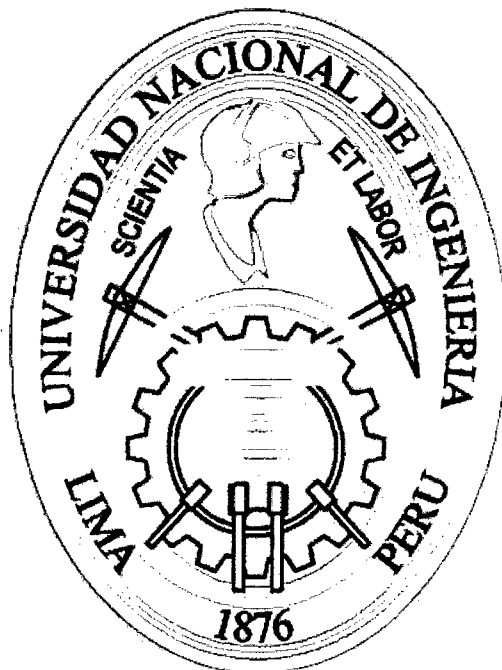


# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

Facultad de Ingeniería Económica, Estadística y Ciencias Sociales



Grados de informalidad de las Mipymes formales y su repercusión en el acceso a créditos de las entidades financieras en Lima

Para optar el título profesional de Ingeniero Economista  
Por la modalidad de actualización de conocimientos

**Elaborado por:**

Luis Orlando Sánchez Contreras

Lima – Perú

2014

**Digitalizado por:**

Consortio Digital del  
Conocimiento MebLatam,  
Hemisferio y Dalse

## ***Dedicatoria***

*A Dios por estar conmigo acompañándome en cada paso que doy y quien ilumina mi sendero, mis padres quienes me dieron la educación y consejos y a mi esposa por su paciencia y sacrificio apoyándome en la obtención de este objetivo.*

## Índice de contenido

<b>Introducción</b> .....	<b>6</b>
<b>CAPITULO I</b> .....	<b>7</b>
<b>Problema de investigación</b> .....	<b>7</b>
<b>Pregunta de investigación</b> .....	<b>9</b>
Pregunta general .....	9
Preguntas específicas .....	9
<b>Objetivo de la investigación</b> .....	<b>9</b>
Objetivo general.....	9
Objetivos específicos .....	9
<b>Justificación de la investigación</b> .....	<b>9</b>
<b>Metodología</b> .....	<b>10</b>
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>10</b>
<b>1. Marco conceptual</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1. Mipymes</b> .....	<b>10</b>
1.1.1. Antecedentes .....	11
1.1.2. Características .....	13
1.1.3. Estructura .....	16
1.1.3.1. Estructura simple .....	17
1.1.3.2. Estructura funcional .....	18
1.1.4. Formas de organización.....	19
1.1.4.1. Personas Naturales .....	19
1.1.4.2. Personas Jurídicas .....	20
Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL).....	20
Sociedad anónima (SA) y Sociedad anónima cerrada (SAC).....	22
Sociedad comercial de responsabilidad limitada (SCRL) .....	23
1.1.5. Estimación de Mipymes formales e informales.....	24
1.1.6. Importancia.....	26
<b>1.2. Informalidad</b> .....	<b>26</b>
1.2.1. Antecedentes .....	26
1.2.2. Definición.....	27
1.2.3. Competitividad Social .....	30
<b>1.3. Sunat</b> .....	<b>31</b>
1.3.1. Tipos de regímenes tributarios .....	33
1.3.1.1. Régimen Único Simplificado (RUS) .....	33
1.3.1.2. Régimen Especial de impuesto a la Renta (RER) .....	36
1.3.1.3. Régimen General .....	39
<b>1.4. Sistema financiero</b> .....	<b>40</b>
1.4.1. Antecedentes .....	40
1.4.2. Definición de créditos .....	57
1.4.3. Tipos de entidades financieras.....	59
1.4.3.1. Empresa bancaria .....	59
1.4.3.2. Empresa financiera.....	60
1.4.3.3. Caja municipal de ahorro y crédito CMAC .....	63
1.4.3.4. Entidad de desarrollo de la pequeña y micro empresa EDPYME.....	64
1.4.3.5. Cooperativa de ahorro y crédito.....	64

---

1.4.4.	Clasificación de créditos según SBS (SBS, s.f.).....	64
1.4.5.	Productos financieros .....	65
<b>CAPITULO III .....</b>		<b>67</b>
<b>2.</b>	<b>Formulación de hipótesis .....</b>	<b>67</b>
2.1.	Hipótesis General .....	67
2.2.	Hipótesis Específicas .....	67
<b>3.</b>	<b>Características de la encuesta .....</b>	<b>67</b>
3.1.	Tipo de investigación: Descriptiva – Correlacional: .....	67
3.2.	Diseño de investigación.....	68
3.3.	Variables.....	68
<b>4.</b>	<b>Matriz de consistencia .....</b>	<b>69</b>
<b>5.</b>	<b>Análisis de información.....</b>	<b>71</b>
<b>CAPITULO IV.....</b>		<b>81</b>
<b>6.</b>	<b>Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>81</b>
<b>Anexos.....</b>		<b>84</b>
Anexo 1.....		84
Anexo 2.....		86
<b>Bibliografía.....</b>		<b>87</b>

---

## Índice de cuadros

Cuadro 1.1 Clasificación anterior Mypes .....	13
Cuadro 1.2 Clasificación nueva Mipymes .....	14
Cuadro 1.3 Estructura simple .....	17
Cuadro 1.4 Estructura funcional .....	18
Cuadro 1.5 Mypes formales 2004-2011 .....	24
Cuadro 1.6 Estimación Mypes informales.....	25
Cuadro 1.7 Taxonomía de actividades informales.....	28
Cuadro 1.8 Rentas por categoría .....	33
Cuadro 1.9 Categorías RUS .....	35
Cuadro 1.10 Tributos RER .....	37
Cuadro 1.11 Bancos - Medianas empresas .....	59
Cuadro 1.12 Bancos - Pequeñas empresas .....	60
Cuadro 1.13 Bancos - Microempresas .....	60
Cuadro 1.14 Financiera – Mediana empresa.....	61
Cuadro 1.15 Financiera – Pequeña empresa .....	61
Cuadro 1.16 Financiera - Microempresa .....	62
Cuadro 1.17 CMAC – Mediana empresa .....	62
Cuadro 1.18 CMAC – Pequeña empresa.....	63
Cuadro 1.19 CMAC - Microempresa .....	63
Cuadro 5.1 Financiamiento Empresa A .....	79
Cuadro 5.2 Financiamiento Empresa B-1.....	79
Cuadro 5.3 Financiamiento Empresa B-2.....	79

---

## Introducción

Toda economía tiene siempre algo en común y esto es la coexistencia de actividades económicas de las cuales algunas que son registradas en la contabilidad nacional y otros que no lo son y además, en el caso de la economía no registrada alguna de ellas pueden ser no lícitas mientras que otras son legales pero tienen un componente informal como la evasión de impuestos y la elusión.

Existen muchas razones por las cuales se debe de prestar atención al tamaño, estructura y evolución del sector informal tanto de los que son completamente informales como los que siendo formales no declaran el total de sus ventas. La literatura económica identifica hasta cuatro motivos principales:

- Toda actividad informal reduce la base impositiva y esto impide un financiamiento sostenible de bienes públicos y de protección social. (Loayza, 1996)
- Un sector informal próspero puede distorsionar las estadísticas oficiales, con lo cual las decisiones de política basadas en estos indicadores pueden resultar poco efectivas o contrarias al objetivo deseado (Schneider, 2000).
- Una economía paralela en auge puede atraer trabajadores y fomentar la competencia desigual con empresas formales (Schneider, 2000).
- Por último el sector informal puede, contrariamente a lo establecido en el punto anterior, generar efectos indirectos positivos sobre la economía ya que siembra un espíritu empresarial y dinámico, aumenta la competencia y, por lo tanto, el nivel de eficiencia (Asea, 1996)

Este último punto, a diferencia de los tres primeros, asigna un rol positivo al sector informal al afirmar que favorece el desempeño de la economía. Sin embargo, la evidencia al respecto es en cierta medida contradictoria (Loayza, 1996) encuentra que en América Latina las actividades informales afectan de manera negativa al crecimiento económico, ya que fomentan un uso ineficiente de los servicios públicos y reducen la disponibilidad de estos entre los agentes de la economía. Por otro lado, (Schneider, 2000) demuestra que más del 66% de los ingresos generados informalmente son gastados de manera inmediata en el sector formal, hecho que contribuye con el crecimiento y la recaudación de impuestos indirectos. A pesar de esta aparente contradicción, pareciera existir cierto consenso hacia la idea de que una elevada dimensión del sector informal suele afectar de manera negativa la evolución de la actividad económica.

Sin duda, el impacto del tamaño del sector informal sobre el desempeño de la economía en un determinado país depende en gran medida de las leyes vigentes y de la capacidad de coerción estatal (De Soto, 1986) basa su análisis

---

---

del sector informal en el Perú sobre la idea que la excesiva regulación, los altos impuestos y la limitada capacidad de monitoreo estatal encarecen los costos de la legalidad. Así, la decisión de participar o no en el sector informal obedece a un análisis costo-beneficio, lo cual lleva a que muchos individuos y firmas se vean forzados a recurrir al sector informal como una alternativa o una opción de última instancia. Estos altos costos de la legalidad explicarían, entonces, el tamaño considerable del sector informal en el Perú.

Es importante recalcar que por temas de logística y tiempo del que se dispone no se están considerando a la informalidad en toda la extensión del concepto sino únicamente en lo relacionado al financiamiento de créditos por parte de las Mipymes, asimismo se está restringiendo el área de investigación a la ciudad de Lima.

El presente estudio consta de cuatro secciones, además de la introducción. En la primera sección se aborda las características del problema de investigación, en la siguiente sección se presentan las definiciones de cada uno de los elementos de la pregunta de investigación. En la siguiente sección se define la hipótesis y la realización de la encuesta a los clientes de la Mipymes, finalmente en la sección IV se exponen las conclusiones y recomendaciones.

## **CAPITULO I**

### **Problema de investigación**

#### **Informalidad**

La informalidad es desde hace mucho tiempo el principal problema de las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), más aún si en las últimas décadas éste ha ido en aumento tanto en países en desarrollo como en países desarrollados y todo esto a pesar del surgimiento y dinamismo que muestra nuestro país en los últimos años; esto sumado al hecho de que las Mipymes cuentan con recursos limitados hace que el acceso al financiamiento tenga un peso significativo; es decir, la informalidad, los costos operativos que representan los pequeños créditos (en su mayoría caros) y la falta de garantías reales o fiduciarias que respalden las operaciones de financiamiento de las microempresas conforman el problema estructural del difícil acceso antes mencionado.

Dentro del mercado peruano se puede hacer una simple clasificación de negocios desde el punto de vista de su “nivel de informalidad”, cabe mencionar que esta clasificación es arbitraria sin embargo resulta útil a nivel operativo en la banca, los niveles son:

---

- 
- “Los absolutamente informales” que no reportan nada de sus ventas y para la Sunat no existen.
  - “Los muy informales” que reportan lo mínimo, hasta un 25% de sus ventas, en promedio.
  - Después están los que típicamente conocemos como “informales” que reportan entre el 25% y el 75% de sus ventas.
  - “Los casi formales” que reportan del 75% al 99% de sus ventas.
  - Finalmente están los “súper formales” quienes siempre reportan el 100% de sus ventas.

Es importante señalar que no existen los estudios para conocer el número de clientes en cada nivel y por la naturaleza de los mismos sería difícil de encontrarlos, sin embargo un objetivo más importante sería conocer los desplazamientos que habría de un grupo a otro cada vez que aparece una nueva norma tributaria o un nuevo impuesto. Así podría contarse con una mejor herramienta de evaluación de la efectividad y del costo-beneficio que representan para el país cada una de las normas tributarias que se dictan.

### **Productos financieros:**

Tan importante como el punto anterior es conocer la evolución de las empresas del sistema financiero para adaptarse y crear productos orientados específicamente a atender la demanda de créditos de este segmento de mercado.

Las Mipymes constituyen un tipo de empresa que por su tamaño y por su naturaleza emergente requieren de una tecnología particular, que permita generar economías de escala y una adecuada distribución y amparo del riesgo, con lo cual se asegure el cumplimiento de pago.

### **Problema:**

Son por las razones anteriormente mencionadas que el problema de investigación consiste en conocer las principales motivaciones que llevan a los empresarios de las Mipymes a no declarar en su totalidad y a su vez determinar cómo esto impacta en los tipos de créditos a los que estos pueden acceder en el sistema financiero; Esto es importante ya que muchas veces los empresarios están “conscientes” de los beneficios que conlleva la elusión y/o evasión de impuestos sin embargo no toman en cuenta los beneficios que podrían obtener frente a las entidades financieras si estas declarasen en mayor cantidad.

Finalmente también es importante conocer con que mecanismos cuentan las entidades financieras para poder adaptarse al “modus operandi” de los empresarios de Mipymes.

---



---

## **Pregunta de investigación**

### **Pregunta general**

- ¿Los grados de informalidad de las Mipymes formales repercuten en el acceso a los créditos que ofrece el Sistema Financiero en Lima?

### **Preguntas específicas**

- ¿Cuáles son los principales factores que influyen en las Mipymes formales para no declarar en su totalidad?
- ¿Son los requisitos exigidos por el sistema financiero alcanzables por las Mipymes?
- ¿Existe relación entre el grado de formalidad de las Mipymes y los productos a los que pueden acceder de las entidades financieras?

## **Objetivo de la investigación**

### **Objetivo general**

- Determinar si los grados de informalidad de las Mipymes formales influye en el acceso y tipo de créditos que ofrece el sistema financiero en Lima

### **Objetivos específicos**

- Determinar cuáles son los principales factores que influyen en las Mipymes para no declarar en su totalidad
- Identificar si es que los requisitos exigidos por el sistema financiero alcanzables por las Mipymes
- Determinar cómo el Estado podría promover y apoyar a las Mipymes a crecer y desarrollarse.

## **Justificación de la investigación**

Al ser las Mipymes el sector que absorbe a un número importante de la PEA nacional así como su contribución a la riqueza del país es necesario conocer su situación actual y las principales falencias con las que se encuentran de tal forma que nos permita adoptar alternativas que incentiven la mayor formalización, asimismo el acceso al financiamiento adecuado puede ser la diferencia entre crecer y

---

---

desaparecer del mapa de los negocios y con mayor razón para este segmento el cual por su naturaleza es más vulnerable. El sistema financiero es fundamental para su desarrollo, para que puedan crecer y lograr su expansión.

Las Mipymes mientras más informales son recurren a un financiamiento no óptimo, es decir no satisfactorio el cual está acompañado de altas tasas de intereses, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan su crecimiento y capacidad de desarrollo, contrariamente si se formalizan podrán obtener créditos a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y asesoría especializada.

## **Metodología**

- Definición del marco conceptual.
- Recopilación de estudios de investigación relacionados al tema.
- Aplicación de una encuesta a empresarios MIPYMES
- Ordenamiento, resultados, conclusiones y recomendaciones

## **CAPITULO II**

### **1. Marco conceptual**

Para poder determinar bien el objetivo de la investigación es necesario en principio definir claramente cuáles son los elementos a los que se hace referencia, estos son:

- Mipymes
- Informalidad
- Sunat
- Sistema financiero y créditos

#### **1.1. Mipymes**

Según la legislación peruana, una MIPYME es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

---

### 1.1.1. Antecedentes

Se puede considerar que las Mipymes tienen sus orígenes formales en la década de los 50, con el término de la segunda guerra mundial y en momentos en que los países europeos, Japón y Estados Unidos se recuperaban de los estragos de la misma. En esos mismos momentos se intensificaba también la guerra fría y la amenaza del comunismo presionaba a los gobiernos occidentales para mostrar resultados sociales satisfactorios y medibles, desde esa época hasta ahora se han utilizado muchos términos y conceptos para referirse a este fenómeno, a la vez económico y social.

Desde el punto de vista histórico se empezó por el concepto de artesanía, la cual es considerada como la más antigua de las actividades de transformación antes de la revolución industrial inglesa de fines del siglo XVIII en la que surge la industria moderna; Como tal, el concepto tenía una connotación de atraso, de tradición, de poca innovación, y por lo tanto no reflejaba plenamente la nueva realidad empresarial de la segunda mitad del siglo XX, Luego la artesanía se identificó como una actividad especializada y tradicional muy vinculada con el turismo y con las zonas y lugares más atrasados.

El segundo paso ocurre durante los años 50 donde se da el surgimiento del concepto de pequeña industria, referido a un sector donde se empiezan a aplicar políticas y programas de promoción y la industria era considerada como el motor del crecimiento y la modernidad, y se le equiparaba con el desarrollo (país desarrollado equivalía a decir país industrializado). Casi al mismo tiempo esta idea se amplió a otros sectores económicos como el comercio, los servicios, la pesca y la propia minería, que también tenían importantes porciones de pequeñas unidades económicas. De esta manera surge la idea de pequeña empresa, trascendiendo al sector industrial y refiriéndose a todos los sectores; sin embargo al ser este un nuevo concepto no era muy importante delimitar los campos con precisión; es decir no estaba definido con claridad los límites entre las pequeñas y las grandes empresas, no era algo prioritario; se trataba principalmente de una diferencia cualitativa.

El tercer paso se dio hacia los años 60 y 70 y fue con la incorporación del concepto de mediana empresa, esto se dio sobre todo por acción de organismos especializados de promoción del sector como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi), entre otros, pues se descubrió que estas empresas eran las más dinámicas tecnológicamente y por lo tanto cumplían un rol crucial en el desarrollo industrial y en nuevos sectores como los servicios. Fue objeto de investigaciones y de programas de apoyo específicos.

---

El cuarto paso en este proceso histórico fue juntar las pequeñas con las medianas empresas, surgiendo así el concepto de PYME: Pequeña y Mediana Empresa, que se utiliza largo tiempo sobre todo por parte de los gobiernos, las agencias de desarrollo y bancos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, (PNUD) la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Onudi, entre otros.

No obstante, en los países en desarrollo este concepto fue cambiando y adaptándose a la realidad de cada uno de estos, elaborándose nuevos conceptos y denominaciones a partir de ir descubriendo fenómenos y procesos diferentes a los de los países desarrollados.

En los 70 y 80 se realizan importantes investigaciones en todo el mundo (Con Hernando De Soto en el caso peruano) que descubren al sector informal urbano (SIU), con singulares problemas, potencialidades y, sobre todo, con nuevos actores económicos y sociales. De estas investigaciones, además del propio fenómeno informal, surgen dos conceptos muy importantes: la microempresa y el autoempleo. Con ellos se daba cuenta de la mayor parte de la fuerza laboral en los países en desarrollo y se convirtieron en fundamentales para explicar su dinámica socioeconómica. Fueron los centros de investigación y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) las que empezaron a trabajar con este sector recién “descubierto”.

A partir de este momento presenciamos la existencia de dos bloques conceptuales, que tenían también sus propios programas e instituciones: por un lado el de las PYME, más moderno y dinámico y, por otro lado, el de las microempresas y autoempleados informales, poco productivos y muy vinculados con los fenómenos de la pobreza. El peligro con esta situación, que se presentaba en los 80 y buena parte de los 90, era que muchas microempresas (y aun autoempleados) perfectamente viables fueran dejadas de lado por programas de promoción económico-productivos y que solo fueran atendidas por programas de alivio a la pobreza, limitando seriamente sus posibilidades de crecimiento y aporte al desarrollo local y nacional. Felizmente esto no sucedió del todo pues surgieron programas de promoción financiera como las microfinanzas dirigidos a este nuevo sector que rápidamente probaron su eficacia y tuvieron un efecto significativo en los lugares en que se desarrollaron.

Los primeros intentos de impedir que se profundizaran las distancias entre ambos mundos (el de las PYME y el de las microempresas) tuvieron lugar en los 90 al juntar micro con pequeñas empresas, surgiendo el concepto de MYPE. A pesar de ello continuaba la tensión entre ambos mundos, que se veía reforzada por el hecho de que cada uno tenía sus propias instituciones y programas. Por un lado, para las PYME se tenían las agencias oficiales de promoción de los gobiernos y algunos organismos internacionales y, por otro lado, para las microempresas se tenían las ONG con otros organismos internacionales;

---

para las primeras con un enfoque más económico y moderno, y para las segundas con un enfoque más asistencial, para evitar esto, finalmente se juntaron ambos mundos y a fines de los 90 surge el concepto de Mipyme (Micro, Pequeña y Mediana Empresa). Con ello se evitó la dualidad existente y se incorporó a la microempresa a programas y tratamientos más económico-productivos, con esquemas de desarrollo integrales.

### 1.1.2. Características

En los casos de empresas grandes estas son manejadas por una persona o grupo de personas. En el caso de las MIPYME, es el emprendedor-empresario el que asume esta responsabilidad. Las funciones básicas de todo emprendedor-empresario son:

- Establecer los objetivos o metas de la empresa.
- Planificar el trabajo de sus empleados para alcanzar los objetivos propuestos.
- Dirigir el trabajo previamente planificado.
- Motivar a sus empleados para la ejecución de la tarea
- Controlar la ejecución del trabajo.

La ley 30056 muestra las características para poder acogerse a los beneficios de los que gozan las Mipymes en el Perú estas han sido recientemente modificadas ya que anteriormente se determinaba de la siguiente manera:

**Cuadro 1.1 Clasificación anterior Mypes**

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Ventas Anuales</b>	<b>Número de trabajadores</b>
<b>Microempresa</b>	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)	De uno(1) hasta diez (10) trabajadores inclusive
<b>Pequeña empresa</b>	Mayor a 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)	De uno(1) hasta cien (100) trabajadores inclusive

Y la nueva distribución es como sigue:

**Cuadro 1.2 Clasificación nueva Mipymes**

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Ventas Anuales</b>
<b>Microempresa</b>	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
<b>Pequeña empresa</b>	Mayor a 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
<b>Mediana Empresa</b>	Mayor a 1700 UIT hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Como se puede apreciar se ha creado una nueva segmentación (mediana empresa) y se ha eliminado el número de trabajadores como forma de clasificación

Entre las características comerciales y administrativas de las Mipymes encontramos:

**Micro Empresas:**

- Su organización es de tipo familiar.
- El dueño es quien proporciona el capital
- Es dirigida y organizada por el propio dueño.
- Generalmente su administración es empírica.
- El mercado que domina y abastece es pequeño
- Su producción no es muy maquinada.
- Su número de trabajadores es muy bajo y muchas veces está integrado por los propios familiares del dueño.
- Su número de trabajadores por lo general no supera los 10 trabajadores
- Realiza ventas anuales hasta de S/. 555,000.

---

### **Pequeñas Empresas:**

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, su administración es empírica.
- Domina y abastece un mercado más amplio, no necesariamente tiene que ser local o regional, sino que puede ser nacional o internacional.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana.
- Obtiene algunas ventajas fiscales por parte del Estado dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- Utiliza maquinaria y equipo, aunque se sigue basando más en el trabajo que en el capital.
- Empresa que ocupa de 16 hasta 100 personas en general
- Realiza ventas hasta de S/. 6'290,000 al año

### **Medianas Empresas:**

- Presenta un nivel de complejidad en materia de coordinación y control.
- Existen mayores exigencias en comunicación.
- El propietario ya no ejerce solo las gestiones de decisiones y control ya que el volumen de operaciones no se lo permiten.
- Incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación y control y, paulatinamente, funciones de decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.
- Empresa que ocupa mayormente entre 101 a 250 personas
- Tiene ventas hasta de S/. 8'510,000 al año.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mipymes brindan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
  - Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
  - Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
  - Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
  - Mejoran la distribución del ingreso.
  - Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.
-

---

Cuando la cultura emprendedora actúa sobre un individuo desarrolla en él, además de los conocimientos y talentos propios de la persona, una característica adicional: la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas.

La constitución de una Mipyme resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- Generación de empleos directos e indirectos.
- Se ofrece un mercado más competitivo.
- Permite desarrollarse a nivel personal y profesional.

Cualitativamente la Mipyme es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento.

La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 65% de las Mipymes son informales, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad.

Esto afecta el futuro de las Mipymes, el cual se mantiene incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales (subempleo).

### **1.1.3. Estructura**

Las Mipymes tienen como ventaja frente a otro tipo de empresas en que se adaptan al cambio rápidamente, se basan en la experiencia y se alinean a la realidad aun a pesar de la falta de promoción en los mercados.

Las estructuras de las Mipymes suelen ser reflejo de las características de los individuos que la componen, la evolución de la empresa y el mismo giro del negocio; Cada Mipyme se debe de adaptar al modelo que le resulte más conveniente en relación con su nivel de desarrollo, recursos, actividad, composición interna y objetivos. Su estructura organizacional irá cambiando en función de la evolución de las Mipymes en el tiempo;

---



---

Entre ellas podemos mencionar:

### 1.1.3.1. Estructura simple

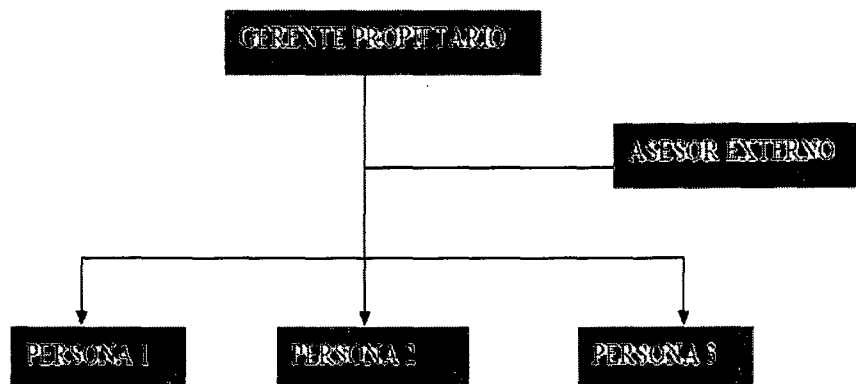
Es aquella en la que la empresa se rige por el control individual de una persona. En este caso el Gerente propietario controla todas las actividades y toma todas las decisiones referentes al funcionamiento de la empresa.

Es la más común en las microempresas y pequeñas empresas recién formadas, así mismo suele tener actividades como asesoría legal o contable que es proveída por una tercera persona fuera de la empresa (subcontratación). Sin embargo, si la empresa crece el control por una sola persona se hace más difícil, sus principales características son:

- La realización de las tareas es supervisada directamente por el propietario.
- El sistema de coordinación, evaluación y recompensa es altamente informal.
- La toma de decisiones se centraliza en una sola persona, por lo general el propietario de la empresa.
- Poca especialización en las tareas internas.

Esta estructura se puede aplicar a un negocio pequeño (o microempresa), que ha sido recientemente iniciado, que cuenta con 4 o 5 personas o que debido a su rubro o especialización no necesita de tanto personal dado su nivel de ventas

**Cuadro 1.3 Estructura simple**

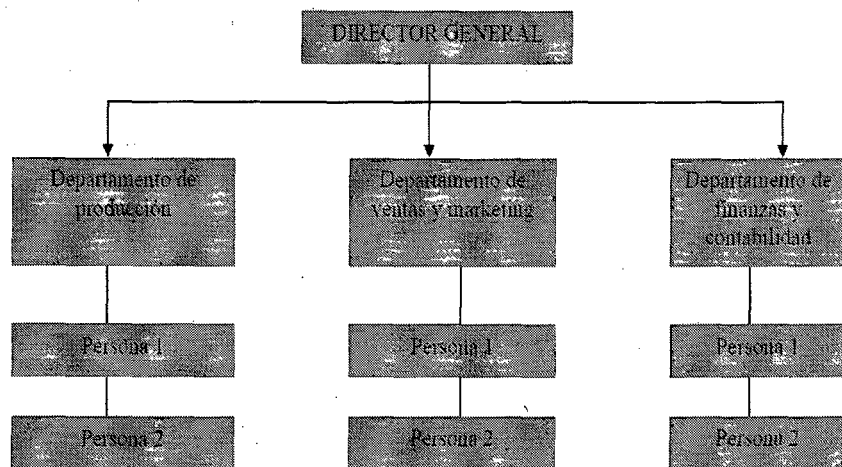


### 1.1.3.2. Estructura funcional

Es una estructura típica de pequeñas empresas que han crecido lo suficiente como para que una sola persona no sea capaz de dirigir todas las actividades de la empresa.

En esta estructura se contratan especialistas en cada área y la actividad principal del Director consiste entonces en coordinar e integrar todas estas áreas.

**Cuadro 1.4 Estructura funcional**



Dicho de otra forma es aquella que se sustenta en actividades clásicas que son necesarias llevar a cabo, como producción, contabilidad, marketing, finanzas, entre otras y que son trabajadas dentro de la empresa, sus principales características son:

- Mejor uso del recurso humano especializado.
- Mejora la coordinación entre las diversas áreas y el control.
- Pueden generar conflictos entre áreas funcionales.

En el caso de la pequeña empresa se recomienda la utilización del modelo funcional, que se caracteriza por agrupar el trabajo en unidades funcionales, Como todo tipo de organización, este modelo presenta una serie de ventajas e inconvenientes que se especifican a continuación:

---

### **Ventajas**

- Favorece la especialización.
- Mejora la coordinación dentro de cada función.
- Ayuda a la economía por operación.
- Facilita la flexibilidad económica.

### **Desventajas**

- Elevada concentración.
- Retrasa la toma de decisiones.
- Complica la dirección y hace más difícil el control.

## **1.1.4. Formas de organización**

Entre las formas de organización de negocios o empresas se consideran dos modalidades: como personas naturales y como personas jurídicas.

### **1.1.4.1. Personas Naturales**

Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir, tienen plena capacidad de decisión y ejecución para celebrar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que les corresponda por los impuestos a los que estuvieran afectas y por las deudas contraídas.

Cuando las personas naturales realizan actividades económicas lucrativas o negocios sin haber establecido una empresa, se las denomina “Personas Naturales con Negocio” estas son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría (Los cuales son definidos como ingresos generados por la explotación de cualquier actividad económica o de servicios y en general de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra, producción, venta, permuta o disposición de bienes).

### **Ventajas**

- Su creación y su liquidación son sencillas.
  - El control y administración del negocio dependen única exclusivamente de la persona natural.
  - Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.
-

## **Desventajas**

- La responsabilidad es ilimitada, es decir que si existen obligaciones pendientes y si los recursos del negocio no son suficientes para cubrirlas, responde la persona natural con todo su patrimonio. Si esta persona es casada, el patrimonio de la sociedad es conyugal
- El capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural, consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.
- Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones.

### **1.1.4.2. Personas Jurídicas**

Las personas jurídicas (empresas) están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formalmente.

Las ventajas de ser una persona jurídica son las siguientes:

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitada a la sociedad, es decir, a la empresa.
- Pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios
- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país y del extranjero
- Tienen mayor facilidad para obtener créditos y pueden ampliar su negocio incrementando su capital, abriendo locales comerciales o realizando exportaciones.

Entre los tipos de personas jurídicas tenemos:

#### **Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL)**

Se constituye por voluntad de una sola persona natural quienes son los únicos que pueden constituirla y a diferencia de esta su patrimonio no es igual al del dueño del negocio por lo que para constituir el mismo pueden aportar dinero o bienes muebles, Sea cual fuere su objeto social (tipo de negocio que realizará) o el fin para el que fue creada, la duración de la empresa es indeterminada.

---

Para que una empresa esté debidamente constituida se debe inscribir ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp) mediante una escritura pública otorgada en forma personal por quien la constituya. Ese momento es considerado como el del inicio de sus operaciones.

Los órganos de la empresa son:

- El Titular: Es el órgano máximo de la empresa y tiene a su cargo la decisión sobre sus bienes y actividades.
- La Gerencia: Quien se hace responsable por la administración y representación de la empresa, este cargo puede ser desempeñado por una o más personas naturales con capacidad para contratar y que son designadas por el Titular.

El Titular puede asumir el cargo de Gerente, en cuyo caso adopta la denominación de Titular-Gerente. Las decisiones del Titular y de la Gerencia se pueden asentar en un mismo libro de actas, que deberá ser legalizado ante notario público o en ausencia de este ante un juez de paz letrado.

En el caso que sea más de un individuo la Ley General de Sociedades establece los diferentes tipos de sociedades que se pueden constituir en el Perú. Las formas más utilizadas son:

- La sociedad anónima.
- La sociedad anónima cerrada.
- La sociedad comercial de responsabilidad limitada.

En el caso de pago de impuestos (ámbito tributario), todas las sociedades antes mencionadas son consideradas como personas jurídicas.

Sin embargo existen también diferencias entre ellos, la principal radica básicamente en sus volúmenes de ventas y en el número de sus trabajadores, aunque existen otras características inherentes a cada régimen y cada uno maneja sus propios requisitos

Otra de las diferencias entre las sociedades se refieren al número de accionistas (para el caso de sociedades anónimas o sociedades anónimas cerradas) o participacionistas (para el caso de sociedades comerciales de responsabilidad limitada) que aportan capital, a su denominación, a los órganos que la integran y al tipo de capital social aportado.

---

---

## **Sociedad anónima (SA) y Sociedad anónima cerrada (SAC)**

Son tipos de empresa que presentan como mínimo dos accionistas que pueden ser personas naturales o jurídicas, residentes o no residentes en el país. Respecto del número máximo, es ilimitado para el caso de las S.A. y de veinte en el de las S.A.C.

El capital deberá estar suscrito totalmente; es decir, el número total de acciones por el que se obligue cada aportante deberá estar consignado en el Contrato Social. Además, debe ser cancelado por lo menos 25 por ciento de él. No se exige un monto mínimo de capital social

Deben ser creadas mediante Notario Público y sin excepción al que los fundadores de la sociedad entregarán la información y los documentos necesarios para poder iniciar el trámite.

Los aportes pueden ser realizados en moneda nacional o extranjera, así como en bienes físicos o tangibles (por ejemplo, computadoras, escritorios, maquinaria, etc.) o en contribuciones tecnológicas intangibles (tales como marcas, patentes, diseños, know-how, etc.) que se puedan presentar bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones a los que sea posible asignarles un valor.

En el caso de una Sociedad Anónima la responsabilidad es limitada al aporte de capital realizado. Esto quiere decir que solo se responderá por obligaciones o deudas hasta el monto del capital aportado a la empresa, de manera que su Titular no responde con su propio capital ni con el de la sociedad conyugal.

El capital social está representado por acciones, y los socios tienen la calidad de accionistas.

Las sociedades presentan los siguientes órganos:

- **Junta General de Accionistas:** Es la reunión de los accionistas (las personas naturales o jurídicas que aportaron capital para constituir la sociedad) debidamente convocada para decidir sobre algunos temas de importancia para la empresa.
  - **Directorio:** Es elegido por la Junta General de Accionistas, y pueden pertenecer a él incluso personas que no sean accionistas. Debe ser inscrita con tal denominación en el Registro de Personas Jurídicas de la zona registral correspondiente al lugar donde se constituya la empresa. El número de directores será
-

---

fijado en el Estatuto, que es el documento en el que se establecen las reglas de funcionamiento de la empresa; en su defecto, será determinado por la Junta General. El número de directores no puede ser menor de tres. El Directorio tiene las facultades de representación legal y de gestión necesarias para la administración de la sociedad.

- Gerencia El Gerente es nombrado por el Directorio, salvo que el Estatuto reserve esa facultad a la Junta General. Pueden existir varios gerentes si así lo determina el Estatuto o si así lo acuerda la Junta General. La duración del cargo es por tiempo indefinido, salvo disposición contraria del Estatuto o que el nombramiento se haga por un plazo expresamente establecido. Las atribuciones del Gerente se determinarán en el Estatuto en el momento en que se lo nombre; de lo contrario, se presume que está facultado para ejecutar cualquier actividad de la empresa.

### **Sociedad comercial de responsabilidad limitada (SCRL)**

En este tipo de sociedad el capital está dividido en participaciones iguales, que no son acciones y que tampoco pueden ser incorporadas en títulos valores. Los socios no pueden exceder de veinte (20) y no responden personalmente por las obligaciones de la empresa.

El capital social está compuesto por las aportaciones de los socios, denominadas “participaciones”, y deberá estar suscrito totalmente, es decir, por el número total de participaciones.

El aporte de cada uno de los socios se consignará en el Contrato Social, y deberá ser cancelado en por lo menos 25 por ciento.

Para constituir la sociedad no se exige un monto mínimo de capital social. La administración de la sociedad se encarga a uno o más gerentes, socios o no, quienes la representan.

Los órganos o integrantes de la empresa constituyen la Junta General de Socios, y la Gerencia es conformada por un mínimo de dos socios (personas naturales o jurídicas) y un máximo de veinte.

---

### 1.1.5. Estimación de Mipymes formales e informales

Cabe indicar que el concepto de Mipyme es relativamente nuevo en el país razón por la cual las estadísticas están más relacionadas a las Mype; en el año 2004 el número de Microempresas formales fue de 622,209 y en el 2011 fueron 1'221,343 las cuales representaron un incremento del 96.29% mientras que las pequeñas empresas eran 25,938 en el 2004 y al año 2011 estas pasaron a ser 61,171 lo que significó un aumento del 135.84% y entre ambas significó la formalización de 634,367 nuevas empresas entre el periodo de esos años.

**Cuadro 1.5 Mypes formales 2004-2011**

MYPE FORMALES, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL 2004, 2006, 2009, 2010 Y 2011					
Segmento	N° de empresas				
	2004	2006	2009	2010	2011
Microempresa	622 209	846 517	1 069 763	1 136 767	1 221 343
Pequeña empresa	25 938	34 466	49 491	55 534	61 171
<b>Total de MYPE</b>	<b>648 147</b>	<b>880 983</b>	<b>1 119 254</b>	<b>1 192 301</b>	<b>1 282 514</b>

Fuente: SUNAT  
Elaboración: PRODUCE - Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria

Para el caso de Mypes informales se toma en consideración la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) la cual genera indicadores mensuales, que permitan conocer la evolución de la pobreza, bienestar y las condiciones de vida de los hogares.

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, se estima que el número de MYPE (formales e informales) en el año 2011 fue de 2'211 485 empresas, resultado que es 10,7% superior a las existentes en el 2004 (2 050 210 empresas).

Asimismo en el caso de MYPE informales se estima que para el año 2004 el 68,4%(1 402 063) de las unidades económicas lo eran, y para el año 2011 la informalidad alcanzó el 42,0% (928 971) de las MYPE.

En el periodo 2004 al 2011, la tasa de crecimiento del total de las MYPE, fue de 1,1%, siendo distinto el ritmo crecimiento de los formales e informales, la MYPE formal se ha incrementado en una tasa anual de 10,2% y las MYPE informales se ha reducido a una tasa anual de -5,7% en el periodo.



Con estos datos estimamos el número de las MYPE Informales

**Cuadro 1.6 Estimación Mypes informales**

Año	Nro. de MYPE		
	Total	Formal	Informal
2004	2,050,210	648,147	1,402,063
2006	2,081,515	880,983	1,200,532
2009	2,150,992	1,119,254	1,031,738
2010	2,178,913	1,192,301	986,612
2011	2,211,485	1,282,514	928,971

Fuente Sunat

En el caso peruano existen un conjunto de normas dadas por el Estado a fin de promover la formalización de las empresas MIPYMES, estas son:

- **Ley N° 28015 (Publicada el 03 de julio de 2003)** Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- **Decreto Supremo N° 009-2003-TR (Publicado el 09 de septiembre de 2003)** Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- **Decreto Legislativo N° 1086 (Publicado el 28 de junio de 2008)** Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
- **Decreto Supremo N° 007-2008-TR (Publicado el 30 de septiembre de 2008)** Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.
- **Decreto Supremo N° 008-2008-TR (Publicado el 30 de septiembre de 2008)** Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE.
- **Resolución de Superintendencia N° 187-2008/SUNAT (Publicado el 25 de Octubre de 2008)** Aprueban la forma y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social
- **Ley N° 29271. (Publicado el 22 de Octubre de 2008)** Ley que establece que el Ministerio de la Producción es el sector competente en materia de promoción y desarrollo de cooperativas, transfiriéndose las funciones y competencias sobre micro y pequeña empresa.

- **Ley N° 30056 (Publicado el 02 de Julio de 2013)** Nueva ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, se modifica la Nomenclatura de Mypes (Micro y pequeñas empresas) por Mipymes (Micro pequeña y mediana empresas)

### **1.1.6. Importancia**

Las Mipymes son necesarias, pues, por lo general tienen un amplio conocimiento local de los recursos, patrones de suministro y tendencias de compra, además colaborando estrechamente con las Mipymes, las grandes compañías pueden desarrollar una nueva base de clientes que tal vez no sea accesible para sus redes tradicionales de distribución.

A su vez para las comunidades locales, las Mipymes frecuentemente tienen un gran interés en el desarrollo comunitario. Como son locales, recurren a la comunidad para su capital humano y dependen de éste para hacer negocios. Suministran bienes y servicios adaptados a las necesidades locales a un costo asequible. Son también una fuente importante de empleo, especialmente para trabajadores poco calificados, como mujeres y jóvenes, quienes generalmente constituyen la mayor proporción de desempleados en las economías emergentes.

La estructura horizontal de administración hace que su personal cumpla múltiples roles, lo que los hace menos vulnerables al desempleo en períodos de crisis económicas. Su pequeño tamaño y flexibilidad les permiten ajustarse a las fluctuaciones del mercado local y afrontar cambios bruscos de manera menos traumática.

Las Mipymes juegan un papel importante en el desarrollo de las economías nacionales, aliviando la pobreza, participando en la economía global y asociándose con compañías más grandes. Sin embargo, necesitan ser promovidas y apoyadas con el compromiso de los gobiernos, el mundo empresarial y la sociedad civil.

## **1.2. Informalidad**

### **1.2.1. Antecedentes**

#### **Hernando De Soto**

De Soto (1987) al elaborar un extenso y completo abordaje teórico, histórico y empírico de la informalidad en el Perú, hace especial énfasis en el tema de la propiedad, como aspecto fundamental de cualquier

---

mercado, en las invasiones urbanas como proceso de informalización de los inmuebles y la vivienda en ese país, a su legalización y a los engorrosos procesos de titularización, como puntos neurálgicos que imposibilitan la obtención de créditos y el uso de estos activos como garantías para los pobres.

De Soto, defiende el impulso y avance de quienes se dedican a trabajar y producir en la economía informal, imposibilitados, por los engorrosos obstáculos legales y los elevados costos de transacción e inserción en el ámbito institucional y de la Ley, de disfrutar de la estabilidad, seguridad y posibilidad de crecimiento que ofrece la economía formal.

### **Guillermo Perry**

Para el economista jefe para América Latina y El Caribe del Banco Mundial, mientras el resto de países tiene un grado de informalidad entre 50% y 60%, el Perú supera estos porcentajes y se ubica en un 70%. Las causas de este alto grado de informalidad son varias, entre ellas, la falta de políticas públicas que generen incentivos para la formalización. Actualmente, muchas de las pequeñas empresas (que tienden a ser informales) no ven en la formalidad un beneficio, sino más bien un perjuicio por los altos costos que son necesarios para realizar trámites o para cumplir una legislación laboral muy estricta.

### **Fernando Villarán**

Villarán, en su libro *Riqueza Popular: Pasión y gloria de la pequeña empresa*, manifiesta que con la apertura de la economía y la ampliación del mercado en los años 90, el mercado competitivo se generaliza, al mismo tiempo las exigencias para las pequeñas empresas crecen exponencialmente. Ahora, sus mercados se ven inundados de productos importados que amplían las opciones de los consumidores. Por su parte las empresas extranjeras (y crecientemente las nacionales) habiendo copado los sectores socioeconómicos A y B, se lanzan a la captura de la clase media y los pobres de tal manera que la pequeña empresa ya no puede sobrevivir sola, requiere del apoyo del resto de la sociedad.

#### **1.2.2. Definición**

Una larga tradición teórica de corte estructuralista ha pensado la informalidad laboral como el resultado de un escaso desarrollo del sector moderno de la economía, de tal manera que éste no alcanza a absorber toda la fuerza laboral disponible. La población excedente, sea educada o no, se ve forzada a laborar en actividades informales de baja remuneración o cae en el desempleo.

---

El principal problema sobre la informalidad debe sortear el problema de la definición, es decir, qué se entiende por sector informal. En la literatura económica no existe consenso sobre la definición de la economía informal y resulta común utilizar diversos términos para referirse a ella, tales como economía “subterránea”, “paralela”, “secundaria”, “oscura”, “clandestina”, “no registrada”, o “no oficial”.

Es en este sentido que varios autores ofrecen ilustraciones que aunque distintas apuntan a un mismo fenómeno. Schneider y Enste (2000) hacen referencia a dos definiciones que han sido utilizadas con relativa frecuencia. La primera describe al sector informal como “toda actividad económica que contribuye con el PBI observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada”. La segunda lo define como “la producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del PBI oficial”. Como señalan los autores, ambas definiciones no son del todo completas.

Al respecto, (Mirus, 1997) enmarca la economía informal dentro de un contexto más amplio, que incluye actividades legales e ilegales y transacciones monetarias y no monetarias (ver Cuadro 1.7). De acuerdo con ellos, además de las actividades independientes del hogar, el ingreso no reportado en la producción de bienes y servicios legales también forma parte del sector informal.

**Cuadro 1.7 Taxonomía de actividades informales**

	Transacciones Monetarias		Transacciones No Monetarias	
<b>Actividades Ilegales</b>	Comercio de bienes robados, narcotráfico, prostitución, contrabando, estafa, apuestas.		Trueque o intercambio de artículos robados, sustancias prohibidas, contrabando. Producción de drogas y hurtos para uso propio.	
	<b>Evaden impuestos</b> Ingreso subdeclarado.	<b>Eluden impuestos</b>	<b>Evaden impuestos</b>	<b>Eluden impuestos</b>
<b>Actividades Legales</b>	Salarios y bienes de trabajos no reportados relacionados con servicios y productos legales.	Descuentos de los empleados, incentivos.	Intercambio de servicios y productos legales.	Trabajo por cuenta propia y trabajo familiar

**Fuente:** Mirus y Smith (1997) con algunas anotaciones adicionales.

**Elaboración:** Tabla presentada en Schneider y Enste (2000).

(Feige, 2003), por su parte, desarrolla una taxonomía del sector informal donde las actividades que se desenvuelven en la economía subterránea evaden, eluden, o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes, derechos y sanciones que rigen las actividades formales. Según el autor, existen cuatro clases de actividades económicas subterráneas: actividades ilegales, no declaradas, no registradas e informales.

---

Por último, (Fleming, 2000) indican que las discrepancias en la definición del sector informal se deben a diferencias en los objetivos de estudio, tales como la estimación de la magnitud del sector o la caracterización del mismo. En el primer caso, sugieren definir como informal a toda actividad no registrada; mientras que en el segundo, recomiendan definir el sector informal a partir de las características del comportamiento de los agentes.

Como se puede apreciar, resulta complicado establecer una definición precisa del sector informal, pues existen tantas definiciones como estudios que buscan cuantificarlo. De acuerdo con lo señalado por (Fleming, 2000), existe un grado de discrecionalidad para el investigador en la selección y el diseño de la definición del sector informal; luego, se debe adoptar una definición acorde con el objeto de estudio y que incorpore los alcances de taxonomías depuradas como la de (Mirus, 1997).

Una de las aproximaciones a la informalidad que ha tenido mayor acogida en los últimos años es la propuesta por (De Soto, 1986), quien señala que el estatus legal es el elemento clave para distinguir entre las actividades formales e informales. En este sentido, el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales.

De la tesis de De Soto se desprenden dos ideas. Primero, no son informales los individuos sino sus actividades, al punto que un agente económico puede participar de manera formal en un mercado pero de modo informal en otro. Segundo, en la mayoría de los casos las unidades económicas desobedecen disposiciones legales precisas. Así, existe una continuidad de firmas e individuos ubicados en un rango que va desde aquellos que acatan todas las regulaciones y pagan todos los impuestos, hasta aquellos que se encuentran fuera del marco regulatorio.

Bajo esta “visión legalista”, (Loayza, 1996) añade que ser informal es una elección racional donde los agentes evalúan los costos y beneficios de ser parcial o completamente informal. El autor divide los costos de la formalidad en costos de acceso y costos de permanencia. Los primeros incluyen el gasto incurrido para obtener licencias y permisos, y sobre todo el costo de oportunidad derivado del tiempo empleado para cumplir con todos los requerimientos legales. Los segundos están referidos a los impuestos, las regulaciones y los requisitos burocráticos. De estos, las regulaciones relacionadas con el bienestar de los trabajadores serían las más restrictivas y costosas (salarios mínimos, indemnizaciones, protección a los sindicatos, entre otras). Por el otro lado, dentro de los costos de la informalidad se identifican dos tipos: los de las penalidades cuando las actividades informales son detectadas y

---

---

los de la imposibilidad de acceder a todos los bienes y servicios provistos por el Estado.

En este contexto, en el presente estudio se sigue la clasificación propuesta por (College, 1996) ya que sintetiza la visión legalista de la informalidad, de gran aceptación dentro de la literatura. Además, permite establecer una clara identificación de los componentes de la estructura informal, con lo cual facilita su medición. Dichos autores dividen las actividades informales en tres componentes: (1) evasión tributaria “pura”, (2) economía irregular, y (3) actividades ilegales.

La evasión tributaria “pura” se produce cuando los individuos no reportan todos los ingresos generados a partir de actividades desempeñadas en negocios propiamente registrados y contabilizados en las estadísticas nacionales. La economía irregular comprende la producción de bienes y servicios legales en pequeños establecimientos que no son registrados y, por ende, se encuentran exentos de mayores impuestos. Finalmente, las actividades ilegales se desarrollan fuera del marco legal; básicamente, abarcan toda la producción y distribución ilegal de bienes y servicios (narcotráfico, venta de armas, producción y venta de drogas, prostitución, entre otros).

### **1.2.3. Competitividad Social**

A diferencia de la noción más conocida y explorada de competitividad, que se refiere en general a la capacidad de una economía para producir y colocar valor agregado demandado en los mercados, la competitividad social puede entenderse como la capacidad de una sociedad para generar bienestar continuo requerido por sus miembros. Un indicador mediante el cual el concepto de competitividad social puede ser operacionalizado, es el índice de competitividad social (ICS), el cual está compuesto por las siguientes dimensiones: ausencia de trabajo infantil; formalidad en el empleo; acceso de los individuos a servicios de atención médica; duración de la jornada laboral semanal, y ausencia de pobreza salarial.

El ICS es un indicador basado en resultados que plantea la noción de que la competitividad debe tener como fin último la generación de bienestar para hogares concretos, y no necesariamente debe limitarse, por ejemplo, a atraer y retener inversiones o a generar crecimiento económico en espacios geográficos determinados.

De ahí el carácter social del concepto propuesto. Los indicadores públicos de más fácil acceso, con periodicidad frecuente y que permiten acercarse a esta noción, tienen que ver con la calidad del empleo.

Visto desde otra óptica; una empresa es una forma de organización de la sociedad cuyo fin supremo es la capitalización que solo se ve expresada

---

---

en los estados patrimoniales; pero para lograr ese objetivo supremo debe conciliar los intereses en conflicto de los diferentes públicos interesados en su accionar : los trabajadores que exigen mejores salarios, los clientes que exigen excelencia en el servicio, los proveedores que reclaman puntualidad en el cumplimiento con sus compromisos de pago, el Estado que exige cobrar los impuestos y por último la comunidad que exige bienestar social. Una empresa en éste contexto solo puede hablar de competitividad si es capaz de gestionar los intereses en conflicto de todos y cada uno de éstos públicos

### 1.3. Sunat

**La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)** (Sunat, s.f.), es un organismo constitucional autónomo del Perú. De acuerdo a su Ley de creación N° 24829, Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501 y la Ley 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT, es un organismo técnico especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad.

Tiene domicilio legal y sede principal en la ciudad de Lima, pudiendo establecer dependencias en cualquier lugar del territorio nacional. Entre sus principales funciones tenemos:

- Administrar, aplicar, fiscalizar y recaudar los tributos internos del Gobierno Nacional, con excepción de los municipales, desarrollar las mismas funciones respecto de las aportaciones al Seguro Social de Salud y a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), facultativamente, respecto de obligaciones no tributarias de ESSALUD y de la ONP, que de acuerdo a lo que por convenios interinstitucionales se establezca.
- Dictar normas en materia tributaria, aduanera y de organización interna.
- Implementar, inspeccionar y controlar la política aduanera en el territorio nacional, aplicando, fiscalizando, sancionando y recaudando los tributos y aranceles del gobierno central que fije la legislación aduanera y los tratados y convenios internacionales.

Para poder llevar este trabajo a cabo la Sunat cuenta con el registro único de contribuyentes (RUC); el RUC es el registro informático a

---

---

cargo de la SUNAT donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país, así como otros obligados a inscribirse en él por mandato legal, contiene información como el nombre, denominación o razón social, el domicilio fiscal, la actividad económica principal y las secundarias de cada contribuyente.

De la misma forma la Sunat recoge la relación de tributos afectos, teléfonos, la fecha de inicio de actividades y los responsables del cumplimiento de obligaciones tributarias.

Cada contribuyente es identificado con un número de 11 dígitos denominado número RUC. Este número es de carácter único y permanente. Este número debe utilizarse en todo trámite que se realiza ante la SUNAT.

En el ámbito tributario podemos distinguir tres grandes grupos de actividades económicas:

**a) Negocios:**

Comprenden las Rentas de Tercera Categoría del Impuesto a la Renta, para este tipo de actividades, existen los siguientes regímenes:

- Nuevo Régimen Único Simplificado – RUS
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER.
- Régimen General del Impuesto a la Renta.

**b) Trabajo Independiente**

Aquellas actividades realizadas de manera independiente y personal como por ejemplo: contador, médico, dentista, gasfitero, entre otros, generan rentas consideradas como Rentas de Cuarta Categoría del Impuesto a la Renta. También se incluyen en esta categoría a los ingresos percibidos por el ejercicio de otros cargos como director, regidor, consejero regional, síndico, albacea.

**c) Otros ingresos de personas naturales**

Comprende las rentas obtenidas por personas naturales; sucesiones indivisas, sociedades conyugales; las que se clasifican como:

- Rentas de primera categoría: Por el arrendamiento y subarrendamiento de predios (casas y terrenos) y alquiler de bienes muebles, incluida la cesión gratuita de tales bienes.
  - Rentas de Segunda categoría: Proveniente de intereses, regalías, dividendos, ganancias de capital por venta de inmuebles adquiridos a partir del 01 de enero 2004), ganancias por venta o enajenación de valores mobiliarios (p.e. acciones, bonos)
-



- Rentas de quinta categoría: Por el trabajo en relación de dependencia (sueldos, pagos con carácter remunerativo). Los que perciben exclusivamente estas rentas no requieren obtener número de RUC.

En el cuadro siguiente se detallan los tipos de clientes y sus respectivos tributos

**Cuadro 1.8 Rentas por categoría**

<b>GRUPOS TRIBUTARIOS</b>	<b>TIPOS DE RENTA</b>	<b>RÉGIMEN</b>	<b>TRIBUTOS AFECTOS</b>
<b>NEGOCIOS</b>	Rentas de Tercera Categoría	Régimen General	Impuesto a la Renta de Tercera Categoría
			IGV
		RER	Impuesto a la Renta de Tercera Categoría
			IGV
		Nuevo RUS	Cuota del Nuevo RUS (incluye Impuesto a la Renta)
			Renta de Tercera Categoría y el IGV
<b>TRABAJADORES INDEPENDIENTES</b>	Rentas de Cuarta Categoría		Impuesto a la Renta de Cuarta Categoría
<b>OTROS INGRESOS DE PERSONAS NATURALES</b>	Rentas de Primera Categoría		Impuesto a la Renta de Primera Categoría
	Rentas de Segunda Categoría		Impuesto a la Renta de Segunda Categoría
	Rentas de Quinta Categoría		Impuesto a la Renta de Quinta Categoría

### 1.3.1. Tipos de regímenes tributarios

Para la presente investigación nos centraremos en la tercera categoría, donde existen 3 regímenes, siendo elección del contribuyente acogerse a uno de estos (siempre de acuerdo a la actividad que realiza), estos son:

#### 1.3.1.1. Régimen Único Simplificado (RUS)

---

Es el régimen tributario que corresponde a personas naturales que realizan actividades de comercio o industria y labores de servicio (prestación de un servicio o ejercicio de un oficio), para pertenecer a este régimen se debe de cumplir con las siguientes condiciones:

- Ingresos brutos de S/. 360,000 como máximo en el año o de S/. 30,000 por mes.
- Tiene un solo establecimiento donde realiza su actividad productiva.
- El valor de los activos fijos utilizados para la realización de la actividad no debe superar los S/. 70,000. Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio.
- Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones no superen los S/ 30,000.

No podrán estar sujetas a este régimen las siguientes actividades:

- La prestación de servicios de transporte de mercancías, con una capacidad de carga mayor o igual de dos toneladas métricas.
  - La prestación de servicios de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
  - La prestación de servicios de transporte terrestre público urbano de pasajeros.
  - Aquellos que efectúen o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero, excepto los contribuyentes cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera.
  - Aquellos que organicen cualquier tipo de espectáculo público.
  - Los notarios, martilleros, comisionistas y rematadores, así como los agentes corredores de productos, de bolsa de valores u operadores especiales que realicen actividades en la Bolsa de Productos, los agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
  - Los titulares de negocios de casinos, tragamonedas y otros de naturaleza similar.
  - Los titulares de agencias de viaje, propaganda o publicidad.
  - Los que realicen ventas de inmuebles.
  - Los que comercialicen combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
-

No podrán estar sujetos a este régimen:

- Los que realizan actividades calificadas como contratos de construcción.
- Los que prestan servicios de transporte de carga de mercancías con vehículos cuya capacidad sea mayor o igual de 2 toneladas métricas, o servicios de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- Los que organizan cualquier tipo de espectáculo público.
- Los notarios, martilleros, comisionistas o rematadores, agentes corredores, agentes de aduanas y afines.
- Los titulares de negocios de casinos, tragamonedas u otros de similar naturaleza.
- Los que desarrollan actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
- Los titulares de agencias de viaje, propaganda y publicidad.
- Los que venden inmuebles.
- Los que prestan servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Los médicos, odontólogos, veterinarios, los que realizan actividades jurídicas, contables, de arquitectura, ingeniería, informática, asesoramiento, etc.

### **Acogimiento al RER**

Si cumple con los requisitos antes señalados para pertenecer al RER deberá considerar, además, lo siguiente:

Efectuar una estimación de sus ingresos netos, multiplicando S/. 20 000 por los meses de actividad; es decir, desde el mes que inició la actividad hasta diciembre de cada año.

Para acogerse a este régimen deberá presentar su declaración y el pago correspondiente al periodo en que inició sus actividades.

### **Determinación de cuotas y pagos por RER**

Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:

#### **Cuadro 1.10 Tributos RER**

Tributo	Tasa
Impuesto a la renta 3ra categoría	1.5% de sus ingresos netos mensuales
Impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal	18%

### Obligaciones tributarias

- Inscribirse en el Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Solicitar autorización ante la Sunat para imprimir los comprobantes de pago.
- Entregar los comprobantes de pago.
- Llevar los libros o registros contables que le correspondan.
- Declarar (llenar el formulario respectivo) y pagar sus obligaciones tributarias.
- Efectuar, declarar y pagar las retenciones a las que está obligado (AFP u ONP y EsSalud).
- En caso de existir algún cambio con respecto a la información presentada para la obtención del RUC, suspensión de sus actividades, cambio de domicilio y el de representantes legales, entre otras deberá comunicarlo a la Sunat.
- Si el negocio concluye debe comunicarlo a la Sunat para que se proceda a la baja del RUC.

### Comprobantes de pago

- Facturas físicas y/o electrónicas
- Boletas de venta
- Liquidaciones de compra
- Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras o por sistemas informáticos autorizados por Sunat
- Guías de remisión, notas de crédito y notas de débito. La impresión de estos comprobantes debe solicitarse ante la Sunat.

### Libros y registros

- Registro de Ventas e Ingresos.
- Registro de Compras.
- Libro de Inventarios y Balances.

- Registro de Consignaciones.
- Libro de Planillas de Pago.
- Libro de Retenciones.

### **1.3.1.3. Régimen General**

Régimen adecuado especialmente para las medianas y grandes empresas que generan ingresos por rentas de tercera categoría y desarrollan actividades sin que tengan que cumplir condiciones o requisitos especiales para estar comprendidas en él.

En este Régimen están comprendidas también, las actividades desarrolladas por los Notarios, las sociedades civiles, las entidades que se asocien y los agentes mediadores de comercio, rematadores, martilleros y cualquier otra actividad no permitida para los Regímenes del Nuevo RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

Los impuestos a pagar en la Sunat para este segmento son los siguientes:

- El Impuesto a la Renta
- El Impuesto General a las Ventas

La tasa del Impuesto a la Renta es de 30 por ciento a la utilidad generada al final del ejercicio económico, es decir, al 31 de diciembre de cada año. Se paga en los tres primeros meses del año siguiente, teniendo en consideración que el plazo máximo se encuentra determinado por norma expresa de la Sunat, de acuerdo con el último dígito del número de RUC que le corresponde a cada contribuyente.

El Impuesto General a las Ventas (IGV) se aplica sobre el valor de venta de los bienes, el valor del servicio brindado y la importación de bienes. Pagan IGV las personas naturales o jurídicas acogidas al RER y aquellas afectas al Régimen General.

Las personas naturales cuyos ingresos brutos anuales no exceden de 100 UIT deberán presentar los libros y registros contables que se describen a continuación:

- Libro Caja y Bancos.
- Libro de Inventario y Balances.
- Registro de Ventas e Ingresos.
- Registro de Compras.
- Otros, según corresponda.

---

A las personas jurídicas y las personas naturales cuyos ingresos anuales exceden de 100 UIT se les solicita la contabilidad completa, es decir:

- Libro Diario.
- Libro Mayor.
- Registro de Ventas e Ingresos.
- Registro de Compras.
- Libro de Inventarios y Balances.
- Registro de Consignaciones, si corresponde.
- Libro de Planillas de Pago.
- Libro Caja y Bancos.
- Libro de Inventario y Balances.
- Libro de Matrícula de Acciones, si corresponde.
- Otros, según corresponda.

La tasa es de 18% del impuesto general a las ventas se puede deducir el crédito fiscal sin embargo este no aplica en el caso de importaciones y cuando se utilizan servicios brindados por personas que no viven en el país. El IGV se determina y paga mensualmente. Para obtener el impuesto que se debe pagar se realiza el siguiente cálculo:

$$\text{Impuesto Bruto} - \text{Crédito Fiscal} = \text{IGV}$$

## 1.4. Sistema financiero

### 1.4.1. Antecedentes

Como menciona (Webb & Conger, 2009) Los esfuerzos por hacer realidad una mayor democratización del crédito en el Perú se remontan por lo menos a los años 50 pero tuvieron un débil compromiso y una comprensión inadecuada de la realidad, la práctica financiera fueron escasas con relación a cómo debían manejarse los préstamos para profundizar la democratización del crédito. Otro obstáculo importante fue la ignorancia sobre la forma en que los pobres administran el dinero, y más en general, la brecha cultural entre ricos y pobres.

Las semillas de la mayor parte de las instituciones microfinancieras y de sus tecnologías de crédito fueron sembradas en el Perú durante los años 80 y los primeros años de los 90. El tiempo y el lugar difícilmente hubieran podido ser menos auspiciosos para empresas financieras. El contexto era de alta inflación, terrorismo virulento, deterioro de instituciones, colapso económico y un desastre natural extraordinario

---

---

todo este colapso fue especialmente agudo en el sector financiero, el cual enfrentó la extinción masiva de la banca de fomento estatal, cooperativa de crédito, mutual y de programas financieros recientemente creados por ONGs. Las víctimas fueron principalmente instituciones que atendían a la gran empresa, pero también algunas incipientes iniciativas dirigidas a la pequeña empresa. El colapso más grande fue el programa de crédito para pequeños agricultores del Banco Agrario, pero un programa similar del Banco Industrial dirigido a la pequeña industria también colapsó.

Muchos programas de crédito de las ONG sobrevivieron a la tormenta, pero perdieron gran parte de su capital y en la práctica retrocedieron varios años. De hecho, algunas de las primeras iniciativas microfinancieras eran dependientes de subsidios y resultaban insostenibles, pero por un tiempo desplazaron a programas más sanos. Adicionalmente, las políticas públicas incluyeron toques de tasas de interés y la condonación de deudas, lo que jugó en contra de la creación de una sana cultura financiera, sumando al problema más que a la solución. El efecto en el largo plazo fue contraproducente.

El reto de democratizar el crédito en el Perú, fue más grande que la salud del sistema financiero, la cual presumiblemente se hubiera recuperado con el tiempo, el obstáculo principal era una cultura que conspiraba para mantener a los pobres fuera de los bancos. En efecto, el arcaico sistema legal imponía exagerados requisitos formales para cada aspecto de la vida, los cuales sobrevivían porque podían ser evadidos por la élite. Pero la mayor parte de la población, que desconocía las reglas formales y no podía asumir el costo de su cumplimiento, terminó como ilegal o "informal". La consecuencia fue la marginación de cualquier actividad no directamente vinculada con las élites. Los pobres eran excluidos del sistema financiero porque carecían de documentos de identidad, contabilidad apropiada, propiedades registradas y hasta de la vestimenta y del lenguaje requeridos para captar la atención de los funcionarios de crédito. Si una entidad regulada trataba de alcanzar a las pequeñas empresas tenía que remontar restricciones como las que exigían que los libros contables de los prestatarios sean auditados por un contador colegiado. En 1990, cuando el Banco Wiese (uno de los bancos más antiguos del Perú) decidió ayudar a un grupo de comerciantes de un mercado ubicado cerca de su oficina principal, quedó claro que los procedimientos bancarios tenían que adaptarse a clientes que carecían de la educación y experiencia usuales.

Para enfrentar este problema cultural el banco tuvo que buscar la ayuda de una economista con experiencia en trabajo con comunidades y en diversas ONG. En 1996, cuando el Banco Interamericano de Finanzas decidió trabajar con el sector de la pequeña empresa, se preparó enviando a grupos de funcionarios a visitar una agencia abierta recientemente en una zona que había sido un asentamiento humano, una parte del Perú que para la mayoría de ellos era más extranjero que

---

---

Miami. Ya en 2001, después que el Bancò Wiese Sudameris había absorbido al banco de consumo Orión, continuó un proceso similar de aprendizaje cultural, enviando personal a visitar un distrito popular, que fuera antes un asentamiento humano

Las primeras ideas de microfinanzas se remontan a los años 50, por facilitar el acceso a los servicios de crédito y depósitos, en parte como una respuesta política directa a los temores de la insurrección. Durante veinte años, el dinero estadounidense y los sacerdotes católicos combinaron esfuerzos con los gobiernos reformistas peruanos para crear cooperativas de ahorro y crédito y mutuales. Aunque estas estaban más orientadas a las áreas urbanas que a la población rural, la ampliación del acceso a los servicios financieros que se dio entre mediados de los años 50 y mediados de los años 70 fue excepcional para América Latina, sin embargo después de crecer hasta alcanzar el 19% de los ahorros privados en 1975, las cooperativas de ahorro y crédito y las mutuales empezaron a perder participación de mercado sostenidamente. Hacia 1994, todas las mutuales habían desaparecido y las cooperativas de ahorro y crédito se habían reducido al 0.8% del mercado de ahorros. La nueva legislación bancaria de inicios de los 90 eliminó las mutuales y dispuso cláusulas restrictivas a las cooperativas. Para entonces, ambas instituciones ya habían sido desacreditadas. La ruina de estas dos innovaciones financieras fue tan espectacular como lo había sido su auge. En ambos casos, el colapso fue provocado por una infeliz combinación de alta inflación, recesión, políticas nacionales volátiles y un débil gobierno corporativo. Fue una combinación que trajo abajo a muchas otras instituciones financieras, pero en el caso de estos relativamente nuevos experimentos, el autogobierno probó ser un particularmente vulnerable talón de Aquiles.

Las cooperativas de ahorro y crédito enfrentaron una primera crisis en una etapa temprana, entre 1969 y 1972, cuando el gobierno militar del general Velasco llevó a cabo una drástica reforma de tierras que convirtió la mayoría de haciendas en cooperativas de producción y creó un aparato político centrado en el Sinamos (Sistema Nacional de Movilización Social), el cual empezó una política sistemática de empoderamiento y control de las organizaciones comunitarias y populares. Estas medidas tiñeron a las cooperativas de ahorro y crédito con una imagen de manipulación política, lo que provocó una declaración pública del cardenal Juan Landázuri en defensa de las cooperativas parroquiales. Las cooperativas continuaron expandiéndose durante los primeros años de los 70, pero, se volvieron un blanco para aquellos que buscaban herramientas políticas y, debido a sus débiles controles internos, los que buscaban oportunidades para el robo. El modelo original de cooperativa descansaba considerablemente en la confianza creada por sus líderes, que al principio incluían a una gran proporción de sacerdotes; pero conforme se creaban más instituciones, la confianza y la calidad de la administración se iban deteriorando, los casos de corrupción reportados por la prensa se multiplicaron. Además,

---



de estos problemas de gestión, desde 1975 en adelante las cooperativas sufrieron un golpe directo en sus balances como resultado de la creciente inflación y de su incapacidad para defenderse mediante ajustes en las tasas de interés. Adicionalmente, la economía entró en recesión. En el mercado de ahorros, la participación de las cooperativas de ahorro y crédito había llegado al 10.8% en 1975, pero cayó al 2.9% en 1981 y a 0,8% en 1994. Las finanzas y el gobierno corporativo de las mutuales siguieron un rumbo similar durante los años 70 y 80, con una caída en la participación en el mercado del pico de 10.6% alcanzado en 1970 a 3.2% en 1989. Las mutuales eran grandes organizaciones con menos participación directa de sus miembros, menos supervisión de sus decisiones y de más fácil control, lo que hacía de sus directorios un botín político especialmente atractivo. Para el final de los años 80 el sistema de mutuales había sido enteramente capturado por el Apra los cuales eran el partido gobernante. Un claro indicador del colapso fue que el número de empleados en el sistema mutual se duplicó entre 1985 y 1987. Otro indicador es que en el mismo período, el interés total pagado por las mutuales excedió en 35% el interés total recibido, un déficit que tuvo que ser necesariamente cubierto por el Gobierno. La capacidad de las mutuales para financiar viviendas se redujo considerablemente, aunque por un período breve, entre 1987 y 1989, aumentó debido a los subsidios masivos del Banco Central. La hiperinflación puso punto final a los subsidios. A mediados de 1990, el gobierno del presidente Fujimori heredó un sistema mutual que estaba financiera y moralmente quebrado, y en abril de 1991 procedió a intervenirlo y luego a cerrarlo.

A comienzos de los años 80, el sistema financiero no tenía casi nada que ofrecer a la gran mayoría de las familias extremadamente pobres del Perú. Los bancos formales eran inaccesibles, las cooperativas de ahorro y crédito y las mutuales habían fracasado y los programas de crédito de la pequeña empresa no llegaban a los muy pobres.

En las ciudades y pueblos empezó a desarrollarse una línea de investigación y pensamiento separada, centrada en el concepto del sector informal, definido como la gran masa de negocios muy pequeños en su mayoría familiares. En el Perú, esta exploración fue llevada a cabo por el Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, especialmente durante finales de los años 70 y comienzos de los 80. De esa forma, los economistas empezaron a seguir a los antropólogos, interesándose en la pobreza urbana, y especialmente en la microempresa o la empresa informal. Comenzó a transformarse la imagen negativa de ese sector, que se veía como desempleada, improductiva y culturalmente limitada; a una imagen positiva, de esfuerzo intenso, empresarios ingeniosos y gente productiva para la sociedad. Todo ello configuraba una reevaluación. El punto de vista que empezó a surgir fue que hasta las empresas más pequeñas y la población más pobre eran capaces de ayudarse a sí mismas, y por lo tanto, valía la pena apoyarlas. Esta conclusión venía a ser una

justificación para el crédito, pero no señalaba cómo implementar metodologías financieras adecuadas a las características de ese sector. Esta tarea fue llevada a cabo por los exploradores entre los que se pueden mencionar las cajas municipales, la ONG Acción Comunitaria del Perú, que posteriormente se convirtió en Mibanco, y luego en el Grupo ACP; e Idesi, una ONG que, junto con otras creadas en los 80, se estableció para ayudar a los bancos establecidos a ingresar en el campo del microcrédito. Fue en este período que se desarrolló la tecnología de préstamos basados en la confianza y se estableció el concepto de las finanzas autosostenibles.

Aunque las cajas fueron autorizadas en 1980, y existieron desde 1982, los créditos de las mismas no estuvieron asociados en ninguna forma directa con la microempresa hasta 1986. Los préstamos se basaban enteramente en prendas de oro y plata y se les podía dar cualquier uso, el primer paso para convertirse en financiadores de la microempresa parece haberse dado en octubre de 1987, cuando el directorio de la Caja Piura aprobó un conjunto de normas internas para otorgar préstamos sin prendas en oro o plata. La idea era facilitar el acceso al crédito de los grupos de bajos ingresos e incorporarlos a la actividad informal. La propuesta fue rápidamente aprobada por la SBS, el 13 de noviembre, aunque en forma experimental por un año. Una variedad de nuevas garantías alternativas estarían permitidas, de las cuales, las más prácticas y populares resultaron ser las referencias personales de terceros; De esa manera, durante 1988 y 1989, las cajas empezaron su descubrimiento del mercado de la microempresa al principio siguiendo la práctica estándar del momento, es decir los funcionarios pedían a los prestatarios una serie de documentos, incluidos los libros contables de la empresa los cuales, por supuesto no existían sin embargo luego fueron afinando su metodología y empezaron a cambiar la misma y decidieron sentarse con el cliente, hacer preguntas y construir las cuentas, por lo menos una versión simplificada y desarrollando un protocolo de evaluación de créditos que incluía visitas y conversaciones con el cliente, con su familia, con los posibles proveedores u otros que hicieran negocios con el prestatario. Los funcionarios de créditos hacían preguntas a los hijos del cliente y se formaban una idea del hogar, observando los indicadores de orden y responsabilidad, así como la capacidad de adquirir los bienes domésticos.

Un estudio posterior sobre préstamos a las microempresas describió que el modelo de las cajas tenía muchas características comunes con el negocio de los prestamistas, especialmente en cuanto a la velocidad de las decisiones, la flexibilidad y el uso de garantías no convencionales. Los contratos de crédito eran flexibles y oportunistas con respecto a las garantías que en la mayoría de los casos durante esta etapa inicial fueron los avales de terceros. Esta práctica fue un paso adelante hacia el modelo de préstamos que la caja desarrollaría durante los años 90, cuando los préstamos se otorgaban sobre la base de las evaluaciones al cliente y su récord de repago. Un procedimiento estándar que se desarrolló fue el de los préstamos progresivos, comenzando con

---

pequeños créditos que iban creciendo conforme los prestatarios construían una buena historia de créditos. De este modo, las cajas se transformaron con velocidad sorprendente de casas de empeños en pequeñas empresas financieras. La proporción del microcrédito en el total de los préstamos de la caja saltó del 4% en 1988 al 28% en 1990 y al 62% en 1994. Esta transformación fue reconocida y ratificada por un decreto publicado en mayo de 1990, que introdujo por primera vez una referencia expresa del crédito a la microempresa como parte de los negocios de la caja.

Los experimentos de crédito que eventualmente transformaron a las cajas en microempresas financieras coincidieron con el más difícil momento de la crisis económica que duró 25 años en el Perú. De hecho, una explicación estándar para el despegue de los créditos a la microempresa en los años 90 argumenta que fue la pérdida de empleos lo que empujó a muchos a trabajar por su cuenta y a la creación de nuevos negocios, generando una demanda adicional por créditos. El sistema bancario formal, sin embargo, colapsó y se redujo drásticamente el volumen del crédito bancario, el cual llegaba a los pequeños empresarios en la forma de crédito de proveedor o de comprador a través de las empresas grandes. El daño causado por esta aceleración de los precios sin precedentes, que desde mediados de 1988 se convirtió en una hiperinflación, alcanzó incluso a las fuentes informales, a pesar de estar experimentando y transformándose; las cajas municipales no solamente lograron sobrevivir, sino que crecieron a un ritmo espectacular. Durante el período de cuatro años de crisis, de 1988 a 1992, los créditos en dólares de la caja crecieron seis veces, los depósitos 15 veces y el patrimonio creció 4.5 veces, de US\$0.6 millones en 1988 a US\$2.6 millones en 1991. Esto fue posible gracias a un estricto manejo de la tesorería, la alta liquidez y las constantes reducciones en los montos y períodos de repago de los préstamos fueron los instrumentos clave para la sobrevivencia.

La crisis de fin de década fue más duro para ACP que para las cajas. Conforme la inflación se aceleraba, ambas instituciones imponían términos más y más cortos en sus préstamos, pero mientras el capital de la caja y el volumen de préstamos seguían creciendo, el volumen de los créditos de ACP fue recortado abruptamente en 1988. Hacia el final de ese año, dos de sus cuatro agencias cerraron y la cartera de créditos cayó a menos de US\$100 mil, permaneciendo en ese nivel hasta el fin de la década. Pasarían seis años antes de que ACP recuperara el nivel de préstamos que había tenido en 1987. Y esto fue solo por una temporal incursión en el negocio de la consultoría, lo que finalmente en 1993, permitió que esta entidad recuperara sus finanzas al nivel de 1987.

En el caso del Instituto de Desarrollo del Sector Informal (Idesi) el 28 de febrero de 1986, su plan era servir como un broker entre los bancos y los prestatarios. Las entidades de crédito y los microempresarios eran “dos universos separados” que necesitaban ser reunidos, este trabajo

---

sería necesariamente hecho en dos frentes: los bancos debían ser “sensibilizados” y motivados para trabajar con los pequeños productores; y los microempresarios serían entrenados, aconsejados, organizados y “formalizados” mediante el cumplimiento de los requisitos para su autorización y registro. Con la ayuda del Idesi, los bancos y los prestatarios se acercaron el uno al otro. Parte del legado de esta fue el descubrimiento del potencial de la microempresa en las provincias, que vino con el establecimiento de sus oficinas regionales. Antes, desde las alturas sociales de Lima, las provincias eran vistas como un vasto territorio rico en recursos naturales, pero con poco potencial productivo más allá de una que otra fábrica o mina ocasional. El crédito a la microempresa fue en parte consecuencia de ese hallazgo, pero también una causa. En general, la enérgica aunque poco duradera expansión del Idesi durante los años 80, contribuyó a la creciente conciencia por parte de las ONG, banqueros, funcionarios y el público en general, que las pequeñas y aún las microempresas, tanto en los barrios pobres de Lima como en provincias, eran productivas y potenciales sujetos de crédito. Además, las experiencias del Idesi con los fondos de garantía ayudaron a generalizar el instrumento que siguió jugando un rol mucho más importante en los años 90, cuando los bancos se recuperaron de la crisis.

Las reformas financieras de los 90 crearon un marco para poner en orden las transacciones bancarias y financieras en general. Sin embargo, el desorden económico imperaba a comienzos de la década limitaba el impacto de las reformas.

A inicios de 1991, ocho bancos comerciales de propiedad del estado y que representaban un tercio del sistema financiero (incluidos el Banco Agrario, Banco Industrial, Banco Minero y Banco de la Vivienda) fueron intervenidos y luego liquidados. Las financieras también fueron liquidadas. Durante los meses siguientes quebraron otros bancos estatales como la Caja de Ahorros de Lima, la Financiera Peruinvest, el Banco Popular y el Banco Central Hipotecario. Posteriormente, los bancos regionales fueron absorbidos: el Banco Regional Sur Medio y Callao por su propietario, el Banco de la Nación, y los bancos que servían a la Amazonia, los Andes y las regiones del norte fueron fusionados con el Banco Continental. El Perú se convirtió de esta manera en uno de los pocos países en desarrollo en los que el Estado no otorga préstamos directamente al público.

Durante esta reestructuración general del sistema financiero, el mayor banco de fomento del país, Cofide, se convirtió en una especie en peligro de extinción, el equipo del Banco Mundial que diseñó la reforma financiera propuso eliminar todos los préstamos de primer piso manejados por el estado, una movida que hubiera dejado a Cofide operando como un banco de segundo piso, La transformación de Cofide fue oficialmente sancionada en una ley de diciembre de 1991 (Decreto Ley N° 25382) que convirtió a esta institución en un banco de segundo

---

piso. Esta norma estipulaba que Cofide solo podía prestar a través del sistema financiero nacional. Una ley posterior dictada en agosto de 1992 (Decreto Ley N° 25694) agregó un nuevo objetivo a su misión social, financiar “a pequeños empresarios, mujeres y agricultores, preferiblemente en áreas deprimidas.” Operaciones de crédito sostenibles en apoyo de esta misión social debían ser canalizadas a través de instituciones financieras y organizaciones de desarrollo que apoyaban la producción rural y la pequeña empresa, decía la ley.

Con estas reformas Cofide empezó pronto a atender a las instituciones microfinancieras, creando y asegurando líneas de crédito para la microempresa. A fines de 1992, las instituciones financieras operativas dirigidas a las pequeñas y microempresas eran las cajas municipales, las cooperativas de ahorro y crédito y las ONGs. Cofide empezó a trabajar con Idesi, la única ONG que tenía oficinas en todo el país. Esta relación de intermediación financiera demostró ser catalizadora en la posterior evolución de la ONG. Las líneas debían ser repagadas, lo que requería que la organización pusiera sus finanzas en orden, proceso que preparó a Idesi para transformarse más adelante de una ONG en una institución no bancaria supervisada conocida como Edpyme. Cofide comenzó también a trabajar con otras ONGs y con las cajas municipales.

Cofide creció en paralelo con las cajas municipales, las cuales entraron en un período de expansión acelerada en 1993 y requirieron de capital de trabajo para cubrir la demanda por préstamos. Las nuevas instituciones microfinancieras (cajas rurales y ONG reguladas) ingresaron al terreno de las microfinanzas en los años 90, incrementando los préstamos de Cofide al sector. Hacia 1997, la hasta entonces exigua cartera microfinanciera de Cofide había crecido hasta alcanzar el 10% de los préstamos totales. Los créditos de Cofide al sector microfinanciero se orientaron a las cajas municipales porque sus carteras estaban dirigidas en su totalidad a las pequeñas y microempresas. Como banco de desarrollo, Cofide se convirtió en un importante conducto para canalizar los fondos prestados por los bancos de fomento multilaterales hacia las instituciones microfinancieras, durante los años 90, esta entidad canalizó más de US\$100 millones de apoyo a préstamos a las micro y pequeñas empresas, incluidos los pequeños agricultores en áreas rurales.

Durante la década de los años 90 una serie de reformas que transformaron la banca. El Gobierno liquidó los bancos estatales, lo que dejó a la banca en manos privadas (con la excepción de Cofide). Se estableció un sistema bimonetario que permitió la libre circulación del Nuevo Sol peruano y del Dólar americano. Reformas posteriores introdujeron medidas que mejoraron la competencia y la supervisión de la banca.

A mediados de 1991, fue lanzada la primera y la más radical de las reformas financieras, la cual creó un sólido marco para la solvencia y la

---

---

supervisión bancaria. La nueva Ley de Bancos introdujo la desregulación financiera, incluyendo la abolición del crédito dirigido, permitió el modelo de banca múltiple, prohibió al gobierno la propiedad u operación de bancos de primer piso, permitió líneas externas para los bancos, elevó los niveles mínimos de capital de acuerdo con los requerimientos de Basilea, dio reglas de aprovisionamiento más exigentes e introdujo normas prudenciales estrictas. El sector bancario fue también fortalecido por la legislación posterior. En 1991, una nueva ley dio mayores poderes de supervisión a la SBS. En 1993, se promulgó una nueva Ley de Bancos (Decreto Legislativo 770) que daba a las instituciones de microfinanzas mayor atención que la legislación anterior y establecía regulaciones específicas para las mutuales, cajas rurales, cajas municipales y cooperativas de ahorro y crédito. Al definir y normar a las instituciones microfinancieras más rentables, la ley señaló la inclusión de los créditos a las pequeñas y microempresas en el sistema financiero y abrió las puertas para los préstamos de Cofide a las instituciones microfinancieras.

En diciembre de 1992 otra norma redujo las funciones del Banco Central, estableciendo como única prioridad el mantenimiento del valor de la moneda y prohibiéndole efectuar préstamos al gobierno o a los bancos de fomento estatales. La última de las tres reformas financieras de los años 90 fue dictada en diciembre de 1996 esta puso a las instituciones de microfinanzas en iguales condiciones que los bancos convencionales (Ley N° 26702). La categoría “empresas financieras” en esta norma no distinguía entre los bancos más grandes, otras empresas financieras y las instituciones de microfinanzas, incluyendo las edpymes y las cajas rurales. La ley contenía normas específicas sobre el ponderamiento del riesgo, el capital mínimo, la participación efectiva de los accionistas y los niveles de provisión para la mora que debían aplicar las instituciones microfinancieras tanto edpymes y cajas rurales como cajas municipales.

El rol central otorgado al Superintendente de Banca para la supervisión del sector se consolidó en esta ley. Esta norma fijó, además, estándares internacionales para las operaciones financieras peruanas al adecuar el marco legal con los criterios aprobados en Basilea sobre administración prudencial. Asimismo, esta ley incluyó varias medidas que mejoraron el manejo del riesgo en las instituciones de microfinanzas y otras instituciones financieras y que protegieron los ahorros. Por primera vez se estableció que la evaluación del riesgo debía basarse en la capacidad del cliente para pagar y que las garantías serían solo una opción para asegurar la recuperación de un crédito. Esto obligó a las instituciones financieras a cambiar su método de evaluación de créditos y a examinar no sólo activos sino también el flujo de caja, los ingresos, el valor de los activos después de pagadas todas las deudas, para determinar así la capacidad del deudor de honrar su deuda.

---

---

endeudamiento total de los microempresarios en el sistema financiero era probablemente inexacta.

Las regulaciones aplicables a los prestatarios establecían los criterios sobre provisiones para cuatro tipos de préstamos. Los prestatarios MES debían ser clasificados en categorías de riesgo según la cantidad de días de atraso en el pago de sus préstamos. Esto significó que los créditos MES podían ser categorizados según el riesgo en forma automática, simplemente mediante el cálculo del número de días de atraso del deudor. Este criterio simplificó los procesos de evaluación, clasificación y aprovisionamiento para los créditos MES, aceleró la aprobación de los créditos e hizo más fácil y menos costoso para las instituciones microfinancieras y para los bancos comerciales prestar a la microempresa.

La SBS reconoció que los préstamos de la categoría MES no tendrían documentación convencional, tal como los estados financieros auditados preparados por contadores colegiados que se exigirían a una empresa convencional. El análisis del riesgo es flexible en los préstamos MES. La laxitud de la información financiera es compensada por la responsabilidad de los microempresarios frente a su crédito.

Las reglas simples para determinar el riesgo aligeraron cada aspecto del otorgamiento de créditos a la microempresa y ayudaron a crear las condiciones para la explosión de préstamos a las pequeñas y microempresas que arrancó en 1998 y continúa hasta hoy. Apenas un año después de que se crearon los MES, el Banco de Crédito del Perú contaba con una cartera de préstamos de este tipo de US\$89 millones.

Desde que estos créditos fueron definidos, la cartera total de microempresa en el sistema financiero se multiplicó 11 veces. Cuando los créditos MES fueron recién definidos, sin embargo, este tipo de préstamos representaban solamente el 1% de todos los créditos del sistema financiero.

En el caso de las cajas municipales de ahorro y crédito estas a pesar de la recesión de 1990-92 y la crisis financiera de 1998-2000, progresaron y se expandieron de forma sostenida a lo largo de la década, y puede decirse que prosperaron. Diez de estas cajas municipales existían en 1990, y hacia 1999 habían abierto tres más en la costa sur, en Chincha, Pisco y Tacna. Estas entidades servían a 95 mil clientes y su crecimiento en este período fue más del 50% anual.

En mayo de 1990, una nueva ley autorizó a las cajas municipales a otorgar préstamos a las pequeñas empresas y ofrecer créditos que no estuvieran respaldados con oro, plata o valores. Esto diversificó sus transacciones, y durante la década las cajas hicieron una saludable transición de las operaciones estrictamente de casa de empeños a préstamos no asegurados a microempresas.

---

---

Para las cajas municipales, la monto promedio de los préstamos se triplicó durante los años 90, de US\$242 a US\$824. Se logró una significativa reducción en las tasas de interés. En 1994, la tasa promedio anual cobrada por las cajas era del 91% y en 1999 la tasa había bajado al 68%.

A fines de los años 90, las cajas municipales continuaron creciendo aún durante la caída financiera causada por los shocks externos y las inundaciones causadas por el fenómeno climático de El Niño. Para apuntalarlas contra el debilitamiento de sus carteras, Cofide puso a disposición líneas para capital de trabajo y para créditos. Con este apoyo las cajas refinanciaron sus créditos y dieron líneas adicionales a sus clientes en problemas. Como resultado todos los prestatarios pagaron sus préstamos.

Durante la década de los años 90 las fuentes y el volumen de fondos disponibles para las instituciones microfinancieras se expandieron significativamente. Entre las instituciones reguladas, los depósitos de ahorro se convirtieron en una importante fuente de capital de trabajo. Al promediar el cambio de siglo aparecieron fondos privados que buscaban invertir en el sector de las microfinanzas. En los primeros años de los 90, las principales fuentes de recursos para fundear al sector de las microfinanzas en el Perú fueron los bancos multilaterales de desarrollo y los donantes bilaterales. Los dos bancos de desarrollo regional, el BID y la CAF, prestaron a las microfinanzas sumas por encima de los US\$100 millones durante la década y donaron millones adicionales para asistencia técnica en el fortalecimiento de las instituciones microfinancieras.

Después de su reestructuración en 1992, Cofide se convirtió en la vía principal para la canalización de fondos hacia las microfinanzas. La mayor parte de los fondos del BID y de la CAF fueron prestados a través de ese banco de desarrollo

Durante esta misma época nacieron o maduraron en el Perú una variedad de instituciones que facilitaron el desarrollo de las microfinanzas. La SBS tuvo un acercamiento al sector, y conforme aumentaba el número de instituciones supervisadas e iba monitoreando los préstamos a la microempresa como una categoría aparte de otros tipos de créditos, fue profundizando su conocimiento del mismo. Se crearon centrales de riesgo que aportaron nuevas herramientas para el manejo del riesgo en la cartera de créditos. Las agencias calificadoras especializadas empezaron a emitir evaluaciones de las instituciones de microfinanzas, útiles tanto internamente como para los potenciales inversionistas.

El período de fuerte crecimiento económico y estabilidad de mediados de los años 90 demostró ser un interludio. En 1997 y 1998, una serie de

---



---

shocks externos derivados de las crisis de Asia y Rusia y la devaluación de la moneda en Brasil empezaron a remover al sector bancario. Las pérdidas económicas causadas por el fenómeno El Niño se sumaron a las presiones sobre las instituciones financieras comerciales. Los activos de los bancos cayeron abruptamente como resultado de la crisis financiera. Cinco bancos y una empresa financiera fueron liquidados o comprados en 1998 y 1999 y los colapsos de bancos continuaron hasta el 2001. Con la llegada de las olas del shock que golpeaban a la actividad bancaria peruana, los primeros bancos cerrados fueron el Banco República y Banex, liquidados en 1998 y 1999, respectivamente. En 1999, la Financiera Regional del Sur fue absorbida por el Banco de Comercio, un banco chileno de consumo; el Banco del País fue comprado por el Banco Nuevo Mundo; el Banco del Sur fue absorbido por el Banco Santander y el Banco del Progreso adquirido por Norbank.

Dos de los cinco bancos más grandes del Perú, el Banco Wiese y el Banco Latino, sobrevivieron la década, pero estaban heridos de muerte a comienzos de 1998. Plagados de malas inversiones y deficiente administración desde antes que estallara la crisis, estos bancos sufrieron fuertes retiros de depósitos durante 1998 y fueron rescatados con depósitos del Banco de la Nación en 1998 y 1999.

Temiendo un colapso del sistema, el Gobierno maniobró para evitar su caída, pero ambos bancos perdieron la mayor parte de su capital. El Banco Latino terminó costando al Gobierno una fuerte suma. El efecto acumulado fue una significativa contracción en el sistema bancario y en cada uno de los segmentos entre 1998 y 2002.

Las instituciones microfinancieras no solo mantuvieron su solvencia durante la crisis financiera, sino que florecieron. Las cajas municipales y las edpymes continuaron su trayectoria de rápido crecimiento. El más reciente debutante en el sector, Mibanco, lideró a otras instituciones con una expansión del 60% de su cartera en 1999, su primer año completo de operaciones. Las recientemente creadas edpymes crecieron en 27% en 1999 y las cajas municipales continuaron su crecimiento sostenido, ampliándose en 34% en 1997, 12% en 1998 y nuevamente 12% en 1999.

Las cajas rurales sufrieron una ligera caída en su cartera de préstamos, cerca del 0.5%, debido sin duda a su concentración en el sector rural que sufrió pérdidas causadas por las inundaciones provocadas por El Niño en 1998. Los bancos comerciales convencionales habían acumulado importantes operaciones de créditos a la microempresa, los que en 1998, alcanzaban en conjunto, los US\$181.1 millones.

Hacia finales de siglo, el Perú contaba con un vibrante sector de microfinanzas construido sobre bases sólidas. Las instituciones microfinancieras habían sido sacudidas en los años 90 por dos crisis financieras y habían salido ambas veces robustecidas y consolidadas. La

---

---

cartera de las cajas municipales creció 98 veces a lo largo de la década y su base de clientes se multiplicó 27 veces. Dos tipos de nuevas instituciones se crearon entre 1994 y 1997, y rápidamente las edpymes probaron ser una plataforma promisoría para ampliar el alcance de las microfinanzas. Las cajas rurales sufrieron un doloroso proceso de depuración en sus primeros años, pero luego avanzaron hacia una sostenida aunque gradual expansión a fines de los años 90. El primer banco comercial del país dedicado a las microfinanzas entró inmediatamente a una fase de crecimiento acelerado.

Conforme se acercaba el año 2000, el Perú podía contar 41 instituciones reguladas de microfinanzas, bastantes más que cualquier otro país de la región, y el asentamiento de un entorno empresarial sólido y amigable que acompañaría el futuro crecimiento de este floreciente sector. Con 288,000 clientes atendidos por instituciones reguladas, las microfinanzas se posicionaron como un sector masivo y demostraron ser rentables y por lo tanto autosostenibles.

En la década subsiguiente existieron muchos Bancos de consumo que por la coyuntura quebraron y fueron cerrados o absorbidos por otras entidades (Banco Orión, Serbanco, Latino), en contraparte a las entidades especializadas en el rubro de microfinanzas (Cajas municipales, edpymes y MiBanco) este periodo se caracterizó por un gran crecimiento creciendo en el periodo del 2000 al 2002 de 208,000 a 290,000 clientes (incremento del 39%) y su cartera de créditos administrada paso de US \$166 a US \$278 millones, igual situación ocurría con las cajas rurales quienes crecieron de US \$ 31 a US \$ 38 millones en el año 2002 sin embargo su número de clientes disminuyo de 40,000 a 28,000.

Todos estos hechos se debieron a la recesión y la crisis financiera del 1998-2002 ya que mientras los bancos convencionales se contraían producto de la crisis la banca especializada en microfinanzas seguían avanzando.

Luego del boom del año 2003 las microfinancieras se encontraban ya consolidadas en el sector y con el nuevo crecimiento económico los bancos tradicionales nuevamente ingresaron al mercado e iniciaron una competencia marcada que ha durado durante toda la década, Como consecuencia las tasas de interés en el sector microfinanciero en el Perú continuaron reduciéndose en este periodo manteniendo el costo de los préstamos en las instituciones microfinancieras una curva descendente continua en el período desde comienzos de los años 90 hasta 2009. Esta caída de las tasas de interés durante los últimos 15 años es resultado de una serie de eventos que permitieron el crecimiento de los microcréditos en todo este tiempo, Características en las innovaciones en los modelos de créditos, tales como los préstamos a las microempresas, a grupos solidarios y los fondos de garantía, redujeron los riesgos y los costos administrativos.

---

---

Estos nuevos métodos permitieron crear también una alternativa frente a los prestamistas, quienes cuentan con las tasas más caras del mercado; adicionalmente instituciones como las centrales de riesgo y las agencias calificadoras (Las cuales presentan un buen funcionamiento en el Perú), permitieron disminuir las carteras riesgosas, lo que conllevó a una reducción de costos.

Esta regulación favoreció la competencia, incorporando al sector microfinanciero a un mayor número de participantes y a otras instituciones de mayor tamaño. Mientras más entidades brindan créditos, y el volumen de colocaciones aumenta, permite que el costo de los préstamos disminuya. Adicionalmente condiciones económicas favorables como el nivel de inflación bajo permitieron reducir las tasas de interés aún más (La inflación se mantuvo a niveles de entre 2 y 3% anual a lo largo de la mayor parte de esta década.)

A inicio de la década de los 90, las tasas de interés promedio en las entidades financieras eran de 100% anual, según los mejores estimados existentes. En la actualidad son menos de la mitad. El promedio de tasas de interés nominal de las edpymes, cajas municipales, cajas rurales y empresas financieras, cayeron a menos del 40% en 2009, esta reducción en las tasas de interés en el periodo es resultado de una mejor eficiencia e información, del mejor manejo de riesgos y de la regulación y la competencia. (El principal componente de las tasas de interés no es la morosidad en los créditos, son los costos operativos, luego la morosidad y luego los costos financieros).

El alto volumen de préstamos de los bancos comerciales también contribuye a bajar las tasas de interés, la mayor parte de estas entidades otorgan préstamos más grandes a los clientes con empresas relativamente mayores logrando más eficiencia y lo que lo diferencia de las instituciones microfinancieras cuya base de clientes tiene menores ingresos y no les permite replicar las experiencias.

Esta competencia y reducción de tasas de interés ha sido beneficiosa para los clientes catalogados como de alto riesgo y que siguen recibiendo préstamos en pequeña escala, esta reducción importante en las tasas de interés facilita su acceso al crédito y permite un mayor ahorro de costos para su empresa y un mejoramiento en las finanzas familiares poniendo el crédito al alcance de la mayoría de microempresarios haciendo más asequibles para las oportunidades empresariales cuyos márgenes de ganancia son menores. Con la baja de las tasas de interés, los microempresarios pueden asumir una deuda mayor.

Durante este periodo la SBS mantuvo una actitud proactiva y de apoyo a las microfinanzas con nuevas regulaciones y estándares las cuales estimularon una abierta competencia entre las entidades crediticias de la

---

---

pequeña y microempresa, ajustaron los controles sobre el riesgo y mejoraron la transparencia en beneficio de los consumidores.

- En el 2002 autorizó a las cajas municipales a operar en Lima, lo que conllevó a una nueva ola de expansión de estas y una mayor competencia por ganar clientes y depósitos que continúan hasta hoy, como consecuencia de esas nuevas directivas se marcó el fin del dominio local de las cajas municipales y Acción Comunitaria del Perú (ACP) esto generó una lucha encarnizada por clientes y, en última instancia, por personal calificado.
- En 2005 se emitió una regulación que autorizaba a las cajas a ofrecer servicios en todo el país y una más en 2006 que les permitía abrir bancos corresponsales, o mini-agencias (principalmente ubicadas en tiendas de abastos, ferreterías o farmacias) originando una dramática expansión de la red de agencias de estas entidades fuera de Lima.
- En el 2007 una nueva norma permitió crear un nuevo servicio financiero que definió las pólizas de los microseguros como aquellas cuyas coberturas fueran menores a S/.10,000 (o aproximadamente US \$ 3,300) o cuya prima mensual fuera equivalente a US \$ 3.50.

Una serie de mecanismos contribuyeron para que la SBS profundizara su conocimiento y supervisión de las microfinanzas en la década. El BID aportó a la institución apoyo técnico en 2002 y 2003 para mejorar la supervisión del sector microfinanciero. Su personal recibió capacitación en cuanto a las operaciones y la metodología de las instituciones microfinancieras que posibilitaron un mejor entendimiento de estas entidades prestadoras. En 2003, la SBS creó dos unidades nuevas, la División de Manejo de Riesgos y la Intendencia de Microfinanzas. Esta última incluye una intendencia de cajas rurales y edpymes y otra intendencia que incluye las cajas municipales y supervisa a Mibanco. La nueva intendencia promovió las microfinanzas a un nuevo nivel de atención en la SBS, ya que ambas, banca y microfinanzas, fueron colocadas bajo la responsabilidad de la Superintendencia Adjunta de Banca y Microfinanzas.

El mismo año, el Departamento de Estudios Económicos creó una unidad especializada de análisis de instituciones microfinancieras. Dado el crecimiento exponencial de las microfinanzas en ese momento, a este departamento se le asignó no solamente la responsabilidad de recopilar información sobre las instituciones microfinancieras sino también la de analizar el desempeño de las mismas.

La SBS expidió siete nuevas normas de prevención dirigidas a manejar y mitigar el riesgo:

- En 2003 publicó una resolución que clasifica a los deudores y fija los requisitos para provisiones contra el castigo de créditos,
-

---

estableció que el préstamo sería garantizado sobre la base de la capacidad de pago y que el deudor sería calificado por su historia de repago de créditos (Resolución SBS N° 808-2003). Esto también modificó el máximo de los préstamos MES, elevando el máximo total autorizado de endeudamiento de las pequeñas y microempresas en el sistema financiero de US \$ 20,000 a US \$ 30,000. La otra norma clave de esta resolución establecía que en el caso de los deudores que tuvieran créditos en varias instituciones financieras, las provisiones de créditos se harían de acuerdo con la categoría de riesgo más alta asignada por el acreedor titular del 20% de su deuda total en el sistema.

- En 2006 se emitieron otras cuatro normas que refinaron la clasificación de los deudores y las provisiones correspondientes, sentaron reglas para cubrir el riesgo por tipo de cambio de los préstamos y crearon las características para compensar el riesgo del sobreendeudamiento. Para los créditos MES, las instituciones financieras fueron dirigidas a mitigar el riesgo del sobreendeudamiento, estimando que el 20% de la porción no usada de una línea de crédito representa una exposición al riesgo equivalente a aquella de la categoría de riesgo MES asignada y requiere provisionarse de acuerdo a ella (Resolución SBS N° 1237-2006).
  - En el 2008 se creó una norma (Resolución SBS N° 6941-2008) con la cual se dictaron medidas adicionales para evitar el sobreendeudamiento por parte de los pequeños prestatarios. La regulación exigía a las instituciones financieras tomar una serie de medidas para prevenir el sobreendeudamiento por parte de sus clientes de primer piso. Entre ellas se incluye un análisis de todas las deudas del cliente, un nuevo análisis reciente de su capacidad de pago cada vez que se renueve o amplíe una línea de crédito, limitando el número de acreedores por cliente y, en el caso de las microempresas, evaluando el endeudamiento total de los miembros de la familia activos en el negocio y fijando el nivel máximo de deuda necesitado por la empresa.
  - En Noviembre del mismo año se publicó una nueva norma exigiendo provisiones de pérdida adicionales para todos los créditos, incluidos los MES (Resolución SBS N° 11356-2008). Esto fue realizado para menguar los efectos adversos que originaba la crisis financiera internacional la cual hundía cada vez más a la economía de Estados Unidos y se extendía a las economías de mercados emergentes. Para su entrada en vigencia el 1 de diciembre de 2008, la norma requería que las instituciones financieras crearan reservas de “provisiones procíclicas” basadas en la variación anualizada del crecimiento del PBI y sumaran estos fondos a la tasa de provisiones para créditos normales. En el caso de los créditos MES el requerimiento mínimo era del 0.5% del total de los préstamos vigentes y las reservas debían ser creadas progresivamente en un período de tres meses, de diciembre de 2008 a febrero de 2009.
-

---

Esta regulación aumenta a ocho el número de tipos de crédito y baja el techo para los préstamos a la microempresa (S/. 20,000 de endeudamiento total en el sistema financiero, excluyendo las deudas hipotecarias), esta medida persigue una medición mucho más precisa de la cartera con lo que la asignación y el control de fondos puede ser dirigida más eficientemente a los microempresarios.

La SBS constituyó tres distintas normas creadas en 2005, 2006 y 2007. Las medidas establecían que las quejas del consumidor debían ser resueltas dentro de los 30 días de formuladas, las tasas de interés debían difundirse de una manera constante y transparente para los consumidores y estos debían tener acceso a software que les permitiera simular y comparar los costos de sus préstamos y las ganancias de sus ahorros. Adicionalmente las agencias calificadoras y las centrales de riesgos extendieron su cobertura a las instituciones microfinancieras peruanas en los últimos años lo que permitía que la calidad del trabajo de las centrales de riesgo privadas y la central de la SBS mejoró. Finalmente y gracias a lo anterior las estadísticas sobre los créditos MES se volvieron mucho más precisas y confiables, producto del mejorado reporte y del seguimiento de los créditos, los bancos, las cajas municipales, las cajas rurales, las financieras y las edpymes involucradas con microcréditos perfeccionaron sus datos sobre préstamos MES a partir de fines de los 90 y sometieron sus récords a las centrales de riesgo y a la autoridad bancaria. Muchas ONGs microfinancieras continuaron reportando voluntariamente a las centrales de riesgo privadas.

#### **1.4.2. Definición de créditos**

El crédito es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo

Para poder acceder a un crédito lo primero a tener en consideración es conocer cuál es la necesidad de financiamiento, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero pues existen distintas ofertas para cada necesidad, asimismo es importante considerar hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos ya que si el dinero solicitado no es suficiente puede dar origen a un nuevo crédito que incrementará los costos de financiamiento.

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales,

---

---

créditos internacionales, créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

### **Créditos gubernamentales**

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados:

- Fondapes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura. Cobertura: Tumbes, Piura, Chiclayo, Chimbote, Pisco, Matarani e Ilo.
- Banco de Materiales, que otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas, y negocios tiene cobertura nacional.
- Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola. Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, Cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

Los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras:

### **Créditos internacionales**

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de:

- a) «Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa» (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficios)
- b) «Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital».

### **Créditos de bancos privados locales**

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil, a continuación se presenta una breve definición de los distintos tipos de instituciones financieras que operan en el Perú.

---

### 1.4.3. Tipos de entidades financieras

#### 1.4.3.1. Empresa bancaria

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

- Banco de Crédito del Perú (BCP)
- Banco Scotiabank
- Banco Continental
- Banco Internacional del Perú – Interbank
- Mi Banco
- Banco Financiero

En las siguientes tablas se muestra la evolución de los créditos otorgados por estas entidades desde que la SBS cambió la clasificación de las carteras y las dividió en micro pequeñas y medianas empresas: (Fuente Sunat)

**Cuadro 1.11 Bancos - Medianas empresas**

CREDITOS A MEDIANAS EMPRESAS								
(En miles de nuevos soles)								
Empresa	Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1 B. Continental	5,949,380	34.29	7,851,509	34.77	9,079,998	34.37	9,946,157	32.45
2 B. de Crédito del Perú	4,578,188	26.38	6,206,528	27.48	7,589,126	28.73	8,710,096	28.42
3 Scotiabank Perú	2,770,002	15.96	4,172,972	18.48	4,279,843	16.20	5,036,319	16.43
4 Interbank	1,933,214	11.14	1,712,683	7.58	2,204,589	8.35	2,668,720	8.71
5 BIF	917,132	5.29	1,089,855	4.83	1,454,480	5.51	1,971,913	6.43
6 B. Financiero	477,505	2.75	618,436	2.74	814,183	3.08	1,185,989	3.87
7 B.GNB	254,966	1.47	305,172	1.35	399,249	1.51	415,129	1.35
8 Mibanco	79,728	0.46	121,374	0.56	192,474	0.73	260,820	0.85
9 B. Santander Perú.	82,570	0.48	131,276	0.58	188,414	0.71	216,557	0.71
10 B. de Comercio	146,106	0.84	127,265	0.56	116,810	0.44	159,344	0.52
11 Citibank	162,993	0.94	244,922	1.08	94,294	0.36	74,690	0.24
12 B. Falsabella Perú	780	-	1,000	-	2,000	0.01	2,000	0.01
13 B. Ripley	0	-	0	-	0	-	0	-
14 B. Azteca Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
15 Deutsche Bank Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
16 B. Cencosud	0	-	0	-	0	-	0	-
<b>TOTAL</b>	<b>17,352,562</b>	<b>100</b>	<b>22,582,993</b>	<b>100</b>	<b>26,415,451</b>	<b>100</b>	<b>30,646,726</b>	<b>100</b>



Cuadro 1.12 Bancos - Pequeñas empresas

CREDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa		Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013	
		Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1	B. de Crédito del Perú	2,833,383	33.48	3,691,772	34.90	4,541,701	35.78	5,071,777	37.10
2	Mibanco	2,018,392	23.85	2,499,151	23.62	2,830,853	22.30	2,885,271	21.11
3	Sociobank Perú	1,518,824	17.95	2,024,046	19.13	2,484,189	19.57	2,700,440	19.75
4	B. Continental	1,289,601	15.24	1,364,836	12.90	1,564,344	12.32	1,639,348	11.99
5	B. Financiero	191,373	2.26	366,584	3.47	511,219	4.03	608,347	4.45
6	Inierbank	441,688	5.22	453,874	4.29	502,271	3.96	536,107	3.92
7	BIF	102,164	1.21	113,031	1.07	183,022	1.44	159,569	1.17
8	B. de Comercio	47,934	0.57	52,518	0.50	56,640	0.45	47,541	0.35
9	B. GNB	18,841	0.22	12,613	0.12	11,799	0.09	11,815	0.09
10	B. Santander Perú.	0	-	474	-	8,852	0.07	7,516	0.05
11	Cibank	796	0.01	614	0.01	199	-	2,110	0.02
12	B. Falabella Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
13	B. Ripley	0	-	0	-	0	-	0	-
14	B. Azteca Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
15	Deutsche Bank Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
16	B. Cencosud	0	-	0	-	0	-	0	-
TOTAL		8,462,997	100	10,579,512	100	12,695,089	100	13,669,843	100

Cuadro 1.13 Bancos - Microempresas

CREDITOS A MICROEMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa		Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013	
		Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1	Mibanco	1,236,092	49.62	1,194,062	48.60	1,229,604	48.49	969,601	49.00
2	B. de Crédito del Perú	539,252	21.65	544,074	22.14	556,559	21.95	421,127	21.28
3	B. Financiero	149,017	5.98	180,546	7.35	179,544	7.08	185,327	9.37
4	Sociobank Perú	228,661	9.18	271,538	11.05	222,270	8.77	144,410	7.30
5	B. Continental	218,698	8.78	197,923	8.06	256,410	10.11	127,706	6.45
6	BIF	23,888	0.96	10,454	0.43	18,845	0.74	66,659	3.37
7	Inierbank	79,188	3.18	32,615	1.33	49,353	1.95	47,239	2.39
8	B. de Comercio	14,907	0.60	23,004	0.94	18,014	0.71	14,886	0.75
9	B.GNB	617	0.02	1,908	0.08	653	0.03	1,670	0.08
10	B. Ripley	707	0.03	256	0.01	204	0.01	151	0.01
11	Cibank	2	-	669	0.03	4,159	0.16	49	-
12	B. Falabella Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
13	B. Santander Perú.	0	-	0	-	0	-	0	-
14	B. Azteca Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
15	Deutsche Bank Perú	0	-	0	-	0	-	0	-
16	B. Cencosud	0	-	0	-	0	-	0	-
TOTAL		2,491,028	100.00	2,457,050	100.00	2,535,615	100.00	1,978,824	100.00

### 1.4.3.2. Empresa financiera

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de

valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero, entre ellas destacan en el segmento:

- Financiera Edyficar
- Compartamos Financiera
- Financiera Crediscotia
- Financiera Confianza

La participación de estas entidades dentro del otorgamiento de créditos es como sigue:

**Cuadro 1.14 Financiera – Mediana empresa**

CREDITOS A MEDIANAS EMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa	Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013		
	Monio	%	Monio	%	Monio	%	Monio	%	
1	Finaciera TFC S.A.	66,714	17.87	53,024	12.64	46,877	11.44	90,073	42.52
2	Misui Auto Finance	0	0.00	23,186	5.53	38,026	9.28	50,545	23.86
3	Financiera Confianza	12,239	3.28	12,373	2.95	9,766	2.38	22,142	10.45
4	Crediscotia Financiera	4,323	1.16	9,322	2.22	19,909	4.86	19,570	9.24
5	Financiera Nueva Visión	0	0.00	0	0.00	0	0.00	9,865	4.66
6	Financiera Edyficar	3,196	0.86	2,827	0.67	5,795	1.41	9,860	4.65
7	Financiera Proempresa	0	0.00	0	0.00	7,556	1.84	5,394	2.55
8	Financiera Universal	0	0.00	0	0.00	82	0.02	3,524	1.66
9	Compartamos Financiera	913	0.24	1,064	0.25	495	0.12	670	0.32
10	Financiera UNO	8	-	6	-	90	0.02	113	0.05
11	América Financiera	286,008	76.60	317,714	75.73	280,988	68.60	0	0.04
12	Financiera Electiva	0	0.00	0	0.00	0	-	0	0.00
TOTAL		373,399	100	419,516	100	409,584	100	211,756	100

**Cuadro 1.15 Financiera – Pequeña empresa**

CREDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa	Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013		
	Monio	%	Monio	%	Monio	%	Monio	%	
1	Financiera Edyficar	214,686	20.45	254,091	17.08	582,191	26.29	971,487	33.28
2	Crediscotia Financiera	541,042	51.53	814,038	54.73	1,016,080	45.89	649,397	22.24
3	Financiera Confianza	95,408	9.09	132,916	8.94	165,737	7.48	497,970	17.06
4	Compartamos Financiera	122,111	11.63	172,732	11.61	212,810	9.61	249,944	8.56
5	Misui Auto Finance	0	-	35,258	2.37	98,675	4.46	228,151	7.81
6	Financiera Universal	4,792	0.46	18,567	1.25	26,756	1.21	100,320	3.44
7	Financiera Nueva Visión	0	-	0	-	0	-	94,227	3.23
8	Financiera Proempresa	0	-	0	-	65,000	2.94	91,352	3.13
9	Finaciera TFC S.A.	33,369	3.18	26,242	1.76	21,654	0.98	25,834	0.88
10	Financiera Electiva	0	-	0	-	0	-	10,875	0.37
11	Financiera UNO	0	-	0	-	0	-	0	-
12	América Financiera	38,456	3.66	33,435	2.25	25,491	1.15	0	-
TOTAL		1,049,864	100	1,487,279	100	2,214,394	100	2,919,558	100

**Cuadro 1.16 Financiera - Microempresa**

CREDITOS A MICROEMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa		Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013	
		Monio	%	Monio	%	Monio	%	Monio	%
1	Financiera Edyficar	509,917	35.57	880,491	44.20	1,015,683	43.19	1,223,034	41.52
2	Financiera Confianza	176,271	12.30	184,373	9.26	214,397	9.12	589,297	20.01
3	Crediscoña Financiera	505,487	35.27	610,089	30.63	605,052	25.73	372,090	12.63
4	Compartamos Financiera	209,238	14.60	243,029	12.20	274,456	11.67	361,660	12.28
5	Financiera Proempresa	0	-	0	-	125,683	5.34	139,930	4.75
6	Financiera Universal	8,396	0.59	30,534	1.53	36,116	1.54	91,255	3.10
7	Financiera Nueva Visión	0	-	0	-	0	-	59,430	2.02
8	Misul Auto Finance	0	-	9,956	0.50	27,622	1.17	52,763	1.79
9	Financiera TFC S.A.	21,771	1.52	31,343	1.57	47,631	2.03	36,866	1.25
10	Financiera Elediva	250	0.02	1,234	0.06	3,653	0.16	19,262	0.65
11	Financiera UNO	0	-	0	-	0	-	0	-
12	America Financiera	2,060	0.14	1,019	0.05	1,007	0.04	0	-
TOTAL		1,433,389	100	1,992,069	100	2,351,501	100	2,945,589	100

**Cuadro 1.17 CMAC – Mediana empresa**

CREDITOS A MEDIANAS EMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa		Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013	
		Monio	%	Monio	%	Monio	%	Monio	%
1	CMAC Piura	193,722	29.34	249,171	32.15	244,721	26.32	422,918	34.95
2	CMAC Cusco	86,739	13.14	108,771	14.04	146,708	15.78	194,862	16.10
3	CMAC Sullana	69,202	10.48	97,127	12.53	116,691	12.55	122,633	10.13
4	CMCP Lima	77,697	11.77	68,734	8.87	133,323	14.34	102,650	8.48
5	CMAC Huancayo	29,456	4.46	30,930	3.99	57,081	6.14	86,578	7.15
6	CMAC Arequipa	30,426	4.61	45,336	5.85	63,020	6.78	81,125	6.70
7	CMAC Tacna	20,758	3.14	30,285	3.91	33,290	3.58	50,613	4.18
8	CMAC Trujillo	68,591	10.39	48,571	6.27	42,569	4.58	47,843	3.95
9	CMAC Maynas	23,180	3.51	39,717	5.13	36,794	3.96	38,929	3.22
10	CMAC Del Santa	33,208	5.03	34,078	4.40	29,890	3.21	28,434	2.35
11	CMAC Paña	22,677	3.43	14,930	1.93	14,872	1.60	17,437	1.44
12	CMAC Ica	4,650	0.70	7,231	0.93	10,850	1.17	16,023	1.32
13	CMAC Pisco	13	0.00	47	0.01	40	0.00	112	0.01
TOTAL		660,318	100	774,928	100	929,848	100	1,210,156	100

**Cuadro 1.18 CMAC – Pequeña empresa**

CREDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa	Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013		
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1	CMAC Arequipa	489,953	16.24	714,707	18.79	985,665	22.00	1,189,695	24.03
2	CMAC Piura	509,311	16.88	661,857	17.40	725,039	16.19	873,909	17.65
3	CMAC Trujillo	476,125	15.78	534,276	14.04	577,980	12.90	597,241	12.06
4	CMAC Cusco	311,136	10.31	370,931	9.75	415,923	9.28	481,189	9.72
5	CMAC Sullana	340,105	11.27	431,761	11.35	460,519	10.28	447,878	9.05
6	CMAC Tacna	166,724	5.53	214,629	5.64	276,930	6.18	330,085	6.67
7	CMAC Huancayo	176,020	5.84	212,605	5.59	262,377	5.86	314,934	6.36
8	CMAC Ica	120,520	4.00	195,754	5.15	246,753	5.51	288,745	5.83
9	CMCP Lima	235,695	7.81	254,076	6.68	304,758	6.80	204,160	4.12
10	CMAC Maynas	68,797	2.28	87,775	2.31	98,886	2.21	103,520	2.09
11	CMAC Paña	54,913	1.82	52,547	1.38	54,384	1.21	54,474	1.10
12	CMAC Del Santa	60,828	2.02	62,878	1.65	55,986	1.25	51,452	1.04
13	CMAC Pisco	6,467	0.21	10,602	0.28	14,347	0.32	13,448	0.27
TOTAL		3,016,597	100	3,804,397	100	4,479,546	100	4,950,729	100

**Cuadro 1.19 CMAC - Microempresa**

CREDITOS A MICROEMPRESAS									
(En miles de nuevos soles)									
Empresa	Octubre 2010		Octubre 2011		Octubre 2012		Octubre 2013		
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1	CMAC Arequipa	527,804	21.86	588,957	22.87	690,426	24.76	728,490	25.56
2	CMAC Piura	361,964	14.99	420,460	16.33	498,147	17.86	428,474	15.03
3	CMAC Huancayo	204,413	8.47	263,138	10.22	297,799	10.68	341,629	11.99
4	CMAC Sullana	271,905	11.26	277,239	10.77	288,297	10.34	289,226	10.15
5	CMAC Trujillo	261,941	10.85	240,758	9.35	219,480	7.87	246,596	8.85
6	CMAC Cusco	152,338	6.31	152,778	5.93	170,828	6.13	207,612	7.28
7	CMAC Tacna	142,963	5.92	170,681	6.63	172,427	6.18	192,975	6.77
8	CMAC Ica	168,524	6.98	157,750	6.13	157,630	5.65	154,041	5.40
9	CMAC Paña	85,941	3.56	84,918	3.30	74,742	2.68	74,551	2.62
10	CMAC Maynas	62,157	2.57	55,730	2.16	62,321	2.23	62,463	2.19
11	CMAC Del Santa	62,458	2.17	52,161	2.03	49,851	1.79	52,187	1.83
12	CMCP Lima	101,192	4.19	84,100	3.27	79,447	2.85	47,277	1.66
13	CMAC Pisco	20,770	0.86	26,374	1.02	27,415	0.98	24,462	0.86
TOTAL		2,414,389	100	2,575,043	100	2,788,809	100	2,849,984	100

### 1.4.3.3. Caja municipal de ahorro y crédito CMAC

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas. En su organización participan representantes de un municipio.

---

Existen a la fecha 12: Arequipa, Cuzco, Santa, Huancayo, Ica, Maynas, Paita, Pisco, Piura, Sullana, Tacna y Trujillo, sus colocaciones se muestran a continuación:

#### **1.4.3.4. Entidad de desarrollo de la pequeña y micro empresa EDPYME**

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. Las EDPYMES no están autorizadas a captar recursos del público mediante depósitos u otra modalidad contractual, destacan Credivisión y Raíz.

#### **1.4.3.5. Cooperativa de ahorro y crédito**

Es la asociación de personas, con la finalidad de atender las necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros.

#### **1.4.4. Clasificación de créditos según SBS (SBS, s.f.)**

Cabe indicar que, en base a su endeudamiento en el sistema financiero la Superintendencia de banca y seguros (SBS) mediante la resolución N° 11356-2008 realiza la clasificación de la siguiente manera:

##### **Créditos a microempresas:**

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

##### **Créditos a pequeñas empresas**

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

---

---

## Créditos a medianas empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

### 1.4.5. Productos financieros

Dentro de los principales productos financieros que los empresarios pueden acceder podemos destacar:

- **Capital de trabajo:** Para compra de mercadería, insumos y materia prima
- **Línea revolvente:** Similar al anterior sin embargo permite obtener un disponible a medida que van avanzando con el pago de sus cuotas
- **Crédito de activo fijo mueble e inmueble:** Tipo de crédito otorgado para el financiamiento de maquinarias y vehículos (mueble) y locales comerciales (Inmueble)
- **Leasing:** El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite a los Pymes adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de sus negocios. Mediante esta modalidad, a solicitud del cliente la entidad bancaria adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo tienen el derecho de ejercer la opción de compra por un valor previamente pactado.

Cuenta, a diferencia de la normalmente utilizada depreciación lineal, con la “depreciación acelerada” la

---

---

que permite la posibilidad de la recuperación en un menor tiempo de la inversión llevada a cabo en la adquisición del bien. Ello permite que el costo del activo se pueda cancelar de una manera más rápida que si se aplicara el método de línea recta. Las ventajas de este método de Depreciación se pueden advertir desde dos puntos de vista:

1. Fiscal: el uso del método de la Depreciación Acelerada reduce los Impuestos en los primeros años de vida de un Activo, ya que cuanto mayor sea el cargo por Depreciación menor será el Pasivo real por Impuestos.

2. Financiera: la ventaja con que cuenta este método de Depreciación es que, financieramente, la Depreciación se considera como una corriente de efectivo que se suma a los flujos de fondos generados por un proyecto de Inversión”.

- **Factoring:** Es un sistema de pago a proveedores, que le brinda la posibilidad de adelantar el cobro de sus facturas a tasas competitivas en forma rápida, segura y eficiente, sin afectar su línea de crédito. Para acceder a este servicio, su empresa y la de sus clientes, deberán haber contratado el servicio de Factoring Electrónico.
- **Crédito de comercio exterior:** Crédito otorgado para el financiamiento de bienes de capital y/o maquinarias desde el exterior, así como financiamientos para exportaciones.
- **Carta Fianza:** Producto otorgado con la finalidad de respaldar operaciones tanto en el país como en el extranjero; esto favorece el desarrollo comercial de las empresas garantizando la oferta de los productos que ofrece y el cumplimiento de los contratos.

Es importante resaltar que los tres primeros productos son utilizados por la mayoría de microempresarios sin embargo conforme su nivel de formalización y de facturación se van incrementando (clientes de pequeña y mediana empresa) entonces pueden acceder a otros productos los cuales gozan de mayores beneficios de acuerdo a sus necesidades.

---

---

## CAPITULO III

### 2. Formulación de hipótesis

#### 2.1. Hipótesis General

- El grado de informalidad de las Mipymes formales repercuten en el acceso a créditos que ofrece el sistema financiero en Lima

#### 2.2. Hipótesis Específicas

- Las Mipymes no tienen muchos incentivos para formalizarse
- Los factores que influyen en la informalidad de las Mipymes son muchos.
- El nivel de requisitos exigidos para el acceso de las Mipymes a los créditos en el Sistema Financiero es alto.

### 3. Características de la encuesta

#### 3.1. Tipo de investigación: Descriptiva – Correlacional:

Es descriptiva porque llegamos a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, procesos y personas que intervienen en nuestra investigación. Luego de la identificación de nuestras variables, establecemos la relación que existe entre las mismas para predecir sus comportamientos.

Es correlacional porque tiene como finalidad determinar el grado de relación de las variables que bajo estudio, en un momento determinado.

Se busca una relación entre:

- Grado de informalidad de las Mipymes formales
  - Acceso a los créditos en el sistema financiero
-



---

### 3.2. Diseño de investigación

Utilizamos el diseño de campo o no experimental, porque asistimos directamente en las Mipymes de Lima y en las Instituciones Financieras para recolectar datos primarios, sin alterar sus condiciones existentes

### 3.3. Variables

- **Independiente:** El grado de informalidad de las Mipymes formales
- **Dependiente:** Acceso a los créditos en el Sistema Financiero

El grado de informalidad de las Mipymes formales influirán en el acceso a los créditos que ofrece el Sistema Financiero dificultándoles la obtención de capitales, por tal razón estas se encuentran relacionadas.

#### Definición de las variables

##### Grado de informalidad de las Mipymes formales

Se define a las Mipymes como empresas que operan como una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrollan cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios, sin cumplir con las disposiciones del Estado para el adecuado inicio de sus actividades empresariales. Dentro del mercado peruano se puede hacer una simple clasificación de negocios desde el punto de vista de su "nivel de informalidad":

- 1.- Informales: No reportan a la Sunat
- 2.- Formales: Si reportan a la Sunat, se subdividen en:
  - a.- Muy informales: Declaran hasta un 25% de sus ventas reales
  - b.- Informales: Los cuales reportan entre el 25% y el 75% de sus ventas.
  - c.- Casi formales: Aquellos que reportan del 75% al 99% de sus ventas.
  - d.- Formales: Son quienes reportan el 100% de sus ventas reales

Cabe mencionar que la presente investigación se centra en los empresarios formales

##### Acceso a los créditos en el sistema financiero

El acceso a los créditos significa la inserción de las empresas en el Sistema Financiero, obteniendo capitales, para desarrollar sus actividades comerciales, permitiéndoles crecer y ser más competitivas.

---

#### 4. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGIA	VARIABLES	INDICADORES	ITEMS	INDICES
Problema General	Objetivo General	Hipótesis principal	<b>Método:</b> Hipotético deductivo  <b>Tipo investigación:</b> Descriptivo Correlativo  <b>Diseño investigación:</b> No experimental	El grado de informalidad de las Mipymes Formales	Visión empresarial	Su visión empresarial es de corto, mediano o largo plazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Corto</li> <li>○ Mediano</li> <li>○ Largo</li> </ul>
¿Cuál es la influencia entre el grado de informalidad de las Mipymes formales y el acceso a créditos que ofrece el sistema financiero en Lima?	Determinar si los grados de informalidad de las Mipymes formales influyen en el acceso y tipos de créditos que ofrece el sistema financiero en Lima	El grado de informalidad de las Mipymes formales influye en el acceso a créditos que ofrece el sistema financiero en Lima			Conocimiento ventajas	¿Conoce cuáles son las ventajas de ser más formal frente a las entidades financieras?	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Si</li> <li>○ No</li> </ul>
					Motivación a ser informales	¿Cuál es el principal motivo por el cual no declara al 100%?	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Impuestos altos</li> <li>○ Clientes no exigen recibos</li> <li>○ Mis compras no fueron facturadas</li> <li>○ La competencia</li> <li>○ Otros</li> </ul>
					Motivación a ser formales	¿Qué incentivos requeriría para declarar al 100% a la Sunat?	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reducción de tasa de impuestos</li> <li>○ Beneficios por declarar más</li> <li>○ Otros</li> </ul>

PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS	Variable independiente:				
¿Cuáles son los principales factores que influyen en las Mipymes formales para no declarar en su totalidad?	Determinar cuáles son los principales factores que influyen en las Mipymes para no declarar en su totalidad	Existen muchos factores que influyen en las Mipymes para no declarar en su totalidad	El grado de informalidad de las Mipymes formales		Asesoría	¿Cuenta con asesoría para sus inversiones y proyectos?	<input type="radio"/> Si <input type="radio"/> No
¿Son los requisitos exigidos por el sistema financiero alcanzables por las Mipymes?	Identificar si es que los requisitos exigidos por el sistema financiero alcanzables por las Mipymes	Los requisitos exigidos por el sistema financiero son alcanzables por las Mipymes	Variable dependiente: Acceso a créditos en el sistema financiero	Acceso a los créditos del sistema financiero	Nivel de declaraciones	¿Cuál es su grado de formalidad frente a la Sunat	<input type="radio"/> Entre 0 y 25% <input type="radio"/> Entre 25% y 75% <input type="radio"/> Entre 75% y 99% <input type="radio"/> El 100%
¿Existe relación entre el grado de formalidad de las Mipymes y los productos a los que pueden acceder de las entidades financieras?	Determinar si existe relación entre el grado de formalidad de las Mipymes y los productos a los que pueden acceder de las entidades financieras	Hay relación entre el grado de formalidad de las Mipymes y los productos a los que pueden acceder de las entidades financieras	Población: Mipymes formales de Lima		Suficiencia documentación	¿Posee la suficiente documentación contable-financiera exigida por las entidades financieras para cualquier tipo de crédito?	<input type="radio"/> Casi nada <input type="radio"/> Poco <input type="radio"/> Casi todo <input type="radio"/> Todo
			Muestra: 50 Mipymes		Tasas de interés	¿Cómo considera que son las tasas de interés de las entidades al solicitar un financiamiento o producto?	<input type="radio"/> Altas <input type="radio"/> Medias <input type="radio"/> Bajas
			Instrumento: Encuestas				

## **Población y muestra**

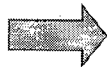
### **Población**

Las micro, pequeñas y medianas empresas formales en Lima, que ascienden a 617,301 (Según estadística de produce al 2011).

### **Muestra**

Escogimos un método no probabilístico denominado Muestreo casual, donde seleccionamos a las Mipymes formales que formarán parte de la muestra en base a los que tenemos fácil acceso.

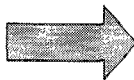
Verificamos el número de Mipymes formales situadas en el Lima según el reporte de Produce: Estadísticas de la micro y pequeña empresa Del listado obtuvimos que 617,301 Mipymes formales se encuentran operando.



**NF = 617,301**

**NF = Población FORMAL**

Consideramos un tamaño de muestra de 50 Mipymes



**n = 50**

### **Instrumentos de investigación**

El instrumento utilizado para recolectar información primaria fue a través de encuestas.

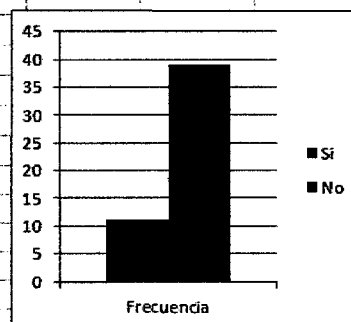
## **5. Análisis de información**

### **1. ¿Su visión empresarial es a corto, mediano o corto plazo?**

Solamente el 12% de las Mipymes encuestadas presentan una visión empresarial a largo plazo, el 36% tiene alguna idea de lo que proyecta para su próximo año o desea cambiar de rubro, 52% restante no piensa en un futuro, solamente le interesa ganar dinero para sobrevivir el día a día.

Estos resultados ponen de manifiesto una gran desventaja de las Mipymes, ya que el hecho de no tener visión a largo plazo genera entre otros problemas:

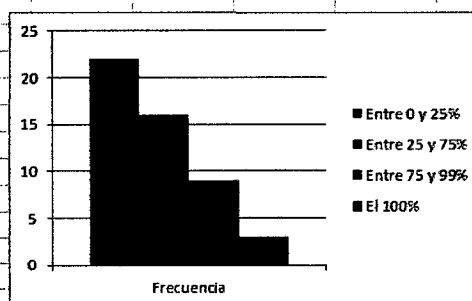
	Frecuencia	%
Si	11	22
No	39	78
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>



## 6. ¿Cuál es su grado de formalidad frente a la Sunat?

La mayor parte de los encuestados no declaran la totalidad de sus ventas y los que si lo hacen son porque el rubro en el que se desempeñan así lo exige.

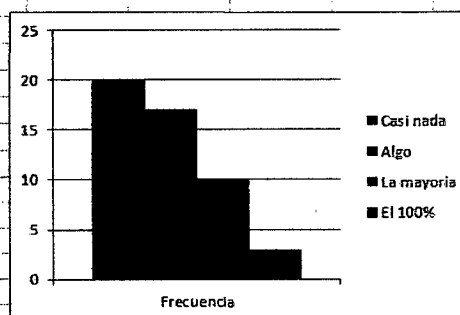
	Frecuencia	%
Entre 0 y 25%	22	44
Entre 25 y 75%	16	32
Entre 75 y 99%	9	18
El 100%	3	6
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>



## 7. ¿Posee la suficiente documentación contable-financiera exigida por las entidades para cualquier tipo de crédito?

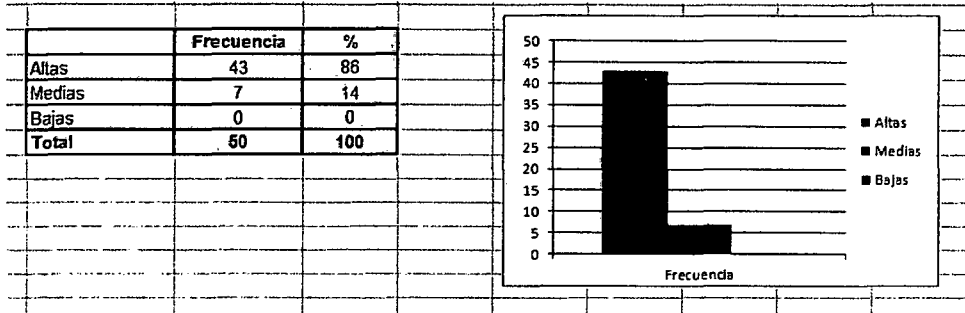
Al igual que el anterior solo los clientes que declaran el 100% poseen los documentos necesarios para poder acceder a cualquier tipo de producto

	Frecuencia	%
Casi nada	20	40
Algo	17	34
La mayoría	10	20
El 100%	3	6
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>



**8. ¿Cómo considera que son las tasas de interés de las entidades al solicitarle un financiamiento o producto?**

El 86 % de las Mipymes concuerdan que las tasas de intereses que cobran los bancos para acceder a créditos son muy elevadas y les dificulta ser competitivos, mientras que el 14% restante considera que son intermedias.



De acuerdo a los datos de la encuesta, (incluida en el anexo #2) podemos cruzar algunas respuestas y obtenemos los siguientes resultados:

- Los empresarios de las Mipymes que tiene una visión empresarial de largo plazo conocen las ventajas de ser formal frente a las entidades financieras, asimismo cuenta con asesorías lo que se traduce en su nivel de declaraciones y sus documentaciones.

Ventajas de formalidad	Visión empresarial			
	Corto P.	Mediano P.	Largo P.	Total G
Si	0	3	6	9
No	26	15	0	41
<b>Total G</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>50</b>

¿Cuenta con asesoría?	Visión empresarial			
	Corto P.	Mediano P.	Largo P.	Total G
Si	1	4	6	11
No	25	14	0	39
<b>Total G</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>50</b>

Grado de formalidad	Visión empresarial			
	Corto P.	Mediano P.	Largo P.	Total G
0-25	18	4	0	22
25-75	6	10	0	16
75-99	2	4	3	9
100	0	0	3	3
<b>Total G</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>50</b>

Documentación	Visión empresarial			
	Corto P.	Mediano P.	Largo P.	Total G
Casi nada	18	2	0	20
Algo	8	9	0	17
La mayoría	0	7	3	10
100%	0	0	3	3
<b>Total G</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>50</b>

- También podemos determinar que los empresarios de las Mipymes que no declaran el 100% de sus ventas no conocen las ventajas de la formalidad al momento de financiarse e ignoran que pueden tener beneficios del mismo en productos como leasing el cual les permite declarar menos de forma "legal" y a su vez genera incentivos la cual es lo que la mayor parte de estos busca, esto también se puede observar en la falta de asesoría para ellos.

Por qué no declara al 100%	¿Ventajas de la formalidad?		
	Si	No	Total G
Impuestos altos	0	21	21
No exigen recibos	2	10	12
C. no facturadas	1	7	8
Competencia	3	3	6
Otros	3	0	3
<b>Total G</b>	<b>9</b>	<b>41</b>	<b>50</b>

Por qué no declara al 100%	Incentivos			
	Red. Tasa impositiva	Beneficios	Otros	Total G.
Impuestos altos	21	0	0	21
No exigen recibos	7	5	0	12
C. no facturadas	3	5	0	8
Competencia	1	5	0	6
Otros	0	0	3	3
<b>Total G</b>	<b>32</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>50</b>

Por qué no declara al 100%	¿Cuenta con asesoría?		
	Si	No	Total G.
Impuestos altos	2	19	21
No exigen recibos	3	9	12
C. no facturadas	0	8	8
Competencia	3	3	6
Otros	3	0	3
<b>Total G</b>	<b>11</b>	<b>39</b>	<b>50</b>

Por qué no declara al 100%	Grado de formalidad				
	0-25	25-75	75-99	100	Total G
Impuestos altos	17	3	1	0	21
No exigen recibos	4	4	4	0	12
C. no facturadas	1	6	1	0	8
Competencia	0	3	3	0	6
Otros	0	0	0	3	3
<b>Total G</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>50</b>

¿Cuenta con asesoría?	¿Ventajas de la formalidad?		
	Si	No	Total G
Si	7	4	11
No	2	37	39
<b>Total G</b>	<b>9</b>	<b>41</b>	<b>50</b>



## Encarecimiento de créditos

Adicionalmente a la encuesta se realizó un estudio comparativo a fin de determinar los costos que incurren (o de los que se ahorran) dos empresas "A" y "B" con ventas reales similares (Más de S/. 1'000,000 al año o S/. 84,000 mensuales) sin embargo mientras la primera declara el 100% de sus ventas en el caso de la empresa "B" sus ventas declaradas constituyen menos del 75% de sus ventas reales, ambas empresas se encuentran en campaña y requieren S/. 150,000 para cubrir la misma,

Como primera diferenciación encontramos que la TEA (Tasa Efectiva Anual) a la que pueden acceder es distinta ya que mientras en el primer caso la TEA promedio varía entre 15 y 17% en el segundo caso esta va de 17% a 21% siendo esta TEA finalmente determinada por factores como la antigüedad de la empresa, el nivel de endeudamiento, y las TEA que manejen con otras entidades.

La segunda diferenciación es el monto que ambas empresas se pueden financiar sin garantías reales es de S/. 150,000 (promedio) en el primer caso mientras que en el segundo caso solo asciende hasta S/. 80,000 (promedio), esto es especialmente importante dado que en caso de la segunda empresa requerirá acudir a una 2da entidad financiera a fin de completar el monto que requiere.

Cabe mencionar que en el caso de que el cliente de la empresa "B" desea trabajar con una sola entidad y con mejora de TEA este tendrá que incluir una garantía real (Hipoteca) a favor de la entidad la cual le acarrearía costos adicionales por gastos diversos (Tasación de la propiedad, abono de pagos notariales y registrales, etc. Por un promedio de S/. 3,000 a 8,000 dependiendo de la propiedad a hipotecar).

Si lo reflejamos en cronogramas de pago sería de la siguiente forma:

- Empresa A:

Declara al 100% por tanto puede acceder a un crédito de S/ 150,000 con una sola entidad, se toma una TEA promedio de acuerdo a sus características (Ver Cuadro 5.1)

- Empresa B

No declara al 100% por tanto para acceder a un crédito de S/. 150,000 que requiere va a tener que financiarlo con dos entidades, se toma una TEA promedio de acuerdo a sus características (Cuadros 5.2 y 5.3)

## Cuadro 5.1 Financiamiento Empresa A

CRONOGRAMA DE PAGO									
<b>Datos del Crédito:</b>									
Producto:		CAPITAL DE TRABAJO			Moneda:		Soles		
Monto:		150,000.00			T.E.A. (%):		16.00		
		<input checked="" type="checkbox"/> Incluir I.T.F.			Frecuencia:		Mensual		
Cuotas:		12			Desembolso:		24/12/2013		
Días Gracia:		0			Venc. 1ra Cuota:		23/01/2014		
<b>Datos de Seguro:</b>									
Desgravamen:		Individual			Monto:				
Inmueble:		Sin Seguro			Nro. Locales:		1		
Contra Incendio:		Interno							
Nro	Vencimiento	Días	Saldo Adeudado	Principal	Interés	Seg. Desg.	Seg. Bien	Seg. Incendio	Cuota
1	23/01/2014	30	150,007.50	11,645.66	1,866.41	74.45	0.00	75.97	13,662.49
2	24/02/2014	32	138,361.84	11,675.17	1,841.62	68.75	0.00	75.97	13,662.49
3	24/03/2014	28	126,685.67	12,057.54	1,466.35	62.83	0.00	75.97	13,662.49
4	23/04/2014	30	114,628.33	12,103.41	1,426.22	56.89	0.00	75.97	13,662.49
5	23/05/2014	30	102,524.92	12,260.01	1,275.62	50.89	0.00	75.97	13,662.49
6	23/06/2014	31	90,264.91	12,379.45	1,162.25	44.82	0.00	75.97	13,662.49
7	23/07/2014	30	77,885.46	12,578.81	969.05	38.66	0.00	75.97	13,662.49
8	23/08/2014	31	65,306.65	12,713.20	840.89	32.43	0.00	75.97	13,662.49
9	23/09/2014	31	52,593.45	12,883.21	677.19	26.12	0.00	75.97	13,662.49
10	23/10/2014	30	39,710.24	13,072.73	494.08	19.71	0.00	75.97	13,662.49
11	24/11/2014	32	26,637.51	13,218.74	354.55	13.23	0.00	75.97	13,662.49
12	23/12/2014	29	13,416.77	13,418.77	161.40	6.66	0.00	75.97	13,662.80
Totales:			150,007.50	125,535.63	1,495.42	0.00	911.64	103,950.19	

## Cuadro 5.2 Financiamiento Empresa B-1

CRONOGRAMA DE PAGO									
<b>Datos del Crédito:</b>									
Producto:		CAPITAL DE TRABAJO			Moneda:		Soles		
Monto:		80,000.00			T.E.A. (%):		19.00		
		<input checked="" type="checkbox"/> Incluir I.T.F.			Frecuencia:		Mensual		
Cuotas:		12			Desembolso:		24/12/2013		
Días Gracia:		0			Venc. 1ra Cuota:		23/01/2014		
<b>Datos de Seguro:</b>									
Desgravamen:		Individual			Monto:				
Inmueble:		Sin Seguro			Nro. Locales:		1		
Contra Incendio:		Interno							
Nro	Vencimiento	Días	Saldo Adeudado	Principal	Interés	Seg. Desg.	Seg. Bien	Seg. Incendio	Cuota
1	23/01/2014	30	80,004.00	6,137.51	1,168.03	39.79	0.00	40.52	7,385.91
2	24/02/2014	32	73,866.49	6,155.23	1,153.38	36.76	0.00	40.52	7,385.91
3	24/03/2014	28	67,711.26	6,391.74	920.00	32.65	0.00	40.52	7,385.91
4	23/04/2014	30	61,319.52	6,419.61	895.26	30.50	0.00	40.52	7,385.91
5	23/05/2014	30	54,899.91	6,516.53	801.55	27.31	0.00	40.52	7,385.91
6	23/06/2014	31	48,383.38	6,590.37	730.94	24.08	0.00	40.52	7,385.91
7	23/07/2014	30	41,793.01	6,714.41	610.19	20.79	0.00	40.52	7,385.91
8	23/08/2014	31	35,078.60	6,797.99	529.94	17.46	0.00	40.52	7,385.91
9	23/09/2014	31	28,280.61	6,904.07	427.25	14.07	0.00	40.52	7,385.91
10	23/10/2014	30	21,376.54	7,022.65	312.11	10.63	0.00	40.52	7,385.91
11	24/11/2014	32	14,353.85	7,114.12	224.12	7.15	0.00	40.52	7,385.91
12	23/12/2014	29	7,239.77	7,239.77	102.16	3.60	0.00	40.52	7,386.05
Totales:			80,004.00	7,875.01	265.31	0.00	486.24	58,631.06	

## Cuadro 5.3 Financiamiento Empresa B-2

CRONOGRAMA DE PAGO									
<b>Datos del Crédito:</b>									
Producto:	CAPITAL DE TRABAJO				Moneda:	Soles			
Monto:	70,000.00				T.E.A (%):	19.00			
	<input checked="" type="checkbox"/> Incluir I.T.F.				Frecuencia:	Mensual			
Cuotas:	12				Desembolso:	24/12/2013			
Días Gracia:	0				Venc. 1ra.Cuota:	23/01/2014			
<b>Datos de Seguro:</b>									
Desgravamen:	Individual				Monto:				
Inmueble:	Sin Seguro				Nro.Locales:	1			
Contra Incendio:	Interno								
Nro	Vencimiento	Días	Saldo Adeudado	Principal	Interes	Seg. Desg.	Seg. Bien	Seg. Incendio	Cuota
1	23/01/2014	30	70,003.50	5,370.33	1,022.07	34.82	0.00	35.45	6,462.67
2	24/02/2014	32	64,633.17	5,385.83	1,009.21	32.18	0.00	35.45	6,462.67
3	24/03/2014	28	59,247.34	5,592.77	805.01	29.44	0.00	35.45	6,462.67
4	23/04/2014	30	53,654.57	5,617.16	783.37	26.69	0.00	35.45	6,462.67
5	23/05/2014	30	48,037.41	5,701.97	701.36	23.89	0.00	35.45	6,462.67
6	23/06/2014	31	42,335.44	5,766.58	639.57	21.07	0.00	35.45	6,462.67
7	23/07/2014	30	36,568.86	5,875.11	533.92	18.19	0.00	35.45	6,462.67
8	23/08/2014	31	30,693.75	5,948.25	463.70	15.27	0.00	35.45	6,462.67
9	23/09/2014	31	24,745.50	6,041.07	373.84	12.31	0.00	35.45	6,462.67
10	23/10/2014	30	18,704.43	6,144.83	273.09	9.30	0.00	35.45	6,462.67
11	24/11/2014	32	12,559.60	6,224.66	196.11	6.25	0.00	35.45	6,462.67
12	23/12/2014	29	6,334.74	6,334.74	89.39	3.15	0.00	35.45	6,462.73
<b>Totales</b>				<b>70,003.50</b>	<b>6,890.64</b>	<b>232.56</b>	<b>0.00</b>	<b>425.40</b>	<b>77,552.10</b>

Podemos observar que en el primer caso los costos asociados de financiamiento son menores ya que en el primer caso el costo del financiamiento es de S/. 13,662.69 y un pago total del crédito de S/. 163,950.19 mientras que en el segundo caso la suma es de S/. 13,848.58 y su total a pagar S/. 166,183.16, es decir la empresa B paga un crédito más caro por el mismo financiamiento, otro detalle a tener en cuenta es que el hecho de tener más entidades que solicitar créditos implican mayores responsabilidades (2 pagos mensuales en lugar de uno, lo cual si es que la empresa ya trabaja con otras entidades se complica más).

### Conocimiento empírico del negocio

Otra desventaja común que encontramos en las Mipymes en general es que los conocimientos que estos poseen son limitados y que si bien les sirve para crear el negocio y mantenerlo le resulta casi imposible desarrollarlo y generar un crecimiento sostenido, como se mencionó en la pregunta #1 de la encuesta la mayoría de Mipymes carecen de un plan a largo plazo lo que conlleva a una deficiente administración de recursos.

Esta desinformación también se ve reflejada en su relación con el sistema financiero ya que eligen propuestas de créditos que a priori pueden parecer como más beneficiosas pero que a la larga hacen que los costos financieros se incrementen. Un caso típico de este punto es con relación a las líneas de crédito revolventes, en el mercado existen principalmente dos tipos:

- Las que son a cuota fija (es decir el plazo de ajusta)
- Las de plazo fijo (En este caso se ajusta la cuota a pagar)

---

Aunque la primera de las opciones parece ser la mejor ya que permite obtener un financiamiento pagando lo mismo esto resultará dañino en el largo plazo ya que incrementará el costo del crédito (A mayor plazo el interés a pagar por el crédito se incrementa).

Otra desventaja asociada a las líneas revolventes y el desconocimiento del manejo de las mismas es la relacionada al “ruleteo” es decir pagar la una cuota y al mismo tiempo volver a retirar el disponible, esta práctica también resulta muy perjudicial para los empresarios ya que en lo cronogramas siempre las primeras cuotas son las que más intereses cargan y al realizar el ruleteo los intereses a pagar por el crédito son más altos

Cabe mencionar que las empresas financieras (sobretodos bancarios) tienen políticas de asesoramiento y cursos gratuitos que están orientados a los clientes con los que tiene mayor participación.

## CAPITULO IV

### 6. Conclusiones y recomendaciones

A nivel microeconómico, la informalidad reduce el bienestar de los agentes económicos involucrados. En el caso de los trabajadores, los salarios se reducen y se crea un sub-empleo que no puede ser controlado por el Estado. En el caso de las Mipymes, se genera dificultades y restricciones en el acceso al crédito que normalmente son mayores a las ganancias obtenidas por evasión fiscal.

A nivel macroeconómico, los efectos se perciben en la menor recaudación fiscal y en la menor gobernabilidad. Esto conlleva a entender la informalidad como un fenómeno complejo que, en países como el Perú, actúa como “colchón social” ante la pobreza y la desigualdad en el ingreso. Por ende, debe ser prioridad del gobierno el establecer políticas públicas en el mercado laboral que generen incentivos para el traslado hacia el sector formal, las cuales permitan que el sector informal sea incorporado paulatinamente al mercado.

La apertura y las reformas estructurales de los 90 han creado nuevas reglas de juego económico para todo el mundo. Si bien brindan excelentes oportunidades para las pequeñas empresas también les imponen cambios radicales que no pueden emprender solas. Si ellas no reciben la mano del resto de la sociedad van a desaparecer y el país se va a perder esta energía empresarial que ha sido tan duramente lograda.

---

---

La “informalidad” de las Mipymes formales hace que al acceder a un crédito este se haga a un alto costo, ya que las tasas con las que se desembolsan son mayores mientras mayor es la diferencia entre las ventas declaradas y ventas reales.

Las empresas financieras ofrecen cursos de capacitación a los clientes más formales con los cuales proyectan trabajar a futuro y para los cuales ofrecen productos más especializados (Cartas fianzas, Créditos de Comercio exterior, Leasing, Etc).

Las Mipymes no disponen de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos, presentan deficiencias en el capital de trabajo financiero ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes y otras deficiencias. Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa y por ende inciden en la falta de mejora continua necesaria para competir.

Las Mipymes no formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que necesitan para entregar a los accionistas como dividendos o poder reinvertirla en las actividades de la empresa. En tanto cualquier resultado que obtengan no puede ser medido, porque no hay un instrumento de comparación; asimismo los resultados obtenidos tampoco se comparan con las empresas del mismo nivel y giro. Tampoco las empresas hacen comparaciones con la rentabilidad obtenida en ejercicios anteriores (rentabilidad histórica).

Otro punto importante que afecta el desarrollo de las Mipymes, es la falta de consideración de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni muchos menos los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos de la empresa; los cuales tienen que ponderarse para facilitar la mejora continua empresarial.

En cuanto a los riesgos externos no ponderados están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, etc. todo lo cual configura una deficiencia en las decisiones sobre riesgos que afecta la mejora continua de las Mipymes.

Las Mipymes “informales” no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro.

Las Mipymes “informales” carecen de competitividad, no trabajan asociadamente, no utilizan las herramientas de gestión modernas, y

---

---

mantienen un esquema laboral sin protección y con sueldos limitados lo cual se refleja en el incremento de sus costos.

Se determinó que aun cuando existen Mipymes que puedan declarar más existen elementos que la “obligan” a no hacerlo tales como que sus mismos clientes no le exigen factura, realiza compras de remate y sin facturas, o la competencia entre empresarios del mismo giro.

Podemos concluir que no solo existen incentivos monetarios para que las Mipymes declaren más sino que también hay no monetarios como las capacitaciones que ofrecen las entidades financieras y que a su vez permitirá tener un adecuado financiamiento de parte de estas, evitan que estas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones, entre otros; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos.

De acuerdo a los resultados encontrados podemos determinar que si existe una relación entre los grados de informalidad de las Mipymes formales y el acceso a los tipos de créditos que ofrece el sistema financiero, sobretodo asociados a la falta de información y/o asesoramiento que los empresarios de las Mipymes que le permitan recoger los frutos de la formalidad, muchos de los cuales son de largo plazo y que la falta de una adecuada visión empresarial les impide ver.

Respecto al papel de estado este consiste en incentivar estrategias ganar – ganar, que permita un mejor y mayor desarrollo de emprendimientos de calidad, frente a esto la política del financiamiento mediante leasing es un buen ejemplo ya que el escudo fiscal generado por este producto permite que los empresarios de la Mipymes puedan declarar más pagando lo mismo además de ser una excelente alternativa de financiación que facilita la adquisición de activos fijos para la industria, teniendo así un impacto positivo en la productividad, crecimiento económico e inversión en el largo plazo. Esto a su vez permite que las Mipymes exploren nuevos mercados y le permita atender empresas más grandes o al mismo estado lo que la obligara a declarar más aumentando la recaudación de impuestos y generando un círculo virtuoso.

Finalmente las entidades financieras también deberían ser partícipes de la estrategia ganar-ganar fomentando la formalización ya que aunque esto les genere una disminución de tasas de interés también es cierto que su riesgo de crédito también disminuiría además de poder realizar otro tipo de negocios con estos mismo clientes y que le permitirán compensar las tasas bajas y una fidelización de sus clientes ya que no serán percibidos como simples “proveedores de efectivo” sino como asesores con los cuales trabajar juntos.

---

---

## Anexos

### Anexo 1

#### Encuesta de investigación

**Sector:**

- Producción
- Comercio
- Servicios

1.- ¿Su visión empresarial es a corto, mediano o largo plazo?

- Corto plazo
- Mediano plazo
- Largo plazo

2.- ¿Conoce cuáles son las ventajas de ser más formal frente a las entidades financieras?

- Si
- No

3.- ¿Cuál es el principal motivo por el cual no declara al 100%?

- Impuestos altos
- Clientes no exigen boletas/facturas
- Sus compras no fueron facturadas
- La competencia
- Otros

4.- ¿Qué incentivos requeriría para declarar al 100% a la Sunat?

- Reducción de tasa impositiva
- Beneficios por declarar más
- Otros

5.- ¿Cuenta con asesoría para sus inversiones y proyectos?

- Si
  - No
-

6.- ¿Cuál es su grado de formalidad frente a la Sunat?

- Entre 0% y 25%
- Entre 25% y 75%
- Entre 75% y 99%
- El 100%

7.- ¿Posee la suficiente documentación contable-financiera exigida por las entidades para cualquier tipo de crédito?

- Casi nada
- Algo
- La mayoría
- El 100%

8.- ¿Cómo considera que son las tasas de interés de las entidades al solicitarle un financiamiento o producto?

- Altas
  - Medias
  - Bajas
-



## Anexo 2

### Datos de la encuesta

# Encuesta	Sector	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8
1	Comercio	1	2	2	1	2	2	2	1
2	Comercio	1	2	2	1	2	1	1	1
3	Comercio	2	1	2	2	1	2	3	1
4	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
5	Comercio	1	2	1	1	2	2	2	1
6	Comercio	2	2	2	2	2	2	2	1
7	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
8	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
9	Comercio	1	2	1	1	2	2	1	1
10	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
11	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
12	Comercio	2	2	4	2	2	2	2	1
13	Comercio	3	1	4	2	1	3	3	2
14	Producción	3	1	5	3	1	4	4	2
15	Producción	2	1	2	1	2	3	3	1
16	Comercio	2	2	1	1	2	2	2	1
17	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
18	Comercio	1	2	3	2	2	2	2	1
19	Producción	2	1	3	1	2	2	2	1
20	Comercio	1	2	2	1	2	1	1	1
21	Producción	1	2	1	1	1	1	2	1
22	Comercio	2	2	2	1	2	3	3	1
23	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
24	Servicio	3	1	4	2	1	3	3	1
25	Producción	2	2	3	2	2	3	3	1
26	Producción	2	2	3	2	2	2	2	1
27	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
28	Comercio	2	2	2	2	2	1	1	1
29	Comercio	2	2	4	2	2	2	3	2
30	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
31	Producción	2	2	2	2	1	3	3	1
32	Comercio	1	2	1	1	2	3	2	1
33	Comercio	2	2	3	1	2	2	2	1
34	Comercio	2	2	1	1	2	1	1	1
35	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
36	Producción	1	2	2	1	2	1	1	1
37	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
38	Comercio	3	1	5	3	1	4	4	2
39	Servicio	3	1	5	3	1	4	4	2
40	Comercio	1	2	2	1	2	3	2	1
41	Comercio	2	2	2	2	1	2	3	2
42	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
43	Producción	1	2	1	1	2	1	1	1
44	Comercio	1	2	3	2	2	2	2	1
45	Comercio	1	2	1	1	2	1	1	1
46	Comercio	2	2	1	1	1	1	2	1
47	Comercio	2	2	4	1	2	2	2	1
48	Comercio	3	1	4	2	1	3	3	2
49	Comercio	1	2	3	1	2	2	2	1
50	Comercio	2	2	3	2	2	1	2	1

---

## Bibliografía

- Asea, P. (1996). *The Informal Sector: Baby or Bath Water?*
  - College, D. A. (1996). *Beating the System.*
  - De Soto, H. (1986). *El otro sendero.*
  - Feige, E. (2003). *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach.*
  - Fleming, M. (2000). *The Shadow Economy.*
  - Loayza, N. V. (1996). *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America.*
  - Mirus, R. y. (1997). *Canada's Underground Economy: Measurement and implications.*
  - SBS. (s.f.). [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe).
  - Schneider, D. H. (2000). *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences.*
  - Sunat. (s.f.). Obtenido de [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)
  - Webb, R., & Conger, L. (2009). *El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú.*
-