

**ESTUDIO DEL MERCADO
PARA LA MICROEMPRESA**

Caja Rural de Ahorro y Crédito Cruz de Chalpón

Preparado por:

**Mindy Kirshner
Agricultural Cooperative Development International
Proyecto Número 196**

**Chiclayo, Perú
El 31 de Enero, 1996**

AGRADECIMIENTO

Este trabajo se llevo acabo contando con la colaboración desinteresada de todo los ONGs e instituciones como, IDESI, Solidaridad, IPR, Camara de Comercio, Caja Municipal, COFIDE y FONDEMI.

Quiero hacer una especial agradecimiento a Elizabeth Acevedo, Economista y Profesora de la Universidad de Pedro Ruiz Gallo, y a Geraldo Vargas, Bachiller en economía y Asistente de este Estudio de Mercado. Ellos trabajaron constantemente con dedicación y por el esfuerzo e interés que pusieron, se hizo este trabajo realidad.

A La Caja Rural y ACDI estoy muy agradecido por esta oportunidad de trabajar con ellos y aprender de ellos. El apoyo y confianza que me han dado era una de los elementos mas importante como persona y me dio la esfuerza a cumplir el presente estudio.

LISTA DE ABREVIACIONES

AID	Agencia de Desarrollo Internacional
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
COPEME	Consortio De Organismos No Gubernamentales Que Apoyan a La Micro y Pequeña Empresa
EDPYME	Entidades De Desarrollo Para La Pequeña y Microempresa
FONDEMI	Fondo De Desarrollo Para La Microempresa
IDESI	Instituto De Desarrollo Del Sector Informal
INEI	Instituto Nacional de Estadística E Informática
INTINCI	Dirección Regional De Industria, Turismo, Integración y Negocios Comerciales Internacionales
MYPE	Micro y Pequeña Empresa
ME	Microempresa
PBI	Producto Bruto Interno
PEA	Población Económicamente Activa
PROMICRO	Préstamos Para La Micro Empresa
RENOM	Región Nor Oriental del Marañón
SENATI	Servicio Nacional De Adiestramiento En Trabajo Industrial

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO

OBJETIVOS

METODOLOGÍA

- I. CARACTERÍSTICAS DE LA SUBREGIÓN II - LAMBAYEQUE
 - A. Indicadores Socio-económicos
 - B. Indicadores Financieros
- II. MARCO CONCEPTUAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
 - A. Criterios De Clasificación
 - B. Parámetros De La Clasificación
 - C. Características Sectoriales De La Microempresa
- III. DESCUBRIMIENTOS Y PROBLEMÁTICA
 - A. Factores Socio-Culturales
 - B. Aspectos Financieros
 - C. Otros Factores a Considerar
 - D. Competencia
 - E. Perspectivas Hacia La Caja Rural
- IV. CONCLUSIONES
- V. PROPUESTAS Y ESTRATEGIAS
 - A. Propuesta: Mecanismos Para Brindar Crédito
 - 1. Ahorros y Crédito
 - 2. Grupos Solidarios
 - B. Estrategias Específicas
 - C. Estrategias Generales
 - D. Recomendación Adicional
- VI. ANEXOS
 - A. Líneas de Financiamiento a la Microempresa
 - B. Cuadros de FONDEMI
 - C. La Metodología para la Encuesta
 - D. ACDI: Encuesta al Microempresario
 - E. Resultados de la Encuesta

RESUMEN EJECUTIVO

La Caja Rural Cruz de Chalpon con la asistencia técnica de Agricultural Cooperative Development International (ACDI) está incrementando su atención a los áreas de su zona de influencia y avanzando para establecer un rol significativo como institución financiera dirigida hacia todos los mercados de Chiclayo, Perú.

El desarrollo estratégico de la Caja Rural para el primer año de sus operaciones era implementar un programa sostenible de crédito rural que le permita asegurar un sistema eficaz de desarrollo y ofrecer servicios financieros para atender la demanda en las áreas rurales.

Entrando en el segundo año de sus operaciones, la Caja Rural ha fortalecido su reputación en las áreas rurales y esta aumentado su servicios financieros para incluir los sectores en el área urbana. Este plan de desarrollo incluye las actividades económicas de varios sectores. Además, Hay una atención especial para asistir la creciente demanda del sector de la microempresa y empezar una movilización de ahorros.

El presente estudio del mercado refleja los necesidades del sector de la microempresa, considerando la competencia local y los objetivos de la Caja Rural.

Esta fue la perspectiva necesaria para entender la situación general y formalizar posibles propuestas y estrategias para enfrentar los limitaciones del sistema financiera, asistir el Microempresario y fortalecer la Caja Rural.

Este trabajo fue realizado a través de: una encuesta para entender los necesidades de las microempresas, una análisis de la competencia financiera y sus limitaciones, y una profundización integral de la problemática del sector en la ciudad de Chiclayo.

Con el presente estudio se pudo determinar que hay la necesidad de asistir las microempresas. La asistencia financiera esta concentrado solamente en el nivel más elevado de este sector. Por lo tanto, hay que introducir un nuevo producto financiero para ofrecerlo a los niveles mas bajos que no son atendidos y captar un mercado potencial.

La esperanza de este estudio es resaltar la importancia de asistencia a este sector y ayudar en la formalización de una proyecto dirigido a todas las microempresas de Chiclayo.

OBJETIVOS

El propósito de este estudio es entender las necesidades de los microempresarios, y el tipo de asistencia que la Caja Rural puede brindar.

El objetivo es identificar los problemas y desarrollar algunas propuestas y estrategias para asistir a este sector.

La finalidad es contribuir al desarrollo de un proyecto dirigido a los microempresarios y sus necesidades, dando rentabilidad a la Caja Rural.

METODOLOGÍA

La búsqueda de información para realizar el presente estudio fue un proceso muy largo que significó un arduo trabajo absorbiendo mucho tiempo. Las dificultades resultan de la limitada información confiable y el poco deseo de otorgar información de algunas instituciones.

Inicialmente se hizo visitas a las diferentes instituciones financieras (ONGs, Cámara de Comercio, COFIDE, Caja Municipal y Bancos) que brindan apoyo al sector de microempresas en la ciudad de Chiclayo, con la finalidad de conocer los programas y productos de crédito destinados para este sector.

Luego, se tuvo que recopilar información sobre la población de microempresarios de la ciudad de Chiclayo. Para ello seguimos varias fuentes entre publicaciones y bases de datos de instituciones especializadas (INEI, ITINCI, FONDEMI Y SENATI) complementándolos entre sí, de tal forma que la muestra a elegir sea lo suficientemente representativa.

Se distribuyó la población por sectores (Industria, Servicios y Comercio), por actividad y por distrito para, posteriormente, extraer la muestra de acuerdo a la proporción de cada uno de ellos.

El número de la muestra tomada fue de 60 microempresarios, llegando a utilizar a 57 de ellos, sobre la base de los cuales se llegan a algunos resultados presentados en este estudio, luego del análisis respectivo. (anexo - metodología de la encuesta)

Para reforzar este trabajo sobre el sector microempresarial, se consideró algunos datos importantes de diferentes estudios realizados por COPEME, IDESI y La Universidad de Pedro Ruiz Gallo.

I. CARACTERÍSTICAS

La Provincia de Chiclayo pertenece a La Región Nor Oriental del Maraón (RENOM) ubicada en el Nor-este del Perú. Organizado política y administrativamente en 23 provincias y 241 distritos, delimitado en 5 Sub Regiones. La ciudad de Chiclayo pertenece a la Sub-Región II - Lambayeque. Esta Sub-región tiene una superficie territorial de 15.732.50 km.¹. representando el 18% de la superficie total de la RENOM.

La población total de la Sub-Región Lambayeque, de acuerdo con las cifras obtenida en el Censo Nacional de Población es de 920,795 habitantes, de los cuales 617,880 pertenecen a los Distritos Chiclayo, José L. Ortiz y La Victoria en la Provincia de Chiclayo.²

Dentro de la RENOM, La Sub Región II -Lambayeque tiene un mayor desarrollo y principalmente Chiclayo tiene el mayor flujo migratorio. Por su ubicación geográfica y la concentración de las diversas actividades económicas se ha convertido en una ciudad que concentra a la población empleada con un gran parte en el sector informal. La mayoría de las actividades económicas están en la ciudad de Chiclayo en los sectores de Industria, Comercio y Servicios.

La actividad informal se ha incrementado aceleradamente. Con el apoyo de ciertas instituciones y ONGs y la presión de la política del gobierno, a incrementar la base tributaria, la informalidad esta disminuyendo y hay mayor tendencia a la formalización.

Este crecimiento del mercado para las instituciones financieras, ha permitido generar nuevas formas o mecanismos de acceso al crédito. Sin embargo, hay ciertas limitaciones porque el sector informal no tiene el reconocimiento formal, ni una forma de garantizar un préstamo.

A pesar de todo esta potencialidad, la fuerza laboral sufre las consecuencias por ciertos eventos que ha ocurrido en Perú a partir del año 1990. Específicamente, Chiclayo que ha sido afectado por; la quiebra del Banco del Fomento; la desaparición de varios instituciones financieros; La privatización de los bancos y las empresas publicas; las severas reducciones en gastos públicos en los servicios, ministerios e instituciones; y la reducción de personal de las empresas privadas.

¹INEI - Enuesta Nacionalde Hogares 1995: Tasa De Empleo En El Departamento De Lambayeque.

²Ibid.

A. Indicadores Socio-Económicos

1. Desempleo

Los cambios de política económico-financiera y empresarial dieron como resultado un desempleo de 10.3% en el Departamento de Lambayeque y 8.9% en la provincia de Chiclayo.³ Asimismo, generaron mucha desconfianza en organismos gubernamentales y en las instituciones financieras.

En la provincia de Chiclayo la población ocupada es 149,438 distribuido de la siguiente manera: Comercio y servicio 63.8%, Industria y manufactura 21.8% y agricultura y pesca 14.4%.⁴

La Población Económicamente Activa (PEA) total por el departamento de Lambayeque es 269,812⁵; y la PEA ocupada es 246 446⁶. Las micro y pequeña empresas (MYPES) han contribuido sustancialmente a la generación de empleo en el departamento de Lambayeque absorbiendo el 78% de la PEA ocupada, es decir 192,231 puestos de trabajo; asimismo contribuye a una mejor distribución de los ingresos al estar ubicadas estas en toda la geografía departamental. Hay que mencionar también que en la microempresa el empleo de mano de obra es más intensivo, lo que significa que sus activos fijos son bajos.⁷

2. Producto Bruto Interno (PBI)

La producción nacional en 1996 continuará creciendo, aunque a un ritmo menos espectacular de los dos años precedentes. Se estima para este año un crecimiento del PBI del orden del 4 y 5% a nivel global.

³INEI - Encuesta Nacional de Hogares 1995: Tasa De Empleo En El Departamento De Lambayeque.

⁴INEI - Censos Nacionales 1993, Departamento de Lambayeque, Perfil Socio-Demográfico. pp. 100 (a partir de 15 años)

⁵INEI: Resultados de Los Censos Nacionales IX de Población y IV de Vivienda. Departamento de Lambayeque: 1993 (PEA de 15 años y más)

⁶ Ibid., (PEA Ocupada de 6 años y más).

⁷COPEME, Lambayeque. Panel: Micro y Pequeña Empresa en el Departamento de Lambayeque (IDESI - Lambayeque)

Este crecimiento estimado se basa principalmente en el aumento de las inversiones con recursos externos (préstamos e inversión directa extranjera) y con recursos privados internos. Se espera que la inversión pública sea significativa, la que se canalizaría hacia los sectores de educación y salud principalmente, estando en función a los ingresos por privatización y endeudamiento externo.

La micro y pequeña empresa (MYPE) en el departamento representa el 98% de las unidades económicas productoras de bienes y servicios; el 78% de la PEA; y el 42% del PBI que en el año 1992 fue S/. 1,052.67 millones anuales⁸.

Dentro de la estructura porcentual del PBI de Lambayeque es importante resaltar que el principal rubro es el industrial con el 32% de aporte, seguido del comercio y servicio con el 22% y agricultura con el 15%. El aporte del departamento al PBI nacional es de 4.7% del cual las MYPES de Lambayeque aportan el 2%.⁹

3. Inflación

Siguiendo la tendencia decreciente de los últimos años y de acuerdo a las perspectivas económicas, la tasa de inflación para 1996 se estima alcanzaría un valor máximo de 10%

B. Indicadores Financieros

Las entidades financieras que funcionan en el departamento a partir del año 1993 han comenzado a colocar mas de lo que captan que significa que hay una mayor inversión en este departamento respecto a los ahorros generados.

En el Departamento de Lambayeque, para el año 1994, las colocaciones superaron los US\$ 141 millones, monto que casi dobla al registrado en 1993 que fue US\$ 66.5 millones. Las captaciones en 1994 fueron US\$ 108 millones.¹⁰ Al mes de Septiembre de 1995, subieron a US\$ 170,219 y US\$ 127,628 millones respectivamente.¹¹

⁸COPEME, Lambayeque. Panel: Micro y Pequeña Empresa en el Departamento de Lambayeque (IDESI - Lambayeque)

⁹INEI - PBI RENOM: Lambayeque 1992. PBI de precios constantes

¹⁰ACDI - Financial Products Development, William Tucker, April 1995.

¹¹ Superintendencia de Banca y Seguros, Información Financiera Mensual, al 31 de Mayo de 1995, pp. 46.

En la Provincia de Chiclayo hasta el 30 de Septiembre de 1995, las colocaciones ascendieron a US\$ 160,770, y las captaciones hasta la misma fecha fueron US\$ 121,501.¹² (No se tiene información respecto a que montos de crédito se destinaron a la microempresa)

Chiclayo ha experimentado un crecimiento muy acelerado en el movimiento financiero del departamento durante los últimos cuatro años. Casi todos los recursos del departamento se encuentran en Chiclayo mismo (89% de las captaciones y el 96% de las colocaciones). Los bancos manejan el 94% del mercado de las captaciones. El 67% de los depósitos en los bancos es denominado en moneda extranjera.¹³

El crecimiento de las colocaciones puede explicarse por: el crecimiento macroeconómico del Perú mismo durante los últimos años, y la política del gobierno nacional de promover la descentralización financiera.

Actualmente en Chiclayo hay 8 bancos comerciales, mas COFIDE, una entidad financiera de segundo piso del gobierno.

La mayoría del movimiento financiero en Chiclayo esta manejada por los bancos privados cuya cartera, para 1993/94 asciende a US\$ 143 millones. Las ONGs de la zona, en su conjunto manejan una cartera de US\$ 17 millones. Los habilitadores (proveedores) se estima en US\$ 16 millones.¹⁴

¹²Ibid., pp.46

¹³Tucker. pp.1

¹⁴Ibid., pp. 2

II. MARCO CONCEPTUAL DE LA MICROEMPRESA

Las características generales del sector de la microempresa y cómo se originó son importantes para comprender la importancia de este sector. La aplicación de la base conceptual a nivel nacional y local permite entender también la necesidad de asistencia a las microempresas para el crecimiento económico.¹⁵

- ▶ La microempresa ha surgido como respuesta a las políticas económicas aplicada en el pasado, por su propia iniciativa.
- ▶ La autogeneración de empleo (creación de microempresa) se origina como una necesidad familiar.
- ▶ Los factores de producción y mercado son escasos y limitados. Generan sus propios medios de mano de obra y capital.
- ▶ Tecnológicamente operan con maquinarias e insumos inadecuados o de descarte. La calidad de la manualidad y la creatividad les permiten seguir en actividad.
- ▶ Cuantitativamente, se han convertido en lo más representativo de los establecimientos del país.
- ▶ La flexibilidad productiva y en la toma de decisiones le permite adaptarse a mercado cambiantes.
- ▶ Contribuyen a la descentralización productiva fundamental en las economías regionales mejorando la distribución del ingreso.
- ▶ La escasa formación educativa y empresarial del microempresario les hace vulnerables al fracaso.
- ▶ La gran mayoría se encuentra en niveles de sobrevivencia de escasa o nula acumulación.

De acuerdo a la opinión de expertos e investigadores la microempresa es una opción de desarrollo, de descentralización, de generación de empleo con poca inversión, que contribuye a la redistribución de los ingresos, así como a solucionar el problema de divisas, ya que emplea materias primas nacionales.¹⁶

¹⁵Ing. Pedro Mendoza Ocaña, Habitat Trujillo, Microempresa Una Opción De Desarrollo? SENATI-IPACE, La PYME Una Alternativa De Desarrollo, pp. 27

¹⁶Ibid., pp 28

Según El Instituto de Produccion Audiovisual, Comunicación y Capacitación Para El Desarrollo De La Pequeña y Micro Empresa los problemas centrales de la Microempresa en el Peru son que la microempresa nace como respuesta al desajuste existente entre la oferta y demanda de fuerza laboral en el mercado de trabajo. Sin embargo, la escasez de capital es considerado el factor crucial que impide a estas empresas crecer y consolidar su presencia en el mercado; falta las garantías reales que son requisitos para el acceso al crédito del mercado financiero formal; tiene más experiencia ocupacional y falta formación o experiencia en materia de gestión empresarial; y tiene desconocimiento de la demanda externa y mecanismos de comercialización.¹⁷

A. Criterios De Clasificación

Chiclayo ha experimentado una migración acelerada que ha creado un florecimiento del sector informal y las microempresas que pertenecen a este sector. Por esta razón, la asistencia financiera sería importante para su crecimiento económico. Sin embargo, a nivel de las instituciones públicas y privadas locales hay poco conocimiento y falta de información actualizada de este sector. Asimismo, los conceptos de las microempresas que utilizan de repente no serán los más adecuados para ayudarlos de manera más efectiva:

Definición Legal:

El Decreto Legislativo No. 705 "Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa". Proporcionó la siguiente definición para la Microempresa:

- ▶ El propietario labora en la misma
- ▶ El número de trabajadores y empleados no deben exceder de 10
- ▶ El valor total anual de las ventas no excederá de 12 UIT, S/. 24,000 al año

Definición Financiera:

Hay otro criterio que está considerado a ser más apropiado es asumido por La Cooperación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y son parte del reglamento de las Entidades de Desarrollo para La Pequeña y Microempresa (EDPYME). Se define como microempresa aquella que tiene:

- ▶ 1 a 4 trabajadores con ventas anuales menores a US \$40,000
- ▶ Activos hasta US \$20,000

¹⁷SENATI-IPACE, La PYME Una Alternativa De Desarrollo, Los Problemas Centrales De La Microempresa En El Peru. pp.29

Otra Definición:

En la comunidad internacional hay varias definiciones para caracterizar a la Microempresa, algunos clasifican el sector con varios niveles, lo que se consideró importante para el presente estudio. Las siguientes clasificaciones de la microempresa esta tomado de la Agencia de Desarrollo Internacional (AID):

De Subsistencia: (sector C)

Son las de menor grado de desarrollo, cuyos ingresos se encuentran muy por debajo de los US \$1,200 anuales. Se caracterizan principalmente por tener niveles de productividad decreciente, ya que sólo son creadas por un corto plazo sin ninguna idea de desarrollo a futuro.

De Acumulación Simple o Sostenimiento: (sector B)

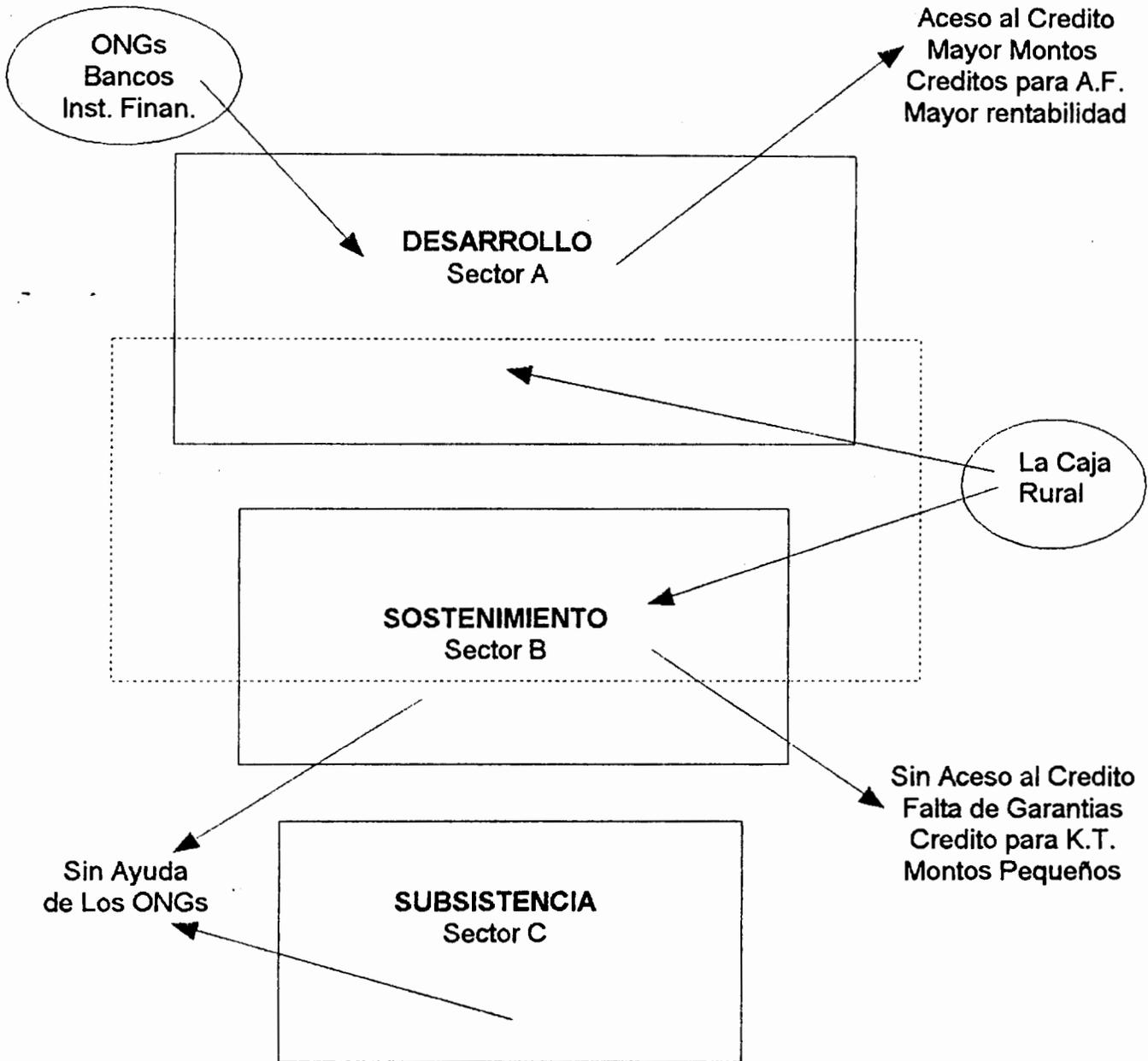
Se caracterizan por reproducir el capital de trabajo sólo para seguir operando, pero son promovibles, es decir, susceptibles de recibir ayuda para su expansión futura.

De Acumulación Ampliada o Desarrollo: (sector A)

Son los que presentan mayor grado de desarrollo y posibilidades de capitalización, teniendo mayormente la acumulación de su capital en activos fijos. Además poseen un alto nivel de productividad y de volúmenes de ventas anuales.

Este estudio resaltó la importancia en tomar en cuenta la diferencia de las definiciones y la existencia de los niveles de clasificación. En Chiclayo hay varias instituciones que tienen programas destinados a la microempresa pero lo que ofrecen no alcanzan a los tres niveles económicos distintos de la microempresa. Parece que existe una marginalización de las microempresas que ocupan la parte más baja del rango.

LOS NIVELES DE LAS MICROEMPRESAS



B. Parámetros De La Clasificación

Los definiciones utilizados para otorgar los créditos en Chiclayo no distinguen entre diferentes niveles potenciales de la microempresa. Sin embargo, los resultados conseguido a través de la encuesta de ACDI y los resultados de la encuesta dirigida a 720 microempresarios de la línea de El Fondo De Desarrollo Para La Microempresa (FONDEMI)¹⁸, que en el momento, tiene el mayor numero de créditos al microempresario, demuestran que existe, por lo menos 2 niveles distintos en el sector que se clasifican como microempresa. Los resultados siguientes pueden servir como parámetros esquemáticos para diferenciar los dos niveles de Desarrollo (sector A) y de Sostenimiento (sector B):

PARAMETRO	SECTOR A	SECTOR B
1) Distrib. por Sectores		
Industria	66.49%	31.6%
Comercio	25.88%	59.6%
Servicio	7.61%	8.8%
2) Nro. de trabajadores		
1 - 4	70.4%	95%
5 - 9	28 %	5%
3) Ingreso Anuales		
Industria	\$49,575	\$18,290
Comercio	\$55,950	\$18,856
Servicio	\$43,080	\$15,690
<i>PROMEDIO</i>	\$50,485	\$18,381
4) Capital de Trabajo/Mes		
Industria	\$2,198	\$1840
Comercio	\$2,693	\$1828
Servicio	\$1,593	\$772
5) Promedio de Préstamo	Monto Prestado	Monto Requerido
Industria	\$7,191	\$2,431
Comercio	\$4,625	\$2,375
Servicio	\$8,007	\$2,737
6) Garantía	garantias reales	garantias personal
7) Educación	55% secundaria	bajo nivel educación

¹⁸IDESI: Diagnostico De La Micro Y Pequeña Empresa. Analisis De Los Usuarios de FONDEMI (Diciembre 1995)

1. Sectores: La distribución por sectores que hace FONDEMI de los microempresarios no es realista, dado que la muestra de su estudio está constituida por los microempresarios que han sido sujetos de crédito, sin tener en cuenta la proporción de cada sector en el total poblacional. La encuesta de ACIDI por este estudio se utilizó una metodología (explicado en el anexo) que tomó la mejor estimación de la distribución natural de los sectores.

Una posible razón para explicar la distribución de los usuarios de FONDEMI puede ser que FONDEMI tiene preferencia a atender el nivel más alto (de desarrollo) por su mejor rentabilidad o las garantías reales que pueden ofrecer.

2. Numero de Trabajadores: Para FONDEMI la microempresa incluye empresas que tiene menos de 10 trabajadores. En la encuesta de ACIDI se consideró microempresas tener menos de 4 trabajadores. Sin embargo, como la encuesta se efectuó al azar un 5% de los encuestados tenía más de 4 trabajadores. Los que no se tomaron en cuenta en el análisis cuantitativo.

3. Ingreso Anual: Los encuestas de FONDEMI fueron hechas por los suboperadores a sus propios usuarios. La información puede ser verificable en documentos que indica los datos específicos. En la encuesta de ACIDI la misma información fue obtenida verbalmente porque 61.4% nunca han tendido crédito, y no cuentan con documentos o registros de sus ventas. Entonces, se asume que la información obtenido del microempresario puede haber sido exagerada por parte de ellos.

4. Capital de Trabajo: Los promedios del sector B parecen más altos que los que realmente podrían ser. Esto puede ser por la misma causa indicada en el punto anterior.

5. Promedio de Préstamo: Asumiendo otra vez el punto anterior, ACIDI tuvo que depender del conocimiento propio del usuario a indicar que monto requeriría para aumentar su producción o mercadería porque más de la mitad no han sido sujetos de crédito.

6. Garantías: El sector B, según este estudio, indica que 38% podría respaldar el crédito con hipoteca. Una investigación mas extensiva sería necesario para determinar el valor real de su propiedades dado que la mayor parte de ellos viven en Pueblo Jóvenes.

7. Educación: La encuesta de ACIDI no ha tenido una pregunta para obtener la información de su nivel de educativo, pero los antecedentes indican que el nivel de educación normalmente es más bajo.

C. Las Microempresas En La Provincia De Chiclayo

Es difícil determinar el tamaño de las microempresas debido a que hay poca información disponible sobre este sector ya que pertenecen mayormente al sector informal.

En Chiclayo, no hay datos sobre el tamaño del sector informal, solo existe información sobre el número de las microempresas formales pero no es actualizada. Es necesario estimar el número de microempresas con el objeto de entender el impacto económico y desarrollar proyectos de asistencia adecuados.

El sector de las MYPES en la Sub Región - Lambayeque se encuentra mayormente concentrado en la Provincia de Chiclayo. Basado en la PEA, los siguientes procedimientos pueden servir como estimaciones del tamaño de las microempresas en los sectores de Comercio, Servicio e Industria en la Provincia de Chiclayo sin considerar los actividades de extracción (agricultura, pesca, minería).

La PEA De La Provincia De Chiclayo

Actividades Económicas	PEA	Porcentaje
Comercio y Servicio	98,783	74 %
Industria	34,853	26 %
Total de comercio, servicio e industria	133,636	100 %

Fuente: INEI - Censos Nacionales 1993 de Población y Vivienda

Según un estudio realizado por El Consorcio de Organismos No Gubernamentales que Apoyan a la Micro y Pequeña Empresa de Lambayeque (COPEME). Se indica que la micro y pequeña empresa en el departamento representa el 98% de las unidades económicas productoras de bienes y servicios y que representa el 78% de la PEA.¹⁹ Además hay una estimación que la microempresa constituye 98% de todos las micros y pequeñas empresas (MYPEs).²⁰ Entonces, los cuadros siguientes puede representar las estimaciones correspondientes:

PEA en La Provincia De Chiclayo

Actividad Económica	Total	MYPE 78%	ME 98%
Comercio y Servicio	98,783	77,050	75,509
Industria	34,853	27,185	26,641
Total	133,636	104,236	102,151

**Unidades Económicas en
La Provincia De Chiclayo**

Sector	Unidades Económicas
Total	72,593
MYPEs	71,141
ME	69,718

¹⁹COPEME, Lambayeque. Panel: Micro y Pequeña Empresa En El Departamento De Lambayeque (IDESI - Lambayeque) April, 1995.

²⁰Periodico: Pequeña Y Micro Empresa (PYME), 30 de Noviembre, 1995

II. DESCUBRIMIENTOS Y PROBLEMATICA

A. Factores Socio-Culturales

1. Estilo de Vida

- ▶ Los micropresarios en su mayoría realizan sus actividades dentro de su misma casa. Normalmente, la mano de obra empleada en la microempresa esta constituida por los familiares. Esto podría ser un factor importante en la reducción de costos. Lo cuál podría significar mayores ingresos y por tanto menor riesgo en la recuperabilidad de los créditos.
- ▶ El análisis de la relación entre los familiares puede ser importante como indicador de eficiencia y riesgo potencial en el otorgamiento de créditos.
- ▶ Respecto a la encuesta, 50.9% de los encuestados son propietarios y el 42% alquilan el lugar de su empresa. El 50.9% que son propietarios puede ser no muy significativo para la Caja Rural en su potencialidad de respaldar un préstamo porque la propiedad a veces es un stand o tienda que no puede valorizar un crédito financiero.
- ▶ Se puede asumir que cuando el local de una empresa es alquilado, habría menos inversión para mejorarlo, pero por el contrario tendrían costos mayores en comparación de los que son propietarios.

2. Nivel de Educación

- ▶ Los microempresarios mayormente, tienen bajo nivel de educación formal, pero tienen experiencia propia en la actividad que desempeñan. La necesidad de adecuarse al nivel de los microempresarios parece importante.

3. Situación De La Mujer

- ▶ La mujer comparte una parte desproporcionada de pobreza. Hay una correlación entre el crecimiento del sector informal y de la pobreza y el subempleo. La ciudad de Chiclayo está experimentando un crecimiento de población por el flujo migratorio y se ha convertido en una ciudad de diversas actividades económicas con una gran parte en el sector informal. Los cambios del Estado en los últimos años también ha ocasionado que se incremente el desempleo y el subempleo de la mujer.

► En la necesidad de sostener la familia, la mujer se busca el auto-empleo en el sector informal o trabajan en la empresa familiar sin renumeración y al destajo sin gozar de beneficio alguno. La mujer predomina en la microempresa participando mayormente en la actividad del comercio minorista, en actividades de producción con bajas condiciones de sobreexplotación y en tareas tradicionalmente masculinas.

4. Diversidad de Actividades

En la Provincia de Chiclayo, según la PEA ocupada de 1993 57.3% pertenece al sector comercio, 34.3% a producción y 8.4% a servicios (de 72,593 ocupados en producción, comercio y servicios),²¹ Las actividades más dinámicas incluyen:

Industria:	panadería	36.3%
	confecciones	27.8%
	carpintería	12.0%
	construcción metálica	9.5%
Comercio:	bodega	68.2%
	boutiques	11.2%
	bazar	5.0%
	farmacia	4.5%
	zapatería	3.8%
Servicio:	restaurantes	87.8%
	hostales	5.2%
	fotocopias	4.8%

Por la diversidad de las actividades habría que determinar las más activas y las que son realmente microempresas.

5. Ocupación y Titulación

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los microempresarios viven en los PP.JJ. pero muchos no tienen título de la propiedad.

En referencia a la mujer Peruana, según la ley, tienen el derecho a ser propietarias solamente en el caso si la tierra está destinado a ella a través de un testamento.

²¹INEI - Resultados Definitivos de Los Censos Nacionales, IX de Población y IV de Vivienda. Departamento de Lambayeque 1993. PP. 489

6. Grupos de Presión

Las microempresas tienen la presión de algunas instituciones como el ITINCI (Ministerio de Industria), Seguro Social, SUNAT (impuestos) y otros organismos que aplican las leyes y reglamentos a los formales. Adicionalmente, hay presión de competencia y presión entre formales e informales.

7. Desconfianza

- ▶ En general hay desconfianza entre la gente. La comunidad parece que tiene tendencias a ser más individualistas que solidarias. Puede ser atribuida en parte a los cambios de política del Estado en los últimos años y la migración acelerada hacia Chiclayo.
- ▶ En la encuesta se explicó brevemente al entrevistado la idea de grupos solidarios y se preguntó si desearía formar o pertenecer a un grupo como éste y por qué. El 52.6% contestaron que no desean pertenecer a un grupo solidario, de los cuales 43.9% dijeron por desconfianza. Sin embargo, parece que algunos han formado juntas u otros mecanismos de ahorrar entre ellos mismos.
- ▶ La desconfianza y la falta de información de los microempresarios los hace renuentes a algún cambio, aun cuando es para bien de ellos.

B. Aspectos Financieros:

La posibilidad de instalar y expandir cualquier tipo de empresa depende en buena medida de los recursos financieros. En este aspecto, los resultados de la encuesta a los microempresarios demuestran que para el 66.7% de ellos la falta de financiamiento constituye uno de sus principales problemas.

Por esta razón ante la dificultad de conseguir recursos, muchos de ellos recurren a otras fuentes de financiamiento informales. Los prestamistas otorgan créditos a este sector pero con un costo financiero excesivamente alto.

1. Necesidades de Financiamiento

a) Capital de Trabajo:

- ▶ Los microempresarios encuestados afirmaron que su empresa utiliza un promedio de \$1,720 de capital de trabajo mensual. Se asume que la información obtenida del microempresario puede haber sido exagerado por parte de ellos porque los montos parecen muy altos en comparación a otros datos y los montos de FONDEMI.

► Para el 75 % de las microempresas el capital de trabajo con que cuentan actualmente es insuficiente. El 86% de ellos requieren mayores recursos para destinarlo, principalmente a la compra de materia prima/mercadería.

b) Demanda de Crédito:

► El 82.5% dicen que les beneficiaría un crédito de \$500, con la posibilidad de renovarlo 2 a 4 veces al año.

► El 61% de ellos no pueden garantizarse con hipoteca, pero pueden respaldarlo con otras garantías como prendarias, maquinarias o aval.

► Los que son propietarios, mayormente viven en los Pueblos Jóvenes (PP.JJ.) y el valor de su garantía (hipoteca) puede tener un valor bajo y necesitarían otras formas adicionales para respaldar el crédito.

► Los montos requeridos por las microempresas para aumentar la producción o mercadería son:

Menos de \$1,000	-	15.8%
Entre \$1,000 y \$2,000	-	24.6%
Entre \$2,000 y \$3,000	-	17.5%
Entre \$3,000 y \$5.000	-	14.0%
Mas que \$5,000	-	28.1%
TOTAL		100.0%

► Esto puede ser significativo porque 57.9% (hasta \$3,000) se beneficiaría de un crédito que podría ser otorgado en montos pequeños con la posibilidad de renovarlo 2 a 5 veces al año.

2. Acceso al Credito

a) Acceso al Crédito de Instituciones Financieras:

► Solo el 38.6% de las microempresas encuestadas han recibido crédito de una institución financiera, de los cuales, el 17.5% solamente una vez y el 21.1% restante ya había recibido más de un crédito.

► En tanto que el 61.4% de las microempresas nunca han recibido un crédito. De éstos últimos sólo el 7% solicitó crédito pero no le aceptaron por falta de garantía. El 54.3% del total no han solicitado crédito por las siguientes razones:

-Falta de información de las fuentes de apoyo:	48.4%
-Indiferencia:	22.6%
-Temor a no poder pagar:	19.4%
-No necesitó, aporte propio:	9.7%

b) Acceso al Crédito de Proveedores y Clientes:

► Los microempresarios tratan de solucionar, en parte, sus necesidades de financiamiento mediante dos formas: 1) la compra al crédito de la mercadería o materia prima que los brindan sus proveedores y 2) el pago adelantado por la venta a sus clientes.

► El primer caso se da principalmente en las microempresas comerciales y el otro caso, que no es muy frecuente, ocurre en las microempresas del sector industrial:

-Reciben crédito de sus proveedores:	66.7%
-Tienen adelanto de sus clientes:	15.8%

► Sin embargo, estas formas de financiamiento no constituyen una solución eficaz a este problema. Por dos razones: 1) los montos y plazos de los créditos de proveedores son pequeños y a muy corto tiempo, 2) los proveedores venden al crédito a un precio más alto.

Las microempresas que reciben crédito de los proveedores:

-Obtienen S/.100 a 500:	23.7%
-Obtienen S/.800 a 1500:	26.3%

► Con ello se puede observar que 50% de ellos reciben montos que no pasan de S/. 1500, los cuales deben ser pagados en 7 - 15 días.

c) Crédito de Prestamista:

- ▶ Ante de la dificultad de obtener crédito de las instituciones financieras formales y la poca ayuda que significa el crédito de proveedores o clientes, los microempresarios se ven en la necesidad de solicitar créditos de los prestamistas informales.
- ▶ Esta fuente de financiamiento es para el microempresario una manera rápida de tener crédito, pero a una tasa de interés muy elevada.

3. Dificultades Para Obtener Creditos:

- ▶ El 65% de los microempresarios piensa que es difícil conseguir financiamiento en una institución financiera. Sólo el 7% afirman que es fácil y el 28% no saben.

Las mayores dificultades que tienen las microempresas para conseguir financiamiento lo constituyen:

- a. **La falta de información** de la cultura financiera fue dificultad para el 16.2%.
- b. **Las garantías**, constituyeron la principal dificultad para el 32.4% de los que ya han obtenido crédito.
- c. **Los trámites** burocráticos fué dificultad en obtener crédito para el 25%.

- ▶ Aunque 66% de los encuestados piensan financiar los aumentos de su producción con crédito, 42% no sabe donde solicitaría un préstamo para financiar la ampliación.

4. Desconfianza y Cultura Financiera:

- ▶ Hay un clima de desconfianza hacia las instituciones financieras. Esto ha sido generado con la desaparición del Banco de Agrario, Industrial, Mutual Chiclayo y Los Cooperativas de Ahorro y crédito. También, esto redució las fuentes de financiamiento.

5. Ahorros:

► La desconfianza hacia las entidades financieras sumada a la falta de cultura financiera, han generado que los microempresarios prefieran no depositar sus ahorros en ellas por temor a perderlos. Para el microempresario liquidez, seguridad y rentabilidad son los factores más importantes.

► El 51% no está dispuesto a ahorrar en una institución financiera. Las razones son:

-Por desconfianza: 14%

-Por falta de información
de la cultura financiera: 86%

► El 49% está dispuesto a ahorrar semanalmente los siguientes montos:

-Menos que S/.100: 30%

-S/.100 a 500: 25%

-S/.600 a 1000: 20%

-S/.2000 a 5000: 15%

-Mas que S/. 5000: 10%

► Los promedios de ahorros semanal por sector son:

-Comercio: S/. 1900

-Servicio: S/. 600

-Industria: S/. 160

** Los montos pueden ser altos debido a posibles exageraciones de los microempresarios.*

C. Otros Factores a Considerar:

1. Tributario

No hay incentivos para el microempresario a formalizarse (por las altas tasas, tarifas públicas, etc), siendo una limitante para su acceso al sistema financiero, asistencia técnica y al mercado.

2. Tecnológico

Hay desconocimiento y poca sofisticación para un proceso de producción más eficiente. La poca maquinaria y equipos son en su mayoría de origen nacional. Esto resulta en una baja productividad.

3. Comercialización

Desconocimiento de lo que tiene que hacer para desarrollar su producción y colocar los productos terminados en el mercado (estudio de mercado, marketing, competitividad, calidad, etc).

4. Institucional

Hay escasez de infraestructura disponible y servicio para apoyo financiero, gestión empresarial, organizacional y legal.

5. Servicio Técnico

Falta de servicio eficiente y rápido para la maquinaria que falla. No es solamente un resultado de falta de capacitación técnico sino que hay escasez en repuestos necesarios.

6. Capacitación y Asistencia Técnica

Necesitan capacitación en la producción y la productividad, así como a nivel de gestión empresarial y de la organización gremial.

D. Competencia

1. Los Competidores

- ▶ En Chiclayo hay 7 líneas activas de crédito para la micromepresa urbana: El Fondo De Desarrollo Para La Microempresa (FONDEMI) donde las ONGs actúan como sub-operadores; La Caja Municipal la única operadora de esta línea y también con su propia línea; La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE); y La Cámara de Comercio que maneja una línea del Banco de Desarrollo Internacional (BID) para los grupos solidarios. (ver cuadro).
- ▶ Estas líneas tienen limitaciones en que parece que ha concentrado su atención al nivel microempresarial más elevado donde existe mayor capitalización y garantías reales. Da la impresión que los ONGs y Las Instituciones Financieras, por el riesgo o falta de conocimiento buscan la mejor rentabilidad con los créditos mas grandes (para el sector A), en contraste a la marginación de los sectores mas bajos (B y C).
- ▶ No hay mucha integración vertical en las instituciones financieras. Algunos Bancos son depositarios de los créditos autorizados por el organismo que maneja la línea. FONDEMI ofrece capacitación a los microempresarios en las áreas de producción, gestión, ventas, etc.
- ▶ Las instituciones financieras están tratando de atender a mayor cantidad de clientes. Se están implementando mejoras en sus equipos y operaciones que les permitirá atender a mayor cantidad de personas en el menor tiempo y al menor costo. De esta manera se aseguran también rentabilidad.

2. Diferenciación de Servicios

- ▶ Los montos y los plazos de los créditos son muy variables depende en la línea y el destino del crédito que puede ser para capital de trabajo o activo fijo.
- ▶ La tasa de interés promedio se aproxima al 5% mensual en Soles y la mayoría no otorga períodos de gracia; los pocos que lo hacen son mayormente para activo fijo en los sectores de industria y servicios.

► Hay ciertos factores, que parece ser la razón, que las líneas de financiamiento que actualmente se ofrecen no satisfacen todas las necesidades de los microempresarios atendidos:

- a. No responden rápido a sus necesidades
- b. Los créditos promocionales son limitados
- c. Se financia sólo empresas con más de 1 año de funcionamiento, excepto una línea que ofrece desde más de 6 meses.
- d. Los períodos de gracia no se adecúan a las necesidades de ellos.

► La línea de FONDEMI, que tiene la mayor ayuda para las microempresas, parece que tiene ciertas dificultades estructurales que afecta los suboperadores y los usuarios.

El Sub-operador:

Tiene que depositar una garantía a FONDEMI de 10% de sus propios fondos para los usuarios. También se toman todo el riesgo y no reciben interés de estos fondos.

FONDEMI no cubre ninguno de los gastos administrativos, por lo que el usuario tiene que pagar más.

El Usuario:

Tiene que pagar 22% anual (gastos admin., financieros y comisión), mas 2% para la comisión al banco.

No es flexible y no puede responder rápido a las necesidades.

► La línea va a terminar en 1997 y todavía no está decidido quién va a manejar los recursos. Esto ha dejado algunos de los suboperadores con la preocupación de cómo van a mantener sus clientes. Además, parece que ciertos suboperadores que pueden otorgar créditos de sus propias líneas no se esfuerzan en promover la línea de FONDEMI.

RESUMEN DE LAS LINEAS A LAS MICRO EMPRESAS

INSTITUCION	Monto de linea	Monto Colocado	Montos/Prestamo	Plazos	Tasa de Interes/Mensual	Comision	Periodo de Gracia
FONDEMI 11/93 a 7/95 1025 usuarios	\$8.6 millones S/. 19.8 millones	\$2,569.207. S/. 5,909,160	KT: de \$500. a 6,000 AF: max. de \$10,000	<u>Industria:</u> KT - hasta 12 meses AF - hasta 24 meses <u>Comercio:</u> KT - hasta 6 meses AF - no se permite <u>Servicio:</u> KT - hasta 8 meses AF - hasta 18 meses	22% - interes, costos admin. (1.83% mensual) 10% - fondo de garantia del suboperador	no se puede verificar	<u>Industria:</u> KT - hasta 2 meses AF - hasta 6 meses <u>Comercio:</u> KT - no se otorga AF - no se otorga <u>Servicio:</u> KT - hasta 1 mes AF - hasta 1 mes
IDESI - Finannovib 12/93 a 12/94 112 usuarios	S/. 162,400	S/. 1,240,524	min. de S/. 500. a 3,000 max. S/. 11,000	<u>Industria y Servicio:</u> hasta 12 meses <u>Comercio:</u> hasta 8 meses	5% - mensual	5%	No permite
IDESI - Contidesi 4/95 a 12/95 120 usuarios	S/. 700,000	S/. 700.000	min. de S/. 1,000 max. S/. 15,000	<u>Industria y Servicio:</u> hasta 12 meses <u>Comercio:</u> hasta 8 meses	5% - mensual	5%	<u>Service e Industria:</u> hasta 2 meses
IDESI - Propia Linea 2/95 a 12/95	S/. 46,400.	S/. 34,800.	min. de S/. 500 a 3,000 max. S/. 11,000	<u>Industria y Servicio:</u> hasta 12 meses <u>Comercio:</u> hasta 8 meses	5% - mensual	5%	No permite
Camara de Comercio - BID 6/93 a 10/95 Grupos Solidarios 1517 usuarios (468 grupos)	S/. 1,160,000	S/. 7,953.983.	min. de S/. 500 a 1,000 max. S/. 6,000	hasta 8 meses Comercio Produccion Servicio	5% - mensual	5%	No permite
COFIDE: Promicro 1/95 a 8/95 4 usuarios	\$10,000,000 S/. 23,000,000 para todo el pais	\$41,177 S/. 94,707.10	min. de \$2,000 max. \$20,000	KT: hasta 4 anos AF: hasta 7 anos	Fijado por el intermediario financiero	fijado por nter. finan.	KT: hasta 6 meses AF: hasta 24 meses
Caja Municipal: Propia linea 3/94 a 12/95 1029 usuarios	S/. 1,800,000.	S/. 3,200,000	KT: min de S/. 200 a 3,000 KT: max. de S/. 5,000	KT: hasta 6 meses AF: hasta 36 meses	cuota fija - mensual 4.95% interes, admin, comis		No permite
Total	S/. 46,668,800.	S/. 19,133,174.					tipo de cambio: S/. 2.30 por \$1.

E. Perspectivas Hacia La Caja Rural

1. Conocimiento

La encuesta muestra que La Caja Rural había tenido poca difusión en el sector de las microempresas; el 75.4% negó conocer la Caja y sus objetivos. Además hay confusión de que la Caja Rural pertenece al Estado y brinda servicios solamente al sector agrícola.

2. Lenguaje

El lenguaje financiero utilizado por la Caja, no es el más adecuado para que la gente común y corriente lo entienda claramente. A los clientes les resulta difícil entender que para obtener un crédito, tienen que ser accionistas de la Caja, pagar una tasa de interés como costo financiero, y una comisión para cubrir los costos operativos.

3. Requisitos

Los requisitos tiene un efecto psicológico negativo en el cliente en el detalle de la compra de acciones (5%), el cobro de comisión (3%) y el interés.

4. Promoción

El folleto de promoción de los créditos tiene un diseño que no esta acorde con la idea de simplificar los procedimientos. Especialmente en los requisitos que no esta detallados para cada sector.

IV. CONCLUSIONES

- ▶ Existen varios niveles distintos dentro del estrato microempresarial: de subsistencia, sostenimiento y desarrollo. Parece que las líneas de crédito disponibles se orientan al nivel de desarrollo, marginizando los niveles más bajos, que son los que requieren mayor asistencia.
- ▶ Los indicadores macro-económicos demuestran que la economía está creciendo, sin embargo, más de la mitad de los encuestados afirman que sus ventas han disminuido respecto al año anterior. Esto puede ser una consecuencia del aumento de la competencia por el crecimiento de este sector y la escasez de recursos a los niveles más bajos de las microempresas.
- ▶ Las microempresas absorben un gran porcentaje de la PEA en todo el país. En el Departamento, se encuentran mayormente en la Provincia de Chiclayo, trabajando en actividades diversas pero con mayor concentración en el sector comercio.
- ▶ Los proyectos dirigidos al crecimiento económico tienen que tomar en cuenta la situación de la mujer porque ella predomina en el sector informal y la microempresa.
- ▶ Los desagradables sucesos ocurridos en el país, han generado un clima de desconfianza y temor hacia las instituciones públicas y privadas. Ante el acelerado crecimiento del sector microempresarial, sería necesario enfrentar la situación con un proyecto de asistencia financiera que podría cambiar esta actitud.
- ▶ La mayoría de microempresas no tienen capital de trabajo suficiente para desarrollar sus actividades.
- ▶ Existe gran parte de ellos que no obtienen créditos de las instituciones financieras, la mayoría por falta de información sobre las fuentes de financiamiento a este sector. Otros no tienen acceso por falta de garantías.
- ▶ Los montos requeridos por los microempresarios encuestados indica que créditos con montos pequeños y plazos cortos puede ser adecuado a sus necesidades.
- ▶ Problemas tributarios, tecnológicos, institucionales, etc. son factores que inhibe al microempresario, restándole posibilidades de desarrollo.
- ▶ Las líneas actuales para la microempresa tienen limitaciones por sus requisitos y poca flexibilidad para adaptarse a sus necesidades y posibilidades.
- ▶ La línea de crédito FONDEMI termina el próximo año, quedando un mercado con madurez financiera sin acceso al crédito.

- ▶ Las ONGs están dirigiéndose más a las microempresas de nivel económico más alto y las que tienen garantías reales. Parece ser que sus esfuerzos han abandonado los niveles más bajos y donde hay mucha necesidad y menos asistencia.
- ▶ Las instituciones financieras también asisten a los microempresarios con mayores ingresos y garantías reales para asegurar rentabilidad. Sin embargo, existe un mercado con bastante potencialidad que no tienen atención. Con propuestas y sistemas adecuados, este sector puede ser atendido con una rentabilidad factible.
- ▶ Buenos medios de comunicación y publicidad serían importantes para mejorar el conocimiento de la Caja Rural y los servicios que brinda. Esto sería importante para su expansión y desarrollo hacia la potencialidad del mercado.
- ▶ El lenguaje financiero no puede ser entendido y genera confusión y resistencia en la gente común.
- ▶ El sistema y la infraestructura de la Caja Rural pueden ser más adecuados para brindar una atención ágil y eficiente.

V. PROPUESTAS Y ESTRATEGIAS

Las siguientes mecanismos de brindar crédito fueron elaboradas para enfrentar los aspectos problemáticos indicados en la sección anterior. La intención de las siguientes propuestas es proveer ideas que puede servir en el desarrollo de los nuevos elementos financieros. Adicionalmente, se presenta algunas estrategias que pueden servir a cualquier mecanismo adoptado para asistir el microempresario.

La propuesta siguiente ha sido desarrollada considerando las necesidades y demanda de las microempresas del nivel B, *acumulación simple o sostenimiento*. Hay la necesidad de desarrollar un elemento nuevo en la competitividad de las existentes instituciones y sus metodologías para asistir a este sector no atendido.

La idea principal es asistir a los microempresarios que no han sido sujetos de crédito y no tienen acceso a él. Desarrollar un proyecto de asistencia financiera que realmente ofrece crédito accesible a todos los microempresarios.

A. Propuesta: Mecanismos Para Brindar Crédito

1. Ahorros y Créditos

El crédito puede ser brindado a los microempresarios que han demostrado su capacidad de ahorrar. Los ahorros pueden respaldar el crédito para aquellos que no cuentan con otro tipo de garantía. Tomando el lema que "para tener una conducta de pago oportuno hay que tener previamente una conducta de ahorrar."

- ▶ El primer crédito sería ofrecido para capital de trabajo si los microempresarios pueden cumplir el pre-requisito de ahorrar una cantidad, que representa un porcentaje del monto que quieren como préstamo en un tiempo predeterminado.
- ▶ El incentivo para ahorrar es que pueden obtener créditos si demuestren su capacidad, responsabilidad y puntualidad haciendo sus depósitos en una cuenta de ahorros.
- ▶ El préstamo estaría respaldado por los ahorros del microempresario y otras garantías como: prendarias de maquinaria y artefactos o avalarías.
- ▶ Los créditos serían de montos bajos con plazos cortos. El crédito puede ser renovado e incrementado gradualmente.
- ▶ Préstamos posteriores podrían ser palanqueados por los ahorros acumulados.

- ▶ En la cuenta de ahorros, los potenciales clientes tendrían que hacer los depósitos diarios o semanales. Según el nivel de responsabilidad se fijarían los montos de los créditos.
- ▶ Captación de ahorros en el lugar de producción o habilitar un local más centrico. Esto facilitaría los depósitos, establecería una relación con la Caja y no quitaría el tiempo ni bajaría la producción del cliente potencial.

La implementación de este tipo de línea podría beneficiar a la Caja en que sería una oportunidad de explotar un mercado que no está siendo atendido por ninguna institución; podría aumentar los ahorros; sería una expansión gradual pero constante; ganaría futuros clientes con conducta de ahorrar; y podría desarrollar una perspectiva positiva hacia la Caja en favor de la microempresa.

Los mayores factores en contra son que podrían implicar una inversión muy cara para la promoción del proyecto y el mantenimiento de las cuentas de ahorros.

2. Grupos Solidarios

Los préstamos a las microempresas pueden ser otorgados a través de un grupo entre 3 a 10 personas que se juntan para tener acceso al crédito. Miembros del grupo garantizan el repago del préstamo, y créditos subsiguientes dependen del cumplimiento de cada miembro por su propio préstamo. Los préstamos serían adecuados a las necesidades, propósito y términos de cada miembro.²²

- ▶ Los grupos de microempresarios tendrían que formar un grupo donde haya confianza; firman contratos entre ellos y firman mancomunadamente un contrato para el banco. Los miembros deberían pertenecer a la misma actividad económica o por lo menos el mismo sector de comercio, industria o servicio.

²²Definición Traducido de: Berenbach, Shari y Guzman, Diego. "The Solidarity Group Experience Worldwide" en Maria Otero (ed), The New World of Microenterprise Finance, (Kumarian Press), 1994, 119.

► Para facilitar el repago del préstamo los miembros deberían vivir cerca, tener al menos 6 meses de experiencia en su negocio y tener su negocio en un lugar fijo para facilitar la comunicación. Un miembro del grupo puede representar a todos y se rotaría la responsabilidad con cada renovación del préstamo.²³

► Este mecanismo se basa en un sistema de castigos e incentivos: Por préstamos en mora habría un castigo financiero, una multa o el próximo préstamo sería postergado. Como incentivo los préstamos podrían incrementarse gradualmente y sería dado por puntualidad y ahorros acumulados.

Beneficios para La Caja:

► Podría atender un sector con poca asistencia donde hay un mercado con bastante potencialidad y al mismo tiempo se ayudaría al proceso de solidaridad comunitaria y confianza.

► Tendría mejor recuperación de los créditos y mayor cobertura de riesgo por el mecanismo de presión a cumplir entre ellos.

► Habría menor esfuerzo operativo y mayor facilidad para supervisar los crédito teniendo en cuenta que sus miembros son conocidos.

Desventajas para la Caja:

► La desconfianza entre ellos y hacia las instituciones financieras.

► La gente tiene bajo nivel de cultura financiera y es un sector que no tiene antecedentes crediticios.

► Debido a los pequeños montos de los créditos, los costos operativos son altos; el volumen es importante para ser rentable; y no hay garantías reales.

C. Estrategias Específicas:

1. Incrementando Montos En Plazos Cortos

Implementar una línea al microempresario con montos pequeños, como de \$500 para el primer crédito, con la posibilidad de renovarlo y al mismo tiempo incrementarlo.

²³ACCION International: An Operational Guide For Micro-Enterprise Projects, (The Calmeadow Foundation) 1988, pp 37-39

Tomando la información de la encuesta se ve que 58% de los microempresarios requerirían montos hasta \$3,000. Esto significa que se beneficiarían de créditos que podrían ser otorgados en montos pequeños con la posibilidad de renovarlo en plazo cortos como 2 a 5 veces al año.

Otorgando el primer préstamo con un monto pequeño, el incentivo de ir incrementándolos con cada préstamo cumplido podría desarrollar confianza en el usuario y la Caja ganaría confianza en él.

2. Préstamos Para Capital de Trabajo

Otorgar crédito para capital de trabajo, ya que la mayoría de las microempresas no cuentan con el capital suficiente. Necesitan mayores recursos para la compra de materia prima/mercadería.

3. Tasa Unica

El microempresario, que normalmente tiene un limitado nivel de educación, puede encontrar a la tasa única de servicio financiero más aceptable por su simplicidad.

La tasa única incluiría interés, comisión y costos administrativos. La Caja Rural por ejemplo requiere porcentajes para compra de acciones (5%), comisión (3%) e interés (3%), lo que es igual al 3.6% mensual. Esta tasa es más sencillo de entender.

Una idea que podría complementar la tasa única sería el establecimiento de la cuota fija para lo cual se necesecitaría una analisis más profundo.

4. Areas de Enfoque

En el otorgamiento de los créditos, debería ponerse mayor atención a las actividades comerciales, el sector informal y a la mujer. Estos elementos tienen mayor concentración en lo que son microempresas.

D. Estrategias Generales:

1. Lenguaje Común y Corriente

Utilizar un lenguaje mas sencillo para comunicarse con el usuario y simplicidad en el papeleo. Menos complejidad en los términos financieros y en los requisitos, le ayudaría al usuario para ganar confianza y perder su temor.

Utilizar la documentación en términos que el usuario pueda identificar y entender. Por ejemplo, en el folleto promocional, clasificar los requisitos para cada tipo de crédito, lo cual evitaría confusiones.

2. Comunicación

Mejorar la percepción de los microempresarios hacia la Caja Rural y a los servicios brindados. Aumentar su relación con este sector a través de visitas periódicas a su lugar de producción. Esto sería importante especialmente a las microempresas del nivel B las cuales carecen del servicio telefónico y tienen bastante ocupación.

3. Agilidad

Minimizar los costos operativos para los préstamos mas pequeños, Aprobar los créditos en poco tiempo y hacer el trámite fácil y rápido.

4. Infraestructura

El fortalecimiento operativo y técnico de la Caja podría adecuarse a los cambios, que sería necesario para asegurar el otorgamiento de crédito rápido y eficiente, con costos administrativos mínimos.

5. Asistencia Técnica y Gerencial

Proveer asistencia técnica y capacitación gerencial a los clientes de la Caja a través de otras instituciones u ONGs o directamente en el futuro.

Esto podría aumentar los niveles de seguridad y auto-confianza hacia las instituciones financieras y los niveles de productividad de las microempresas, lo que ayudaría para asegurar el pago oportuno, futuros clientes, captación de ahorros y posibilidades futuras de crecimiento empresarial.

E. Recomendación Adicional

La recomendación siguiente es para ampliar créditos a las microempresas del *nivel A (acumulación ampliada o desarrollo)*. Tomando en cuenta el crecimiento de este sector y la competencia con otras instituciones que también ofrecen asistencia a éste.

La idea principal es que la Caja podría acercarse a FONDEMI con la intención de formar un convenio para asumir la responsabilidad financiera del proyecto y el manejo de éstos recursos cuando FONDEMI se retire en 1997. Podría ser importante que se tomen acciones inmediatas para conseguir la línea en anticipación a la desactivación y para que los clientes no dejen de ser atendidos.

De todas las líneas en Chiclayo, FONDEMI tiene el mayor número de usuarios (más de mil personas) y había tenido éxito en la difusión de su producto financiero donde no hay competencia de la misma escala.

Las microempresas atendidas por FONDEMI cuentan con préstamos mucho más altos que el sector B. Tienen promedios (incluyendo créditos renovados) de \$7,191 en producción, \$4,625 en comercio, y \$8,007 en servicios.²⁴ Sin embargo, La Caja podría beneficiarse porque ya son empresas establecidas, la mayoría formalizadas, han sido sujetas de crédito, tienen conocimiento financiero, hay historia crediticia, y tendrían posibilidades de crecimiento.

Con el manejo de esta línea la Caja podría elaborar una base de datos de todos los usuarios, poniendo atención especial en los que han demostrado mayor madurez financiera.

En el caso que se renovara el convenio de FONDEMI, La Caja podría competir y ofrecer alternativas a este sector proponiendo soluciones a ciertas limitaciones de la línea de FONDEMI. La Caja podría ofrecer mayor rapidez en los desembolsos y flexibilidad; y una relación directamente con la institución financiera sin intermediarios.

²⁴IDESI: Diagnostico De La Micro Y Pequeña Empresa. Análisis De Los Usuarios De Fondemi (Dic. 1995)

ANEXO A

INSTITUCIONES CON LINEAS
DESTINADA A LA MICROEMPRESA

- I. FONDEMI
 - IDESI
 - CICAP
 - IPR
 - SOLIDARIDAD
 - CAJA MUNICIPAL
 - CAMARA DE COMERCIO

- II. IDESI
 - A. FINANNOVIB
 - B. CONTIDESI
 - C. PROPIA LINEA

- III. CAJA MUNICIPAL (PROPIO)

- IV. CAMARA DE COMERCIO (BID)

- V. COFIDE/PROMICRO

- VI. BANCO WIESE

- VII. BANCO CONTINENTAL

- VIII. BANCO LATINO

- IX. OTRAS INSTITUCIONES APOYANDO LAS MICROEMPRESAS
 - A. EDYPME
 - B. COPEME
 - C. APYME

I. FONDEMI

El Programa de FONDEMI nació de un convenio suscrito entre la Unión Europea y el Gobierno del Perú con la finalidad de apoyar los microempresas y actividades económicos informales.

Los Recursos: 8,6 millones de ECUS, y tienen una vigencia de cinco años, esto es, hasta 1997.

Los Participantes: La Banca, a través de los Bancos Continental, Wiese y Del Sur, Los Sub-Operadoras y una Operadora

La Banca: Manejan los fondos para los sub-operadores. Cobran 2% de comision

Los Suboperadores: ▶Ofrecen y manejan los préstamos. Esta constituido por las ONG's: IDESI, Solidaridad, CICAP, IPR y La Camara de Comercio.
▶Tienen que pagar una garantía a FONDEMI de 10% de sus propios fondos. IDESI y La Camara respaldan los prestamos con Carta Finanzas que valua menos que 10%
▶Todos tiene que seguir los parametros fijado por FONDEMI

El Operadora: La Caja Municipal de Ahorro y Credito opera una linea de credito con 100% de control de los fondos.

Los Usarios: El sector productivo - 60%
El sector comercio - 15%
El sector servicio - 25%

Financiamiento: Para capital de trabajo el cual se destina el 70% del total de recursos y 30% restante para financiar la adquisición u optimización de los activos fijos.

Montos:

Individual:

Capital de Trabajo: Monto Mínimo : US\$ 500
Monto Máximo : US\$ 6,000
Activos Fijos: Monto Máximo : US\$ 10,000

Grupal o Asociación (minimo 3 personas):

Capital de Trabajo: Monto Mínimo : US\$ 18,000
Activos Fijos: Monto Máximo : US\$ 30,000
Mixto: Monto: US\$ 32,000

Plazos: Industria
Capital de Trabajo: Hasta 12 meses
Activos Fijos: Hasta 24 meses

Comercio
Capital de Trabajo: Hasta 6 meses
Activos Fijos: No se financia

Servicio
Capital de Trabajo: Hasta 8 meses
Activos Fijos: Hasta 18 meses

Periodos de Gracia: Industria
Capital de Trabajo: Hasta 2 meses
Activos Fijos: Hasta 6 meses

Comercio
Capital de Trabajo: No se otorga
Activos Fijos: No se otorga

Servicio
Capital de Trabajo: Hasta 1 mes
Activos Fijos: Hasta 1 mes

Taza de Interes: La tasa anual en dólares está 22%

Requisitos:

1. Tener mínimo 1 año de funcionamiento
2. No será mayor a 9 trabajadores
3. Fotocopia de Libreta Electoral del titular y su cónyuge.
4. La declaración jurada del último año o los últimos comprobantes de pago del alquiler.
5. Declaración jurada de los bienes que ofrece en garantía. Para préstamos menores a US\$ 3,000 se toman garantías personales, y para préstamos mayores se exigen garantías reales.
6. Firmar un Pagaré a través del cual el usuario y se cónyuge se compromete al reembolso total del préstamo, más los intereses.
7. Una declaración jurada de un aval o fiador de los bienes que ofrece en garantía.

Montos Colocados: \$2,569,207.00 (tabla de desembolsos)

MONTOS COLOCADOS al 31-07-95:

DESEMBOLSOS	AÑOS			TOTAL
	1993	1994	1995	
MONTO U.S.\$	88,300	1,533.608	947,299	2,569,207
NRO CREDITOS	36	612	346	994

POR DESTINO

DESTINO	1993			1994		
	MONTO		Nro	MONTO		Nro
	\$	%		\$	%	
DE TRABAJO	78,100	88.45	32	1,259,538	82.13	531
ACTIVO FIJO	10,200	11.55	4	274,070	17.87	81
TOTAL	88,300	100.0	36	1,533,608	100.0	612

DESTINO	1995			TOTAL		
	MONTO		Nro	MONTO		Nro
	\$	%		\$	%	
DE TRABAJO	916,799	96.78	339	2,254,437	87.75	902
ACTIVO FIJO	30,500	3.22	7	314,770	12.25	92
TOTAL	947,299	100.0	346	2,569,207	100.0	994

POR ACTIVIDAD ECONOMICA

ACTIVIDAD	1993			1994		
	Nro	MONTO		Nro	MONTO	
		US\$	%		US\$	%
PRODUCCION	24	61,000	69.08	432	1,141,600	74.44
COMERCIO	9	21,800	24.69	143	248,620	16.21
SERVICIO	3	5,500	6.23	37	143,388	9.35
TOTAL	36	88,300	100.0	612	1,533,608	100.0

ACTIVIDAD	1995			TOTAL		
	Nro	MONTO		Nro	MONTO	
		US\$	%		US\$	%
PRODUCCION	228	657,447	69.40	684	1,860,047	72.40
COMERCIO	99	247,902	26.17	251	518,322	20.17
SERVICIO	19	41,950	4.43	59	190,838	7.43
TOTAL	346	947,299	100.0	994	2,569,207	100.0

II. IDESI

A. FINANNOVIB

Recursos: Recursos de S/. 162,400 Proveniente de la linea Finannovib del IDESI nacional. Destinado al otorgamiento de creditos para la pequeña y microempresa

Usuarios: Todo los sectores urbanos

Montos de los Creditos: Minimo: S/. 500.00
Maximo: S/. 3000.00
Techo: S/. 11,000.00

Plazos: Industria y servicio: 12 meses
Comercio: 8 meses

Periodos de Gracia: No se otorga

Garantias: Aval
Prendaria
Hipotecaria
Carta Finanza

Requisitos: Empresa Formal - 1 año funcionamiento

Ahorros: No exige

Interes: 5%

Comision Flat: 5%

Montos Colocados: Al 31-12-94 se ha colocado S/. 534,709.00

Cartera Activa: Al 31-12-94: S/. 151,289.77

Recuperacion: Al 31-12-94: S/. 383,419.23

Morosidad: 8.78%

Perspectivas: Este linea todavia pertenece a IDESI Nacional. Hay la posibilidad que se convertirá en una linea designada a IDESI Chiclayo, dandoséles dara 100% control sobre de la linea.

B. CONTIDESI

Recursos: Linea de Credito de S/. 700,000 del Banco Continental

Usuarios: Todos los sectores Urbanos

Montos de los Creditos: Minimo S/. 3,000
Maximo S/. 15,000
Techo S/. 15,000

Plazos: Industria y Servicio: 12 meses
Comercio: 8 meses

Periodos de Gracia: Servicio y Industria: hasta 2 meses
Comercio: no se otorga

Garantias: Aval
Prendaria
Hipotecaria
Carta Finanza

Requisitos: Empresa Formal - 1 año de funcionamiento

Ahorros: No exige

Interes: 5% : 2.5% gastos admin. Bco Continental
1.5% IDESI
1% fondo de garantía

Comision Flat: 5%

Montos Colocados: S/. 700,000.00 (aproximación)
Cartera Activa: S/. 15,000.00 (aproximación)
Recuperacion: S/. 685,000.00 (aproximación)
Morosidad:
Perspectivas: IDESI tiene la esperanza que en el año que viene Banco Continental aumentará su línea a IDESI de S/. 700,000 a S/. 1,200,000

C. SU PROPIA LINEA

Recursos: Fondos que proviene de la utilidad del ONG

Usuarios: Todos los sectores Urbanos

Montos de los Creditos: Minimo S/. 500.
Maximo S/. 3,000
Techo S/. 11,000

Plazos: Industria y Servicio 12 meses
Comercio 8 meses

Periodos de Gracia: No se otorga

Garantias: Aval
Prendaria
Hipotecaria
Carta Finanza

Requisitos: Empresa Formal - 1 año de funcionamiento

Ahorros: No exige

Interes: 5%

Comision Flat: 5%

Montos Colocados: S/. 34,800 (aproximación)

Cartera Activa: \$15,000.00 (aproximación)

Recuperacion: \$5,000 (aproximación)

Morosiada: 2% (aproximacion)

Perspectivas: Que recibirán autorizacion de funcionamiento de COFIDE a convertirse en una Entidad de Desarrollo Para La Pequena y Microempresa (EDPYME).

III. CAJA MUNICIPAL

Recursos: Linea propia, S/. 1,800.000

Usuarios: ▶Micro y pequena empresarios en los sectores de comercio, industria y servicio.
▶No otorgan prestamos a los grupos solidarios

Montos de los Creditos: Capital de Trabajo: Minimo: S/. 200
Maximo: S/. 3000
Techo: S/. 5,000

Activos Fijos:

Promedio colocado es S/. 1,200 hasta S/. 1,400

Plazos: Capital de Trabajo: 6 meses

Activos Fijos: Hasta 36 meses

Periodos de Gracia: No permite

Garantias: Las garantias que piden tratan de presionar sicologicamente para compensar la falta de valor de las prendas:
Artefactos
Contratos privados
Titulo de casa
Aval/garante

Requisitos:

- ▶Copia Libreta Electoral de Cónyuges
- ▶Copia de R.U.C.
- ▶Copia de licencia de Funcionamiento o
- ▶Registro Comercial
- ▶Recibo de Agua y luz
- ▶Facturas de compra y venta de mercaderías
- ▶Copia de Auto valúo
- ▶Titulo de Propiedad Original
- ▶Facturas originales de artefactos
- ▶Inventario de mercadería a precio de costo
- ▶Tener 6 meses de constituido el negocio

Ahorros: no exige
Interes: 4.95% - incluye costa real del credito, costo administrativo y comisiones
Comision Flat: no exige porque ya esta incluido en la interes de las cuotas fijas

Montos

Colocados: Al Octubre 1995 ha colocado en total S/. 3,200,000.00

Distribuido por los sectores de
Industria 35%
Comercio 60%
Servicio 5%

Los fondos ha beneficiado 1029 individuales (60% son mujeres)

Cartera

Activa: Al 10/95 tiene un saldo total de S/. 1,195,000.00

Recuperacion: 62.7%

Morosidad: 2.9%

IV. CAMARA DE COMERCIO - BID

Recursos: Tiene un convenio con BID (Banco Interamericano de Desarrollo) que empezó en Abril de 1993. Proviene una linea de credito de \$500,000 destinado a los microempresarios.

Usuarios: Prestamos son para grupos solidarios de 3 a 5 personas. Los Usuarios son personas naturales y que pertenecen al sector industria o servicio.

Montos de

los Creditos: Minimo: S/. 500.00
Maximo: S/. 1000.00
Techo: S/. 6,000.00

Plazos: 6 a 8 meses

Periodos de

Gracia: 7 dias despues el dia de vencimiento

Garantias: Contrato solidario y facturas originales de bienes

Requisitos: ▶Un miembro del grupo tiene que tener casa propia
▶El grupo no tiene que ser de familiares
▶cada usuario tiene que tener un minimo de 6 meses de funciamiento de su microempresa.

Ahorros: No exige

Interes: 5% mensual

Comision Flat: 5%

Montos

Colocados: Desde Junio 1993 hasta Septiembre 1995 ha colocado S/. 7,953,983.00.

Industria .9%
Comercio 28.2%
Servicio 70.9%

Los fondos ha beneficiado 468 grupos este año, que esta constituido por 1517 individuales (873 mujeres y 644 hombres)

Cartera

Activa: S/. 1,400.000.00

Recuperacion: 82.4%

Morosidad: 5%

V. COFIDE - PROMICRO

Recursos: Los fondos están constituidos por la Corporación Andina de Fomento - CAF, para atender las necesidades de asistencia técnica, captial de trabajo y activos fijos de las microempresas en todo los sectores.
La linea PROMICRO de \$10,000,000 está disponible en las Cajaa Municipales, Cajas Rurales, Bancos y Empresas de Leasing en todo el pais.

Habrá un fondo disponbile a los microempresas a través de las autorizadas EDPYMES (Entidades de Desarrollo Para La Pequeña y Microempresa)

Usuarios: Los sectores agrícola, pesquero, energético, turismo, artesenal, minero, servicios, industrial.

Montos de

los Creditos: Minimo de US \$2,000 hasta US \$20,000

Plazos y Periodos de Gracia:

Prestamos	Plazos	Periodos de Gracia
Inversion servicio, tecnico	..> 3 años	..> 6 meses
Activo Fijo	..> 7 años	..> 24 meses
Capital de Trabajo	..> 4 años	..> 6 meses

Garantias: De acuerdo con el Intermediario Financiero, pudiendo incluirse las otorgadas por FOGAPI (fondo de garantía (carta finanza 3% comision anual) para los prestatarios.

Requisitos: Personas naturales o jurídicas que cuenten con activos hasta por US \$20,000; y realicen ventas anuales que no excedan los US \$40,000.

Ahorros: no exige

Interes: fijadas por el intermediario financiero

Comision Flat: fijada por el intermediario financiero

Montos Colocados del 02-01-95 al 31-08-95:

Sector	Usuarios (Lambayeque)	Montos (US \$)
Agricola	1	12,177
Pecuario	1	16,000
Industria	1	8,000
Servicios	1	5,000
TOTAL	4	41,177

VI. BANCO WIESE

- A. Manejan la línea y los fondos de FONDEMI para los suboperadores (\$1,500,000.00)
- B. Tendría disponibilidad de colocar fondos de COFIDE. Pagarían 12% en interes a COFIDE y cobrarían un comisión de 2% del usuario (\$5 millones)
- C. Operan fondos para el micro-agricultor. Ha colocado más que \$4,000,000.00. Promedio de los prestamos son \$6,500.00

VII. BANCO CONTINENTAL

- A. Proviene una línea de S/. 700.000 para el ONG, IDESI. En el año que viene puede aumentar a S/.1,200,000.
 - B. Ofrecería una línea a los micro y pequeña empresas pero a través de las ONGs. Las ONGs facilitan la conexión entre los empresarios que tiene potencialidades a convertirse en pequeñas empresas y el banco.
- Tienen particular interes en apoyar las pequeña empresas con ventas anuales mas de \$40,000.00 y sus trabajadores no son mas de 10.

VIII. BANCO LATINO

- A. Tendrían un fondo para IDESI donde se coloca credito a los MYPES y IDESI respaldarían con una carta fianza o fondo de garantía. Despues 2 o 3 creditos el banco trabajara directamente con el usuario.
- B. Ha desarrollada un plan estrategico para el programa de credito a la Micro y Pequeña Empresa. Todavía no esta en efecto.

IX. OTRAS ORGANIZACIONES CON ASISTENCIA FINANCIERA A LAS MICROEMPRESAS

A. Entidades de Desarrollo Para La Pequeña Y Microempresa (EDPYMES)

Son intermediarios financieros autorizada por COFIDE, a financiar a las micro y pequeña empresas. La microempresa es aquella con activos no mayores a US \$20,000 y con ventas anuales no mayores a US \$40,000.

Las EDPYMES son requerido a poner una capital social. Tiene que ser certificado para la organizacion y el funcionamiento. Funcionaría como una institucion financiero sin la posibilidad de tener libretas de ahorros. Hasta ahora no hay EDPYMES funcionando en Chiclayo.

B. COPEME

Consortio de ONGs que apoya a la micro y pequeña empresas. La oficina regional inició en Marzo de 1995. Los miembros incluye: IPR, IDESI, CICAP y Solidaridad. Hay la posibilidad que formarían una EDYPME.

Promueven paneles, discusiones y estudios para apoyar la micro y pequeña empresa. Tienen mucho interes y han hecho trabajo para promover la exportacion de productors de un consorcio de confeccionistas.

C. APYME - RENOM

La Asociacion Interinstitucional para la Promocion Y Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa. Se ha creado para integrar los esfuerzos de las Instituciones publicas, privadas y gremiales.

Los objetivos incluye: asesoria tecnica y legal, asistencia financiera y idenificacion de oportunidades de mercado nacional y internacional.

ANEXO B

PROGRAMA MICROEMPRESA

SUB DIRECCION CHICLAYO

FONDEMI

INFORME AL 31.07.95

1 DESEMBOLSOS

DESEMBOLSO	SUBDIRECCION			TOTAL
	1992	1994	1995	
MONTO US \$	68.300	1.533.608	947.299	2589207
NUMERO CREDIT	36	512	346	394

POR DESTINO

DESTINO	1993				1994			
	MONTO		NUMERO	%	MONTO		NUMERO	%
	US \$				US \$			
DE TRABAJO	78.100	88,45	32	1259538	82,13	531		
ACTIVO FIJO	10.200	11,55	4	274070	17,87	81		
TOTAL	88.300	100,00	36	1533608	100,00	612		

DESTINO	1995				TOTAL			
	MONTO		NUMERO	%	MONTO		NUMERO	%
	US \$				US \$			
DE TRABAJO	916799	96,78	339	2254437	87,75	902		
ACTIVO FIJO	30500	3,22	7	314770	12,25	92		
TOTAL	947299	100,00	346	2569207	100,00	994		

3 **POR ACTIVIDAD ECONOMICA**

ACTIVIDAD	1993			1994		
	NUMERO	MONTO		NUMERO	MONTO	
		US \$	%		US \$	%
PRODUCCION	24	61000	69,09	432	1141600	74,44
COMERCIO	9	21800	24,69	143	248620	16,21
SERVICIO	3	5500	6,23	37	143388	9,35
TOTAL	36	88300	100,00	612	1533608	100,00

ACTIVIDAD	1995			TOTAL		
	NUMERO	MONTO		NUMERO	MONTO	
		US \$	%		US \$	%
PRODUCCION	228	657447	69,40	684	1860047	72,40
COMERCIO	99	247902	26,17	251	518322	20,17
SERVICIO	19	41950	4,43	59	190838	7,43
TOTAL	346	947299	100,00	994	2569207	100,00

4 POR INSTITUCION FINANCIERA ACUMULADO

INSTITUCION FINANCIERA	1993			1994		
	A. LINEA ASIGNADA	B. DESEMBOL.	% UTILIZ.	A. LINEA ASIGNADA	B. DESEMBOL.	% UTILIZ.
BCO. WIESE	143200	88300	61.66	1409281	1621903	110.39

INSTITUCION FINANCIERA	1995	
	A. LINEA ASIGNADA	A. B % UTILIZ.
BCO. WIESE	1463281	176.79

5 POR SUB OPERADOR

SUB OPERADOR	1993		1994		1995		TOTAL	
	MONTO		MONTO		MONTO		MONTO	
	US \$	%	US \$	%	US \$	%	US \$	%
IDESI	30.300	34	234.500	15	157.295	17	422.095	16
CAMARA DE COMERCIO	25.500	29	520.870	34	275.560	29	821.930	32
SOLIDARIDAD	21.500	24	314.744	21	168.000	18	504.244	20
CICAP	11.000	12	248.574	16	85.514	9	345.088	13
IPR	0	0	314.920	14	260.930	28	475.850	19
TOTAL	88.300	100	1.533.608	100	947.299	100	2569207	100

6. DESEMPEÑOS POR MONTO Y NUMERO

SUB OPERADORA	1993		1994		1995		TOTAL	
	MONTO COLOCADO	NUMER ATEND	MONTO COLOCADO	NUMER ATEND	MONTO COLOCADO	NUMER ATEND	MONTO COLOCADO	NUMER ATEND
IDESE	30,300	15	2,045,000	98	157,296	57	4,220,956	170
CAMARA DE COMERCIO	25,500	9	520,870	128	275,560	78	821,930	265
SOLIDARIDAD	21,500	8	314,744	132	163,000	67	5,042,444	297
CICAP	11,000	4	246,574	105	85,514	39	3,450,880	148
IFE	0	0	214,920	99	260,930	105	475,850	204
TOTAL	88,300	36	1,533,608	612	947,299	348	25,682,007	994

7. DESTINO DE DESEMBOLSOS AUTORIZADOS POR USO DE CREDITO AL 30.04.94

SUB OPERADOR	1993			1994			1995		
	A.F.	C.T.	TOTAL	A.F.	C.T.	TOTAL	A.F.	C.T.	TOTAL
IDESI	4200	26100	30300	61.000	173500	234.500	10.000	147295	157295
CAMARA DE COMERCIO	6000	19500	25.500	106.020	414850	520.870	15.000	260560	275560
SOLIDARIDAD	0	21500	21.500	37.250	277494	314.744	0	168000	168000
CICAP	0	11000	11.000	29.700	218874	248.574	3.000	82514	85514
IPH	0	0	0	40.100	174820	214.920	2.500	263430	265930
TOTAL	10200	78100	88.300	274.070	1259538	1533608	30.500	516799	947299
%	11,55	88,45	100,00	17,87	82,13	100,00	3,22	96,78	100,00

TOTAL	
C.F.	TOTAL
346895	427095
634910	821930
460994	504244
312388	345088
433260	475850
2854437	2669207
87,75	100,00

8. DESEMBOLOS POR ACTIVIDAD ECONOMICA

AL 31 DE JULIO DE 1995

SUB OPERADOR		PRODUCTIVO ARTESANAL	COMERCIO	SERVICIO	TOTAL
IDESI	US\$	287.045,00	91.650,00	43.400,00	422.095,00
	%	68,00	21,71	10,28	100,00
CAMARA DE COMERCIO	US\$	688.230,00	96.300,00	37.400,00	821.930,00
	%	83,73	11,72	4,55	100,00
SOLIDARIDAD	US\$	362.494,00	131.500,00	10.250,00	504.244,00
	%	71,89	26,08	2,03	100,00
CICAP	US\$	212.148,00	104.000,00	28.850,00	345.098,00
	%	61,43	30,16	8,36	100,00
IFR	US\$	310.130,00	149.720,00	17.000,00	476.850,00
	%	65,17	31,25	3,57	100,00
TOTAL	US\$	1.860.047,00	672.260,00	136.900,00	2.669.207,00
	%	72,40	25,27	5,33	100,00

69

TOTAL		
A.F.	C.T	TOTAL
11	66	77
17	50	67
4	55	59
4	52	56
1	8	9
37	231	268

61

PROGRAMA MICROEMPRESA
 SUBDIRECCION CHICLAYO

DATOS CONSOLIDADOS PARA INFORME MENSUAL A JULIO 1985

1985
 MONTO DESEMBOADO 39150
 NUMERO DE CREDITOS 14

DESTINO	TOTAL			
	MONTO	%	NUMERO	%
CAPITAL DE TRABAJO	9150	23,37	9	64,29
ACTIVO FIJO	30000	76,63	5	35,71
	39150	100,00	14	100,00

POR ACTIVIDAD ECONOMICA	TOTAL			
	MONTO	%	NUMERO	%
PRODUCCION	14900	38,08	5	35,71
COMERCIO	13250	33,84	8	42,86
SERVICIOS	11000	28,10	3	21,43
	39150	100,00	14	100,00

ANEXO C

**LA METODOLOGIA PARA LA ENCUESTA A
LOS MICROEMPRESARIOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO**

Origen de los datos de la población:

La obtención de la población y la muestra para realizar este estudio fue un proceso muy lento y difícil por la falta de base de datos de los microempresarios. Se trató de elegir la información de la mejor manera por cada sector. Sin embargo ninguna de las fuentes obtenidas están completas.

Comercio- Por la amplitud y el crecimiento de este sector todavía no existe una base de datos de los microempresarios que pertenecen a él. La población se determinó a partir de la información extraída del Censo Económico, 1993.

Industria - Los datos que se utilizó fueron a través de un estudio de SENATI, en el cual se actualizó el Padrón de INTINCI (Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales), el cual incluía a los usuarios de FONDEMI.

Servicio - Por el hecho que este sector no exige micropréstamos tanto como los dos otros sectores, ya que en este sector requieren mayores fondos para sus inversiones (empresas como Hostales y restaurantes). Se utilizó el Padrón más reciente de INTINCI y los pocos usuarios de FONDEMI que pertenece al mismo sector.

Determinación Del Tamaño De La Muestra

Para el presente estudio se pensó inicialmente realizar un total de 100 encuestas, sin embargo, el equipo y los recursos disponibles nos permitió cumplir un total de 60 encuestas, un número que es representativo y válido. De estas, se utilizó para el análisis a 57, pues los tres restantes se anularon por inconsistentes. Los siguientes puntos explican la metodología y los pasos dados para determinar la proporción de la muestra y el número de encuestas por Sector y por Distrito.

1. Para determinar la proporción de cada sector (Comercio, Servicio e Industria) se tuvo en cuenta la población económicamente activa (PEA) ocupada en cada uno de ellos. El porcentaje resultó en 34.3% para Industria, 57.3% para Comercio y 8.4% para Servicios.¹

¹INEI- El Censo de Población y Vivienda, 1993

Provincia Chiclayo: PEA Ocupada y Distribución de la Muestra

Actividades Económicas	PEA Ocupada	Porcentaje y Nro. de Encuestas
Industria Manufact.	24,889	34.3%
Comercio	41,560	57.3%
Servicios	6,144	8.4%
Total	72,593	100.0%

Fuente: INEI - Censo de Población y Vivienda, 1993

2. El porcentaje de los sectores en los distritos según La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU) se determinó por la fuente de la información de los datos.

A. El Sector Comercio - por distrito:

Se tomó el número de los establecimientos en cada uno de los distritos y se dividió por el total y multiplicado por el número de encuestas en este sector (57) para determinar el número de encuestas a realizarse en cada distrito.

Sector Comercio (57 Encuestas)
Población y muestra, por distrito

Distrito	Nro. de Establecim.	Porcentaje	Nro. de Encuestas
Chiclayo	4743	73.8	42
J. L. Ortiz	1268	19.7	11
La Victoria	413	6.4	4
Total	6424	100.0	57

Fuente: INEI - III Censo Económico, 1993

B. El Sector Comercio - por CIIU:

Del Censo Nacional se tomó el número de establecimientos por CIIU del sector comercio al por menor. Se tomó los CIIU's más representativas de la provincia de Chiclayo, teniendo en cuenta los que pasaban 100. Asumimos que la población en la provincia de este sector se concentran mayormente en la ciudad de Chiclayo.

Sector Comercio: Población y Muestra por CIIU

CIIU/Actividad	Nro. de Estab. en Prov. de Chiclayo	Proporción	Nro. de Encuestas
Bodega	3484	68.2	39
Bazar	255	5.0	3
Golosinas	107	2.1	1
Farmacia	228	4.5	3
Zapateria	192	3.8	2
Boutiques	571	11.2	6
Telas/Tejidos	101	2.0	1
Ferretería	171	3.3	2
Total	5109	100.0	57

La selección de los encuestados se tuvo que realizar al azar, utilizando la metodología usada por el Censo, cuando no se sabe los nombres ni direcciones de las personas a encuestar.

A. El Sector Industria - por CIIU:

Se obtuvo un estudio realizado por el SENATI, el cual ya estaba separado por CIIU, a los que incluimos solamente los de la ciudad de Chiclayo. El total de microempresas de este sector sumó a 1235.

Para seleccionar la muestra en este sector, utilizamos el muestreo sistemático, el cual consiste en ordenar a la población y contar cada cierto número, de esta forma, los datos que salen elegidos se seleccionan para la muestra.

Al total de cada CIIU se le dividió por el número de encuestas que le correspondía para seleccionar el microempresario a encuestar.

**Sector Industria (35 Encuestas)
Población y Muestra Por Actividad.**

Actividad/CIIU	Poblacion de Empresas	Porcentaje	Encuestas
Prod. Arcilla	12	0.97%	0
Panaderia	449	36.3%	12
Textiles	344	27.8%	9
Carpinteria	149	12.0%	4
Const. Metal	117	9.47%	3
Reparación	20	1.62%	1
Artesania	15	1.21%	1
Calzado	46	3.72%	2
Cueros	6	0.49%	0
Caucho	17	0.0138	1
Pinturas	10	0.0081	0
Plastico	15	0.0121	1
Impresión	12	0.0097	0
Bebida no-alcoholico	23	0.0186	1
Total	1235	100.0	35

Fuente: SENATI estudio 2000

A. El Sector Servicio:

Para este sector se obtuvo el padrón del ITINCI del año 1995, complementándose proporcionalmente con los usuarios de FONDEMI para sacar una lista de microempresarios. Sin embargo, para confirmar los porcentajes, utilizamos el III Censo Económico para establecer la población total (895). Los demostró, coincidentemente, las mismas proporciones por actividad que la fuente original de ITINCI y FONDEMI.

Para sacar la muestra se eligió al azar 8 microempresarios de la lista de ITINCI y FONDEMI.

Sector Servicio: Población y Muestra Por Actividad.

Actividad	Nro de empresas	Proporción	Nro de encuestas	Encuestas Actualiz.
Restaurantes	786	87.8	6	4
Hostales	46	5.2	1	1
Fotocopias	43	4.8	1	2
Publicidad	20	2.2	0	1
Total	895	100.00	8	8

Fuente: INEI - III Censo Nacional Económico

3. Previendo que era muy difícil cubrir las 100 encuestas con los recursos disponibles, se decidió por reducirlas a 60. A cada sector se restó un número proporcional de encuestas al azar en forma aleatoria, de tal manera que no se modificó la proporción de cada sector. De esta forma se aseguraba la representatividad y confiabilidad de la muestra finalmente seleccionada. Así, las encuestas a realizarse fueron: 20 para industria, 5 para servicios y 35 para el sector comercio, tal como se aprecia en el cuadro siguiente.

SECTOR	ENCUESTAS					
	Preliminar		Excluidas		Realizadas	
	Nro	%	Nro	%	Nro	%
Industria	35	35.0	15	37.5	20	33.3
Servicios	8	8.0	3	7.5	5	8.3
Comercio	57	57.0	22	55.0	35	58.3
TOTAL	100	100.0	40	100.0	60	100.0

De este modo, la muestra quedó distribuida por distrito de la forma siguiente:

DISTRITO	SECTOR							
	Industria		Servicios		Comercio		Total	
	Nro	%	Nro	%	Nro	%	Nro	%
Chiclayo	14	70.0	2	40.0	24	68.5	40	66.7
J.L.Ortiz	4	20.0	1	20.0	8	22.8	13	21.6
La Victoria	2	10.0	2	40.0	3	8.6	7	11.7
Total	20	100	5	100.	35	100.	60	100

Las encuestas a realizarse por actividad fueron las siguientes:

SECTOR	ENCUESTAS	
	Nro.	%
INDUSTRIA	20	33.3
Calzado	1	1.7
Carpintería	4	6.6
Constr. Metálicas	2	3.3
Eléctrica Industrial	1	1.7
Panadería	6	10.0
Textiles	6	10.0
SERVICIOS	5	8.3
Bar Restaura	2	3.3
Fotocopias	2	3.3
Publicidad	1	1.7
COMERCIO	35	58.3
Bazar	2	3.3
Bodega	15	25.0
Boutique	5	8.3
Farmacia	3	5.0
Ferretería	3	5.0
Golosinas	3	5.0
Telas	2	3.3
Zapatería	2	3.3
TOTAL	60	100.0

ANEXO D

ACDI

ENCUESTA PARA LAS MICROEMPRESAS

Ubicación _____

1. Sexo del propietario:
 - a. masculino
 - b. femenino
2. Edad:
 - a. menos de 25 años
 - b. entre 25 y 35 años
 - c. más de 35 años
3. ¿Cuándo inició este negocio? _____
4. ¿Cuántos años trabaja usted en esta actividad? _____
5. Tipo de Empresa:
 - a. persona natural
 - b. persona jurídica
6. Sector:
 - a. Industria _____
 - b. Servicio _____
 - c. Comercio _____
7. ¿Cuántos trabajan? _____
 - a. remunerados
 - b. no remunerados
8. Tipo de local:
 - a. propio
 - b. alquilado
 - c. otro _____

Llenar No. 9, 10 o 11 según el sector económico

9. ¿Qué produce usted? (si produce algo) Especifique las unidades:

Diarias _____

Semanales _____

Mensuales _____

10. ¿Qué clase de servicios brinda usted? (si brinda servicios Especifique los principales servicios y las unidades, (por ejemplo, transportes de cargo o gente):

Diarias _____

Semanales _____

Mensuales _____

11. ¿Qué vende usted? (si comercializa) Especifique productos importantes y unidades vendidas:

Diarias _____

Semanales _____

Mensuales _____

12. ¿Cuanto es su ingreso semanal _____

Mensual _____

13. ¿En comparación a sus ventas del año anterior al actual han:
a. aumentando
b. disminuyendo
c. son constantes

1. ¿En cuanto han variado? _____

2. ¿Por qué? _____

3. ¿En que mes vende mas? _____

14. Normalmente,
¿Cómo paga su materia prima o mercadería:
a. al contado
b. al crédito ¿Plazo? _____
c. otro forma _____

15. ¿Cómo vende su producción o mercadería:
a. al contado
b. al crédito ¿Plazo? _____
c. otro forma _____

16. ¿Cuál son los principales problemas de su negocio:
a. Proveedores e. Local
b. Clientes f. Finaciamiento
c. Competencia g. Ayudante
d. Ubicación

¿Cómo los afrota? _____

17. ¿Se ayudan mutuamente los propietarios de negocios?

¿Cómo? _____

Sección II

18. ¿Ha recibido alguna vez crédito?

a. Si

¿Dónde? _____

¿Cuántos veces? _____

¿Cual le dio mayor satisfacción y porque? _____

b. No

1. No solicitó

¿Porqué? _____

2. Solicitó pero no fue aceptada

¿Porqué?

1. Por falta de garnatía

2. Incumplimiento de pago de créditos anteriores

3. Por no tener título de propiedad de la tierra

4. No aceptó por intereses elevados

5. No aceptó por el corto plazo

6. Otra _____

19. Que institución le dio el ultimo crédito:

¿Monto? _____

¿Plazo? _____

Garantía que utilizó:

a. prendaria (maquinaria, carro, etc)

b. hipotecaria (su casa)

c. grupos solidarios (entre el pequeño grupos de prestatarias se respaldan unos a otros)

d. carta fianza

e. aval

f. otro _____

20. ¿Tiene pendiente préstamo con alguna institución o banco?

a. Si, ¿cuánto debe? _____

b. No

21. ¿Qué dificultades tiene para conseguir financiamiento?
- garantías
 - información
 - trámites
 - otros _____
22. ¿Recibe usted crédito de proveedores y/o adelanto de clientes?
- Proveedores*
- Si ¿En qué montos y plazos? _____
 - No
- Clientes*
- Si ¿En qué montos y plazos? _____
 - No
23. ¿Cree usted que sus proveedores y/o clientes le otorguen o amplíen un crédito si les ofrece una garantía, como una carta fianza?
- Si ¿Por qué? _____
 - No ¿Por qué? _____
24. ¿Cuanto de capital de trabajo utiliza su empresa:
- Diariamente: _____
- Semanal: _____
25. ¿Este capital es suficiente ?
- Si
 - No
26. ¿Si no es suficiente cuanto usted se necesita y a donde lo destinaría?
- Materia prima/Mercadería \$ _____
Especifique _____
 - Herramientas, Equipo \$ _____
Especifique _____
 - Mejoras locativas \$ _____
Especifique _____
 - Contratar más trabajadores ¿Cuántos? _____
tiempo completo/tiempo parcial
 - Otros _____

27. ¿En cuál de los meses del año requieres crédito con la mayor necesidad?

28. ¿Cuál de las instituciones financieras conoce Usted?

a. Caja Rural Cruz de Chalpon

b. Caja Municipal

c. Bancos _____

d. ONGs _____

e. Otros _____

29. ¿Como es para Usted conseguir financiamiento de una institución financiera:

a. fácil

b. difícil

c. casi imposible

¿Por qué? _____

Seccion III

30. ¿Como le gustaría ver su negocio dentro de 2 años?

31. ¿A quién quiere vender:

a. Clientes individuales

b. Negocios

c. Gobiernos

d. Exportadores

e. Mayoristas

f. Menoristas

g. Otro _____

32. ¿A dónde quiere vender?

a. Local (su ubicación)

b. Mercado (Central, Modelo, Moshoqueque, etc.)

c. Exterior

d. Lima

e. Otro _____

33. Si obtuviera un credito de \$500. con flexibilidad y la posibilidad renovarlo 2 a 4 veces durante el año, le ayudaria a su negocio?

a. Si, ¿Para que destinaría este credito? _____

¿Plazo? _____

b. No, ¿Por qué?

34. ¿Cuanto requiere para aumentar su producción o mercadería?

35. Como piensa aumentar su producción:
- Credito
 - Aporte propio
 - Socio
 - Otro _____
36. ¿Si piensa financiar la ampliación con un credito a que institución le solicitaría:
- Caja Rural Cruz de Chalpon
 - Caja Municipal
 - Banco _____
 - ONG _____
 - Otro _____
37. ¿Porque se decide por dicho institución?
- _____
38. ¿Como respaldaría su crédito?
- _____
39. ¿Qué plazo sería factible para hacer el reembolso respectivo?
- 1 mes
 - 3 meses
 - 6 meses
 - 9 meses
 - 12 meses
 - mas que 12 meses

Seccion IV.

40. ¿Conoce Ud. lo que es una Caja Rural de Ahorro y Credito, (*Explique lo que es una Caja Rural*) y el rol que cumplé en la economia regional?
- Si
 - No
- La Caja Rural de Ahorro y Crédito Cruz de Chalpon es una institución financiera privada que tiene la misión principal de brindar servicios financieros a todo los sectores, a fin de fomentar el desarrollo de actividades económicas. La Caja Rural esta contituido por aportes de sus socios. También cuenta con depositos de ahorros.*
41. Estaría dispuesto ahorrar en una institución?
- Si
 - ¿Cuál? _____
 - ¿Cuanto? _____
 - Con Que frecuencia:
 - Semanal
 - Quincenal
 - Mensual
 - No
 - ¿Por qué? _____

42. Si pudiera cambiar algunas cosas reales de las instituciones financieras en referencia, al crédito, que querría cambiar?

43. *(Explique brevemente al entrevistado el mecanismo de garantía del crédito en grupo, grupo solidario):*

Un préstamo dado para un grupo de personas, (normalmente entre 3 a 10) donde cada miembro del grupo es responsable ante el resto por la garantía y por el cumplimiento del préstamo.

¿Desearía usted formar o pertenecer a un grupo como éste? y
¿Por qué?

PREGUNTAS PARA EL ENTREVISTADOR

Observaciones:

Conocimiento de la actividad: bastante/normal/poco

Nivel de interés: bastante/normal/poco

Percepción de la entrevista: util/dudoso/impracticable

Potencial de liderazgo: alto/normal/bajo/ninguno

Comentarios:

ANEXO E

RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS MICROEMPRESARIOS

NUMERO DE EMPRESAS ENCUESTADAS POR SECTOR

Actividad	Nro.	%
SECTOR: INDUSTRIA		<u>31.6</u>
Calzado	1	5.6
Carpinteria	4	22.2
Con. Metal.	2	11.1
Elec. Indus	1	5.6
Panaderia	5	27.8
Textiles	5	27.8
Sub-total	18	100.0
SECTOR: SERVICIO		<u>8.8</u>
Bar/Rest.	2	40.0
Fotocopias	2	40.0
Publicidad	1	20.0
Sub-total	5	100.0
SECTOR: COMERCIO		<u>59.6</u>
Bazar	2	5.9
Bodega	14	41.2
Boutique	5	14.7
Farmacia	3	8.8
Ferreteria	3	8.8
Golosinas	3	8.8
Telas	2	5.9
Zapateria	2	5.9
Sub-total	34	100.0
TOTAL	57	100.0

SEXO Y EDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS

Años	Hombres		Mujeres		Total	
	Nro.	%	Nro.	%	Nro.	%
< de 25	2	5.4	1	5.0	3	5.3
[25 y 35]	11	29.7	7	35.0	18	31.6
> de 35	24	64.9	12	60.0	36	63.2
TOTAL	37	100.0	20	100.0	57	100.0

INICIO DEL NEGOCIO

Años	Nro.	%
< 1 a 2	19	33.3
3 a 5	16	28.1
5 a 10	8	14.0
11 a 20	8	14.0
> 20	6	10.5
Total	57	100.0

EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD

Años	Nro.	%
< 1 a 5	25	43.9
6 a 10	12	21.1
11 a 15	4	7.0
16 a 20	6	10.5
21 a 30	5	8.8
31 a 35	1	1.8
36 a 40	0	0.0
> 41	4	7.0
Total	57	100.0

TIPO DE EMPRESA

Persona	Nro.	%
Natural	50	87.7
Juridica	7	12.3
Total	57	100.0

TIPO DE LOCAL

Tipo de Local	Nro.	%
Propio	29	50.9
Alquiler	24	42.1
Otro	4	7.0
Total	57	100.0

MICROEMPRESAS SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES

No. de Trabajad.	No. de Empresas	Remun.	No Remun.	Ambos
1	17	3	14	
2	20	12	8	
3	10	7	1	2
4	7	3		4
5	1	1		
6	1	1		
7	0	0		
8	1	1		
TOTAL	57	28	23	6

INGRESO DE LAS MICROEMPRESAS (por semana)

Ingresos (S/.) <]	Industria		Servicio		Comercio		Total	
	Nro.	%	Nro.	%	Nro.	%	Nro.	%
100 a 300	5	27.8	2	40.0	11	32.4	18	31.6
300 a 500	6	33.3	2	40.0	4	11.8	12	21.1
500 a 1000	1	5.6	0	0.0	8	23.5	9	15.8
1000 a 3000	4	22.2	1	20.0	8	23.5	13	22.8
No sabe	2	11.1	0	0.0	3	8.8	5	8.8
Total	18	100.0	5	100.0	34	100.0	57	100.0
<i>Promedio (S/.)</i>	809		694		834		813	

CAPITAL DE TRABAJO (por semana)

Monto (S/.) <]	Industria		Servicios		Comercio		TOTAL	
	Nro.	%	Nro.	%	Nro.	%	Nro.	%
80 a 200	2	11.1	1	20.0	6	17.6	9	15.8
200 a 500	3	16.7	2	40.0	10	29.4	15	26.3
500 a 1000	6	33.3	2	40.0	3	8.8	11	19.3
1000 a 2000	2	11.1	0	0.0	4	11.8	6	10.5
2000 a 3000	0	0.0	0	0.0	4	11.8	4	7.0
5000 a 6000	1	5.6	0	0.0	1	2.9	2	3.5
No sabe	4	22.2	0	0.0	6	17.6	10	17.5
Total	18	100.0	5	100.0	34	100.0	57	100.0
<i>Promedio (S/.)</i>	1060		444		1051		989	

**COMPARACION DE LAS VENTAS RESPECTO
AL AÑO ANTERIOR**

Cambio	Nro.	%
Aumentado	13	22.8
Disminuido	32	56.1
Constantes	8	14.0
No Sabe	4	7.0
Total	57	100.0

EN CUANTO HA VARIADO

Rango (%)	Aumentado		Disminuido	
	Nro.	%	Nro.	%
10 a 29%	5	38.5	6	18.8
30 a 49%	2	15.4	5	15.6
50 a 69%	2	15.4	15	46.9
70 a más	3	23.1	4	12.5
No Sabe	1	7.7	2	6.3
Total	13	100.0	32	100.0

RAZON DEL CAMBIO

Cambio	Razon	Nro.	%
Disminuido	Competencia	11	34.4
	Recesion	19	59.4
	Falta de Capital	1	3.1
	No sabe	1	3.1
	Total	32	100.0
Aumentado	Nuevo Negocio	4	30.8
	Inversión (dinero,servicio)	5	38.5
	Situación Económica	3	23.1
	No Sabe	1	7.7
	Total	13	100.0

MESES QUE SE VENDE MAS

	Nro.
Industria	
Diciembre	10
Enero a Marzo	4
Servicio	
Ninguno sobresale	
Comercio	
Diciembre	24
Enero a Marzo	15

PAGO DE MATERIA PRIMA/ MERCADERIA

Forma de Pago	Nro.	%
Al Contado	21	36.8
Al Credito	26	45.6
Ambos	9	15.8
No opina	1	1.8
Total	57	100.0

COMPRA AL CREDITO

Plazo	Nro.	%
7 dias	11	31.4
15 dias	8	22.9
30 dias	10	28.6
60 dias	6	17.1
Total	35	100.0

VENTA DE LA PRODUCCION / MERCADERIA

Venta	Nro.	%
Al Contado	30	52.6
Al Credito	4	7.0
Ambos	21	36.8
No opina	2	3.5
Total	57	100.0

VENTA AL CREDITO

Plazo	Nro.	%
a 7 dias	6	24.0
a 15 dias	8	32.0
a 30 dias	7	28.0
a 60 dias	4	16.0
Total	25	100.0

**PRINCIPALES PROBLEMAS DE
LOS NEGOCIOS**

Problemas	Nro.	%
Proveedores	5	8.8
Clientes	4	7.0
Competencia	36	63.2
Comp/Fin.	14	24.6
Ubicacion	9	15.8
Local	7	12.3
Finaciamiento	24	42.1
Ayudante	1	1.8
No Sabe	3	5.3
Total	57	100.0

**AYUDA MUTUA ENTRE LOS
PROPIETARIOS**

	Nro.	%
Si	22	38.6
Solidaridad	10	
Prestando	10	
Referiendo	2	
No	33	57.9
No Sabe	2	3.5
Total	57	100.0

ACTITUD FRENTE A LOS PROBLEMAS

Actitud	Nro.	%
Comformarse/Normal	34	59.6
Busca Superar	15	26.3
Solidaridad	0	0.0
Otro	8	14.0
Total	57	100.0

HAN RECIBIDO CREDITO

		Nro.	%
SI		<u>22</u>	<u>38.6</u>
	<u>Institución</u>		
	Caja Municipal	8	25.0
	Bco Credito	5	15.6
	Bco Wiese	7	21.9
	Bco Latino	4	12.5
	Camara	2	6.3
	ONGs	4	12.5
	Otros	2	6.3
	Caja Rural	0	0.0
	Total	32	100.0
	<u>Veces</u>		
	1 vez	10	45.5
	2 o mas	12	54.5
	Total	22	100.0
NO		<u>35</u>	<u>61.4</u>
	<u>No Solicito</u>		
	Falta de informacion	12	38.7
	Temor	6	19.4
	Indiferencia	7	22.6
	Aporte propio	3	9.7
	No sabe	3	9.7
	Total	31	100.0
	<u>No fue Aceptada</u>		
	falta garantia	3	75.0
	intereses elevados	1	25.0
	Total	4	100.0
	<u>TOTAL</u>		<u>57</u>

MONTO DEL ULTIMO CREDITO

Monto \$	Nro.	%	Plazo (meses)	Garantias	Institución
500 a 800	6	30.0	6.6	prendaria	Caja Municipal
1000 a 1500	2	10.0	9.0	hipotecaria	
2000 a 5000	6	30.0	9.3	prend/hipo	Bancos
10,000 a 15,000	4	20.0	12.0	varias	Bancos
> 20,000	2	10.0	24.0	hipotecaria	Bancos
Total	20	100.0			

PRESTAMO PENDIENTE

	Nro.	%
Si	15	68.2
No	7	31.8
Total	22	100.0

DIFICULTADES PARA OBTENER CREDITOS

Tipo	Nro.	%
Garantias	22	32.4
Informacion	11	16.2
Tramites	16	23.5
Otros	7	10.3
No Sabe	12	17.6
Total	68	100.0

CREDITO DE PROVEEDORES

	Nro.	%
Si	38	66.7
No	19	33.3
Total	57	100.0

CREDITO DE CLIENTES

	Nro.	%
Si	9	15.8
No	30	52.6
No Opina	18	31.6
Total	57	100.0

MONTO DE LOS CREDITOS DE LOS PROVEEDORES

MONTOS	Industria Nro.	Servicio Nro.	Comercio Nro.	Total	
				Nro.	%
100 a 500	0	0	9	9	23.7
800 a 1500	2	1	7	10	26.3
3000 a 7000	1	0	5	6	15.8
8000 a 10000	1	0	0	1	2.6
20000	0	0	3	3	7.9
No sabe	4	1	4	9	23.7
Total	8	2	28	38	100.0

AMPLIAR EL CREDITO CON CARTA FIANZA

	Nro.	%
Si	29	50.9
No	1	1.8
No Sabe	27	47.4
Total	57	100.0

ALCANCE DEL CAPITAL DE TRABAJO

	Nro.	%
Suficiente	14	24.6
Insuficiente	43	75.4
Total	57	100.0

DESTINO DE MAYOR CAPITAL DE TRABAJO

Destino	Nro.	%
Mat Prim / Merc	37	60.7
Herramientas	10	16.4
Mejorar Local	10	16.4
Contratar Trabajad	4	6.6
Total	61	100.0

MONTO QUE DESTINARIA PARA MATERIA PRIMA / MERCADERIA

Monto	Nro.	%
< de 1000	6	16.2
1000 a 1500	10	27.0
2000 a 2200	4	10.8
4000 a 6000	5	13.5
13000 a 20000	4	10.8
No sabe	8	21.6
Total	37	100.0

MESES QUE SE REQUIERE MAYOR CREDITO

Meses	Industria Nro.	comercio Nro.
Julio	7	10
Noviembre	8	7
Diciembre	10	20

**CONOCIMIENTO DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS**

Institucion	Nro.	%
Caja Rural	4	5.7
Caja Municipal	16	22.9
Bancos	39	55.7
Bco Credito	15	21.4
Bco Wiese	9	12.9
Otros	15	21.4
ONG	2	2.9
No sabe	9	12.9
Total	70	100.0

**COMO PIENSA QUE ES CONSEGUIR
FINANCIAMIENTO**

	Nro.	%
Facil	4	7.0
Dificil	35	61.4
Casi Imposible	2	3.5
No sabe	16	28.1
Total	57	100.0

PORQUE ES DIFICIL

	Nro.	%
Requisitos	6	15.0
Garantias	9	22.5
Tramite	10	25.0
No Sabe	15	37.5
Total	40	100.0

PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO

	Nro.	%
Superar/Mejorar	37	64.9
Igual/Normal	18	31.6
Indiferencia	2	3.5
Total	57	100.0

A QUIEN QUIERE VENDER

Clientes	Nro.	%
Individuales	42	43.3
Negocios	10	10.3
Gobiernos	0	0.0
Exportadores	0	0.0
Mayoristas	18	18.6
Menoristas	19	19.6
Otro	6	6.2
No Sabe	2	2.1
Total	97	100.0

A DONDE QUIERE VENDER

	Nro.	%
Local	44	61.1
Mercado	9	12.5
Exterior	2	2.8
Lima	5	6.9
Otro	9	12.5
No Sabe	3	4.2
Total	72	100.0

LE AYUDARIA UN CREDITO DE \$500

	Nro.	%
SI	47	82.5
NO	8	14.0
No Sabe	2	3.5
Total	57	100.0

PLAZO

Plazo	Nro.	%
< de 1	3	6.0
1 a 3	24	48.0
4 a 6	10	20.0
7 a 12	3	6.0
No Sabe	10	20.0
Total	50	100.0

DESTINO

Destino	Nro.	%
mercad/mat.prima	44	88.0
maquinaria	2	4.0
mejor en todo	2	4.0
No sabe	2	4.0
Total	50	100.0

MONTO PARA AUMENTAR PRODUCCION / MERCADERIA

Montos (\$)	Industria Nro.	Servicio Nro.	Comercio Nro.	Total	
				Nro.	%
< 1000]	3	1	5	9	15.8
1000 a 2000	3	2	9	14	24.6
2000 a 3000	5		5	10	17.5
3000 a 5000	5		3	8	14.0
5000 a 10000		1	2	3	5.3
10000 a 15000		1	1	2	3.5
20000 a mas			5	5	8.8
No Sabe	2		4	6	10.5
Total	18	5	34	57	100.0

COMO AUMENTAR LA PRODUCCION

	Nro.	%
Credito	38	66.7
Aporte Propio	9	15.8
Socio	0	0.0
Otro	5	8.8
Credito/Aporte Propio	5	8.8
Total	57	100.0

INSTITUCION DONDE SOLICITARIA CREDITO

Institución	Nro.	%
CAJA MUNICIPAL	5	8.8
BANCOS	22	38.6
Credito	5	8.8
Wiese	4	7.0
otros	6	10.5
no sabe	7	12.3
ONG	6	10.5
idesi	2	3.5
no sabe	4	7.0
NO SABE	24	42.1
TOTAL	57	100.0

PORQUE SE DECIDE POR DICHO INSTITUCION

Razón	Caja Munic Nro.	Banco Nro.	ONG Nro.	Total	
				Nro.	%
Es Cliente		5		5	15.2
Tiene Conocidos	1	5	1	7	21.2
Unico que conoce	1	6		7	21.2
Solvente		3		3	9.1
Rapido/mayor facilidad	3	3	3	9	27.3
Otro			2	2	6.1
Total	5	22	6	33	100.0

RESPALDO DEL CREDITO

Tipo de Garantía	Nro.	%
Hipototeca	21	38.9
Mercad/materia prima	10	18.5
Maquinaria	14	25.9
Aval	5	9.3
Planilla	1	1.9
Stand/local	1	1.9
No Sabe	2	3.7
Total	54	100.0

PLAZO PARA EL REEMBOLSO

Mes	Nro.	%
1	3	6.3
3	2	4.2
6	7	14.6
9	4	8.3
12	10	20.8
> de 12	22	45.8
Total	48	100.0

**CONOCE LO QUE ES UNA
CAJA RURAL**

	Nro.	%
Si	14	24.6
No	43	75.4
Total	57	100.0

**DISPOSICION PARA AHORRAR EN UNA
INSTITUCION FINANCIERA**

		Nro.	%
SI		28	49.1
	Institución		
	Credito	10	35.7
	Interbanc	2	7.1
	Latino	1	3.6
	Caja Rural	1	3.6
	Caja Munic	1	3.6
	Wiese	2	7.1
	No Sabe	11	39.3
	Sub-total	28	100.0
	Frecuencia		
	Semanal	8	28.6
	Quincenal	2	7.1
Mensual	8	28.6	
Diario	3	10.7	
No Sabe	7	25.0	
Sub-total	28	100.0	
NO		29	50.9
	Razón		
	Desconfianza	4	13.8
	Falta de Información	25	86.2
Sub-total	29	100.0	
Total		57	100.0

**DESEOS PARA CAMBIAR COSAS REALES DE
LOS INSTITUCIONES FINANCIERAS**

	Nro.	%
Garantias	9	14.8
Tramite	23	37.7
Apoyo al PYME	6	9.8
Flexibilidad con Plazos	9	14.8
No Sabe	14	23.0
Total	61	100.0

DESEO DE PERTENECER A UN GRUPO SOLIDARIO

	Nro.	%
SI	15	26.3
puede escoger el grupo	7	12.3
solidaridad	5	8.8
NO	30	52.6
desconfianza	25	43.9
otro	5	8.8
No sabe	12	21.1
Total	57	100.0