

**DETERMINANTES DEL ACCESO Y USO DE SERVICIOS
FINANCIEROS DE LAS MICROEMPRESAS EN EL PERÚ**

**INFORME FINAL
(A2-T6-PM-Nac-2016)**

**JANINA LEÓN CASTILLO
MIGUEL SÁNCHEZ PISCOYA
GUILLERMO JOPEN SÁNCHEZ**

22 de noviembre de 2016

Auspicio:



INDICE

1	INTRODUCCIÓN.....	3
2	¿CÓMO SE FINANCIAN LAS MICROEMPRESAS Y LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?: Una revisión de literatura	8
2.1	Importancia de los servicios financieros para las empresas.....	8
2.2	Oferta financiera (y su acceso) para las empresas.....	9
2.3	Requerimientos y demanda empresarial por servicios financieros.....	10
2.4	¿Cómo se financian las MYPE? – Paradigmas	11
2.5	Evidencia empírica internacional.....	14
3	ACTIVIDAD ECONÓMICA Y FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE EN EL PERÚ	17
3.1	Microempresas y pequeñas empresas	17
3.1.1	Mediciones alternativas	18
3.1.2	MYPE y Actividad Económica	22
3.1.3	Localización según regiones	23
3.1.4	Heterogeneidad de las MYPE	25
3.2	Financiamiento: Micro y pequeña empresa	28
3.2.1	Acceso y Oferta de microcrédito	28
3.2.2	Uso y Demanda de microcrédito	34
3.3	Principales determinantes del uso de microcrédito – Hipótesis.....	39
4	ESTRATEGIA METODOLÓGICA	40
4.1	Información utilizada.....	40
4.1.1	Información cuantitativa.....	40
4.1.2	Información cualitativa.....	42
4.2	Metodologías de análisis	44
4.2.1	Elección Binaria con Sesgo de Selección	45
4.2.2	Propensity Score Matching	48
4.2.3	Entrevistas a Actores Clave	51
5	RESULTADOS EMPÍRICOS.....	59
5.1	Acceso y Uso de servicios de micro-financiamiento	59
5.1.1	Acceso a servicios financieros	63
5.1.2	Aspectos relacionados con el conductor.....	68
5.1.3	Aspectos relacionados a la microempresa.....	71
5.1.4	Impacto de los servicios de micro-financiamiento.....	74
5.2	MYPE y Microfinanzas: Expectativas.....	78
5.2.1	Expectativas del microempresariado	78
5.2.2	Expectativas del sector microfinanciero	80
6	CONCLUSIONES.....	82
7	RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS	87
8	REFERENCIAS.....	91
9	ANEXOS.....	96

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Perú: Evolución del número estimado de MYPE (2004-2014).....	19
Gráfico 2. Perú: Evolución del número de MYPE formales (2007 – 2014).....	20
Gráfico 3. Perú: Comparación de definición para las microempresas formales.....	21
Gráfico 4. Perú: Comparación de definición para las pequeñas empresas formales.....	21
Gráfico 5. Perú: Distribución del número de MYPE, por actividad económica (2014)	22
Gráfico 6. Perú: Distribución del número de microempresas formales, por cada mil habitantes, según departamento (2014).....	24
Gráfico 7. Perú: Distribución del número de pequeñas empresas formales, por cada mil habitantes, según departamento (2014)	25
Gráfico 8. Perú: Distribución del personal ocupado por tamaño de empresa (2007).....	27
Gráfico 9. Perú: Distribución del volumen de créditos a microempresas, por entidad financiera (2010-2015).....	29
Gráfico 10. Perú: Distribución del volumen de créditos a pequeñas empresas, por entidad financiera (2010-2015)	30
Gráfico 11. Perú: Crédito MES promedio, según tipo de institución financiera	30
Gráfico 12. Perú: Número de préstamos y cartera total de las ONG microfinancieras (2008-2015)	32
Gráfico 13. Perú: Distribución del número de créditos en las ONG microfinancieras, por tecnología crediticia (2008-2015).....	33
Gráfico 14. Perú: Distribución del número de créditos en las ONG microfinancieras, por sector económico, a diciembre del 2015.....	34
Gráfico 15. Perú: Proporción de MYPE que obtuvieron crédito (2011-2013).....	35
Gráfico 16. Perú: Proporción de MYPE que solicitaron créditos (2011-2013).....	35
Gráfico 17. Perú: MYPE que solicitaron un crédito, según sexo y grupo de edad del conductor que las dirige	37
Gráfico 18. Perú: Proporción de MYPE que solicitaron un crédito, según el sexo y nivel educativo del conductor que las dirige.....	37
Gráfico 19. Perú: Proporción de MYPE que obtuvieron créditos, según el sexo del conductor y la antigüedad de la empresa (2011-2013)	38

Gráfico A2. 1. Soporte común por grupos de estimación, según actividad económica y sexo del conductor

100

Gráfico A2. 2. Distribución de Probability Scores estimados, por pertenencia al Soporte común y por grupos de estimación (según actividad económica y sexo del conductor).....

101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Perú: Distribución del número de empresas por segmento empresarial.....	22
Tabla 2. Perú: Valor agregado por trabajador por tamaño de empresa (2007).....	26
Tabla 3. Perú: Distribución de entrevistas a microempresarios, según actividad económica y ubicación (2016).....	44
Tabla 4. Perú: Distribución de entrevistas a oferentes de servicios microfinancieros, según tipo y ubicación (2016)	44
Tabla 5. EMYPE – Microempresas: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)	61
Tabla 6. EMYPE – Pequeñas empresas: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)	62
Tabla 7. EMYPE – Microempresas: Impacto del uso de servicios de financiamiento sobre la productividad de la empresa, según actividad económica (2011 – 2013).....	75
Tabla 8. EMYPE – Microempresas: Impacto del uso de servicios de financiamiento sobre la productividad de la empresa, según sexo del conductor del negocio (2011 – 2013).....	76
Tabla A2. 1. Probit, EMYPE: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)	98
Tabla A2. 2. EMYPE: Distribución de empresas por solicitud y acceso a servicios financieros en la muestra, (2011 – 2013)	99
Tabla A2. 3. EMYPE: Coeficientes de selección estimados, por tipo de empresa, actividad económica y sexo del conductor, (2011 – 2013)	99
Tabla A2. 4. Distribución de observaciones en soporte común (SC)	100

1 INTRODUCCIÓN

La importancia de los servicios financieros para la actividad económica de las empresas es actual, tanto desde el punto de vista conceptual como empírico. Como se sabe, más recursos financieros permiten a las empresas realizar mayor actividad productiva y ventas en el mercado, en tanto tales actividades sean económicamente viables. En sí, toda empresa con buenos proyectos productivos, pero con restricciones financieras verá limitada su escala de operación y sus posibilidades de crecimiento en el mercado. En países como el Perú, aún las microempresas (ME) y pequeñas empresas (PE) económicamente viables obtienen bajos niveles de venta y rentabilidad cuando enfrentan limitado acceso a servicios financieros. Es amplia la literatura teórica y empírica de las últimas décadas, sobre estos problemas de limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en los países en desarrollo. El tema es urgente en tanto que más de la mitad de la fuerza laboral –en especial, urbana- trabaja y genera sus ingresos laborales en una MYPE; más aún, las mujeres se encuentran laborando, en gran medida, en las MYPE. Las políticas públicas y la comunidad internacional han enfrentado estas situaciones con soluciones inspiradas en diversos paradigmas, ensayando diferentes instrumentos y enfocado a grupos específicos de MYPE.

En el caso peruano, la situación actual refiere un gran desarrollo de las microfinanzas, cuya expansión sin precedentes de los últimos años, aunada a las recientes estrategias de expansión, fusión y cotización en bolsa por parte de las instituciones oferentes de servicios microfinancieros, induce a muchos a considerar que prácticamente todas las MYPE están satisfechas en sus requerimientos financieros. Sin embargo, hay indicadores que muestran que, desde el lado de las MYPE –que son las que demandan tales servicios- los requerimientos financieros aún están insatisfechos. Si bien es cierto que las microfinanzas formales que han crecido a tasas muy altas en términos de volumen de operaciones y clientes, también es cierto que aún persisten instituciones y canales informales de financiamiento atendiendo a gran cantidad de MYPE. Estos resultados, aparentemente contradictorios, han llevado a afirmaciones contrapuestas acerca de la expansión de la actividad económica y financiera de las MYPE en el Perú en los años recientes.

Según información del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) al año 2014, las ME constituyeron más del 90% de las empresas y absorbieron a 7 de cada 10 trabajadores en el país. A su vez, estas ME registraron alta volatilidad laboral; pues su mano de obra mantuvo una baja permanencia laboral (en 2013, 55% de mujeres y

45% de varones tenía menos de tres años en su respectivo centro de trabajo). En promedio, los ingresos laborales en ME son sistemáticamente menores que en el resto de empresas, con significativa diferencia por género (a soles nominales: S/ 1 533 para varones y S/ 1 032 para mujeres). Esta información es sólo referente ya que es alta la heterogeneidad de las ME, e incluso de las PE, en términos de género del conductor de la MYPE, tipo y nivel de actividad económica, productividad, ingresos, rentabilidad, y por tanto también requerimientos financieros. Los requerimientos financieros de las ME varían según montos, plazos, condiciones, términos, etc. de los contratos –sean regulados o no-. Muchas ME han resuelto sus requerimientos financieros con canales no formales con parientes, amigos, proveedores, juntas y prestamistas, como refiere la literatura presentada más adelante.

En el Perú, la entidad reguladora -la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)- define como microcrédito a aquellas carteras cuyo nivel de endeudamiento en el sistema financieros regulado es menor o igual a S/. 20,000 y que fueron solicitados con fines productivos o económicos. Datos de la SBS refieren que desde el año 2010 ha habido un «boom» en el microcrédito, tanto por tamaño de cartera, como por número de créditos otorgados. Esta enorme expansión total de las microfinanzas reguladas ha sido referida persistentemente a lo largo de los últimos años. Es importante destacar, sin embargo, que en el sector regulado existe una latente heterogeneidad en la magnitud y variedad de servicios financieros (p.ej., microcrédito) que otorgan bancos, financieras, cajas, a sus clientes, las ME y PE que acuden al sector regulado.

Pero es claro que la información reportada por la SBS sólo se refiere a transacciones realizadas y productos financieros obtenidos por MYPE con determinadas características económicas, que pueden no ser representativas de todo el universo de las MYPE. En tal sentido, lo que motiva el presente estudio es la posible subestimación de la información reportada por estar referida sólo a transacciones con instituciones reguladas, dejando de lado los requerimientos financieros de la mayoría de MYPE: muchas MYPE que solicitaron y no obtuvieron, otras que simplemente no se acercaron alguna institución regulada (p.ej., autoselección), o eventualmente algunas no requerían ningún tipo de servicio financiero (lo menos probable). Si a ello le añadimos la alta heterogeneidad reportada entre MYPE (p.ej. por género y capital humano de quien conduce la MYPE, productividad de sus factores, actividad, determinantes institucionales, localización), podemos intuir que los requerimientos de las MYPE probablemente difieren de la información usualmente reportada. De ahí, la importancia del presente estudio al proponer documentar, analizar e inferir políticas

para ME y PE, sea que usen o no canales regulados. En el presente estudio hay un interés explícito por complementar el análisis y las propuestas con una perspectiva de género, cuando éste sea pertinente.

Como se estableciera en el proyecto inicial, el **objetivo general** del presente estudio es analizar el acceso y uso de servicios financieros por parte de las MYPE, explorando sus principales determinantes en el Perú.

Acorde con tal objetivo general, proponemos los siguientes **objetivos específicos** y preguntas:

- a) Delimitar la importancia de los recursos económicos de la ME para su acceso y uso de servicios financieros, según género del conductor: ¿El nivel de capital físico y la propiedad del local en uso influyen en el acceso y uso de servicios financieros?, ¿importa la antigüedad de la ME?, son algunas las preguntas a responder bajo este objetivo.
- b) Analizar la pertinencia de las proporciones de empleados por sexo –factor utilizado intensamente por las ME- y del capital humano del conductor. Identificar el rol que cumple la experiencia, la formación inicial y la formación continua.
- c) Explorar la influencia del entorno económico y social en el acceso a servicios financieros para las ME. Así, responder a cuestiones sobre si el dinamismo de los mercados locales, la presencia del sistema financiero regulado y otros aspectos asociados mantienen afectos sobre el acceso y uso de los servicios financieros por parte de las ME.
- d) Dado que las ME utilizan los servicios financieros para fortalecer su actividad económica, se explora también: ¿cuál es el posible impacto del acceso y uso de servicios financieros sobre la productividad de ME?, y ¿en qué medida las ME con acceso y uso de servicios financieros operan a mayor escala que sus similares sin acceso a tales servicios?

A partir de la revisión de literatura presentada, consideramos que la heterogeneidad de las MYPE también se refleja en heterogeneidad en los requerimientos financieros de las MYPE, y con ello heterogeneidad del mercado microfinanciero. El análisis detallado en el presente estudio nos permitirá conclusiones e inferencias sobre objetivos y políticas públicas que favorezcan el fortalecimiento de instituciones e incentiven el diseño de productos microfinancieros para las diversas MYPE. Así, estas inferencias sobre la mejor atención de la demanda microfinanciera deberán aunarse a políticas no financieras de fortalecimiento empresarial, que según tipo de ME pueden ser tan o

más importantes. En todo este esfuerzo analítico, nos interesa contribuir con un análisis de género que permita explorar posibles determinantes diferenciadores. Procuraremos vincular las inferencias de política pública que emanen del presente estudio con las medidas establecidas en instrumentos de política actualmente vigentes como el Plan Nacional de Diversificación Productiva, la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, las políticas regionales de promoción empresarial, el Plan Nacional de Competitividad, entre otros.

En la siguiente sección, se presenta una breve revisión de literatura sobre el financiamiento de las empresas, así como la evolución de los paradigmas que han guiado la evolución del microcrédito y las microfinanzas en los países en desarrollo, con énfasis en la experiencia de América Latina. La tercera sección refiere los principales hechos estilizados de la experiencia peruana en los años recientes, enfatizando las características de las MYPE y sus posibles fuentes de financiamiento, para finalmente proponer las hipótesis del presente estudio. En la cuarta sección, se detalla la estrategia metodológica del estudio, describiendo tanto la metodología cuantitativa como la cualitativa, implementada. La sección siguiente presenta los principales resultados, aquellos que responden a las hipótesis propuestas en el proyecto, complementando los hallazgos cuantitativos con los cualitativos. Las dos secciones finales sintetizan nuestras principales conclusiones, así como nuestras recomendaciones de política basadas en el presente estudio.

2 ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS MICROEMPRESAS Y LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?: Una revisión de literatura

Las microempresas (ME) y las pequeñas empresas (PE) son unidades económicas que toma tanto decisiones productivas, como decisiones para el financiamiento de tales actividades. En el presente capítulo, se revisa la literatura acerca del acceso y el uso de servicios financieros por parte de las microempresas y pequeñas empresas. Sobre la base de la experiencia internacional, esta revisión permite explorar posibles determinantes y reconocer diferencias en las condiciones de acceso y uso de servicios financieros para las distintas ME y PE.

Aún en términos conceptuales, la diferencia entre acceso y uso de servicios financieros ha sido difusa, lo que ha llevado también a confusión en el análisis de sus determinantes. En línea con la literatura revisada, en el presente estudio se entiende al «acceso» a servicios financieros como la oferta financiera que está efectivamente disponible para las empresas, en una localización y periodo específicos. De otro lado, se entiende al «uso» de servicios financieros como la demanda por servicios financieros que efectivamente contratan o demandan las empresas.

2.1 Importancia de los servicios financieros para las empresas

Según Levine (1997), en las economías de mercado, tanto a nivel micro como macro, a corto y a largo plazo, el desarrollo del sistema financiero va de la mano con el crecimiento de la actividad productiva, tal que existen vínculos positivos en ambas direcciones y entre ambas dimensiones. A nivel microeconómico, familias y empresas demandan dinero y servicios financieros a fin de realizar efectivamente sus transacciones en los mercados de productos y de factores.

En los mercados financieros, las fricciones propias de la información económica sobre el comportamiento de los agentes son costosas y pueden llevar a decisiones erradas. Así, “los diferentes tipos y combinaciones de costos de información y de transacción, promueven el surgimiento de distintos tipos de instituciones, contratos y mercados financieros” (Levine 1997: 5-6). Más aún, si los agentes económicos operan en contextos inciertos, los mercados financieros pueden jugar el rol de suavizar cambios bruscos en ingresos de la actividad económica de las empresas, si hubiera instituciones y productos financieros adecuados a empresas y familias (Bardhan y Udry 1999). En contextos de limitado desarrollo financiero, las posibilidades de expansión empresarial también pueden quedar financieramente acotadas, aun cuando sean económicamente viables.

2.2 Oferta financiera (y su acceso) para las empresas

En el presente estudio, se entiende el acceso a servicios financieros de mercado, como el conjunto de posibilidades que tienen las empresas de producción para obtener servicios financieros en el mercado. En ese sentido, el acceso refleja la oferta financiera disponible en el mercado con la que las empresas pueden contar efectivamente.

Desde el punto de vista de los bancos, los potenciales prestatarios son de riesgo variado respecto del repago de sus deudas; y dado que el riesgo no es observable, los bancos, y, en general los intermediarios financieros, implementan múltiples estrategias. Como indica Mishkin (2010: 270), una empresa que solicita préstamo con un proyecto muy riesgoso tiene mucho que ganar si su proyecto es exitoso. La mayoría de los que solicita préstamos son clientes de este tipo, pero son los menos deseados por el banco, porque es altamente probable que no repague sus préstamos, e incluso pueden invertir en nuevos proyectos aún más riesgosos, incrementando el riesgo de no repagar la deuda. De ahí, surgen las estrategias de selección y monitoreo de proyectos, colaterales, avales, requerimientos de compensación, fidelización a los clientes más antiguos, racionamiento crediticio, etc. En esa línea, los bancos “brindan préstamos que son exitosos cuando son totalmente re-pagados, con bajo riesgo y altos beneficios. Los conceptos económicos de selección adversa y daño moral ayudan a entender los principios que aplican los bancos (al colocar préstamos a cualquier cliente)” (Mishkin 2010: 269 - 270).

Por lo anterior, las empresas con mayores posibilidades de acceso a servicios financieros serán aquellas que puedan brindar pruebas de la viabilidad de sus proyectos, solvencia financiera, historia crediticia y garantías a fin de demostrar su capacidad y disposición de repago. Al revés, la carencia de estos elementos limitará el acceso de las empresas a servicios financieros. De otro lado, las instituciones financieras con limitado rol de intermediación también ofrecen limitado acceso de servicios financieros a las empresas.

Por tanto, la mayor diversidad de instituciones financieras y su mayor oferta de productos financieros disponibles en el sistema financiero favorece el acceso o la disponibilidad (u oferta) financiera para las empresas, e incluso para los hogares. En cambio, un contexto de limitada disponibilidad de servicios financieros y de instituciones financieras llevan a que, las empresas enfrenten mayores restricciones financieras para realizar su actividad productiva. Además, limitaciones en la disponibilidad y acceso al sector financiero formal, inducirá a las empresas a recurrir a

canales semi-formales e informales de financiamiento, que pueden ser más costosos, pero atienden su demanda financiera de manera inmediata.

2.3 Requerimientos y demanda empresarial por servicios financieros

El uso efectivo de servicios financieros por parte de las empresas y las familias representa la demanda por servicios financieros disponibles en el mercado. Es decir, el uso de servicios financieros, por parte de las empresas, supone implícitamente que tales servicios son ofrecidos y que las instituciones financieras oferentes conocen y están dispuestas a otorgar tales servicios.

Desde la demanda, las empresas adoptan sus decisiones financieras en función de sus objetivos económicos primarios, básicamente de rentabilidad y permanencia en el mercado. Es decir, la empresa típica adopta acciones y decisiones financieras y resuelve sus requerimientos financieros, en función de sus objetivos económicos de corto y largo plazo. Aquí, se entiende que el nivel de operación de la empresa es el determinante más importante de sus requerimientos financieros y –en una perspectiva de más largo alcance- la viabilidad de sus proyectos económicos condiciona sus demandas financieras.

Los gastos de las empresas pueden ser enfrentados con recursos propios y/o con financiamiento externo, según el costo de oportunidad de los fondos alternativos, la disponibilidad de tales opciones, entre otros.

En tanto que las decisiones económicas que son giro del negocio son de corto o largo plazo, las decisiones financieras que las acompañan serán también de corto o largo plazo. A corto plazo, la empresa individual realiza pagos por gastos asociados a adquisición de insumos y materias primas, pagos por servicios productivos, y otros gastos operativos y gastos en general. Las ventas de la producción final de bienes y servicios constituyen su principal fuente de ingresos. Periodo a periodo, estos gastos deben ser financieramente asumidos oportunamente, sea con ingresos propios del giro del negocio o con otros recursos, propios o externos. En este contexto de corto plazo, el flujo de caja constituye el instrumento fundamental para garantizar la continuidad de la actividad económica de la empresa. Para los gestores de la empresa, el principal desafío es resolver problemas asociados a diferencias de montos y plazos de los ingresos y gastos a corto plazo de la empresa. En contraste, diferentes son las decisiones financieras en el largo plazo, con decisiones de inversión y gastos en bienes de capital, asociados a inversiones que suponen un horizonte temporal para años futuros, el mismo que puede ser manejado con un presupuesto de capital

Por último, desde el lado de la demanda, se asume usual e implícitamente que todas las empresas acceden al sistema financiero. Sin embargo, si esto no está garantizado, esta falta de acceso a canales financieros formales puede limitar su actividad económica a corto y a largo plazo. Más aún, ante requerimientos financieros urgentes, las empresas podrán optar por otras formas y arreglos no formales o no regulados, a fin de obtener el financiamiento.

2.4 ¿Cómo se financian las MYPE? – Paradigmas

La discusión anterior supone que existe un sistema financiero que ofrece servicios financieros prácticamente para todos los agentes económicos, familias y empresas. Sin embargo, en los países en desarrollo, el sector financiero regulado y moderno está altamente concentrado en algunas zonas, atiende a solo algunas empresas y los servicios financieros que ofrecen van a satisfacer lo requerido por los agentes económicos. En contextos en los cuales el acceso al financiamiento es limitado o incluso nulo para algunas empresas, éstas tomarán sus decisiones financieras bajo condiciones restringidas. Así, la gran parte de las ME e incluso las PE solo pueden financiarse con recursos propios o los pocos préstamos disponibles, regulados o no. Estas limitaciones financieras restringen posibilidades de expansión de la actividad empresarial, debido a problemas de déficit de financiamiento, aun cuando sus actividades sean económicamente rentables.

En los países en desarrollo y emergentes, las microempresas rurales y urbanas han sido atendidas por múltiples instituciones y canales de financiamiento, reguladas y no reguladas, que han experimentado cambios a lo largo de las décadas pasadas. En las instituciones que ofrecen microcrédito y otros servicios de microfinanzas, la percepción sobre la importancia del financiamiento para pequeñas y micro empresas han evolucionado significativamente, tanto en el diagnóstico como en las políticas implementadas. Estos cambios han sido drásticos en el caso de América Latina, más aun teniendo en cuenta sus peculiaridades. A mediados del siglo pasado, el paradigma predominante indicaba que los pobres solo podrán requerir crédito (barato) para su consumo y producción a escala muy pequeña básicamente agrícola, y que sus ahorros eran prácticamente nulos. Se asumía implícitamente al crédito como (el único) factor limitante de la expansión de las microempresas (rurales y urbanas) y que éstas podrían expandirse si accedían al crédito. De ahí, las propuestas de política pública dieron un rol protagónico tanto a la cooperación internacional como a los gobiernos al proveer recursos financieros subsidiados vía la banca pública de fomento para los más pobres, rurales y urbanos (González-Vega 1994, Adams y Graham 1981). A lo largo de los años, han sido múltiples los desafíos de sostenibilidad y adecuado alcance que

ha enfrentado la banca pública de fomento, así como problemas de clientelismo político (González-Vega et al. 1997, Von Pischke 1998). En este contexto, se observa creciente presencia de organismos no gubernamentales (ONG) –especializadas o diversificadas- que distantes de los gobiernos de turno, también brindan crédito subsidiado (Dichter 1999) bajo el supuesto de que las microempresas (rurales y urbanas) tenían a la falta de crédito como principal restricción de su actividad económica, y muchas han acompañado sus créditos con programas de asistencia técnica (Dichter 1999, Woller 2002). Desde fines de los noventa, tanto la banca de fomento como las ONG se han enfrentado a problemas de autosuficiencia y alcance, lo cual ha debilitado el paradigma original de crédito barato para la microempresa (Schmidt y Zeitinger 1997).

En América Latina, frente a contextos macroeconómicos de crisis de fines de la década de los noventa (como Perú o Bolivia), gran parte de la banca de fomento y de las ONG desaparecieron o redujeron drásticamente su presencia. Desde la década de los años 2000, en América Latina, los bancos comerciales han incursionado crecientemente en los mercados de microfinanzas, junto a otras instituciones financieras reguladas locales (por ejemplo, cajas municipales y empresas financieras). Además, ello ha ido acompañado de un acelerado desarrollo de los servicios financieros ofrecidos, tal que actualmente ofrecen una cartera de servicios diversificada que incluye microcrédito, microdepósitos, microseguros, etc. En países como Perú, incluso muchas ONG y otras instituciones locales se han transformado para llegar a ser instituciones reguladas y participar en el nuevo entorno de competencia de las microfinanzas comerciales. En años recientes, se observa además gran dinamismo de los mercados microfinancieros regulados con una cartera amplia de productos microfinancieros (como microcréditos, microdepósitos, microseguros, dinero electrónico, etc.), ofrecidos por instituciones reguladas tanto de gran escala (como bancos comerciales) como de escala menor (por cajas municipales y empresas financieras), con cambios novedosos en el mercado (como fusiones, cotizaciones en bolsa), Podemos decir, con Navajas et al (2000), entre otros, que las consideraciones sobre intermediación financiera, sistema financiero y disponibilidad de servicios financieros destinados a las micro y pequeñas empresas han variado de manera drástica al pasar de paradigmas de asistencia hacia otros más comerciales o de mercado.

Más interesante aun, múltiples experiencias de los países en desarrollo muestran que las microempresas rurales y urbanas han tenido diversos requerimientos financieros y no financieros decisivos para su actividad económica y que han satisfecho tales

requerimientos recurriendo a diversas instituciones y arreglos. Específicamente la demanda por servicios financieros ha sido atendida por instituciones y canales múltiples, regulados o no regulados, donde los flujos y tipos de servicios financieros han ido cambiando a lo largo de las décadas recientes.

Desde inicios de la década de los años noventa, se han relevado ciertos hechos estilizados: (a) que los requerimientos financieros varían entre tipos de microempresas, dada la alta heterogeneidad de las mismas; (b) que estas unidades no solo requieren microcrédito, sino también microdepósitos e incluso microseguros; (c) que los costos de transacción van más allá de la tasa de interés; y (d) que la adecuación y oportunidad de los servicios financieros son decisivos para la demanda por parte de las pequeñas unidades (Ledgerwood 1999, Morduch 1999, González-Vega et al. 1997, Von Pischke, 1998).

De ahí, la importancia de contar con instituciones financieras adecuadas, capaces de ofrecer productos microfinancieros acordes a tales requerimientos. También por ello cabe relieves la existencia y persistencia de canales informales de financiamiento, independientemente del contexto macroeconómico vigente. Estos canales informales han venido otorgando permanentemente crédito a unidades económicas, por montos y bajo reglas y condiciones aceptadas por ambas partes; y más interesante aun, que estos canales informales, con orígenes predominantemente locales, han persistido proveyendo servicios microfinancieros –en especial, microcrédito- con costos aparentemente altos de mercado y al margen de los marcos regulatorios vigentes (Schreiner 2001, Morduch 1999). Estos canales inclusive persisten aun en áreas urbanas en expansión.

Por último, es importante mencionar críticas recientes sobre la (pobre) fortaleza de los mecanismos tradicionales de microfinanzas para resolver problemas de pobreza de las familias involucradas, en tanto que éstas han persistido en tal status. Sobre la base de hechos estilizados de múltiples programas de microcrédito (en especial de comunidades africanas), la crítica fundamental es que los programas de microcrédito prácticamente no mejoran la educación, nutrición u otros estándares de vida de los pobres (Banerjee y Duflo 2008, Banerjee y Duflo 2010). Paralelamente en otros entornos en desarrollo, más bien la emergencia y consolidación de las microfinanzas – en especial, comerciales- han favorecido el fortalecimiento de microempresas al utilizar instituciones e instrumentos financieros (Drake y Rhyne 2002, Schmidt 2010, Armendáriz y Morduch, 2011). Para fines del presente estudio, se debe reconocer que

estas críticas recientes aluden poco a los determinantes de la demanda por servicios microfinancieros para fines productivos.

2.5 Evidencia empírica internacional

La experiencia internacional muestra que estos cambios en los paradigmas sobre las microempresas y las microfinanzas se han implementado de manera diferenciada en diversas partes del mundo. Sobre las MYPE, las percepciones más recientes aceptan la heterogeneidad de las mismas en los países en desarrollo, tal como lo han documentado Perry et al. (2008) enfatizando el caso de América Latina. Para el caso peruano, los trabajos de Loayza (2007) y más recientemente Tello (2015) identifican diferentes tipos de unidades económicas MYPE, en términos de su capacidad productiva y de crecimiento. Y desde una perspectiva de género, prácticamente no hay estudios representativos sobre la presencia de las mujeres según tipo de MYPE; en el presente estudio exploramos algunas hipótesis al respecto. El estudio de Anderson (2011) abre posibilidades sobre las condiciones económicas y extraeconómicas que asumen especialmente las mujeres que trabajan en MYPE, al tener menores condiciones laborales y mayores labores domésticas, en comparación con sus similares en trabajos más formales.

Respecto de las perspectivas acerca de las microfinanzas, podemos decir que, en muchos países, los modelos y paradigmas acerca del crédito persisten en paralelo, como es el caso de Bangladesh o Sudáfrica. Sin embargo, es poco lo que se ha documentado sobre la demanda de las microempresas por servicios financieros según países.

En América Latina, los casos emblemáticos en microfinanzas como Bolivia, Colombia y Perú, han mostrado creciente comercialización de las mismas, aun cuando las diversas instituciones financieras –reguladas y no reguladas- coexisten en el mercado (González-Vega et al. 1997, Pedroza 2011), en parte en condiciones de competencias, y en parte en mercados segmentados. Junto a la decreciente presencia de la banca pública de fomento, la presencia de las ONG se consolidó en la década de los años 1980, operando junto a organizaciones locales como cajas solidarias, financieras, cooperativas, bancos comunales diversos, bancos municipales, entre otras, se desarrollaron en áreas rurales y urbanas marginales, a escala pequeña. La crisis de América Latina en las décadas de los años 1980 y 1990 afectó negativamente la actividad financiera de ONG y cooperativas, debido a problemas de rápido incremento de la morosidad, lento ritmo de colocaciones, descalce monetario acelerado, entre

otros; además, cayeron los recursos de la cooperación internacional hacia América Latina, con reducción drástica de transferencias para el microcrédito (León 2015).

Como se ha referido en la subsección anterior, la evolución de las microfinanzas ha experimentado idas y vueltas, y las experiencias varían entre países dentro de América Latina. Actualmente las perspectivas sobre las microfinanzas varían aun entre las instituciones que proveen estos servicios, incluso entre las instituciones reguladas, con discrepancias sobre diversos aspectos relacionados con el funcionamiento, recursos, tecnología financiera, clientela, expansión, entre otros. Entre estos aspectos discrepantes, la discusión más importante ha sido sobre la posible disyuntiva entre los objetivos de sostenibilidad y alcance de las instituciones de microfinanzas.

En cuanto a la demanda por servicios microfinancieros, éstos han sido entendidos como los clientes finalmente atendidos por el sistema regulado. Estadísticamente es muy poco lo que se conoce y documenta sobre la demanda por servicios no regulados, sean los provistos por las ONG, o por canales informales; aún es menor el conocimiento que se tiene sobre la demanda financiera insatisfecha, que no llega al mercado. En parte, los altos costos asociados a la recolección estadística, representativa de esta parte de la realidad, han justificado la ausencia de información adecuada (por ello, no hay encuestas periódicas regulares de la demanda financiera – regulada o no- de las microempresas, formales o no formales).

Sobre la sostenibilidad y eficiencia de las instituciones en el mercado, hay amplia literatura empírica (Aguilar 2014, León 2013) para el caso peruano. A nivel regional, estudios comparativos sobre eficiencia de las instituciones de microfinanzas, identifican persistentemente a instituciones de Perú y Colombia entre las más eficientes (BID – The Economist 2015), con nuevos países mejorando sus posiciones (por ejemplo, México). Si bien la demanda ha sido objeto de preocupación desde las instituciones microfinancieras, ésta ha sido aproximada a través del alcance o clientes atendidos. Los objetivos de alcance para brindar (mayor) acceso a servicios financieros, a las microempresas y otros grupos de población (predominantemente pobre), éstos han sido poco documentados, o han sido aproximados con indicadores indirectos. Este es un tema con investigación empírica pendiente, ya que son pocas las referencias empíricas al respecto.

Un asunto crucial en el éxito de las microfinanzas formales en América Latina, y en especial en el caso de Perú ha sido el rol que ha jugado la regulación (Sotomayor y Zaldívar 2007). Como muestra la experiencia, el marco legal e institucional fue el adecuado para el desarrollo y expansión de las microfinanzas. Bajo una perspectiva

de regulación prudencial, y siguiendo principios vigentes para el actual desarrollo financiero (estipulados en los acuerdos de Basilea I y II), el marco regulatorio permitió el fortalecimiento de instituciones reguladas que brindan servicios de microfinanzas, bajo una perspectiva comercial y sostenible. En la mayor parte de los países de América Latina, la diversidad de instituciones de microfinanzas co-existen y compiten en el mismo mercado, ofreciendo una amplia gama de productos financieros, y bajo distintas reglas de regulación y supervisión.

Un asunto que se añade a la discusión sobre la regulación tiene que ver con los costos de su implementación. Los altos costos de la regulación, aunado a costos por competencia con otras instituciones para captar depósitos y colocar créditos en el mercado pueden llevar a las instituciones reguladas a elevar tasas de interés y eventualmente alejarlas de sus grupos meta. ¿Existe una disyuntiva entre los objetivos de alcance y sostenibilidad, o es posible compatibilizar ambos? La discusión es amplia, con defensores y detractores; esta discusión es generalizada, como lo presentan Hudon y Sandberg (2013). Las experiencias en América Latina muestran ambos resultados: instituciones microfinancieras que han compatibilizado ambos objetivos y otros en que el conflicto persiste. Hipótesis alternativas postularían posible segmentación de los mercados de microfinanzas, dados los diferenciados productos microfinancieros y clientes atendidos por tipo de institución (León 2015). Por todo lo anterior, la discusión está abierta y es parte de la agenda de investigación pendiente.

3 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE EN EL PERÚ

En la presente sección, se realiza un análisis estadístico descriptivo sobre la situación actual de las micro y pequeñas empresas en el Perú. Por tal motivo, se empieza revisando algunas definiciones operativas de las unidades empresariales. Existen distintas fuentes de información que adoptan diferentes definiciones y llevan a diferentes estimaciones en la magnitud y composición de las MYPE. El diagnóstico presentado en esta sección se refiere a las principales variables económicas de las MYPE, en tanto unidades empresariales, y en lo posible, aspectos generales sobre su oferta y demanda por servicios financieros -en especial, crédito.

En el presente estudio se adopta bases de datos que contienen información relevante sobre el sector MYPE, tales como el IV Censo Económico 2008, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) y la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE). Cabe mencionar que las estadísticas descriptivas sobre MYPE desarrolladas por el Ministerio de la Producción (PRODUCE) y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), así como el Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INEI), sirven de insumos para describir la situación de las empresas peruanas.

La escasa información estadística sobre las MYPE implica ciertas limitaciones para el análisis de los datos. Por un lado, al definirse un nivel de análisis e inferencia acotado, dada la inexistencia de un dato exacto sobre el universo de las MYPE, no se pueden establecer conclusiones agregadas sobre la unidad empresarial; por ejemplo, la mayor parte de datos disponibles solo reflejan la situación de la micro y pequeña empresa registradas, pero no de las empresas informales. En cuanto las características de la unidad empresarial, por otro lado, no existe una única fuente de información que contenga datos sobre las características económicas y administrativas de la firma, así como el acceso y uso de servicios financieros; dada la informalidad dentro del sector, se dificulta el recojo detallado de información. Sin embargo, aun cuando cada fuente de información sigue su propio nivel de inferencia y los horizontes temporales no son homogéneos, estos datos permiten descripciones generales de sub-grupos en específico y nos brinda una idea de cómo se comporta el conjunto de MYPE.

3.1 Microempresas y pequeñas empresas

¿Cuán importante es el sector MYPE? Más aún, ¿cuántas unidades son ME y cuántas son PE? Como en otras situaciones, no hay consenso para la definición económica de estas unidades, ya que es poco lo que sabemos sobre su racionalidad o lógica económica. A continuación, se describe el sector según algunas definiciones

alternativas, así como las típicas actividades económicas en que operan las MYPE y su distribución en las regiones del país.

3.1.1 Mediciones alternativas

Aún en términos empíricos, hay múltiples aproximaciones que privilegian algunas características peculiares de estas unidades, sin que ello explique su funcionamiento. Criterios de legalidad, número de trabajadores, nivel de ventas, entre otros, han sido los criterios más utilizados. En el presente estudio reportamos la magnitud del sector MYPE a partir de criterios establecidos de manera legal, o según la fuente de información considerada.

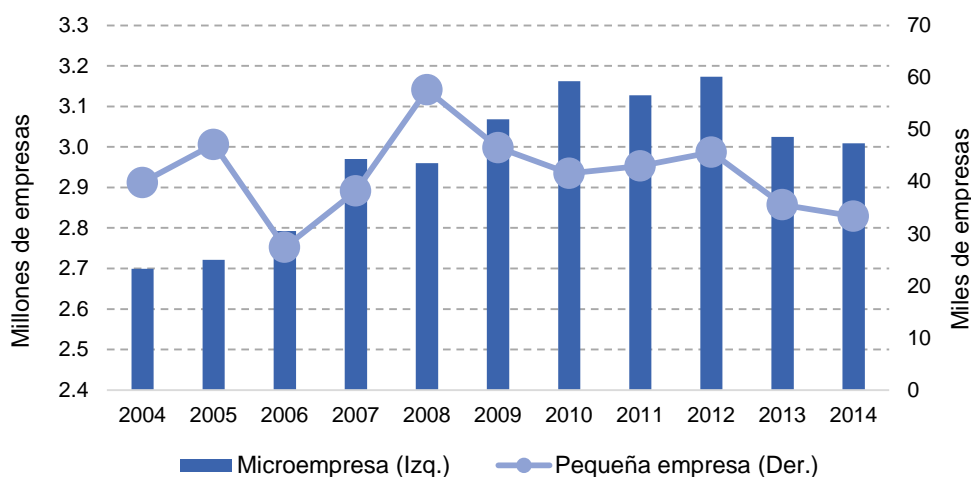
En los años recientes, se han aplicado diversos criterios para definir el tamaño de las microempresas y pequeñas empresas. Según la Ley MYPE¹, se estipula que la clasificación de las MYPE será a partir del valor de ventas anuales, la cual se mide en términos del valor de la unidad impositiva tributaria (UIT). En tal sentido, una ME es definida como aquella unidad con ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT, mientras que la PE será aquella que alcance ventas mayores a 150 y menores a 1 700 UIT. Otra variable para establecer el tamaño de una MYPE es el rango de trabajadores. A partir de dicha característica, se cataloga como una ME a las entidades empresariales que tienen entre uno hasta diez trabajadores; en el caso de una PE, esta será definida como aquella que emplee entre once y cien trabajadores.

Dada la falta de información, la alta heterogeneidad en el sector, así como la informalidad, resulta complicado obtener el número exacto de ME y PE. No obstante, a partir de la definición del tamaño de la empresa por número de trabajadores, en el Gráfico 1 se puede observar la evolución del total estimado² de las MYPE. Entre los años 2004 y 2014, las ME pasaron de 2.7 a 3 millones de unidades productivas; en otras palabras, esto implicó un crecimiento acumulado superior al 11% en un periodo de diez años. Para el caso de las PE, se muestra cómo el número de empresas fluctuó, en gran medida, durante el periodo de análisis al pasar de 39 mil, en el año 2008, a 33 mil empresas, para el año 2014. Cabe resaltar que el número del universo MYPE debería ser considerado como una aproximación; esto se debe a que el cálculo se realiza a partir de la información extraída de la ENAHO, la cual no tiene como unidad de análisis a las empresas.

¹ De acuerdo la Ley N° 30056, aprobada en el año 2013.

² A fin de estimar el número de conductores de empresas, se utiliza el total de empleadores que se reportaron en la ENAHO. Se considera a los ocupados que se declaran empleadores o patronos de negocios y a los trabajadores independientes que afirmar tener a su cargo familiares no remunerados. Bajo este cálculo, no se contabilizan las empresas unipersonales y sólo se utiliza la información sobre la ocupación principal.

Gráfico 1. Perú: Evolución del número estimado de MYPE (2004-2014)

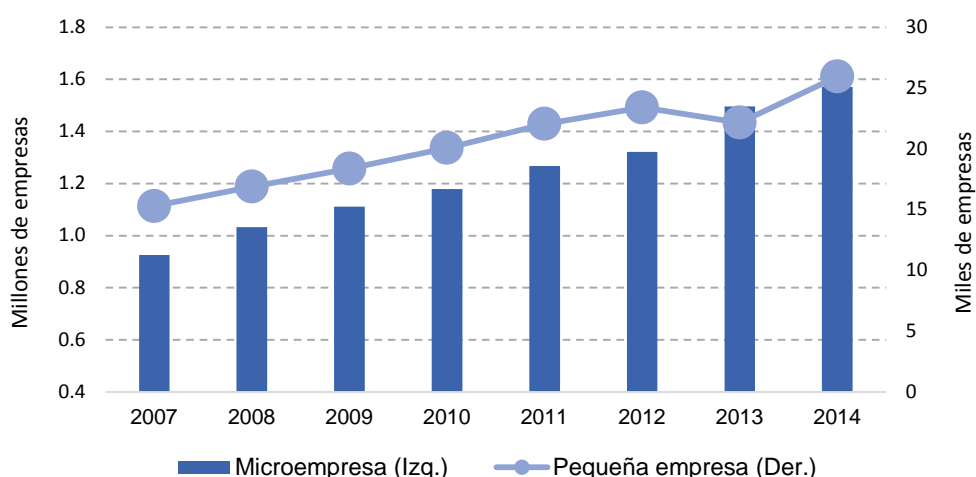


Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (Módulo 500 - Empleo e Ingresos), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Bajo la definición de formalidad empresarial, las ME y PE son catalogadas como formales si se encuentran registradas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT); es decir, tienen un Registro Único del Contribuyente (RUC). La principal ventaja al analizar este sub-grupo de las MYPE, a diferencia de los informales, consiste en que las empresas formales brindan la información completa sobre sus actividades económicas al momento de declarar sus ingresos anuales; de esta forma, resulta más sencillo aproximarse al comportamiento de dichas unidades empresariales. Adicionalmente, si las unidades empresariales están registradas, es más sencillo clasificarlas en función del volumen de ventas anuales; por tal motivo, dicha clasificación del tamaño suele ser empleada para las empresas formales.

En el Gráfico 2, se observa cómo ha evolucionado el número de MYPE formales bajo el criterio del número de trabajadores. Las microempresas formales, al año 2007, superaban las 925 mil entidades; para el año 2014, dicho número aumentó hasta 1.571 millones de ME, lo cual implicó un crecimiento del 70% respecto al 2007. Por otro lado, las PE pasaron de 15 mil unidades productivas, en el año 2007, a 25.9 mil empresas registradas para el 2014; esto, también, representó un aumento del 70% de los registros en la SUNAT. Si se analiza a mayor detalle, se podría inferir que las PE tienen una mayor participación de formalidad en contraste con las ME. Para el año 2014, más del 70% del total de pequeñas empresas estimadas se encontraba con RUC vigente; por el contrario, a diferencia de las PE, hay mayor probabilidad que una microempresa se ubique dentro de la informalidad empresarial, pues casi el 50% se encuentra dentro de dicho grupo.

Gráfico 2. Perú: Evolución del número de MYPE formales (2007 – 2014)

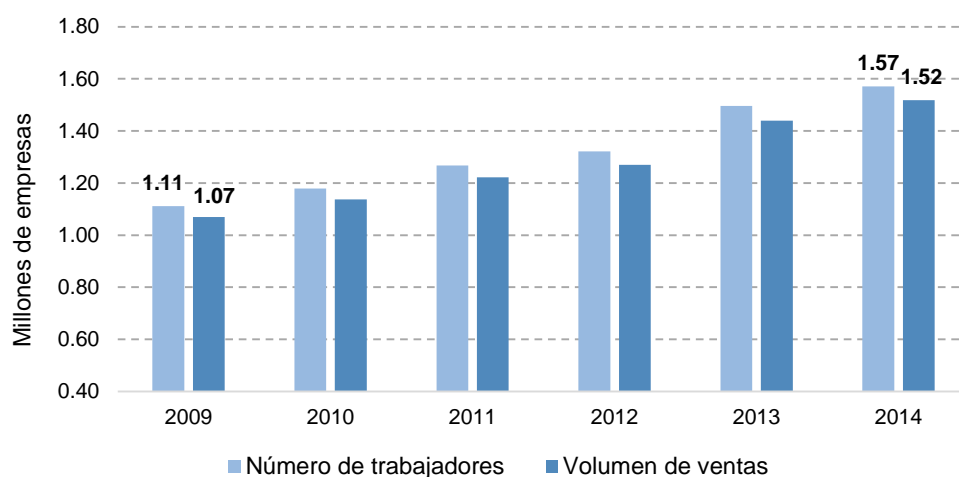


Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Si se realiza una comparación entre los dos criterios para clasificar una empresa, se observa cómo varía el número de MYPE formal. En el caso de la definición por el número de trabajadores, para el año 2009, había más de un millón de microempresas y 18.373 mil pequeñas empresas; luego, para finales del 2014, ambas cifras aumentaron en un 41%. Por otro lado, si se calcula el total de empresas formales a partir del volumen de ventas anuales, para el año 2009, 1'069.763 empresas tienen un valor de ventas de hasta 150 UIT y son catalogadas como ME, mientras que casi 50 mil empresas son PE.

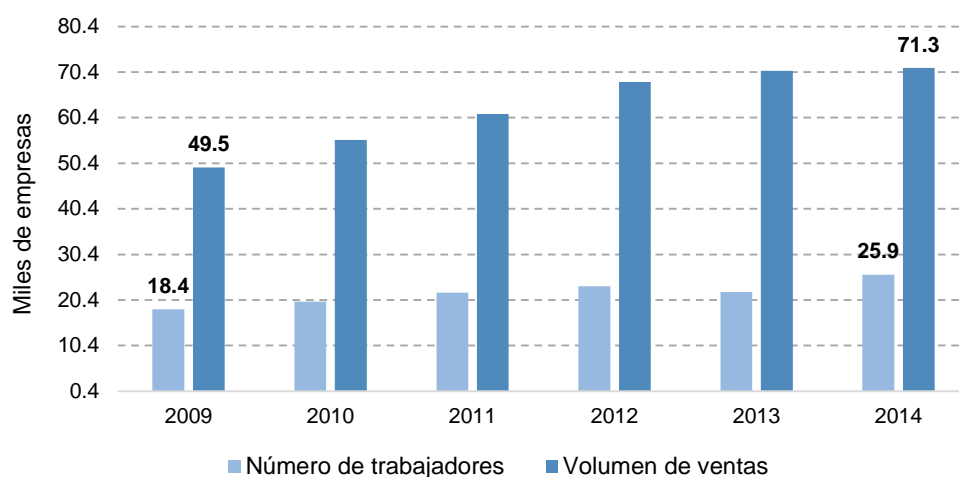
El número de ME y PE, definido bajo el criterio de valor de ventas, aumentó en 42% y 44%, respectivamente, para el 2014. De acuerdo con los gráficos 3 y 4, el cambio de medición generó efectos en la cantidad de micro y pequeñas empresas existentes. Para el caso de las ME, el número de empresas, a partir de la clasificación por número de trabajadores, se reduce entre 40 y 50 mil empresas al medirse por el criterio de volumen de ventas, lo cual no afecta la proporción e importancia de este tipo de empresas dentro de la economía. No obstante, para el caso de las pequeñas empresas tras el cambio de medida, el número aumenta de manera significativa. En el año 2014, según el criterio por número de trabajadores, hay 25 mil empresas pequeñas, mientras que, si se calcula a partir del volumen de ventas anuales, el número casi se triplica a 71 mil unidades empresariales.

Gráfico 3. Perú: Comparación de definición para las microempresas formales (2009 – 2014)



Nota. Extraído de los Compendios Estadísticos del Ministerio de la Producción (PRODUCE). Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Gráfico 4. Perú: Comparación de definición para las pequeñas empresas formales (2009 – 2014)



Nota. Extraído de los Compendios Estadísticos del Ministerio de la Producción (PRODUCE). Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Durante los últimos años, de acuerdo con INEI³, el número de empresas formales, según la clasificación de ventas anuales, ha incrementado en un 20% con respecto al año 2012 (véase tabla 1). A finales del año 2014, se registraron 1 millón 883 mil 521 unidades empresariales, lo cual superó en 5,9% al año anterior. En cuanto al total de unidades empresariales, la estructura empresarial peruana no presenta ningún cambio histórico significativo⁴: existe una alta concentración en micro y pequeñas empresas

³ Se considera la información provista por el Directorio Central de Empresas y Establecimientos, pues agrupa datos tanto de la SUNAT como de las encuestas realizadas por el INEI.

⁴ Según la información del IV Censo Económico 2008, las microempresas representaron el 95,1% de todas las empresas informantes, mientras que el segmento de la pequeña empresa constituyó el 4%.

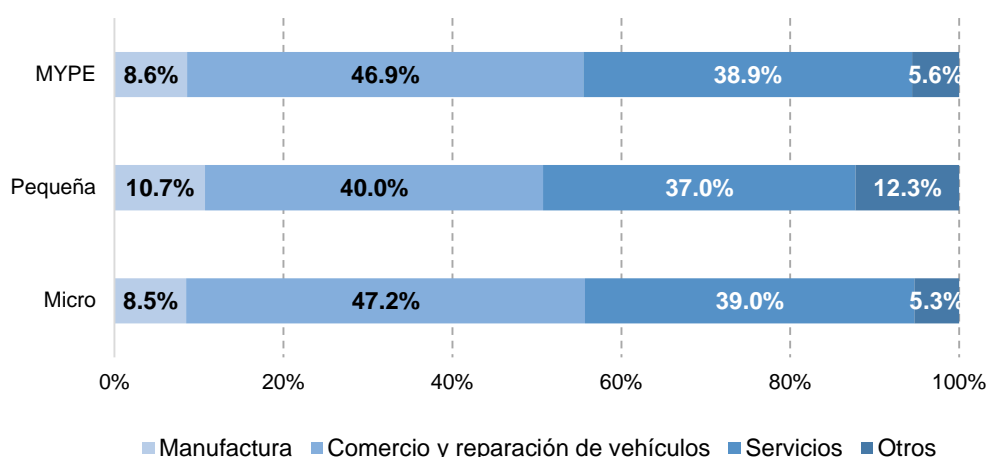
(MYPE), donde 1 millón 787 mil 857 (94,9%) son microempresas y 77 mil 503 (4,1%) son pequeñas empresas. En el 2014, las microempresas crecieron en 5,83% respecto al año anterior; sin embargo, las pequeñas empresas fueron las que experimentaron el mayor crecimiento al bordear los 8,5% con respecto al 2013, lo cual implica la formación de 6061 empresas formales durante el año 2014.

Tabla 1. Perú: Distribución del número de empresas por segmento empresarial (2012 – 2014)

Segmento empresarial	2012	2013	2014
Microempresa	1,499,101	1,689,377	1,787,857
Pequeña empresa	61,129	71,453	77,503
Mediana y gran empresa	9,527	11,204	11,380
Sin segmento	5,772	6,343	6,791
Total	1,575,529	1,778,377	1,883,531

Nota. La información del 2012 contabiliza hasta el mes de setiembre de dicho año. Fuente: Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Gráfico 5. Perú: Distribución del número de MYPE, por actividad económica (2014)



Fuente: Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

3.1.2 MYPE y Actividad Económica

En cuanto a las principales actividades económicas de la MYPE, en el gráfico 5, se observa que, para el año 2014, estas empresas se concentraban en los siguientes sectores: comercio y reparación de vehículos (46,9%), servicios⁵ (38,9%), manufactura (8,6%) y otras actividades⁶ (5,6%). Si se realiza un análisis desagregado para las microempresas, según actividad económica, se muestra que el 47,2% realizan actividades económicas vinculadas al comercio y reparación de vehículos; mientras

⁵ Este grupo incluye transporte y almacenamiento, servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial, actividades de alojamiento y servicios de comida, información y comunicaciones, así como otros servicios.

⁶ Dentro de esta última categoría, a pesar de ser casi mínima, se encuentra la participación de las empresas que realizan actividades en agricultura, pesca, silvicultura, explotación de minas y canteras, electricidad, agua, gas y construcción.

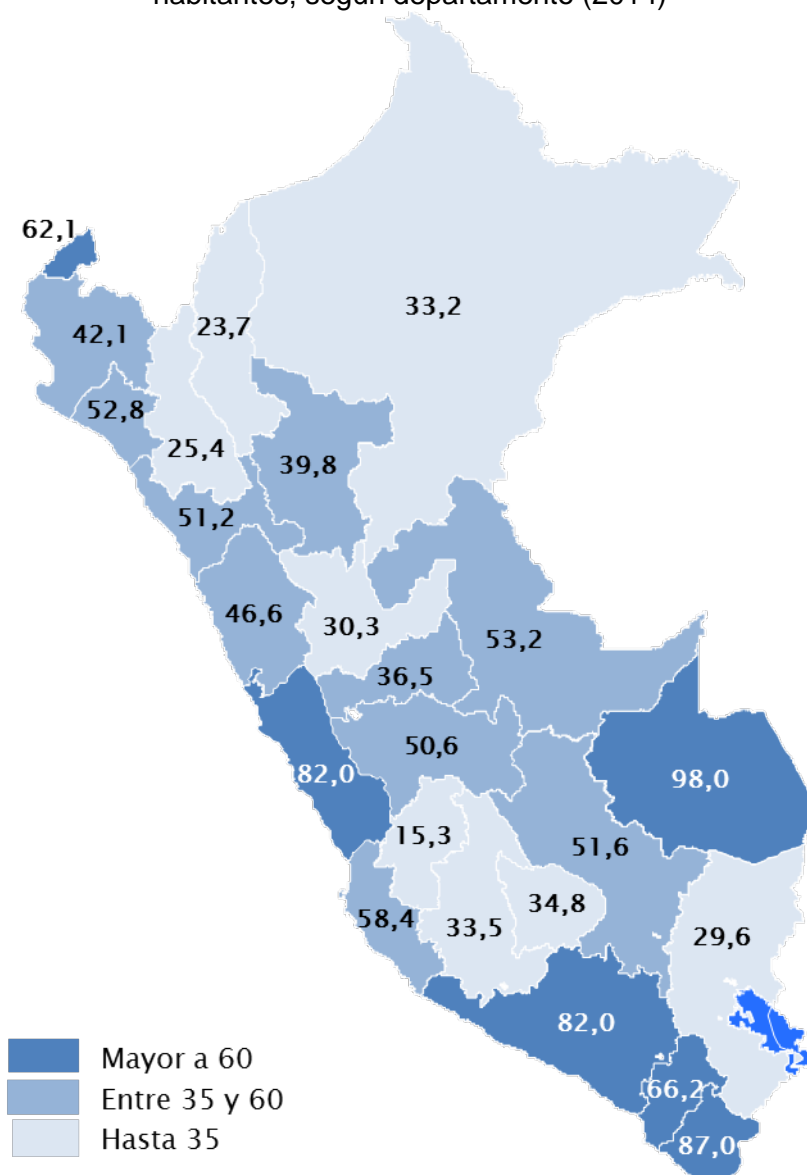
que el 39% se encuentra dentro del sector servicios. Por último, sólo el 8,5% de las microempresas concentran sus actividades en el sector manufactura. Por otro lado, en el caso de las pequeñas empresas, el 40% realiza actividades comerciales, el 37% se ubica dentro de las actividades de servicio y el 10,7%, en la industria manufacturera. Por último, si se contrasta con los datos de la ENAHO para el año 2014, el 45,9% del total de MYPE⁷ se dedica al sector comercio y más de un tercio se orienta a las actividades de servicios personales y no personales.

3.1.3 Localización según regiones

De acuerdo con la información del INEI (2015), en el año 2014, Lima y Callao concentran casi la mitad (49,6%) de la MYPE en el Perú, las cuales, en suma, alcanzan las 925 mil 293 entidades. Se observa, también, que en la mayoría de departamentos de la Costa (Arequipa, La Libertad y Piura) se aglomeran el resto de MYPE peruanas, pues representa alrededor del 15,3% del total de la pequeña y micro empresa. Cabe resaltar que tanto Junín como Cusco agrupan más del 7% de micro y pequeñas empresas peruanas registradas. En contraste, los departamentos alejados de las principales ciudades costeñas, así como aquellos con altos niveles de pobreza no aportan ni el 1% del total de las MYPE. El crecimiento de este segmento en cada departamento ha sido relativamente homogéneo con respecto al año anterior; sin embargo, Apurímac, Ayacucho, Madre de Dios y Puno ostentan los mayores incrementos a pesar de que, en el año 2013, presentaban un bajo nivel de MYPE registradas.

⁷ Se excluye a la actividad agrícola, ganadera, pesquera y de silvicultura.

Gráfico 6. Perú: Distribución del número de microempresas formales, por cada mil habitantes, según departamento (2014)

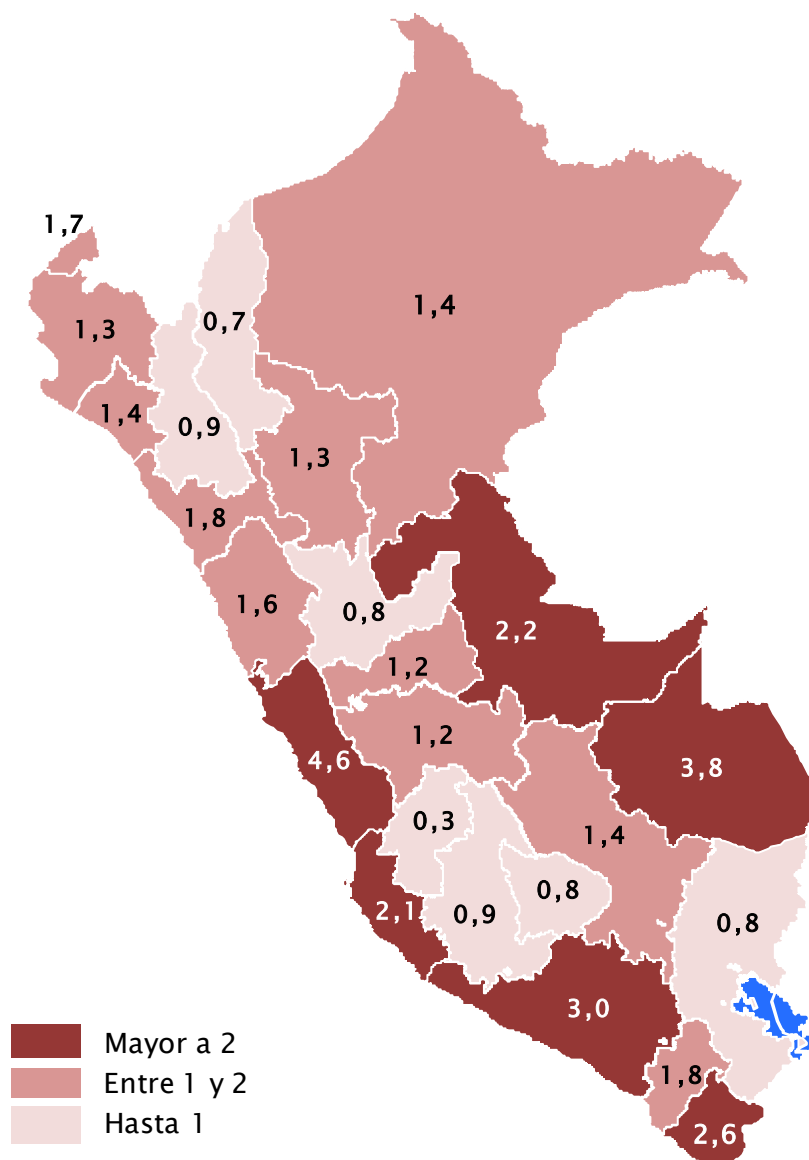


Nota. Se utilizó la información disponible del Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Elaboración propia.

De acuerdo con los Gráficos 6 y 7, se observa a nivel desagregado, cómo se distribuyen las ME y las PE formales por cada mil habitantes. Se muestra, por un lado, que existen 82 microempresas por cada mil habitantes en las regiones de Lima y Calla; mientras que, en Huancavelica, solo hay 15 ME por cada mil personas, siendo la zona con menor actividad microempresarial. Un caso particular a considerar es la región Madre de Dios, donde hay menos de 200 mil habitantes, pero concentra una gran cantidad de microempresas (13 140); en contraste, en Huancavelica, hay más del triple de la población que en Madre de Dios, pero aglomera una menor cantidad de unidades microempresariales (7 518). En cuanto a las pequeñas empresas, más del 60% del total de PE se concentra en Lima y Callao; este dato es lógico al considerar

que la mayor cantidad de población y producción se realizan en la capital. Además, la mayor densidad de pequeñas empresas se encuentra en lima y Callao, con cinco PE por cada mil habitantes.

Gráfico 7. Perú: Distribución del número de pequeñas empresas formales, por cada mil habitantes, según departamento (2014)



Nota. Se utilizó la información disponible del Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Los datos se encuentran en porcentajes.

3.1.4 Heterogeneidad de las MYPE

El segmento empresarial en el Perú es altamente heterogéneo en cuanto a productividad y desempeño económico. De acuerdo con la información del IV Censo Económico 2008, el valor agregado bruto (VAB) generado por un trabajador que labora en una microempresa equivale al 8,5% del valor producido por un trabajador de una

empresa grande. Esta situación, también, es baja para el caso de las empresas pequeñas, donde el porcentaje alcanza solamente el 53% del VAB de una empresa grande. Además, a partir de los datos de la tabla 2, se muestra que la productividad de las MYPE, también, es muy baja a comparación de las empresas medianas, las cuales logran obtener un VAB que corresponde al 82,3% de las grandes empresas. Otra fuente de información para calcular la productividad media por trabajador es la EMYPE. De acuerdo con los datos extraídos para el sector manufactura al año 2012, el VAB generado por un trabajador dentro de una microempresa equivale al 55% del valor producido por una empresa pequeña. De esta manera, se podría inferir que los niveles de productividad de las ME son, en promedio, menores a los de una PE.

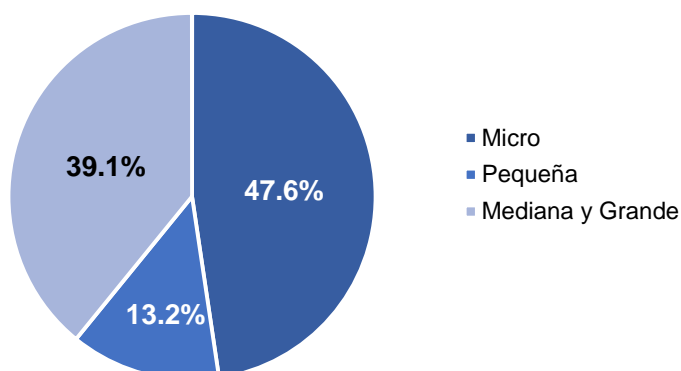
Tabla 2. Perú: Valor agregado por trabajador por tamaño de empresa (2007)

	Número de empresas	Valor agregado por trabajador		% de las empresas grandes	
		Media	Mediana	Media	Mediana
Microempresa	640,289	11,747	5,761	2.5%	8.5%
Pequeña empresa	30,244	80,423	35,980	17.4%	53.1%
Mediana empresa	1,448	135,794	55,804	29.3%	82.3%
Gran empresa	5,303	463,285	67,774	100.0%	100.0%
Total	677,284	18,615	6,250	4.0%	9.2%

Nota. Adaptado del Plan de Diversificación Productiva (PNDP) – Ministerio de la Producción (PRODUCE). Se considera la clasificación según ventas anuales. Fuente: IV Censo Económico 2008, Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Con respecto a la generación de empleo, según el IV Censo Económico 2008, las microempresas, absorbían gran parte de la mano de obra al emplear al 48% de la PEA ocupada (véase gráfico 8). Si se considera a las pequeñas empresas, se observa que el segmento MYPE aportó el 60,9% de los empleos para el año 2007, donde el 13,2% del total de empleados laboran en las pequeñas empresas. Sin embargo, a pesar de concentrar a la mayor proporción de trabajadores, el nivel de producción total obtenido por las ME y PE representó, para el año 2007, el 14,7% del total nacional. De acuerdo con la información censal, el 5,9% de la producción fue generada por las microempresas, mientras que la pequeña empresa aportó el 8,8%. A fin de contrastar dichos datos, la ENAHO brinda información sobre la composición del empleo a partir de la definición MYPE por número de trabajadores. Bajo esa medición, para el año 2014, el 68% del empleo total se encontraba dentro de las ME; en otras palabras, siete de cada diez trabajadores labora en estas unidades empresariales, lo cual demuestra la importancia del sector.

Gráfico 8. Perú: Distribución del personal ocupado por tamaño de empresa (2007)



Fuente: IV Censo Económico 2008, Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Tras analizar el empleo dentro del sector MYPE, es necesario mencionar que tanto las microempresas como las pequeñas empresas presentan una alta heterogeneidad según el tipo de organización de la producción. Se pueden considerar tres sub-grupos: las empresas unipersonales, también considerado como el grupo de los trabajadores independientes; las empresas familiares, donde se emplea la mano de obra familiar y no se remunera su trabajo; y el grupo de empresas con trabajadores asalariados.

De acuerdo con la información de la ENAHO, en el año 2014, el grupo de las microempresas unipersonales supera los tres millones de personas empleadas y puede ser dividido entre los trabajadores calificados y no calificados; cabe resaltar que trabajan solos y el empleo en este grupo asciende a 3.2 millones de personas. Con respecto a las empresas familiares, los dueños de la ME contratan a miembros de su familia para que realicen actividades vinculadas con el negocio, pero no les pagan un sueldo. El número de microempresas familiares representa un 2.3 millones, donde se emplea hasta 4.1 millones de personas. Por último, para el caso de las ME con trabajadores asalariados, estas son alrededor de 700 mil y dan empleo a más de 3.5 millones de personas (se incluye a los empleadores y los empleados).

En el caso de las PE, los números de empresas son menores debido a que existe mayor cantidad de microempresas en el segmento empresarial. Para el caso de las pequeñas empresas, no existen unipersonales, pero sí hay empresas familiares con más de 11 trabajadores, donde se emplea a los familiares; de acuerdo con la ENAHO 2014, existen 560 unidades económicas con trabajadores familiares no remunerados y se emplea como 12 mil personas. Por otro lado, las PE donde se entablan relaciones laborales con los trabajadores representan alrededor de 33 mil empresas, donde se da empleo a 1.5 millones de personas, aproximadamente.

3.2 Financiamiento: Micro y pequeña empresa

¿Cómo se financian las MYPE? Como mencionamos en la sección anterior, en tanto unidades productivas, las MYPE requieren diversos servicios financieros incluidos préstamos, depósitos, seguros, entre otros. El fortalecimiento del sector de microfinanzas debe ser capaz de ofrecer esta diversidad de servicios financieros a las MYPE, en tanto que éstas lo demanden y puedan adquirirlos. En el presente estudio se analiza específicamente los requerimientos de financiamiento que tienen estas unidades, y por ello el estudio se concentra en el crédito a MYPE, es decir en el microcrédito. Esto no implica que los demás servicios financieros sean menos relevantes.

En el caso específico del microcrédito, aquí analizamos las fuentes y productos crediticios para las MYPE, como una aproximación de la oferta de microcrédito que efectivamente está disponible para estas unidades. Y el uso de estos servicios microcrediticios disponibles nos permiten conocer la demanda que efectivamente se realiza en los mercados. Esta demanda puede estar subestimando los requerimientos por algunas situaciones discutidas anteriormente (i.e., autoselección, no requerimiento crediticio). Presentamos algunas estadísticas, pese a la limitada información disponible.

3.2.1 Acceso y Oferta de microcrédito

Dados los requerimientos de las ME y PE, hay múltiples entidades que ofrecen productos financieros a la población: las instituciones financieras (IIF) reguladas, las cuales están supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS); las no reguladas, como las ONG y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC); y los prestamistas informales, donde se incluyen a los familiares o amigos que otorgan crédito a los conductores de las MYPE. Cabe resaltar que, en la presente sub-sección, no se considerará el análisis a las CAC⁸, ni a los prestamistas informales por la falta de información precisa para ambos casos.

a) Instituciones reguladas

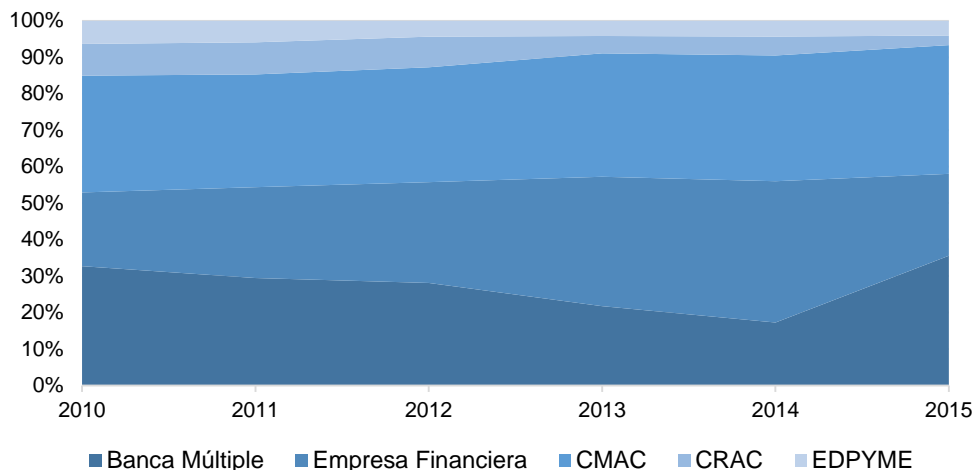
A finales del 2015, el sistema financiero regulado estaba compuesto por 59 entidades⁹, donde se encuentran las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME), la Banca Múltiple y las Empresas Financieras (EF). En

⁸ A pesar de que FENACREP brinda información sobre las instituciones con supervisión delegada, no existe información detallada sobre los montos prestados u orientados a MYPE.

⁹ No se consideran a las empresas de arrendamiento financiero.

total, estas entidades manejan una cartera de créditos de S/ 252 mil millones y S/ 230 mil millones, en depósitos.

Gráfico 9. Perú: Distribución del volumen de créditos a microempresas, por entidad financiera (2010-2015)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

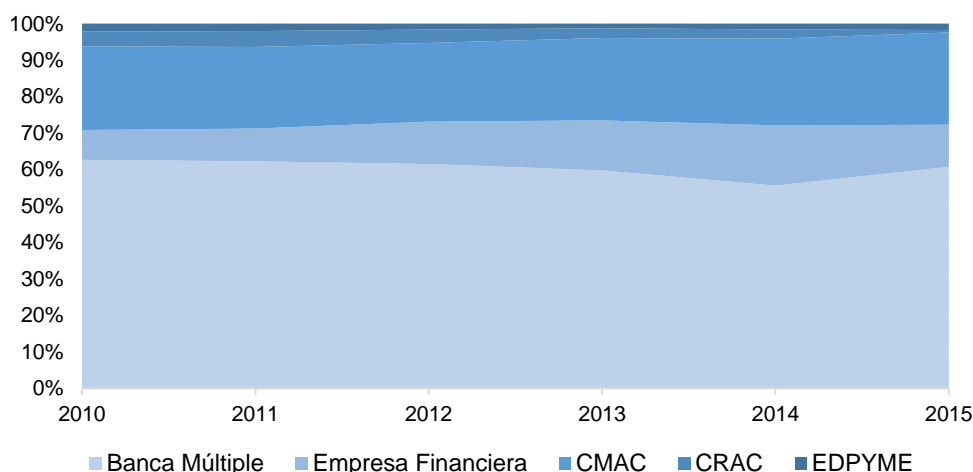
Durante los últimos cinco años, el valor de las colocaciones a la microempresa¹⁰ mantuvo una tendencia creciente al pasar de S/ 7 702 millones, en el 2010, a S/ 8 899 millones, para el año 2015, lo cual implicó un incremento de casi el 16%. En el caso del volumen de créditos colocados a pequeñas empresas¹¹, sumó S/ 13 941 millones al finalizar el año 2010; mientras que, para el 2015, creció en un 65% y representó un valor superior a los S/ 23 mil millones.

En los Gráficos 9 y 10, se muestra cómo evolucionó, entre los años 2010 y 2015, la distribución del valor de la cartera por cada entidad financiera. Es necesario mencionar que las IIFF tienen una naturaleza institucional distinta, donde el valor de las colocaciones, el número de sucursales y la tecnología crediticia son algunos de los factores que pueden reflejar las diferencias; por ejemplo, un banco no funciona de la misma forma que una EDPYME, no realiza el mismo seguimiento y monitoreo del crédito, ni tienen oficinas en todas las regiones del Perú. De esta forma, se refleja la heterogeneidad entre entidades financieras dentro del sistema, donde las características particulares de cada una afectan en cómo se distribuye el mercado.

¹⁰ De acuerdo con la nueva clasificación de la SBS, el crédito a microempresas (MES) se define como aquellos préstamos otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

¹¹ De acuerdo con la nueva clasificación de la SBS, el crédito a microempresas (MES) se define como aquellos préstamos otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total es superior a S/. 20 mil, pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

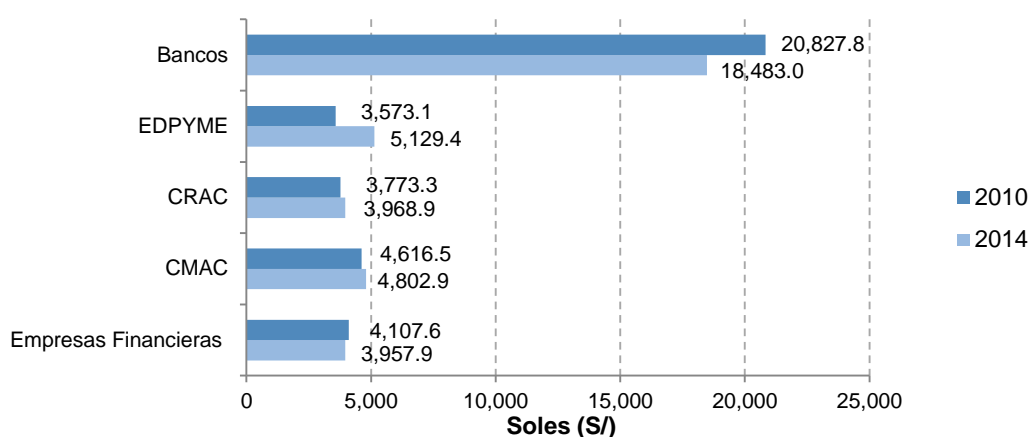
Gráfico 10. Perú: Distribución del volumen de créditos a pequeñas empresas, por entidad financiera (2010-2015)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Para medir el alcance de las IIFF reguladas, se puede calcular el crédito promedio. Con dicho monto, se puede inferir que cuanto menor sea el valor del crédito, más probable será que una persona con menores recursos pueda obtener un préstamo; asumiendo que las ME no solicitan grandes sumas de dinero, si el crédito promedio es bajo, más posibilidades tendrán para usar y repagar dicho monto. Según el Gráfico 11, el crédito promedio aumentó ligeramente en las CMAC y CRAC; sin embargo, en el caso de la EDPYME, creció hasta más de S/ 5 mil. En el caso de los bancos, el monto de préstamo promedio disminuyó. Es relevante mencionar que, al momento de interpretar el indicador, se debe considerar que las variaciones pueden estar relacionadas tanto al volumen de la cartera colocada, como el número de deudores en cada IIFF. Por tal motivo, refleja solo una visión parcial sobre el alcance de las instituciones.

Gráfico 11. Perú: Crédito MES promedio, según tipo de institución financiera (A diciembre del 2010 y 2014)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

b) Instituciones no reguladas: ONG

En cuanto a la información disponible, el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (COPEME) elabora reportes financieros sobre las instituciones microfinancieras e incluye información sobre las ONG que brindan algún tipo de financiamiento para las MYPE. Sin embargo, dado que aquellas organizaciones no tienen la obligación de reportar sus Estados Financieros, el informe trimestral, elaborado por COPEME, solo incluye a las socias del consorcio¹². Las ONG tienen una naturaleza institucional distinta a las entidades financieras reguladas, pues no están supervisadas por la SBS, ni tienen un enfoque comercial en la captación de clientes.

El crédito promedio nos permite aproximarnos, en cierta medida, al alcance de las instituciones financieras. De acuerdo con el Gráfico 12, el crédito promedio en las ONG aumentó durante los últimos años y alcanzó el punto más alto en el año 2012 (US\$ 518); entonces, cabe resaltar que este indicador pasó de US\$ 317, en el 2008, a más de US\$ 400 para el año 2015. Se podría inferir, tras el incremento del crédito promedio que la proporción de clientes posee mayores recursos prestados por la entidad financiera; no obstante, para afirmar dicha proposición, es necesario analizar cómo ha evolucionado el volumen de la cartera de préstamos, así como el número de créditos otorgados.

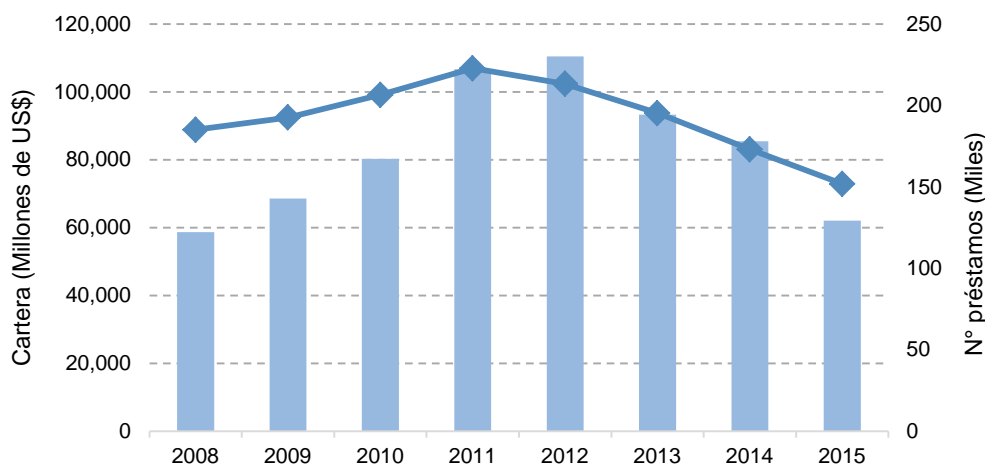
En el segmento de las ONG orientadas a las microfinanzas, la cartera total no presentó una tendencia clara durante los años 2008 y 2015. Según lo observado, en el año 2008, se tenía un volumen de créditos que bordeaba los US\$ 60 millones y se alcanzó un punto alto, en el 2012, con US\$ 110 millones. A pesar del aparente crecimiento en los años anteriores, para el año 2015, la cartera se redujo hasta los US\$ 62 millones.

Respecto al número de préstamos, la evolución es similar. Para el año 2008, había 185.052 créditos y se observó una tendencia creciente hasta el año 2011, al aumentar en un 20%; sin embargo, a partir del año 2012, se muestra una reducción que implicó una caída de hasta el 32% para el 2015. Entre las posibles razones que explican la disminución del volumen de los créditos y número de préstamos, se podría plantear que la entrada de nuevas empresas financieras al mercado ha generado un nivel de competencia más alto, donde los potenciales clientes de las ONG fueron captados por otras instituciones. De esta manera, si nos referimos al cambio en el crédito promedio,

¹² Cabe mencionar que, durante el año, no todas las ONG socias reportan sus estadísticas financieras; por tal motivo, la información trimestral mostrada solo representa una parte del total de organizaciones.

podemos constatar que el aumento estaría asociado a la reducción de clientes en el sector atendido por las ONG; esto, debido a que entre los años 2008 y 2015, el volumen de créditos aumentó en un 6%, mientras que el número de préstamos cayó en un 18%.

Gráfico 12. Perú: Número de préstamos y cartera total de las ONG microfinancieras (2008-2015)

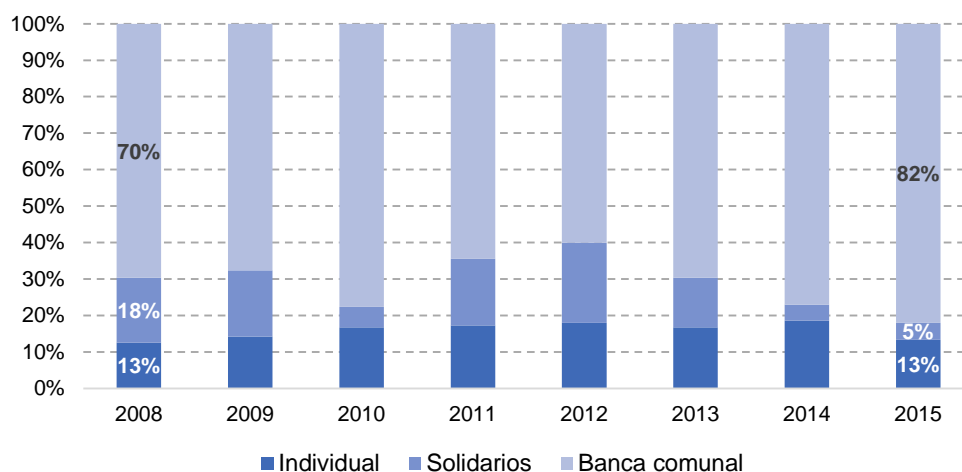


Fuente: Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas para los años 2008 al 2015, COPEME

La tecnología crediticia utilizada por las ONG suele ser, en general, muy distinta a las reguladas respecto al seguimiento, monitoreo preventivo y método de cobranza. El proceso de evaluación crediticia y el otorgamiento de crédito suele analizar a mayor detalle el riesgo que podría implicar el individuo; sin embargo, las ONG tienden a mitigar los riesgos a partir de un adecuado seguimiento del crédito.

En el Gráfico 13, se observa tres diferentes prácticas al otorgar un microcrédito: individual, donde el titular de la deuda debe garantizar el repago; solidario, donde se forman grupos pequeños que actúan como colateral social si alguno de los miembros no puede efectuar el pago de la deuda; y la banca comunal, la cual implica un grupo solidario más grande que gestiona créditos y ahorro a fin de mejorar el uso de servicios financieros en la comunidad. En el 2008, el 70% del total de créditos otorgados por las ONG socias estaba orientado a la banca comunal; esta cifra aumentó para el año 2015, al ascender hasta más del 80%. Por otro lado, la proporción de los créditos solidarios ha mantenido una tendencia fluctuante dentro del total de préstamos, al pasar de 18% a 5% en ocho años. En el caso de los créditos individuales, no se observan variaciones y el 13% de los créditos está orientado a solo una persona responsable del pago.

Gráfico 13. Perú: Distribución del número de créditos en las ONG microfinancieras, por tecnología crediticia (2008-2015)



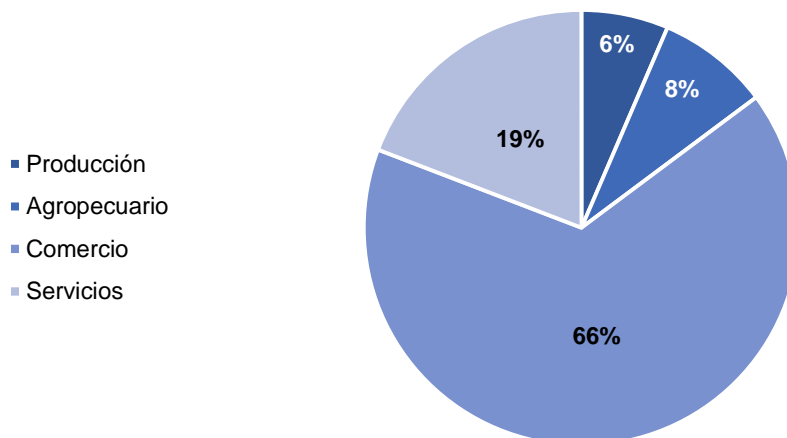
Fuente: Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas para los años 2008 al 2015, COPEME

Al 2015, el porcentaje de créditos orientados al sector comercio representó el 66% del total (véase Gráfico 14). Se podría inferir que este monto está asociado a la mayor proporción de empresas MYPE dedicadas al comercio dentro de la economía peruana, pues desde el año 2008, el 73% de la distribución del número de créditos otorgados se enfocó en la actividad comercio. En contraste, los sectores agropecuarios y de producción mantienen porcentajes similares durante los últimos años. En el 2008, el crédito colocado en el sector producción bordeaba el 8%, mientras que para el 2015, solo aportó el 6% al total de préstamos. Para el caso de los créditos en el sector servicios, el número de créditos se incrementó al año 2015, al crecer en 8% respecto al 2008. En cuanto al uso efectivo, al 2015, el 86% del número de créditos se invierte en capital de trabajo o mano de obra, mientras que solo el 0,6% está enfocado a la inversión en activos fijos. De igual importancia, casi el 14% del total de créditos se destina a créditos de libre disponibilidad; esta cifra ha experimentado un crecimiento sostenido al lograr una variación de hasta 9%, respecto al 2008.

Existen otras variables relevantes para caracterizar la oferta de crédito. Según los reportes de COPEME, en el 2015, el 91% de los créditos han sido otorgados a mujeres. Además, este porcentaje reflejó un aumento de más de 7 % entre los años 2008 y 2015, donde el número de préstamos a hombres representaba el 16% para el año 2008 y cayó al 9%, para el último año. Por otro lado, respecto a los montos otorgados por las ONG, el 58% del total de créditos son de hasta US\$ 400, mientras que aquellos préstamos con más de US\$ 1000 constituyen casi el 9%. En el caso del plazo, las ONG, en su mayoría, brindan créditos de hasta 12 meses (61%) y solo el 2,7% del total tienen plazo de más de un año; sin embargo, cabe mencionar que más

de un tercio de los créditos es otorgado para pagarlo en 4 meses o menos. Así, se refleja cómo las ONG enfocan en brindar los préstamos a corto plazo y de montos relativamente bajos (hasta US\$ 400) a las mujeres, donde se suele invertir en mano de obra o insumos específicos para el negocio.

Gráfico 14. Perú: Distribución del número de créditos en las ONG microfinancieras, por sector económico, a diciembre del 2015



Fuente: Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas (2015), COPEME

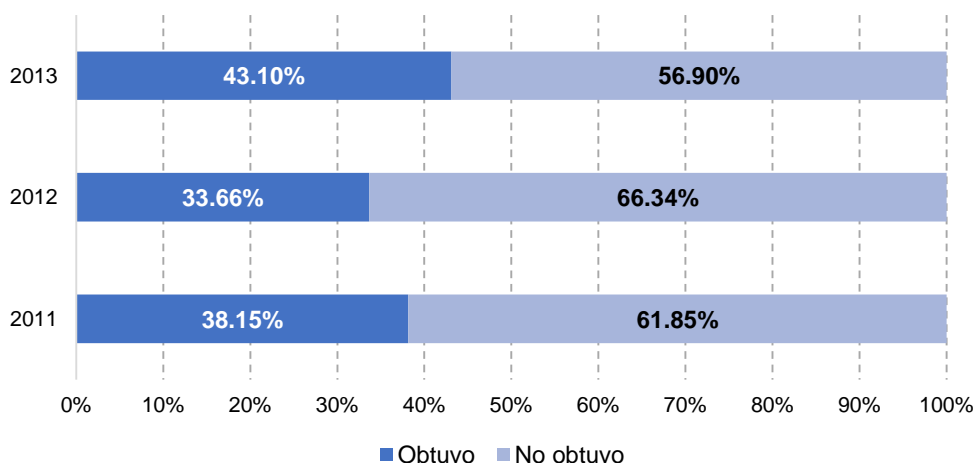
3.2.2 *Uso y Demanda de microcrédito*

No existe mucha información respecto a las necesidades, solicitudes, acceso y uso efectivo de los préstamos realizados por las MYPE. Aun así, para aproximarnos a la demanda de crédito de las ME y PE, al menos para los sectores orientados a servicios y manufactura, se puede utilizar la Encuesta de Micro y Pequeñas Empresas¹³ (EMYPE). De acuerdo a la información provista por la encuesta, la proporción de MYPE que no accede se ha mantenido elevada durante los últimos años. Según el Gráfico 15, del total de MYPE, la obtención de crédito aumentó, sin considerar el año 2012; sin embargo, es necesario mencionar que los resultados obtenidos de la EMYPE para el último año deben ser analizados de manera distinta a los anteriores, pues solo se incluye a empresas con actividades en el sector manufactura y no es comparable. Aun así, en general, se podría inferir que, en promedio, más de un tercio de los postulantes a un préstamo logran obtener una respuesta positiva a la solicitud y se les otorga el financiamiento. Cabe mencionar que, para el año 2013, se observa que casi la mitad de las MYPE obtuvieron el préstamo solicitado; no obstante, a pesar

¹³ El universo de micro y pequeñas empresas formales está definido a partir de la información del Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), sobre el cual se selecciona a las empresas MYPE de los sectores manufactura (para todos los años) y servicios (solo para los años 2012 y 2013).

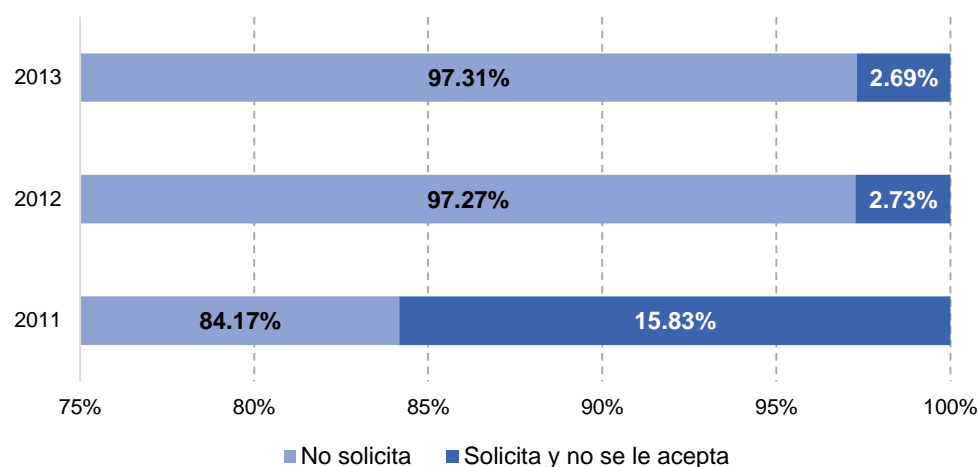
de la alta aprobación de crédito, también se observa que aún la mitad de las empresas analizadas no usan, de manera efectiva, productos financieros formales.

Gráfico 15. Perú: Proporción de MYPE que obtuvieron crédito (2011-2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Gráfico 16. Perú: Proporción de MYPE que solicitaron créditos (2011-2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En el Gráfico 16, se observa que el grupo de MYPE que no logra obtener un crédito está compuesto por aquellos que no solicitan y los que solicitan, pero no se les acepta. En el año 2011, más del 80% afirmó que no solicitó un préstamo y más del 15% señaló que solicitó un préstamo, pero no se lo otorgaron. Al año siguiente, se muestra el mismo resultado. Si se analiza el año 2013, donde todas las unidades económicas encuestadas pertenecen al sector manufactura, casi el total de personas que declararon que no obtuvieron un crédito fue porque no solicitaron (97,31%). Existen diversas razones para que una empresa no solicite un crédito, en especial dentro del

segmento MYPE. Dentro de las múltiples hipótesis para explicar el por qué no solicitan, se podrían enumerar algunas como el auto-rationamiento, la falta de información financiera o la auto-exclusión al considerar no cumplir con los requisitos para acceder.

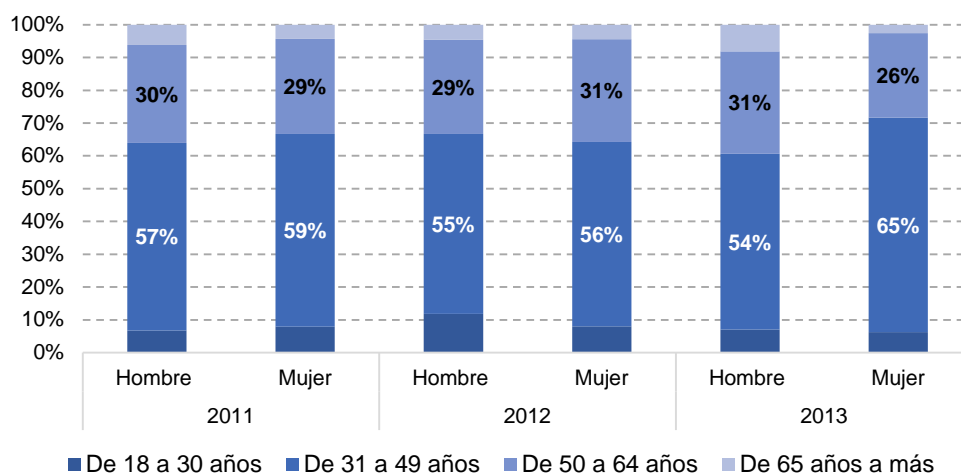
a) Características de los conductores MYPE que solicitaron un crédito

Existen ciertas características que pueden determinar que un conductor MYPE solicite productos crediticios. Ante todo, para obtener un préstamo por parte de cualquier entidad financiera, se realiza una evaluación crediticia, la cual considera tanto las características generales de la MYPE, así como las del conductor. En sí, se asume que el conductor de la MYPE es el principal responsable del repago y uso del crédito, lo cual implica un alto riesgo si evade el pago del monto prestado; por tal motivo, bajo las distintas formas de tecnología crediticia existentes, la IIFF busca reducir el riesgo a través del monitoreo y esta variará según el tipo de institución. A continuación, se realiza un análisis respecto a las características del conductor que podrían influir en la solicitud a un financiamiento.

Del total de MYPE, el 45% de los conductores MYPE afirmaron que solicitaron un crédito para el año 2013. Según el tamaño de empresa, el 42% de las ME realizaron una petición, mientras que más de la mitad de las PE solicitó. Entre los años 2011 y 2013, la mayoría de créditos solicitados ha sido por parte de MYPE que estaban dirigidas por hombres; por ejemplo, para el año 2013, el 71% de los conductores con un crédito eran hombres y cabe resaltar que este porcentaje se incrementó con respecto a los años anteriores. En tal sentido, se pueden plantear diversas hipótesis para explicar este aumento, las cuales estarían referidas a la concentración de varones dentro de los sectores económicos analizados, la percepción de los conductores de las MYPE con respecto a las instituciones financieras o el no requerimiento de financiamiento en las empresas lideradas por mujeres.

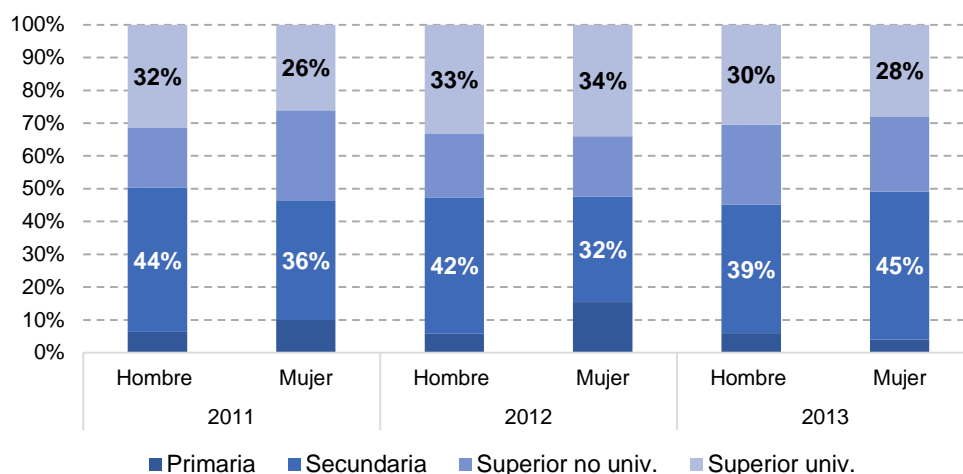
Respecto a la edad, de acuerdo con el Gráfico 17, más de la mitad de solicitantes tienen entre 31 a 49 años; esta característica se repite tanto para los hombres como las mujeres que realizaron una solicitud de crédito y mantuvo esta tendencia durante los últimos años. Para el año 2013, se debe considerar que el 65% de las mujeres solicitantes dentro del sector manufactura tenía entre 31 y 49 años. Cabe mencionar que, a diferencia del mayor porcentaje de solicitantes, menos del 10% de las personas mayores de 65 afirman que solicitaron un préstamo.

Gráfico 17. Perú: MYPE que solicitaron un crédito, según sexo y grupo de edad del conductor que las dirige (2011 – 2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Gráfico 18. Perú: Proporción de MYPE que solicitaron un crédito, según el sexo y nivel educativo del conductor que las dirige (2011 – 2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Para solicitar un crédito, el nivel educativo del conductor de la MYPE podría ser un factor relevante. En otras palabras, mientras mayor sea el nivel de estudios alcanzado, es posible que se ejerza una mejor gestión de la empresa y la persona consideraría que el repago de la deuda podría efectuarse. Sin embargo, de acuerdo con el Gráfico 18, se observa que no necesariamente mayor educación implica solicitud, pues más del 40% de las MYPE con peticiones de crédito posee al menos un nivel secundario. Si se analiza por sexo, se observa que, en el año 2012, el 28% las mujeres del sector

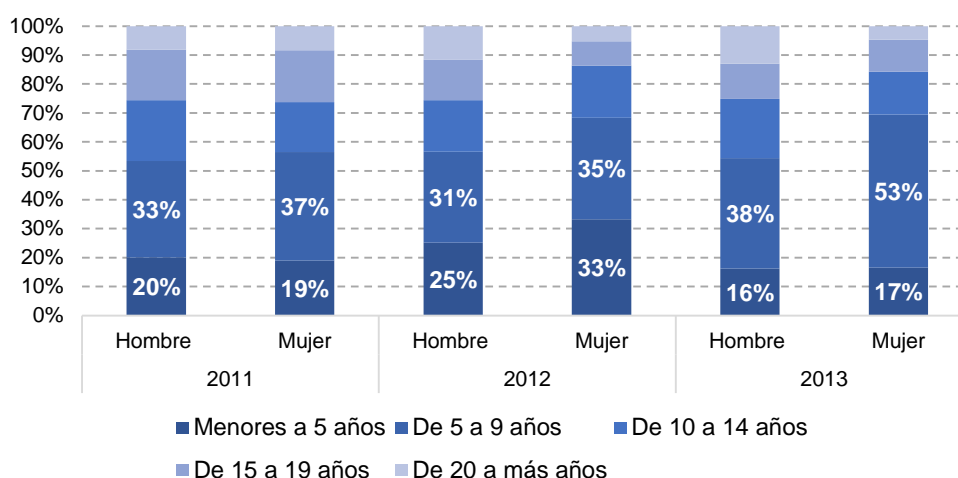
manufacturero que solicitan crédito tiene al menos educación superior universitaria, mientras que el 45% solo posee educación secundaria.

b) Características de las MYPE que obtienen un crédito

En cuanto a las características de las MYPE, se pueden considerar distintos aspectos que determinan la obtención de un préstamo como la antigüedad de una empresa, la actividad económica, el tamaño de la firma, la propiedad del local, entre otros. Primero, del total de empresas analizadas, en el año 2011, el 83% fueron ME que se les otorgó un crédito, mientras que más del 15% fueron PE; para el año 2013, la cifra de ME que accedieron se redujo a 78%, donde todas fueron MYPE del sector manufactura.

De acuerdo a la actividad económica, en el 2012, el 78% de las empresas con crédito trabajaban en el sector manufactura, mientras que, más del 21% se dedicaba a las actividades de servicio. Si se analiza por tamaño de la empresa, de acuerdo con la EMYPE, solo el 20% de todas la ME que se les aceptó el préstamo tienen una unidad económica orientada al sector servicios; para el caso de las PE, alrededor del 70% de los negocios se ubican dentro de la actividad de industrias manufactureras.

Gráfico 19. Perú: Proporción de MYPE que obtuvieron créditos, según el sexo del conducto y la antigüedad de la empresa (2011-2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

La edad de una empresa es un elemento relevante a considerar dentro de las características al indicar la supervivencia de la MYPE. Podría inferirse que, con el tiempo, las MYPE más antiguas tengan más posibilidades de ampliar el negocio a través de innovaciones y encadenamientos productivos con otras empresas. Además, una mayor edad de la MYPE podría implicar mayores probabilidades de obtener un préstamo, tal como se muestra en el Gráfico 19. Del total de MYPE dirigidas por

mujeres del sector manufacturero, en el año 2013, el 53% que usó el servicio financiero otorgado tenía entre cinco a nueve años de antigüedad. Por otro, para el caso de los hombres, en el mismo sector, más del 59% de las empresas que accedieron dirigían una empresa de hasta 14 años de edad.

3.3 Principales determinantes del uso de microcrédito – Hipótesis

Recogiendo los principales rasgos del sector, en el presente estudio proponemos como hipótesis central que el uso de servicios de financiamiento para MYPE responden principalmente a: (i) decisiones empresariales -las mismas que se encuentran determinadas por características propias de la unidad (micro o pequeña empresa) y de su actividad productiva; (ii) las preferencias (es decir, aversión o neutralidad al riesgo) del conductor hacia las diferentes opciones de contrato al adquirir el microcrédito; (iii) la disponibilidad de la oferta de servicios financieros, incluida la disponibilidad de alternativas de instrumentos –distintos a préstamos y depósitos; (iv) el género del conductor de la MYPE; y (v) la localización (o tamaño del mercado) en que opera la MYPE.

4 ESTRATEGIA METODOLÓGICA

A partir de diversas opciones metodológicas para analizar la hipótesis propuesta, decidimos adoptar una aproximación mixta, que permite recoger la importancia de posibles determinantes cuantitativos y cualitativos que influyen en el acceso y uso de crédito por parte de las MYPE estudiadas.

En tal sentido, en esta sección se describe la información disponible utilizada, para luego justificar la elección de la aproximación mixta (cuantitativa y cualitativa) aplicada en el análisis. Para el análisis cuantitativo, se incluye una breve argumentación relacionada a la selección metodológica. En cuanto al análisis cualitativo, se detallan los criterios de selección de los entrevistados, así como los aspectos socio-económicos explorados.

4.1 Información utilizada

Para efectos del análisis empírico propuesto por la presente investigación, se utiliza información estadística disponible sobre el desenvolvimiento del micro y pequeño empresariado en el Perú, consolidada en la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa. Asimismo, se previó el recojo de información de carácter cualitativo que permita complementar aquellos aspectos que no son del alcance de la encuesta mencionada.

4.1.1 Información cuantitativa

En el marco de la política de Presupuesto por Resultados, el Ministerio de la Producción (PRODUCE), con asesoría del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), ejecutó el programa estratégico “Incremento de Productividad de las MYPE”. El mencionado programa requirió de la recolección de información detallada sobre las intervenciones promovidas por PRODUCE, y dicha recolección dio origen a la denominada Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE) (INEI, 2014: 3)

Esta encuesta fue aplicada en los años 2010, 2011, 2012 y 2013, y tuvo como objetivo obtener información estadística representativa que permita la construcción de indicadores sociales y económicos de las MYPE ubicadas en las principales áreas urbanas del país, p. e., las regiones de Arequipa (Arequipa), La Libertad (Trujillo), Loreto (Iquitos), Lambayeque (Chiclayo), Junín (Huancayo), Piura (Piura), Lima (Lima Metropolitana) y la Provincia Constitucional de Callao.

Entre 2010 y 2012, la EMYPE buscó representatividad en las zonas urbanas del país, y capturó información relevante de MYPE dedicadas a las actividades económicas de manufactura y servicios. En el año 2013, el INEI consideró ampliar la muestra,

incluyendo además las áreas urbanas de Ayacucho (Ayacucho), Puno (Juliaca) y Cusco (Cusco), para mantener la representatividad del sector manufacturero, según PRODUCE. Lamentablemente, en el 2013 se dejó de recoger información sobre las empresas dedicadas al sector servicios¹⁴ en toda la muestra. Esta situación limitó el alcance de la muestra analizada.

Sobre el contenido de la EMYPE, como lo indican sus cuestionarios, esta encuesta cuenta con información a nivel de empresa, acerca de las características generales de su funcionamiento (localización, actividad económica, rubro, antigüedad y otras características generales de las empresas), características generales del conductor de la empresa, aspectos operacionales (disponibilidad factores de producción y planta), aspectos financieros (información de estados financieros de pérdidas y ganancias, acceso a servicios financieros), entre otros. La información recogida considera como referencia a los acontecimientos ocurridos en la empresa a lo largo del año inmediato anterior, por lo cual la cobertura es anual¹⁵.

En el presente estudio se hace uso de la información de la EMYPE sólo para los años 2011, 2012 y 2013; esta decisión obedece a que, en estos años, los marcos muestrales y los cuestionarios aplicados mantienen mayor similitud y, por ende, comparabilidad –aunque no posibilidad de seguimiento longitudinal¹⁶. En este estudio hemos considerado la información completa para alrededor de nueve mil ME y dos mil PE ubicadas en Arequipa (Arequipa), La Libertad (Trujillo), Loreto (Iquitos), Lambayeque (Chiclayo), Junín (Huancayo), Piura (Piura), Lima (Lima Metropolitana) y la Provincia Constitucional de Callao.

Consideramos pertinente reconocer algunas limitaciones de representatividad de las EMYPE. Como se mencionó, por su origen, el muestreo de la EMYPE consideró a aquellas provincias-capital de regiones que fueron particularmente atendidas por los programas de PRODUCE. En este contexto, si bien no se genera un sesgo de representatividad de las MYPE del país (principalmente ubicadas en las zonas urbanas y en mencionadas ciudades), la información provista por la EMYPE es representativa fundamentalmente de las MYPE manufactureras y de servicios. Y es

¹⁴ El detalle de las muestras correspondientes a cada EMYPE de los años 2010, 2011, 2012 y 2013 se encuentran disponible en el Anexo 1.

¹⁵ Para mayor detalle, se pueden revisar los cuestionarios aplicados en la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE) por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). En: <http://goo.gl/Rrpv6O> (2011); <http://goo.gl/xcTi4j> (2012); y <http://goo.gl/NFekLH> (2013).

¹⁶ Por criterios de confidencialidad, la base de datos disponible no cuenta con el Registro Único del Contribuyente (RUC), lo cual imposibilita el seguimiento a las firmas a través del tiempo o longitudinal.

sólo sobre ellas que recogemos información cualitativa complementaria, como indicamos a continuación.

4.1.2 Información cualitativa

En la presente investigación, y tomando en consideración las comentadas limitaciones que podría presentar la información cuantitativa provista por la EMYPE, se planteó el diseño, recojo, procesamiento y análisis de información de carácter cualitativo y complementario para el estudio.

Para tales fines, se procedió a analizar la información dispuesta en la EMYPE, con la cual se contemplaron las siguientes dimensiones de análisis: el funcionamiento de la microempresa, las características generales del conductor de la microempresa, la accesibilidad y adecuación de los servicios financieros, el uso e impacto de los servicios financieros en la actividad de la microempresa, y las expectativas sobre el desempeño del microempresariado y del sector microfinanciero. Dadas estas dimensiones se procedió con el diseño y validación de ítems que permitan el recojo de información¹⁷.

A continuación, se definió un conjunto de casos –como “muestra intencional”- que consideró actores claves (MYPE, microfinancieras y representantes locales), presentes en tres zonas representativas del país: la zona norte (en las regiones de La Libertad y Piura); la zona sur (en las regiones de Cusco y Arequipa); y la zona de Lima Metropolitana. Más allá de representatividad, este “muestreo” dirigido permitió obtener información complementaria, con la mayor variedad posible de contextos, informantes e información. Así, la muestra intencional siguió los criterios a continuación descritos:

- ❖ **Dispersión geográfica.** Dada la relevancia de los sectores de manufactura, comercio y servicios, y su significativa presencia en las provincias-capitales de los departamentos del país, se optó con incluir informantes ubicados en tres grandes zonas: norte, sur y Lima Metropolitana. En dichas zonas se ubicó a aquellas regiones que concentran a la mayor cantidad de microempresas en los últimos años: La Libertad y Piura (en la zona norte); Cusco y Arequipa (en la zona sur) y Lima Metropolitana.

- ❖ **Tipos de actores.** Con la finalidad de triangular la información recabada, y minimizar los sesgos que algún tipo específico de informantes puedan generar,

¹⁷ El detalle de las Guías de Entrevista aplicadas a los actores clave, bajo el análisis cualitativo, se encuentran disponible en el Anexos 2, 3 y 4.

se recogió la información de distintos tipos de actores, que cumplan con roles diferenciados en los procesos de acceso y uso de servicios financieros por parte de MYPE. En tal sentido, se recogieron las opiniones de los demandantes de servicios microfinancieros (conductores y/o gerentes de microempresas); oferentes de servicios microfinancieros (especialistas y/o representantes de instituciones financieras y demás proveedores de este tipo de productos –regulados o no regulados); y de otros actores, conocedores del desempeño del sector microfinanciero y del microempresariado – especialmente, docentes e investigadores locales).

- ❖ **Dispersión por sexo.** El muestreo intencional fue contemplado de manera tal que permita capturar información que permita realizar un análisis transversal con enfoque de género. En tal sentido, se incluyeron una serie de ítems que recogieron las percepciones de todos los actores sobre la equidad entre hombres y mujeres con respecto al acceso y uso de servicios financieros por parte de microempresas. Específicamente, en el caso de los actores demandantes de servicios financieros, se buscó contar con las respuestas de conductoras y conductores de microempresas.

Es así que la muestra intencional manejada por el estudio, permitió la aplicación de hasta 52 entrevistas a microempresarias (28) y microempresarios (24). De los cuales, 25 entrevistas correspondieron a microempresarias y microempresarios dedicados al sector comercio, 16 se dedicaban al sector servicios, y 11 se dedicaban al sector manufacturero. De esta forma, dicha muestra significa 25 entrevistas aplicadas en la zona norte (6 en Piura y 19 en La Libertad), 16 entrevistas aplicadas en la zona sur (10 en Cusco y 6 en Arequipa), y 11 entrevistas aplicadas en Lima Metropolitana (igualmente dispersas entre los distritos de Cercado de Lima, La Victoria, Los Olivos, Independencia, Comas, Villa El Salvador y Jesús María).

Tabla 3. Perú: Distribución de entrevistas a microempresarios, según actividad económica y ubicación (2016)

Actividad Económica y sexo del conductor	Norte (Piura y La Libertad)	Lima Metropolitana	Sur (Cusco y Arequipa)	TOTAL
Comercio	11	6	8	25
Mujeres	6	3	5	14
Hombres	5	3	3	11
Manufactura	6	2	3	11
Mujeres	3	1	2	6
Hombres	3	1	1	5
Servicios	8	3	5	16
Mujeres	5	1	2	8
Hombres	3	2	3	8
TOTAL	25	11	16	52

Nota: Se consideró el número de entrevistas completas que se logró aplicar durante el período de trabajo de campo. Elaboración propia.

Tabla 4. Perú: Distribución de entrevistas a oferentes de servicios microfinancieros, según tipo y ubicación (2016)

Tipos oferentes de servicios microfinancieros	Arequipa	Cusco	La Libertad	Piura	TOTAL
IIFF Reguladas	1	1	2	3	7
Otros oferentes	1	1	3	3	8
TOTAL	2	2	5	6	15

Nota: Se consideró el número de entrevistas completas que se logró aplicar durante el período de trabajo de campo. Elaboración propia.

Adicionalmente, y en lo que respecta a los oferentes de servicios microfinancieros, la muestra intencional permitió el recojo de quince entrevistas aplicadas a diversos tipos de oferentes a nivel nacional: siete Instituciones Financieras reguladas (bancos, CMAC, y empresas financieras), y ocho entrevistas a otros tipos de oferentes (cooperativas, ONG y prestamistas informales). Por último, se obtuvo al menos una entrevista a representantes locales de cada región visitada, de modo que estos informantes brinden una visión más general con respecto al desempeño y perspectivas sobre el microempresariado y el sector microfinanciero.

4.2 Metodologías de análisis

Sobre la base de los argumentos discutidos en las secciones previas, la presente investigación plantea una propuesta metodológica que requiere de dos metodologías cuantitativas a aplicar. En una primera parte, se responde a la pregunta sobre las variables que determinan el uso de servicios financieros por parte de las MYPE; posteriormente, en la segunda parte se estima el impacto del uso antes mencionado. A continuación, se explican los fundamentos relacionados a cada una de las

metodologías mencionadas. Asimismo, se incluye una breve descripción sobre cómo se ha procedido con el análisis de la información cualitativa.

4.2.1 Elección Binaria con Sesgo de Selección

Como se expuso en la sección conceptual del presente estudio, una vez definida la decisión de solicitar un servicio financiero, el conductor de la empresa negociaría con el oferente de su elección, pudiendo obtener diversas respuestas, desde el rechazo de su pedido, hasta la aprobación parcial o total del requerimiento (la negociación contemplaría monto, tasas u otros aspectos negociables).

Estas decisiones secuenciales: de acceso-solicitud y uso de servicios financieros, están presentes en las decisiones financieras de toda empresa, y son independientes de su tamaño en el mercado. No obstante, y desde un punto de vista metodológico, la información disponible no permite observar la demanda potencial por estos servicios, más si permite identificar la demanda efectiva de servicios financieros.

Por ello, surge un posible problema de sesgo de selección muestral, expuesto en la literatura extensamente (en un sentido conceptual por autores como Wooldridge 2013, Baltagi 2011, Cameron & Trivedi 2005, y Hayashi 2000; y en un sentido aplicado al caso del microempresariado por autores como Alvarado & Pintado 2015 en Perú, y Sebu 2013, en Malawi¹⁸). Por ello, en la presente investigación se aplica la metodología de estimación Heckman-Probit, que permite estimar la probabilidad de usar servicios de financiamiento (con una variable dicotómica que supone valor 1 si un préstamo solicitado ha sido aprobado, y 0 en otro caso), así como los factores asociados a dicha probabilidad. Ello, con la posibilidad adicional de identificar (o controlar econométricamente) el efecto correspondiente a los factores que influyen en la probabilidad de que un conductor decida solicitar un servicio financiero (también planteado como una variable dicotómica en la que se toma el valor 1 si es que el conductor decide solicitar un servicio financiero; y 0 en otro caso) o no.

Esta metodología denominada de Elección Binaria con Sesgo de Selección, Heckman-Probit o simplemente *Heckprobit*, fue presentada inicialmente por Van de Ven & Van Pragg (1981), y resulta de la adaptación de metodologías de estimación con elección binaria (conocidos usualmente como modelos Logit y Probit) a contextos con sospecha de presencia de sesgo de selección (como expuso por vez primera Heckman en

¹⁸ Sebu (2013) hace uso de información a nivel de hogares para los años 2010 y 2011 de Malawi, y analiza la necesidad y uso del crédito por parte de agricultores. Alvarado & Pintado (2015) aplican esta metodología al caso peruano, pero enfocándose en empresarios rurales dedicados al sector agropecuario.

1979). En resumen, el supuesto principal bajo esta metodología propone que la decisión primaria (solicitar un crédito o no) se realiza inicialmente, y sobre la base de la misma, es que se sucede la siguiente etapa o decisión secundaria (usar o no a un producto de financiamiento dada la solicitud).

Bajo la metodología Heckman-Probit, se realiza un procedimiento similar al de los modelos de elección binaria Probit; pero la principal diferencia es que en este caso se permite la separación de factores que pueden estar afectado directamente a la probabilidad de usar o no un producto de financiamiento, de las variables que afectan de forma indirecta a la misma probabilidad, al afectar inicialmente en la decisión de solicitar un crédito (Greene 2012, Cameron & Trivedi 2005).

Van de Ven & Van Pragg (1981) aplica esta metodología al caso de análisis de la empleabilidad de los individuos en el mercado laboral, donde la educación es significativa, y aspectos como el tiempo dedicado a estudiar mantienen efectos no solamente sobre la probabilidad de encontrarse empleado, sino que además afectan a la decisión de buscar un empleo. De forma similar, Sebu (2013) aplica este método para el caso de la necesidad, solicitud y uso de servicios financieros por parte del microempresariado rural, dedicado al sector agropecuario –ello, en el entendido de que la probabilidad de uso estaba condicionada con respecto a variables que determinaban la probabilidad de solicitud, y esta a su vez a la de requerimiento de servicios financieros. Alvarado & Pintado (2015) replican este estudio para el caso peruano, también enfocándose en microempresas agropecuarias del sector rural del país. En tal sentido, la presente investigación complementa este último estudio, al enfocarse en el microempresariado urbano dedicado a la manufactura y servicios.

En términos algebraicos la propuesta de Van de Ven & Van Pragg (1981), adaptada por Sebu (2013) y Alvarado & Pintado (2015), supone la existencia de algún tipo de relación subyacente con respecto a alguna variable endógena:

$$Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_{1i} \quad , \text{ con } \varepsilon_{1i} \sim N(0,1) \dots (1)$$

En tanto que Y_i^* identificaría a la probabilidad de usar un servicio microfinanciero por parte de la empresa i . Y dado que se trata de una variable latente, ésta puede ser representada de forma dicotómica tal como:

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{si } Y_i^* > 0 \\ 0, & \text{si } Y_i^* \leq 0 \end{cases} \dots (2)$$

En donde, Y_i haría referencia a los casos en los que la empresa i -ésima usa servicios financieros ($Y_i = 1 \mid Y_i^* > 0$), y cuando no usa dichos servicios ($Y_i = 0 \mid Y_i^* \leq 0$).

Hasta este punto, las metodologías de estimación estándar serían eficientes y de estimadores insesgados. Sin embargo, si resulta que valor Y_i se encuentra conceptualmente relacionado con aspectos adicionales a la variable latente, se genera un sesgo. Dicho sesgo asociado con los factores que influyen directamente en la decisión de solicitar, que no son criterios de uso de servicios de financiamiento (Z_{yi}):

$$Z_{yi} + \varepsilon_{2i} > 0 \quad , \text{ con } \varepsilon_{2i} \sim N(0,1) \dots (3)$$

De esta forma, el esquema completo comprende: la relación latente (que identifica los factores determinantes de la probabilidad de usar un servicio de financiamientos de parte de la empresa i -ésima), la relación probabilística o Probit (que resulta de la forma dicotómica de la variable de latencia –probabilidad de uso Y_i^*); la relación de selección (que refiere al conjunto de aspectos de afectan indirectamente a la probabilidad de usar un servicio financiero, al determinar la probabilidad de solicitar dicho servicio); y las condiciones de correlación (que refieren a que los aspectos que afectan a la decisión de solicitud y a la de uso, se encuentran relacionadas en cierta medida).

$$Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_{1i} \dots (4a) \quad \text{Relación latente}$$

$$Y_i^{Probit} = (Y_i^* > 0) \dots (4b) \quad \text{Relación Probit}$$

$$Y_i^{Select} = (Z_{yi} + \varepsilon_{2i} > 0) \dots (4c) \quad \text{Relación de Selección}$$

$$\text{con: } \varepsilon_{1i}, \varepsilon_{2i} \sim N(0,1) \quad \text{y} \quad \text{corr}(\varepsilon_{1i}, \varepsilon_{2i}) = \rho$$

En tanto que, ante la correlación entre los términos de perturbación de la parte Probit y de la ecuación de selección es distinta a cero ($\rho \neq 0$), la metodología Probit generaría resultados sesgados; y la metodología Heckman-Probit conseguiría superar dicho sesgo, proporcionando estimaciones consistentes y asintóticamente eficiente para todos los parámetros. Por ello, en el presente estudio se aplica la Heckman-Probit. Por lo que, para efectos del presente estudio, se aplicará esta metodología Heckman-Probit a los datos agrupados o *Pooled Data* generados a partir de la EMYPE de los años 2011, 2012 y 2013, debido a las ganancias en tamaño muestral y robustez (Greene 2012, Baltagi 2011, Wooldridge 2010 y Cameron & Trivedi 2005).

Resulta relevante agregar que resultaría necesario realizar un análisis que permita identificar la idoneidad de la metodología finalmente aplicada (metodología Heckman-

Probit). Por tal motivo, y debido a la disponibilidad de información provista por la EMYPE, se ha optado por realizar un análisis comparado de los resultados bajo el supuesto de no existencia del sesgo de selección (escenario obtenido bajo la metodología Probit), y los resultados obtenidos bajo la existencia del sesgo de selección conceptual propuesto en las secciones previas (escenario obtenido bajo la metodología Heckman-Probit).

Al respecto de dicha comparación, se ha podido identificar que tanto las metodologías Probit como Heckman-Probit permiten explicar los determinantes del acceso a servicios financieros, pero difieren en que la significancia y el tamaño de las correlaciones resultan ser mayores en el caso de la aplicación bajo la metodología Probit, mientras que bajo la alternativa Heckman-Probit dicho coeficientes presentan valores signos consistentes con la teoría y niveles de significancia similares, aunque cuentan con menos volatilidad y mayor precisión.

Finalmente, la consistencia entre los resultados obtenidos por las metodologías Probit y Heckman-Probit, permiten que la argumentación conceptual sobre la secuencialidad de las etapas del acceso-solicitud y uso de servicios financieros por parte de las empresas justifique la aplicación de una metodología que considere dicho proceso, es decir, el método Heckman-Probit. Igualmente, los resultados obtenidos bajo la metodología Probit son mostrados en el Anexo 2 del presente informe.

4.2.2 Propensity Score Matching

De acuerdo con la literatura, y tal como expone Heckman (1999), los aportes de Holland (1986) y Rubin (1974) dieron origen a un conjunto de metodologías que pretenden identificar relaciones causales, en la medida en que es posible aislar efectos de variables correlacionadas. A esta gama de metodologías se les conoce como métodos de evaluación de impacto. Si bien originalmente estas metodologías de evaluación de impacto proponen el diseño de estudios “experimental” (en los que se realizaba un recojo controlado de información de manera que se asegure la existencia de un grupo de informantes afectado y uno de no afectados por cierto programa, evento o tratamiento), se ha desarrollado un conjunto de metodologías que permiten recuperar parcialmente estas características de comparabilidad. Estas son las metodologías “semi-experimentales”.

Estas metodologías, según Gertler et al 2011 y Khandker et al (2010), tienen como objetivo identificar individuos similares entre sí en términos de un conjunto de características relevantes, y cuya única diferencia entre estos sea la ocurrencia del tratamiento –con lo que se compone un grupo de individuos “tratados” y otro de

individuos “no tratados” o “controles”. La comparación entre los resultados obtenidos en promedio por ambos grupos permite estimar si es que dicho tratamiento ha tenido o no un impacto significativo. En esta investigación, se realiza un análisis complementario de impacto del uso de servicios financieros por parte de MYPE sobre su resultado económico, reflejado en el nivel de productividad laboral promedio.

En esta línea, conviene revisar las cuestiones metodológicas correspondientes a la técnica seleccionada: *Propensity Score Matching* (PSM). Esta técnica, sugiere que es posible generar un puntaje o “score” que simplifique un conjunto de características, de tal manera que los individuos que cuenten con el mismo puntaje deberían de ser aquellas que cuentan con las características consideradas. Por ello, resulta apropiado el uso de probabilidad predicha por el método Heckman-Probit antes explicado.

Por último, el método de PSM requiere de definición de criterios de emparejamiento. En otras palabras, se debe establecer bajo qué criterio estadístico es que se define que una empresa que usa servicios financieros es “parecida” o “cercana” a otra empresa que no usa estos servicios (Gertler et al 2011, Khandker et al 2010). A continuación, se mencionan algunos:

- ❖ *Emparejamiento por “vecino más cercano”*. En función a las características consideradas, la posibilidad de hallar a dos empresas con puntajes iguales, y solo diferenciadas por el uso de servicios financieros, es muy baja. Así, el emparejamiento se puede realizar considerando a las dos empresas con puntajes más cercanos entre sí y que difieran en el uso de servicios financieros.
- ❖ *Emparejamiento en un radio determinado*. Considerando la dispersión de los puntajes obtenidos, es posible establecer un radio o rango de valores a partir del cual se establece una vecindad de empresas con puntajes similares. Así, la comparación se haría dentro de cada vecindad, entre la empresa que usa servicios financieros, y el promedio de las empresas que no usan.
- ❖ *Emparejamiento alrededor de una “ventana” estadística o kernel*. Es similar al caso de emparejamiento en un radio determinado; pero difiere en la posibilidad de realizar un filtro más preciso pues controla la presencia y efecto de casos anómalos o extremos, al brindarles una menor probabilidad de ser incluidas mediante el uso de “ventanas” estadísticas.

En este sentido, el estudio considera las siguientes características para efectos de la identificación de las MYPE: la distinta organización jurídica (personería natural o personería jurídica), la antigüedad del negocio (aspecto asociado a la experiencia en

el sector), la propiedad del local (pues el local de funcionamiento puede ser propio o alquilado), el gasto en remuneraciones (que aproxima el tamaño del negocio) y la proporción de trabajadoras mujeres con respecto al total). Aquellas MYPE similares entre sí, en función a las características antes mencionadas, resultan comparable bajo método PSM. Al conjunto de estas observaciones comparables se le denomina soporte común.

Por otro lado, se considera como resultado esperado que el uso de servicios financieros debiera de generar un incremento en el nivel promedio de productividad laboral de las MYPE. Por lo que se definiría que:

$$p(x) = \Pr[use = 1|X = x]$$

Donde el puntaje o *score* $p(x)$ se construye como la probabilidad de que la empresa use servicios financieros ($use = 1$), dado un conjunto de características similares, antes mencionadas y contenidas en X . La selección de estas características se ha basado en la revisión conceptual y empírica realizada en las secciones previas, y se ha realizado considerando la disponibilidad limitada de aspectos evaluados por la EMYPE.

La metodología identifica el nivel de productividad laboral promedio alcanzado por las empresas que usan servicios de financiamiento, y el promedio de las que no. Y el diferencial obtenido entre ambos valores, es denominado como Efecto Promedio del Tratamiento a nivel Local (o *Local Average Treatment Effect* o LATE), y es un estimador de validez interna¹⁹.

Finalmente, es importante acotar que el método de PSM no es la única provista por la literatura. De hecho, Gertler et al (2011) y Khandker et al (2010) comentan que ciertamente la familia metodológica de PSM permite superar el problema del “confounder” debido a que permite conformar parejas de controles y tratados de forma balanceada. Sin embargo, los autores también mencionan que resulta una metodología débil en cuanto al alcance y precisión de los resultados hallados, pues se requiere de suponer que las diferencias dadas por variables no observables resultan irrelevantes.

¹⁹ Es decir, referencial a nivel de la muestra, más no necesariamente representativo de la población que dio origen a dicha muestra) (Greene 2012, Gertler et al 2011, Khandker et al 2010).

Al respecto, otras alternativas metodológicas resultarían mucho más apropiadas²⁰. No obstante, la disponibilidad de información de la EMYPE (datos agrupados no longitudinales) imposibilita la aplicación de metodologías alternativas; mientras que la escasez de variables disponibles en la EMYPE tampoco permite el diseño de instrumentos adecuados para la aplicación del método de Variables Instrumentales.

En suma, y considerando de que se trata de un ejercicio de carácter meramente complementario, se opta por continuar con el análisis vía el método PSM, considerando que los resultados identificados serán referenciales, y que con la disponibilidad de información de mejor calidad podría hacerse uso de metodologías mucho más precisas.

4.2.3 Entrevistas a Actores Clave

Como se expuso en el punto 4.1.2., se recogió información cualitativa de carácter complementario que permitió enriquecer los hallazgos identificados bajo las metodologías cuantitativas descritas.

El trabajo de campo realizado en Cusco se centró en las zonas aledañas al centro histórico y alrededores de la Plaza de Armas, la zona comercial (inmediaciones de las avenidas El Sol y La Cultura), los grandes mercados y las ferias de comercio (p. e. Mercado de San Pedro, Mercado del Molino, entre otros). La mayoría de los negocios visitados eran conducidos por mujeres de mediana edad (entre 30 y 60 años de edad). Y la presencia de conductores varones era particularmente escasa, más aún en los mercados y zonas comerciales –salvo en casos específicos como los minoristas de carnes, tubérculos, ferreterías y similares.

La mayoría de los negocios visitados eran conducidos por mujeres de mediana edad (entre 30 y 60 años de edad). Y la presencia de conductores varones era particularmente escasa, más aún en los mercados y zonas comerciales –salvo en casos específicos como los minoristas de carnes, tubérculos, ferreterías y similares.

De acuerdo con lo comentado por los entrevistados, la mujer es considerada como soporte de la familia al administrar la economía del hogar; en muchos casos, se observa que la mujer apoya económicamente a su esposo a través de emprendimientos enfocados en comercio y servicios, como la venta de alimentos al por menor, restaurantes, entre otros. En el caso de los hombres, parece que participan

²⁰ Por ejemplo, el análisis de Diferencias en Diferencias, Regresiones Discontinuas difusas o mediante el uso de Variables Instrumentales –siendo que estas últimas permitirían en particular, superar el mencionado problema del sesgo de selección conceptual.

en la economía como trabajadores en negocios no-propios o en sectores no observados (p. e. transporte urbano o servicios técnicos).

Ilustración 1. Cusco: Mercado de San Pedro (2016)



Nota. Tomado el 01 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/4qHx300xwsl>

En cuanto a los locales de las instituciones financieras, destaca su ubicación centralizada en el distrito de Wanchaq. No se perciben grandes oficinas para atendiendo en las inmediaciones, quizás por la presencia de tecnología crediticia de oficiales de crédito. Entre las instituciones microfinancieras con mayor presencia se percibieron a las cajas municipales y rurales, empresas financieras, cooperativas y ONG –la presencia de la banca es reducida.

El trabajo de campo realizado en Arequipa, incluyó la provincia de Arequipa, específicamente las zonas vecinas al centro histórico (inmediaciones de la Plaza de Armas), zonas comerciales (inmediaciones de las avenidas Siglo XX, Mariscal Castilla y Miguel Grau), grandes mercados y ferias de comercio (Feria del Altiplano y galerías en general), y otras zonas con comercios. Los microempresarios entrevistados se caracterizan por ser de edad adulta (mayores a 45 años de edad), y se logró percibir cierta equidad en la participación de hombres y mujeres en el sector. Ello, principalmente en los sectores de comercio y servicios. Mientras que la participación masculina se muestra dominante en los sectores de fabricaciones mayores, ligados a construcción (ferreterías), y similares.

En Arequipa se ha identificado un alto grado de urbanización, en comparación con los últimos diez años. El número de oficinas de instituciones financieras reguladas (fundamentalmente cajas municipales y rurales) es abundante, particularmente en las zonas aledañas a las comerciales. Asimismo, mantiene zonas de comercio como las observadas en el caso de Cusco.

Ilustración 2. Arequipa: Feria del Altiplano, Miraflores (2016)



Nota. Tomado el 01 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/Qt39300xtEH>.

Con respecto a la participación femenina en el sector microempresarial y microfinanciero, se percibe una participación equilibrada con respecto a la masculina. Las mujeres no solamente participan como conductoras de negocios comerciales y de servicios, sino que además se percibe amplia participación femenina en las agencias de las instituciones financieras –no solamente en cargos de atención al cliente, sino también en puestos gerenciales. Aun así, las mujeres conductoras se han concentrado en actividades comerciales y de servicios. A pesar de ello, Arequipa preserva las características observadas en los mercados de Cusco (preponderancia de mujeres dedicadas a negocios de comercio de abarrotes y alimentos en general o en servicios –restaurantes); quizás bajo la misma hipótesis del desarrollo y el nivel educativo alcanzado. Pero a diferencia de Cusco, parece ser que esta hipótesis solo se cumpliera en las zonas de mercados menores.

La oferta microfinanciera se percibe variada, y con mayor presencia del sistema bancario, a diferencia de lo observado en Arequipa. Igualmente, las cajas municipales y rurales, empresas financieras y cooperativas participan activamente de la oferta de servicios financieros, pero enfocándose principalmente en los negocios de mediana o baja rentabilidad (p. e. pequeñas bodegas, vendedores de mercado y demás negocios menores).

El trabajo de campo realizado en Piura incluyó tanto la ciudad de Piura como Sullana, Catacaos y áreas aledañas. En términos generales se trató de identificar principalmente a mujeres dueñas de microempresas, mayormente dedicadas a

actividades de comercio minorista y servicios; de los hombres, se eligió a aquellos dedicados a actividades manufactureras y de comercio. Este detalle se basó en la información provista por la distribución de MYPE provista por EMYPE y otras referencias estadísticas representativas.

Sobre las instituciones de microfinanzas, es notoria la importancia de las Cajas Municipales. Ello porque justamente estas instituciones nacieron en Piura. Además, actualmente hay tres Cajas Municipales en Piura: CMAC Piura, CMAC Sullana y CMAC Paita, mostrando oferta descentralizada de sus servicios microfinancieros en la región. Además, se observa presencia de todos los bancos en la ciudad. También destaca la presencia pública de casas de empeño, asociadas a empresas de otros giros (p. e., Inka Cash, asociada a InkaFarma).

Ilustración 3. Piura: Comerciantes de artesanías, Catacaos (2016)



Nota. Tomado el 08 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/2sCR300xzN5>

Por último, en la región de La Libertad, el trabajo de campo se realizó en la ciudad de Trujillo y algunas zonas aledañas. También aquí se dio mayor peso a la presencia femenina para conocer sus actividades microempresariales, así como sus requerimientos financieros. Gran parte de los entrevistados fueron mujeres, de diversas actividades, incluyendo también vendedoras de mercados.

En La Libertad están presentes prácticamente todas las instituciones financieras reguladas del país, ofreciendo similares productos financieros que en Lima. Entre las instituciones microfinancieras destacan las Cajas Municipales, tanto la CMAC Trujillo como otras, en especial las piuranas. Esta competencia entre CMAC en el mercado se

menciona como una preocupación, con consecuencias que ya han sido negativas para la CMAC Trujillo, según algunos clientes de la zona. Están presentes también las principales financieras y bancos. La presencia de ONG no parece significativa, a juzgar por lo informado por los representantes del lugar; en cambio, las diversas formas de financiamiento informal son persistentes.

Ilustración 4. La Libertad: Comerciantes en calzado, Trujillo (2016)



Nota. Tomado el 08 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/zvtK300xBtH>

En el caso del trabajo de campo realizado en Lima Metropolitana, se visitaron tres zonas emblemáticas y ampliamente diferenciadas: el Cono Sur (Villa El Salvador), el Cono Norte (Los Olivos e Independencia), el Centro de Lima (Cercado de Lima y La Victoria). En estos lugares, las entrevistas se realizaron de forma coordinada, de manera que se obtuvo información diversa en cuanto a tipos de negocios y sexo de los informantes. A diferencia de las otras regiones, la proporción observada de conductores de negocios por sexo fue aproximadamente equilibrada – independientemente del rubro al que se dirigía cada negocio.

Los informantes, en suma, presentan una amplia dispersión de edades (entre 25 y 52 años de edad); y se percibió una equitativa participación de hombres y mujeres en los negocios visitados. Así también, se logró recoger información de los sectores económicos propuestos: manufacturas, comercios y proveedores de servicios.

Con respecto a la oferta de servicios financieros, se encuentra una muy amplia gama de oferentes y productos diseñados para los microempresarios. A diferencia de otras regiones, la presencia de la banca es mucho más intensa; aunque también se

encuentra complementada por la oferta brindada por cajas municipales, empresas financieras y EDPYME.

Ilustración 5. Lima: Mercado Central, Independencia (2016)



Nota. Tomado el 08 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/YDWJ300xx73>

Ilustración 6. Lima: Jirón Agustín Gamarra, La Victoria (Izq.) y Servicio técnico y venta de suministros, Cercado de Lima (Der.) (2016)



Nota. Tomado el 08 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/hsc9300xxyd>

Es probable que, dada la naturaleza de los negocios y rubros desarrollados en las zonas visitadas en Lima, se perciba una presencia importante del sector financiero regulado, las cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito; en tanto que las ONG

no son visibles como actores relevantes en las zonas visitadas –a diferencia de las demás regiones.

Ilustración 7. Lima: Fabricantes y vendedores de muebles, Villa El Salvador (2016)



Nota. Tomado el 08 de mayo de 2016, de: <http://ow.ly/BH35300xl4n> y <http://ow.ly/XqkD300xl99>

Esta información cualitativa fue procesada, considerando las siguientes agrupaciones: i) actividad económica (sector comercio, de servicios y manufacturero); ii) sexo del conductor; y iii) ubicación geográfica.

De forma similar, la información provista por proveedores de servicios financieros, también fue agrupada tomando en consideración los siguientes criterios: i) tipo de institución microfinanciera (incluyendo instituciones reguladas como bancos, CMAC y empresas financieras; no reguladas como cooperativas, ONG y asociaciones; e informales como prestamistas informales); y ii) ubicación geográfica.

5 RESULTADOS EMPÍRICOS

En la presente sección, se exponen los resultados empíricos obtenidos a partir de la información disponible de la EMYPE 2011, 2012 y 2013, aplicando las metodologías expuestas en la sección previa; y complementando el análisis con la información cualitativa recogida como parte de la presente investigación. Particularmente, los resultados se exponen de forma ordenada en aspectos temáticos: aspectos de acceso a servicios microfinancieros, el uso a servicios de microfinanciamiento, el impacto de dicho uso en la actividad microempresarial, y las expectativas sobre el desempeño futuro del sector microempresarial y sobre el sistema microfinanciero.

Cabe recordar que la presente investigación aborda la contrastación de la hipótesis sobre si es que el uso de servicios de financiamiento para MYPE responden principalmente a decisiones empresariales, las mismas que se encuentran determinadas por diversas características propias de la actividad productiva de las empresas, las preferencias del conductor de la empresa por el uso de cada una de las diferentes opciones financieras, la oferta de servicios financieros, la disponibilidad de alternativas de instrumentos –distintos a préstamos y depósitos, entre otros aspectos.

Tal como se expuso en la sección previa, la presencia de una correlación no nula entre los términos de perturbación de la parte Probit y de la ecuación de selección ($\rho \neq 0$) es un indicio de presencia estadística de un sesgo de selección en las estimaciones de la probabilidad de uso de servicios financieros por parte de las empresas analizadas.

Empezamos reconociendo posible presencia de sesgo de selección, debido a que la mayoría de las MYPE de la muestra no solicitaron servicios financieros o, habiéndolo solicitado, no se les otorgó los servicios financieros. Pese al sustento conceptual detrás de esta situación, autores como Greene (2012), Baltagi (2011) y otros consideran que estadísticamente no es posible predecir el signo del efecto de este evento sobre las estimaciones (es decir, si se generan sobreestimaciones o subestimaciones). Por ello, en el presente estudio se optó por realizar un análisis previo sobre la presencia del sesgo de selección en las estimaciones realizadas (cuyo detalle puede revisarse en el Anexo 2).

5.1 Acceso y Uso de servicios de micro-financiamiento

Uno de los primeros hallazgos, obtenidos a partir de la información de la EMYPE, es que las **microempresas** dedicadas al sector de servicios cuentan con una mayor probabilidad de solicitar financiamiento externo al negocio, en comparación de las ME dedicadas al sector manufacturero. La diferencia entre las probabilidades de solicitud

de ambos casos es pequeña (48.1% en el caso de las ME manufactureras, y 53.5%, en el caso de las ME de servicios). Por lo que aproximadamente una de cada dos ME de estos sectores solicitarían servicios de financiamiento.

Con ello, al analizar la probabilidad de que una ME obtenga una aprobación de su solicitud de servicios financieros –alternativamente denominado como uso de servicios financieros– se encuentra que son las ME manufactureras las que cuentan con una mayor probabilidad de encontrarse usando servicios financieros (22.0%) frente a las ME de servicios (15.4%). Por tanto, solo una de cada cinco ME del sector manufacturero y/o del sector de servicios se encontrarían usando servicios financieros.

Por otro lado, si se realiza una comparación entre los casos en donde el conductor de la ME es hombre o mujer, se encuentra que tanto los conductores como las conductoras mantienen una probabilidad de solicitar financiamiento, menor al 70% (69.9%, en conductores, y 67.3% en conductoras). En otras palabras, dos de cada tres conductores y conductoras solicitan un financiamiento externo para su negocio

Asimismo, y en términos de la probabilidad de usar un servicio de financiamiento, las estimaciones son cercanas a las observadas en el caso anterior entre sectores manufacturero y de servicios –alrededor de uno de cada cinco ME usan un servicio de financiamiento. Son los conductores de ME los que en la muestra alcanzan una mayor probabilidad de usar servicios financieros (28.4%) que las conductoras de ME (22.2%).

Estos resultados posiblemente tengan asociación con la concentración de casos en los que son conductoras de ME por sector. En tanto que el sector servicios (cuyos conductores en su mayoría son mujeres) serían los que *per se* cuentan con una menor probabilidad de aprobación de solicitudes de financiamiento. Ello, en oposición al caso del sector manufacturero (en donde la mayoría de conductores son hombres), y que cuenta con una mayor aprobación de solicitudes de financiamiento.

La EMYPE, cuenta con información sobre pequeñas empresas en menor proporción que el caso de ME, pero igualmente es una muestra suficiente replicar el análisis realizado en ME.

En estos casos, la probabilidad de que una **pequeña empresa** solicite financiamiento es baja en comparación del caso de las ME. En promedio, una de cada cinco PE solicita financiamiento, independientemente de la actividad económica a la que se dediquen (21.1% en el caso de empresas manufactureras pequeñas, y 20.6% en el caso de PE de servicios).

En términos de la probabilidad de encontrar usando servicios de financiamiento, las PE manufactureras reciben una respuesta aprobatoria a su solicitud de financiamiento en la mayoría de los casos, al obtener un 21.2% de probabilidad. De otro lado, las PE dedicadas a servicios obtienen una menor probabilidad de conseguir una respuesta aprobatoria a su solicitud de financiamiento (8.6% -es decir, prácticamente nueve de cada diez solicitudes son denegadas).

Tabla 5. EMYPE – Microempresas: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)

	Manufactura	Servicios	Mujeres	Hombres
Probabilidad promedio de solicitar financiamiento	48.1%	53.5%	67.3%	69.9%
Nivel educativo del conductor (Educación Superior =1)	-0.09 *** -2.64	0.15 ** 1.96	-0.05 -1.37	0.04 0.96
Edad del conductor	-0.22 *** -2.75	-0.10 -1.00	0.18 0.88	-0.41 *** -9.00
Acceso a Edu. Financiera (Si recibió =1)	0.42 *** 4.52	0.33 ** 2.34	0.21 1.45	0.50 *** 5.65
Sexo del conductor (Hombre =1)	0.10 *** 3.60	0.13 *** 2.95		
Sector económico (Manufacturas =1)			0.53 *** 6.71	0.44 19.91
Probabilidad promedio de obtener una aprobación de la solicitud	22.0%	15.4%	22.2%	28.4%
Productividad laboral	0.12 ** 2.38	0.35 *** 4.89	0.30 *** 5.61	0.11 *** 3.87
Antigüedad de la firma	0.05 * 1.82	-0.25 * -1.78	0.08 ** 2.52	-0.08 ** -1.96
Tipo de organización jurídica (Persona natural =1)	-0.11 * -1.66	0.12 0.99	0.09 1.10	-0.15 ** -2.11
Propiedad del local (Alquilado =1)	0.23 ** -2.32	-0.59 *** -2.78	-0.29 *** -4.40	0.20 ** 1.96
Sexo del conductor (Hombre =1)	-0.13 ** -2.21	0.23 * 1.68		
Sector económico (Manufacturas =1)			0.45 1.48	0.21 1.62
Num. de Observaciones	3,174	2,432	2,227	3,379
Valor de Verosimilitud	-13,222	-5,375	-6,844	-11,730
Criterio de Schwarz	26,532	10,811	13,773	23,549
Criterio de Akaike	26,465	10,765	13,710	23,482

Nota. En esta tabla se reportan efectos marginales en la parte superior, seguido de estadísticos *t* en la parte inferior. Sobre el análisis de significancia, “****” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “***”, de al menos 95% de confianza; “**” equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Si se comparan las probabilidades de que la PE esté usando servicios de financiamiento entre las empresas pequeñas con conductores hombre y mujeres, se encuentra que no hay mayores diferencias estadísticas por sexo. De hecho, un

conductor o conductora de PE mantienen una probabilidad de solicitar financiamiento de cerca del 90% -nueve de cada diez PE solicitarían financiamiento. Pero, la probabilidad de que dicha solicitud sea aprobada se reduce a alrededor de 45%, para ambos sexos.

Tabla 6. EMYPE – Pequeñas empresas: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)

	Manufactura	Servicios	Mujeres	Hombres
Probabilidad promedio de solicitar financiamiento	21.1%	20.6%	90.8%	91.3%
Nivel educativo del conductor (Educación Superior =1)	0.11 0.96	0.03 0.26	0.18 1.99	** 0.17 0.62
Edad del conductor	-0.54 -10.79	*** -0.14 -0.51	1.10 0.92	-0.60 -0.97
Acceso a Edu. Financiera (Si recibió =1)	0.34 4.86	*** 1.12 2.50	** 1.04 2.31	** 0.47 3.54
Sexo del conductor (Hombre =1)	-0.72 -3.03	*** 0.07 0.30		
Sector económico (Manufacturas =1)			1.82 2.37	** 0.92 9.72
Probabilidad promedio de obtener una aprobación de la solicitud	21.2%	8.6%	44.1%	45.8%
Productividad laboral	0.29 7.28	*** -0.35 -1.50	0.54 3.94	*** 0.18 0.21
Antigüedad de la firma	-0.12 -1.13	-1.10 -1.04	-0.69 -2.38	** -0.15 -1.50
Tipo de organización jurídica (Persona natural =1)	-0.91 -15.22	*** 0.36 0.44	0.06 0.24	-0.80 -1.10
Propiedad del local (Alquilado =1)	-0.77 -5.59	*** -0.93 -0.85	-1.41 -1.82	* -0.33 -0.37
Sexo del conductor (Hombre =1)	-0.03 -0.37	-0.18 -0.25		
Sector económico (Manufacturas =1)			-0.87 -2.00	** -0.86 -1.70
Num. de Observaciones	208	220	120	308
Valor de Verosimilitud	-694	-296	-234	-749
Criterio de Schwarz	1,431	629	497	1,543
Criterio de Akaike	1,404	605	480	1,513

Nota. En esta tabla se reportan efectos marginales en la parte superior, seguido de estadísticos *t* en la parte inferior. Sobre el análisis de significancia, “****” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “***”, de al menos 95% de confianza; equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Los resultados obtenidos requieren de un análisis más profundo a nivel de aspectos relacionados con la disponibilidad o acceso de servicios financieros, aspectos ligados con el conductor o conductora de la empresa, y cuestiones directamente asociadas con el funcionamiento de la empresa.

5.1.1 Acceso a servicios financieros

De acuerdo con lo revisado, las ME y las PE muestran conductas diferenciadas que probablemente tengan relación con diversos aspectos, entre los que destacan: i) la disponibilidad de oferentes de servicios financieros a nivel local, ii) la asequibilidad de los productos de financiamiento para los empresarios y iii) la adaptación de la oferta de servicios financieros a los requerimientos del negocio.

El microempresariado nacional, dedicado a los sectores de comercio, servicios y manufactura, se encuentra concentrado geográficamente en las ciudades más urbanas de cada región, y especialmente en regiones como Piura, La Libertad, Arequipa, Cusco y, evidentemente, Lima Metropolitana. Es por ello, que a través de las visitas de campo ha sido posible corroborar la siguiente información.

Arequipa cuenta con una variada presencia de tipos de oferentes de productos financieros (de acuerdo con la información de la SBS al 2016). En tanto que no solo se registra la presencia de instituciones financieras reguladas, sino que además cuentan con una importante presencia de oferentes no regulados e informales. Sobre los oferentes regulados, Arequipa cuenta con la presencia estandarizada de CMAC, CRAC, bancos, empresas financieras y EDPYME que cuenta con una variada cartera que atiende a clientes de distintos perfiles. Mientras que, los oferentes no regulados son representados por cooperativas de ahorro y crédito y ONG avocadas al desarrollo microempresarial –estos oferentes se especializan en atención a microempresarios.

Una cuestión que merece resaltarse es que la oferta no regulada ha logrado comprender a sus clientes, y adaptarse a un perfil difícilmente asimilable por la oferta regulada. Tal como menciona una entrevistada:

«La misión de la cooperativa es atender al sector que no califica en la banca múltiple. Se atiende a formales e informales. [...] no se solicitan muchos requisitos. [...], se solicitan datos generales sobre el cliente y su negocio, si está casado o no, con quienes viven... (Todo ello) para poder conocer su capacidad de pago.»

(Cooperativa de Ahorro y Crédito en Arequipa, Analista de crédito, Mujer)

Por el contrario, la oferta regulada identifica ciertos problemas para poder lograr este grado de adaptación a la demanda por servicios de financiamiento. Así, por ejemplo, cuando se le consultó a un representante de una caja municipal local, sobre si otorgaban créditos del tipo comunal, este respondió que:

«En tanto se trate de una asociación registrada (se le podría otorgar); [...] es que es muy complejo asignar este tipo de créditos. Antes hemos trabajado este tipo de créditos como piloto, pero no hemos tenido buenos resultados.»

(Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa, Gerente de agencia, Hombre)

Una mayor adaptabilidad de la oferta de servicios financieros a los requerimientos y posibilidades de los demandantes, se refleja en las entrevistas realizadas en **Cusco**. En estos casos se encontró que los oferentes regulados han incursionado en los últimos años en un proceso de adaptación mucho más intenso que el observado en el caso de Arequipa (a pesar de su cercanía). Al respecto, una microempresaria comenta sobre cómo los bancos, las cajas municipales, cajas rurales y empresas financieras ahora cuentan con personal dedicado a colocar servicios financieros *in situ*:

«Las cajas siempre vienen acá al mercado a ofrecer créditos. También están por acá las usureras [prestamistas] que vienen y te ofrecen cien soles; y les pagas cuotas diarias. Desde que vienen las cajas, ahora las usureras te cobran más barato [...]»

(Microempresaria de Cusco; Comercio, 51 años)

Esta situación expuesta por la entrevistada, sugiere que los oferentes regulados han adoptado una tecnología financiera distinta a la usualmente conocida en las zonas urbanas. En este caso, son los representantes de las instituciones financieras los que buscan y visitan a los potenciales clientes capacitándolos indirectamente en temas de educación financiera.

A grandes rasgos, los informantes reportan que la problemática del microempresariado local no se encuentra necesariamente ligada con la poca disponibilidad de oferentes de servicios, sino con otro tipo de limitaciones como los requerimientos de garantías o avales por parte de las instituciones financieras; o inclusive la estabilidad de los precios de las materias primas o mercaderías utilizadas –que mayormente afecta a los negocios dedicados a la provisión de servicios y en comercio:

«El problema son los trámites y las garantías, ya que no puedo pedir un préstamo grande por no contar con garantías. [...] Las cajas son inseguras con los prestamistas, (mientras que), un familiar te puede prestar más rápido.»

(Microempresaria de Cusco, Servicios, 28 años)

La presencia de los oferentes no regulados, y principalmente dedicados a atender al microempresariado, mantiene una aparente adaptación a los requerimientos de los demandantes, como en el caso de Arequipa. Así lo expone un representante de una ONG en Cusco cuando se le consulta sobre si atiende prioritariamente a microempresarios:

«Sí, en especial cuando son microempresarios de alto riesgo. [...] Se pueden pedir garantías como un tercero que actúe como aval, así también títulos de propiedad de sus locales o casas... Esto, para préstamos grandes de alrededor de S/ 30 000»

(Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco, Miembro del Consejo Dir., Hombre)

En el caso de **La Libertad**, se ha encontrado una presencia relativamente equilibrada entre entidades reguladas y no reguladas; sin embargo, no se ha detectado un gran nivel de adaptación en los productos financieros y los requisitos exigidos por las instituciones financieras. En todo caso, se encuentran los rasgos de balance de oferta observados en el contexto cusqueño, pero con adaptación de productos únicamente en la oferta no regulada, como en el caso arequipeño.

De acuerdo con uno de los representantes de instituciones financieras no reguladas, los créditos ofrecidos se dirigen al pequeño empresario, y en los requisitos mínimos para acceder este préstamo (otorgado por una cooperativa), se incluye la participación de un aval solidario y de la documentación que sustente un ingreso mínimo de S/1 000 –requisitos que excluyen directamente al microempresariado informal. El informante menciona que los requisitos solicitados son:

« [...] Que sea domiciliado de acuerdo al lugar de ubicación, que cumpla con las características o normas establecidas,... (Un aval es) un familiar o una persona que sus ingresos sean mayores a S/1 000, ... Solamente (necesita) su DNI, ... y aceptar las condiciones de aprobar el crédito.»

(Cooperativa de Ahorro y Crédito de La Libertad, Asesor financiero, Hombre)

En tanto que los representantes de la banca entrevistados, reportaron la oferta de servicios usuales, así como los requisitos estándares de acceso. Merece una atención especial la entrevista a un representante de un tipo de institución particular, que cubre las necesidades de financiamiento: las asociaciones de ahorro y crédito. De acuerdo con la representante entrevistada, este tipo de asociación se financia a partir de los aportes de socios (como en el caso de una cooperativa), pero con la peculiaridad de que trabajan en el mismo local (por ejemplo, centro comercial, galerías, mercados, etc.), características que brinda un mejor seguimiento al cliente. En este caso, para el acceso a préstamos sería necesario lo afirmado a continuación:

«Se le brinda (el préstamo), de acuerdo con su aporte; todos los créditos ofrecidos son individuales; y como requisitos, se exige tener sus aportes al día, y ser miembro asociado. [...] (Solo) deben de traer una copia de su [recibo de servicios pagos de] luz y agua.»

(Asociación de Ahorro y Crédito de La Libertad, Contadora, Mujer)

De acuerdo con lo observado en La Libertad, la problemática que enfrenta el microempresariado no parece centrarse en el tema de acceso y uso de créditos; quizás debido a la consciencia de la no-necesidad de financiamiento externo o por la autoselección de los microempresarios que, al identificar las dificultades de cumplimiento de los requisitos mínimos, optan por no solicitar un préstamo. En

específico, uno de los principales problemas planteados en este caso es la cuestión sobre el tema tributario.

«A mi parecer el problema de los microempresarios es el “miedo a vivir” endeudados si es que se piden algún préstamo a cualquier banco o financiera, ya que estos tienden a subir los intereses si uno se retrasa haciendo que a veces uno no termine de pagar su deuda. [...] Otro problema es que el mismo Estado, por medio de la SUNAT²¹, cobra altos impuestos no dejando trabajar bien [...]»

« [...] Si requiero una cantidad fuerte de dinero el banco me sacaba de apuros, ya que siempre he pagado puntual»

(Microempresario de La Libertad, Servicios, 51 años)

« Si, mediante tarjeta de crédito, una financiera... Te permite solucionar una emergencia familiar, personal o de los negocios»

(Microempresario de La Libertad, Servicios, 65 años)

En el caso de **Piura**, la situación se muestra similar al caso de La Libertad. En sus características generales, se encuentran similitudes entre ambas regiones. La presencia de la banca múltiple y el resto de entidades reguladas es igualmente importante que la de los oferentes no regulados, entre los que destacan los prestamistas informales.

En el caso piurano se tuvo la oportunidad de recoger las opiniones de prestamistas informales. En este caso, los informantes refieren que entre sus criterios de selección de clientes aparecen activos intangibles que gran valor: la confianza y la reputación. Este aspecto se encuentra presente en la oferta de préstamos comunales (en Cusco y Arequipa) y préstamos societarios (como el caso expuesto en La Libertad). Así, el prestamista comenta que:

«Como prestamista ilegal, presto a personas que conozco, y que ya son mis clientes; por ello solo me baso en la confianza que me inspiran para otorgarles un préstamo.», «Generalmente, el crédito es para mis clientes que dirigen microempresas, y personas naturales; ... no exijo ninguna garantía pues los créditos que otorgo solo se hacen por un acuerdo de palabra.»

(Prestamista informal de Piura, Independiente, Hombre)

«Solo que sean personas conocidas o que haya sido recomendados por algún familiar o amigo.»

(Prestamista informal de Piura, Independiente, Mujer)

Entre los microempresarios entrevistados de Piura, es recurrente la opinión de que la informalidad y la volatilidad de la magnitud de las ventas son problemas que limitan la posibilidad de solicitar servicios financieros en instituciones financieras formales.

²¹ Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

«El problema que enfrentan las microempresas es el tema de no contar con una formalidad (sic.), y por ello es difícil que los bancos presten dinero a estas microempresas»

(Microempresaria de Piura, Comercio, 33 años)

« [...] Es un poco difícil acceder a un crédito porque no se tiene un sueldo estable o porque el negocio no se ha consolidado.»

(Microempresario de Piura, Comercio, 58 años)

Por último, en los casos de **Lima Metropolitana**, los entrevistados han declarado de forma consistente que la oferta de servicios financieros es variada, pero particularmente costosa, en el caso de los servicios financieros ofrecidos por entidades reguladas como bancos, CMAC, CRAC y empresas financieras. La presencia de la oferta alternativa no regulada resulta mucho más focalizada que en los casos de las regiones, y dirigida al sector manufacturero y comercial –esto quizás tenga asociación con la abundancia de entidades formales y/o reguladas que cuentan con mayor confiabilidad de parte del cliente.

El microempresario de Lima Metropolitana parece contar con una mayor claridad en cuanto a la disponibilidad de servicios financieros, y los pros y los contras de cada tipo de servicio financiero. Aunque el aspecto más resaltante entre las opiniones vertidas, es que de forma recurrente los informantes opinan que es posible no requerir de servicios financieros siempre, al sugerir alternativas –como el autofinanciamiento– o motivos como el tiempo.

Sobre esto último, el factor tiempo surge de forma importante en los negocios manufactureros entrevistados en Lima Centro (inmediaciones de la zona comercial de Gamarra, y en los centros comerciales de Garcilaso de la Vega –ex Wilson). Y se asocia con la necesidad de realizar compras de mercadería o materias primas en el transcurso del mismo día de trabajo incluso. En estas situaciones, acercarse a una entidad financiera regulada y tramitar una solicitud de financiamiento implicaría un costo de transacción superable al optar por mercadería financiada por proveedores o financiamiento obtenido mediante prestamistas informales.

«La gente se endeuda para comprarse lo que no puede, pero eso no es necesario... uno puede juntar... Preferimos juntar y esforzarnos para pagar y comprarnos lo que necesitamos.»

(Microempresario de Lima Norte, Comercio, 34 años)

«Lo conseguiría (un crédito) con un prestamista porque sé que no me va a pedir más garantía que mi contrato de alquiler, y puede brindarme el monto que necesite en cuestión de horas.»

(Microempresaria de Lima Centro, Manufactura, 52 años)

« [...] Pediría a las tiendas comerciales o la caja, pues ambas ya me han ofrecido créditos.»; «(Aunque) las entidades que atienden más rápido suelen cobrar más intereses.»

(Microempresaria de Lima Sur, Servicios, 33 años)

En resumen, y sobre la base de la información estadística expuesta en la Sección 4 y las entrevistas realizadas, se puede afirmar que la oferta de servicios financieros se encuentra articulada de una forma específica en cada región –en algunos casos adaptada plenamente a los requerimientos locales. Asimismo, el acceso de servicios financieros no parece tener entre sus criterios de selección el sexo del conductor del negocio, pues los microempresarios declaran contar con la posibilidad de solicitar servicios financieros en tanto que lo requieran; y los oferentes (formales o informales; y regulados o no regulados) declaran priorizar el criterio de rentabilidad del negocio – de modo que aseguran el repago del servicio financiero.

Destaca la opinión recurrente de los microempresarios de distintas zonas del país, sobre su (aparente) no-necesidad permanente de financiamiento externo al negocio. En otras palabras, los conductores y conductoras de las empresas manifiestan que no dependen continuamente de financiamiento. Este hecho puede reflejar que estos conductores son adversos al riesgo (de prestarse), y toman decisiones (“racionales”) en función al tipo de urgencias de financiamiento que enfrenten: necesidad de compras no planificadas de mercadería o materias primas, urgencias familiares, y similares. Sin embargo, también es posible que esta manifestación subestime el financiamiento informal. Mayor análisis empírico es requerido al respecto.

5.1.2 Aspectos relacionados con el conductor

Si se analizan los aspectos que influyen en las probabilidades de solicitud de servicios financieros en **microempresas**, se encuentra un conjunto de factores que afectan de forma similar y diferenciada dependiendo el caso analizado.

El nivel educativo de los conductores de ME muestra resultados diferenciados dependiendo la actividad económica a la que se dedique la empresa. Así, en el caso de las ME manufactureras, la probabilidad de solicitar servicios financieros es menor conforme mayor sea el nivel educativo; en tanto que ocurre lo opuesto si se analizan las ME dedicadas al sector de servicios. Esta correlación puede tener asociación con la necesidad de formación educativa para la conducción de empresas dedicadas al sector servicios, contrariamente al caso de empresas manufactureras, en donde la experiencia es el factor más relevante.

Al analizar la influencia del factor educación a nivel de sexo del conductor de la empresa, se encuentra que este solo es significativo en el caso de las conductoras mujeres, en tanto que no lo es para el caso de los conductores hombres. Esta situación se explica en el hecho de que la dispersión entre niveles educativos es más baja en el caso de mujeres, en tanto que el nivel educativo de las mujeres en la muestra es bajo (solo una minoría de los casos analizados supera el nivel secundario). Mientras que, en el caso de los hombres, se encuentra mayor dispersión de casos.

Con respecto a la edad del conductor, se encuentra homogéneamente que son los conductores de mayor edad los que muestran una menor predisposición a solicitar financiamiento externo al negocio. Esto puede catalogarse como una mayor aversión al riesgo de enfrentarse a un endeudamiento, o alternativamente como una menor necesidad de endeudamiento a raíz de un mejor manejo del negocio. Así, la variable edad del conductor resulta significativa únicamente en los casos de sector manufacturero y en los casos en los que el conductor es hombre. Por el contrario, en los casos en los que las conductoras de ME, concentradas en el sector servicios, son mujeres que la edad no resulta un factor significativo en la decisión de solicitar un producto financiero.

En lo relacionado con el acceso a capacitaciones en temas de educación financiera, se encuentra de forma consistente que es un factor significativo que aporta de forma positiva en la probabilidad de solicitar un financiamiento externo al negocio. Ello, incrementando la probabilidad de solicitar un servicio financiero en el caso de las mujeres; y en mayor magnitud en el caso de los hombres que accedieron a capacitaciones en estos tópicos. En paralelo, los casos de ME dedicadas a manufacturas y servicios incrementan también la probabilidad de solicitud de servicios financieros.

Resulta interesante mencionar que las conductoras de ME dedicadas al sector manufacturero cuentan con una mayor probabilidad de solicitar financiamiento que las conductoras de ME dedicadas a actividades de servicios. Mientras que, los conductores de ME, indiferentemente del sector al que se dediquen (manufactura o servicios) tienen más de probabilidades de solicitar servicios financieros.

En paralelo, si se analizan los aspectos que influyen en las probabilidades de solicitud de servicios financieros en **pequeñas empresas** se identifica algunas diferencias con su contraparte en el microempresariado.

El nivel educativo, en este caso, no resulta ser un factor diferenciador en cuanto a la probabilidad de solicitar servicios financieros. Específicamente, la educación superior es un factor significativo y positivo en la probabilidad de solicitar financiamiento solo en el caso de mujeres conductoras de pequeñas empresas. En el resto de casos (hombres o tipos de actividad económica) el factor educación no resulta significativo. Esto, nuevamente asociado con la preponderancia de casos en los que las mujeres son conductoras con niveles educativos más dispersos que en el caso de los hombres, cuyo nivel educativo –aun en el caso de PE– resulta ser más homogéneo y elevado, de acuerdo a lo observado en la muestra.

El factor edad sigue manteniendo, al igual que en el caso de las ME, una significancia negativa en la probabilidad de solicitar servicios financieros en las empresas dedicadas a la manufactura. Esta situación valida la hipótesis de la mayor aversión al riesgo de endeudarse en individuos de mayor edad.

Nuevamente, el acceso a educación financiera por medio de capacitaciones a los conductores sigue siendo un factor significativo y positivo, en términos de la probabilidad de solicitud, e indiferentemente de si se trata de una PE ligada a la manufactura o al sector servicios, o si se trata de un conductor o conductora del negocio. Aun así, la probabilidad de solicitar servicios financieros se incrementa en mayor medida en los casos de PE dedicadas a la provisión de servicios, y en las que cuentan con conductoras mujeres.

Por último, las PE dedicadas a la manufactura, siempre cuentan con una mayor probabilidad de solicitar financiamiento de forma indiferente a si se trata de un conductor o conductora del negocio. Mientras que, solo si se trata de una empresa dedicada a la manufactura, los hombres registran una menor probabilidad que las mujeres en solicitar financiamiento.

Estos resultados permiten afirmar que en cuanto a los aspectos que influyen en la probabilidad de solicitud se encuentran congruencias sin importar de si se trata de una ME o PE. Así, las características del conductor (edad, sexo, educación formativa y financiera) y el sector de dedicación serían relevantes para la decisión de solicitud, sin importar el tamaño de la empresa.

A nivel de las entrevistas realizadas, se encuentran opiniones consistentes con los hallazgos de alcance nacional antes expuestos. Entre las opiniones vertidas, destacan las relacionadas con la poca importancia del sexo del conductor para la aprobación de

solicitudes de financiamiento externo al negocio. En tanto que los argumentos se enfocan en la equidad de capacidades entre conductores y conductoras:

«Las mujeres tienen las mismas oportunidades (que los hombres), ... todo depende de tener una buena planificación de inversión.»

(Microempresaria de Comercio, Servicios, 55 años)

«Los microempresarios destacan por sus capacidades y habilidades, no por el sexo.»

(Microempresario de La Libertad, Comercio, 32 años)

Sin embargo, se han encontrado algunas opiniones que denotan la presencia de prejuicios entre los mismos conductores y conductoras de negocios. Estas opiniones refieren a la supuesta idoneidad de las mujeres para ciertos tipos de actividades económicas y/o rubros de dedicación. A saber:

«Considero que hay igualdad... aunque el carisma las hace [a las mujeres] más fiables.»

(Microempresario de Cusco, Servicios, 24 años)

«Las mujeres quizás somos mejores para los negocios, ... somos mejores negociantes y para la venta, [...] Acá hay puro hombre en técnicos [el área de servicios técnicos]; pero en venta, ahí si todas somos mujeres... Ya se sabe cómo es pues.»

(Microempresaria de Lima, Comercio, 30 años)

«No creo que tengan menos oportunidades, solo que le ponen trabas (los oferentes de servicios financieros), como el hecho de necesitar que el esposo firme algunos documentos, ... si al final son ellas las que van a cancelar esos créditos y no los esposos.»

(Microempresaria de Lima, Manufactura, 52 años)

5.1.3 Aspectos relacionados a la microempresa

Al analizar los aspectos que influyen en la probabilidad de obtener una aprobación de la solicitud de financiamiento o uso del mismo en **microempresas**, se encuentra un conjunto de factores ligados al desempeño del negocio que resulta relevante explorar –luego de controlar los posibles efectos cruzados con respecto a los factores asociados con la probabilidad de solicitar los mencionados servicios financieros.

La probabilidad de usar fuentes de financiamiento externas al negocio se encuentra fuertemente relacionada, de forma significativa y positiva, con la rentabilidad del negocio. Esto es posible afirmar, dado que la productividad de la ME mantiene una relación positiva con la probabilidad de uso, independientemente del sector de dedicación o del sexo del conductor de la ME.

La antigüedad de la ME resulta ser un factor significativo y positivo en los casos en los que el negocio se dedica al sector manufacturero o está conducido particularmente por

un hombre. En contraposición, las ME dedicadas al sector de servicios o manejados por mujeres, y que usan servicios financieros son principalmente negocios de menor antigüedad que sus respectivas contrapartes. Ante esto es relevante considerar que las ME manufactureras en la muestra, cuentan con una mayor antigüedad que las dedicadas a servicios; y ocurre lo análogo en el caso de ME con conductores hombres frente a los manejados por mujeres –que son de menor antigüedad.

En la misma línea, las ME con mayor nivel de formalización (establecidos con personería jurídica y no personería natural) cuentan con una mayor probabilidad de estar usando servicios financieros, a diferencias del opuesto. Esta situación ocurre en el caso de manufacturas, en donde las ME manufactureras que cuentan con personería jurídica suelen ser usuarias de servicios financieros.

Un detalle particular amerita el hecho de que los conductores de ME hombres, cuyas empresas cuentan con personería jurídica cuentan con una mayor probabilidad de estar usando servicios financieros. Mientras que, cuando la ME es manejada por una conductora mujer, el tipo de personería o formalización que cuente la empresa es indiferente en la probabilidad de usar servicios financieros. Esto último, brindaría algunas luces sobre la posibilidad de que existe una oferta de servicios financieros que califica de mejor forma a las mujeres conductoras de ME que a los hombres –siendo que a estos últimos se les solicitaría requerimientos adicionales como el grado de formalidad del negocio (personería jurídica frente a la personería natural).

Por otro lado, la propiedad del local es un factor que influye en la probabilidad estar utilizando servicios financieros, pero de forma diferenciada en función al rubro de la ME. Así, si el negocio se dedica al sector de provisión de servicios es un aliciente si es que el local es propio frente a la posibilidad de ser alquilado –tal vez ello tenga relación con la exigencia de garantías de propiedad en el proceso de solicitud de financiamiento. En contraposición, en el sector manufacturero, el hecho de que el negocio se desarrolle en un local alquilado correlaciona con una mayor probabilidad de uso de servicios financieros. Asimismo, si se trata de una conductora mujer, contar con la propiedad del local resulta un aspecto favorable en la probabilidad de obtener y usar servicios financieros.

Por último, en el caso de ME manufactureras, los conductores hombres registran una mayor probabilidad de usar servicios financieros que las conductoras mujeres; en tanto que pasa lo inverso en el caso de ME dedicadas al sector servicios. Esta afirmación mantiene su sentido, al identificar que independientemente del sexo del conductor, si el negocio se dedica al sector manufacturero, las probabilidades de usar un servicio

financiero son mayores. Una vez más se confirma la hipótesis de que el sector manufacturero, que concentra casos en los que los conductores son hombres, cuenta en promedio con una mayor probabilidad de estar usando servicios de financiamiento.

Finalmente, si se analizan los aspectos que influyen en la probabilidad de obtener una aprobación de la solicitud de financiamiento o uso del mismo en **pequeñas empresas**, se encuentran algunos resultados consistentes con los hallados en el caso de ME. Pero en este caso, a diferencia de los factores que afectan a la probabilidad de solicitar un servicio de financiamiento, si se cuentan con resultados distintos.

Si bien la rentabilidad del negocio, reflejado mediante la productividad, se mantiene como un factor explicativo de la probabilidad de que el negocio esté usando servicios financieros, la relación se mantiene significativa y positiva en el caso de manufacturas, pero no en el caso de servicios. Esto podría tener relación con el hecho de que la productividad laboral resulta un factor relevante en el sector manufacturero, a diferencia del caso de las PE dedicadas al sector servicios. Asimismo, las pequeñas empresas conducidas por mujeres que cuentan con mayores niveles de productividad cuentan con mayores probabilidades de usar servicios financieros.

En cuanto a la probabilidad de usar servicios financieros de las PE y la antigüedad de firma, se encuentra que las empresas más "jóvenes" son las que cuentan con una mayor probabilidad de usar servicios de financiamiento, indistintamente de si la PE es conducida por un hombre o una mujer. Aunque si el análisis se repite a nivel de tipo de sectores económicos, no se considera como un aspecto relevante.

Luego, solo en el caso de la probabilidad de usar financiamiento externo por parte de PE manufactureras, la personería jurídica incrementa dicha probabilidad, pues aparentemente resultaría ser un factor relevante en el uso de servicios de financiamiento.

Asimismo, contar con la propiedad del local de funcionamiento es un factor significativo y positivo con respecto a la probabilidad de usar servicios de financiamiento. Particularmente, en los casos de PE manufactureras y en las conducidas por mujeres. En estos casos, la propiedad del local sería un incentivo para el uso de servicios de financiamiento externo al negocio.

Entonces, si la PE se dedica a la manufactura o a los servicios, la probabilidad de estar usando servicios financieros se mantiene relativamente indiferente al hecho de ser conducida o no por un hombre. En un sentido inverso, sea que la PE es conducida

por un hombre o una mujer, si se dedica al sector de servicios, contaría esta con una mayor probabilidad de contar con servicios de financiamiento en uso.

Desde el punto de vista de las instituciones oferentes de servicios financieros que se entrevistó, es posible afirmar que las opiniones recurrentes de los informantes hacen referencia a que no existe un criterio de aprobación de solicitudes de crédito asociado con el tema del sexo del conductor. Sin embargo, y con énfasis en los oferentes no regulados, varios informantes afirman que las conductoras serían mucho más confiables que los conductores de empresas. Esto último surge como un aspecto relevante en tanto que activos intangibles son considerados en el otorgamiento de financiamiento. Así, se encuentran afirmaciones como las siguientes:

«Las mujeres cuentan con las mismas probabilidades que los hombres, de acceder a un préstamo. Aunque no se puede negar que nuestros clientes hombres tienen una mayor morosidad que las mujeres.»

(Cooperativa de Ahorro y Crédito de Arequipa, Analista de crédito, Mujer)

«No hay diferenciación por sexo; (pero sí) existe una mayor responsabilidad de pago en las mujeres, pues ellas se encargan de la economía del hogar y persuaden a sus maridos para que realicen los pagos. [...] Por cuestiones de cultura, en las zonas de la sierra sur, las mujeres son emprendedoras, responsables y manejan adecuadamente sus finanzas [...].»

(Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco, Miembro del Consejo Dir., Hombre)

«Ya estamos trabajando con un buen porcentaje de clientes mujeres, y nos ha ido muy bien; y eso gracias a que la mujer se ha desenvuelto muy bien en el mando o conducción de sus negocios.»

(Banco de Piura, Sectorista, Hombre)

«Las mujeres que acceden al microcrédito suelen ser más cumplidas con el pago de la deuda.»

(ONG de Piura, Responsable de Proyectos, Economía Rural, RRNN y Agua, Hombre)

5.1.4 Impacto de los servicios de micro-financiamiento

La información recogida sobre ME por la EMYPE ha permitido identificar la probabilidad de que una ME decida solicitar financiamiento externo y sus factores asociados. Además, ha permitido estimar la probabilidad de que actualmente una ME se encuentre usando algún servicio de financiamiento.

La solicitud y el uso efectivo de servicios de financiamiento por parte de una ME, tiene como objetivo último, la inversión o reinversión en la empresa; tanto en factores de producción, en materias primas o en mejoras del proceso técnico-productivo. De esta manera, el uso de servicios de financiamiento tiene como finalidad el incremento de la productividad de la empresa, en tanto que esto facilitaría no solamente la reposición

del capital financiero adquirido, sino que también permitiría ampliar el flujo de ingresos que domina la empresa.

En este contexto, se aplicó la familia de métodos de evaluación de impacto vía Emparejamiento o *Matching*. Específicamente, se aplicaron las distintas variantes del método, de manera que se pueda contar con un análisis de robustez entre resultados.

Tabla 7. EMYPE – Microempresas: Impacto del uso de servicios de financiamiento sobre la productividad de la empresa, según actividad económica (2011 – 2013)

		Productividad laboral de la empresa					
		Usuarios de servicios de financiamiento	No usuarios de servicios de financiamiento	Diferencia	E.E.	t	Sig.
		(Tratados)	(Controles)				
Métodos		Microempresas manufactureras					
Uno a uno		11.34	11.13	0.21	0.13	1.57	
2 vecinos más cercanos		11.34	11.14	0.21	0.12	1.67	*
3 vecinos más cercanos		11.34	11.15	0.20	0.12	1.66	*
4 vecinos más cercanos		11.34	11.14	0.20	0.12	1.71	*
Por radio (bandwidth=k)	k=0.01	11.34	11.12	0.22	0.03	8.54	***
	k=0.05	11.34	11.12	0.22	0.03	8.54	***
	k=0.10	11.34	11.12	0.22	0.03	8.54	***
Por kernel (bandwidth=k)	k=0.01	11.34	11.11	0.24	0.12	2.06	**
	k=0.05	11.34	11.11	0.24	0.11	2.11	**
	k=0.10	11.34	11.10	0.24	0.11	2.21	**
		11.34	11.12	2.0%			
Métodos		Microempresas de servicios					
Uno a uno		11.04	10.72	0.31	0.12	2.64	***
2 vecinos más cercanos		11.04	10.77	0.27	0.11	2.54	**
3 vecinos más cercanos		11.04	10.78	0.26	0.10	2.49	**
4 vecinos más cercanos		11.04	10.80	0.24	0.10	2.30	**
Por radio (bandwidth=k)	k=0.01	11.04	10.78	0.25	0.03	7.96	***
	k=0.05	11.04	10.78	0.25	0.03	7.96	***
	k=0.10	11.04	10.78	0.25	0.03	7.96	***
Por kernel (bandwidth=k)	k=0.01	11.04	10.79	0.25	0.10	2.47	**
	k=0.05	11.04	10.79	0.25	0.10	2.59	***
	k=0.10	11.04	10.79	0.25	0.09	2.66	***
		11.04	10.78	2.4%			

Nota. En esta tabla se reportan efectos marginales, seguido de estadísticos t entre paréntesis. Sobre el análisis de significancia, “***” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “**”, de al menos 95% de confianza; equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza.. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Cabe mencionar que la precisión de los resultados obtenidos mediante esta metodología tiene como requerimiento que la mayoría de observaciones analizadas (del grupo de tratados –usuarios de servicios financieros– y de controles –no usuarios servicios financieros–) pertenezcan, en su mayoría, al soporte común. Este conjunto a considerar se refiere a los casos que comparten las mismas características y, por

ende, tienen las mismas probabilidades de ser tratados. Así, si dicho conjunto es de rango amplio, entonces el emparejamiento o “*matching*” resulta viable.

Como se muestra en los Gráficos A2. 1 y A2. 2 (en el Anexo 2), en el caso de las microempresas analizadas por tipo de sector al que se dedican, se encontró un 95% de casos pertenecientes al soporte común (alrededor de 1 889 casos), donde 1 257 son microempresas del sector manufacturero y 672 se dedican al sector de servicios. En cuanto a las microempresas por sexo del conductor, se identificaron 1 893 microempresas en el soporte común, y casi el 63% de los casos eran ME conducidas por mujeres (1 192). Por ello se puede afirmar que el análisis bajo la metodología de emparejamiento brindará resultados aceptables y de calidad, dada la información disponible para este análisis complementario.

En este sentido, el análisis a nivel de actividades económicas permite identificar que ciertamente las empresas que usan servicios de financiamiento logran alcanzar un mayor nivel de productividad laboral, en relación con las empresas que no hacen uso de estos servicios. Cabe resaltar que la metodología permite controlar los efectos correlacionados, permitiendo generar una estimación sobre la relación cuasi-causal del uso de servicios financieros y el nivel de productividad en ME.

Tabla 8. EMYPE – Microempresas: Impacto del uso de servicios de financiamiento sobre la productividad de la empresa, según sexo del conductor del negocio (2011 – 2013)

		Productividad laboral de la empresa					
		Usuarios de servicios de financiamiento (Tratados)	No usuarios de servicios de financiamiento (Controles)	Diferencia	E.E.	t	Sig.
Métodos		Microempresas conducidas por hombres					
Uno a uno-		11.25	11.05	0.21	0.11	1.82	*
2 vecinos más cercanos		11.25	10.97	0.29	0.10	2.79	***
3 vecinos más cercanos		11.25	10.98	0.27	0.10	2.77	***
4 vecinos más cercanos		11.25	10.98	0.28	0.10	2.84	***
Por radio (bandwidth=k)	k=0.01	11.25	11.08	0.17	0.03	6.37	***
	k=0.05	11.25	11.08	0.17	0.03	6.37	***
	k=0.10	11.25	11.08	0.17	0.03	6.37	***
Por kernel (bandwidth=k)	k=0.01	11.26	11.01	0.25	0.10	2.65	***
	k=0.05	11.26	11.06	0.20	0.09	2.15	**
	k=0.10	11.25	11.06	0.19	0.09	2.16	**
		11.26	11.04	2.0%			
Métodos		Microempresas conducidas por mujeres					
Uno a uno-		11.22	10.78	0.44	0.14	3.06	***
2 vecinos más cercanos		11.22	10.73	0.49	0.13	3.78	***
3 vecinos más cercanos		11.22	10.72	0.50	0.13	3.95	***
4 vecinos más cercanos		11.22	10.74	0.47	0.12	3.82	***
Por radio (bandwidth=k)	k=0.01	11.22	10.77	0.44	0.03	13.46	***
	k=0.05	11.22	10.77	0.44	0.03	13.46	***
	k=0.10	11.22	10.77	0.44	0.03	13.46	***
Por kernel	k=0.01	11.22	10.77	0.44	0.12	3.66	***

(bandwidth=k)	k=0.05	11.22	10.76	0.45	0.12	3.75	***
	k=0.10	11.22	10.77	0.44	0.12	3.74	***
		11.22	10.76	4.2%			

Nota. En esta tabla se reportan efectos marginales, seguido de estadísticos t entre paréntesis. Sobre el análisis de significancia, “****” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “***”, de al menos 95% de confianza; “**” equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Específicamente, las ME dedicadas al sector manufacturero registran un mayor nivel de productividad, si es que llegan a usar servicios de financiamiento –logrando así hasta un 2.0% más de productividad promedio. Estos resultados se muestran robustos e indiferentes a la especificación metodológica finalmente aplicada. En cuanto a las ME dedicadas al sector de servicios, los resultados se muestran similares, aunque en este caso, el uso de servicios financieros genera un efecto levemente mayor que en el caso anterior (2.4%). Tanto en el caso de las ME manufactureras como las dedicadas al sector servicios, el impacto del uso de servicios financieros sobre el desempeño de la actividad económica –reflejado en la productividad media– mantienen un impacto positivo y significativo, aunque bastante reducido.

Si se replica el análisis para comparar el impacto del uso de servicios de financiamiento sobre el nivel de productividad promedio, pero diferenciando los resultados entre los casos en los que se registran conductores hombres y mujeres; se encuentra nuevamente resultados robustos a las especificaciones metodológicas aplicadas. Sin embargo, el impacto del uso de servicios de financiamiento resulta ser aproximadamente el doble en el caso de microempresas conducidas por mujeres (4.2%) y las conducidas por hombres (2.0%).

En ambos casos mostrados, el impacto del uso de servicios financieros por parte de las microempresas, sobre sus respectivos niveles de productividad no solamente es positivo, significativo y robusto a las especificaciones metodológicas; sino además es particularmente bajo. Este resultado refleja que en realidad existen otros factores que serían más relevantes en el proceso de mejora tecnológica o mejora de los procesos productivos. Así, el uso de servicios financieros únicamente estaría logrando paliar necesidades menores que no transforman la capacidad productiva de las empresas.

Esta conclusión mantiene relación con respuestas obtenidas por informantes en las entrevistas aplicadas. Específicamente, casi la totalidad de los informantes refieren que los préstamos que los microempresarios y microempresarias lograron obtener, han sido dedicados a las compras de mercadería o materias primas para su actividad de producción.

En tal sentido, las empresas que usan financiamiento externo no necesariamente utilizan estas fuentes para incrementar la productividad de sus negocios –como la teoría supondría–, sino para ampliar el volumen de su producción, a fin de enfrentar grandes pedidos esporádicos, o para situaciones en las que el capital propio no les permita hacer frente a los requerimientos usuales de insumos. De esta argumentación se pueden inferir de las siguientes citas que refieren a empresarios y empresarias del sector manufacturero en Cusco y La Libertad:

«Se requiere fondos para comprar mercadería.»

(Microempresaria de Cusco, Comercio, 46 años)

«Sin un crédito no puedes “stockear”²² de mercadería, ... no tendría muchas ventas.»

(Microempresario de La Libertad, Manufactura, 70 años)

5.2 MYPE y Microfinanzas: Expectativas

5.2.1 Expectativas del microempresariado

Sobre la base de los resultados recogidos en el análisis cuantitativo y cualitativo realizado, resulta comprensible que la totalidad de los informantes entrevistados identifiquen la existencia de hasta cuatro aspectos que deben de ser tratados como prioridad para generar un mejor ambiente de negocios para el microempresariado.

Un primer aspecto recurrente en las opiniones de los microempresarios y microempresarias de los sectores informantes a nivel de las regiones visitadas ha sido la necesidad de eliminar (o reducir al menos) la denominada “burocracia” o “papeleo” asociado con el proceso de formalización.

Al respecto, los conductores de los negocios entrevistados, reconocen los beneficios provenientes de contar con una empresa formalizada ante el Estado y las normas vigentes. Y en particular identifican los beneficios que acarrea la formalización sobre la posibilidad de que sus solicitudes de financiamiento sean aprobadas con mayor facilidad. Las opiniones recogidas redundan en requerimientos al Estado como las siguientes:

«Reducir los trámites para que los jóvenes puedan emprender sus proyectos.»

(Microempresaria de Piura, Comercio, 21 años)

«Deben de crearse mecanismos para simplificar los trámites en documentación (para formalización).»

(Microempresario de La Libertad, Servicios, 65 años)

²² Palabra que hacer referencia a conseguir “stock” o producción disponible para las ventas.

«Disminuir las barreras para la formalización de las microempresas, así habrán (Sic.) menos informales; [...] Beneficios tributarios para los microempresarios.»

(Microempresario de Lima Centro, Comercio, 45 años)

«Reducir costos por impuestos, [...] reducción de papeleo, y (de) trámites para formalización»

(Microempresario de Lima Norte, Comercio, 27 años)

Un segundo aspecto destacado ha sido el reclamo constante, y asociado con los elevados costos de los productos de financiamiento disponibles en el mercado. Estas afirmaciones ponen en evidencia que los microempresarios no perciben el riesgo de repago en el sector microfinanciero de una magnitud tal como si lo hacen los oferentes de productos financieros. En ese contexto, los microempresarios consistentemente demandan una aparentemente necesaria reducción de los costos por financiamiento.

«Debería de bajar los intereses o que el Estado preste al microempresario.»

(Microempresaria de Arequipa, Servicios, 47 años)

«Deberían de bajar las tasas de interés... el interés te termina enfermado porque te estresas»

(Microempresario de Arequipa, Comercio, 50 años)

«Debe haber un ente controlador para que los intereses no sean tan altos y no haiga (sic) tantos abusos en el cobro de mora y sobre el interés cuando se les da voluntad»

(Microempresario de La Libertad, Comercio, 27 años)

« [Deberían] hacer que [el crédito] esté más barato... se pagan muchos intereses.»

(Microempresaria de Lima Sur, Comercio, 46 años)

Un tercer aspecto identificado, refiere al requerimiento de reducción de tasas impositivas –esto evidentemente para el caso del microempresariado formal. En tal sentido, el pedido se dirige a la diferenciación de tasas de impuestos para ME y PE, o a la reducción impositiva general pues beneficia en el mayor volumen de ventas. Así, algunas de las afirmaciones identificadas al respecto, serían las siguientes:

«Los impuestos que uno paga deberían de ser dependiendo el tamaño del negocio... nos cobran mucho.»

(Microempresario de Arequipa, Comercio, 65 años)

« (El Estado) tiene que ver el apoyo a las microempresas... otorgar créditos rápidos, y bajar los impuestos del IGV.»

(Microempresaria de La Libertad, Manufactura, 59 años)

Y un cuarto aspecto mantiene relación con el efecto que las decisiones estatales tienen sobre el desempeño y la actividad económica en general. En tal sentido, los

beneficios de contar con estabilidad económica general, tienen un reflejo sobre el éxito económico de cada microempresario y microempresaria. Así, se encuentra afirmaciones como las siguientes:

«El gobierno debería promover el turismo, pues con mayor afluencia de turistas, más ventas».

(Microempresario de Arequipa, Manufactura, 57 años)

« (El Estado debería) crear más fuentes de trabajo para que así compren más y también capacitando a microempresarios.»

(Microempresaria de La Libertad, Servicios, 46 años)

«Mejorar los servicios (básicos), reducir los impuestos y controlar el exceso de subida de los precios de los alimentos»

(Microempresaria de Cusco, Servicios, 28 años)

Adicionalmente, en pocos casos se encontraron referencias a una demanda por capacitaciones a microempresarios en temas de producción, administración del negocio y de administración financiera.

« (El Estado) debería haber un asesoramiento en créditos, para saber invertir bien»

(Microempresario de La Libertad, Manufactura, 55 años)

«El Banco de la Nación debería impulsar más créditos, y el asesoramiento en temas de negocios es esencial.»

(Microempresario de Lima, Servicios, 40 años)

5.2.2 Expectativas del sector microfinanciero

En cuanto a los oferentes de servicios financieros entrevistados, también es posible identificar demandas similares a las encontradas en el caso del microempresariado.

Así, a rasgos generales los oferentes de servicios financieros reconocen que el Estado juega un rol preponderante como facilitador del acceso y uso de servicios financieros por parte del microempresariado. Particularmente, los oferentes más ligados con el sector microempresarial opinan que es el Estado, el actor que debería de brindar facilidades a las microempresas, y colaborar en la simplificación de los requisitos solicitados por las instituciones financieras reguladas para el otorgamiento de financiamiento:

«Creo que, por parte de las empresas microfinancieras que ofrecen estos microcréditos, estos ponen muchas trabas para otorgar un microcrédito. Por ello, las políticas públicas deben estar dirigidas a hacer que el acceso al microcrédito sea mucho más fácil en cuestión de trámites.»

(Prestamista informal de Piura, Independiente, Hombre)

Asimismo, persiste entre las MYPE cierta preocupación por el tema de la informalidad, como un factor que limita la solicitud y uso de servicios financieros. Es así que los representantes de las instituciones entrevistadas convienen en que la informalidad es un problema que tiene origen en la falta de incentivos, así como en la falta de claridad en los beneficios que la formalización acarrea.

«La informalidad es un problema. Y la formalización podría implicar un mayor acceso a servicios financiero, con montos mayores. [...] La informalidad limita el crecimiento del sector.»

(Cooperativa de Ahorro y Crédito de Arequipa, Analista de crédito, Mujer)

«El exceso de regulación fomenta la informalidad y (hasta) puede reforzarla. [...] El Estado debería brindar apoyo al microempresario para que sea formal.»

(Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco, Miembro del Consejo Dir., Hombre)

«En futuro del microcrédito va a ser parte principal del desarrollo de nuestro país... El Estado tiene que ser bastante flexible con ellos, en la parte tributaria.»

(Cooperativa de Ahorro y Crédito de La Libertad, Analista senior, Hombre)

Finalmente, se reconoce la importancia de la promoción de la educación financiera. Los informantes mencionan que el Estado y los mismos oferentes de servicios de financiamiento juegan un rol promotor en el proceso de difusión del manejo de estos productos; de manera que permita al empresario gozar de los beneficios del uso de estos servicios, y sin sufrir las consecuencias negativas del mal uso de los mismos:

«El Estado debe sensibilizar a la población para promover el ahorro, educar en finanzas y resaltar la importancia, y los beneficios de los servicios financieros.»

(ONG de Cusco, Director de Microfinanzas, Hombre)

6 CONCLUSIONES

El presente estudio ha tenido como objetivo central analizar los requerimientos y usos financieros de las microempresas y las pequeñas empresas, desde el punto de vista de ellas, desde la perspectiva de la demanda por servicios financieros. En ese sentido, este estudio contrasta con estudios previos que analizan los requerimientos de las MYPE por servicios microfinancieros desde la información de las instituciones financieras reguladas, es decir desde la oferta regulada. El esfuerzo analítico de este estudio permitirá un mejor acercamiento a demanda financiera que utilizan efectivamente las MYPE, en tanto que el análisis de la oferta usualmente reporta sólo servicios financieros que las instituciones reguladas están dispuestas a colocar.

En términos metodológicos, es complicado tener información de la demanda financiera de las MYPE por el lado de ellas mismas, Las encuestas disponibles tienen, la limitada información estadística disponible para el universo de MYPE, y más restringida aún es la información de sus requerimientos y demandas financieras. Una estrategia adoptada en este estudio para mitigar estos problemas ha sido adoptar un análisis metodológico doble para garantizar consistencia y validez de los resultados. La información analizada provino fundamentalmente de dos fuentes: una cuantitativa (la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa – EMYPE) y otra cualitativa (entrevistas realizadas en cinco ciudades del país).

Es importante mencionar que la aproximación mixta adoptada constituye un esfuerzo por obtener resultados estadísticamente confiables y representativos (vía el análisis cuantitativo), y representativos de la realidad heterogénea (vía análisis cualitativo) que se analiza en el presente estudio. Igualmente, es fundamental resaltar que los resultados obtenidos cuentan con validez interna, y deben de ser interpretados en su propio ámbito y alcance. En otras palabras, las conclusiones están referidas a las MYPE dedicadas a las actividades manufactureras y de servicios, y de manera complementaria también a los informantes entrevistados. Estos resultados pueden constituir un insumo importante para comprender también a MYPE dedicadas a otras actividades económica, y operativas en otros períodos de tiempo).

Información estadística de la década pasada muestra que el sector MYPE es muy importante en la economía peruana, en término de número de empresas, mano de obra involucrada, su presencia mayoritaria en actividades de bajas barreras económicas a la entrada (por ejemplo: comercio y servicios personales). Estos hallazgos son válidos en prácticamente todo el país,

Existe amplia heterogeneidad entre MYPE a partir de prácticamente cualquier criterio. La mayoría de las MYPE, en especial las ME, reportan bajos niveles de actividad, ventas e ingresos, frente a grupos minoritarios de ME y PE con mayor rentabilidad, tal como ha sido ampliamente documentada en estudios previos referidos. En el presente estudio constatamos que tal heterogeneidad está presente aún entre las MYPE que usan servicios financieros, sujetas a nuestro análisis (Anexo 1): prácticamente 8 de cada 10 son ME, la actividad manufacturera parece más importante que servicios (más aún para las PE),

Una dimensión que aparece como importante para el desarrollo de las actividades económicas y financieras de las MYPE es el género de los conductores de las MYPE. Para las mujeres que forman parte de la PEA, las MYPE son importantes fuentes de ingresos laborales (ello aun cuando la presencia masculina es mayoritaria en todo tipo de MYPE). Ellas participan en mayor proporción en ME de servicios y comercio, donde las barreras a la entrada son menores, lo mismo que sus ingresos y retornos. En contraste, la presencia masculina es todavía mayor entre las ME más grandes y en las PE, en las dedicadas a manufactura, y por tanto su escala de operación e ingresos son mayores. Aun cuando hay diferencias regionales, se reafirma que la presencia de mujeres microempresarias varía según la actividad económica, siendo mayoritaria en comercio (en especial ambulatorio) y servicios (en especial personales), no así en manufactura, según información complementaria. Otro elemento relevante sobre los conductores es la edad: en las ME predominan los conductores entre 30 y 50 años, con experiencia laboral antes que jóvenes que recién empiezan; similar es la situación en la PE, con creciente participación del grupo de 50 a 65 años. Estos resultados pueden indicar que conducir una MYPE implica permanencia en la unidad, antes que un estado transitorio entre empleos en empresas más grandes. Pero se requiere más análisis para contrastar esta hipótesis.

El estudio muestra las importantes diferencias existentes en la demanda financiera entre las diversas microempresas. Ello es reflejo de la heterogeneidad que existe entre éstas, según sus características productivas, así como su localización y su mercado potencial. Frente a los múltiples estudios que reportan el éxito de las microfinanzas en el Perú, el presente estudio muestra que, bajo ciertas circunstancias, aún hay muchas microempresas cuya demanda financiera requiere ser atendida. De ahí la pertinencia del presente estudio, sobre la demanda financiera de las MYPE.

En cuanto a la oferta o disponibilidad de los servicios financieros para MYPE, éstos están distribuidos de manera altamente diferenciada a lo largo del país, según status

de regulación, tipo de institución, localización, etc. Es claro que en el país han persistido o coexistido, instituciones reguladas (banca comercial, financieras, cajas municipales, cajas rurales y EDPYME, principalmente) y canales de financiamiento semi-regulados (ONG de crédito) e informales (parientes, amigos, prestamistas, etc.). La información de la SBS muestra la alta concentración urbana (principalmente Lima, Arequipa y Trujillo) de las instituciones reguladas y de sus productos (préstamos y depósitos. Esta disponibilidad o acceso tan concentrado en áreas urbanas se ha mitigado con el impulso dado a cajeros corresponsales y otros puntos de atención lo que ha permitido acercar al menos en parte estos servicios financieros a los clientes finales, y multiplicar su escala de préstamos y depósitos (para PE y en menor proporción para ME); ello aun cuando el incremento ha sido mayor para otros clientes. Información de COPEME, así como las entrevistas cualitativas refieren que fuera de las ciudades grandes, persisten significativamente los créditos de ONG, así como los diversos canales informales de crédito y ahorro. Son estas últimas instituciones y sus productos los que se presentan accesibles a gran parte de las PE y ME del país.

Respecto del uso de servicios financieros, el estudio muestra las importantes diferencias existentes en la demanda financiera entre las diversas microempresas. Ello es reflejo de la heterogeneidad que existe entre éstas, según sus características productivas, así como su localización y su mercado potencial. Frente a los múltiples estudios que reportan el éxito de las microfinanzas en el Perú, el presente estudio muestra que, bajo ciertas circunstancias, aún hay muchas microempresas cuya demanda financiera requiere ser atendida.

A modo de síntesis, podemos indicar como principales conclusiones acerca de la demanda o uso de las MYPE por servicios financieros:

- El género aparece como significativa en la decisión de solicitar un préstamo, principalmente entre aquellas que operan en actividades de servicios: es más probable que ellas soliciten un crédito que ellos; sin embargo, la probabilidad de que ellas lo obtengan es menor. En contraste, las entrevistas recogidas en Arequipa, Cusco, Piura y Trujillo referían mínima diferenciación o discriminación en el acceso y uso de servicios financieros. Por supuesto, ésta es sólo una percepción, que requiere mayor investigación representativa.
- Al menos uno de cada dos conductores desea solicitar un crédito, aunque esta proporción varía según género y edad del conductor.
- La educación es otra variable explicativa directa de la decisión de demandar servicios financieros. Así, conductores con mayor educación (incluso

- financiera) e información, soliciten crédito para su MYPE, en mayor proporción que aquellos sin tal educación.
- Los rechazos a solicitudes de préstamos son múltiples, y definidos por la institución oferente, según su evaluación de la demanda. Más común es el caso de las MYPE que obtienen montos menores a los solicitados, mostrando un importante racionamiento crediticio a ME y PE.
 - Las ME dedicadas al sector de servicios tienen un flujo más volátil de ingresos, y posiblemente por ello, cuenten con una menor probabilidad de que sus solicitudes de servicios de financiamiento externo sean aprobadas. Dada la masiva presencia de mujeres, este resultado indica que las mujeres conductoras de MYPE enfrentan mayor rechazo a sus pedidos de crédito que sus pares masculinos.
 - Las PE dedicadas al sector manufacturero tienen mayor probabilidad de que se aprueben sus solicitudes de financiamiento. Y, siendo este sector mayoritariamente masculino, estos conductores tienen una mayor probabilidad de acceder y usar finalmente microcrédito ofrecido en el mercado.
 - El estudio cualitativo parece mostrar que hay algunas instituciones microfinancieras que están adaptando parte de su oferta a MYPE lideradas por mujeres o para clientes específicos (por ejemplo, créditos grupales), garantizando bajo riesgo de repago, mínima rentabilidad y cobertura de costos.
 - La falta de acceso a mejores canales de financiamiento entre las diversas MYPE parece estar asociada a las características empresariales y a sus conductores; sin embargo, es poca la información disponible para inferencias estadísticamente significativas. Tal es el caso de MYPE conducidas por mujeres, cuyas actividades, localización, factores productivos, rentabilidad, etc. parecen estar asociados a bajo uso de crédito. Una futura agenda de investigación debe incluir análisis que vinculen aspectos financieros y no financieros de MYPE según género del conductor, y/o asignación de tiempo dentro y fuera de la unidad económica (y uso del tiempo entre sus actividades económicas dentro y fuera de la MYPE, y no económicas).
 - Frente a la mayor significancia de las características de la MYPE y su (usualmente baja) rentabilidad, ¿cuán importante es tal rentabilidad en la asignación de crédito desde la oferta de servicios microfinancieros? ¿Esta oferta toma, como las grandes instituciones financieras, a la rentabilidad de la MYPE como proxy de su capacidad de repago del préstamo? Esta es una de las preguntas aún pendientes de análisis, parte de una futura agenda.

- Es evidente que hay mucho por explorar sobre la demanda de las MYPE por microfinanciamiento informal, el mismo que es altamente heterogéneo según sus proveedores (familiares y amigos, o prestamistas informales, o bodegas, u otros), condiciones, montos, etc. Los estudios cualitativos parecen mostrar que éstos son importantes para las MYPE actualmente, en especial en el interior del país. Sin embargo, conocemos poco de sus determinantes, tal como ya lo han indicado estudios previos. También este tema debe ser parte de una futura agenda de investigación, dada la alta proporción de MYPE que aparente mente no demanda crédito, y que probablemente dependan de servicios financieros informales,
- A lo largo del estudio ha sido manifiesta la necesidad de contar con fuentes de información representativas, que permitan reportar el comportamiento económico y financiero de las diversas MYPE, así como sus múltiples determinantes. Urgen más y mejores fuentes de información, cuantitativa y cualitativa, que permita inferencias estadísticamente más representativas, más significativas. Una mayor voluntad política para fortalecer las encuestas (como la EMYPE) favorecerá al mayor conocimiento y el mejor diseño de políticas públicas que en última instancia permita fortalecer económicamente a las diversas MYPE con proyectos viables, más allá de la sola provisión de servicios financieros.

7 RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

Se espera que los aportes de esta investigación contribuyan a la comprensión y diseño de políticas públicas que en última instancia fortalezca a las MYPE viables, atendiendo los problemas financieros y no financieros que enfrenta. En base a los principales resultados y conclusiones del presente estudio, enfatizamos propuestas sobre el acceso y uso del financiamiento por parte de las MYPE. Evidentemente estas propuestas están afectadas por las limitaciones de las fuentes de información analizadas.

Entre las principales inferencias de políticas públicas proponemos:

- i). Concebir a las MYPE como unidades económicas con decisiones y objetivos propios, que trascienden sus características de formalidad, y se reflejan en el dinamismo y limitaciones de su actividad económica. Por ello, el diseño de políticas orientadas al fortalecimiento de la actividad empresarial de las MYPE a corto y largo plazo, deben atender tanto los requerimientos financieros como otros elementos no financieros, legales y productivos (por ejemplo, asistencia técnica).
- ii). Reconocer la alta heterogeneidad de las MYPE, de modo de tipificarlas para atender mejor sus diferentes requerimientos financieros (y no financieros). En gran medida esta heterogeneidad refleja diferencias en la capacidad productiva y de crecimiento económico de las MYPE. De ahí que tal heterogeneidad está asociada a (también) a diferenciado acceso y uso efectivo de recursos financieros por parte de las MYPE. De ahí que las políticas públicas pueden crear incentivos para que las instituciones financieras atiendan la demanda de aquellas unidades que, teniendo unidades económicas viables, efectivamente requieran servicios financieros para su actividad productiva. Estímulos para el desarrollo de instituciones financieras adecuadas, diseño de productos financieros diversos y adecuados a las diversas MYPE, disposición de fondos de garantía, recursos financieros canalizados a través de banca de segundo piso (por ejemplo, COFIDE), entre otras, son políticas que han mostrado efectividad en otros contextos e incluso en la experiencia peruana en años previos.
- iii). Políticas públicas que atiendan los diferentes requerimientos de las MYPE pueden definir incluso grupos específicos a los cuales atender de manera prioritaria y por un lapso definido, hasta que alcancen los recursos financieros

que efectivamente requieren para fortalecer su actividad productiva. Así, las políticas públicas pueden estar orientadas a atender grupos de MYPE con menor acceso financiero, pero con potencialidad económica a fin de “emparejar la cancha” y hacerlas más competitivas (como artesanos con mercados definidos, mujeres especializadas en productos –por ejemplo, confecciones para niños- de alta aceptación en el mercado-nacional o internacional-, jóvenes emprendedores con alta calificación técnica –como carpinteros metálicos-).

- iv). Tan importante como el acceso y uso al crédito es el acceso y uso de los otros servicios financieros, tales como depósitos y microseguros. Las políticas públicas deben estimular la oferta de estos servicios por parte de las instituciones reguladas para que a la par de garantizar los fondos involucrados, las MYPE puedan operar con menores riesgos en el cuidado de su liquidez, choques e imprevistos, etc. De manera similar, el acceso y uso de dinero electrónico también facilita operar con menores riesgos. La SBS tiene un rol activo en la implementación de medidas que garanticen que los oferentes de estos servicios brinden el mayor acceso posible.
- v). El fortalecimiento de la actividad empresarial de las MYPE requiere tanto de recursos financieros como no financieros. Urgen políticas de asistencia técnica diferenciada según tipo y requerimientos productivos de las MYPE según su actividad económica, localización, etc. También en este aspecto, la heterogeneidad de las MYPE implica desafíos para la adecuada oferta de servicios de asistencia técnica, capacitación, información, etc. Es altamente probable que muchas ME conducidas por mujeres requieran (“un empujoncito” a través de) significativa asistencia técnica adecuada para los requerimientos de su actividad económica y su entorno. Experiencias internacionales muestran que los gobiernos locales pueden jugar un rol decisivo en el fortalecimiento empresarial de sus MYPE, involucrando a agentes e intermediarios locales que proveen de asistencia técnica temporal, con planes específicos de seguimiento en función de metas previamente fijadas según tipo de MYPE.
- vi). Empoderar a los conductores de MYPE para que ganen creciente acceso a servicios financieros de instituciones reguladas, La información adecuada, la simplificación en el diseño de los productos financieros, la participación activa de sus representantes, la participación de personas locales, la activa presencia de mujeres locales, entre otros, facilita la disposición de los conductores de MYPE a

utilizar los recursos financieros disponibles, Es clave la diferenciación de estrategias para comunicar los mensajes según tipo y requerimientos de las MYPE, y según localización de las mismas.

- vii). En el estudio consideramos que la capacidad financiera de los conductores de MYPE depende de cuánto requieren de financiamiento fuera de la empresa versus los recursos que la propia empresa genera, sea que estén conducidos por hombres o por mujeres. Por ello, la capacitación para poder usar mejor los servicios financieros obtenidos es importante. Y justamente las mujeres son las que más requieren información y capacitación del uso de los recursos financieros y su uso adecuado en las MYPE.
- viii). Más allá de las MYPE mismas, urge que los diferentes niveles de gobierno y la sociedad civil eleven su comprensión de los problemas económicos y sociales que enfrentan las diversas MYPE, y que estos problemas trascienden aspectos de solamente informalidad, marginalidad, ilegalidad. Siendo que prácticamente siete de cada diez trabajadores del país genera sus ingresos laborales en una MYPE, es pertinente que la sociedad civil reconozca la importancia económica y social de estas unidades. Este asunto es especialmente relevante para las mujeres que trabajan en MYPE es tan importante en sus vidas y las de sus dependientes. Las políticas educativas hacia la sociedad deben contribuir a mejorar estas perspectivas en la población, Esperamos que la difusión del presente estudio contribuya también con estas políticas.
- ix). Recientemente (a Julio 2016), se han implementado diversos programas que declaran como su objetivo central fortalecer el acceso, uso y calidad de los servicios financieros para MYPE. Estas medidas incluyen el Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP), la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), el uso de dinero electrónico (SBS, asumido por ASBANC), impulso de puntos de atención de la banca privada en gran parte del país (SBS), así como múltiples acciones orientadas a bancarizar a los beneficiarios de los programas sociales (MIDIS). Aunque aún no hay estudios de impacto de tales medidas, es evidente que estos instrumentos pueden fortalecer el acceso para gran parte de las MYPE. Paralela inversión en infraestructura pública, en especial de las tecnologías de información pueden favorecer al uso a través de menores costos de transacción, Aún hay otros instrumentos de políticas públicas por atender.

- x). Como se ha indicado persistentemente a lo largo del estudio, urge mejorar las fuentes de información referidas a las MYPE, teniendo a ellas como unidad de análisis y de decisión, dada su alta importancia económica y laboral en el país. Luego de tres años de recolección de información específica sobre MYPE, la actual encuesta EMYPE ha sido interrumpida; es cierto que actualmente se tiene la Encuesta Nacional de Empleo 2015, aún por explorar en cuanto a su definición y cobertura de MYPE, así como el detalle de los requerimientos financieros de estas unidades. Esta encuesta será una gran fuente de información, en la medida que sea continua y mejore su diseño muestral, permitiendo análisis de panel en los años siguientes. A ello se debe añadir la urgente necesidad de estudios sistemáticos, continuos, sobre la evolución y principales cambios de las MYPE y sus interrelaciones económicas, financieras, laborales, con el resto de la economía. Ello permitirá inferencias estadísticas representativas sobre sus requerimientos financieros y reales, explicará mejor los determinantes para las diferentes MYPE, y permitirá el diseño de políticas públicas, sean financieras, económicas y sociales, pertinentes.

8 REFERENCIAS

ADAMS, D. W., & D. H. GRAHAM

1981 A critique of traditional agricultural credit projects and policies. *Journal of Development Economics*, 8(3), 347-366.

ADAMS, D. W., C. G. VEGA & JD VON PISCHKE

1987 "Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión" (Eds.).

AGUILAR, G.

2014 Dos estudios sobre las microfinanzas en el Perú. Tesis Doctoral - Pontificia Universidad Católica del Perú. Escuela de Posgrado. Recuperado el 29 de mayo de 2016, de: <http://bit.ly/1O714ys>

ALVARADO, Javier & Miguel PINTADO

2015 "Necesidad, Demanda y Obtención de Crédito en el Sector Agropecuario en el Perú". Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Informe Final – ProyectoTCP/PER/3402. CEPES: Agosto, 2015.

ANDERSON, J.

2011 "Responsabilidades por compartir: la conciliación trabajo-familia en Perú. Organización Internacional del Trabajo – Programa Regional de Género y Trabajo Decente. Santiago.

ARMENDÁRIZ, B., & J. MORDUCH

2011 Economía de las Microfinanzas. Fondo de Cultura Económica y CIDE. México DF.

BALTAGI, Badi H.

2011 Econometrics. Berlin: Springer Berlín Heidelberg.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - The Economist

2015 Microscopio Global 2015. Unit Intelligence. <http://goo.gl/i87rq8>

BANERJEE, A. y E. DUFLO

2008 "Do firms want to borrow more: testing credit constraints using a targeted lending program". BREAD Working Paper 005.

BANERJEE, A. y E. DUFLO

2010 "Giving credit where it is due". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 24 – No. 3

BARDHAN, P. & C. UDRY

1999 "Development Microeconomics," OUP Catalogue, Oxford University Press, número 9780198773719, Mayo.

BEDREGAL Manuel & Joaquín ALCÁZAR

2009 “Aversión al riesgo y vulnerabilidad como determinantes de la demanda de microcrédito en zonas rurales de Arequipa”. Informe Final del Proyecto Breve de Investigación – Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) y Universidad Católica San Pablo (UCSP). Descargado el 01 de mayo de 2016 de: <http://goo.gl/Xgg1jD>

BEBCZUK, R.

2003 *Asymmetric Information in Financial Markets*. Cambridge: Cambridge Books, Cambridge University Press.

BREALEY, R., A. MYERS, y F. ALLEN

2010 *Principios de finanzas corporativas*. Novena edición. México DF: McGraw-Hill / Interamericana.

CAMERON, Colin., & Pravin TRIVEDI

2005 *Microeconometrics: Methods and Applications*. Nueva York: Cambridge University Press.

CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN AL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

2016 *Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas para los años 2008 al 2015*. COPEME: 2016

DRAKE, D., & E. RHYNE (Eds.)

2002 *The Commercialization of Microfinance: Balancing business and development* (pp. 101-114). Bloomfield, CT: Kumarian Press.

DICHTER, T. W.

1999 NGOs in microfinance: Past, present and future. *Microfinance in Africa*, 2, 12-37.

EECKHOUDT, L., C. GOLLIER, y H. SCHLESINGER

2005 *Economic and financial decisions under risk*. Princeton: Princeton University Press.

GERTLER, Paul J., Sebastian MARTÍNEZ, Patrick PREMAMAND, Laura B. RAWLING, Christel M. J. VERMEERSCH

2011 *La Evaluación de Impacto en la Práctica*. Washington: Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo / Banco Mundial (BM).

GONZÁLEZ-VEGA, C.

1994 Do financial institutions have a role in assisting the poor?. Draft.– The Ohio State University.

GONZÁLEZ-VEGA, C., P. PRADO & T. MILLER (Eds.)

1997 *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*. CAF.

- GREENE, William
2012 Econometric analysis. Boston: Pearson.
- HAYASHI, Fumio
2000 Econometrics. Princeton: Princeton University Press.
- HECKMAN, James
1999 "Causal parameters and policy analysis in economics: A Twentieth century retrospective". National Bureau of Economic Research (NBER), p. 42.
1979 "Sample Selection Bias as a Specification Error" *Econometrica*, Econometric Society, vol. 47(1), 153-161 pp., enero.
- HOLLAND, Paul
1986 "Statistics and Causal Inference", *Journal of the American Statistical Association*, 81(396), pp. 945 - 960.
- HUDON, M. y J. SANBERG
2013 "The ethical crisis in microfinance: issues, findings, and implications", *Business Ethics Quarterly*, Vol. 23 – No. 04.
- INEI
2012 Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2011: Resultados de la encuesta. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
2013 Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012: Resultados de la encuesta. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
2014 Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013: Resultados de la encuesta. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
- KHANDKER, Shahidur, Gayatri KOOLWAL & Hussain SAMAD
2010 *Handbook of Impact Evaluation: Quantitative Methods and Practices*. Washington: Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo / Banco Mundial (BM).
- LEDGERWOOD, J.
1999 *Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective*. Sustainable Banking with the Poor – The World Bank. Washington D.C:
- LEÓN, J.
2015 "Microcredit differences in the regulated financial system: Peru 2010-2014". Draft presentado en el Congreso 2015 de la Latin America and Caribbean Economic Association, Santa Cruz – Bolivia.
- LEVINE, Ross
1997 "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, American Economic Association 35, nº 2 (1997): 688 - 726 pp.

LOAYZA, N.

2007 "The causes and consequences of informality in Peru". Banco Central de Reserva del Perú, Documento de trabajo DT 2007-018. Lima

MARSH, P.

1982 «The Choice between Equity and Debt: An Empirical Study» *Journal of Finance*, American Finance Association 37, nº 1 (1982): 121- 144 pp.

MISHKIN, F.

2010 *The economics of money, banking and financial markets*. Boston, MA: Pearson Education, 2010.

MORDUCH, J.

1999 The microfinance promise. *Journal of economic literature*, 37(4), 1569-1614.

NAVAJAS, S., M. SCHEREINER, R. MEYER, C. GONZALES-VEGA, y J. RODRIGUEZ-MEZA

2000 «Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia» *World Development*, Elsevier 28, nº 2 (2000): 333 - 346 pp.

PEDROZA, P. A.

2011 *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011*. Inter-American Development Bank.

PERRY, G., MALONEY, W., ARIAS, O., FAJNZYLBER, P., MASON, A., J. SAAVEDRA

2008 *Informalidad: escape y exclusión*. Banco Mundial y Ed. Mayol Washington D.C.

RUBIN, Donald

1974 "Estimating Causal Effects of Treatments in Randomized and Nonrandomized Studies". 66(5), pp. 688 - 701.

SALVATORE, D.

1996 *Managerial Economics in a Global Economy*. Nueva York: OUP Catalogue, Oxford University Press, Mc Graw Hill.

SAUNDERS, A.

1997 *Financial Institutions Management: A Modern Perspective*. Chicago: Irwin.

SCHMIDT, R. H.

2010 Microfinance, commercialization and ethics. *Poverty & Public Policy*, 2(1), 99-137.

SCHMIDT, R. H. y C. P. ZEITINGER

1997 "Critical issues in microbusiness finance and the role of donors". IPC – draft No. 6. Frankfurt.

SCHREINER, M.

2001 Informal finance and the design of microfinance. *Development in Practice*, 637-640.

SEBU, Joshua

2013 "Farm households' access to credit: who needs and who gets? Evidence from Malawi", *Journal of Economic Literature*.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP

2016 Información mensual disponible. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. SBS: 2016

TELLO, M.

2015 "¿Es la informalidad una opción voluntaria o la última alternativa del empleo en el Perú?". CIES PM-A2-T1-PM-Nac. Informe Final. Consorcio de Investigación Económica y Social. Lima.

TIROLE, J.

1988 *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge: MIT Press Books.

VAN DE VEN, Wynand P. M. M. & Bernard M. S. VAN PRAGG

1981 "The demand for deductibles in private health insurance: A Probit Model with sample selection" *Journal of Econometrics*, Elsevier, vol. 17(2), 229-252 pp., noviembre.

VON PISCHKE, J. D.

1998 Poverty, human development and financial services. Occasional Paper nº, 25.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M.

2013 *Introductory econometrics: a modern approach*. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.

2010 *Econometric analysis of cross section and panel data*. Londres: The MIT Press.

WOLLER, G.

2002 The promise and peril of microfinance commercialization. *Small Enterprise Development*, 13(4), 12-21.

9 ANEXOS

Anexo 1. Características generales de las MYPE

PERÍODO	2010	2011	2012	2013
COBERTURA GEOGRÁFICA	Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Iquitos, Huancayo y Piura			Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Iquitos, Huancayo, Piura, Juliaca, Ayacucho y Cusco
EMPRESAS CONSIDERADAS	25 a 850 UIT	20 a 1 000 UIT		20 a 1 700 UIT
Nº DE OBSERVACIONES	4 042	5 118	5 164	3 023

ACTIVIDADES ECONÓMICAS CONSIDERADAS (CIU Rev. 3)

Manufactura (Años 2010, 2011, 2012 y 2013)

- 1050 - Fabricación de productos lácteos
- 1073 - Elaboración de cacao, chocolate
- 1410 - Fabricación de prendas de vestir
- 1420 - Fabricación de Artículos de piel
- 1430 - Fabricación de prendas tejido y punto
- 1511 - Curtido y adobo cueros
- 1512 - Fabricación de maletas, bolsos
- 1520 - Fabricación de calzado
- 1610 - Aserrado y cepillado de madera
- 1621 - Fabricación de productos de madera
- 1622 - Fabricación de partes y piezas de carpintería
- 1623 - Fabricación de recipientes de madera
- 1629 - Fabricación de otros productos de madera
- 2511 - Fabricación de productos metálicos para uso estructural
- 2591 - Forja, prensado, estampado de metales
- 2592 - Fabricación, tratamiento y revestimiento de metales
- 2593 - Fabricación de artículos de cuchillería
- 2599 - Fabricación de otros productos de metal
- 3100 - Fabricación de muebles
- 3211 - Fabricación de joyas y artículos conexos
- 3212 - Fabricación de joyas de imitación y artículos Conexos

Servicios (Años 2010, 2011 y 2012)

- 5510 - Actividades de alojamiento
- 5590 - Otros alojamientos
- 5610 - Restaurantes y otros servicios de comidas

Nota. Información obtenida a partir de las fichas técnicas de la Encuesta de Micro y Pequeñas Empresas (EMYPE) correspondiente a los años 2010, 2011, 2012 y 2013. Fuente: INEI (2016).

(Anexo 1 – cont. ...)

CARACTERÍSTICAS DE MYPE que usan servicios financieros:

Tamaño	2011		2012		2013		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Microempresa	7,220	85%	4,934	84%	4,039	86%	16,194	85%
Pequeña empresa	1,263	15%	943	16%	682	14%	2,888	15%
Total	8,484	100%	5,877	100%	4,721	100%	19,082	100%

Conductor MYPE: Grupo de edad	Microempresas						Pequeñas empresas					
	2011		2012		2013		2011		2012		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Manufactura	5,562	77%	3,943	80%	4,039	100%	974	77%	662	70%	682	100%
Servicios	1,658	23%	992	20%	0	0%	289	23%	281	30%	0	0%
Total	7,220	100%	4,934	100%	4,039	100%	1,263	100%	943	100%	682	100%

Conductor MYPE	Microempresas						Pequeñas empresas					
	2011		2012		2013		2011		2012		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Mujer	1,753	36%	1,087	37%	762	29%	104	43%	97	31%	20	15%
Hombre	3,166	64%	1,864	63%	1,822	71%	136	57%	212	69%	115	85%
Total	4,919	100%	2,950	100%	2,584	100%	239	100%	309	100%	135	100%

Conductor MYPE: Grupo de edad	Microempresas						Pequeñas empresas					
	2011		2012		2013		2011		2012		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
De 18 a 30 años	263	5%	301	10%	186	7%	23	10%	45	15%	5	3%
De 31 a 49 años	2,915	59%	1,770	60%	1,521	59%	110	46%	124	40%	83	61%
De 50 a 64 años	1,481	30%	801	27%	705	27%	99	42%	104	34%	33	24%
De 65 años a más	260	5%	78	3%	172	7%	7	3%	36	12%	15	11%
Total	4,919	100%	2,950	100%	2,584	100%	239	100%	309	100%	135	100%

Nota. Hay 6056 datos que no tienen observaciones entre todos los años analizados.

Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Anexo 2. Regresiones auxiliares y análisis de sesgo de selección

Tabla A2. 1. Probit, EMYPE: Resultados por sector económico y por sexo del conductor (2011 – 2013)

	Microempresas			
	Manufactura	Servicios	Mujeres	Hombres
Pr [Acceder a servicios financieros]				
Nivel educativo del conductor (Educ. Superior =1)	-0.20 *** -4.84	0.14 -1.47	-0.15 *** -2.58	-0.05 *** -2.81
Edad del conductor	-0.71 *** -12.16	0.08 -0.34	-0.08 -0.35	-0.60 *** -9.79
Acceso a Edu. Financiera (Si recibió =1)	0.38 *** -3.90	0.38 *** -3.22	0.34 *** -3.68	0.40 *** -3.76
Productividad laboral	0.14 *** -14.73	0.07 * -1.69	0.24 *** -15.92	0.07 *** -4.11
Antigüedad de la firma	0.14 *** -6.09	-0.12 -1.54	0.12 *** -5.92	0.01 -0.68
Tipo de organización jurídica (Persona natural =1)	-0.23 *** -4.42	0.08 -1.10	0.01 -0.22	-0.21 *** -4.21
Propiedad del local (Alquilado =1)	0.15 * -1.66	-0.08 -1.30	-0.03 -0.40	0.13 * -1.91
Sexo del conductor (Hombre =1)	0.06 * -1.67	0.16 ** -2.25		
Sector económico (Manufacturas =1)			0.60 *** -6.44	0.52 *** -34.17
Num. de Observaciones	2,659	2,066	1,858	2,867
Valor de Verosimilitud	-9,122	-3,652	-4,626	-8,148
Criterio de Schwarz	18,315	7,358	9,321	16,368
Criterio de Akaike	18,262	7,318	9,271	16,315

	Pequeñas empresas			
	Manufactura	Servicios	Mujeres	Hombres
Pr [Acceder a servicios financieros]				
Nivel educativo del conductor (Educ. Superior =1)	-0.09 -0.85	-0.03 -0.24	-0.01 -0.04	0.06 -1.06
Edad del conductor	-0.98 *** -6.97	-0.26 -1.27	0.98 -0.64	-1.38 *** -4.03
Acceso a Edu. Financiera (Si recibió =1)	0.82 *** -3.16	1.17 ** -2.31	1.31 ** -2.22	0.82 *** -2.97
Productividad laboral	-0.29 *** -3.52	-0.05 -0.56	0.06 -0.49	-0.30 *** -3.70
Antigüedad de la firma	-0.11 * -1.92	-0.17 *** -2.60	-0.07 -0.31	-0.15 ** -2.23
Tipo de organización jurídica (Persona natural =1)	-0.76 *** -3.88	0.06 -0.24	0.13 -0.53	-0.76 *** -3.66
Propiedad del local (Alquilado =1)	-0.31 *** -3.86	-0.60 *** -4.85	-0.80 *** -3.83	-0.21 *** -1.60
Sexo del conductor (Hombre =1)	-0.63 *** -5.33	0.05 -0.24		
Sector económico (Manufacturas =1)			1.51 ** -2.15	0.64 *** -5.59
Num. de Observaciones	204	217	118	303
Valor de Verosimilitud	-501	-243	-162	-550
Criterio de Schwarz	1,039	519	348	1,139
Criterio de Akaike	1,016	499	335	1,113

Nota. En esta tabla se reportan efectos marginales en la parte superior, seguido de estadísticos *t* en la parte inferior. Sobre el análisis de significancia, “****” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “***”, de al menos 95% de confianza; “**” equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Análisis de presencia de sesgo de selección

De acuerdo con la literatura metodológica, la presencia de sesgos de selección (por motivos conceptuales, por construcción de variables o razones empíricas) tiende a generar sobreestimaciones o subestimaciones en los resultados de análisis econométricos (Greene 2012, Baltagi 2011, Wooldridge 2010 y Cameron & Trivedi 2005).

Ante este tipo de situaciones, la metodología Heckman-Probit brinda resultados que superan el problema de selección al realizar una estimación en dos etapas. Este tipo de análisis brinda la posibilidad adicional de contar con coeficientes o parámetros que permitan identificar el nivel de correlación que surge de forma latente entre los términos de perturbación de la ecuación Probit y la ecuación de selección (ecuaciones 4b y 4c, pag.47). La significancia de estos parámetros de selección permite identificar la importancia estadística que sobre las estimaciones presentan estos sesgos de selección. De igual manera, la baja o nula significancia estadística de un coeficiente de selección no permite dejar de lado la posibilidad de presencia de efectos distorsionadores por selección.

En el presente análisis, y como muestra la Tabla 11, la información disponible presenta una baja proporción de casos en los que las empresas han solicitado servicios financieros y se les ha denegado el uso de los mismos (27%, 1% y 1.1% en los años 2011, 2012 y 2013, respectivamente). Esta situación sugiere la presencia (por construcción) de sesgos de selección, debido a que las variables explicativas de la probabilidad de solicitar un servicio financiero podrían combinarse con las de la probabilidad de usar un servicio financiero.

Por otro lado, la Tabla 12, muestra que se comprueba la presencia estadística de sesgos de selección en los casos de estimaciones por tipo de actividad económica a la que se dedican las microempresas y las pequeñas empresas, de forma separada. En el caso de los análisis por sexo del conductor de la empresa se encuentran resultados similares. Esta situación valida la aplicación

Tabla A2. 2. EMYPE: Distribución de empresas por solicitud y acceso a servicios financieros en la muestra, (2011 – 2013)

	2011			2012			2013		
	Frec.	%	% Acum.	Frec.	%	% Acum.	Frec.	%	% Acum.
No solicitan	2,253	42.0%	42.0%	3,567	66.8%	66.8%	1,682	57.6%	57.6%
Solicitan y no acceden	1,487	27.8%	69.8%	52	1.0%	67.8%	32	1.1%	58.7%
Solicitan y acceden	1,618	30.2%	100.0%	1,721	32.2%	100.0%	1,207	41.3%	100.0%
Total	5,358			5,340			2,921		

Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Tabla A2. 3. EMYPE: Coeficientes de selección estimados, por tipo de empresa, actividad económica y sexo del conductor, (2011 – 2013)

	Microempresas			Pequeñas empresas		
	N	Coefficiente		N	Coefficiente	
Manufacturas	3,174	-0.84	***	208	-0.65	***
Servicios	2,432	-0.35	***	220	-0.86	***
Hombres	3,379	-0.26	*	308	-0.77	*
Mujeres	2,227	-0.24	*	120	-0.96	*

Nota. En esta tabla se reportan el número de observaciones de cada estimación realizada, y los respectivos los coeficientes o parámetros de selección. Sobre el análisis de significancia, “****” expresa una significancia de al menos 99% de confianza; “***”, de al menos 95% de confianza; “**” equivalentemente una significancia de al menos 90% de confianza. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

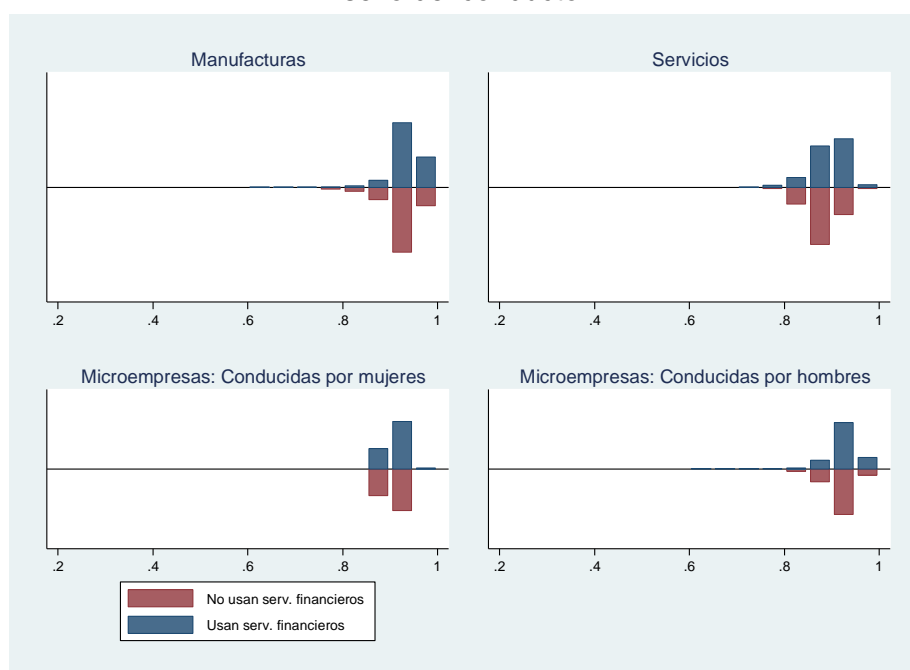
Tabla A2. 4. Distribución de observaciones en soporte común (SC)

	Fuera de SC	En SC	Total
<i>Manufactura</i>			
No usan	-	78	78
Usan	33	1,179	1,212
<i>Servicios</i>			
No usan	-	73	73
Usan	24	599	623
Total	57	1,889	1,986

	Fuera de SC	En SC	Total
<i>Conducidas por hombres</i>			
No usan	-	61	61
Usan	41	640	681
<i>Conducidas por mujeres</i>			
No usan	-	90	90
Usan	52	1,102	1,154
Total	93	1,893	1,986

Nota. En el caso de microempresas por tipo de sector al que se dedican, se encontró un 95% de casos pertenecientes al soporte común (alrededor de 1 889 casos); de las cuales 1 257 son microempresas del sector manufacturero y 672 se dedican al sector de servicios. En cuanto a las microempresas por sexo del conductor, se identificaron 1 893 microempresas en el soporte común; de las cuales 701 casos eran microempresas conducidas por hombres y 1 192 conducidas por mujeres. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

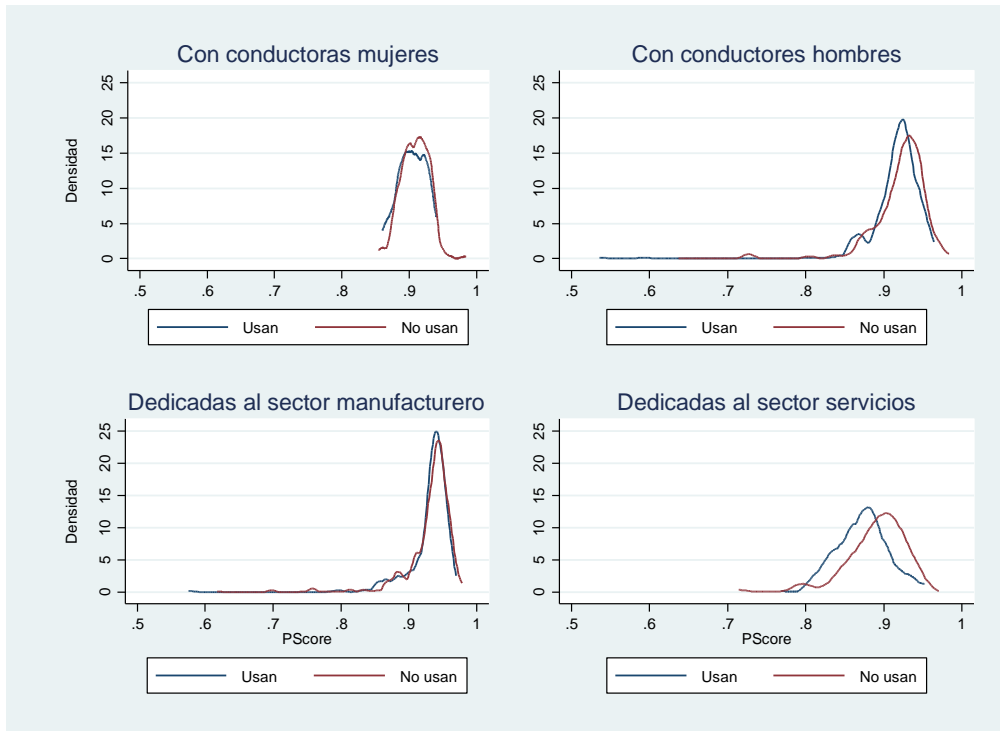
Gráfico A2. 1. Soporte común por grupos de estimación, según actividad económica y sexo del conductor



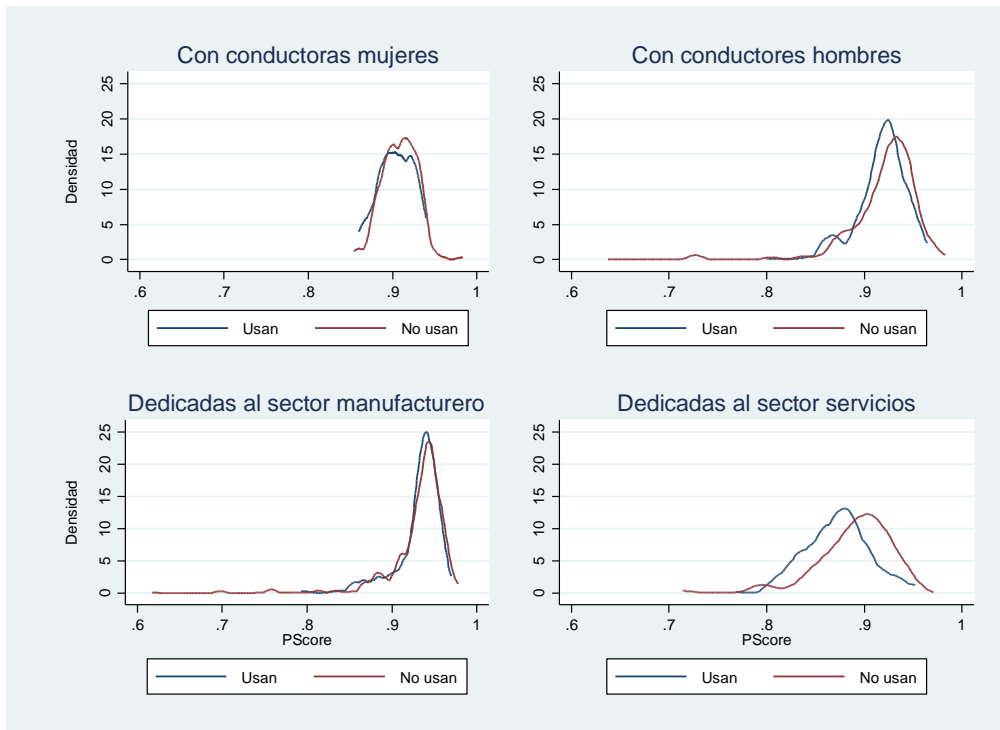
Nota. En el caso de microempresas por tipo de sector al que se dedican, se encontró un 95% de casos pertenecientes al soporte común (alrededor de 1 889 casos); de las cuales 1 257 son microempresas del sector manufacturero y 672 se dedican al sector de servicios. En cuanto a las microempresas por sexo del conductor, se identificaron 1 893 microempresas en el soporte común; de las cuales 701 casos eran microempresas conducidas por hombres y 1 192 conducidas por mujeres. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.

Gráfico A2. 2. Distribución de *Probability Scores* estimados, por pertenencia al Soporte común y por grupos de estimación (según actividad económica y sexo del conductor)

En Total



En Soporte Común



Nota. En el caso de microempresas por tipo de sector al que se dedican, se encontró un 95% de casos pertenecientes al soporte común (alrededor de 1 889 casos); de las cuales 1 257 son microempresas del sector manufacturero y 672 se dedican al sector de servicios. En cuanto a las microempresas por sexo del conductor, se identificaron 1 893 microempresas en el soporte común; de las cuales 701 casos eran microempresas conducidas por hombres y 1 192 conducidas por mujeres. Fuente: Información validada de la EMYPE 2011, 2012 y 2013.



Anexo 3. Guía de entrevista a microempresas

Estudio sobre "Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú", realizado por la Prof. Janina León y los investigadores asociados Miguel Sánchez y Guillermo Jopen, bajo el auspicio de la PUCP y el CIES.

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA A MICROEMPRESAS

Lugar de la entrevista: Dirección: _____

Provincia: _____ Departamento: _____

Fecha: ___/___/___ Nombre de entrevistador: _____

I CARACTERÍSTICAS FAMILIARES DE LOS CONDUCTORES Y DUEÑOS:

Nombre del entrevistado [Real o ficticio]: _____

Sexo: Hombre Mujer Edad actual: ___ años cumplidos

Educación – último nivel alcanzado:

- Sin nivel Superior técnica incompleta
- Primaria incompleta Superior técnica completa
- Primaria completa Superior univers. Incompleta
- Secundaria incompleta Superior univers. Completa
- Secundaria completa Posgrado

Lugar de Nacimiento: Provincia: _____ Departamento: _____

[Si es una provincia distinta al lugar de entrevista, preguntar] ¿Cuándo se mudó? Mes: ___ Año: ___

¿Por qué se mudó a esta provincia?: _____

Sobre la familia con la que vive, Ud. es:

- Jefe/a del hogar Hija/o
- Esposa/o Otro pariente

¿Cuántas personas viven en su hogar?: ___ ¿Cuántas son mujeres?: ___

¿Cuántos son menores de 18 años?: Hombres Mujeres En total

¿Cuántas personas de su familia trabajan en esta ME?

De ellos, ¿cuántas son mujeres?

¿Cuántos obreros o trabajadores tiene esta ME?

¿Cuántas personas del hogar trabajan en otro lugar?

¿A qué edad se convirtió usted en papá/ mamá? ___ años cumplidos

¿Cuál es su pariente más cercano viviendo en Lima?:

- Jefe/a del hogar Hija/o
- Esposa/o Otro pariente

¿Tiene familiares que trabajan en el extranjero? No Sí; ¿Le envían algún dinero?

No Sí

II SOBRE LA MICROEMPRESA Y SU ACTIVIDAD ECONOMICA:

Usted es dueño y conductor de esta empresa, ¿no es cierto? No Sí

Su actividad económica es principalmente: comercio manufactura servicios

¿A qué rubro o rama de la actividad económica se dedica? _____

Los dos principales productos que vende son: q1: _____ q2: _____

¿Cuál fue su valor de ventas en el mes de Marzo? S/. _____ Y en el año 2015? S/. _____

¿Dónde vende sus productos? Su casa En la calle
 Puesto o local otras empresas otros

Dígame, ¿quiénes son sus principales clientes? _____

¿Cuántas personas trabajan todos los días en esta ME? Hombres Mujeres En total

¿Cuántas personas trabajan recibiendo un pago? Hombres Mujeres En total

¿Cuántos son trabajadores familiares? Hombres Mujeres

¿Qué herramientas tiene y utiliza más? K1: _____ K2: _____ K3: _____

¿Cuáles son sus principales materias primas o mercaderías? Mp1: _____ Mp2: _____

¿Dónde adquiere sus materias primas o mercaderías? _____

¿Su local es propio o alquilado? _____ ¿Cuándo empezó este negocio? Mes: ___ Año: ___

III DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA Y FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA

- Acceso

Si usted necesitara un crédito o préstamo rápido para su negocio, ¿a quién se lo pediría primero?:

- familiar amigo prestamista otras empresas
- ONG banco caja municipal caja rural
- financiera cooperativa Otros: _____

¿Nombre?: _____

Y si éste le falla, ¿a quién más acudiría?

- familiar amigo prestamista otras empresas
- ONG banco caja municipal caja rural
- financiera cooperativa Otros: _____

- Sobre su primer crédito

¿Cuándo obtuvo su primer crédito para este negocio? Mes: _____ Año: _____

¿Cuál fue el monto de ese préstamo? S/. _____

¿En cuántas partes o cuotas tenía que pagar este préstamo? _____

¿Pudo pagar toda su deuda? No Sí ¿En cuánto tiempo pagó ese préstamo? _____ [días]

¿Qué problemas tuvo para pagar? _____

¿Le han pedido algún tipo de garantía? No Sí ¿Cuál fue su garantía?

¿Cuánto pagó por intereses (% y/o monto)? _____

¿Quién le dio ese crédito?

familiar amigo prestamista otras empresas
 ONG banco caja municipal caja rural
 financiera cooperativa Otros: _____

¿Y realmente para qué usó este crédito? _____

- **Sobre su último crédito o su crédito actual:**

¿Cuándo obtuvo su último crédito para este negocio? Mes: _____ Año: _____

¿Cuál fue el monto de ese préstamo? S/. _____

¿En cuántas partes o cuotas tenía que pagar este préstamo? _____

¿Pudo pagar toda su deuda? No Sí ¿En cuánto tiempo pagó ese préstamo? _____ [días]

¿Qué problemas tuvo para pagar? _____

¿Le han pedido algún tipo de garantía? No Sí ¿Cuál fue su garantía?

¿Cuánto pagó por intereses (% y/o monto)? _____

¿Quién le dio ese crédito?

familiar amigo prestamista otras empresas
 ONG banco caja municipal caja rural
 financiera cooperativa Otros: _____

¿Y realmente para qué usó este crédito? _____

- **Uso – otros servicios financieros:** En el 2015, ¿cuáles de estos servicios ha tenido o usado?

Crédito para consumo, celebraciones, enfermedades, sepelio u otros usos familiares
 Crédito hipotecario o pago de alquiler de casa, departamento, o local
 Préstamos para otros usos Factoraje o “factoring”
 Ahorro en casa o “bajo el colchón” Ahorro con un amigo o familiar
 Junta o pandero, Ahorro en una caja municipal
 Ahorro en una financiera, Ahorro en un banco
 Casa de empeño o montepío Proveedores le dejan mercadería por pagar
 Recibió mercadería en consignación Otros _____

IV INFORMACION COMPLEMENTARIA

Suponga que Ud. necesita un microcrédito rápidamente. ¿Cree Ud. que lo puede conseguir? ¿Cómo, con quién? ¿Por qué?

Según Ud., ¿qué problemas enfrentan actualmente los microempresarios para obtener un préstamo en una caja comercial, financiera, banco, o caja rural? ¿Quiénes los atienden más rápido?

¿Qué cree Ud. que debe hacer el próximo gobierno para que estos problemas se resuelvan?

¿Cree Ud. que el principal problema de los microempresarios es la falta de crédito? O ¿qué otros problemas considera Ud. que son más urgentes para la actividad económica de las ME?

¿Ud. diría que las mujeres microempresarias tienen menos oportunidades para conseguir microcréditos? ¿Dónde? ¿Por qué?

¿Ud. considera que su familia es pobre, de clase media o rica?

Anexo 4. Guía de entrevista a instituciones microfinancieras



Estudio sobre “Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”, realizado por la Prof. Janina León y los investigadores asociados Miguel Sánchez y Guillermo Jopen, bajo el auspicio de la PUCP y el CIES.

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA A MICROFINANCIERA

Lugar de la entrevista: Dirección: _____

Provincia: _____ Departamento: _____

Fecha: ___/___/___ Nombre de entrevistador: _____

I SOBRE LA ENTIDAD MICROFINANCIERA

Tipo de institución: Banco Caja Municipal Emp. financiera
 Caja Rural EDPYME Cooperativa Prestamista
 Proveedor u otra empresa Otros: _____

Nombre de la institución: _____

Nombre del entrevistado: _____

Cargo del entrevistado: _____

Sexo: Hombre Mujer Edad: ___ años cumplidos

Lugar de Nacimiento: Provincia: _____ Departamento: _____

Educación – último nivel alcanzado:

Sin nivel Superior técnica incompleta
 Primaria incompleta Superior técnica completa
 Primaria completa Superior univers. Incompleta
 Secundaria incompleta Superior univers. Completa
 Secundaria completa Posgrado

Fecha en que esta entidad empezó sus operaciones en el Perú: Mes: _____ Año: _____

¿En qué Departamento empezó a operar? _____ Año en que llegó a esta zona: _____

¿Cuándo y por qué empezaron a atender a microempresas?

II SOBRE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS

II.1 ¿Cómo define su producto de microcrédito durante 2015? Es decir, ¿cuál es el monto promedio, a qué plazos, con qué tasa de interés, en qué moneda, etc.?

II.2 Más allá del promedio, ¿qué diferentes tamaños de microcréditos otorgaron en el 2015? Es decir, ¿qué proporción de sus créditos a microempresas son microcréditos pequeños (por ejemplo menores a S/. 1,500), y qué proporción son microcréditos “grandes” (mayores a S/. 5,000)?

II.3 ¿De qué depende que un cliente califique para un microcrédito grande o pequeño? (rama, antigüedad del cliente, ser mujer, garantías, avales, etc.)

II.4 ¿Qué porcentaje del valor total de su cartera crediticia se destina a microcrédito? _____ %

II.5 Del monto de microcrédito que otorgan, ¿destinan algún monto a crédito grupal? ¿Por qué?

II.6 ¿Ustedes ofrecen créditos para grupos específicos, por ejemplo para mujeres? ¿Por qué?

II.7 ¿Qué tipo de garantía o aval exigen ustedes para otorgar microcrédito?

II.8 ¿Qué criterios, documentos, requisitos son decisivos para que Uds. aprueben una solicitud de microcrédito?

II.8 ¿Usualmente otorgan un crédito menor o igual al que les solicitan? ¿Por qué?

II.9 ¿Qué actividades económicas de ME prefieren financiar ustedes? ¿Por qué?

II.10 Por favor, mencione qué otros servicios han ofrecido ustedes a los microempresarios en el 2015:

<input type="checkbox"/> Crédito para consumo	<input type="checkbox"/> Crédito hipotecario
<input type="checkbox"/> Préstamos para otros usos	<input type="checkbox"/> Factoraje o "factoring"
<input type="checkbox"/> Banca de 2º. Piso	<input type="checkbox"/> Cartas de garantía
<input type="checkbox"/> Ahorros	<input type="checkbox"/> Depósito a plazo
<input type="checkbox"/> Pago de servicios públicos	<input type="checkbox"/> Otros: _____

III SOBRE SUS CLIENTES EN GENERAL, CON ENFASIS EN LAS CLIENTES MUJERES

III.1 ¿Qué porcentaje de todos sus clientes en este departamento son microempresarios? _____%

III.2 ¿Ud. diría que la mayoría de sus clientes de microcrédito son ME poco productivos? ¿Por qué?

III.3 ¿Qué proporción de sus clientes con microcrédito son mujeres conductoras de ME? ¿Por qué?

III.4 ¿Ud. diría que las familias de sus clientes microempresarios son pobres? ¿Por qué?

III.5 Si se acerca una mujer microempresaria a solicitarle un microcrédito, ¿tiene más o menos posibilidades de conseguir ese crédito con ustedes? ¿Por qué?

III.6 ¿Diría usted que las mujeres de ME prefieren no pedir crédito porque prefieren no tener deudas?

IV ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

IV.1 ¿Qué planes tiene su institución para el microcrédito de esta zona durante el 2016?

IV.2 ¿Cómo ve el futuro del microcrédito en el Perú? ¿Cuál cree debe ser el rol de las políticas públicas?

IV.3 ¿Cómo ve el futuro del microcrédito en esta región? ¿Cuál cree que debe ser el rol de las instituciones financieras en esta región?

IV.4 ¿Cuál cree que debe ser el rol de los gobiernos regional y local?

IV.5 ¿Quisiera añadir algo más?

Anexo 5. Guía de entrevista a representantes locales



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ



CIES
consorcio de investigación
económica y social

Estudio sobre "Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú", realizado por la Prof. Janina León y los investigadores asociados Miguel Sánchez y Guillermo Jopen, bajo el auspicio de la PUCP y el CIES.

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA A REPRESENTANTES LOCALES

Lugar de la entrevista: Dirección: _____

Provincia: _____ Departamento: _____

Fecha: ___/___/___ Nombre de entrevistador: _____

I INFORMACION PERSONAL

Nombre del entrevistado: _____

Nombre de la institución que representa: _____

Cargo o vínculo del entrevistado con la institución: _____

Sexo: Hombre Mujer Edad: ___ años cumplidos

Lugar de Nacimiento: Provincia: _____ Departamento: _____

¿Hace cuántos años vive en esta localidad? _____

Educación – último nivel alcanzado:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Sin nivel | <input type="checkbox"/> Superior técnica incompleta |
| <input type="checkbox"/> Primaria incompleta | <input type="checkbox"/> Superior técnica completa |
| <input type="checkbox"/> Primaria completa | <input type="checkbox"/> Superior univers. Incompleta |
| <input type="checkbox"/> Secundaria incompleta | <input type="checkbox"/> Superior univers. Completa |
| <input type="checkbox"/> Secundaria completa | <input type="checkbox"/> Posgrado |

II. REPRESENTATIVIDAD INSTITUCIONAL

II.1 ¿Ha trabajado Ud. anteriormente en alguna de las instituciones siguientes:

Educación – último nivel alcanzado:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Gobierno regional | <input type="checkbox"/> Municipio |
| <input type="checkbox"/> Universidad | <input type="checkbox"/> Banco, caja municipal o financiera |
| <input type="checkbox"/> Vendedores mayoristas | <input type="checkbox"/> Cooperativa |
| <input type="checkbox"/> Otros _____ | |

II.2 ¿Qué tipo de relación o contacto mantiene usted actualmente con las microempresas o microempresarios locales? Indique detalles por favor.

II.3 ¿Qué tipo de relación o contacto mantiene la institución que actualmente representa, con las microempresas o microempresarios locales? Indique detalles por favor.

II.4 ¿Qué tipo de relación o contacto mantiene usted actualmente con las instituciones de microfinanzas, sean reguladas o no reguladas? Indique detalles por favor.

II.5 ¿Qué tipo de relación o contacto mantiene la institución que actualmente representa, con las instituciones de microfinanzas, sean reguladas o no reguladas? Indique detalles por favor.

II.6 ¿Qué opina usted sobre la participación de las mujeres en las actividades económicas en este departamento del Perú? Indique detalles, por favor.

II.7 ¿Qué diría usted sobre el acceso a productos financieros por parte de microempresas lideradas por mujeres en este departamento del país?

III. SUS OPINIONES Y COMENTARIOS SOBRE LAS MICROEMPRESAS Y SERVICIOS DE MICROFINANZAS

III.1 ¿Cómo ha evolucionado la actividad de las microempresas locales durante el 2015?

III.2 ¿Qué diría Ud. sobre el desarrollo del microcrédito y las microfinanzas en este departamento, durante el 2015?

III.3 ¿Diría Ud. que las mujeres han aumentado o reducido su participación en las microempresas en este departamento durante el 2015?

III.4 ¿Cómo cree Ud. que ha cambiado la participación de las mujeres en las microfinanzas en este departamento durante 2015? ¿Por qué?

III.5 ¿Qué políticas han venido aplicando las autoridades locales y regionales para las microempresas locales durante 2015?

III.6 ¿Qué políticas han venido aplicando las autoridades locales y regionales en relación con las microfinanzas locales durante 2015?

III.7 ¿Cómo considera Ud. que evolucionará la actividad económica de este departamento en 2016? ¿Por qué?

III.8 ¿Quisiera añadir algún comentario u opinión adicional?

Anexo 6. Instituciones Financieras: Lista de informantes entrevistados

Nombre de la IF	Cargo en la IF	Sexo	Edad	Departamento
Cooperativa de Ahorro y Crédito Credisol	Analista de crédito	Mujer	29	Arequipa
CMAC Arequipa	Gerente de agencia	Hombre	42	Arequipa
Cooperativa de Ahorro y Crédito "San José" Cartavio	Asesor financiero	Hombre	32	La Libertad
Cooperativa de Servicios Múltiple Credisol	Contadora	Mujer	40	La Libertad
Banco Azteca	Asesor financiero	Hombre	26	La Libertad
Cooperativa de Ahorro y Crédito San Lorenzo	Analista senior	Hombre	44	La Libertad
CMAC Trujillo	Analista de riesgo	Mujer	39	La Libertad
Prestamista informal	Trabajador independiente	Hombre	33	Piura
Banco MiBanco	Sectorista	Hombre	35	Piura
Prestamista informal	Trabajador independiente	Mujer	53	Piura
Empresa Financiera Compartamos (Antes Financiera CREAR)	Analista de crédito	Mujer	22	Piura
Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte (CEDEPAS - Norte)	Responsable de Proyectos y Eco. Rural	Hombre	40	Piura
CMAC Sullana	Inteligencia Comercial	Hombre	40	Piura
CMAC Cusco	Miembro del Consejo Directivo	Hombre	65	Cusco
ONG Arariwa	Director de microfinanzas	Hombre	-	Cusco

Nota: Elaboración propia.

Anexo 7. Microempresas: Lista de informantes entrevistados.

Departamento	Sexo	Actividad Económica	Edad	Departamento	Sexo	Actividad Económica	Edad
Arequipa	Hombre	Comercio	50	La Libertad	Mujer	Comercio	19
		Comercio / Servicios	65			Comercio	24
	Mujer	Comercio	62			Comercio	52
		Manufactura	57			Manufactura / Comercio	59
		Manufactura / Comercio	45			Manufactura / Comercio	47
		Servicios	47			Manufactura / Comercio	55
Cusco	Hombre	Comercio	39			Servicios	67
		Comercio / Servicios	24			Servicios	58
		Manufactura / Comercio	53			Servicios	46
		Manufactura / Comercio	40			Servicios	52
		Servicios	36			Comercio	52
		Comercio	50			Comercio	46
La Libertad	Mujer	Comercio	46	Comercio	34		
		Comercio	51	Comercio	27		
		Comercio	36	Hombre	Manufactura	25	
		Servicios	28		Servicios	44	
		La Libertad	Hombre	Comercio	27	Servicios / Comercio	40
				Comercio	56	Comercio	30
Comercio	32			Comercio / Servicios	36		
Manufactura	41			Mujer	Manufactura	52	
Manufactura / Comercio	70				Manufactura / Comercio	52	
Servicios	51				Servicios	33	
Servicios	65	Comercio	58				
La Libertad	Mujer	Servicios	57	Piura	Hombre	Manufactura / Comercio	59
		Hombre	Manufactura / Comercio			54	
			Comercio			45	
			Comercio / Servicios			33	
			Comercio / Servicios			21	

Nota: Elaboración propia.