

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



**EL MICROCRÉDITO, HERRAMIENTA
PARA EL DESARROLLO**

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

BACH. PATRICIA DEL ROSARIO SAGÁSTEGUI ARANGURÍ

LIMA - PERÚ

2005

Dedicatoria

*A mi familia, que en todo momento está
ahí para apoyarme.*

**EL MICROCRÉDITO, HERRAMIENTA
PARA EL DESARROLLO**

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
I. MICROEMPRESA.....	3
1.1 Definición de la Micro y Pequeña Empresa.....	3
1.2 Importancia del Sector Microempresarial en Perú.....	4
1.3 Condiciones para el desarrollo de las MYPES.....	14
II. DESARROLLO DEL MICROREDITO EN PERU.....	16
2.1 Contexto Nacional.....	16
2.2 El Sector Financiero Peruano: Del caos a la reforma.....	18
2.3 Estructura del Sistema Financiero Peruano.....	21
2.4 El rol de los Bancos Extranjeros y la Innovación.....	23
2.5 Delimitación conceptual: Informalidad. Microfinanzas. Microcreditos.....	24
2.6 El crédito	27
III. EXPERIENCIAS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE.....	31
3.1 Contexto Internacional.....	31
3.2 Sector Microempresarial en la región.....	33
IV. EL SISTEMA MICROFINANCIERO PERUANO.....	37
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	44
VI. BIBLIOGRAFIA.....	47

INTRODUCCIÓN

Las MYPES se han convertido en un sector de suma importancia en los últimos años, debido a tanto a la participación en la PEA como en el PBI. En ese sentido, se debe enfocar actividades que aporten al crecimiento y desarrollo de las mismas. Dentro de los factores importantes encontramos al microcrédito, como una de las herramientas de soporte para el desarrollo.

Dado que el problema del país es el desempleo y subempleo, y teniendo en cuenta que las MYPES representan el 86% de la PEA ocupada, es importante que tanto el sector público como el privado unan esfuerzos para fortalecer el sector y brindar las condiciones para su desarrollo.

En tal sentido, el microcrédito constituye una herramienta fundamental para el crecimiento de las MYPES, importante en el contexto de una economía abierta a la globalización.

El primer capítulo, nos indica las condiciones de las MYPES, las características que presentan, la importancia que tienen en la economía nacional y las condiciones para su desarrollo.

En el segundo capítulo, busca ubicarnos el contexto en el que se desarrolla la microempresa, las reformas y estructura financiera a inicios de los 90's, el rol de los bancos, y definiciones de microcrédito, como de microfinanzas.

El tercer capítulo menciona las experiencias que se dieron en América Latina y el caribe, mostrando el contexto en el que se dieron así como el desarrollo de la microempresa en la región.

El cuarto capítulo señala el sector microfinanciero peruano, con datos estadísticos que nos dan una idea de lo que pasa en ese sector.

El quinto y último capítulo, nos da algunas conclusiones y recomendaciones básicas que se deben realizar resaltando al microcrédito como herramienta para el desarrollo de la microempresa, y por ende para una mejor performance de la economía, dada la relevancia que cobra la microempresa en el país.

I. MICROEMPRESA

1.1 Definición de la Micro y Pequeña Empresa.

La micro y pequeña empresa se definen como unidades empresariales a menor escala; es decir que producen en cantidades mucho menores que una mediana o gran empresa. **Según la Ley N° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa**, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de once (11) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias – UIT, independientemente del número de trabajadores empleados.

1.2 Importancia del Sector Microempresarial en Perú

La importancia de la microempresa, es su capacidad de generación de empleo, así como el gran número de ellas que existe en la economía, en nuestro país el 65% de la PEA lo absorbe las MYPES.

En América Latina se observa que el promedio de la PEA ocupada en microempresa a mediados de los 90's fue 54%, mientras que en el Perú la cifra alcanzaba el 65%.

**PEA ocupada en Microempresa
Mediados de los 90's**

País	%
Chile	36
Panamá	40
Uruguay	42
El Salvador	46
Costa Rica	48
Argentina	48
Venezuela	53
Bolivia	56
México	64
Honduras	64
Perú	65
Ecuador	68
Promedio	54

Fuente: micro enterprise and Poverty
Evidence from Latin America

Los esfuerzos para asistir la pobreza en América Latina se han enfocado en los últimos años en el desafío de habilitar grupos de bajos ingresos para convertirlos en productivos a través de varias iniciativas enfocadas en microempresa.

El Perú es un país donde este esfuerzo es extremadamente importante porque los empleos en microempresa representan el 76% de la PEA, es decir 3 de cada 4 trabajadores, con niveles de salario muy inferiores a la media nacional (58%), reflejo de actividades de muy baja productividad.

Los micronegocios (de 1 a 4 trabajadores) concentran el 67% de la PEA ocupada, encontrándose en este rango la mayor cantidad de personas en la situación de "autoempleo", mayormente informal y que trabaja en situaciones inapropiadas.

En un estudio del Banco Mundial se calculó que la informalidad en el Perú como porcentaje del PBI llegaba a 72%, mientras que la pobreza alcanzaba el 50% y la pobreza extrema el 25%.

De acuerdo al estudio realizado el Ministerio de Trabajo en 1996, hubieron 2'386,000 microempresas en operación empleando aproximadamente a 6 millones de personas. Dichas microempresas representaron el 42% del PBI.

Lima Metropolitana: Población ocupada por tamaño de la empresa y sector económico
En miles

				Bienes			Servicios		
	Total	MYPE	No MYPE	Total	MYPE	No MYPE	Total	MYPE	No MYPE
2002									
Mar-May	3563,7	2821,6	742,1	1711,4	1489,9	221,5	1852,3	1331,7	520,6
Abr-Jun	3577,1	2829,6	747,5	1732,3	1501,5	230,8	1844,8	1328,1	516,7
May-Jul	3626,9	2838,0	788,9	1735,6	1491,2	244,4	1891,3	1346,8	544,5
Jun-Ago	3652,0	2861,5	790,5	1717,3	1472,0	245,3	1934,7	1389,6	545,1
Jul-Set	3662,4	2885,7	776,7	1714,3	1472,9	241,4	1948,0	1412,7	535,3
Ago-Oct	3655,4	2876,8	778,6	1738,5	1493,0	245,5	1916,9	1383,8	533,1
Set-Nov	3645,6	2874,3	771,3	1737,3	1496,0	241,3	1908,2	1378,3	529,9
Oct-Dic	3663,9	2849,2	814,7	1770,2	1511,7	258,5	1893,7	1337,5	556,2
2003									
Nov-Ene	3697,8	2864,8	833,0	1770,1	1511,3	258,8	1927,7	1353,5	574,2
Dic-Feb	3743,6	2882,5	861,1	1787,4	1524,0	263,4	1956,2	1358,5	597,7
Ene-Mar	3722,4	2887,0	835,4	1743,9	1494,4	249,5	1978,6	1392,6	586,0
Feb-Abr	3648,4	2854,2	794,2	1701,4	1467,6	233,8	1947,1	1386,7	560,4
Mar-May	3586,1	2801,2	784,9	1668,5	1443,0	225,5	1917,5	1358,2	559,3
Abr-Jun	3580,2	2800,5	779,7	1668,0	1447,7	220,3	1912,3	1352,8	559,5
May-Jul	3609,7	2808,3	801,4	1674,1	1436,5	237,6	1935,6	1371,8	563,8
Jun-Ago	3579,8	2804,5	775,3	1656,8	1422,6	234,2	1923,0	1381,9	541,1
Jul-Set	3574,4	2782,2	792,2	1661,9	1417,8	244,1	1912,5	1364,4	548,1
Ago-Oct	3579,3	2779,7	799,6	1669,7	1426,3	243,4	1909,6	1353,4	556,2
Set-Nov	3608,7	2801,3	807,4	1681,0	1431,6	249,4	1927,7	1369,7	558,0
Oct-Dic	3589,1	2792,2	796,9	1683,9	1431,7	252,2	1905,2	1360,5	544,7
2004									
Nov-Ene	3579,6	2789,7	789,9	1671,0	1432,1	238,9	1908,6	1357,6	551,0
Dic-Feb	3627,9	2815,1	812,8	1702,3	1460,5	241,8	1925,6	1354,6	571,0
Ene-Mar	3687,0	2869,6	817,4	1736,4	1487,1	249,3	1950,6	1382,5	568,1
Feb-Abr	3687,8	2854,1	833,7	1731,7	1468,6	263,1	1956,1	1385,5	570,6
Mar-May	3699,2	2854,0	845,2	1726,9	1456,2	270,7	1972,3	1397,8	574,5
Abr-Jun	3696,2	2841,0	855,2	1701,7	1421,1	280,6	1994,5	1419,9	574,6
May-Jul	3743,3	2861,1	882,2	1705,9	1430,3	275,6	2037,4	1430,8	606,6
Jun-Ago	3739,9	2864,9	875,0	1716,6	1442,3	274,3	2023,2	1422,6	600,6
Jul-Set	3712,7	2818,1	894,6	1693,4	1430,3	263,1	2019,4	1387,8	631,6

Fuente: Encuesta Permanente de Empleo (EPE) - INEI

La microempresa y la pequeña empresa aportan con el 86% a la PEA ocupada, recibiendo la pequeña empresa aproximadamente 83% de mayores ingresos que la microempresa.

La mediana y la gran empresa aportan a la PEA ocupada un 14%, siendo los niveles de ingresos muy superiores al promedio nacional (alta productividad).

Estructura de empleo por tamaño de establecimiento
Perú 2001

Descripción	PEA ocupada Miles	Estructura %	Ingreso Laboral		Horas Trabajadas
			Monto (1)	Índice (2)	
Ocupados totales					
Tamaño del Establecimiento	11 729	100%	630	100%	41
I. Microempresa	9 200	78%	368	58%	40
De 1 a 4 trabajadores	7 887	67%	344	55%	40
De 5 a 9 trabajadores	1 313	11%	458	73%	41
II. Pequeña Empresa	906	8%	667	106%	46
De 10 a 19 trabajadores	502	4%	569	90%	45
De 20 a 49 trabajadores	404	3%	781	124%	47
III. Mediana y Gran Empresa	1 623	14%	1 038	165%	45
De 50 a 99 trabajadores	203	2%	999	159%	50
De 100 a mas trabajadores	1 420	12%	1 043	166%	44

(1) Ingreso laboral mensual en la ocupación principal en nuevos soles.

(2) Ingreso promedio nacional igual al 100%

Fuente: ENAHO, IV trimestre 2001 del INEI

Para el año 2001 la micro y pequeña empresa contribuyen en un 28% al PBI. Si a este segmento se le añade el rubro autoempleo la contribución sube al 47%. Las MYPE representan aproximadamente el 99% del total de establecimientos empresariales.

A continuación podemos observar la participación de las empresas en el PBI, así como el número de ellas registrado al año 2001.

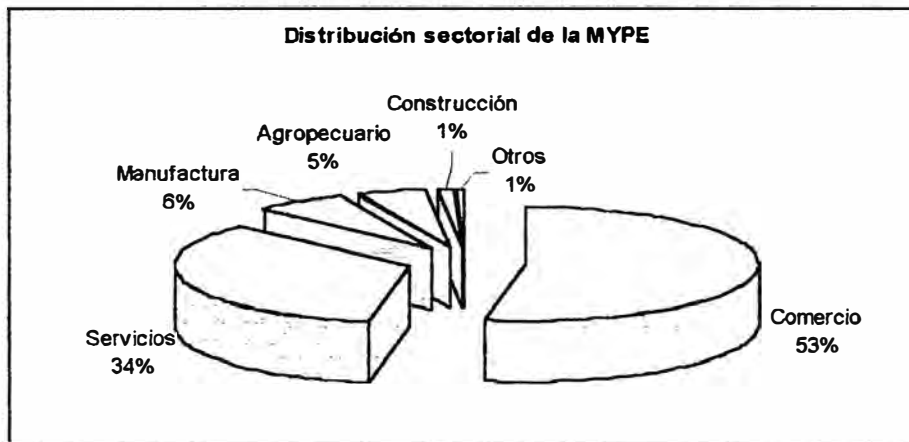
Participación en el PBI y N° de empresas

Año 2001

Segmento	PBI %	N° de empresas
1. Sector Privado		
a) Gran empresa (200 a + trab)	29%	863
b) Mediana empresa (50 - 199 trab)	17%	2 663
c) Pequeña empresa (10 - 49 trab)	10%	45 238
d) Microempresa (2 - 9 trab)	18%	1 555 037
Sub-total	74%	1 603 801
2. Sector Público	6%	0
3. Autoempleo		
a) Independiente calificado	2%	0
b) Independiente urbano o calificado	11%	0
c) Campesinado minifundista	6%	0
Sub-total	19%	0
4. Hogares	1%	0
Totales	100%	1 603 801

Fuente: ENAHO, IV trim 2001, INEI

Las MYPE se encuentran en todos los sectores de la economía nacional, destacando el comercio, tal como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Prompyme

Las MYPE enfrentan una serie de restricciones internas y externas dentro de las cuales podemos mencionar las siguientes:

- Escasas capacidades operativas
- Limitadas capacidades gerenciales
- Problemas de información
- Desarticulación empresarial
- Uso inadecuado de tecnología
- Dificultad de acceso a financiamiento
- Informalidad → Baja productividad → Baja competitividad → Menor rentabilidad

Uno de los principales factores que definen la competitividad de la MYPE es la capacidad empresarial de su conductor. La gran mayoría de los empresarios MYPE no cuentan con ninguna profesión y su nivel educativo es muy pobre. Esta realidad definitivamente afecta por una parte la capacidad gerencial y por otra limita el impacto de los programas de capacitación y asistencia técnica.

Nivel educativo de los trabajadores MYPE

Lima Metropolitana

Nivel Educativo	Microempresa			Pequeña Empresa	Promedio de la PEA ocupada
	2 a 4	5 a 9	2 a 9		
Sin instrucción	10%	19%	11%		1%
Primaria	26%	3%	24%	10%	13%
Secundaria	47%	26%	45%	34%	55%
Superior	17%	52%	20%	56%	31%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Convenio MTPS-INEI. ENAHO Especializada en Empleo, 2000.

El 80% de estas empresas ubicadas en el sector informal; no contaban con RUC. Esto quiere decir que no solamente no contribuían en la base tributaria, sino también que no podían ser sujetos de crédito en el sistema de crédito formal el cual permitiría a las instituciones financieras evaluar el acceso al crédito.

Hernando de Soto, en "El otro Sendero", muestra el gran número de pasos para registrar legalmente una pequeña empresa en el Perú en los 80's, catalogó las dificultades de estos pequeños empresarios en el Perú. El sector ha sido caracterizado por el acceso limitado a los servicios, especialmente los servicios financieros. Tales servicios serán enfocados a la competitividad y sostenibilidad de estas empresas en un ambiente cada vez más liberalizado. Por 1990, incluso los modestos servicios crediticios disponibles para el sector colapsaron grandemente.

El financiamiento de la microempresa asume una gran importancia en nuestro país, el cual se caracteriza por la importancia de las actividades empresariales de pequeña

escala¹. De esta manera, el microcrédito constituye una de las herramientas más significativas para asignar capital y supervisar su utilización en estos negocios de reducida envergadura, reforzando su productividad y eficiencia, así como contribuyendo a la elevación de los niveles de ingreso y empleo en los sectores de menores recursos.

En el Perú la pobreza que alcanza 54% de la población (Encuesta Nacional de Niveles de Vida) y la tasa de subempleo de 43% (año 2000) tiene una alta correlación, este último se concentra en unidades productivas de menor tamaño. De tal modo que la productividad media del trabajo en la microempresa es alrededor de la mitad que el promedio de la economía peruana, que es a su vez subdesarrollada.

¹ El Banco Mundial estima que el 45% de la PEA urbana en el Perú se encuentra empleada actualmente en el sector informal, así como una proporción mayor de la PEA rural. A su vez, el crecimiento del sector informal explica el 63% de los nuevos empleos creados en 1994-1997 a nivel nacional. Ver World Bank, *Poverty and Social Developments in Peru 1994-1997*, A World Bank Country Study, Washington: 1999, pp. 1 y 32, respectivamente.

ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL EN LIMA

En miles

	1990	1994	1998	2002
Población en edad de trabajar (PET)	4,279	4,801	5,251	5,868
Población Económicamente Activa (PEA)	2,552	2,867	3,391	3,693
Ocupados	2,334	2,611	3,157	3,334
Público	11%	8%	9%	9%
Privado	89%	92%	91%	91%
Independientes	31%	30%	29%	35%
Asalariados y empleadores	48%	52%	52%	45%
Micro empresa (2 a 9 trab.)	18%	21%	23%	19%
Pequeña empresa (10 a 49 trab.)	12%	12%	10%	13%
Mediana y grande (de 50 a más trab.)	18%	19%	18%	13%
Otros 1/	10%	10%	10%	12%
Desocupados	217	256	234	359
Población Económicamente Inactiva	1,728	1,934	1,859	2,175

Nota: Los porcentajes son respecto al total de ocupados

1/ Trab. Familiares no remunerados, trabajadores del hogar y otros

Fuente: Encuesta de Niveles de Empleo 1990 y 1994; ENAHO III 1998 y 2002

Elaboración: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Se observa que hacia fines de los noventa, la microempresa representa el 73% del empleo, aunque solo un 40% del PBI. Así vemos, que para reducir los niveles de pobreza en el Perú es importante elevar la productividad de la microempresa. Para revertir este hecho, dentro de las políticas resaltantes tenemos la promoción del microcrédito, ya que el financiamiento puede elevar la productividad, el volumen de producción, y la inversión, de tal modo que mejoren los ingresos familiares y así, el número de puestos de trabajo.

Para el año 2001 el número de microempresas formales era de 467 001, que representaba el 20.8% del total de empresas en el Perú. A fines del 2003 se observa que el número de población ocupada en el sector microempresarial era de S/. 2.8 millones de personas.

La microempresa se caracteriza en se caracteriza por tener una capacidad generadora de empleo y crecimiento económico, es entonces importante también reducir el costo del crédito, que a la fecha se viene produciendo por simple acción del mercado.

Comparativo mundial sobre regulaciones estatales

Región o Economía	N° de Procedimientos	Duración (días)	Costo (% ingreso per capita)	Capital mínimo (% ingreso per capita)
Sudeste asiático & Pacífico	8	52	48.3	100.5
Europa & Asi central	9	42	15.5	51.8
América Latina y Caribe	11	70	60.4	28.9
Medio Oriente & Africa del Norte	10	39	51.2	856.4
Países de la OCDE	6	25	8.0	44.1
Asia Sur	9	46	45.4	0.0
Africa Sub-sahariana	11	63	225.2	254.1
Estados Unidos	5	5	0.6	0.0
China	12	41	14.5	1,104.2
Chile	9	27	10.0	0.0
Argentina	15	32	15.7	8.1
Guatemala	15	39	62.8	31.8
Colombia	14	43	27.4	0.0
Nicaragua	9	45	170.1	0.0
Uruguay	11	45	48.2	181.6
Mexico	8	58	16.7	15.5
Bolivia	15	59	173.9	4.6
Honduras	13	62	72.9	37.0
Paraguay	17	74	157.6	0.0
Costa Rica	11	77	25.7	0.0
República Dominicana	10	78	25.4	1.9
Ecuador	14	92	47.4	10.4
Perú	10	98	36.4	0.0

Fuente: <http://ru.worldbank.org/DoingBusiness/ExploreTopics/StartingBusiness/CompareAll.aspx>

1.3 Condiciones para el desarrollo de las MYPES

Las MYPES son un sector extremadamente complejo y heterogéneo. Cada segmento de MYPE tiene necesidades y demandas específicas y distinguibles que pueden ser atendidas con una amplia gama de servicios básicos de soporte, servicios financieros, de desarrollo empresarial, de transferencia tecnológica o de servicios de apoyo comercial.

Los servicios básicos de soporte, generalmente de naturaleza pública, como servicios de seguridad, educación, infraestructura son servicios comunes a todas las empresas e individuos. Los servicios financieros, de desarrollo empresarial, tecnológicos y comerciales son bienes que pueden ser objeto de transacciones comerciales entre la oferta (proveedores) y la demanda (clientes MYPE).

Es necesario diferenciar los servicios que son ofrecidos a las microempresas de subsistencia y los autoempleados (de bajos ingresos y productividad), de aquellos que son ofertados a las empresas con potencial económico que generan puestos de trabajo sostenibles.

Para el segundo grupo, la tendencia es promover su acceso a servicios sobre bases comerciales, para el primero el nivel de subsidio de parte del Estado tendrá que ser más significativo.

Para las microempresas de subsistencia o los autoempleados el acceso a la educación básica y a la formación técnica, usualmente de carácter público tiene mayor impacto². Las microempresas con potencial de crecimiento tienen mayores requerimientos y necesidades de capacitación técnica específica y de gestión. En estos casos, las políticas están dirigidas a desarrollar mercados de servicios de capacitación o financiamiento sostenibles y accesibles³.

² En este caso las políticas deben orientarse a ampliar la cobertura, mejorar la calidad, favorecer la visión emprendedora en la educación y fortalecer la institucionalidad que ofrece educación básica y laboral.

³ Es muy probable que los pequeños y medianos empresarios tengan necesidades y demanda efectiva de un tipo de capacitación muy especializada en aspectos gerenciales y tecnológicos, así como formación profesional de mayor profundidad para su personal. De igual modo requerirán servicios financieros o comerciales más sofisticados y diversificados por los cuales estarán dispuestos a pagar.

II. DESARROLLO DEL MICROCRÉDITO EN PERU

2.1 Contexto Nacional

A inicios de los 90's el microempresario no contaba con suficientes fuentes de financiamiento, el sistema financiero formal no respondía a sus necesidades, poco a poco el mercado fue abriéndose paso hasta que en los últimos años aumentado la cantidad de entidades financieras que se dedican a otorgar créditos a la micro y pequeña empresa. Actualmente se observa que hay muchas entidades que ofrecen microcréditos, entre ellos la Banca tradicional que antes no lo hacía ahora incursiona en dicho campo, esto debido a lo atractivo que resulta entrar en este segmento.

En los 90's, el sector de la microempresa acrecentó aun más su participación en la estructura económica⁴, brindando ocupación al 74% de la PEA en 3,080,000 unidades económicas con menos de 10 trabajadores⁵, mientras que su demanda de financiamiento fue estimulada por la expansión del aparato productivo. Todo debido a los cambios ocurridos en la época, donde la inflación llegó a 6% en 1998 y el PBI experimentó un crecimiento promedio anual de 4.75 en 1990-1998. Al mismo tiempo, la estabilidad macroeconómica y la reforma financiera determinaron una fuerte

⁴ Esto ocurrió como consecuencia de una racionalización del sector moderno de la economía que determinó, en muchos casos, una reducción de sus puestos de trabajo y un fuerte aumento de la productividad, así como de la concentración del crecimiento en los sectores primario exportadores que tienen a generar poco empleo.

⁵ MITINCI, Lineamientos básicos de política para la promoción de la pequeña y microempresa, Lima: 1996, p. 11.

recuperación del ahorro, que se elevó del 3.4% del PBI en 1990 al 21.7% en 1998, ampliando significativamente la oferta de fondos.

Uno de los problemas que afrontan los micro y pequeños empresarios es el financiamiento, debido a la informalidad, ya que la mayoría de ellos no están constituidos legalmente (valga decir no están registrados en SUNAT ni tiene licencia de funcionamiento). Antiguamente el financiamiento de las Pymes estaba dado por las cajas municipales y rurales, las ONG's, y las Edpymes; hoy en día vemos que los grandes bancos están incursionando en este sector.

DISTRIBUCION DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS FORMALES SEGÚN REGION Y SECTOR ECONOMICO

Región	Macroregión	Agropecuaria	Comercio	Construcción	Energía	Manufactura	Minería	Pesca	Servicios	Sector Público	Total
Arequipa	Norte	232	1,895	62	3	217	3	8	1,407	1	3,828
Ancash	Norte	917	7,424	172	10	828	63	262	4,748	14	14,438
Apurímac	Sur	91	1,654	27	2	275	19	5	1,022	6	3,101
Arequipa	Sur	3,475	18,477	306	9	2,024	63	16	10,657	6	35,032
Ayacucho	Centro	362	2,725	57	2	324	19	5	1,661	11	5,156
Cajamarca	Norte	438	5,526	127	2	773	17	1	3,256	4	10,144
Callao	Lima y Callao	43	8,670	160	14	1,076	13	33	6,112	6	16,127
Cusco	Sur	152	8,120	99	6	961	37	31	6,514	24	15,944
Huancavelica	Centro	112	944	12	1	88	3	3	519	2	1,684
Huanuco	Centro	49	3,496	90	3	436	7	19	2,275	8	6,383
Ica	Sur	379	8,142	110	7	645	23	10	4,276	2	13,594
Junín	Centro	352	10,782	109	14	1,299	58	30	6,609	10	19,263
La libertad	Norte	2,625	13,734	340	9	1,431	36	18	7,796	1	25,989
Lambayeque	Norte	3,420	15,023	576	12	1,296	6	25	6,882	8	27,247
Lima	Lima y Callao	1,755	117,436	3,329	136	14,230	297	200	66,404	73	222,860
Loreto	Oriente	44	4,089	182	4	404	12	131	2,724	2	7,592
Madre de dios	Sur	34	853	6	0	133	20	65	645	3	1,759
Moquegua	Sur	12	1,994	45	1	182	8	24	1,199	2	3,467
Pasco	Centro	38	1,725	23	2	167	14	21	1,184	1	3,175
Piura	Norte	6,929	12,024	296	8	1,318	31	118	6,066	9	26,799
Puno	Sur	206	5,369	62	9	1,306	20	15	3,361	7	10,345
San Martín	Oriente	160	4,345	63	6	564	8	66	2,823	23	8,058
Tacna	Sur	69	5,874	44	2	401	24	4	2,426	1	8,845
Tumbes	Norte	554	1,706	82	0	1,086	3	30	1,024	1	4,485
Ucayali	Oriente	120	3,762	78	3	459	7	154	2,167	5	6,755
TOTAL		22,568	266,779	6,466	265	31,922	810	1,294	172,747	230	502,070

Fuente: SUNAT. Declaración de Renta 2001. Considera empresas que venden menos de US\$ 750,000 al año.

Elaboración: PROMPYME.

Según Joel Siancas, presidente de la Federación de Cajas Municipales, actualmente las PYME contribuyen con el 40% del PBI, el 76% de la PEA esta empleado por ellas y solo el 20% de su requerimiento esta cubierto.

Según SBS, los créditos a la microempresa otorgados por los bancos ascendían a S/. 1031 millones hasta diciembre del 2003. En total en el sistema financiero, es decir incluye bancos, cajas municipales y edpymes se han colocado S/. 2085 en el mismo periodo. El Perú es un país en el que opera la informalidad, es decir que se formen empresas familiares y poco a poco vayan creciendo, este proceso crea la necesidad de financiamiento por parte de estas unidades productivas, lo cual hasta hace unos años era muy difícil a través de la banca tradicional, esto fue cambiando en el tiempo hasta que vemos ahora una cantidad considerable de entidades financieras que entran en este mercado.

2.2 El Sector Financiero Peruano: Del caos a la reforma

El sector financiero peruano experimentó grandes y profundos cambios durante los 90's como resultado de cambios en la economía nacional e internacional, y cambios en la política económica del gobierno. El sector financiero sobrevivió a los esfuerzos del gobierno de los 80's de estatizar la banca privada y compañías de seguros entre una crisis financiera mayor que llevó al FMI a declarar al Perú inelegible para recibir ayuda económica.

Hasta inicios de los 90's, el sistema financiero peruano estuvo compuesto por una variedad de instituciones: bancos privados, bancos estatales, compañías de servicio

financiero y organizaciones de crédito no lucrativas (ONGs). La crisis económica llegó a la cima en 1990 con una tasa de inflación de 7,649%. Esto llevó al colapso del sistema financiero como lo evidenció el cierre del banco de desarrollo estatal, instituciones mutuas y cooperativas de ahorro y crédito. La falta general de confianza en el sistema por parte del público y la virtual desaparición del crédito al nivel de microempresa fueron síntomas del colapso.

Para afrontar esta crisis, un nuevo marco legal fue introducido, enfocado sobre normas prudenciales para dar mayor seguridad y estabilidad a las instituciones financieras y recobrar la confianza pública. El decreto legislativo N° 637 buscó modernizar el sistema, liberalizando las operaciones que las instituciones financieras podrían emprender. En el mismo año, la legislación estuvo enfocada a mejorar la eficacia y efectividad del sistema de supervisión y regulación (Ley orgánica de la SBS - 1991). Este marco legislativo estuvo además reforzado con el Decreto Legislativo 770 de 1993, y la Ley 26702 de 1996 mejor conocida como "Ley de Bancos". Ambas reformas recogieron elementos constructivos de las normas recientes y también crearon un modelo moderno para el sistema financiero peruano.

Estas reformas liberalizaron los mercados financieros, permitiendo el libre desenvolvimiento de las tasas de interés para depósitos y préstamos, y eliminando la participación directa del estado en el sistema financiero, esto es importante ya que permite que el mercado determine precios por efectos de oferta y demanda, así como la libre participación de las entidades financieras, es decir que cada una decida como

operar ya que mercado dirigirse. La nueva legislación también dio a la Superintendencia la flexibilidad para interpretar las normas reguladoras y permitirse el lujo de tratar igual bajo la ley para la inversión nacional y extranjera. También simplificaron las regulaciones para el sector financiero e introdujo el concepto de riesgo por grupo económico.

Una de las importantes áreas mencionadas por las nuevas reformas fue “la central de riesgos” (risk center), ampliando la cobertura de información que sería recogida y distribuida. Los cambios en el ambiente regulador abrieron las puertas para la reaparición y expansión del crédito popular y micro financiero. La eliminación de las barreras para entrar a la inversión extranjera estimuló la aparición de nuevos productos y servicios. La desregulación de los topes de las tasa de interés también llevaron a la introducción de productos nuevos dirigidos al sector micro financiero. Al mismo tiempo, una gran difusión de información crediticia abrió el camino para un mercado de información, eje del cual fue la central de riesgos de la SBS.

El resultado de la mejora del sector financiero es evidenciado por la creciente liquidez del sector bancario como porcentaje del PBI la cual se incremento de aprox. 5.1% en 1990 a aprox. 20% en 1998.

Esta situación, apoyada en reformas en el sistema financiero, permitió la introducción de una variedad de productos financieros dirigidos a este sector. Uno de los innovadores fue un banco local, Banco Orion, con lazos cercanos a las casas

comerciales, y 3 bancos con capital chileno conectado a mayores casas minoristas de productos duraderos y no duraderos.

El primer banco chileno en establecerse en este mercado fue el Banco del Trabajo en 1994. Por 1997 hubieron 5 bancos comerciales y 2 compañías de servicios financieros que ofrecían préstamos personales a sectores de bajos ingresos (sector C y D) con una cartera combinada de US\$ 490M. El préstamo promedio fue aprox. \$450 con un mínimo de \$100 y un máximo de US\$ 20 000.

2.3 Estructura del Sistema Financiero Peruano

La estructura financiera peruana sufría una reestructuración. A inicios de 1999 se comprendía de 13 "multibancos", 12 compañías financieras, 10 instituciones de leasing, 13 asociaciones municipales de ahorro y crédito, y 10 asociaciones rurales de ahorro y crédito. Hubieron también, un número de Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y microempresas (EDPYMES), operando bajo la jurisdicción de la Superintendencia de Bancos. Uno de estos se transformó en un banco, llamado MIBANCO, dirigido al sector microempresarial. La Cooperación Financiera de Desarrollo (COFIDE) operó como un banco de segundo piso. Finalmente, estuvo el Banco de la Nación, el cual sirvió a la tesorería peruana. El sistema entero fue regulado por el Banco Central y por la SBS.

CRÉDITOS DIRECTOS A MICROEMPRESAS AL 30 DE SETIEMBRE DE 2004

En nuevos soles

Empresas	Monto	Participación %	Porcentaje Acumulado
BANCA MÚLTIPLE			
1 B. de Crédito del Perú	507 442 000	37,7	37,7
2 B. del Trabajo	328 892 000	24,5	62,2
3 Mibanco	261 299 000	19,4	81,7
4 B. Wiese Sudameris	131 330 000	9,8	91,4
5 B. Continental	55 058 000	4,1	95,5
6 B. Sudamericano	34 067 000	2,5	98,1
7 B. Financiero	12 896 000	1,0	99,0
8 B. Interamericano de Finanzas	6 841 000	0,5	99,5
9 Interbank	5 965 000	0,4	100,0
10 B. de Comercio	501 000	0,0	100,0
11 B. Standard Chartered	0	-	
12 Bank Boston	0	-	
13 BNP Paribas Andes	0	-	
14 Citibank	0	-	
CAJAS MUNICIPALES			
1 CMAC Arequipa	208 823 949	20,6	20,6
2 CMAC Piura	188 375 775	18,6	39,2
3 CMAC Trujillo	148 660 948	14,7	53,9
4 CMAC Sullana	101 641 461	10,0	64,0
5 CMAC Cusco	92 766 783	9,2	73,1
6 CMAC Huancayo	58 946 012	5,8	79,0
7 CMAC Ica	50 972 348	5,0	84,0
8 CMAC Tacna	43 738 783	4,3	88,3
9 CMAC Paita	38 732 817	3,8	92,1
10 CMAC Del Santa	28 332 465	2,8	94,9
11 CMAC Maynas	24 812 483	2,5	97,4
12 CMAC Chincha (*)	12 923 254	1,3	98,7
13 CMAC Pisco	8 869 854	0,9	99,6
14 CMCP Lima	4 554 330	0,4	
Total empresas	2 356 442 262		

Fuente: Prompyme

2.4 El rol de los Bancos Extranjeros y la Innovación

La inversión extranjera en el sector bancario jugó un rol importante en el acceso a los servicios financieros para todos los sectores, incluyendo los sectores de menores ingresos. Los bancos chilenos en particular, bajo el nuevo marco legal, introdujeron nuevas estrategias y nuevas tecnologías para el consumidor y el crédito a la microempresa. Este resultó en una gran competencia y competición por alcanzar este sector. La inversión extranjera en el sector bancario estuvo estimada en 40% de toda la inversión en el sector.

En relación a la prime rate de aprox. 32%, la tasa de interés de los crédito estuvo relativamente alta en un rango de 355% hasta 140% anual incluyendo comisiones. Estas tasas de interés fueron resultado del alto costo unitario del proceso de estos créditos y el alto riesgo asociado con ello en el sector. Sin embargo, el alto interés no parecía ser el principal factor limitante para la demanda de crédito ya que la tasa de interés de los prestamistas informales era más alta que estas.

A pesar de estas reformas, el sector financiero peruano sufrió además en 1998 como resultado de la crisis asiática y el fenómeno del niño, los cuales retardaron el crecimiento peruano. La proporción atrasada subió a marzo de 1998 a 8.8%. Las normas prudenciales peruanas fueron muy exactas, incluso por los estándares internacionales y las provisiones requeridas por el riesgo crediticio en los atrasos de solamente 15 días (comparado con la de 90 días en muchos países) y también se

contabilizó como atrasados todos los créditos y no solo la proporción correspondiente al último pago.

Los atrasos fueron aún más altos en los préstamos de consumo y en el segmento micro financiero. Los bancos extranjeros fueron particularmente muy golpeados. Ellos habían estado usando tecnologías demostradas en sus países (ejem. Chile) los cuales tuvieron buenos sistemas de información. La situación reveló debilidades en su sistema de selección de clientes.

2.5 Delimitación conceptual: Informalidad. Microfinanzas. Microcréditos

El término economía informal se generalizó en los años 70 para definir actividades económicas que tienen lugar fuera de las estructuras usuales para la empresa pública y privada. Se caracterizan por el pequeño tamaño de sus operaciones, el uso de mano de obra familiar y recursos locales, la baja dotación de capital, la tecnología de trabajo intensiva, la existencia de escasas barreras a la entrada, el alto grado de competencia, la escasa calificación de sus trabajadores y la adquisición de capacitación fuera del sistema educativo formal (ONU).

Las transacciones financieras se definen como informales cuando el prestamista no es una institución financiera formalmente creada y supervisada por un cuerpo del gobierno.

El crédito informal ocurre dentro de un marco de confianza creado por relaciones preexistentes. Las relaciones financieras informales tienen distintas bases. Las más usuales son el parentesco y la amistad. Otras son las creadas por relaciones comprador

vendedor: compradores de toda la vida obtienen generalmente mejores precios y condiciones que clientes ocasionales y extraños.

Los mercados financieros formales se refieren a prestamistas y tenedores de depósitos que actúan bajo parámetros establecidos por la autoridad, con regulación específica y supervisión gubernamental.

Según Ladman, los mecanismos de discriminación del crédito son determinados por los costes de transacción y los tipos de interés. Los créditos del mercado informal implican costes de transacción muy bajos, con tipos de interés altos porque los riesgos son elevados y el dinero y la competencia escasos. Los mercados formales tienen las características opuestas: bajos tipos de interés y altos costes de transacción.

Para grandes prestatarios, los costes de transacción de créditos en mercados formales son mínimos, mientras que para aquellos que solicitan pequeños préstamos son importantes. Estas características determinan las fronteras entre los mercados formales e informales. La población pobre tiende racionalmente a gravitar alrededor de transacciones en mercados informales, mientras que aquellos que buscan préstamos mayores encuentran en las estructuras formales una mejor elección.

Bouman defiende la legitimación de los mercados financieros informales, que se consideran inferiores y explotadores con respecto a los formales y muchas veces son vistos equivocadamente como una respuesta a fallos en los mercados formales. Sin embargo, según el autor, esto confunde la cronología: los acuerdos informales

precedían los formales durante siglos y son claramente el tipo de institución financiera más natural y económicamente racional para muchas personas.

Para delimitar el concepto de micro finanzas encontramos distintas orientaciones. Según Garsón, las microfinanzas definen la intermediación financiera a nivel local. Incluye no sólo crédito sino también depósitos, ahorros y otras formas de servicios financieros. Es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. El autor no distingue entre estructuras formales e informales, sino que se centra en el nivel espacial para definir las.

Sin embargo, para Gulli micro finanzas es la palabra usada para hacer referencia a servicios financieros en pequeña escala en general, tanto de crédito como de ahorro. Schreiner no incide en la cuantía, sino en los destinatarios, y define las Microfinanzas como los esfuerzos para mejorar el acceso a servicios de ahorro y crédito a personas de baja renta y bajo patrimonio. Los tres autores derivan el micro crédito de las microfinanzas, que se usa para hacer referencia únicamente al crédito.

Otra definición de microcrédito afirma que es un préstamo muy pequeño ofrecido, no a personas pobres, sino a una microempresa⁶ (Clark y Kays). Aquí se liga el microcrédito a la microempresa, con distintas acepciones según autores y países. La definición de estos autores se encuentra en la línea de Gulli, pero sin hacer la generalización de la autora, centrándose esta vez en el uso empresarial del crédito.

⁶ Estos autores definen la microempresa como una empresa con menos de cinco empleados, siendo las más usuales las que emplean solamente al propietario.

De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington en Febrero de 1997, con la participación de gobiernos, organismos multilaterales, Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) y representantes empresariales, la definición del mismo es la siguiente: se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Esta definición se centra en los receptores del crédito, en la línea de Schreiner.

Según Garson, el enfoque de las microfinanzas va más allá del tradicional enfoque que diferencia entre sectores financieros formales e informales. No mira a las instituciones bajo un punto de vista legal, es decir, cuál es su naturaleza, sino bajo el punto de vista del papel que pueden desempeñar en el proceso de intermediación financiera que incluye instituciones formales e informales a nivel local.

Se puede decir, que el microcrédito se deriva de las microfinanzas, es decir, a partir de una relación financiera de menor cuantía y con clientes que manejan empresas con menos de cierto número⁷ de empleados con un pequeño préstamo. Las microfinanzas no solo busca colocar un crédito sino también satisfacer las necesidades de sus clientes ofreciéndoles otros servicios, entre ellos ahorros, seguros, etc.

2.6 El crédito

Concepto

El crédito viene a ser aquella operación mediante la cual una entidad financiera que opera con depósitos, otorga recursos a una persona cuya capacidad y voluntad de pago

⁷ En el caso del Perú menos de diez empleados. Mientras que los autores antes mencionados usan la cifra de cinco.

han sido adecuadamente analizadas y que el desembolso de los recursos, el periodo de amortización y las garantías exigidas en la operación se ajustan al destino que dará el prestatario al crédito. Entonces el Microcrédito es un crédito de bajo monto y corto plazo dirigido a financiar actividades productivas realizadas por personas de bajos ingresos, típicamente microempresarios.

Características del Microcrédito

- Personas naturales o jurídicas con pequeños negocios
- Dirigido principalmente al comercio y servicio
- Unidades familiares que tienen una microempresa
- Básicamente estos cliente viven en zona urbano-marginales

Tipología de créditos según SBS:

Los créditos según la Superintendencia de Banca y Seguros se clasifican de la siguiente manera:

Créditos comerciales:

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

Créditos a las microempresas (MES):

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan la siguiente característica:

Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US \$30,000 o su equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la Superintendencia en el momento de otorgarse el crédito.

Créditos de consumo:

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

Créditos hipotecarios para vivienda:

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Clasificación del deudor (MES)

Categorías	Código	Criterios (atraso)	Provisión		
			Sin garantía preferida	Con garantía preferida *	Con garantía preferida de rápida realización **
Normal	0	Hasta 8 días calendario	1%	1.0%	1.00%
Con Problemas Potenciales	1	De 9 a 30 días calendario	5%	2.5%	1.25%
Deficiente	2	De 31 a 60 días calendario	25%	12.5%	6.25%
Dudoso	3	De 61 a 120 días calendario	60%	30.0%	15.00%
Perdida	4	Mas de 120 días calendario	100%	60.0%	30.00%

III. EXPERIENCIAS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

3.1 Contexto Internacional

En la primera mitad de la década los países de la región iniciaron un proceso de reformas macroeconómicas en los aspectos tributarios, fiscales, y en los mercados laborales y de seguridad social. Este proceso se dio acompañado de reformas al marco legal del sistema financiero que tenían como objetivo lograr una mayor profundización financiera, y una mayor eficiencia del sistema, que además debería conducir a la reducción de las tasas de intereses reales. Se tenía implícito el objetivo de que a través de estas reformas se iba a producir efectivamente un mayor acceso al crédito de poblaciones hasta ese momento marginadas, precisamente como era el sector de la microempresa.

En la mayoría de países se llevaron a cabo reformas que condujeron a la liberalización y desregulación del sector financiero para permitir el desarrollo de una competencia más activa, reduciendo las tasas de interés y facilitando la integración de los flujos de capitales internacionales. Se redujo la participación estatal, se amplió la competencia con la entrada de inversión extranjera y la ampliación del ámbito de operaciones de las instituciones bancarias. Se redujo la intervención estatal en términos de control de tasas de interés, la imposición de elevados niveles de encajes, y la asignación administrativa del

crédito. El apoyo del estado a sectores específicos se centro en los instrumentos propios de las instituciones de segundo piso.

El atraso en el ajuste requerido en la regulación y supervisión permitió un incremento considerable de la fragilidad de las entidades financieras, derivando posteriormente en crisis en los distintos países. Estas crisis agravaron la reducción de crecimiento económico de la región, aumento del desempleo, la consecuente contracción del crédito bancario, el aumento de la inflación en algunos casos, la devaluación de las monedas, y el retiro de flujos externos de capitales. Los sistemas financieros de muchos países entraron en crisis alrededor de la segunda mita de la década, obligando a las autoridades a adoptar medidas de salvamento y a extremar las medidas de regulación prudencial tratando de proteger el ahorro del público.

En parte como surgimiento de la crisis muy rápidamente después de las reformas, o porque en algunos casos las reformas no fueron suficientes, la profundización entendida como el acceso de la mayor parte de la población a los servicios financieros no se produjo como se esperaba. Si bien la relación M2⁸ a PBI aumento en América Latina y El Caribe en relación con los niveles de las décadas de los sesenta y setenta (21% y 29%) frente a 38% entre 1993 y 1996, los niveles registrados para la segunda mitad de los noventa estaban por debajo de los logrados por los países del Este Asiático, y por los países industrializados.

⁸ Entendido como efectivo, depósitos en cuenta corriente y cuasidinero.

La falta de acceso a los servicios financieros presente a principios de la década en países de América Latina y el Caribe, continuara sin grandes cambios cuantitativos en cuanto a valores agregados al finalizar la década. No obstante se dio un cambio en el acceso a servicios financieros en vista que los esfuerzos realizados por algunas entidades formales e informales denominadas “instituciones microfinancieras” (IMF), las cooperativas de ahorro y crédito (COAC), algunas financieras y bancos, permitieron el acceso a grupos de menores ingresos dentro de los que se destacan a los microempresarios.

3.2 Sector Microempresarial en la región

A finales de los setentas se empezó a reconocer la importancia creciente del sector informal de la economía en los países en desarrollo, por ser una alternativa económica efectiva frente al desempleo. El sector microempresarial esta conformado por unidades empresariales pequeñas nos solo en términos de generación de empleo sino también como creadores de riqueza, la mayoría de ellas unipersonales, llamadas “microempresas”. Es un factor esencialmente heterogéneo en términos de tamaño y composición en los distintos países de América Latina y el Caribe. Se encuentran unidades empresariales cuya actividad económica es apenas de subsistencia en algunos casos y en otros puede haber acumulación, sin una separación clara entre las finanzas de la empresa frente a la familia. También el sector incluye unidades empresariales con 10 o menos empleados cuyo sistema de producción es mas

elaborado con utilización de tecnología, y vínculos comerciales con empresas de mayor tamaño y mas formales.

De acuerdo con el BID⁹ para 1996 había mas de 50 millones de microempresas en la región, empleaban a mas de 120 millones de personas, y generaban entre el 10% y el 50% del PBI del grupo de países. Para mediados de los noventa más del 80% de las unidades empresariales de América Latina y el Caribe tenían menos de 10 empleados de los cuales el 80% estaba concentrado en unidades con menos de 6 empleados. Según los resultados obtenidos de encuestas preparadas por el BID en 14 países de la región,¹⁰ para 1998 el 63% de empleados del sector microempresarial eran los mismos microempresarios. En el caso de Bolivia, Honduras y Perú esta proporción era mayor, mientras que en México era de 24%.

En el agregado, se calcula que durante la primera mitad de la década de los noventas, las microempresas generaron la mitad de los empleos de la región¹¹. La participación promedio en el empleo del sector microempresarial fue de 57% durante los ochenta con diferencias considerables entre los distintos países: en Argentina y Venezuela la participación de la microempresa en el empleo creció en la última década, mientras que en Bolivia Uruguay se redujo¹².

⁹ BID. Estrategia para el desarrollo de la microempresa, Washington D.C., Febrero 1997

¹⁰ Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú, Paraguay, Uruguay Y Venezuela.

¹¹ Op. Cit.

¹² Orlando Maria B., Pollack, Molly, Microenterprise and Poverty: Evidence from Latin America, BID, 2000.

Al final de la década de los noventa, la mayor parte de las microempresas de la región se ubicaban en el Brasil (32,3%) y en México (17,5%). Colombia y Perú, concentraban algo más del 11% del total de las microempresas de la región, respectivamente. Los demás países muestran proporciones bastante reducidas, salvo Venezuela que registraba el 5,5% del total.

Una de las características propias de las pequeñas unidades empresariales es su marginación de los marcos jurídicos y legales de los países, la realización simultánea de actividades de producción y consumo en vista de la integración completa de las actividades empresariales con las familiares, y su falta de acceso a los servicios financieros de los sectores formales de la economía.

La falta de acceso a los servicios financieros se consideró como un aspecto crítico, en vista de que impide la ampliación de los negocios susceptibles de crecer y de la gran incidencia de las microempresas en el empleo. Por ello, la necesidad de concentrar las políticas en la promoción del acceso a los servicios financieros mediante el acercamiento a las fuentes de financiación, como elemento determinante de la sostenibilidad y capacidad de crecimiento de las microempresas. Otro supuesto implícito detrás de la búsqueda de la sostenibilidad y el crecimiento era la posibilidad de que este sector se integrara a la formalidad y al resto de la economía una vez se hubiese logrado un nivel de desarrollo suficiente. Dada la importancia del sector de la microempresa en los países de la región, su crecimiento y sostenibilidad se constituyen en factores claves del desarrollo empresarial de los países de la región.

A pesar del esfuerzo de las autoridades de muchos países y de las entidades multilaterales, una proporción muy reducida de microempresario tenía acceso a los servicios financieros formales, en vista de las restricciones propias de la información de las unidades del sector microempresarial. Para el final de la década de los noventa, solo el 26% de las microempresas de los 18 países de la región tenían acceso al crédito de instituciones microfinancieras. Si bien esta cifra es baja, representa un logro importante si se tiene en cuenta que representa el acceso efectivo al crédito de 1,5 millones de microempresas que a principios de la década no accedían ni siquiera al crédito de consumo como personas naturales.

Es de anotar que estas cifras no incluyen los créditos de ONG's pequeñas, ni tampoco aquellos canalizados a través de las cooperativas de ahorro y crédito. De acuerdo con información del World of Credit Unions (WOCCU), para 1999 se calculaba que las cooperativas de América Latina y el Caribe afiliadas habían canalizado créditos hacia la microempresa por valor de US\$ 1.654 millones, cifras que para el 2001 llegaba a US\$ 3.446 millones. De acuerdo con las estimaciones incluidas en el estudio del BID¹³, el crédito total canalizado a las microempresas de la región en 1999 a través de todos los canales (sector financiero formal, ONG, COAC) ascendería a US\$ 2.532 millones, equivalente al 0,5% del total de crédito canalizado por los bancos comerciales de los 26 países miembros del BID en 1999.

¹³ Op. Cit.

IV. EL SISTEMA MICROFINANCIERO PERUANO

En el Perú el acceso al crédito, más aún al crédito formal, es escaso. Hay un amplio espacio para la expansión de servicios de microcrédito. Igualmente, la demanda efectiva por servicios formales de micro depósitos podría ser de entre dos a tres veces superior a la demanda actual siempre que tales servicios se adapten a las necesidades de los microempresarios y las familias pobres.

Las principales trabas que limitan una expansión para atender la demanda son en el caso de los microempresarios, la carencia de mercados definidos y confiables, de avales y fianzas provenientes de compradores que sean actualmente clientes de los bancos, sus rendimientos productivos bajos, su calidad. Por el lado de la oferta, la inexistencia de una tecnología crediticia adecuada en el caso de los bancos, los elevados costos de transacción para créditos pequeños y la falta de seguros.

Los sistemas de crédito basados en garantías solidarias, tales como los de los Bancos Comunales, han alcanzados una gran extensión en el país, determinado que el crecimiento de la clientela y la reducción de los niveles de morosidad y la recuperación de cartera vaya alcanzando un nivel competitivo. Asimismo, la extensión de los servicios de crédito individual con productos apropiados a los pequeños productores, sigue un rumbo ascendente.

Debido a los factores favorables ligados a la estabilidad macroeconómica, el crecimiento del aparato productivo y la reforma financiera, el crédito a la microempresa ha alcanzado un importante y dinámico desarrollo en el Perú en la década de los 90's, registrándose una cartera vigente de US\$ 359.4 millones a fines de 1998.

Este fenómeno del microfinanciamiento empezó cuando fueron establecidas entre 1994 y 1998 las Cajas Rurales, las Edpymes y Mibanco, ya que las Cajas Municipales iniciaron sus préstamos a la microempresa a inicios de los años 90.

A inicios de los 90's las Cajas Municipales son las que alcanzaron mayor importancia, concentrando el 38% del número de clientes y el 19.6% de la carta de créditos, logro que obtuvieron a pesar de no operar en Lima Metropolitana, posteriormente veremos que hacen su incursión en este vasto mercado. Así mismo, sobresalen por sus indicadores de calidad de portafolio crediticio (cartera atrasada de 5.9%) y de rentabilidad (retorno sobre el patrimonio de 19.9% en 1998), a pesar de haber sido afectadas por el Fenómeno del niño y la recesión.

INDICADORES DEL CRÉDITO A LA MICROEMPRESA EN LAS CAJAS MUNICIPALES

	Número de créditos vigentes	Cartera vigente (miles de US\$)	Crédito promedio (US\$)	Cartera por analista (miles de US\$)	Número de créditos por analista	Cartera vencida (%)
Dic. 92	4,253	2,691	633	67	106	13.32
Dic. 93	7,116	5,787	813	105	129	3.58
Dic. 94	20,266	16,899	834	167	201	3.72
Dic. 95	44,239	33,500	757	238	314	4.49
Dic. 96	67,187	47,001	700	290	415	5.77
Dic. 97	77,846	62,583	804	318	395	6.64
Dic. 98	84,945	70,270	827	294	355	6.62

Las Cajas rurales para 1998 tenían una participación del 14.3% en el número de créditos y 16.3% en la oferta crediticia. Pero, con elevados niveles de cartera pesada (17.5%) y con pérdidas generadas en 1998 (equivalentes a 1.9% del patrimonio).

Las Edpymes y Mibanco iniciaron sus operaciones en 1998¹⁴ y representaron el 3.6% y 3.3% de la cartera vigente a la fecha respectivamente. Las Edpymes mostraron una cartera atrasada del 4.5% y un retorno sobre el patrimonio del 1.1%.

Los bancos comerciales alcanzaron una participación del 57.4% en la vigente pero solo de 27.4% en el número de créditos, a diferencia de su participación de 85% en el crédito total al sector privado. Las colocaciones de los bancos se dirigen a un segmento superior del mercado de estos pequeños financiamientos, lo cual se refleja en el mayor tamaño de sus colocaciones promedio por cliente.

Es claro que para 1998 las Cajas Municipales constituyen el proveedor dominante que opera con los mejores niveles de calidad de cartera y rentabilidad. Pero es también evidente que el financiamiento a estas pequeñas unidades empresariales presenta un gran mercado aun no explotado, a pesar del veloz crecimiento registrado en los últimos años, dado que se estima existen 3,080,360 microempresas en el país¹⁵.

En la última década, las tasas promedio anual de crecimiento de las colocaciones y los activos de las Instituciones Microfinancieras no bancarias fueron de 32.2% y 29.3% respectivamente. El crecimiento de las colocaciones y los activos se incrementaron en

¹⁴ Solamente la Edpyme Credimpet opera desde 1996.

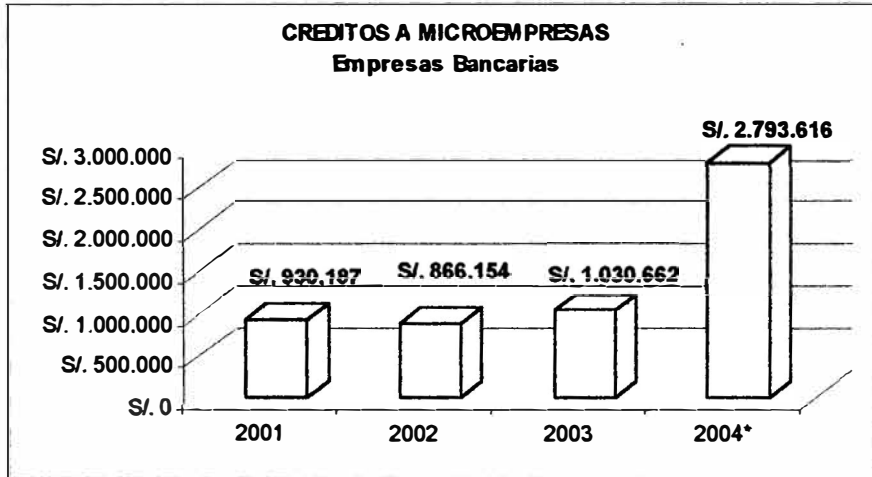
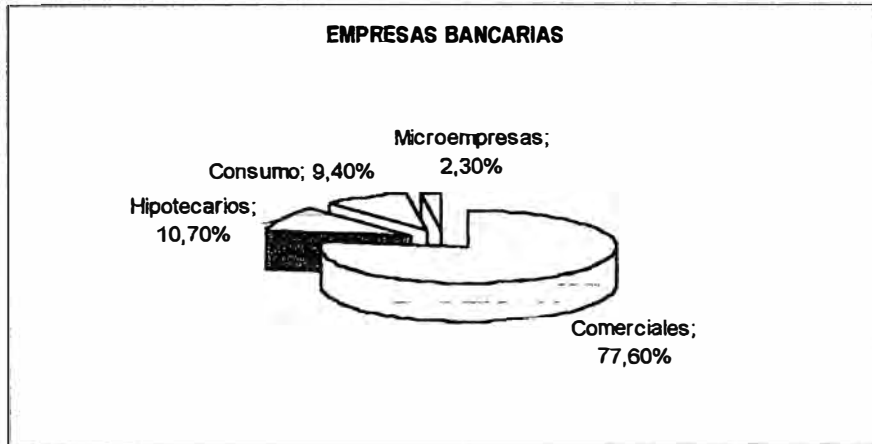
¹⁵ MITINCI, op. cit., p. 31

los últimos diez años, alcanzando en diciembre del 2003 US\$ 679 millones en colocaciones y US\$ 919 millones en activos.

Este crecimiento se explica por la aun insatisfecha demanda de financiamiento de las microempresas y el crecimiento numero de agencias de las instituciones microfinancieras.

Las empresas bancarias en el 2003 tuvieron un aumento en los créditos para la microempresa pasando de S/. 866 millones a S/. 1031 millones en este año. En cuanto a las tasas de interés en moneda nacional muestra una disminución pasando de 53.1% en el 2002 a 51.7% en el 2003. En el 2004 se observa un gran crecimiento de las colocaciones pasando a S/. 2794 millones al mes de Octubre. Actualmente los bancos que otorgan créditos a microempresas son: B. de Crédito, B. del Trabajo, Mibanco, B. Wiese Sudameris, B. Continental, B. sudamericano, B. Financiero, Interbank, B. Interamericano de Finanzas y B. de Comercio; según la Superintendencia de Banca y Seguros.

La tasa de morosidad en los créditos a microempresas fue de 8.14%.



En cuanto a las utilidades de las empresas, vemos que ha sido creciente en los últimos años, lo cual incentiva a instituciones tradicionales, como los bancos a incursionar en este negocio.

Las empresas microfinancieras no bancarias, con excepción del año 1998 (debido a la crisis financiera), han tenido rentabilidades por encima del 15%; ubicándose entre las empresas de mayor rentabilidad del sistema financiero.

UTILIDADES DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS				
AÑO	BANCOS	CAJAS MUNICIPALES	EDPYMES	TOTAL
1999	244.867	25.026	1.619	271.512
2000	193.186	34.933	1.491	229.610
2001	272.585	54.690	4.386	331.661
2002	526.034	82.453	7.095	615.582
2003	669.414	115.972	490	785.875
2004*	595.448	97.932	532	693.912

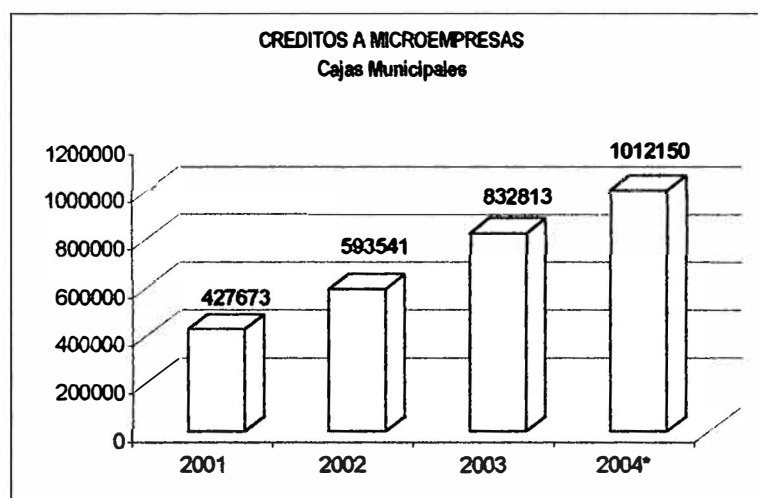
(*) octubre

Esta tasa de rentabilidad se explica por: mejoras en la eficiencia, alta tasa de recuperación (baja tasa de morosidad) y cobertura de costos.

La tasa de morosidad de las instituciones microfinancieras no bancarias ha venido disminuyendo desde 1994, llegando a fines del 2003 a 5.7%. la cobertura de provisiones se incremento, llegando siendo casi 130% en diciembre del año 2003. La mejor calidad de cartera que se tiene se debe al mayor numero de clientes, mayor colocación así como a una mejor administración del riesgo crediticio.

Las instituciones microfinancieras no bancarias mostraron gran dinamismo, debido principalmente a la buena gestión por parte de las Cajas Municipales, lo cual les permitió tener la mejor rentabilidad del sistema financiero peruano en el año 2003.

Los créditos otorgados por las instituciones microfinancieras no bancarias tuvieron un crecimiento anual promedio de 34.8% en 2003, cerrando el año en S/. 2362 millones, de los cuales el 72% fue otorgado por las Cajas Municipales.



Las Cajas municipales en el 2003, abrieron 44 agencias haciendo un total de 165 en todo el país; cabe destacar que tres de ellas (CM Arequipa, Piura y Trujillo) incursionaron en el mercado limeño, llegando a colocar S/. 26 millones, con un número de clientes de 4400 al cierre del año.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Las características principales del microempresario son: bajo grado de instrucción, origen provinciano, familia numerosa, negocio familiar.
2. El sector microempresarial en el Perú, resultó de la falta de empleo en el país, que llevó a que la gente optara por el autoempleo y por ende volverse informal.
3. Los niveles de productividad de las MYPES son muy bajos, teniendo en cuenta la importancia de este sector en el PBI del país podemos avizorar un gran problema de productividad nacional.
4. Las empresas en los países pobres enfrentan costos regulatorios mucho mas elevados que las empresas en los países ricos. Sus costos administrativos son 3 veces superiores y tiene que realizar el doble de trámites burocráticos enfrentando los retrasos que éstos implican. En caso del Perú, el tiempo para iniciar un negocio es de 98 días mientras que en Chile demora 27 días.
5. El microempresario peruano cuenta generalmente con poco capital, normalmente propio, debido a las dificultades que existían para obtener créditos del Sistema Financiero, en todo caso preferían financiarse de “prestamistas” informales.

6. Estos “prestamistas”, incluso en la actualidad, ofrecen un crédito rápido con altos intereses, pero de fácil acceso.
7. El Sistema Financiero incursionó en el sector microempresarial ofreciendo créditos con altos intereses, numerosos requisitos y extremada prudencia en la aprobación de los mismos.
8. La alta demanda de créditos existente llevó a algunas entidades (principalmente ONG's y posteriormente EDPYMES) a incursionar en el segmento, los buenos resultados de estas llevaron a un incremento rápido de la oferta de algunos bancos, los mismos que a su vez atrajeron la participación masiva de las Instituciones Financieras a este sector.
9. Dado que el nivel educativo de los microempresarios es muy pobre, la capacitación se convierte en un instrumento fundamental para el buen manejo de la microempresa ya que fortalece la capacidad gerencial de los microempresarios garantizando la evolución del negocio. En ese contexto, el microcrédito acompañado de una buena capacitación, garantiza el desarrollo de la microempresa y por tanto del país.
10. Teniendo en cuenta que las MYPES tienen una gran capacidad de absorción de mano de obra (aportan el 86% de la PEA ocupada) y generación de ingresos (participan del 28% del PBI), es vital un plan de acción que desarrolle la competitividad, formalidad y productividad de las MYPES como resultado de la

conjunción de esfuerzos del sector público (regular, promover, facilitar, concertar y descentralizar) y privado (diseño, planeamiento, ejecución y evaluación constante de las políticas e instrumentos públicos).

BIBLIOGRAFÍA

Superintendencia de Banca y Seguros. *Problemas y Prioridades en Regulación y Supervisión de Instituciones Microfinancieras: El caso Peruano.*

Begoña Gutiérrez Nieto. *Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española.*

Portocarrero Maisch Felipe (1998). *Retos y posibilidades para el desarrollo de las microfinanzas en el Perú (versión preliminar).*

Valdivia Néstor (2003). *El heterogéneo mundo de la pequeña y microempresa en el Perú.*

Portocarrero Felipe, Trivelli Carolina, Alvarado Javier. *Microcrédito en el Perú: Quienes piden, quiénes dan.*

Naranjo Martín, Osambla Emilio (2002). *Costo de Intermediación en la Industria Peruana de Microfinanzas.*

De Soto Hernando. *El misterio del capital.*

Hinojosa Valencia Leonith (1999). *Microcrédito en el macrosur peruano.*

IDB-PERU Global Micro-Enterprise Credit Program (2000). *Risk mitigation as a cost-effective micro-finance strategy.*

Miller Sanabria Tomás (2000). *Microfinanzas Las lecciones aprendidas en América Latina.*

Terberger Eva (2003). *Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros.*

Ramón Rosales. *Marco Regulatorio de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas.*

Barry Nancy. *Estado actual de las microfinanzas en Latinoamérica.*

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). www.inei.gob.pe

Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME). www.prompyme.gob.pe