

**“EL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS EN PUNO”. UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA  
DEMANDA DE CRÉDITOS.**

**EJECUTOR:**

MANGLIO AGUILAR OLIVERA

**ASESORA:**

Dra. Carolina Trivelli

PUNO-PERÚ  
SETIEMBRE - 2004

## INDICE

I. Resumen.....	3
II. Introducción.....	4
III. Características Socio-Económicas del Departamento de Puno.....	5
IV. La oferta de crédito en el mercado financiero de Puno.....	10
V. La demanda de crédito en el mercado financiero de Puno.....	21
VI. Barreras de acceso al financiamiento de las MYPES en Puno.....	25
VII. Resultados y discusión.....	28
VIII. Conclusiones.....	37
IX. Recomendaciones.....	41
X. Bibliografía.....	43
XI. Anexos.....	46

## **I. RESÚMEN**

En el presente trabajo de investigación, se realiza el análisis del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en Puno. El enfoque adoptado tiene como sustento la literatura reciente existente sobre el tema, al iniciar se presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esta zona, se prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos que bajo nuestro esquema constituyen los Micro y Pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente se identifican los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativos a su tamaño considerándose a la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referido a las características de los Micro y pequeños empresarios, aquí se considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, caracterizándose las principales fuentes de financiamiento, así como los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales y finalmente se intenta indagar si el crédito mejora o no la situación de cada una de las unidades empresariales.

Los modelos económicos pueden reflejar en alguna medida los factores que influyen en la demanda de crédito por parte de las Micro y Pequeñas Empresas, lo que nos permitiría identificar a las variables más relevantes y así poder diseñar políticas orientadas a la utilización del crédito como fuente de financiamiento y lograr la competitividad de las unidades empresariales que se ven afectadas por la implementación de políticas entre las cuales se señala a las regulaciones excesivas y la dificultad de establecerse los vínculos de las unidades empresariales con el mercado de crédito.

## II INTRODUCCION:

El trabajo de investigación, analiza los mecanismos de financiamiento que utilizan las Micro y Pequeñas empresas en Puno, analizamos fundamentalmente lo que ocurre en las dos ciudades más importantes que concentran la mayor cantidad de Micro y Pequeñas Empresas en la Región Puno, nos referimos a Puno y Juliaca. Con el desarrollo del trabajo se tiene como objetivo general el de explicar y analizar los mecanismos de financiamiento que utilizan las Micro y Pequeñas empresas en Puno. Cuyos objetivos específicos se agrupan en:

- Identificar las variables que influyen en la demanda de crédito de las PYME's.
- Identificar los factores y variables que inciden en los costos de financiamiento.
- Conocer las fuentes y usos de los recursos financieros del micro y pequeño empresario en Puno.

En base a la construcción del marco teórico y la literatura relevante se intenta plantear la hipótesis general: Los mecanismos de financiamiento que utilizan las PYME's en Puno, son fundamentalmente el aporte propio y el crédito informal, y el impacto sobre la productividad medida por su ingreso bruto es positivo, por su parte las hipótesis específicas son:

- La demanda por financiamiento depende de la tasa de interés nominal, valor de los activos de la empresa, beneficios del año anterior a la solicitud del crédito así como de las características de la empresa y del empresario.
- El grado de disponibilidad de garantías reales, monetarias o personales, tienen una relación inversa con los factores que inciden en los costos de financiamiento, los problemas de información y costos de transacción elevan los costos de financiamiento.
- El crédito informal y los recursos propios son la principal fuente de financiamiento y estas son destinadas en su mayor proporción a capital de trabajo así como para emergencias familiares de liquidez.

En el trabajo en primer lugar, se hace una breve descripción de la oferta y demanda de crédito en Puno, luego se describe y analiza las principales características de las unidades empresariales y de los Micro y Pequeños empresarios que en conjunción reflejan la situación de las unidades empresariales, en esta parte se identifican los aspectos principales divididos en tres bloques: Primero, referido a las características de las unidades empresariales, específicamente lo relacionado con el tamaño, considerando principalmente dos escalas: la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias radican fundamentalmente en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. Segundo, se toma en cuenta las características de los

Micro y Pequeños empresarios dentro de los cuales se considera a la experiencia y la edad, destacándose el hecho de que una gran parte de los encuestados poseen más de 30 años, luego se considera la capacitación y el conocimiento de la existencia de otras fuentes de financiamiento. Finalmente, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, destacándose las principales fuentes de financiamiento, los problemas de acceso al crédito que enfrentan cada una de las unidades empresariales.

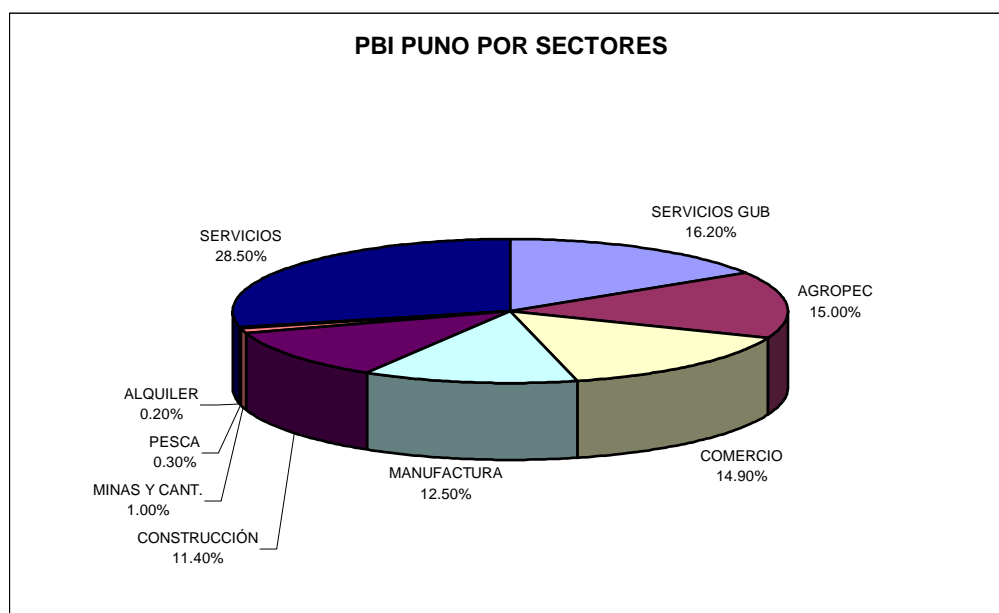
El trabajo consta de las siguientes partes, en la III parte se analiza los aspectos socio-económicos del Departamento de Puno, considerándose dentro de los más relevantes al PBI como medida de la actividad económica, el aporte de cada uno de los sectores económicos a dicha variable macroeconómica, seguidamente se considera aspectos vinculados a variables sociales, en la parte IV se aborda la oferta de créditos en Puno. En la V parte se analiza la demanda de créditos. En la VI parte se discuten los resultados como consecuencia del análisis de los datos de fuentes primarias (encuesta) y secundarias. En la VII parte se exponen las conclusiones que se derivan del trabajo y finalmente, en la VIII parte se plantean las recomendaciones e implicancias de política.

### III.CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS DE PUNO

#### 3.1 COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DE PUNO

Respecto a las características socio-económicas de Puno destacamos primeramente el PBI que representa el 1,9 por ciento respecto al nacional. La producción de servicios gubernamentales aporta el 16,2 por ciento al PBI departamental, el sector agropecuario en un 15 por ciento; comercio, restaurantes y hoteles 14,9 por ciento; industria y manufactura, 12,5 por ciento; construcción, 11,4 por ciento; explotación de minas y canteras 1 por ciento; pesca 0,3 por ciento; alquiler de vivienda 0,2 por ciento y otros servicios 28,5 por ciento, ver siguiente gráfico.

Gráfico N° 01



Una primera inspección nos muestra que en Puno los sectores más importantes a las que pertenecen las micro y pequeñas empresas en esta zona son: servicios, agropecuario, comercio, manufactura y construcción que en conjunto representan más del 80% del PBI. La estructura económica de Puno aún no está bien articulada es poco integrada, básicamente por la existencia de sectores productivos orientados a mercados extra regionales principalmente Lima, Tacna, Cusco y Arequipa, con productos

comercializados en condiciones desfavorables, relación que limita el desarrollo de un mercado interno acorde a un proceso de acumulación regional.

Puno se ha caracterizado por ser agropecuario. Sin embargo, se ha notado bajos niveles de productividad y producción en este sector, esto como resultado del uso de tecnologías inadecuadas en los procesos productivos, inapropiada localización y/o zonificación de cultivos y crianza, así como a la escasa asistencia técnica y financiera. Los rendimientos se encuentran por debajo de los promedios nacionales, esto muestra la debilidad de este sector en esta zona del país.

Por otro lado, la estructura de propiedad y tenencia de la tierra es atomizada bajo la forma de parcelas, lo anterior determinan bajos niveles de producción y productividad, especialmente en la zona altiplánica, generándose las migraciones desde el campo a la ciudad con gran impacto negativo a regional y nacional.

### **3.2 EL MICROCRÉDITO EN PUNO**

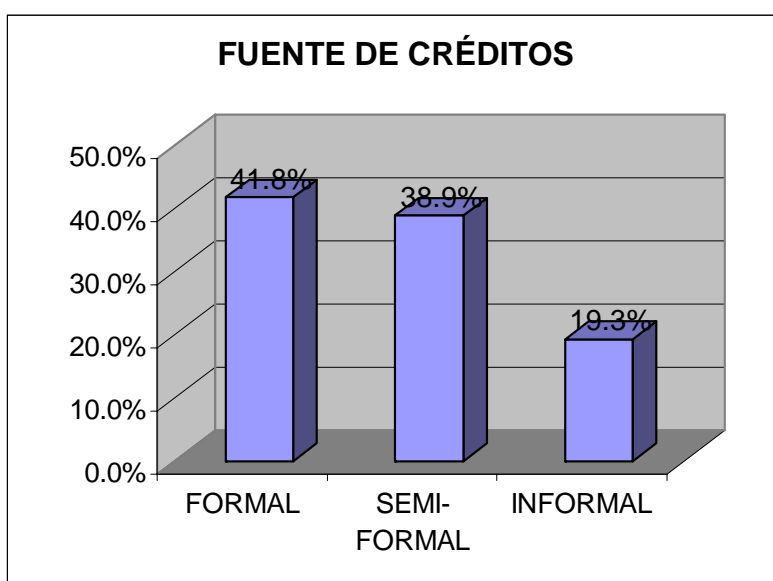
La literatura financiera respecto a este tema concibe dos percepciones distintas sobre el objetivo del microcrédito. Por un lado, se sostiene que debe asumir un rol importante en la reducción de la pobreza y por el otro que el microcrédito debe lograr la sostenibilidad financiera de las unidades empresariales. A pesar que ambas son altamente preferidas, un análisis superficial de la oferta de microcrédito en Puno revela que los prestamistas formales no tienen interés por canalizar recursos financieros hacia el sector agropecuario por el alto riesgo climático que lleva asociado. Además, el acceso al microcrédito está disponible solo para aquellos que están dispuestos a pagar elevadas tasas de interés. Sin embargo, este análisis no considera que las tecnologías crediticias tradicionales del sector formal no sean las más adecuadas para brindar servicios al sector de bajos ingresos, lo que podría llevar a tomar malas decisiones de política crediticia.

Para lograr que los sectores de bajos ingresos accedan al microcrédito, las instituciones microfinancieras deben idear tecnologías crediticias más adecuadas. Dichas tecnologías deben estimar la capacidad y voluntad de pago de los demandantes y brindar los incentivos necesarios para fomentar el cumplimiento de los compromisos. Son dos condiciones necesarias para que una tecnología crediticia sea eficiente. La primera es que la tasa de interés cobrada permita la sostenibilidad de la institución micro financiera. La segunda es que los costos relacionados con el establecimiento de los contratos crediticios y con el aseguramiento de su cumplimiento no sean tan elevados la misma

que desincentiven a los clientes. De otro lado, las tecnologías deben ser lo suficientemente flexibles para enfrentar cambios en la capacidad de pago de los clientes debido a sucesos inesperados o shocks, por lo que las instituciones que operan en la región Puno deben de perseguir satisfacer dichas condiciones.

En un estudio realizado por COFIDE, para conocer el acceso al crédito y las características crediticias de los microempresarios. Los resultados mostraron que el 65,4% tenían acceso a crédito en el momento de la encuesta. Se encontró que en los sectores de bajos ingresos la mayoría de créditos son obtenidos de fuentes semi-formales e informales (81.5%). Sin embargo estos resultados se invierten si se analiza el monto global de los créditos. Tal es así que el 41.8% fue otorgado por fuentes formales, el 38.9% por fuentes semi-formales y el 19.3% por fuentes informales. Ver siguiente gráfico.

Gráfico N° 02



Es importante destacar que en su estudio consideran un indicador de eficiencia de la tecnología crediticia que incluye el flujo de caja de las instituciones microfinancieras, el tiempo de selección y calificación del crédito, el retraso en los pagos de las cuotas y los costos de los trámites y concluyen que, a mayor formalidad de los prestamistas que participan en el sector microfinanciero disminuye la eficiencia de la tecnología crediticia. Los prestamistas informales tienen características socioeconómicas comunes según el tipo de tecnología que usan, y los hogares rurales son los más vulnerables a los shocks.



### **3.3 TECNOLOGIAS CREDITICIAS PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO**

A partir de las experiencias de las diferentes instituciones financieras que operan en Puno se muestra que para proveer una atención adecuada al sector microempresarial es importante la existencia de intermediarios financieros eficientes que apliquen tecnologías crediticias apropiadas. Dichas tecnologías cada vez son expuestas a pruebas más exigentes resultado del incremento de la competencia en el mercado microfinanciero, a una mayor sofisticación de los clientes y a la ampliación de los segmentos de mercado atendidos.

Se establece que una institución es eficiente, sólo si logra alcanzar los objetivos de cobertura de mercado y viabilidad económica institucional. Cuando se considera la viabilidad económica, se toma en cuenta la capacidad de generar un retorno adecuado sobre su capital luego de cubrir sus costos administrativos, financieros y de riesgo mediante el ingreso generado por las operaciones financieras.

Por lo que es importante considerar la tecnología crediticia en la intermediación microfinanciera ya que tiene un alto impacto sobre el logro de la eficiencia.

### **3.4 EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS POR PARTE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO**

Es de fundamental importancia destacar las dificultades de acceso a los servicios financieros por parte del sector de la micro y pequeña empresa en Puno. Al respecto la literatura señala como las principales razones por las cuales este tipo de empresas, en su gran mayoría, no acceden a los servicios financieros tradicionales, a las siguientes:

- a) Montos de crédito demandado en menor cuantía,
- b) Economías familiares con fragilidad financiera,
- c) Falta de separación entre las finanzas familiares y las empresariales,
- d) Falta de “cultura” crediticia,
- e) Informalidad de las micro y pequeñas empresas,
- f) Información contable no confiable,
- g) Falta de garantías reales aceptables que en muchas ocasiones no justifican el monto solicitado.

Por estas razones las micro y pequeñas empresas recurren regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a otras entidades no bancarias tales como cooperativas u ONGs, las cuales logran satisfacer sólo una parte de su demanda de servicios financieros.

Los créditos de familiares y vecinos, la participación en asociaciones de ahorro y crédito, el crédito de proveedores, prestamistas y otros, son también fuentes que tradicionalmente vienen siendo utilizadas para satisfacer la demanda crediticia de este sector. La participación de prestamistas se produce normalmente para el financiamiento excepcional. Este tipo de financiamiento es comparativamente riesgoso, se trata fundamentalmente de crédito de muy corto plazo, con montos relativamente bajos y con una tasa de interés muy alta.

#### **IV.LA OFERTA DE CRÉDITO EN EL MERCADO FINANCIERO DE PUNO**

Indudablemente, el respaldo financiero es una de las columnas que soportan el desenvolvimiento y desarrollo de las unidades empresariales de cualquier tamaño, tal como se plantea los recursos financieros, abren las posibilidades de supervivencia y expansión, no siendo ajenas las micro y pequeñas empresas, que con aporte de capital propio o aquel provisto por una entidad financiera ha de contribuir al cumplimiento de los objetivos organizacionales que todo propietario persigue y que se resume en el incremento del valor de la unidad empresarial.

Los mayores obstáculos para los intermediarios financieros que orientan su actividad de intermediación hacia las micro y pequeñas empresas se traducen en altos costos de transacción de pequeñas operaciones, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada como resultado de información asimétrica, la percepción de alto riesgo debido a la alta variabilidad de su flujo de caja, la falta de garantías suficientes. A continuación analizamos la situación de acceso al crédito de las micro y pequeña empresas desde el lado de la oferta, la misma que abarca una descripción de los instrumentos, tamaño del mercado y de las características de la oferta. Una conclusión importante es que los instrumentos disponibles para las micro y pequeñas empresas se limitan al crédito tradicional de corto plazo y esto dificulta su inversión en activos fijos. Por otro lado, la oferta de crédito a las micro y pequeñas empresas es reducida en relación con su importancia económica en parte porque los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a micro y pequeñas empresas son muy desfavorables,

con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías y tramites demasiado engorrosos.

En esta parte del trabajo se presenta información recopilada en el ámbito de Puno y Juliaca sobre el comportamiento del mercado financiero formal, semi formal e informal.

#### 4.1 EL MERCADO FINANCIERO EN PUNO

En Puno, la ciudad de Juliaca tiene una de las economías más dinámicas de la zona, debido a la predominancia de la actividad comercial que moviliza una mayor cantidad de recursos financieros y forma parte de una gran red comercial debido a su estrecha relación con Arequipa, cuya relación no se restringe al abastecimiento de productos de primera necesidad, sino que existe un intercambio de productos agrícola y pecuarios como la carne, lana y otros productos. Además este departamento se caracteriza por poseer un impresionante potencial turístico, que sería el sector que dinamizaría la economía de esta zona del país. Con el propósito de posibilitar el desarrollo de la economía de esta zona, el mercado financiero adquiere un rol preponderante, esto muestra la presencia cada vez más creciente de las principales instituciones financieras agrupadas en las empresas bancarias, nuestra economía tiene un comportamiento oligopólico esto en razón que los principales cuatro bancos aglutinan casi el 75% de los depósitos y colocaciones del sistema financiero, la misma que también se ratifica con la presencia de oficinas de éstas instituciones bancarias.

**CUADRO N°01**

**Empresas Bancarias  
Puno**

<b>Empresas</b>	Ofic.	TOTAL
B. Continental	2	<b>2</b>
B. de Crédito del Perú	2	<b>2</b>
B. del Trabajo	2	<b>2</b>
B. Wiese Sudameris	2	<b>2</b>
Interbank	2	<b>2</b>
<b>TOTAL BANCA MÚLTIPLE</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

Dentro del sistema no bancario se agrupan a las cajas municipales (CMAC), cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y a la entidad financiera EDPYME Edificar.

### CUADRO N°02

#### CAJAS MUNICIPALES

Empresas	Tipo Oficina	Departamento	Provincia	Distrito
<b>CMAC Arequipa</b>	Agencia	Puno	Puno	Puno
	Agencia	Puno	San Román	Juliaca
	Oficina Especial	Puno	Puno	Puno
	Oficina Especial	Puno	San Román	Juliaca
<b>CMAC Cusco</b>	Agencia	Puno	San Román	Juliaca
<b>CMAC Tacna</b>	Agencia	Puno	Puno	Puno

Fuente: SBS

Elaboración: ejecutor

### CUADRO N°03

#### CAJAS RURALES

Empresa	Tipo Oficina	Departamento	Provincia	Distrito
CRAC Los Andes	Oficina principal	Puno	Puno	Puno

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

### CUADRO N°04

#### EDPYME EDIFICAR

Empresas	Tipo Oficina	Departamento	Provincia	Distrito
EDPYME Edificar	Agencia	Puno	San Román	Juliaca
	Agencia	Puno	Puno	Puno

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

Otra clasificación considera dentro del mercado formal a los bancos, la banca estatal tiene presencia a través del Banco de la Nación con oficinas en Puno y Juliaca, la misma que otorga préstamos personales a los servidores del estado hasta por un monto de 10,000.00 nuevos soles. Se caracteriza por ofrecer la tasa de interés más baja en el

mercado financiero formal con el 1.25% mensual, sin embargo no efectúa colocaciones de manera directa a las Micro y Pequeñas empresas.

La banca múltiple agrupa a todas las instituciones bancarias que operan en esta zona, cada una con sus propias tecnologías crediticias, primeramente destacamos a Interbank, con oficinas en Puno y Juliaca, siendo la de mayor preferencia los créditos personales, en especial los créditos por convenio celebrados con las diferentes instituciones del entorno local para períodos opcionales de 12, 24, y 36 meses a una tasa nominal de 2.25%. Continental, con presencia en Puno y Juliaca, cobra una tasa nominal de 2.5% y una tasa efectiva del 4.6%. Banco de Crédito, también cuenta con oficinas en Puno y Juliaca, se aprecia un efecto contrario al de los demás bancos, debido a que se nota la existencia de una relación directamente proporcional entre la tasa de interés cobrada y el monto de préstamo y finalmente se tiene al Banco del Trabajo (Puno y Juliaca), que cobra la tasa nominal de 3.5% para un periodo de 12 meses y una tasa efectiva de 6.4%, ésta tasa en comparación con las otras entidades financieras del mercado regional es una de las más altas. Wiese Sudameris (Puno y Juliaca).- La tasa nominal por monto ofrecidos según escala es de 2.5% mensual. Sin embargo, la tasa efectiva mensual es de 5.95%.

Dentro de las cajas municipales las más importantes operan en el ámbito de Puno y Juliaca, la Caja Municipal de Tacna, otorga créditos para micro y pequeña empresas, que brinda ventajas en la obtención de préstamos en corto tiempo, otorga préstamos personales para períodos de 24 y 36 meses a una tasa nominal de 2.1% correspondiente a una tasa efectiva de 2.27%. La Caja Municipal Arequipa otorga créditos a las personas y empresas de su ámbito de cobertura. El apoyo crediticio a las micro y pequeñas empresas es una de sus principales preocupaciones, abarcando el 70% del total de las colocaciones durante el 2003. las tasas de interés en soles: fluctúan desde el 2.8% hasta 4,4% mensual, según el monto. Mientras que en dólares van desde 1,4% hasta 2,45% mensual según el monto. La Caja Los Andes (Puno).- Esta entidad financiera muestra un caso singular que no se presenta en sus similares, la tasa nominal se comporta en forma inversamente proporcional al monto solicitado como préstamo.

Finalmente, se tiene a Edpyme Edificar cuya tecnología crediticia está centrada en considerar las características de los diferentes grupos poblacionales para un diseño adecuado de sus metodologías de crédito, tiene en cuenta las variables de área geográfica, actividades económicas, formas de trabajo e idiosincrasia local que son determinantes en el comportamiento crediticio de la población. Las metodologías crediticias utilizadas son:

Préstamo individual dirigido a propietarios (as) vinculadas a micro o pequeñas empresas de producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos.

El principal centro financiero la constituyen las ciudades de Puno y Juliaca, en estos lugares se concentran el mayor porcentaje de los depósitos, cuentan con 6 sucursales de bancos, 3 cajas municipales, 1 caja rural, 1 entidad microfinanciera y la financiera Solución. Si realizamos una comparación entre 2003 y 2004 respecto a las colocaciones de cada una de las instituciones financieras se llega a determinar que los bancos no tuvieron buen performance, es así que el banco de Crédito experimenta una disminución en relación al año anterior si consideramos a las colocaciones. Sin embargo, las cajas municipales y la entidad Edpyme muestran un resultado positivo lo que explicaría la expansión de éstas instituciones en la provisión de créditos hacia el sector microempresarial.

En cuanto a la participación por institución, se puede observar que dos grandes bancos son los que lideran las colocaciones, el banco Internacional junto al Continental registran niveles muy cercanos, mientras que en depósitos no hay un liderazgo claro, varios bancos experimentan una disminución, pero se debe destacar la importancia que va tomando la caja municipal Tacna y la caja rural los Andes que muestran un aumento en relación al año anterior (Ver cuadros de abajo).

## CUADRO N°05

<b>PUNO: SALDO DE COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, SEGÚN ENTIDADES</b>									
BANCOS	2003				2004			Mar2004/Mar2003	
	MAR	JUN	SET	DIC	ENE	FEB	MAR	FLUJO	VAR. PORC
<b>1. SISTEMA BANCARIO</b>	<b>91767217</b>	<b>94608476</b>	<b>97595383</b>	<b>99648917</b>	<b>99104497</b>	<b>100300794</b>	<b>101898592</b>	<b>10131375</b>	<b>11.04</b>
BANCO DE LA NACION	0	0	900328	1207053	1172171	1411914	1331890	1331890	-
<b>BANCA MULTIPLE</b>	<b>71147779</b>	<b>73118069</b>	<b>74434513</b>	<b>74194009</b>	<b>73528539</b>	<b>73839866</b>	<b>75379831</b>	<b>4232052</b>	<b>5.95</b>
Crédito	8099778	9225198	7196054	4316096	4121792	4256468	4691260	-3408518	-42.08
Internacional	30948665	31539413	32326701	33300665	34413144	34356690	34616449	3667784	11.85
Continental	28587639	28575955	30318802	31040357	28661916	28591486	28890082	302443	1.06
Wiese Sudameris	3511697	3777503	4592956	5536891	6331687	6635222	7182040	3670343	104.52
<b>BANCA DE CONSUMO</b>	<b>20619438</b>	<b>21490407</b>	<b>22260542</b>	<b>24247855</b>	<b>24403787</b>	<b>25049014</b>	<b>25186871</b>	<b>4567433</b>	<b>22.15</b>
Del Trabajo	20619438	21490407	22260542	24247855	24403787	25049014	25186871	4567433	22.15
<b>2. SISTEMA NO BANCARIO</b>	<b>74768750</b>	<b>78139167</b>	<b>83749760</b>	<b>92388349</b>	<b>93647568</b>	<b>94300854</b>	<b>104620621</b>	<b>29851871</b>	<b>39.93</b>
Caja Mun. de Arequipa	50945024	54128455	57352619	61804673	62462439	63584013	65639810	14694786	28.84
Caja Mun de Tacna	4786308	5065384	6597126	8071932	8534752	8502531	8935951	4149643	86.70
Caja Mun de Cusco	0	0	0	0	0		7708269	7708269	-
CRAC Los Andes	5768508	5877629	5897695	5940081	6060139	6022624	6189731	421223	7.30
EDPYME Edificar	13268910	13067699	13902320	16571663	16590238	16191686	16146860	2877950	21.69
<b>3. EMPRESAS FINANCIERAS</b>	<b>7853772</b>	<b>9403522</b>	<b>8164640</b>	<b>11592350</b>	<b>5642318</b>	<b>6772683</b>	<b>6189731</b>	<b>29851871</b>	<b>-21.19</b>
Financiera Solución	7853772	7480416	7083451	6937899	0	0		-7853772	-100.00
Otros	0	1923106	1081189	4654451	5642318	6772683	0	0	-
<b>4. T O T A L</b>	<b>174389739</b>	<b>182151165</b>	<b>189509783</b>	<b>203629616</b>	<b>198394383</b>	<b>201374331</b>	<b>206519213</b>	<b>32129474</b>	<b>18.42</b>

FUENTE: BCRP, Suc. Puno

ELABORACIÓN: Ejecutor

### CUADRO N° 06

PUNO: SALDO DE DEPOSITOS Y COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, SEGÚN ENTIDADES								
BANCOS	2003				2004		Mar2004/Mar2003	VAR. PORC
	MAR	JUN	SET	DIC	ENE	MAR	FLUJO	
<b>1. SISTEMA BANCARIO</b>	<b>276956712</b>	<b>293441138</b>	<b>267701356</b>	<b>227736945</b>	<b>236753640</b>	<b>240621550</b>	<b>-36335162</b>	<b>-13.12</b>
BANCO DE LA NACION	28680678	38270540	48628576	54139988	60687498	71421334	42740656	149.02
<b>BANCA MULTIPLE</b>	<b>234527701</b>	<b>241023668</b>	<b>205338479</b>	<b>160189655</b>	<b>163339842</b>	<b>159794897</b>	<b>-74732804</b>	<b>-31.87</b>
Crédito	78662089	62925541	53104059	37722938	41206416	30903947	-47758142	-60.71
Internacional	43815899	55819945	59391145	37532711	35782492	36545696	-7270203	-16.59
Continental	51279135	62442627	65833216	55016271	57585492	58289939	7010804	13.67
Wiese Sudameris	60770578	59835555	27010059	29917735	28765442	34055315	-26715263	-43.96
<b>BANCA DE CONSUMO</b>	<b>13748333</b>	<b>14146930</b>	<b>13734301</b>	<b>13407302</b>	<b>12726300</b>	<b>9405319</b>	<b>-4343014</b>	<b>-31.59</b>
Del Trabajo	13748333	14146930	13734301	13407302	12726300	9405319	-4343014	-31.59
<b>2. SISTEMA NO BANCARIO</b>	<b>17444891</b>	<b>16801456</b>	<b>19286703</b>	<b>17926382</b>	<b>21053513</b>	<b>18527463</b>	<b>1082572</b>	<b>6.21</b>
Caja Mun. de Arequipa	13084852	11551245	13219716	12416758	13513353	11694631	-1390221	-10.62
Caja Mun de Tacna	1766653	1988936	2200472	2228835	4353890	2012596	245943	13.92
Caja Mun de Cusco						1406648	1406648	
CRAC Los Andes	2593386	3261275	3866515	3280789	3186270	3413588	820202	31.63
EDPYME Edificar	0	0	0	0	0	0	0	0.00
<b>4. T O T A L</b>	<b>294401603</b>	<b>310242594</b>	<b>286988059</b>	<b>245663327</b>	<b>257807153</b>	<b>259149013</b>	<b>-35252590</b>	<b>-11.97</b>

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

Si consideramos el monto de los créditos directos y depósitos por zona geográfica, observamos que del total del sistema financiero representan el 3.5% y el 0.79% respectivamente, no existiendo diferencias significativas en los mercados financieros de Puno y Juliaca, similar comportamiento se observa en el caso de las cajas rurales de ahorro y crédito entre ambas ciudades, además las cantidades se aproximan al 2% del total.

### CUADRO N°07

Créditos Directos y Depósitos de las Cajas Municipales por Zona Geográfica

Ciudad	Créditos Directos		Depósitos Totales	
	Monto	%	Monto	%
<b>Puno</b>	<b>75 606</b>	<b>3.95</b>	<b>13 604</b>	<b>0.79</b>
Juliaca	37 546	1.96	7 035	0.41
Puno	38 060	1.99	6 568	0.38

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor



### CUADRO N°08

Créditos Directos y Depósitos de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito

Ciudad	Créditos Directos		Depósitos Totales	
	Monto	%	Monto	%
<b>Puno</b>	<b>6 863</b>	1.82	<b>3 892</b>	1.17
Juliaca	6 863	1.82	3 892	1.17

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

Las entidades de desarrollo tienen una mayor participación en el mercado financiero que representa alrededor del 2.5%, lo que nos lleva a concluir que es más importante que las cajas municipales y cajas rurales.

### CUADRO N°09

Créditos Directos de las Entidades de Desarrollo

Ciudad	Créditos Directos		
	Monto	Participación	%
<b>Puno</b>	<b>16 831</b>	<b>3.95</b>	
Juliaca	8 804	2.66	52.31%
Puno	8 027	2.42	47.69%

Fuente: SBS

Elaboración: Ejecutor

Debido a su importancia relativa de la entidad de desarrollo y con el propósito de conocer hacia que sector orienta sus colocaciones, se ha hecho necesario sistematizar la información necesaria para tal efecto. En el cuadro de abajo se muestra que la entidad Edpyme Edyficar el 90% lo destina a la unidades microempresariales, lo que le permite consolidarse como la única entidad especializada en microfinanzas, los créditos hipotecarios para vivienda le siguen en orden de importancia con un 8.3% y los créditos hacia el sector comercial representan sólo el 1.7%.

## CUADRO N°10

### RANKING DE CRÉDITOS POR TIPO EDPYME EDYFICAR

(En Miles de Nuevos Soles)

<b>Tipo de Crédito</b>	<b>Monto</b>	<b>Participación</b>	<b>Porcentaje</b>
Crédito a Microempresas	98555	44.57	90.03%
Créditos Hipotecarios para vivienda	9071	20.11	8.29%
Créditos comerciales	1838	5.43	1.68%
Créditos de consumo	0	0	0.00%
Total	109464		100.00%

#### 4.2 CARACTERÍSTICAS DE LA CARTERA DE CRÉDITO

La distribución de la cartera tuvo características particulares, en cuanto al destino del préstamo y a las preferencias de los clientes. Las actividades financiadas por la banca múltiple y el sistema no bancario fueron las de comercio, Prácticamente todas las agencias mantienen cerca del 70% de su clientela procedente del sector comercio, muchos de ellos antiguos productores que dada la situación recesiva en sus respectivas ramas productivas se dedican al comercio, a la espera de que se produzca la reactivación y sus efectos se reflejen en sus actividades productivas (ver cuadros 11 y 12 ).

**CUADRO N° 11**

**Créditos Directos Comerciales y a Microempresas por Sector Económico y Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa  
( En miles de nuevos soles)**

Sector Económico	EDPYME Edyficar	TOTAL
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	1 239	<b>1 239</b>
Pesca	-	-
Minería	-	-
Industria Manufacturera	14 164	<b>14 164</b>
Electricidad, Gas y Agua	-	-
Construcción	-	-
Comercio	46 176	<b>46 176</b>
Hoteles y Restaurantes	-	-
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	-	-
Intermediación Financiera	-	-
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	-	-
Administración Pública y de Defensa	-	-
Enseñanza	-	-
Servicios Sociales y de Salud	-	-
Otras Actividades de Servicios Comunitarios	41 142	<b>41 142</b>
Hogares Privados c/serv. Doméstico y Organos Extraterritoriales	-	-
<b>CREDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESAS</b>	<b>102 720</b>	<b>102 720</b>

Fuente: SBS

Elaboración: ejecutor

**CUADRO N° 12**

BANCOS	2003				2004		Mar2004/Mar2003	
	MAR	JUN	SET	DIC	ENE	MAR	FLUJO	VAR. PORC
<b>1. SISTEMA BANCARIO</b>	<b>91767215</b>	<b>95346334</b>	<b>97595383</b>	<b>98098400</b>	<b>96355414</b>	<b>97681158</b>	<b>5913943</b>	<b>6.44</b>
Agricultura	2998322	2865512	3033605	2975084	2893933	2973058	-25264	-0.84
Ganadería	3335625	3333949	3356582	3227590	2623363	2723449	-612176	-18.35
Pesquería	1499363	1272077	1105058	278610	269328	404071	-1095292	-73.05
Industria	3303209	3209996	3256951	3416188	3210135	3224499	-78710	-2.38
Minería	380605	359545	569851	554917	623178	751205	370600	97.37
Comercio	12516587	13413647	12528617	11937211	11036771	11541069	-975518	-7.79
Construcción	948188	1330071	1524806	1685315	1592059	1629787	681599	71.88
Sector Público	5446425	6006849	6504493	6505659	6588820	6916191	1469766	26.99
Otros	61338891	63554688	65715420	67517826	67517827	67517829	6178938	10.07
<b>BANCO DE LA NACION</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>900328</b>	<b>795477</b>	<b>795478</b>	<b>795480</b>	<b>795480</b>	<b>-</b>
Sector Público	0	0	900328	795477	795478	795480	795480	-
<b>BANCA MULTIPLE</b>	<b>71147777</b>	<b>73118070</b>	<b>74434513</b>	<b>74194008</b>	<b>73528540</b>	<b>75379831</b>	<b>4232054</b>	<b>5.95</b>
Agricultura	2998322	2865512	3033605	2975084	2893933	2973058	-25264	-0.84
Ganadería	3335625	3333949	3356582	3227590	2623363	2723449	-612176	-18.35
Pesquería	1499363	1272077	1105058	278610	269328	404071	-1095292	-73.05
Industria	3303209	3209996	3256951	3416188	3210135	3224499	-78710	-2.38
Minería	380605	359545	569851	554917	623178	751205	370600	97.37
Comercio	12516587	13413647	12528617	11937211	11036771	11541069	-975518	-7.79
Construcción	948188	1330071	1524806	1685315	1592059	1629787	681599	71.88
Sector Público	5446425	6006849	6504493	6505659	6588820	6916191	1469766	26.99
Otros	40719453	41326424	42554550	43613434	44690953	45216502	4497049	11.04
<b>BANCA DE CONSUMO</b>	<b>20619438</b>	<b>21490407</b>	<b>22260542</b>	<b>24247855</b>	<b>24403787</b>	<b>25186871</b>	<b>4567433</b>	<b>22.15</b>
Otros	20619438	21490407	22260542	24247855	24403787	25186871	4567433	22.15
<b>2. SISTEMA NO BANCARIO</b>	<b>74768749</b>	<b>78139165</b>	<b>84830949</b>	<b>97042802</b>	<b>99289885</b>	<b>104620621</b>	<b>29851872</b>	<b>39.93</b>
Agricultura	371670	376064	360293	323473	344945	350467	-21203	-5.70
Ganadería	1433412	1393601	1393503	1521368	1633321	1577673	144261	10.06
Pesquería	53142	35715	43917	43577	40596	46964	-6178	-11.63
Industria	1498475	5704626	9371283	7075809	7081407	7255715	5757240	384.21
Minería	138744	139102	148453	154543	204575	199239	60495	43.60
Comercio	28017374	18270173	20597243	22876455	23420175	24381410	-3635964	-12.98
Construcción	69526	117129	177595	121964	120286	134797	65271	93.88
Sector Público	549522	594538	1122102	760955	920256	816598	267076	48.60
Otros	42636884	51508217	51616560	64164658	65524324	69857758	27220874	63.84
<b>3. EMPRESAS FINANCIERAS</b>	<b>7853772</b>	<b>7480416</b>	<b>7083451</b>	<b>6937899</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-7853772</b>	<b>-100.00</b>
Otros	7853772	7480416	7083451	6937899	0	0	-7853772	-100.00
<b>4. T O T A L</b>	<b>174389736</b>	<b>180965915</b>	<b>189509783</b>	<b>202079101</b>	<b>195645299</b>	<b>202301779</b>	<b>27912043</b>	<b>16.01</b>
Agricultura	3369992	3241576	3393898	3298557	3238878	3323525	-46467	-1.38
Ganadería	4769037	4727550	4750085	4748958	4256684	4301122	-467915	-9.81
Pesquería	1552505	1307792	1148975	322187	309924	451035	-1101470	-70.95
Industria	4801684	8914622	12628234	10491997	10291542	10480214	5678530	118.26
Minería	519349	498647	718304	709460	827753	950444	431095	83.01
Comercio	40533961	31683820	33125860	34813666	34456946	35922479	-4611482	-11.38
Construcción	1017714	1447200	1702401	1807279	1712345	1764584	746870	73.39
Sector Público	5995947	6601387	7626595	7266614	7509076	7732789	1736842	28.97
Otros	111829547	122543321	124415431	138620383	133042151	137375587	25546040	22.84

FUENTE: BCRP, Suc. Puno

ELABORACIÓN: Ejecutor

Dentro del mercado financiero semiformal consideramos a Pro Mujer y a la ONG Prisma que otorgan préstamos personales con una tasa nominal de 4.5% y una efectiva de 4.6%, ambas fijas para diferentes montos de préstamo, siendo hasta el momento no tan significativa su presencia en el mercado de créditos. Finalmente, consideramos al mercado informal constituido por las casas de préstamos que son personas jurídicas con centros de operaciones definidas ubicadas en un local establecido, con las tasas de

interés fijadas por encima de lo que cobra el mercado formal. Debido a las imperfecciones del mercado de crédito también se puede acceder a un préstamo rápido sin mayores trámites engorrosos para solucionar la liquidez de muy corto plazo, con el consiguiente pago de una tasa de interés muy alta, lo que resulta en obtener un crédito más caro del mundo financiero informal generalmente oscila el 5% y 10% mensual, lo cual indica que no es conveniente acceder a este tipo de préstamo por un período mayor a 15 días ya que se corre el riesgo de perder la garantía prendaría.

## **V. LA DEMANDA DE CRÉDITOS EN EL MERCADO FINANCIERO DE PUNO**

Por lo general, las actividades de una micro y pequeña empresa pueden financiarse a través de deuda. Mas aún, una unidad empresarial nueva o joven necesita obtener financiamiento a través de esta alternativa para lograr una base sólida de fondos para crecer. Usualmente, las deudas a corto plazo es decir aquellos que se deben de pagar en un período menor a 1 año son utilizadas como capital de trabajo y se pagan con las ganancias generadas por las ventas. Las deudas a largo plazo de 1 a 5 años o más son utilizadas como capital de trabajo o para adquirir propiedades o equipo que a su vez sirve como colateral al préstamo. Los responsables de una micro y pequeña empresa pueden utilizar su respaldo personal para obtener deuda para la unidad empresarial. Si el préstamo es otorgado a la empresa con el colateral personal, la empresa comenzará su historial dentro del sistema crediticio y tendrá acceso a financiamiento con mayor rapidez. Una empresa que comienza operaciones tendrá dificultad para obtener préstamos bancarios a corto o largo plazo sin una sólida base de financiamiento. Aun considerando un colateral personal de los responsables es posible que la protección no sea suficiente para la mayoría de los bancos. Por otro lado, los activos no pueden considerarse como colaterales estáticos, pues su valor disminuye con el tiempo. Generalmente las deudas requieren de pagos mensuales independientemente del flujo de capital, y es poco probable que una empresa nueva pueda generar ingresos estables y seguros como para poder adquirir un compromiso. El financiamiento por endeudamiento está mas relacionado con colaterales e historia. Sin embargo, hay obstáculos para acceder al financiamiento de las micro y pequeñas empresas: el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Concluimos que el

acceso de las Pymes a financiamiento es bajo en relación a su actual y potencial capacidad inversora, y que por lo tanto existe una demanda insatisfecha elevada. Por otro lado, encontramos que los tipos de interés altos que prevalecen son un factor desalentador para la demanda importante al no permitir el rentabilizar los proyectos de inversión de las Pymes y al imponer una carga financiera significativa que reduce su competitividad. Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las Pymes sobre el crédito comercial y en particular los fondos propios.

La literatura nacional e internacional sobre el financiamiento de la Micro y Pequeña empresa se centra básicamente en el acceso al crédito, en la estimación adecuada de un modelo de demanda y de oferta de créditos. Recientemente los trabajos que vinculan el tema del acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas con las microfinanzas (Robinson 2001), consideran que proveer préstamos en pequeña escala podrían resultar en no rentables, por su parte los gobiernos reconocen el creciente interés de que las micro y pequeñas empresas accedan a los servicios microfinancieros, porque ellos mejorarían su capacidad de proveer empleo y contribuirían a un mejor desempeño de la economía. Respecto a la estimación empírica Bayada et al, (1994), identifica un modelo de oferta y demanda de crédito para evaluar los factores importantes que se utilizan en modelos de racionamiento de crédito, concluyen que algunas solicitudes de préstamos son rechazados y otras reciben montos inferiores a los demandados. En su análisis incluyen ecuaciones de oferta y demanda para determinar si los patrones de asignación del crédito representan racionamiento externo por el lado de la oferta o si es un racionamiento interno por autoselección de prestatarios. Según los autores la función de demanda sugiere que mayores activos, altas ganancias y mayores niveles de educación están asociados con una gran demanda de préstamos. Por su parte la oferta de préstamos están asociados con mayores ganancias y altos niveles de educación de los empresarios. La función de oferta sugiere que los prestamistas otorgan grandes préstamos a altas tasas de interés y plazos de vencimiento más prolongados. Préstamos de mayor cuantía están asociados con mayores ganancias de las empresas y altos niveles de educación del empresario, es decir, empresas de pequeña escala que tienen ganancias y conducidos por empresarios con mayor nivel de educación demandan financiamiento externo. Puno es tradicionalmente identificado con el sector agropecuario, al respecto Bose Pinaki(1998), muestra que un sector frágil como el agrícola no son considerados como sujetos de crédito por

parte de las instituciones financieras del sector formal y son obligados a prestarse del sector informal, además afirma que cuando los prestatarios difieren en la probabilidad de no pagar y los prestamistas tienen información asimétrica acerca del grado de riesgo, la política de proveer crédito de mala calidad a través del sector formal puede generar “efecto composición adversa” que empeora los plazos y la disponibilidad de préstamos en el sector informal, además resalta la importancia del efecto composición que produce las consecuencias negativas de una política de crédito barato. Carter (1998), demuestra que los efectos de selección adversa e incentivos, combinados con el tamaño de la unidad empresarial pueden ocasionar que los bancos endógenamente impongan restricciones de tasas de interés y racionen el crédito a las pequeñas empresas dejándolo fuera del mercado de crédito. Concluye que la extensión del crédito formal a las pequeñas empresas requiere de instituciones capaces de resolver económicamente los problemas de información.

Kashuliza et al, (1996), analizan los factores o restricciones que limitan el acceso de los pequeños empresarios al crédito formal, comparan los atributos de los empresarios que tienen acceso al crédito formal y de los que no tienen. Entre las variables seleccionadas se tiene a la educación, años de experiencia, otra variable es género que destaca el hecho que las mujeres tienen más restricciones para acceder al crédito formal debido a su menor nivel de educación, restricciones sociales y culturales, el tamaño de la unidad empresarial es un criterio que los bancos utilizan para proveer crédito, el historial de préstamos, clientes que repagaron sus deudas anteriores son considerados como buenos clientes, el conocimiento del micro y pequeño empresario. Concluyen que las principales variables discriminantes que mejor separan a los prestatarios y no prestatarios del crédito formal incluyen: el conocimiento sobre facilidades y disponibilidad de los créditos, contacto con los agentes de extensión y el género del cliente. Otras variables menos importantes son el ingreso esperado (o capacidad de repago de los préstamos) y el nivel de educación. En base a estos resultados sugieren que las instituciones de crédito deben poner más esfuerzos en publicitar los plazos y condiciones de todos los créditos y los procedimientos de repago, además de las penalidades. Los esfuerzos deben hacerse para mejorar el número y la calidad de los agentes de extensión que operen en áreas rurales y finalmente, plantean la necesidad de que el crédito sea dirigido hacia las mujeres, debido a que son las principales actrices en la producción agrícola en las áreas rurales. León y Schreiner (1998). Destacan los argumentos de fracaso del mercado de crédito,

debido a costos de transacción, externalidades, información asimétrica o bienes públicos que impiden alcanzar un equilibrio Pareto-eficiente, cuyas “fallas” están asociadas a la naturaleza asimétrica de la información y al riesgo de incumplimiento de los contratos. Identifican como fuentes de información asimétrica a la solvencia crediticia con garantía real, la calidad de su contabilidad y el riesgo de sus proyectos. Señalan que los costos de transacción y de repago son altos. En razón de que las microempresas constituyen un sector heterogéneo de demanda y las instituciones financieras un sector homogéneo de oferta recomiendan el diseño apropiado de contratos de préstamos, costos de los depósitos y diseño de contratos apropiados de depósito. Concluyen que la demanda es tan importante como la oferta. Nagarajan et al, (1998). Identifican varios factores que hacen que las estimaciones de las funciones de demanda sean sesgadas tales como: datos truncados por omitir a los no prestatarios, la no identificabilidad de los factores de oferta y demanda y no separabilidad de las decisiones de producción y consumo. Argumentan que mientras la demanda por préstamos es usualmente no observable, este puede ser inferido bajo comportamiento de certeza restringido por agregaciones de préstamos individuales recibidos de varios tipos de prestamistas, los autores concluyen que la demanda por préstamos es influenciada por la especialización de un prestatario a especializarse en cultivar consistente con el enfoque de la productividad. El estudio por lo tanto sugiere que la especificación correcta de un modelo teórico y econométrico es esencial para derivar estimadores confiables que son importantes en formular políticas apropiadas para el desarrollo económico. Palomino (1990). Destaca la concentración de los fondos hacia las grandes firmas y el racionamiento de éstos hacia la pequeña empresa desde la perspectiva de los costos de operación dentro de un entorno con alto riesgo. Trivelli (2001). Identifica las razones que explican la existencia de un conjunto significativo de pequeños productores que son conscientes de desear/necesitar un crédito del sector formal, pero que se autorracionan y no participan en el mercado formal de créditos, señala que el autorracionamiento evidenciaría que una porción de la demanda por créditos formales no se hace efectiva, convirtiéndose en una demanda potencial. Afirma que existe evidencia suficiente para pensar que no todas las limitaciones en el crédito para el sector agropecuario se dan por el lado de la oferta de fondos, sino por el lado de la demanda. Identifican tres grupos de razones que explican el comportamiento de los autorracionados: Los costos de transacción, el riesgo y



problemas de información. Yazdani y Gunjal (1998), Examinan los factores que explican de porqué algunos se prestan y otros no, entre los cuales la educación, edad, tamaño de la familia, experiencia del granjero, tamaño de la granja, tamaño de los activos y distancia; para lo cual utilizan el análisis discriminante. Los resultados confirman que la educación, edad, ingreso, tamaño de la firma y valor de los activos eran significativamente El análisis de los autores sugiere que el crédito de los bancos era direccionado hacia los granjeros con altos ingresos y mejor educación, los resultados indican que el acceso al crédito institucional es más fácil mientras aumenta el tamaño de la granja. Hay una tendencia de que los granjeros ricos y grandes se beneficien desde el punto de vista del número de préstamos y magnitud de los mismos, comparados con los pequeños granjeros aún cuando ellos constituyen una gran proporción de la población rural. Por otro lado, los pequeños granjeros quienes no están bien informados y quienes a falta de influencia y habilidades empresariales son rezagados. Por lo tanto, aumentando la captación de préstamos por parte de los granjeros pequeños y con bajos ingresos podría ayudar no solamente a mejorar su productividad sino también a la participación del ingreso.

## **VI. BARRERAS DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN PUNO**

Se ha determinado que existe un desajuste importante entre la demanda y la oferta de financiamiento de Pymes. Una barrera importante se debe a la existencia de información asimétrica, en la cual una parte tiene más información privilegiada y ésta ventaja podría ser aprovechada para obtener beneficios, por lo que es importante discutir los costos asociados con la información asimétrica que se ven agudizados en el caso de las micro y pequeñas empresas y que contribuyen al racionamiento del crédito por parte de los bancos (Stiglitz 1981). A esto hay que agregar las barreras principales destacándose a los costos por provisión de pérdidas asociados con el mayor riesgo de los préstamos a las micro y pequeñas empresas en relación con las grandes empresas, que se traducen en mayores niveles de morosidad para el segmento, y los costos asociados con la recuperación del valor de las garantías en casos de incumplimiento.

### **5.1 OBSTÁCULOS AL ACCESO DE LAS PYMES AL CRÉDITO: MARCO CONCEPTUAL**

El racionamiento de crédito tal como lo señalan los premios Nobel en economía 2001 ocurre en situaciones de información asimétrica en los cuales la tasa de interés no cambia para igualar la oferta y la demanda de crédito, sino que se mantiene el costo del crédito a un nivel en el cual la demanda supera a la oferta (Stiglitz y Weiss, 1981). Es decir que los bancos prefieren mantener el crédito racionado que responder al exceso en la demanda mediante un aumento del costo, porque operan en un entorno caracterizado por falta de conocimiento acerca del prestatario y de su proyecto (información asimétrica), porque las tasas altas desincentivarán a los prestatarios más conservadores (la selección adversa) y los prestatarios tendrán tendencia a invertir en proyectos mas arriesgados si las tasas son mas elevadas para poder recuperar la inversión.

El problema de la información asimétrica surge de la desigualdad de conocimiento sobre la transacción de crédito entre el prestamista y el prestatario. El prestatario conoce su negocio y su proyecto mejor que el prestamista así como el uso que hará de los fondos una vez le sean entregados, y consecuentemente las posibilidades de amortizar el préstamo. La asimetría ocurre tanto a nivel del conocimiento de las características de los proyectos de inversión por parte del prestamista, como del control sobre el uso de dichos fondos una vez entregados a la empresa. En el caso de las micro y pequeñas empresas el problema de asimetría de información se ve agudizado porque a menudo los bancos no cuentan con unidades especializadas en éstas unidades empresariales o con la tecnología crediticia apropiada para este segmento, y por consiguiente su capacidad de evaluar los proyectos presentados por las micro y pequeñas empresas es menor que en el caso de grandes empresas. A esto se deben añadir la imposibilidad por parte de las micro y pequeñas empresas de proveer la información requerida por los bancos.

Las probabilidades de incumplimiento aumentan en aquellas circunstancias en las que no existe ningún coste asociado con la morosidad. La asignación de tasas de interés mas elevadas para compensar este riesgo no soluciona el problema de información asimétrica ya que esto requiere una mayor rentabilidad o rendimiento del proyecto lo que implica el cumplimiento de la relación positiva entre el riesgo y el rendimiento. El asignar tasas de interés mas elevadas implica prestar a individuos muy riesgosos, y por lo tanto esto genera problemas de “selección adversa.” Se pueden describir dos categorías de selección adversa. En la primera, el banco aprueba una solicitud de crédito para un proyecto que acaba siendo un fracaso

comercial, mientras que en la segunda el banco rechaza una solicitud para un proyecto que posteriormente tiene éxito comercial. Los analistas de crédito del banco, suponiendo un comportamiento adverso al riesgo, tendrán tendencia a rechazar solicitudes en los dos casos, porque el error en el segundo caso será menos aparente y más difícil de descubrir que en el primero. Ante una situación de información asimétrica y de selección adversa, solicitudes de crédito de micro y pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento y proyectos rentables pueden ser rechazadas por los bancos.

El problema de selección adversa entonces perjudica a los individuos con proyectos rentables menos riesgosos y hacer que se queden “fuera del mercado crediticio” por la incapacidad del prestamista de discriminar entre individuos con alto y bajo “riesgo”. Las dificultades y los costos elevados que se pueden atribuir a la identificación de “buenos prestatarios” frente a malos llevan al banco a utilizar los términos del contrato crediticio para intentar guiar la conducta del prestatario y así aumentar la probabilidad de repago.

El problema de la información asimétrica se soluciona parcialmente mediante (i) el análisis de las características y calidad de las micro y pequeñas empresas y del proyecto previo al otorgamiento del crédito, (ii) la exigencia de garantías para respaldar el préstamo, (iii) la prevención de un comportamiento inadecuado durante la realización del proyecto mediante una supervisión rigurosa y (iv) el embargo de los bienes en garantía. El otro problema de información asimétrica es la existencia de riesgo moral porque el valor de la transacción para el prestamista puede verse afectada de forma negativa por acciones o decisiones equivocadas adoptadas por el prestatario y que el prestamista no puede controlar totalmente. El prestatario puede tener incentivos para comportarse de una forma distinta y perjudicar los intereses del prestamista. Lo que significaría para el prestatario la pérdida de los fondos propios invertidos en el proyecto y de los bienes en garantía que respaldan al crédito. Estas penalidades llevan al prestatario a una posición de riesgo mas equiparada con la que asume el banco.

Las micro y pequeñas empresas pequeñas que hayan establecido un historial de crédito y una relación crediticia con una institución bancaria o no bancaria tienden a tener mayor acceso al crédito, pagar menores tasas de interés y se les tiende a exigir garantías de

menor valor porque el problema de la información asimétrica ha sido atenuado mediante la relación establecida entre el prestatario y el prestamista a lo largo del tiempo. Por lo tanto el costo por mayor riesgo crediticio representa el obstáculo mas importante al acceso de las micro y pequeñas empresas en Puno al financiamiento. Esto se traduce en una tentativa de rechazo a las solicitudes de crédito de las micro y pequeñas empresas por parte de los bancos por el lado de la oferta, como en un aumento del costo del crédito que reduce la rentabilidad de la inversión y afecta negativamente a la demanda de financiamiento. En muchos casos los márgenes de transformación de los bancos ni siquiera cubren el costo por mayor riesgo que se traduce en provisiones por pérdidas mas elevadas que en el caso de las grandes empresas.

## **VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro y pequeñas empresas (PYMES), debido principalmente a: las reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo. La reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por si generaron las reformas económicas. Es ahí donde el sector de las micro y pequeñas empresas contribuye a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas. En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la micro y pequeña empresa, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas unidades empresariales y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal. Es así que a través del Decreto Legislativo N° 705, se define como microempresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios. En el presente trabajo para nuestro propósito se han tomado en cuenta 139 unidades empresariales las mismas que han sido clasificadas como micro y pequeñas empresas y agrupadas en cinco grandes grupos según CIIU, tal como se puede apreciar en el cuadro N° 13, la

importancia de cada uno de ellos se debe al número de unidades empresariales que se encuentran en cada clasificación, siendo el ordenamiento del más importante a menos como sigue CIIU 31, 33, 38, 32 y 34, los que corresponden a panadería y pastelería, muebles de madera, fabricación de artículos de metal, confección de calzado y vestido y finalmente las actividades relacionadas con la impresión que a la fecha han aumentado notablemente. Cada uno de ellos representan en términos porcentuales el 31%, 22%, 17%, 16% y 14% respectivamente.

CUADRO N° 13  
CLASIFICACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SEGÚN CIIU

CIIU	31	32	33	34	38	TOTAL
CANTIDAD	43	22	31	19	24	139
%	30,94%	15,83	22,30	13,67	17,27	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los micro y pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia.

Es importante destacar algunas características de los micro y pequeños empresarios, esto con el propósito de tener una idea de la personas que están al frente de la gestión de ls unidades empresariales. Primeramente, consideramos a la edad de los micro y pequeños empresarios característica que está vinculado con el dinamismo y el empuje, con este propósito se ha clasificado en cinco grandes grupos de edad que van desde 15-20 años, de 20 a 25 años, de 25 a 30, 30 a 35, 35 a más. Los resultados se muestran en el cuadro N° 14, del cual se desprende que la mayoría de los micro y pequeños empresarios tienen más de 35 años lo que representa un 45%, el 33% representan los que tienen de 25 a 29 años, destacamos el hecho de que ninguno de los entrevistados tenía 15 años o menos, lo que sugiere que las políticas de promoción a la micro y pequeña empresa deberían estar orientados a promocionar a los jóvenes para que sean emprendedores en las actividades empresariales.

CUADRO N° 14  
CARACTERÍSTICA DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

EDAD	31	32	33	34	38	TOTAL	%
15-20	0	0	0	0	0	0	0,00
20-25	5	1	3	2	2	13	9.35
25-30	18	9	5	3	12	47	33.81
30-35	5	2	3	3	3	16	11.50
35ª más	15	10	20	11	7	63	45.32
TOTAL	43	22	31	19	24	139	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

En cuanto al tamaño de la unidad empresarial se ha considerado dos categorías, la micro empresa y la pequeña empresa, ambas clasificaciones se han hecho en base al número de trabajadores siendo menor de 10 para las microempresas y más de 10 y menos de 20 para las pequeñas empresas, los resultados muestran que el 91,37% pertenecen a las micro empresas y sólo 8,63% pertenecen al grupo de las pequeñas empresas, lo anterior debe ser tomado en cuenta al momento de diseñar las políticas de generación del empleo ya que si se hace adecuadamente sugerirá la promoción e implementación de unidades empresariales a nivel de microempresas y así concretaremos con el propósito de generar puestos de trabajo.

CUADRO N° 15  
TAMAÑO DE LAS UNIDADES EMPRESARIALES

TAMAÑO	31	32	33	34	38	TOTAL	%
MICRO	39	18	31	16	23	127	91,37
PEQUEÑA	4	4	0	3	1	12	8,63
TOTAL	43	22	31	19	24	139	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

En vista que la mayoría de las unidades empresariales son micro empresas, los resultados muestran que el 92% tienen menos de 10 trabajadores y el 8%

aproximadamente posee entre 11 y 20 trabajadores, resultado consistente con el tamaño de la unidad empresarial, por lo que si el propósito del gobierno es promover el empleo a través de la implementación de éstas unidades empresariales, debería impulsar la creación de pequeñas empresas o hacer que las micro se expandan. Ver cuadro N° 16.

CUADRO N° 16

NÚMERO DE EMPLEADOS QUE POSEE CADA UNIDAD EMPRESARIAL

N° DE EMPLEADOS	31	32	33	34	38	TOTAL	%
0-10	39	18	31	16	24	128	92,09
11-20	4	4	0	3	0	11	7,91
TOTAL	43	22	31	19	24	139	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Las unidades empresariales cuando enfrentan problemas de iliquidez o cuando ven por conveniente expandir su escala de producción requieren de recursos financieros adicionales, por lo que algunos recurrirán al crédito y otros simplemente no lo harán por algunas restricciones que se presentan al momento de solicitarlo. De las entrevistas realizadas se desprende que de las unidades empresariales el 50% solicitaron crédito y el resto no lo hizo probablemente por las barreras existentes para acceder al mercado de crédito lo que nos lleva a afirmar que de las unidades empresariales que no han solicitado crédito han financiado las actividades con capital propio.

CUADRO N° 17

SOLICITUD DE CRÉDITO POR PARTE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

SOLICITO	31	32	33	34	38	TOTAL	%
SI	35	10	10	9	5	69	49,64
NO	8	12	21	10	19	70	50,36
TOTAL	43	22	31	19	24	139	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Las unidades empresariales solicitan crédito a diversas fuentes que se encargan de intermediar recursos financieros de agentes que tienen exceso de recursos hacia los que necesitan financiamiento adicional. De las 69 unidades empresariales que solicitaron crédito el 45% lo hicieron de instituciones bancarias, el 49% de las instituciones no bancarias y sólo el 6% recurrieron a los prestamistas informales cuyos créditos son fáciles de obtenerse pero a un costo mayor en relación al sector formal, dentro de los cuales se puede considerar a las casas de préstamos, amigos o familiares. Ver cuadro 18

CUADRO N° 18  
FUENTE DE CRÉDITO

FUENTE	31	32	33	34	38	TOTAL	%
BANCARIAS	13	8	3	4	3	31	44,93
NO BANCARIAS	21	2	6	3	2	34	49,28
PRESTAMISTA	1	0	1	2	0	4	5,80
TOTAL	35	10	10	9	5	69	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

El no solicitar crédito obedece a varias razones que influyen en las decisiones de los micro y pequeños empresarios. Las unidades empresariales que no solicitaron crédito fueron 70 de las cuales el 49% no lo hicieron por falta de información y el 51% por otros motivos dentro de los cuales se puede mencionar al tiempo necesario para hacer los trámites, aversión al crédito por malas experiencias de otros pequeños y micro empresarios, que ante adversidades del mercado se convertían en insolventes, no pudiendo cumplir con sus obligaciones, lo que sugiere que las entidades bancarias no cuentan con una división interna especializada en microfinanzas y a través de ella se pueda proveer de información a los potenciales clientes.



CUADRO N° 19  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS QUE NO SOLICITARON CRÉDITO

MOTIVOS	31	32	33	34	38	TOTAL	%
FALTA DE INFORMACIÓN	5	8	11	2	8	34	48,57
OTROS	3	4	10	8	11	36	51,43
TOTAL	8	12	21	10	19	70	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Las unidades empresariales que solicitaron crédito, en algunas ocasiones no logran obtener los créditos solicitados, las razones básicamente obedecerían a la falta de colateral, garantías u otros motivos que hacen que las decisiones de las instituciones financieras sea no otorgar o no calificar a las unidades empresariales como sujetos de crédito, tal es así, que de los que solicitaron crédito a las instituciones bancarias, no bancarias o prestamistas, 66 lograron alcanzar el crédito lo que representa el 96% y el 4% restante no pudo acceder a ninguna de las modalidades de crédito, resultados que se pueden visualizar en el cuadro 20

CUADRO N° 20  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS QUE ACCEDIERON AL CRÉDITO

OTORGADO	31	32	33	34	38	TOTAL	%
SI	32	10	10	9	5	66	95,65
NO	3	0	0	0	0	3	4,35
TOTAL	35	10	10	9	5	69	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia.

En cuanto a los problemas que afrontaron las unidades empresariales que solicitaron crédito, se puede indicar que 27 unidades empresariales señalan que las altas tasas de interés fue un factor determinante que representa el 40%, seguidamente tenemos a la falta de garantías o colateral que no respalda el monto del crédito solicitado. Otro de los problemas señalados por los micro y pequeños empresarios es la insuficiente documentación, la falta de capacidad de pago de sus unidades empresariales, la misma que depende básicamente del comportamiento de sus ventas, luego se tiene a la

situación informal en que operan muchas de ellas y finalmente a la inelegibilidad por razones estrictamente propias a cada una de ellas.

CUADRO N° 21  
PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO

PROBLEMAS	31	32	33	34	38	TOTAL	%
FALTA DE GARANTÍAS	9	3	6	1	1	20	30,30
DOCUMENTOS	5	0	1	1	1	8	12,12
INFORMAL	1	1	0	0	0	2	3,03
CAPACIDAD DE PAGO	2	1	1	2	1	7	10,61
INELEGIBILIDAD	1	1	0	0	0	2	3,03
TASAS DE INTERÉS	14	4	2	5	2	27	40,91
TOTAL	32	10	10	9	5	66	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Es importante señalar los factores que determinan la imposibilidad de cumplir con las obligaciones de la unidad empresarial, básicamente en lo que se refiere al pago de los intereses y a la amortización del principal, dentro de los cuales destaca las altas tasas de interés a las que se solicitaron los préstamos con un 42%, luego tenemos a las ventas bajas que disminuyen el flujo de caja de la unidades empresariales (41%), luego los aspectos tributarios que representan un 11% y finalmente señalan a la mala inversión y otros problemas asociados con el incumplimiento o el riesgo default.

**CUADRO N° 22**  
**PROBLEMAS PARA EL PAGO DE LOS CRÉDITOS**

PROBLEMAS	31	32	33	34	38	TOTAL	%
VENTAS	15	3	7	1	1	27	40,91
INVERSIÓN	0	1	0	1	0	2	3,03
TRIBUTARIOS	6	0	0	1	0	7	10,61
ALTAS TASAS	9	6	3	6	4	28	42,42
OTROS	2	0	0	0	0	2	3,03
TOTAL	32	10	10	9	5	66	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

El crédito como factor de mejoramiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas se puede traducir en el aumento de la productividad y la reducción de los costos. De los micro y pequeños empresarios encuestados que tuvieron la oportunidad de acceder al crédito el 92,42% consideran que mejoraron su situación y sólo un reducido porcentaje manifiestan que no mejoró su situación, lo que se explicaría el hecho de que los micro y pequeños empresarios utilizan de manera diferente los recursos financieros obteniendo resultados diferentes al interior de sus unidades empresariales, por lo que es necesario una política adecuada de capacitación de parte del gobierno y las instituciones financieras en el uso racional de los recursos financieros.

**CUADRO N° 23**  
**SITUACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DESPUÉS DE LA  
UTILIZACIÓN DE LOS CCRÉDITOS**

MEJORO	31	32	33	34	38	TOTAL	%
SI	30	9	9	9	4	61	92,42
NO	2	1	1	0	1	5	7,58
TOTAL	32	10	10	9	5	66	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Los aspectos que fortalecieron el crédito en las Micro y Pequeñas empresas fueron el mejoramiento de los niveles de producción en un 42,62% de las unidades empresariales, capital de trabajo en el 34,43% y el cumplimiento de sus compromisos a corto plazo un 20% y finalmente el aumento de sus ventas en 3,28%, lo que explicaría que el nivel de las ventas únicamente depende de las fuerzas del mercado. Ver siguiente cuadro.

CUADRO N° 24  
ASPECTOS QUE FORTALECIÓ EL CRÉDITO

FORTALECIÓ	31	32	33	34	38	TOTAL	%
PRODUCCIÓN	12	5	3	3	3	26	42,62
CAPITAL DE TRABAJO	9	1	5	4	2	21	34,43
VENTAS	0	1	0	0	1	2	3,28
COMPROMISOS	1	3	2	3	3	12	19,67
TOTAL	22	10	10	10	9	61	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

El conocimiento de otras alternativas de financiamiento por parte de los Micro y Pequeños empresarios es un aspecto muy importante, debido a que puede aprovechar las ventajas de cada una de ellas y elegir la más adecuada. De los resultados se desprende que sólo el 31% de los Micro y Pequeños empresarios tienen conocimiento de otras alternativas de financiamiento y el 61% no lo tienen, lo que requiere de mayores esfuerzos de capacitación y difusión de otras alternativas de financiamiento.

CUADRO N° 25  
CONOCIMIENTOS DE OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

CONOCIMIENTO	31	32	33	34	38	TOTAL	%
SI	0	13	14	8	8	43	30,94
NO	43	9	17	11	16	96	69,06
TOTAL	43	22	31	19	24	139	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

Entre las diferentes fuentes de financiamiento se consideraron al leasing, joint ventures, bonos, acciones, proveedores, carta fianza, dentro de las cuales la más utilizada por parte de los Micro y Pequeños empresarios es el mecanismo tradicional del crédito que solicitan directamente a los proveedores, no siendo utilizada las demás fuentes de financiamiento, probablemente por falta de asesoramiento o capacitación adecuada.

CUADRO N° 26  
TIPO DE FINANCIAMIENTO

ALTERNATIVAS	31	32	33	34	38	TOTAL	%
LEASING	0	0	0	0	0	0	0,00
JOINT VENTURES	0	0	0	0	0	0	0,00
BONOS	0	0	0	0	0	0	0,00
ACCIONES	0	0	0	0	0	0	0,00
PROVEEDORES	0	13	14	8	8	43	100,00
CARTA FIANZA	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	0	13	14	8	8	43	100,00

FUENTE: Encuesta aplicada a los Micro y Pequeños empresarios

ELABORACIÓN: Propia

## VII.CONCLUSIONES

1. En el presente trabajo, se ha intentado explicar el mecanismo de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno, además de analizar la demanda de financiamiento se intenta determinar las variables que influyen sobre la demanda, para tal efecto se ha hecho un análisis de la oferta y demanda de crédito, se ha considerado a 139 micro y pequeñas empresas de los diferentes CIU. Bajo este contexto, se trata de analizar el impacto de las variables capacitación, edad, localización, experiencia de los micro y pequeños empresarios, tamaño de la unidad empresarial, valor de los activos y número de empleados, así como los efectos de otras variables relevantes y lograr con ello una explicación adecuada del comportamiento del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.
2. En el análisis de la oferta de crédito se determinó que la banca formal no tiene mayor presencia en el segmento de la micro y pequeñas empresas. Sin embargo, la que si tiene una mayor participación en la provisión de créditos para éstas unidades empresariales es Edpyme Edyficar entidad especializada en microfinanzas.
3. Al sector económico hacia el cuál se orienta el crédito de parte de las instituciones bancarias y no bancarias es el comercio, a pesar de que Puno siempre se ha identificado como una zona agropecuaria.
4. El problema de información asimétrica presente en este tipo de mercados generan problemas de selección adversa y riesgo moral encareciendo los créditos para las micro y pequeñas empresas.
5. La literatura de la demanda de préstamos sugiere que se debería considerar variables capacitación, experiencia, localización, número de empleados, tamaño de la unidad empresarial, valor de los activos, edad y mejora, de los análisis se desprende que las variables mas relevantes son: valor de los activos y experiencia del micro y pequeño empresario, las mismas que influyen positiva y negativamente, lo anterior significa que el valor de los activos representa la garantía o colateral que las instituciones financieras solicitan a los diferentes micro y pequeños empresarios para poder otorgarles crédito, es decir, mientras mayor

sea el valor de los activos la posibilidad de acceder al mercado de crédito será mayor y por tanto la demanda de crédito aumentará.

6. Respecto a las características de los micro y pequeños empresarios, cuando se consideró la edad del micro y pequeño empresario se obtuvieron como resultado que la edad promedio de los micro y pequeños empresarios fluctúan entre 25 a 30 años, destacándose el hecho de que no existen micro y pequeños menores de 15 años de edad, la mayor concentración se nota en los que tienen 35 años o más que representan el 45%.
7. El tamaño de las unidades empresariales se han considerado básicamente dos, las que pertenecen al grupo de las micro empresas que representan el mayor porcentaje 91% y sólo un 9% pertenecen a las pequeñas empresas, por otro lado, es necesario destacar que el número de empleados que tienen las unidades empresariales son menores de 10 que representan el 92% y sólo el 8% tienen más de 10 empleados.
8. El 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 50% no lo han hecho, de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias y obtuvieron crédito el 95,6% de las unidades empresariales y sólo el 4% no accedieron al crédito.
9. Los que no solicitaron crédito básicamente no lo hicieron por falta de información y el resto manifestaron tener otro tipo de problemas.
10. Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente.
11. Las unidades empresariales afrontaron diferentes problemas en el pago de su crédito siendo los más relevantes las altas tasas de interés a los que pactaron los préstamos (42%), la disminución de las ventas (41%) y los aspectos tributarios(11%)

12. Respecto a si el crédito mejoró o no la situación de las micro y pequeñas empresas, el 92% manifestaron haber mejorado con el acceso al crédito, los aspectos que fortalecieron básicamente fueron las producción y el capital de trabajo.



## VIII. RECOMENDACIONES

1. Las instituciones financieras no sólo deben dar prioridad al valor de los activos para otorgar créditos, sino deberían seleccionar otro tipo de variables para viabilizar los créditos, dentro de ellos se puede considerar el nivel de ventas de las unidades empresariales.
2. El gobierno debe diseñar políticas crediticias tendientes a promover créditos por parte de la banca formal así como implementar estrategias para la creación de instituciones microfinancieras.
3. El crédito debería orientarse con prioridad hacia los sectores productivos que proporcionen un valor agregado, además debe impulsarse en algunas zonas de Puno la reactivación del sector agropecuario con créditos a bajas tasas de interés.
4. Eliminar parcialmente el problema de información asimétrica presente en el mercado de créditos a través de un control más efectivo y de políticas de capacitación para un buen manejo de los fondos obtenidos a través de los préstamos bancarios.
5. Si con el acceso al crédito mejora la situaciones de las unidades empresariales se deben promover políticas crediticias de acuerdo a la realidad de las micro y pequeñas empresas de Puno, además debe implementarse cursos de capacitación en micro finanzas para un manejo adecuado de los fondos obtenidos y para mejorar el conocimiento de nuevas formas de financiamiento.
6. Se debe promover la participación de los jóvenes en la implementación de las micro y pequeñas empresas a través de concursos y programas de difusión, ya que queda demostrado que las micro y pequeñas empresas son una alternativa a la generación de puestos de trabajo.
7. Promover a través de programas de incentivos y de capacitación la expansión de las micro empresas para que alcancen la dimensión de una pequeña empresa generándose así mayores fuentes de empleo.

8. Orientar a los micro y pequeños empresarios sobre las bondades del crédito básicamente cuando se utiliza el grado de apalancamiento como una proxy de un escudo fiscal, debido a que la deuda permite pagar menos impuestos que cuando se opera con capital propio.
9. Las instituciones financieras deben realizar cursos de capacitación crediticia con el propósito de disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos de obtención de los créditos así como respecto a las garantías, los plazos y tasas de interés.
10. Las unidades empresariales deben diseñar políticas de marketing adecuados para incrementar sus ventas y de esa manera evitar incurrir en problemas en el pago de su crédito, por otro lado, se debe diseñar incentivos tributarios para promover la creación de nuevas micro y pequeñas empresas y finalmente las instituciones financieras deben diseñar líneas de crédito específicamente orientados a las micro y pequeñas empresas.
11. Los micro y pequeños empresarios están interesados tanto en los costos de transacción como en las tasas de interés. Los mercados matan a unas instituciones y conciben otras nuevas. Las autoridades de política así como los donantes necesitan disciplinar sus esfuerzos, no para contrarrestar los resultados de mercado, si no para complementarlos, coadyuvando al surgimiento y sostenibilidad de instituciones financieras adecuadas a los requerimientos de las micro y pequeñas empresas.
12. La atención a los requerimientos de las micro y pequeñas empresas se logra no con desembolsos para préstamos dirigidos a elevar la producción, y capital de trabajo, sino con la provisión adecuada de productos, cuyos términos y condiciones sean ventajosas y que encuentra como mejor opción justamente elevar su producción.

## IX. BIBLIOGRAFIA

La Bibliografía utilizada para la elaboración del trabajo de investigación fue la siguiente:

1. **Alegre Ortíz César y Aguilar Cruz Jesús,(1992)**. Impacto del Crédito en Microempresas Urbanas: El Caso de Lima Metropolitana. Departamento de Promoción del Empleo.
2. **Anayiotos George,(1994)**. Information Asymmetries in Developing Country Financing. International Monetary Fund Working Paper.
3. **Angelini P; Di Salvo R. Y Ferri G.(1998)**. Availability and Cost of Credit For Small Businesses: Customer Relationship and Credit Cooperatives. Journal of Banking & Finance. Vol 22
4. **Ariccia Giovanni Dell',(1998)** Asymmetric Information and the Market Structure of the Banking Industry. International Monetary Fund.
5. **Bayada Mayada, Meyer Richard y Aguilera-Alfred Nelson(1994)**. Credit Rationing in Small Scale Enterprise Programmes in Ecuador. Journal of Development Studies.
6. **Berger Allen N. Y Udell Gregory F.(1998)**. The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. Journal of Banking & Finance. Vol 22.
7. **Bose Pinaki.(1998)**. Formal-informal sector interaction in rural credit market. Journal of Development Economics. Vol 56.
8. **Bunge Mario, (1997)** La Investigación Científica, su estrategia y su filosofía. Cuarta edición, reimpresión de la primera edición 1969. Editorial Ariel S.A.
9. **Carter Michael R, (1998)**. Equilibrium Credit Rationing Of Small Farm Agriculture. Journal Of Development Economics. Vol 28.

10. **Diaz Carlos, (1999)**, Procedimientos para la investigación científica apuntes de clase, Maestría en Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú.
11. **Downes Darrin A., Craigwell Roland C. Y Greenidge Kevin C.D.(1998)**. A Demand Function For Private Individual Credit In Barbados. Journal of Savings And Developments.
12. **Frediani Ramón O.(1993)**. El Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa. Ministerio de Economía. Programa de Crédito y Asistencia a la Micro y Pequeña Empresa. Unidad de Coordinación del Programa.
13. **Galbraith John W,(1996)**. Credit Rationing And Threshold Effects In The Relation Between Money And Output. Journal of Applied Econometrics Vol 11.
14. **González Enrique Román y Rojas Busto José Antonio,(1994)**. El Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al financiamiento y el Programa Nacional de Apoyo a la PYME del Gobierno Chileno: Balance Preliminar de una Experiencia. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
15. **Hancock Diana, Wilcox A.(1998)**. The Credit Crunch and The Availability of Credit to Small Business. Journal of Banking & Finance. Vol 22.
16. **Hernández Sampieri R; Fernández Collado y Baptista Pilar.(1998)**. Metodología de la Investigación. Segunda edición, editorial McGraw Hill.
17. **Jain Sanjay(1999)**. Symbiosis vs. Crowding Out: The Interaction of Formal and Informal Credit Markets in Developing Countries. India. Journal of Development Economics. Vol 59.
18. **Kashuliza Anacleti K. And Kydd Jonathan G.(1996)**. Determinants of Bank Credit Access For Smallholder Farmers in Tanzania: A Discriminant Analysis Application. Journal of Savings And Developments.

19. **Kleiterp Nanno,(1990)**. Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa en América Latina. Experiencia de Bancos y de las ONG's. Corporación Financiera Holandesa.
20. **Kochar Anjini(1997)**. An Empirical Investigation Of Rationing Constraints in Rural Credit Markets In India. Journal of Development Economics. Vol 53
21. **León Janina y Mark Schreiner.(1998)**. Financiamiento para las Micro y Pequeñas empresas: Algunas líneas de acción. Revista Economía PUCP. Vol XXI N° 41.
22. **Mani Sunil,(1994)**. Financing Tehnology-Based Small Firms and Venture Capital Funds.: The Indian Experience. Oxford University.
23. **Nagarajan Geetha, Meyer Richard L. And Hushak Leroy J.(1998)**. Demand For Agricultural Loans: A Theoretical And Econometric Analysis Of The Philippine Credit Market. Journal of Savings And Developments.
24. **Olcese Fernández Jorge,(199 )**. Formación y Funcionamiento de una Entidad Financiera para la Pequeña Empresa. Universidad de Lima.
25. **Palomino Selem Carlos.(1998)**. Notas sobre la intermediación financiera bancaria: el caso de la pequeña empresa. Revista de Economía PUCP.
26. **Rajan Raughuman G.,(1994)**. Why Bank Credit Policies Fluctuate a Theory And Some Evidence. The Quarterly Journal of Economics.
27. **Stiglitz Joseph E. Y Andrew Weiss.(1981)**. Credit Rationing in markets with Imperfect Information. American Economic Review, Vol 75 N° 3.
28. **Yazdani Saeed y Gunjal Kisan(1998)**. Farm Credit And The Factors Affecting The Uptake Of Loans By Farmers In Iran. Journal Of Savings And Development. Vol 3.

#### IV. ANEXOS

##### ANEXO N° 01 METODOLOGIA

La metodología a seguirse en el presente trabajo de investigación se basará en el uso de los siguientes métodos:

- Observación sistemática.- se aplicó la técnica de la entrevista y encuesta a los Pequeños y Micro empresarios, cuyos instrumentos serán la observación visual y el cuestionario de encuesta, de igual forma se recurrió a fuentes secundarias para recabar información estadística básicamente de instituciones como: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), sucursal Puno, de Bancos comerciales existentes en Puno, Caja Rural los Aymaras, etc.
- La estadística descriptiva.- Para agrupar, ordenar y clasificar los datos que contiene el cuestionario de encuesta y en la observación visual a las Pequeñas y Micro empresas de Puno, según CIU. Elaborándose a partir de ello cuadros y gráficos estadísticos para su respectivo análisis.
- Análisis.- para lo cual los instrumentos básicos a utilizarse serán el comportamiento de los datos.

Inducción.- cuando a partir del comportamiento de las Pequeñas y Micro empresas que componen la muestra. Inferiremos el comportamiento de las PYME's en Puno.

##### **Materiales.**

Los materiales utilizados para la investigación básicamente se enmarcan en:

###### a) Fuentes Institucionales:

- Documentos estadísticos de la Pequeña y Micro empresa (APEMIPE-Puno).
- Instituto Nacional de Estadística, Censo Económico 1994.
- Información Estadística del BCRP sucursal Puno.
- Registros del Ministerio de Industria, sucursal Puno.
- Información Estadística de COFIDE.
- Superintendencia de Banca y Seguros.

###### b) Fuentes documentales:

- Boletines de Microfinanzas .
- Artículos de revistas especializadas, nacionales y extranjeras.

- Otros documentos (monografías etc.)

c) Fuentes directas:

- Encuesta aplicada a los Pequeños y Micro empresarios: para lo cual se ha seguido los siguientes etapas:
  1. Planeamiento.
  2. Selección de la muestra.
  3. Desarrollo de los cuestionarios.
  4. Trabajo de campo.
  5. Preparación para el análisis (ordenamiento o codificación, tabulaciones).
  6. Procesamiento de la información.
  7. Análisis de la información en el trabajo de investigación.

**Consideraciones conceptuales sobre método:**

En este punto del trabajo de investigación se precisarán conceptos vinculados con los métodos, con el fin de ubicar el presente trabajo dentro del contexto del campo científico en la investigación microeconómica.

Partamos de una definición general de Método: se entiende por método a aquel camino ordenado que el investigador sigue con el propósito de sistematizar los conocimientos para descubrir la regularidad de los hechos, la unidad en la pluralidad de los fenómenos y las leyes que determinan los sucesos.

El comportamiento de las principales variables económicas, las incidencias y efectos que tienen éstas en otras variables permite la consideración y la utilización del método inductivo y del método deductivo; los mismos que permiten desarrollar las características de los principales factores que facilitan la explicación y de esta forma se pueda arribar a conclusiones convincentes, sean globales y/o específicas.

La presentación de cuadros estadísticos y su descripción son procedimientos que se plantean para fines analíticos, cuyo análisis se efectúa en términos cuantitativos así como cualitativos.

Así el método inductivo es aquel que establece proporciones de carácter general inferidas de la observación y del estudio analítico de hechos y fenómenos particulares, mientras que el método deductivo parte, de verdades preestablecidas para inferir de ella conclusiones respecto de casos particulares. Ambos métodos, se complementan mutuamente y no son excluyentes.

Para la ciencia económica, de naturaleza práctica, es imprescindible, que las proposiciones del pensamiento deductivo sean controladas y verificadas por el análisis inductivo. De lo contrario se corre el riesgo de perderse en abstracciones que puedan ser ingeniosas, pero inútiles por apartarse de la vida real.

Utilizar el método deductivo consistirá en analizar el problema como algo general, para luego describirlos, ello significa la revisión y recolección de datos, continuando con el procesamiento de la información y ver cualitativa y cuantitativamente los resultados, luego analizarlas y llegar a un resultado y a partir de los resultados hacer recomendaciones que posibiliten mejorar las políticas de financiamiento para los Pequeños y Micro empresarios de Puno y de otras regiones que tengan características similares.

#### **Población y Diseño Muestral del estudio:**

##### **Población:**

La población que es motivo del presente estudio está constituido por el conjunto de las Pequeñas y Micro empresas existentes en Puno.

##### **Muestra:**

Para calcular el tamaño de muestra se considerará los principales CIU, desde el CIU 31 que comprende a las industrias alimenticias, bebidas y tabaco, específicamente a las que se dedican a la elaboración de productos de panadería (3117), seguido del CIU 32 referida a la industria textil, confecciones y cuero, otra de las actividades que han tenido bastante expansión es la que corresponde a la industria de madera y mueblería (CIU 33); en lo referente al CIU 34 de industria de papel, imprenta y editoriales también ha sido objeto de análisis en vista de que las actividades de impresión muestran una participación importante dentro de la actividad económica. La muestra seleccionada ha sido de 139 Pequeñas y Micro empresas, la que por CIU han sido determinadas tomando como referencia la participación relativa de cada una de ellas dentro del total y los resultados se muestran en la columna 3 del siguiente cuadro:



CIIU	Actividad	Cantidad	Porcentaje	Muestra
31	Producción de Panadería.	125	30,71	43
32	Confección de vestido, calzado.	65	15,97	22
33	Muebles de madera y met.	91	22,36	31
34	Actividad de impresión.	56	13,76	19
38	Fabricación de art. De metal..	70	17,20	24
<b>TOTAL</b>		407	100,00	139

**FUENTE:** Elaboración propia.

Para el cálculo del tamaño de muestra se procedió de la siguiente manera:

- Se precisó que la población era de 407 Pequeñas y Micro empresas formalmente constituidas.
- Se procedió a calcular el tamaño de muestra con un error estándar de 0,015 y un nivel de confianza de 0,95. La misma que se hizo utilizando las siguientes fórmulas y en dos etapas.

Donde:

N= Tamaño de la población.

Y= Valor promedio de una variable= 1 Pequeño y Micro empresario.

Se= error estándar= 0,015; supuesto para el presente trabajo.

W= varianza de la población.(error estándar al cuadrado).

S= varianza de la muestra expresada como la probabilidad de ocurrencia.

$$n_1 = \frac{S^2}{W^2}$$

$$n_1 = \frac{0,0475}{0,015^2} = 211,11$$

n1= tamaño de la muestra sin ajustar.

$$n = \frac{n_1}{1 + \frac{n_1}{N}}$$

$$n = \frac{211,11}{1 + \frac{211,11}{407}} = 139$$

n= tamaño de la muestra.

La varianza de la muestra (S) se calculó en base a:

$$0,95(1-0,95)= 0,0475.$$

La varianza de la población (W) se calculó así:

$$(0,015)^2= 0,000225.$$

Para calcular la muestra estratificada según CIU, se calculó el coeficiente constante que servirá para multiplicar por cada una de las cantidades de cada estrato.

$$\text{Coef.} = 139/407= 0,3415233.$$

Que se multiplicó por las cantidades de la columna 3, cuyos resultados se presentan en la columna 5 del cuadro anterior. En donde nos indica que se tomará en cuenta una muestra de 139 Pequeñas y Micro empresas.

**ANEXO N° 02**  
**FORMATO DE ENCUESTA**

**1. INFORMACION GENERAL:**

Nombre Del  
Empresario:.....  
Razón Social:.....  
RUC:.....  
Rama Productiva:.....CIUU:.....  
Grado de Instrucción:  
Superior Universitaria( )Superior No Universitaria( )  
Secundaria Técnica( )Secundaria Común( )  
Primaria( )Ninguno( )  
Edad:.....  
Estado Civil:Casado ( )Soltero ( )Otro:.....  
Especifique  
Lugar de Nacimiento:.....  
Años de residencia en Puno:.....  
Situación de la vivienda: Propia ( ) Alquilado ( )Anticrécis ( )Otro ( ):.....  
Especifique

**2. ORGANIZACIÓN INTERNA:**

Año de Inicio de  
Operaciones:.....  
El local de producción es: Propio ( ) Alquilado ( )Otro ( ):.....  
Especifique  
Area:.....m<sup>2</sup>  
Número de trabajadores:.....Participación de familiares:.....  
Trabajadores permanentes:..... Trabajadores temporales:.....  
Trabaja Sólo ( )  
La propiedad es en: Sociedad( )Individual( )Familiar: ( ) N° de Miembros que  
part.  
Maquinaria y Equipo(Las más importantes).  
Año de adquisiciónEstado actual(B,R,M)  
1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**3. FINANCIAMIENTO:**

**Fuentes de Financiamiento para Maquinaria y Equipo:**

Monto PlazoTasa de Int.

- Propio( ) \_\_\_\_\_

- Préstamo Bancario.( ) \_\_\_\_\_

Entidad:\_\_\_\_\_

- Préstamo de Terceros( ) \_\_\_\_\_

Entidad:\_\_\_\_\_

- Crédito de Proveedores( ) \_\_\_\_\_

Empresa:\_\_\_\_\_

- Leasing( ) \_\_\_\_\_

-Otras( ) \_\_\_\_\_

**Fuentes de Financiamiento para Capital de Trabajo:**

Monto PlazoTasa de Int.

- Propio( ) \_\_\_\_\_

- Préstamo Bancario.( ) \_\_\_\_\_

Entidad:\_\_\_\_\_

- Préstamo de Terceros( ) \_\_\_\_\_

Entidad:\_\_\_\_\_

- Crédito de Proveedores( ) \_\_\_\_\_

Empresa:\_\_\_\_\_

- Adelanto de Clientes( ) \_\_\_\_\_

-Otras( ) \_\_\_\_\_

**4. NECESIDADES FINANCIERAS PARA MAQUINARIAS Y EQUIPOS:**

1. Máquinas:\_\_\_\_\_ Monto:\_\_\_\_\_

2. Equipos(Herramientas):\_\_\_\_\_ Monto:\_\_\_\_\_

**5. NECESIDADES FINANCIERAS PARA CAPITAL DE TRABAJO:**

1. Pago de Personal:\_\_\_\_\_ Monto:\_\_\_\_\_

2. Materia Prima:\_\_\_\_\_ Monto:\_\_\_\_\_

1. Alquiler de Local: \_\_\_\_\_ Monto: \_\_\_\_\_  
 2. Otras: \_\_\_\_\_ Monto: \_\_\_\_\_

**6. ACCESO AL CREDITO:**

- a. Cuando solicitó crédito, el trámite fue:  
 Agil( ) Dificultoso( ) Bastante dificultoso( )  
 Motivos: \_\_\_\_\_

- b. Cuántos días demoró la obtención de  
 crédito: \_\_\_\_\_

- c. Qué porcentaje del crédito obtenido representa los gastos de trámite: \_\_\_\_\_ %

- d. Qué tipo de garantías ofreció a sus acreedores:  
 - Maquinaria y Equipos: ( )  
 - Aval de Terceros: ( )  
 - Inmuebles: ( )  
 - Otras: ( ) Especifique: \_\_\_\_\_

- e. Tuvo dificultades para devolver el préstamo: Si ( ) No ( )

¿Cuáles?: \_\_\_\_\_

**7. PRODUCCION:**

Productos Cantidad/ Mes Costo de Fab. Precio Venta Lugar venta.

1. \_\_\_\_\_  
 2. \_\_\_\_\_  
 3. \_\_\_\_\_

Cómo fija el precio de  
 venta: \_\_\_\_\_

Utiliza publicidad: Si ( ) No ( )

En qué medios: \_\_\_\_\_ Frecuencia: \_\_\_\_\_

Los productos que fabrica (Produce), los considera en términos de calidad:

Muy Buena ( ) Buena ( ) Regular ( )

Razones: \_\_\_\_\_

Tiene previsto mejorar los productos: Si ( ) No ( )

En qué aspectos: 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ 4) \_\_\_\_\_

**8. ANALISIS FODA DE LA EMPRESA:**

Señale:

a) 5 puntos fuertes de su empresa:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_
- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

b) 5 puntos débiles de su empresa:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_
- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

c) 5 oportunidades para su empresa:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_
- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

d) 5 amenazas para su empresa:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_
- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

e) Cómo piensa aprovechar las oportunidades:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_
- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

f) Cómo piensa superar sus debilidades:

- 1.- \_\_\_\_\_
- 2.- \_\_\_\_\_

- 3.- \_\_\_\_\_
- 4.- \_\_\_\_\_
- 5.- \_\_\_\_\_

**9. CAPACITACION:**

1.- Eventos a los que Ud. Asistió:

Nombre del evento   Año   Duración

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

2.- Eventos de capacitación a su personal:

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

3.- Necesidades de Capacitación:

Cursos

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

## ANEXO N° 03

### MARCO CONCEPTUAL:

**Activo fijo:** Denominado también activo inmovilizado, está formado por aquellos bienes y derechos que están destinados a permanecer en la empresa durante varios períodos y que tienen un grado de liquidez bajo, comprende el activo inmovilizado material, el activo inmovilizado inmaterial, el inmovilizado financiero y los gastos amortizables.

**Autosuficiencia:** capacidad de alcanzar metas presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar futuras metas u objetivos. Para las instituciones financieras y las empresas en general, este concepto implica autosuficiencia económico-financiera. La autosuficiencia financiera se obtiene si el retorno al capital neto de cualquier subsidio recibido, es igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos en el mercado.

**Banca Comercial:** cuyas operaciones típicas son la captación de fondos mediante depósitos a la vista disponibles mediante cheques y más modernamente, mediante libretas de ahorro, depósitos a plazo y las inversiones mediante el descuento de papel comercial, el crédito a corto plazo a comerciantes industriales y los servicios de caja. La banca comercial no es igual que la banca al por menor, puesto que puede desarrollar operaciones de gran volumen. El distintivo más significativo es el de no poseer inversiones industriales.

**Colateral:** Activo que se utiliza como garantía para respaldar un crédito o una emisión de bonos.

**Crédito:** Es la operación que incrementa el activo de una empresa. Se contrapone al término "débito" que registra una operación contraria. Toda operación económica en la que exista una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. El crédito, al implicar confianza en un comportamiento del deudor, significa un riesgo y requiere alguna garantía o colateral.

**Caja rural:** es una modalidad especial de cooperativas de crédito, es decir una sociedad con personería jurídica propia, de número ilimitado de socios, cuyo objeto es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito, y cuya característica principal es que su objeto social es la prestación de servicios en el medio rural.

**Instituciones Financieras para las PYME's:** Son aquellas que proveen servicios financieros a las PYME's, en base a recursos propios y/o de agencias internacionales. Estas organizaciones financieras pueden ser ellas mismas pequeñas o grandes locales o foráneas. Entre las cuales se encuentran:



- Bancos de desarrollo, que incluyen programas de crédito subsidiado para pequeños productores rurales o urbanos.
- Cooperativas de crédito, que operan a escala menor; diversas experiencias fallidas le han permitido pobre atención a los requerimientos financieros de las PYME's.
- Organizaciones No Gubernamentales(ONG's), tienen como fin último atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta; éste es el tipo de institución favorecida actualmente por la comunidad internacional, bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares.
- Bancos Comerciales, cuyo rol, aunque pequeño, ha empezado a expandirse para las PYME's, por las diversas formas o arreglos institucionales hechas con donantes internacionales y otras ONGs.

Caja Rural de Ahorro y Crédito, cuyos fondos para su operación básicamente provienen de COFIDE a través de sus diferentes líneas de crédito.

**Interés:** Es el rendimiento de un capital establecido en proporción al importe de éste y al tiempo mediante el cual se transfiere el mismo mediante préstamo.

**Liquidez:** se trata de la capacidad que tienen los activos para convertirse en dinero en efectivo en cualquiera de sus formas: en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles o de corto vencimiento, de una forma rápida y que no ocasione ninguna merma del valor en el patrimonio de la empresa.

**Micro y Pequeñas Empresas:** Es aquella que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, o de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

La Micro empresa adicionalmente reúne las siguientes condiciones:

- a) el propietario de la empresa labora en la empresa.
- b) El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.
- c) El valor total anual de las ventas no excede de doce(12) unidades Impositivas Tributarias.

La pequeña empresa reúne adicionalmente las siguientes características:

- a) El número total de trabajadores y empleados no excede de veinte (20) personas.
- b) El valor anual de las ventas no excede de veinticinco (25) U.I.T.

La discusión sobre definiciones de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal (Palomino 1990).

**Préstamo:** Entrega de un capital a una persona que asume la obligación de devolverlo a quien se lo prestó junto con los intereses acordados.

**Prestamista:** Quién entrega una cosa a título de préstamo, y más concretamente, el que da dinero a préstamo con interés.

**Prestatario:** Persona que recibe una cantidad de dinero como préstamo con la obligación de devolver la cosa u otro tanto de la misma especie y cantidad al término de un plazo previamente fijado.

**Recursos propios:** Los recursos propios o fuentes de financiación propias están constituidas por los recursos financieros aportados por los accionistas o por los propietarios de la empresa, tanto inicial como sucesivamente, a través de ampliación de capital más los recursos generados por la empresa que permanecen en su poder. Los componentes de esta financiación propia son: el capital, las reservas, las provisiones de pasivo y los resultados pendientes de aplicación.

**Riesgo de crédito:** también denominado riesgo de solvencia, es el riesgo típico y tradicional de las entidades bancarias al corresponder a las operaciones de préstamos, crédito y aval. Alude a la posibilidad de incurrir en pérdidas por el incumplimiento, total o parcial de la devolución de los fondos prestados o avalados en una operación financiera a su vencimiento.

**ANEXO N° 04**

**REPRESENTACION GRAFICA DE LA PROBLEMÁTICA Y SUS CONSECUENCIAS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN PUNO.**

