Perú Emprendedor – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo**

##### **A) Presta MYPE**

Son líneas de crédito para empresarios MYPE que pueden ser utilizadas como capital de trabajo o activos fijos (a nivel nacional). Administradas por COFIDE y canalizadas por instituciones financieras intermediarias (IFIs) especializadas en microfinanzas como Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes y ONGs. La dinámica consiste en que el empresario se acerca a la IFI de su preferencia y

hace el trámite correspondiente para obtener una línea de crédito. Pueden acceder al crédito las personas naturales y jurídicas que realicen actividades de manufactura, comercio o de servicios, que tengan no más de 10 trabajadores, incluyendo al propietario. Las IFIs donde se puede solicitar este crédito son: Caja Municipal de Sullana, Caja Municipal de Tacna, Edpyme Confianza, Edpyme Crear Arequipa, Edpyme Crear Tacna Edpyme Crear Trujillo, Edpyme Edyficar, Edpyme Nueva Visión, ONG IPR – Chiclayo.

### **Requisitos**

- Ser empresario de la micro y pequeña empresa.
- Tener hasta 10 empleados, incluido el propietario de la empresa.
- Sus activos no deben superar el equivalente a US\$ 20,000 sin contar con los bienes inmuebles.
- Que el total adeudado al sistema financiero no supere el equivalente a US\$ 10,000 incluyendo el crédito con recursos del FONDEMI.

### **Principal Desventaja**

Dirigido solo a la microempresa (hasta 10 trabajadores).

## **2. Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE**

Dentro de los Programas dirigido a MYPES, COFIDE ofrece los siguientes productos:

## **A) MICROGLOBAL**

Dirigido a la microempresa formal e informal urbana, urbano – marginal y rural. Pueden acceder al crédito personas naturales y jurídicas que realicen actividades de producción, agrícolas, comerciales o de servicios, que reúnan los siguientes requisitos:

- Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
- Tener un total de activos que no superen el equivalente a US\$ 20 000; excluyendo los bienes inmuebles.

Las líneas de crédito están destinadas al financiamiento de Activos Fijos y Capital de Trabajo.

### **Principales Desventajas**

Dirigido solo a la microempresa (hasta 10 trabajadores), y el destino del crédito es limitado (solo activo fijo y capital de trabajo).

## **B) FONDEMI**

FONDEMI es una componente del Programa Perú Emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) destinado a brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso, con recursos provenientes de la Unión Europea y aportes del sector público. Dirigido a la microempresa nacional. Pueden acceder al crédito personas naturales y



jurídicas que realicen actividades de producción, comerciales o de servicios; que reúnan los siguientes requisitos:

- Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
- Tener un total de activos que no superen el equivalente a US\$ 20,000; excluyendo los bienes inmuebles.
- Tener un saldo total adeudado en el sistema financiero, incluyendo el Subpréstamo a solicitar con los recursos del FONDEMI, que no supere el equivalente a US\$ 10,000.

COFIDE como Organismo Ejecutor de los recursos del FONDEMI, canalizará los recursos a través de las Instituciones Financieras Intermediarias Especializadas en la Microempresa (IFIEs), mediante la modalidad de Línea de Crédito. Las líneas de crédito están destinadas al financiamiento de Activos Fijos y Capital de Trabajo.

### **Principales Desventajas**

Dirigido solo a la microempresa (hasta 10 trabajadores), el destino del crédito es limitado (solo activo fijo y capital de trabajo). Forma de administración de recursos vía Fideicomiso, no compartiendo el riesgo con la IFIE seleccionada.

### **C) PRODUCTO FINANCIERO ESTANDARIZADO (PFE)**

Es un producto financiero alternativo que ha sido desarrollado por COFIDE con la finalidad de propiciar un mayor acceso al crédito para la micro y pequeña empresa agrícola y urbana, a tasas de interés competitivas. El PFE está

orientado al financiamiento integral de procesos productivos, que vinculen a un conjunto de productores, atendiendo requerimientos de capital de trabajo y de inversión en infraestructura productiva. El PFE brinda un esquema de supervisión y asistencia técnica directa que garantiza la correcta aplicación de un paquete tecnológico definido. En el caso de actividades productivas agrícolas el PFE financia el 100% de los requerimientos de la campaña y la instalación de sistema de riego tecnificado, asegurando con ello mayor productividad, calidad y rentabilidad a los productores.

El PFE busca financiar especialmente cultivos de agroexportación o agroindustriales que aseguren mayores niveles de ingresos a los agricultores.

La principal característica innovadora del PFE consiste en que la evaluación para otorgar un financiamiento pone énfasis en la rentabilidad del proceso productivo, y no en el historial crediticio del sujeto de crédito, como se procede en la tecnología crediticia tradicional.

El PFE considera como garantía principal para el repago del crédito, la existencia de un mercado comprometido para el producto a través de un contrato compra-venta de bien futuro (comprador identificado).

Las características anteriormente mencionadas están orientadas a alcanzar una mayor competitividad. Por lo tanto, el PFE se convierte en una herramienta

financiera que logra integrar a importantes sectores de la agricultura peruana al Tratado de Libre Comercio – TLC.

### **Principal Desventaja**

Como su nombre bien lo dice, producto estandarizado, no es flexible a otras necesidades de financiamiento que pudiesen presentársele al microempresario.

### **3. Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria – FOGAPI**

En su calidad de banco de segundo piso, FOGAPI entabla vínculo contractual directo con las IFI para respaldar con garantías de cartera el acceso de las MYPE a los créditos otorgados por tales entidades. Cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación (tasa efectiva, montos, plazos, requisitos, garantías, suscripción de contratos), como resultado de la correspondiente evaluación crediticia. Por otro lado, FOGAPI emite cartas fianza individuales a personas jurídicas y naturales con negocio, pertenecientes a todos los sectores económicos de la pequeña empresa y microempresa, con la finalidad de garantizar sus obligaciones ante terceros. En este sentido, FOGAPI concede cartas fianza en nuevos soles y dólares para compras estatales, créditos de proveedores, consultorías y auditorías, obras públicas (remodelaciones), programas sociales, entre otros.

Los principales productos que FOGAPI tiene en el mercado son:

## **A) Cartas Fianza (Garantía Individual)**

Por política crediticia y como consecuencia de su misión fundacional, FOGAPI otorga cartas fianza para garantizar o asegurar la fuente de trabajo que la MYPE obtenga, mediante suscripción de contrato de venta, suministro de bienes, o de prestación de servicios, con entidades públicas o privadas. Constituye un modelo de garantía, en el que FOGAPI desarrolla banca de primer piso para garantías, mediante la emisión de cartas fianza a favor de la micro y pequeña empresa. Las cartas fianza emitidas por FOGAPI permiten a las MYPEs, acceder al crédito de proveedores, así como lograr adelantos y participar en licitaciones y concursos convocados por instituciones públicas y privadas.

### **Principal Desventaja**

A las manos del micro y pequeño empresario no llega efectivo.

## **B) Garantía de Cartera**

El servicio de garantía de cartera es una expresión de banca de segundo piso para garantías, en el que FOGAPI guarda relación directa con las instituciones financieras intermediarias, denominadas en adelante IFIs elegibles. Con este modelo de garantía, las IFIs prestan dinero a las MYPEs, permitiendo garantizar automáticamente la totalidad de los créditos MYPE, definidos a través de convenios que FOGAPI suscribe con las IFIs. El destino de los créditos son: financiamiento de capital de trabajo, de activo fijo, y también está la figura del producto financiero estandarizado.

### **Principal Desventaja**

El destino del crédito es limitado (solo activo fijo y capital de trabajo).

#### **1.4.2 Productos Financieros Sustitutos**

Los principales productos financieros sustitutos<sup>9</sup> a los que los micro y pequeños empresarios tienen acceso, están representados por todos aquellos que son ofrecidos por la Banca Múltiple, las Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES.

##### **1. Otorgados por la Banca Múltiple**

Son diversas las entidades bancarias quienes ofrecen productos dirigidos a las microempresas y otras de larga trayectoria que han reconvertido sus líneas de crédito para acoplarse a las necesidades del mercado. A continuación se describen algunas de ellas y sus principales productos:

A) Banco de Comercio: Maxipyme, Mi Mercado.

B) Banco de Crédito del Perú: Tarjeta Solución Negocios, Crédito Negocios Activo Fijo.

C) Banco del Trabajo: Crédito Multi Combo, Crédito Multi Combo Mujer, Crédito Facilito.

<sup>9</sup> Las condiciones de los créditos de los distintos productos se pueden apreciar en los anexos.

D) Mi Banco: Mi Capital, Línea de Capital de Trabajo, Mi Equipo

## **2. Otorgados por las Cajas Municipales**

El crecimiento de las entidades no bancarias en el mercado de las microfinanzas tiene su mayor representante en las cajas municipales de ahorro y crédito. No por nada, es el segundo ente colocador de créditos después de la banca múltiple. Las principales cajas municipales que operan en el mercado y sus principales productos se presentan a continuación:

A) Caja Metropolitana – Lima: créditos destinados a Capital de Trabajo, Activo Fijo, Remodelación / Construcción.

B) Caja Municipal de Ahorro y Crédito – Cusco: Crédito Comercial, Crédito Pyme.

C) Caja Municipal de Paita S.A. – Piura: Crédito empresarial: Pymes y comerciales, El Rapidito, Crédito Agropecuario, Crédito Oportunidad.

## **3. Otorgados por las Cajas Rurales**

Las cajas rurales son las que menos participación tienen en el mercado crediticio dirigido a la microempresa. Los principales productos que otorgan las cajas rurales en el mercado son:

A) CajaSur - Arequipa: Crédito agropecuario, Crédito para tu negocio.

B) Caja Rural de Ahorro y Crédito “Cruz de Chalpón” S.A. - Chiclayo: Prestafácil.

C) Caja Rural de Ahorro y Crédito Prymera – Lima: Préstamos de consumo, Préstamos comerciales, Préstamos agrícolas.

#### **4. Otorgados por las EDPYMES**

Las empresas de desarrollo de la micro y pequeña empresa, también se han hecho de un lugar importante en el mercado de las microfinanzas. La más representativa de todas las Edpymes es Edyficar, la cual al 31 de Dic. 2006, según la SBS, obtuvo el 38% de participación dentro del mercado total de las Edpymes. Los principales productos que se ofrecen en este mercado son:

A) EDPYME Alternativa S.A. – Chiclayo: Crédito comercial, Crédito pyme, Crédito diario/móvil.

B) EDPYME Confianza – Huancayo: Crédito microempresa, Crédito agropecuario, Crédito soporte microempresarial, Crédito crediempresa.

C) EDPYME Credivisión – Lima: Crédito individual, Créditos grupos solidarios, Crédito Tambos Comunales, Crédito agrícola.

D) EDPYME Edyficar – Lima: EdyCapital, EdyEquipo, EdyMáquina, EdyLocal.

D) EDPYME Raíz – Lima: créditos destinados a Capital de Trabajo y a Activo Fijo.

#### **Principales Desventajas**

Las principales desventajas que todos estos productos sustitutos tienen en común, se relacionan con:

- *Exigencia de garantías para el otorgamiento de créditos*
- Tasas de interés diferenciadas según monto del crédito (a menor monto de crédito mayor es la tasa cobrada)
- El destino del crédito es limitado
- Excesivo tiempo de entrega del crédito
- Trámites engorrosos, etc.

#### **1.4.3 Productos Complementarios (No Financieros)**

Existen servicios de desarrollo empresarial tales como: acompañamientos, capacitaciones y asesorías, las cuales son brindadas por ciertos organismos públicos y privados a las MYPES, con el fin de generar el empoderamiento del empresario.

A continuación listamos los servicios brindados por el Programa Perú Emprendedor del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo:

**1. Los *Bonopyme*** son talonarios para capacitación, asesoría, consultoría y asistencia técnica. El pequeño empresario y el mediano empresario obtienen, contra la “entrega” de cada bono, descuentos equivalentes a 49 nuevos soles por cada bono de capacitación, y hasta 600 nuevos soles por cada bono para



servicios de asesoría, consultoría y asistencia técnica. Cada talonario cuenta con cuatro bonos. Pueden acceder a estos bonos las MYPEs de Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima-Callao, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

**2. Los *Bonoemprende*** ayudan a los empresarios de entre 18 y 35 años con secundaria completa a poner en marcha su iniciativa de negocio o a desarrollar su negocio recientemente iniciado (menos de un año de funcionamiento). Se acompaña al joven empresario en las primeras etapas de la conformación y desarrollo de su empresa. En la segunda etapa cuenta con apoyo económico del programa, mientras que en la tercera y la cuarta el emprendedor recibe un talonario de bonos. Son de dos tipos: el Bono de Implementación, que tiene un valor de 680 nuevos soles, está destinado a la puesta en marcha de la empresa; y el Bono de Consolidación, cuyo valor es de 400 nuevos soles, está orientado a financiar servicios para la mejora de un aspecto específico de su negocio. Pueden acceder a estos bonos las MYPEs de Arequipa, Ayacucho, Lima, La Libertad y Puno.

**3. Los *Bonopropoli*** son talonarios para capacitación o asistencia técnica para nuevas iniciativas empresariales o para empresas con hasta cuatro trabajadores y ventas mensuales de hasta 7 200 nuevos soles. El talonario de los Bonopropoli contiene tres bonos por 30 nuevos soles cada uno para capacitación y exige un cofinanciamiento con el beneficiario de por lo menos 5 nuevos soles por bono. Además, un Bono de Asistencia Técnica por 175

nuevos soles y que exige un cofinanciamiento con el empresario de por lo menos 25 nuevos soles.

**4. Los Bonogremio** están dirigidos a líderes e integrantes de gremios y asociaciones empresariales registradas o por registrarse en el Registro Nacional de Asociaciones de MYPES (RENAMYPE) de las 14 regiones donde opera el Programa. Brinda co financiamiento para contratar servicios que les permita fortalecerse y mejorar su gestión, liderazgo, representación, cooperación y articulación empresarial.

**5. Supérate, Programa Adultos Emprendedores** apoya a adultos mayores de 30 años, ex trabajadores públicos y privados de Arequipa, Huancayo, Lima y Piura, brindándoles capacitación y asesoría para reinsertarse en el mercado laboral o implementar un negocio propio.

## **2 INSTITUCIONES QUE FINANCIAN A LAS MYPES**

Las posibilidades de acceder al financiamiento para las micro y pequeñas empresas se puede encontrar en distintas entidades privadas del ámbito local, tales como: bancos (sistema financiero bancario), cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito (sistema financiero no bancario), y hasta en ONGs (sistema no financiero). El fin y funcionamiento de estas instituciones se describe a continuación:

### **1. Empresa Bancaria o Banca Múltiple (BM)**

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

### **2. Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Capta recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las pequeñas y microempresas. Usualmente solicita garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

### **3. Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC)**

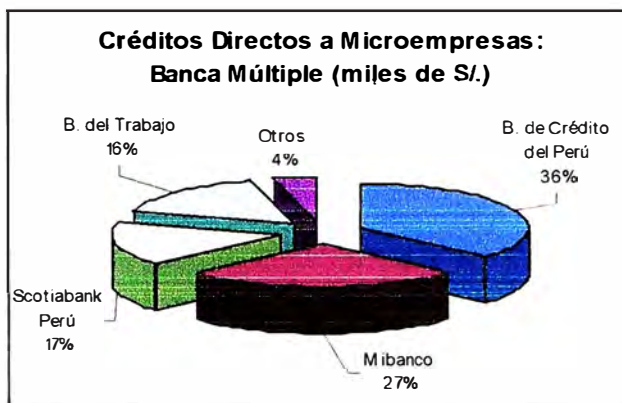
Capta recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Para financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

### **4. Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)**

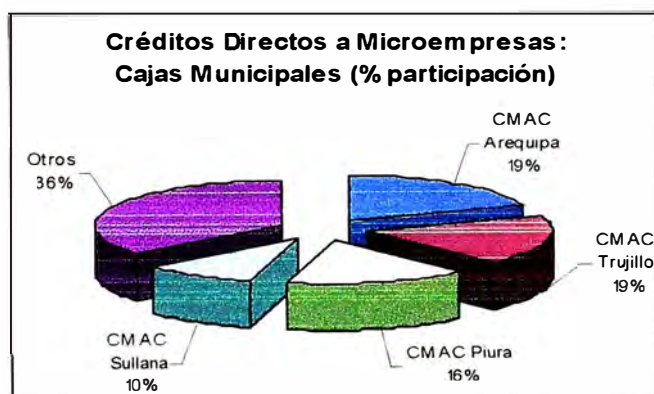
Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el autoavalúo de propiedades.

El desempeño de estas instituciones en el mercado de crédito a las micro y pequeñas empresas se muestra a continuación:

A diciembre del 2006, los créditos otorgados por parte de la Banca Múltiple a las microempresas ascendieron a S/. 2'672,357 miles de nuevos soles. La oferta de créditos por parte de este sector se



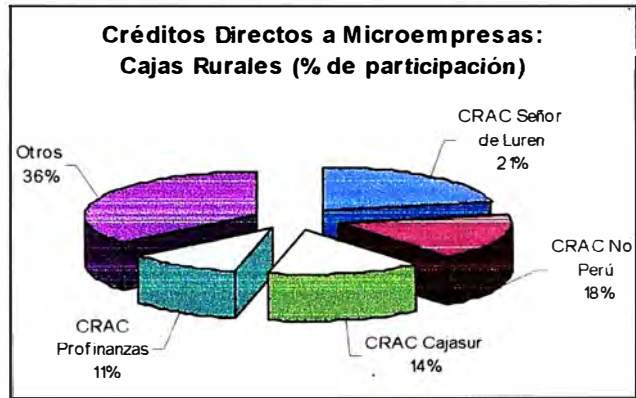
encuentra concentrada en prácticamente 4 entidades: Banco de Crédito del Perú, Mi Banco, Scotiabank Perú y el Banco del Trabajo (96%).



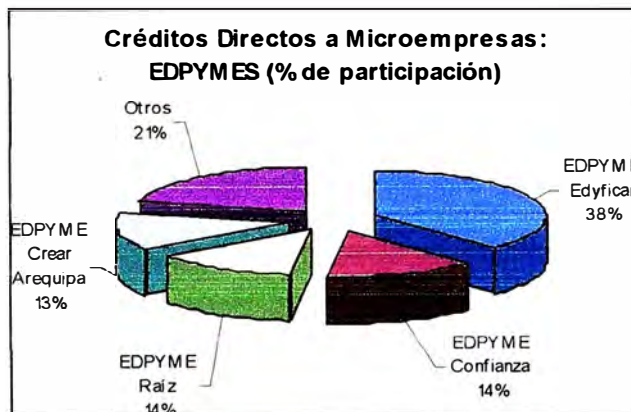
En relación a las Cajas Municipales, estas otorgaron en crédito un monto de S/. 1'743,640 miles de nuevos soles. La oferta de créditos por parte de este sector, a diferencia del anterior, se

encuentra un poco más diversificada, siendo las entidades que otorgaron mayor crédito: CMAC Arequipa, CMAC Trujillo, CMAC Piura y CMAC Sullana (concentrando el 64% del total).

Las Cajas Rurales por su parte otorgaron en el mismo periodo S/. 307,544 miles de nuevos soles de crédito a las microempresas. Las principales entidades financieras en este proceso fueron: CRAC Señor



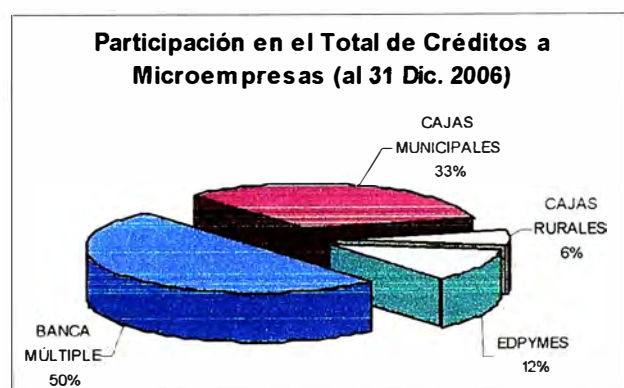
de Luren, CRAC Nor Perú, CRAC Caja Sur y CRAC Profinanzas, con un porcentaje de participación total de 64%.



Por último, las EDPYMES ofrecieron al mercado de crédito a microempresas un monto ascendiente a S/. 627,494 miles de nuevos soles. El 80% del otorgamiento de estos créditos

estuvieron concentradas en 4 instituciones: Edpyme Edyficar, Edpyme Confianza, Edpyme Raíz y la Edpyme Crear Arequipa.

El volumen total de crédito otorgado a diciembre del 2006 ascendió a S/. 5,351 millones de soles, siendo la Banca Múltiple el sector mas dinámico en este aspecto, con un 50% de participación en el volumen



de colocaciones en el sistema de créditos a Microempresas, seguido de las Cajas Municipales (33%), Edpymes (12%) y Cajas Rurales (6%), respectivamente.

En ese sentido, si consideramos los créditos totales otorgados a microempresas a Dic. 2004 (S/ 3'152,783 miles de nuevos soles) y el número de microempresas formales para el mismo periodo (648,147<sup>10</sup>), resulta que el crédito promedio otorgado a la microempresa bordea apenas los S/ 4,864 nuevos soles, cifra que se considera ínfima para que ésta realice un cambio significativo que le permita generar un impacto en su actividad.

De otro lado, las entidades públicas en su compromiso con el desarrollo de las MYPES, han desarrollado diversos productos y servicios financieros los cuales son otorgados a través de crédito directo por instituciones como el Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero - Fondepes (otorga financiamiento únicamente a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura), Banco de Materiales (otorga créditos para la construcción y ampliación de viviendas y negocios), y Agrobanco (otorga créditos al sector agro, ganadería, acuicultura y actividades de transformación y comercialización de productos del sector agropecuario y acuícola); y a través de crédito indirecto, en este caso, otorgado por la Corporación Financiera de Desarrollo – Cofide.

---

<sup>10</sup> Fuente: “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa”, Dic. 2005, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Por el lado de las entidades internacionales, encontramos a la Corporación Andina de Fomento – CAF como una de las principales instituciones que otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de las MYPES.

No está demás mencionar, que al igual que en otras áreas de la economía, existen entes informales que ofertan crédito a las MYPES, tales como proveedores, familiares, hasta préstamos proveídos por agiotistas informales.

### **3 COSTO DEL CRÉDITO: RANKING DE TASAS DE INTERÉS EN EL MERCADO**

En cuanto a créditos para microempresas, de un rápido sondeo a las estadísticas sobre el tema, se puede observar que las tasas de interés activas ofrecidas por la banca múltiple son menores a las ofrecidas por las instituciones de microfinanzas, díganse cajas, municipales, cajas rurales así como edpymes. Sin embargo, una de las limitaciones a las que se enfrenta la banca múltiple es que sus créditos están dirigidos mayormente a microempresas formales, cuando, visto en las estadísticas, la mayoría de las microempresas en el ámbito nacional es informal.

Cabe destacar que los créditos a la microempresa son por montos menores a US\$ 30,000 y enfrentan una tasa de interés mayor que los créditos comerciales (aun cuando estos últimos son montos superiores a los otorgados a la microempresa), debido a los costos administrativos asociados. Esto se observa

en todas las instituciones financieras, pero sobre todo, en la banca múltiple, donde la diferencia con las tasas para la microempresa es de casi 40 %.

**Cuadro 3: Tasas de Interés Activas según Instituciones de Microfinanzas**

<b>Tasa de Interés Activa Promedio*</b>	<b>Comercial</b>	<b>Microempresas</b>	<b>Consumo</b>	<b>Hipotecario</b>
Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	26.91%	47.83%	32.13%	25.51%
Banca Múltiple	9.16%	37.58%	38.40%	10.03%
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	22.53%	52.71%	32.28%	-
EDPYMES	36.31%	53.83%	74.76%	-

Fuente: SBS, Prompyme

\* Correspondiente a Dic 2006

#### **4 REQUISITOS BÁSICOS PARA EL ACCESO AL CRÉDITO POR PARTE DE LAS MYPES**

En común, las principales instituciones del sistema bancario y no bancario nacional que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, exigen como requisitos básicos para el crédito los siguientes:

- Años de funcionamiento del negocio
- Licencia municipal
- Declaraciones de impuestos
- No tener deudas atrasadas
- Flujo de caja



### III. EVIDENCIAS QUE DEMUESTRAN LAS DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DEL SECTOR MYPE

#### 1 SEÑAL DE IMPERFECCIONES EN EL MERCADO FINANCIERO

##### ***1.1 Dispersión y Altas Tasas de Interés para las MYPES<sup>11</sup>***

La gran dispersión en las tasas de interés es una de las características más saltantes del sistema financiero peruano. Por ejemplo, en enero de 2002 se pactó operaciones de crédito en moneda nacional dentro del sector formal desde un mínimo de 3,3% en el segmento corporativo<sup>12</sup> hasta 99% en el segmento de microfinanzas<sup>13</sup>. Si se incluye el sector informal o banca paralela, las tasas de interés excedieron con facilidad a 300% anual<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Tomado del documento "El Costo del Crédito en el Perú. 2006". elaborado por la Gerencia de Estabilidad Financiera del Banco Central de Reserva del Perú. El trabajo analiza el costo del crédito bajo el enfoque de la segmentación de mercado.

<sup>12</sup> Segmento Corporativo: constituido por empresas domésticas con ventas anuales mayores a US\$ 10 millones, así como filiales de empresas multinacionales.

<sup>13</sup> Segmento Microfinanzas: Este segmento tiene dos componentes: (i) microempresas, que son personas naturales o jurídicas con un endeudamiento con el sistema financiero menor a US\$ 30,000 o su equivalente en soles y demandan crédito para financiar actividades productivas, comerciales o de prestación de servicios; y (ii) personas de bajos ingresos que demandan crédito de consumo. Segmento Pequeña Empresa: Integrado por prestatarios con ventas anuales menores de US\$ 1 millón, que usualmente no tienen acceso al mercado de capitales.

<sup>14</sup> En una encuesta realizada por el Banco Central (no publicada) en el 2002, se encontró el costo efectivo de los préstamos informales por un crédito equivalente a US\$ 500 fluctuaba entre 260% y 629%, con una media de 375%.

Esta ineficiencia del sistema financiero es trasladada, a través de las altas tasas de intereses, a los créditos otorgados a las MYPES. Las elevadas tasas en comparación al segmento corporativo, vienen explicadas por los siguientes factores principales: **asimetría de la información, costos operativos altos por parte del sistema financiero y la falta de garantías reales por parte de las MYPES**; los cuales constituyen el llamado riesgo crediticio y que finalmente se ve reflejado en el **costo efectivo del crédito** (interés, comisiones y portes, prima por riesgo, utilidad de la operación).

La asimetría de información existente en las transacciones crediticias entre los que proveen el crédito y los que lo reciben hace, que en general, los mercados de crédito produzcan un resultado ineficiente porque **la cantidad de créditos otorgados es menor a la que debería otorgarse**<sup>15</sup> para alcanzar el mayor bienestar social (Stiglitz y Weiss, 1981).

De otro lado, si bien el desarrollo de la tecnología microfinanciera para disminuir en cierta medida la asimetría en la información, ha permitido ir cubriendo la demanda de créditos en los diferentes segmentos del mercado, su extensión aún es insuficiente, particularmente en el segmento de microfinanzas, en donde se estima que existe una abultada demanda insatisfecha<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Este resultado se conoce también como **racionamiento crediticio**.

<sup>16</sup> Alvarado, Javier, *et al*, "El Financiamiento Informal en el Perú" (2001).

Otro factor que estaría causando la dispersión en las tasas de interés, es el de la estructura del mercado de crédito. Mientras el mercado de las microfinanzas se comporta como un oligopolio, en donde concededores de su poder de mercado están influyendo en el costo del crédito para obtener beneficios extraordinarios; el segmento corporativo enfrenta un mercado casi de competencia perfecta.

**Cuadro 4: Costo Efectivo del Crédito por Segmento**

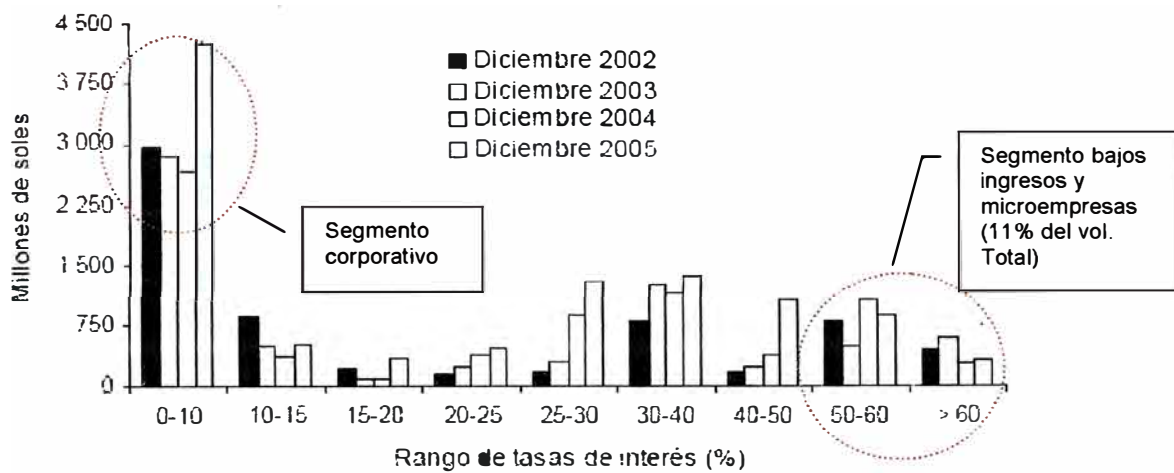
Segmento	Tasas de Interés	Costo de Fondos	Riesgo de Crédito	Costos Operativos	Utilidad
<b>Corporativo</b>	<b>5.4</b>	<b>2.0</b>	<b>0.8</b>	<b>0.9</b>	<b>1.6</b>
Pequeña Empresa	28.0	1.9	9.9	9.9	6.4
Microfinanzas	49.8	5.9	6.8	20.3	16.8
- <b>Microempresa</b>	<b>51.1</b>	<b>5.0</b>	<b>6.6</b>	<b>19.3</b>	<b>20.3</b>
- Consumo Bajos Ingresos	46.3	8.4	7.2	22.8	7.9

Fuente: BCRP

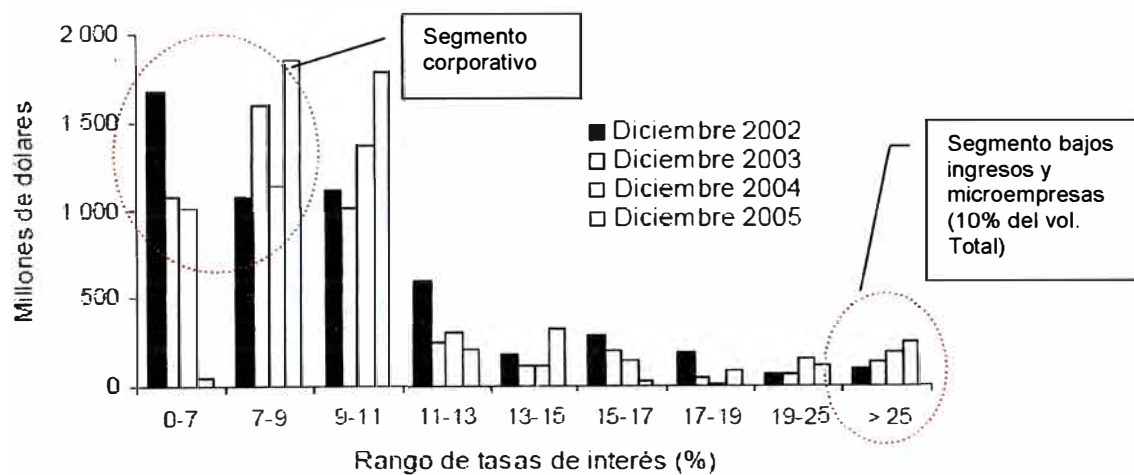
### **Volumen y Costo de Crédito otorgado por Segmento-Cliente**

La dispersión en tasas de interés y en volumen de crédito otorgado en la banca es evidente. Son las personas de bajos ingresos quienes se enfrentan a tasas de interés elevadas y reciben el menor volumen de crédito tanto en moneda nacional como extranjera. Por el contrario, el segmento corporativo se enfrenta a tasas de interés bajas y reciben el mayor volumen de crédito del sistema.

## Créditos en soles por rango de tasas de interés



## Créditos en dólares por rango de tasas de interés



Así, sólo el 11% de los créditos en moneda nacional son otorgados a tasas de interés superiores a 50%; mientras que el 10% de los préstamos en moneda extranjera son asignados a tasas por encima de 25%. En consecuencia, el sistema bancario estaría otorgando la mayor parte de sus créditos a tasas reducidas.

Empero, el mayor volumen de crédito otorgado al segmento con menores tasas de interés cobradas, no está relacionado directamente con la cantidad de prestatarios y operaciones individuales transadas. Por el contrario, la distribución de créditos en estos términos está sesgada hacia los rangos de intereses más altos.

### **Disparidad de Exigencias entre los Segmentos-Clientes**

Las imperfecciones del mercado crediticio también hacen más difícil el acceso a los segmentos de la pequeña y microempresa. Esto se refleja en la disparidad de requisitos exigidos y condiciones con las que se otorga el crédito en relación al segmento corporativo. A continuación se muestra tal afirmación:

**Cuadro 5: Requisitos y Condiciones para el otorgamiento del crédito**

<b>Segmento</b>	<b>Monto</b>	<b>Plazo Promedio</b>	<b>Garantía</b>	<b>Utilización</b>
Corporativo	Elevado	Variable	No Específica	Productivo
Pequeña Empresa	Pequeño	Un año	Específica y Solidaria	Productivo
Microfinanzas	US\$ 300 (promedio)	Una año	Aval de tercero, solidaria	Productivo, Consumo

Fuente: BCRP

### **Monto Promedio de Crédito**

Igualmente se presenta una gran diferencia en el monto de crédito al cual pueden acceder las MYPES en relación al segmento corporativo.

**Cuadro 6: Montos Promedio de Créditos  
(en miles)**

<b>Moneda</b>	<b>Corporativo</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Consumo Bajos Ingresos</b>
<b>Nacional</b>	<b>99.0</b>	4.6	<b>3.4</b>	0.9
<b>Extranjera</b>	<b>91.5</b>	1.4	<b>2.2</b>	0.3

Fuente: BCRP (Muestra en Bancos, Junio 2004)

## **2 INDICADORES DE ACCESO AL CRÉDITO**

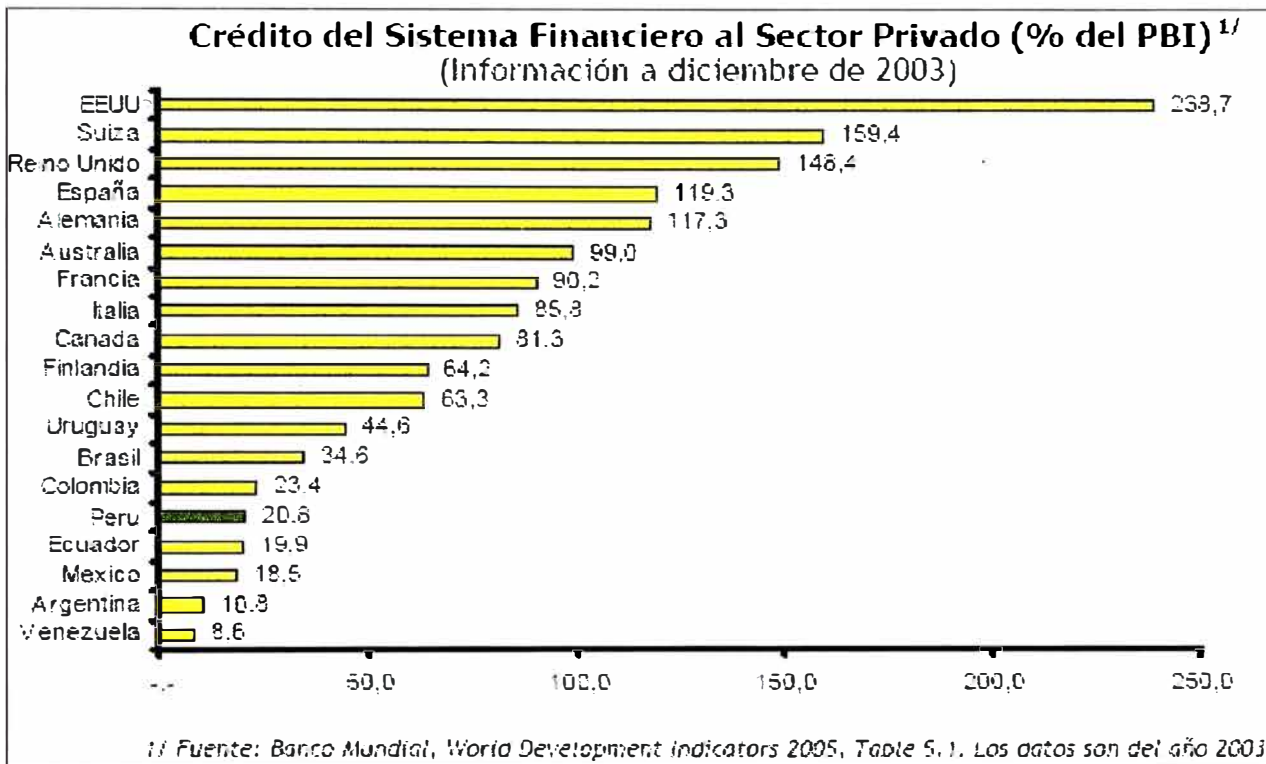
Algunos indicadores nos demuestran que el acceso al crédito en el mercado nacional es aun limitado. A continuación se presenta una mirada rápida de estos indicadores.

### **2.1 Ratio de Penetración / profundización Financiera (indicador macroeconómico)**

Entendemos como ratio de penetración financiera a la proporción que representa el volumen de crédito al sector privado sobre el nivel de la actividad económica (PBI), expresado en porcentaje. Este indicador se calcula sobre la base por tanto de un agregado macroeconómico.

Según el Banco Mundial, en sus *Indicadores de Desarrollo Mundial 2005*, el ratio de penetración bancaria para el Perú estuvo en ese año en **20.8%**, muy por debajo de países sudamericanos como Chile, Uruguay, Brasil y Colombia, y

aun más bajo en comparación con países industrializados (desarrollados), donde por ejemplo, en EE.UU el ratio fue de 238.7%, y en España 119.3%.



Siendo el sector bancario, el más representativo en el otorgamiento de crédito a microempresas, este indicador resulta importante a la hora de tratar de medir el acceso al crédito por parte de las MYPES. En ese sentido, si además tenemos en cuenta que 11% del total de volumen de créditos en los bancos es otorgado al sector MYPE, que la participación del sector bancario en el total de volumen de crédito otorgado al sector MYPE es de 45.94%<sup>17</sup>, y comparándolo con el ratio de penetración bancaria total, vemos que la penetración bancaria

<sup>17</sup> Fuente: "Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa", 2005, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

peruana en el sector MYPE, en porcentaje del PBI, es de aproximadamente 4.8%<sup>18</sup>.

Asimismo, en el marco del seminario internacional denominado “Desarrollo Sostenido de las Microfinanzas: Competitividad, Riesgos, y Basilea II”, realizado en el año 2005, se mostraron los datos que la tasa de bancarización para los sectores D y E en el Perú, donde podemos ubicar al segmento de población de bajos ingresos y también lo podríamos relacionar con el sector MYPE, las tasas de bancarización se encontraban en el orden del 23% y 9% respectivamente.

## **2.2 Acceso a Cuentas Bancarias (indicador detallado)**

Según un estudio desarrollado por el Instituto de Mundial de Cajas de Ahorro (IMCA), en colaboración con el centro de investigaciones OPM (Oxford Policy Management), en más de 120 economías en transición o en vía de desarrollo, clasifica el acceso a los sistemas financieros basándose en este indicador, en 3 categorías: acceso reprimido, acceso intermedio y acceso elevado. El resultado del estudio el cual hizo su análisis sobre el segmento de mercados masivos (segmento de bajos ingresos), arrojó los siguientes resultados en Latinoamérica.

<sup>18</sup>  $(\text{Penetración Bancaria Total (20.8\%)} * \text{Volumen de Crédito Bancario dirigido a MYPES (11\% del Total del Volumen de Crédito Bancario)}) / (\text{Participación del sector bancario en el total de volumen de crédito otorgado al sector MYPE (45.94\%)}) = 4.8\%$ .



**Cuadro 7: Niveles y Número de Cuentas Accesibles por Persona en Países Latinoamericanos**

Acceso Reprimido	Países en los que se identificaron solamente 0.01 ~ 0.10 cuentas bancarias accesibles por adulto	Venezuela El Salvador Guyana Nicaragua Costa Rica
	Países en los que se identificaron solamente 0.10 ~ 0.20 cuentas bancarias accesibles por adulto	Guatemala Colombia Honduras Paraguay
	Países en los que se identificaron solamente 0.20 ~ 0.50 cuentas bancarias accesibles por adulto	Ecuador Brasil Argentina México <b>Perú</b>
<b>Acceso Intermedio</b>	<b>Países en los que se identificaron solamente 0.50 ~ 1.00 cuentas bancarias accesibles por adulto</b>	<b>Bolivia</b> <b>Cuba</b> <b>Chile</b> <b>Uruguay</b>
Acceso Elevado	Países en los que se identificó más de una cuenta bancaria accesible por adulto	

Un nivel adecuado de accesibilidad lo constituye el nivel de Acceso Intermedio. El Perú, según este estudio se encuentra en el nivel de Acceso Reprimido.

### **2.3 Indicador de Tecnología Crediticia (indicador detallado)**

Un estudio del Instituto de Estudios Peruanos (IEP)<sup>19</sup>, muestra a este como indicador de eficiencia de las tecnologías crediticias, y que por ende facilitan el acceso al crédito por parte del sector MYPE.

<sup>19</sup> Estudio a cargo del investigador Hildegardi Venero Farfán.

Entiéndase como tecnología crediticia al conjunto de principios, políticas, metodologías de evaluación crediticia y prácticas aprendidas y desarrolladas por una entidad para realizar operaciones en un determinado segmento de mercado:

Las variables que el estudio en mención considera para obtener el indicador de tecnología crediticia eficiente se muestran a continuación.

**Variables del indicador de tecnología crediticia**

Variables	Tipo de Tecnología	
	Eficiente	Deficiente
Monto de crédito	En relación a los requerimientos del cliente y a su capacidad de pago	Otros criterios
Plazo del crédito	En función al flujo de caja	Otros criterios
Relaciones de largo plazo	Si	No
Garantías	Tienen papel subsidiario	Otros criterios
Proyecto /flujo de caja	Si presenta	No presenta
Tiempo de selección	Rápido	Lento
Recibe visitas	Si	No
Problemas de recuperación	No	Si
Retraso de los pagos	No	Si
Costos de trámites	Bajos	Altos

Fuente: Encuesta de crédito informal CEPES-IEP (2000)

Elaboración: IEP.

El indicador de tecnología crediticia tiene un rango entre 0 y 100, mientras mas cercano a 100 la tecnología es más eficiente, en caso contrario, mientras más cercano a cero, la tecnología es ineficiente. Los resultados obtenidos por tipo de prestatario analizado en el estudio se presentan en el siguiente cuadro:

### Indicador de tecnología crediticia (promedio)

Tipo de prestamista	Total muestra	Hogares Rurales	Comerciantes Mayoristas	Micro-empresarios
Banco	71.9	61.7	73.4	77.0
CRAC/CMAC	76.4	68.4	82.3	80.1
EDPYME/cooperativa	77.2	72.8	84.3	88.1
Ministerio de agricultura/Banco de materiales	69.8	79.6	52.4	50.5
Ong/Camara de comercio	77.1	69.4	90.4	85.9
Agroindustria/Camal	80.5	80.5		
Casa comercial/Empresa comercial	86.1	82.4	90.4	95.4
Familiar/Amigo o vecino	87.1	84.0	89.7	81.3
Junta o Pandero	89.0			89.0
Otro comerciante/Habilitador informal/Proveedor/Prestamista	89.4	86.0	91.4	96.0
Tienda o bodega	95.8	95.3	98.4	97.7
<b>Total promedio</b>	<b>85.1</b>	<b>83.7</b>	<b>87.2</b>	<b>85.4</b>

Fuente: Encuesta de Crédito Informal CEPES-IEP (2000)

Los resultados son sorprendentes. Cualquier tipo de fuente de financiamiento diferente al de las entidades del sistema financiero formal, tienen tecnologías crediticias más eficientes, salvo las entregadas por el gobierno central.

### Principales Conclusiones

- Según lo mostrado en el análisis anterior, las ineficiencias e imperfecciones del mercado (asimetría en la información, informalidad), están siendo trasladadas al gran segmento de individuos de bajos ingresos y de las MYPES. Esto se ve reflejado en la alta dispersión y las altas tasas de interés que le son cobradas a la hora de solicitar un préstamo.

- Los indicadores de acceso a servicios financieros, en particular, al crédito, todavía están por debajo de los niveles deseados, tal y como lo muestran otros países de la región. Incluso, analizado las tecnologías crediticias del ámbito nacional, aquellas entidades que brindan crédito fuera del sistema financiero formal, son en su gran mayoría más eficientes.
- Por tanto, para mejorar las condiciones de acceso al crédito de las MYPES (montos, tasas de interés y plazos) se necesitan acciones paralelas (y en algunos casos conjuntas) de bancos, empresas y gobierno.

## **IV. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPES**

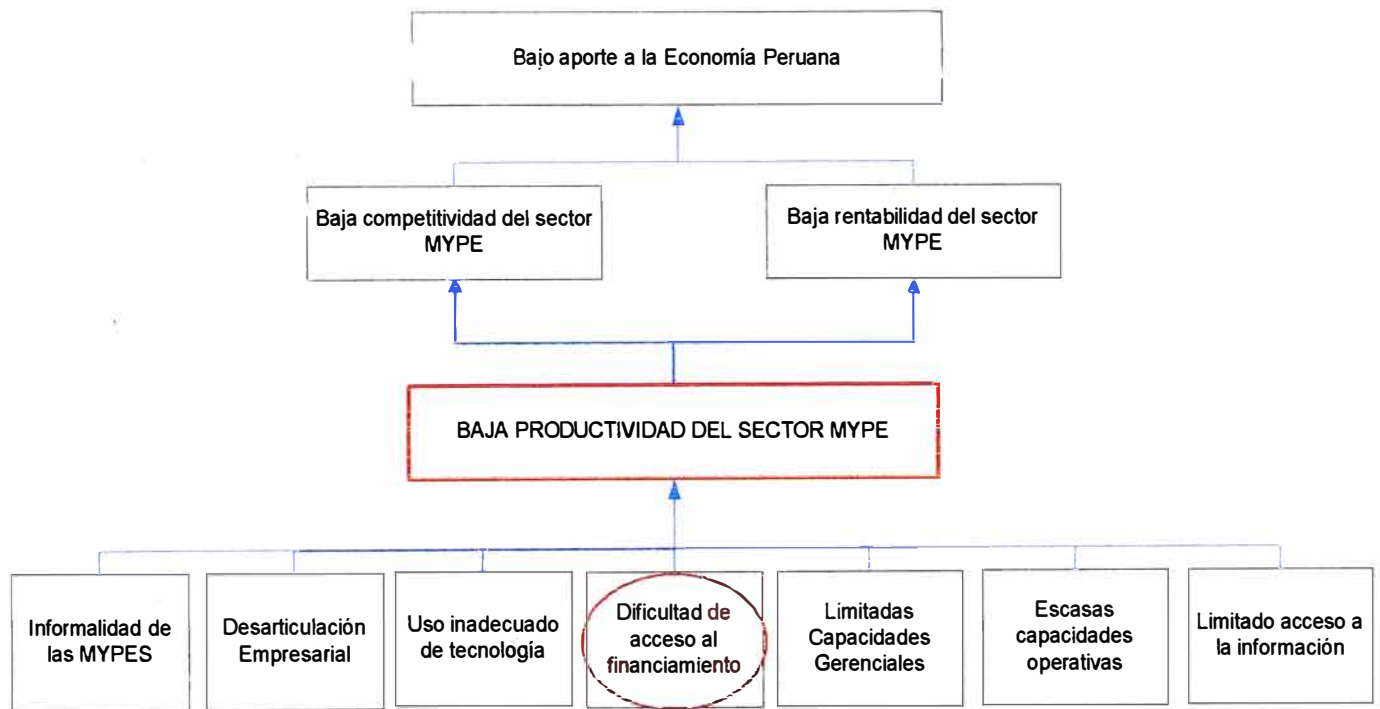
Los principales problemas y debilidades que enfrentan las MYPES, y que de alguna manera han sido evidenciados en el análisis previo, son la informalidad, la limitada capacidad de gestión, las escasas capacidades operativas, el inadecuado uso de la tecnología, el débil trabajo en asociado y el poco acceso al crédito del sistema financiero formal. Estas restricciones inciden en la baja productividad y competitividad de las cuales son parte las MYPES, llevando a su vez a una situación de baja rentabilidad de las actividades desarrolladas, la cual limita su desarrollo y su posterior impacto en la economía nacional.

Respecto a la informalidad y la capacidad de gestión, el Gobierno viene fomentando mediante su Programa de Autoempleo y Microempresa (PRODAME), la generación de fuentes de trabajo e ingresos a través del acompañamiento en la constitución legal de las MYPES y asociaciones de MYPES, permitiéndoles el acceso a servicios de desarrollo empresarial, sistema de compras del Estado y recursos financieros del sistema formal.

En relación al inadecuado uso de tecnologías, las escasas capacidades operativas y productivas, de cierta forma están en la agenda y son promovidas por diversos ministerios, instituciones públicas y también instituciones privadas como las ONGs.

En el presente trabajo nos enfocaremos en analizar con un poco mas detalle el problema del acceso al financiamiento.

### Árbol de Problemas



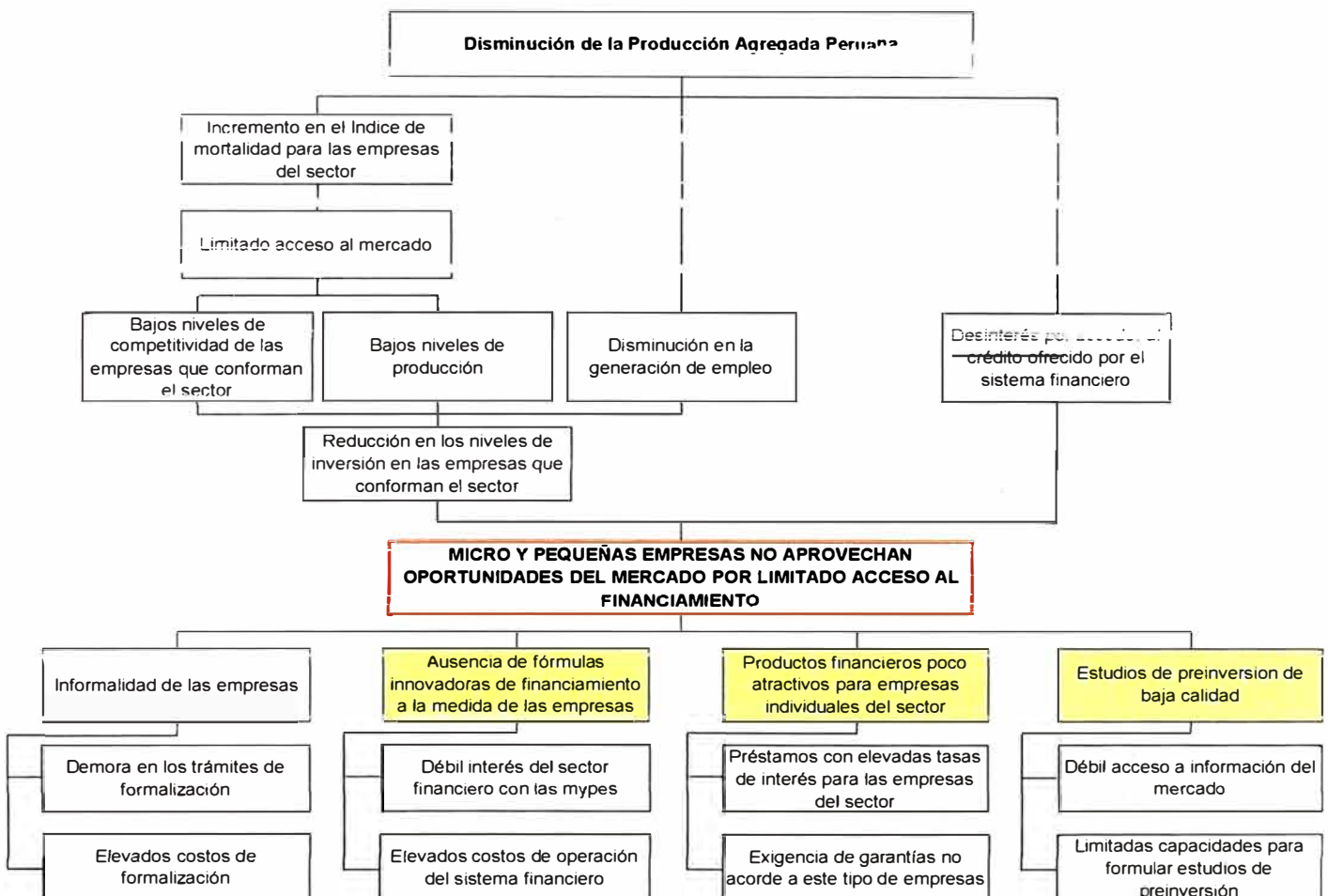
## V. EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO

El acceso a los servicios financieros, y al crédito en particular, es una herramienta poderosa para la superación de los problemas de pobreza que enfrentan los sectores de menores ingresos, tanto en los países desarrollados como en los “*en vías de desarrollo*”. Mediante los servicios financieros de crédito es posible concretar oportunidades de inversión que de otra forma no serían posibles, permitiendo de esta manera incrementar los ingresos de los prestatarios. Asimismo, la posibilidad de disponer de servicios de ahorros permite a los agentes económicos un uso más eficiente de la liquidez y sobre todo el manejo del riesgo. Esto es particularmente importante en economías como las rurales que están sujetas a un elevado riesgo tanto por cuestiones productivas (plagas, sequías, inundaciones, etc.), como por variaciones abruptas en los precios del mercado de productos o de factores.

La imposibilidad de la MYPE de contar con el capital financiero adecuado para mejorar su desempeño productivo y comercial, se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan las MYPE para acceder al crédito, lo cual se acentúa no sólo por la situación económica del país en general, sino, además, por el tamaño de las empresas y por el centralismo a nivel regional y nacional.

En ese sentido, el problema del financiamiento al que enfrentan las MYPES viene dado por *“las micro y pequeñas empresas no aprovechan oportunidades del mercado por el limitado acceso al financiamiento del sistema financiero formal”*. Las principales causas que se han identificado para el problema del acceso al financiamiento y que el proyecto pretende atacar son: Ausencia de fórmulas innovadoras de financiamiento a pequeñas y microempresas, Existencia de productos poco atractivos para empresas individuales del sector, y la Baja Calidad de Propuestas/Planes de Negocio para el acceso a los créditos por parte de las instituciones financieras.

### Árbol de Problemas





## VI. UNA NOTA SOBRE SISTEMAS FINANCIEROS INCLUYENTES Y LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL. JUSTIFICACIÓN PARA UNA INTERVENCIÓN ALTERNATIVA

Según el documento conjunto del Banco Mundial y el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP<sup>20</sup>), *Apoyando al Desarrollo de Sistemas Financieros Incluyentes: Directrices para los cooperantes internacionales sobre buenas prácticas en Microfinanzas, los servicios financieros a los pobres, o microfinanzas, pueden representar una poderosa herramienta en la lucha contra la pobreza.* El acceso a servicios financieros como ahorros, crédito, transferencias, pagos y seguros puede ayudar a los pobres a tomar el control de sus vidas financieras. Cuando se aplican buenas prácticas, este acceso puede dotarles de los medios para tomar decisiones vitales sobre invertir en negocios, enviar a los niños a la escuela, mejorar la asistencia médica a sus familias, cubrir el costo de obligaciones sociales clave como el matrimonio y protegerles de crisis como enfermedades, la muerte y los desastres naturales. Sin embargo, no se debería considerar a las microfinanzas como una panacea para la reducción de la pobreza, puesto que también son necesarias otras inversiones sociales y económicas.

Los agentes cooperantes, agencias bilaterales, multilaterales, ONGs, juegan un papel importante en este proceso. Así, se estima que la comunidad de

---

<sup>20</sup> El CGAP es un consorcio de 31 cooperantes miembros públicos y privados y una cámara de compensación para las microfinanzas.

cooperantes gasta entre US \$800 millones y \$1.000 millones al año en microfinanzas. **Las agencias de cooperación valoran especialmente las microfinanzas porque el acceso de los pobres a los servicios financieros puede contribuir a la reducción de la pobreza y al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en el 2015.** Los ODM establecen unos resultados concretos de desarrollo relacionados con distintas dimensiones de la pobreza, entre las que figuran los ingresos, la salud, la educación y la mejora del sistema de desarrollo internacional.

El compromiso de aplicar buenas prácticas a las microfinanzas proviene de las instancias más altas de los países y agencias de cooperación. En junio de 2004, el Grupo de los Ocho (G8) aprobó los “Principios clave de las microfinanzas” en una cumbre de jefes de estado celebrada en Sea Island, Georgia.

Estos principios clave de las microfinanzas se resumen a continuación:

- 1. Las personas de escasos recursos necesitan una variedad de servicios financieros, no sólo préstamos.** Además de crédito, la gente pobre desea contar con servicios de depósito, seguros y servicios de transferencia de dinero.
- 2. Las microfinanzas representan una herramienta poderosa en la lucha contra la pobreza.** Los hogares pobres utilizan los servicios financieros para

aumentar sus ingresos, invertir en bienes y reducir su vulnerabilidad a choques externos.

**3. Las microfinanzas se refieren a la creación de sistemas financieros que atiendan las necesidades de las personas pobres.** Las microfinanzas podrán alcanzar su máximo potencial, solamente si son integradas al sistema financiero ya establecido de un país.

**4. Las microfinanzas pueden y deben ser sostenibles si se espera alcanzar a un gran número de personas pobres.** A menos que los proveedores de microfinanzas cobren lo suficiente para cubrir sus costos, siempre estarán limitados por la escasa e incierta oferta de subsidios por parte de cooperantes y gobiernos.

**5. Las microfinanzas requieren la construcción de instituciones financieras locales y permanentes** que puedan atraer depósitos domésticos, reciclarlos en forma de préstamos, y ofrecer otros servicios financieros.

**6. El microcrédito no es siempre la solución.** Otros tipos de ayuda son ideales para aquellas personas tan pobres que no tienen ingresos ni medios de repago.

**7. Los techos a las tasas de interés pueden perjudicar el acceso de las personas pobres a créditos.** Cuesta mucho más hacer varios préstamos pequeños que hacer pocos préstamos grandes. La fijación de tasas de interés máximas impide que las instituciones microfinancieras cubran sus costos, y por ello corten la oferta de crédito para las personas pobres.

**8. El papel del gobierno es uno de facilitador, no el de un proveedor directo de servicios financieros.** Los gobiernos casi nunca pueden

desempeñar un buen papel como prestamistas, sin embargo estos pueden establecer un marco político de apoyo.

**9. Los fondos de los cooperantes deben complementar en vez de competir con el capital del sector privado.** Los subsidios que ofrecen los cooperantes deben ser una ayuda temporal de arranque y están diseñados a apoyar a una institución hasta que ésta pueda explotar fuentes de fondos privadas, tales como depósitos.

**10. La limitación crucial es la insuficiencia de instituciones sólidas y de gerentes calificados.** Los cooperantes deberán centrar su ayuda en la construcción de capacidad institucional.

**11. Las microfinanzas funcionan mejor cuando se revela y mide su desempeño.** La revelación de datos no sólo ayuda a los accionistas a juzgar los costos y las ganancias, sino también a mejorar el desempeño. Las IMFs necesitan reportar información exacta y comparable sobre su desempeño financiero (p. ej. repago de préstamos y recuperación de costos) al igual que sobre su desempeño social (p. ej. número y nivel de pobreza de los clientes).

### ***¿Qué entendemos por Sistemas Financieros Incluyentes?***

El término "sistemas financieros incluyentes" hace referencia a la integración de las microfinanzas en los sistemas financieros formales para garantizar un acceso permanente a los servicios financieros de un gran número de personas de escasos recursos. La prestación de distintas formas de servicios financieros por parte de una amplia gama de instituciones exige el desarrollo a tres niveles:

micro (instituciones financieras de primer piso y otros proveedores), meso (infraestructura financiera) y macro (clima de política propicio).

El pilar de los sistemas financieros siguen siendo las instituciones de primer piso que prestan servicios directamente a los clientes (“nivel micro”). Es necesaria además una infraestructura de apoyo que incluya auditores de calidad, agencias de evaluación, redes profesionales, asociaciones comerciales, centrales de riesgos, sistemas de pagos y transferencias, proveedores de servicios técnicos y de tecnología de la información e instructores para reducir los costos de transacción, aumentar el alcance, fortalecer la capacidad y fomentar la transparencia entre las instituciones de primer piso. Esta infraestructura conocida como el “nivel meso”, puede traspasar fronteras nacionales e incluir a actores regionales o globales. Finalmente se requiere un clima macroeconómico y de política propicio y estable para mantener un sistema financiero a favor de los pobres.

Es importante señalar que puede resultar difícil aplicar todos los aspectos de un sistema financiero incluyente en todos los países. Como en cualquier otra área de desarrollo, uno de los puntos de partida más importantes debería ser el contexto del país.

## **La función de los cooperantes**

Los socios del desarrollo internacional han desempeñado una función importante en el apoyo al surgimiento y desarrollo de las microfinanzas. No obstante; puesto que los programas de cooperantes sobre el terreno no reflejan de un modo coherente su compromiso con las buenas prácticas, no siempre han logrado los impactos deseados. En algunos casos, lo que han hecho estos programas es retrasar el desarrollo de unos sistemas financieros incluyentes desvirtuando los mercados y desplazando la iniciativa local comercial con préstamos obtenidos a bajo interés o sin interés. **Los cooperantes han de reconocer que solamente desempeñan una función de apoyo y que son sus socios sobre el terreno los que prestan los servicios financieros.**

A medida que las microfinanzas evolucionan y se incrementa su complejidad, los cooperantes enfrentan un desafío aún mayor: aumentar la profesionalidad y aplicar buenas prácticas. Han de trabajar con un abanico mucho más amplio de actores en los tres niveles (micro, meso y macro) y permitir que los socios de los sectores público y privado cumplan sus funciones respectivas.

Además, la función de los cooperantes cambiará en el futuro de las microfinanzas en respuesta a nuevos desafíos, como la expansión y profundización del acceso, que el sistema financiero privado no pueda enfrentar automáticamente.

La clave para la eficacia de los cooperantes es encontrar formas de complementar el capital privado y el capital social, no de reemplazarlos, para acelerar unas soluciones de mercado innovadoras. En muchos países, la dependencia del financiamiento de cooperantes y gobiernos (incluyendo bancos de desarrollo financiados por el gobierno) se debería ir reduciendo en términos relativos a medida que maduren las instituciones financieras locales y los mercados de capital privados. Sin embargo, el financiamiento concesional sigue siendo necesario a todos los niveles del sistema. Se pueden emplear los subsidios para fortalecer la capacidad institucional entre los proveedores de servicios y apoyarlos en el desarrollo de servicios experimentales (nivel micro). También se puede hacer uso del financiamiento subsidiado para crear una infraestructura de agencias de evaluación, centrales de riesgos y capacidad auditora (nivel meso) que ofrezcan servicios a nivel minorista. Además de esto, los cooperantes deberían fomentar un clima de política propicio (nivel macro) que permita prosperar a los actores de los niveles micro y meso.

El valor añadido de los cooperantes radica en su capacidad única de promover la innovación mediante la investigación y el desarrollo, fomentar vínculos, promover una mayor transparencia y competencia entre los proveedores minoristas de servicios financieros y fortalecer la capacidad a todos los niveles. Este tipo de intervenciones no suele requerir grandes montos de financiamiento, pero sí insumos técnicos intensivos. En todos los casos, el objetivo de un financiamiento subsidiado debería ser la reducción de los riesgos reales y percibidos y de los costos de transacción de los actores

locales, en su mayoría del sector privado, y la implicación de estos actores más a fondo en el sector.

- Depende de los cooperantes entonces, trabajando a través de interesados nacionales como los gobiernos, la sociedad civil y el sector privado, maximizar la coherencia de las actividades relacionadas con las microfinanzas

### ***Recomendaciones sobre abordar el conocimiento de las necesidades de los clientes pobres***

La comunidad microfinanciera ha logrado grandes progresos en el conocimiento de cómo los pobres utilizan los servicios financieros y el impacto de estos servicios en su vida. Modelos anteriores de provisión de microfinanzas estaban determinados en su mayoría por la oferta, haciendo hincapié en la repetición de metodologías crediticias específicas. Cada vez goza de mayor aceptación la idea de que, para ser eficaces, los servicios financieros a los pobres han de estar determinados por el mercado y, por tanto, responder a las necesidades de los clientes. Los cooperantes no suelen trabajar directamente con los clientes finales de los servicios de microfinanzas (aunque algunas ONG locales e internacionales puede que lo hagan). Sin embargo, es importante que el personal de las agencias de cooperación conozca la realidad financiera de los pobres para garantizar que las operaciones de los cooperantes satisfagan la demanda de los clientes de un modo coherente.



Algunas de las lecciones aprendidas dentro de la experiencia internacional son que:

- Los clientes pobres necesitan y están dispuestos a pagar distintos servicios financieros (p.ej., crédito, ahorros, transferencias, pagos, seguros), no sólo préstamos a la microempresa.
- Los pobres, incluso los muy pobres, ahorran. Con frecuencia, los ahorros se realizan de un modo informal, en especie, o de otra forma relativamente insegura (p.ej., animales, joyas, dinero bajo el colchón).
- Los servicios financieros a los pobres deberían responder a las necesidades del cliente, y no estar determinados por la oferta. Los intentos por importar metodologías crediticias de otros contextos han tenido distintos resultados.

### ***Retos pendientes***

La comunidad de cooperantes y el gran mundo de las microfinanzas han aprendido mucho en las últimas décadas sobre las mejores formas de apoyar el surgimiento de sistemas financieros incluyentes. No obstante, hay muchos temas básicos que permanecen sin resolver:

- Extensión del financiamiento rural (especialmente agrícola) a zonas de población dispersa.

- Expansión de servicios como los microseguros, el arrendamiento financiero y las remesas a clientes pobres.
- Mejora de la medición y la supervisión del impacto social.
- Definición de los límites inferiores de unas microfinanzas viables y utilización de otras intervenciones, incluyendo las donaciones, si resultan más apropiadas
- Desarrollo de estrategias que se puedan repetir para desbloquear mercados nacionales de capital ante las microfinanzas.
- Identificación de la función de los cooperantes en relación con los fondos internacionales de préstamos y capital.
- Búsqueda de formas rentables y sostenibles de combinar servicios de desarrollo no financieros con servicios financieros.

Con este sustento de la experiencia a nivel mundial en el tema y algunas recomendaciones y directrices al respecto, se busca justificar la intervención en el financiamiento a MYPES en nuestro país, por parte de una entidad cooperante internacional, como lo podría ser una ONG. En el siguiente capítulo se esboza dicha intervención.

## VII. LA INTERVENCIÓN: UNA PROPUESTA PARA EL FINANCIAMIENTO DE MYPES

Según la problemática descrita líneas arriba, y tomando los lineamientos esgrimidos en el capítulo anterior, la propuesta que se plantea facilitará a las MYPE el acceso a recursos financieros teniendo como socio a una Institución Financiera Intermediaria (IFI), un ente privado especialista en el tema.

### 1 ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

El manejo de los recursos captados por la cooperación internacional, se propone que sean administrados mediante la modalidad combinada entre un fondo de garantía y un fideicomiso.

En ese sentido, la entidad cooperante (ONG) trabajará en asociado con la IFI con roles claramente diferenciados.

El público objetivo de esta nueva propuesta de financiamiento son las MYPES formales que demandan financiamiento y no pueden acceder por altos costos de transacción, poca o nula exposición y experiencia crediticia, ausencia de financieras en las zonas de influencia de la empresa, entre otras razones. Por lo tanto, el programa facilitará a través de la IFI el financiamiento de las operaciones planteadas mediante un Plan de Negocio. **Los montos de**

**financiamiento que se les otorgará a las empresas elegidas estarán en un promedio de \$ 25,000 por empresa.** La evaluación de las solicitudes de crédito se realizará bajo los estándares de la IFI y en coordinación con la ONG definirán las empresas susceptibles de ser financiadas. Cabe resaltar que el componente de financiamiento propuesto está dirigido a MYPES existentes.

La ONG transferirá a la IFI los recursos que serán administrados bajo la modalidad combinada de Fondo de Garantía y Fideicomiso, que formará parte del 50% (en el mejor de los casos) del fondo total de crédito que la IFI pondrá a disposición de potenciales clientes del programa. El aporte de la IFI será con recursos propios y por tanto, los préstamos estarán constituidos por capital del fondo adquirido o proporcionado por la ONG y el de la IFI en la proporción 50:50. La IFI propondrá una tasa de interés menor que el promedio del mercado, entre otros factores, por el acceso a un Fondo fresco sin costo para la institución financiera y el acceso a un costo de gestión del mismo Fondo.

Como operador la ONG tendrá la responsabilidad de identificar, preseleccionar, brindar asistencia técnica y monitorear a las empresas participantes. La IFI administrará los recursos para el financiamiento, calificará y otorgará los créditos a las empresas, y se encargará del proceso de recuperación. Asimismo, existe una responsabilidad compartida en la selección final de las empresas.

La elaboración del Plan de Negocio será de acuerdo al formato facilitado por la ONG. La empresa recibirá apoyo del programa para la adecuada formulación de su Plan de Negocio. Sin embargo, antes de identificar a las empresas para su elaboración del Plan de Negocio, la ONG hará una preselección a nivel nacional. Asimismo, existen algunos criterios que la ONG hará predominar tanto en la pre-selección como en la selección de las empresas que postulan para el financiamiento. Estos criterios son: empresas que de alguna manera demandan materia prima de familias pobres, que empleen mano de obra de personas pobres, que empleen a mano de obra femenina, es decir, algunos indicadores que manifiesten impacto social.

La ONG investigará en las centrales de riesgo la habilitación del empresario para acceder al fondo de financiamiento y evaluará los riesgos y la probabilidad de éxito de los negocios. Dependiendo de las características del negocio y perfil del empresario se determinará el monto de financiamiento.

Los desembolsos a la empresa se realizarán en función al Plan de Negocios y contra la verificación de actividades ejecutadas, demostrando el logro de resultados imprescindibles para el éxito del Plan. No resultará suficiente la evidencia de la ejecución de un gasto.

La supervisión y monitoreo de la implementación del Plan de Negocio estará a cargo de la ONG. Estos informes de avance reportarán los principales alcances y avances de la situación financiera de la empresa (incremento del nivel de

ventas), situación del sector de desenvolvimiento de la empresa, empleos generados, personal, género, etc. Asimismo, la ONG se encargará de generar mecanismos de aprendizaje e innovación los cuales serán socializados a la comunidad nacional e internacional.

## **2 RESULTADOS Y PRODUCTOS ESPERADOS**

El impacto social que se prevé alcanzar con la propuesta se sustenta en el incremento de los ingresos económicos de las familias pobres, pequeñas productoras y proveedoras de las MYPES, debido a un incremento del volumen de sus ventas proveniente de la mayor demanda que les generarán las MYPES que han accedido a crédito para financiar su actividad. En ese sentido, la presente propuesta coadyuvará a reducir la brecha de la pobreza en el cual se encuentran estas familias.

El impacto económico se hace evidente con el crecimiento de las ventas en 30% por parte de las MYPES que se beneficiarán con financiamiento, debido a su mayor volumen de ventas. Su mayor inserción en el mercado nacional, y su posible incursión en el mercado internacional, implicará su mayor crecimiento, trayendo consigo impacto en sus propios negocios, en la economía local y en la economía nacional, dada la importancia del Sector MYPE en todos los ámbitos de la economía (PBI, Empleo, etc.).

En ese sentido, la propuesta es sostenible socialmente porque se sustenta en la asociatividad de las empresas con los productores, generando una relación de colaboración sostenible. Asimismo, es sostenible económicamente porque los negocios generarán mayores ventas y por lo tanto, el éxito de la empresa y de la demanda del mercado, la cual generará beneficios en todos los actores de la cadena productiva.

### **3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO FINANCIERO PROPUESTO**

El producto financiero que se propone tiene como objetivo acercar al sistema financiero formal a las micro y pequeñas empresas del ámbito nacional, en especial de las regiones de Costa y Sierra, otorgándoles un producto que esté hecho a la medida y necesidades de las MYPES. El acompañamiento a las actividades de las MYPES, antes y después de haber obtenido el crédito (asistencia técnica en la elaboración del plan de negocio y gestión empresarial, así como el seguimiento y monitoreo), complementan al presente producto.

Las exigencias para el otorgamiento del crédito serán mucho más flexibles que las instituciones que operan en el mercado (tasas de interés atractivas para el cliente, casi cero garantías, crédito para diversos fines a la vez: capital de trabajo, adquisición de maquinaria, ampliación de local, etc.). Esta flexibilidad en los requisitos no quiere decir que se incumpla o ponga en peligro la devolución de los recursos, por el contrario, tal y como se explicó en el subcapítulo de Estrategia de Intervención, se darán todas las acciones para que se

seleccione las empresas más idóneas, así como se garantizará que antes, durante y después del proceso de selección se haga un correcto uso de los recursos solicitados en préstamo por parte de las empresas.

#### **4 MERCADO META**

El mercado meta lo constituye el mercado crediticio de las MYPES, cuya solicitud de financiamiento no está siendo cubierta por los actuales productos financieros que se ofrecen en el mercado. El ámbito geográfico de este mercado es a nivel nacional, principalmente la zona de costa y sierra.

#### **5 ESTRATEGIA DE PRECIOS (Tasas de Interés)**

La estrategia adoptada para competir en el mercado de los créditos a las microempresas es la de diferenciación. Si bien es cierto este un mercado con una presencia moderada de competencia, mediante la introducción de tasas de interés competitivas y atractivas para el cliente, además de otorgar líneas de crédito a la medida de las necesidades de las MYPES, se espera llegar a una parte importante de la demanda insatisfecha actual, priorizando aquellas que se encuentran relegadas en el mercado crediticio pero que sin embargo tienen un alto grado de impacto social en su actividad.



## 6 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Las principales acciones que se tomarán para llegar a los clientes se resumen en los siguientes pasos:

- Identificar las microempresas que serán priorizadas.
- Entablar un diálogo con ellas, exponiéndoles la importancia de su actividad en su propio desarrollo y en el desarrollo del país.
- Presentar la estrategia de intervención de la propuesta a los potenciales clientes, para luego introducir el producto como uno que satisface sus necesidades, que ofrece tasas de interés y condiciones de crédito competitivas respecto al mercado. Además, se hará hincapié la labor que la ONG realizará mas allá de la facilitación del crédito: acompañamiento ex-ante (asistencia en la elaboración de planes de negocio), y ex-post (seguimiento y monitoreo de actividades), así como el acercamiento de los clientes con los servicios de desarrollo empresarial que son otorgados por distintas entidades públicas (bonopyme, bonoemprende, bonogremio, etc.).
- Luego de hecha la presentación, se promoverá e incentivará a la realización de los respectivos planes de negocio.
- Finalmente, se presentará los microempresarios con las mejores propuestas a la IFI, socio estratégico de la propuesta, para la evaluación crediticia y su posterior concretización.

## VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- ✓ El presente documento tiene como propósito abordar y evidenciar las debilidades y vacíos que enfrenta actualmente el otorgamiento de crédito en el país, especialmente en los sectores menos favorecidos, y cómo una propuesta alternativa de financiamiento (por una entidad cooperante nacional), con un enfoque de impacto social, aporta con acortar estas deficiencias.
  
- ✓ Los servicios financieros pueden desempeñar una función esencial en la reducción de la pobreza. El acceso permanente a los servicios financieros puede permitir a los pobres aumentar sus ingresos, invertir en bienes y reducir su vulnerabilidad frente a crisis externas. Los servicios financieros pueden conferir poder a los hogares de escasos recursos, permitiéndoles pasar de una supervivencia al día a una planificación para el futuro, adquiriendo activos físicos y financieros e invirtiendo en una mejor nutrición, unas mejores condiciones de vida y en la salud y educación de sus hijos. Sin embargo, no se debería considerar a las microfinanzas como una panacea para la reducción de la pobreza, puesto que también son necesarias otras inversiones sociales y económicas.
  
- ✓ Además, las cifras en cuestión de las MYPES y su relación con la economía son contundentes: concentran el 98.35% del total de empresas,

contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado. Es por eso que acciones que alienten su desarrollo se ven justificadas.

- ✓ Los principales problemas o debilidades con las cuales se enfrentan las MYPES están relacionados con sus limitadas capacidades gerenciales, su inadecuado uso de la tecnología, la informalidad, desarticulación empresarial, los problemas de información, sus escasas capacidades operativas y su dificultad por el acceso al financiamiento.
- ✓ El presente trabajo aborda en particular el problema del financiamiento de las MYPES.
- ✓ El documento en su sección correspondiente evidencia las ineficiencias e imperfecciones del mercado (asimetría en la información, informalidad), están siendo trasladadas al gran segmento de individuos de bajos ingresos y de las MYPES. Esto se ve reflejado en la alta dispersión y las altas tasas de interés que le son cobradas a la hora de solicitar un préstamo.
- ✓ Los indicadores de acceso a servicios financieros, en particular, al crédito, todavía están por debajo de los niveles deseados, tal y como lo muestran otros países de la región. Incluso, analizado las tecnologías crediticias del ámbito nacional, aquellas entidades que brindan crédito fuera del sistema financiero formal, son en su gran mayoría más eficientes.

- ✓ Las restricciones en las condiciones para el acceso al crédito son evidentes. Por ejemplo: El crédito promedio otorgado a la microempresa en el año 2004 bordeó apenas los S/. 4,864 nuevos soles. Las tasas son sumamente elevadas, en especial las que ofrecen las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES).
  
- ✓ De otro lado, el papel de las instituciones cooperantes en el desarrollo de las MYPES ha sido y es importante no solo a la hora de financiar intervenciones locales, sino también a la hora de orientar y velar por el desarrollo de toda la maquinaria formal del sistema financiero de las microfinanzas en nuestro país, así como de complementar el capital privado para alcanzar metas de desarrollo social, tanto en la prestación directa de servicios al cliente como en el desarrollo del soporte complementario y en las políticas públicas que lo acompañan.
  
- ✓ Las agencias de cooperación valoran especialmente las microfinanzas porque el acceso de los pobres a los servicios financieros puede contribuir a la reducción de la pobreza y al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en el 2015.
  
- ✓ El presente documento, en su capítulo final, pretende proponer una alternativa para facilitar el acceso al crédito de las MYPES, frente a los desvirtuados propósitos que presentan en la actualidad algunas entidades

dedicadas a la promoción del crédito en el segmento de población con mayores necesidades y mayormente marginados.

- ✓ Por ejemplo, el caso del crédito rural es un tema que aún está pendiente de abordar, aunque no ha sido tocado en este trabajo por no ser este el objetivo principal.
  
- ✓ Si bien es cierto, el problema del financiamiento no es el único que aqueja al sector MYPE, está demás decir que la Informalidad, el Fortalecimiento de los Servicios de Desarrollo Empresarial, la Articulación al Mercado, etc., merecen la misma atención que al desarrollado en el presente trabajo, por lo que abordarlos en este documento ya escapa a los propósitos del mismo.
  
- ✓ No está demás por cierto decir que las actividades que conlleven a la mejora de los problemas arriba mencionados, son muy importantes para el desarrollo de las MYPES y son un complemento muy importante al financiamiento de las mismas.
  
- ✓ El desarrollo de fórmulas innovadoras de financiamiento, a la medida de las MYPES, es un reto que organizaciones como el tipo de las ONGs están en la capacidad de abordar, teniendo como lineamiento las directrices que el Banco Mundial en más de 30 años de experiencia en el sector, conjuntamente con los cooperantes internacionales, han desarrollado.

- ✓ Los compromisos y retos con el sector MYPE aun son muchos, se hace necesario por tanto encontrar las sinergias adecuadas entre Estado, Sociedad Civil, Inversionistas Privados y Cooperantes Internacionales, para mejorar las condiciones de acceso al crédito de las MYPES (montos, tasas de interés y plazos) y por tanto, poder aportar con el desarrollo del sector.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ALVARADO, Javier y GALARZA, Francisco. *Los fondos de garantía para el acceso al crédito en el Perú: alcances y limitaciones*. Red de Microcrédito, Pobreza y Género en el Perú. CIES. Lima 2002.

ALVARADO Guerrero, Javier; PORTOCARRERO Maisch Felipe y TRIVELLI Ávila, Carolina. *Microcrédito en el Perú: Quienes piden, quienes dan*. Red de Microcrédito, Pobreza y Género en el Perú. CIES. Lima 2002.

BORDA, Dionisio y RAMÍREZ, Julio .*Bolivia: Situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía*. Series de Notas de Referencia. BID. 2006.

BYRNE Labarthe, Guillermo y PORTOCARRERO Maisch Felipe. *Estructura de Mercado y Competencia en el Microcrédito*. Red de Microcrédito, Pobreza y Género en el Perú. CIES. Lima 2003.

Centro de Consultoría en Gestión Empresarial de la Universidad del Pacífico / PROMPYME. *Manual de Financiamiento para MYPE*. Lima.

CHONG, Alberto y SCHROTH, Enrique. *Cajas Municipales, Microcrédito y Pobreza en el Perú*. Investigaciones Breves 9. CIES. Lima.

Consultive Group to Assist the Poor – CGAP / Banco Mundial. *Apoyando el Desarrollo de Sistemas Financieros Incluyentes: Directrices para los cooperantes internacionales sobre buenas prácticas en Microfinanzas*. USA 2004.

ESAN / PROINVERSIÓN. *MYPEqueña empresa crece: Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima.

Instituto Mundial de Cajas de Ahorro – IMCA. *El Acceso a los Servicios Financieros en América Latina y el Caribe: La contribución de los miembros del IMCA*. Bruselas 2006.

JARAMILLO Baanante, Miguel y VALDIVIA, Néstor. *Las Políticas para el Financiamiento de las PYMES en el Perú*. GRADE. Lima 2005.

LUCANO, Fernando y TABORGA, Miguel. *Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe*. Unidad de Microempresa del BID. Washington DC 1998 .

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. *Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima 2005.



Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. *Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009*. Lima 2006.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. *Programas e Instituciones Estatales que apoyan a las MYPE en el Perú*. Lima.

PROMPYME. *La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú*. Lima 2005.

VENERO Farfán, 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. Lima.

VILLARÁN, Fernando. *Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú*. Publicado por el Programa MECEP – Ministerio de Educación. Lima 2001.

VILLARÁN, Fernando. *Riqueza Popular: Pasión y gloria de la Pequeña Empresa*. Publicado por el Congreso del Perú. Lima 1998.