

ATRACTIVO DEL FINANCIAMIENTO A LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS PARA LA BANCA COMERCIAL PRIVADA*

Tula Copa, M.A. ESAN

Gustavo González de Otoyá, M.A. ESAN

César Linares, M.A. ESAN

¿Qué tan atractivo es o puede ser para el sistema bancario peruano ofrecer financiamiento al sector de pequeñas y microempresas? Este artículo busca demostrar que la pequeña y microempresa (PYME en adelante) como sujeto de crédito puede ser una opción atractiva para la banca comercial peruana. Lo hace conjugando dos factores: la experiencia chilena de hace algunos años, con la cual puede ser comparada la situación peruana actual, y el análisis de las variables que directa e indirectamente afectan el desenvolvimiento de la actividad de financiamiento a las PYME.

El análisis del entorno indirecto o macroentorno comprende los aspectos sociales, económicos, político-legales, tecnológicos e internacionales más relevantes para la marcha de este tipo de negocios, y el

* El presente artículo está basado en el tercer capítulo de la tesis confidencial presentada por sus autores (junto con M. Del Mar, L. Luna Victoria y Y. Macedo) para optar el grado de Magíster en Administración, Lima, ESAN, 1995.

análisis del entorno directo o microentorno consiste en la aplicación a este sector del conocido modelo de Porter, es decir, las cinco fuerzas competitivas: clientes, competidores actuales, competidores potenciales, proveedores y sustitutos.

1. Análisis del entorno chileno y el desarrollo de las PYME

Una primera manera de sustentar que el financiamiento a las pequeñas y microempresas constituye un negocio atractivo para la banca es mostrar las experiencias exitosas de otros países, y dado que el proceso económico peruano reciente guarda muchas similitudes con el proceso económico chileno de las dos últimas décadas, el caso del vecino del sur se convierte en punto de referencia obligado.

Si en Chile resultó rentable para la banca entrar en un franco proceso de financiamiento a las PYME, puede espe-

rarse que suceda lo mismo en el Perú, donde hoy están presentes las mismas condiciones que hicieron posible ese hecho en aquel país.

Se puede decir que la liberalización del mercado financiero constituyó uno de los elementos centrales del modelo económico neoliberal en los países del Cono Sur. La experiencia chilena revela que se otorgó una amplia libertad para el manejo financiero, la que fue desapareciendo a medida que se desencadenó una crisis de vastas proporciones.

Diferentes puntos de vista sostienen la importancia de las PYME dentro de la actividad económica chilena. Los argumentos tradicionales se refieren principalmente a su contribución a la generación de empleo con una muy baja inversión, o a la formación de mano de obra. Se afirma también que las PYME constituyen una fuente significativa de aporte al PBI y que son una necesidad urgente frente a la creciente competencia que implica una economía globalizada y abierta. Finalmente, se rescata su potencial de arma directa de lucha contra la pobreza.

Para tener una idea más precisa de lo que la PYME implica, en el *Cuadro 1* se muestra cómo se clasifican las empresas chilenas según parámetros usuales, tales como nivel de ventas y número de trabajadores.

1.1 Innovaciones en servicios financieros a las PYME en Chile

Con relación a la oferta de fondos, actualmente se pueden identificar cuatro tipos de agentes que operan en el entorno chileno de las pequeñas y microempresas:

- Agentes gremiales y empresariales.
- Agentes privados: bancos comerciales, compañías de *leasing*, compañías de seguro de créditos, y consultores financieros.
- Agentes gubernamentales: Programa General de Apoyo a las PYME (Corfo), Fondo Tecnológico (Fontec), Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), Banco del Estado, entre otros.
- Organizaciones no gubernamentales (ONG).

El papel que cumple Corfo se puede resumir en: fomentar y estrechar la relación con las PYME, estimular la oferta de servicios a las PYME (financiamiento, información, capacitación, tecnología y mercados) y reducir el riesgo del sistema financiero al otorgar préstamos a las PYME (una manera de hacerlo es usando el *leasing* como instrumento financiero).

En cuanto a los servicios financieros que se brinda a las PYME, dos aspectos merecen ser considerados: las fuentes de financiamiento y los elementos que facilitan el acceso al sistema financiero.

Las fuentes de financiamiento disponibles para las PYME son:

- Programa Intermediación Financiera, Corfo-bancos-leasing
- Créditos Bilaterales para Importaciones, Corfo-bancos
- Créditos para exportaciones, Corfo-bancos
- Créditos para mejoramiento tecnológico (Fontec), Corfo
- Créditos Asistencia Técnica, Corfo
- Créditos para microempresarios, Bancos-ONG-Sercotec
- Crédito Fomento Pequeña Empresa, Banco del Estado

Cuadro 1
CHILE: CLASIFICACION DE EMPRESAS

Tamaño	Nivel ventas anuales	Nº Trabajadores
Microempresa	Hasta US\$ 60.000	Hasta 9 trabajadores
Pequeña empresa	Hasta US\$ 122.000	Hasta 49 trabajadores
Mediana empresa	Hasta US\$ 610.000	Hasta 199 trabajadores

Fuente: Arellano (1985).

- Leasing Proempresario, Banco del Estado
- Tarjeta de Crédito para la Producción
- Factoring
- Fondos de Capital de Riesgo

Entre los elementos que facilitan el acceso al sistema financiero están:

- Subvención a la asistencia financiera (Suaf), Corfo
- Fondo de Garantía para Exportadores no Tradicionales (Fogaex), Banco del Estado-bancos.
- Fondo de Garantía Pequeño Empresario (Fogape), Banco del Estado
- Cupones de Bonificación de Seguros de Créditos (Cubos), bancos y compañías de *leasing*.

Todo lo anterior está referido esencialmente a la demanda crediticia. Pero existe la propuesta de formar un fondo para el fortalecimiento de la oferta crediticia a las PYME. Su objetivo sería estimular el desarrollo de nuevas instituciones financieras privadas cuyo giro exclusivo sea facilitar el financiamiento de nuevas o pequeñas empresas mediante préstamos, aportes de capital, avales o seguros de crédito.

Este fondo corresponde al componente

de estímulo a la oferta, que constituye un complemento necesario para los instrumentos de estímulo a la demanda que ya están operando.

El mecanismo fundamental que se utilizaría sería

el otorgamiento de préstamos condicionados a los resultados de cada entidad financiera (cuasicapital). Adicionalmente, se destinarían recursos del fondo para otorgar asistencia técnica a las instituciones financieras que operarían con el programa, la que además sería un requisito para la entrada a éste.

Este fondo contempla el apoyo a los cuatro siguientes tipos de instituciones:

a) Fondos de inversión de desarrollo de empresas. Cuyo propósito fundamental es realizar inversiones mediante participaciones en el capital de las sociedades anónimas cerradas.

b) Sociedades de capital de riesgo. De desarrollo incipiente en Chile por las limitaciones en la obtención de recursos para operar.

c) Empresas de avales y garantías o de seguro de crédito. Actualmente existen tres instituciones privadas de este tipo. Esta actividad se debería desarrollar más rápidamente con los estímulos a la demanda establecidos en el Programa Cubo (Cupones de bonificación de seguros de créditos) de Corfo, pero aún es necesario promover el desarrollo de nuevas instituciones que

operen en este ámbito.

El apoyo del fondo a las empresas de avales y seguros de crédito puede provenir de préstamos condicionados o garantías que se hacen efectivas sólo en caso de insolvencia de la institución aseguradora. Esto permite minimizar las distorsiones de las garantías otorgadas por el fondo y, a la vez, aumenta la credibilidad de la compañía en el mercado.

d) Sociedades financieras de giro exclusivo y especializadas en el financiamiento de las PYME. En Chile se han desarrollado pocas instituciones financieras de crédito orientadas al financiamiento de las PYME. Esto implica que el sector financiero tradicional no tiene plataformas comerciales adaptadas para servir a este segmento empresarial, lo que lleva a un limitado impacto de los instrumentos de asistencia técnica y crediticia orientados a facilitar el acceso de las PYME al mercado financiero formal.

Evidentemente, para poder incursionar y trabajar exitosamente con este sector en particular se tienen que tomar en cuenta varios aspectos, tales como: aceptar un cambio cultural, incentivar la organización del sector, apoyar la promoción de la demanda, focalizar e incentivar programas de capacitación y mejoramiento tecnológico, aumentar la difusión de los servicios existentes, ajustar y refinar los instrumentos utilizados (Suaf, Cubos, etc.), mejorar la eficiencia y coordinación entre instituciones de apoyo a las PYME, ampliar los fondos de garantía (reaseguros), desarrollar el capital de riesgo.

En lo que respecta al papel de las instituciones financieras, se debe hacer una reorientación del negocio bancario en be-

neficio de las PYME y se debe incentivar a los bancos a captar PYME.

1.2 Evaluación de los mecanismos propuestos para mejorar el acceso al financiamiento de las PYME

Los mecanismos del Programa de Perfeccionamiento del Acceso al Sistema Financiero son los subsidios a la asistencia financiera (Suaf), los cupones de bonificación de seguros de crédito (Cubos), el programa de intermediación financiera, la acción crediticia del Banco del Estado y la tarjeta de crédito de la producción.

Lo que se busca con estas iniciativas es que sea el sector privado el que evalúe y otorgue los préstamos a las PYME teniendo en cuenta exclusivamente elementos de mercado. El papel que desempeña el sector público en estos nuevos mecanismos es solamente incentivar la fluidez de las transacciones entre agentes privados para perfeccionar el acceso de las PYME al sistema financiero formal.

El Programa Subsidio a la Asistencia Financiera, Suaf

Este programa se instaló en Corfo para reducir las barreras al ingreso de las PYME al mercado financiero formal, concretamente para reducir los costos de transacción que enfrentan empresarios e instituciones financieras, incentivando mecanismos de evaluación de la información. En otras palabras, para eliminar la discriminación que sufren los pequeños y medianos empresarios al solicitar un crédito y no contar con información contable organizada o con un proyecto de inversión adecuadamente presentado.

En términos generales, el programa consiste en que aquellos empresarios sin letras protestadas vigentes ni deudas morosas con el Estado, que pertenezcan al sector de PYME y que efectivamente no tengan un acceso adecuado al crédito o que no lo tengan en absoluto, opten por un subsidio destinado a la contratación de consultores financieros especializados en este sector, para que apoyen la obtención de créditos y actúen de nexo entre el sistema financiero y los pequeños o microempresarios.

Una de las críticas a este programa es que la obtención del crédito por parte de las PYME no es un fin en sí mismo, sino que se espera sea el resultado de un trabajo de consultoría financiera que permita demostrar al acreedor que el empresario pagará los compromisos de la deuda. En consecuencia, el subsidio debería estar ligado principalmente al trabajo de recopilación y estandarización de la información que permite el acceso al crédito bancario en el largo plazo, producto de la reducción de los costos de transacción, y no a la obtención del préstamo.

Otro aspecto cuestionable son los controles realizados por Corfo sobre el trabajo de consultoría. Mayores y mejores controles posteriores permitirán proteger los recursos fiscales y velar por el buen desempeño de los consultores. Hasta el momento éste es quizá el mayor problema que enfrenta Corfo, sin que haya sido posible lograr una intervención regulatoria posterior que detecte y sancione infracciones, pero que no desaliente la formación y consolidación de un significativo mercado de servicios en esta área.

Otra crítica proviene de considerar difícil que las instituciones financieras con-

sideren delegable la evaluación de riesgo de sus colocaciones en consultores que no sean de su confianza.

Los seguros de crédito privados

A través del mercado de seguros de crédito privados, las instituciones financieras podrían reducir la exigencia de garantías sin que ello signifique dejar de evaluar la primera fuente de pagos. Así, en la medida que agentes especializados privados colaboren en la evaluación del riesgo de las PYME, se logrará un incentivo para que la banca privada aumente sus colocaciones en este sector.

El apoyo que le compete al Estado en este ámbito es crear las condiciones que permitan el desarrollo de este mercado aún incipiente en Chile. Una forma de hacerlo es a través del otorgamiento temporal de un subsidio a la prima del seguro.

Algunas características destacables de los seguros de crédito son:

Riesgo fiscal limitado. El sistema de seguro de crédito no compromete la garantía estatal y disminuye el riesgo fiscal, ya que los recursos que el Estado compromete pueden ser calculados previamente.

Atención más rápida. La reducida intervención del Estado requiere de pocos controles directos, lo cual disminuye la burocracia. La atención al pequeño empresario será más rápida que en las iniciativas tradicionales.

Evaluación de la primera fuente de pagos. La cobertura parcial del seguro mantiene los incentivos de la institución financiera para otorgar créditos evaluando

la primera fuente de pagos, lo cual es fundamental para asegurar que la asignación de recursos sea eficiente.

Impacto en el corto plazo. Con relación a otras propuestas de apoyo al sector, como el Suaf, se esperaba que fueran de más fácil aplicación y presentaran un mayor potencial de impacto.

Programa de intermediación financiera

La Corfo busca ampliar los plazos de operación del sistema financiero mediante la licitación de fondos obtenidos en el extranjero, principalmente créditos de largo plazo del BID.

Durante 1992 se introdujeron al mercado de *leasing* recursos por 6.032.830 unidades de fomento (UF). De este monto, el 66,75 por ciento fue absorbido por la gran empresa; el 8,26 por ciento, por la mediana; el 16,77 por ciento, por la pequeña; y el 2,8 por ciento, por la microempresa —el resto no fue clasificado—. Estos recursos fueron distribuidos entre 1.134 empresas: 538 grandes, 144 medianas, 279 pequeñas y 81 microempresas —hubo un grupo de 92 empresas sin clasificar—.

Créditos directos del Banco del Estado

El Banco del Estado es la principal institución estatal que otorga crédito directo a los productores de la pequeña y mediana empresa. Se trata de una línea preferencial caracterizada por la flexibilidad en la exigencia de las garantías, pues como criterio de evaluación da prioridad a la calidad de los proyectos presentados.

Durante los dos años que lleva funcio-

nando el Programa de Apoyo a las PyME, el Banco del Estado ha sobrepasado las metas que se le fijaron originalmente: 20 millones de dólares en 1991, 40 millones en 1992 y el mismo monto en 1993.

La tarjeta de crédito para la producción

La tarjeta de crédito para la producción nació como una iniciativa impulsada por una agencia estatal, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, y un banco privado de Chile, el Banco de Concepción. Esta tarjeta utiliza como mecanismo un crédito rotatorio que el Banco otorga al empresario beneficiado después de la evaluación que le hace como a cualquier otro cliente. El empresario puede usar indefinidamente el crédito pagando sus mensualidades y evita repetir los trámites de una nueva solicitud.

En abril de 1993, este mecanismo contaba con 2.786 usuarios, de los cuales 1.828 se encontraban en la región metropolitana. Los proveedores que trabajaban con la tarjeta eran 1.530, de los que 615 radicaban en la región metropolitana. Los cupos de créditos en promedio para esta región son de 586 mil pesos, y en regiones más grandes llegan a 970 mil pesos, de lo que se deduce el carácter de microempresarios de los beneficiarios.

1.3 Conclusión de la experiencia chilena

El incremento del financiamiento hacia el sector de las PYME en Chile se explica por factores macroeconómicos (incremento del PBI) y por el marco legal que permitió la liberalización del sistema financiero. Los programas de apoyo estatal a través de

Corfo no tuvieron el efecto esperado.

Esta conclusión resulta relevante, puesto que el Perú viene presentando una recuperación económica acelerada, y dentro de los planes políticos se encuentra el desarrollo del sector de PYME a partir de una norma legal.

2. Análisis del entorno indirecto: macroentorno del financiamiento a las PYME

Luego de presentado el caso chileno, en esta sección se analiza el entorno indirecto en el que se desarrolla el sector de financiamiento a la pequeña y microempresa en el Perú, vale decir, el sector de actividad constituido por todas aquellas entidades formales que de alguna forma brindan crédito directo o indirecto a las PYME.

2.1 Factores sociales

Las principales variables sociales que afectan al sector en estudio y a sus clientes, las PYME, son la tasa de variación del PBI y el clima de pacificación.

En efecto, el incremento del PBI observado en los últimos años ha elevado el nivel de actividad de las PYME, y al ser éstas insumidoras de mano de obra, pueden contribuir a reducir el desempleo.

En cuanto al segundo factor, después de la captura de Abimael Guzmán, líder del grupo terrorista Sendero Luminoso, y de la alta dirigencia de esta organización, en 1992, el país encontró finalmente su camino hacia la pacificación, luego de más de una década de convulsión social que dejó

como saldo la pérdida de miles de vidas humanas y la destrucción de infraestructura y activos públicos y privados, además de la retracción de la inversión extranjera.

Actualmente se vive un proceso de reconstrucción nacional en el que las pequeñas y microempresas tienen un destacado papel a partir de la oferta productiva, en la medida que las economías domésticas y las unidades económicas familiares tienden a realizar sus propias actividades productivas y comerciales.

2.2 Factores económicos

Las principales variables económicas que afectan al sector de financiamiento a las PYME son: la tasa de interés, la tasa de devaluación, la tasa de inflación, la variación del Producto Bruto Interno y la presión tributaria.

Desde que se liberalizaron las tasas de interés, éstas dejaron de ser fijadas por el Banco Central de Reserva. Ahora las determina el propio sistema financiero y se espera que la mayor competencia en este sector las reduzca a niveles internacionales. Lo anterior, unido a la desaparición de la banca de fomento, del sistema cooperativo de ahorro y crédito, y del sistema mutual (D.L.770), reduce la capacidad de apoyo vía crédito disponible a las PYME. La relación de causalidad existente en el mercado de financiamiento a las PYME es la siguiente: la mayor tasa de interés activa así como el exceso de garantías exigidas desincentiva la demanda de las PYME por los fondos bancarios.

El elevado nivel de las tasas de interés en la actualidad podría ser atribuido en parte a la política monetaria, pero también

podría ser explicado por las ineficiencias del sistema financiero.

Todo parece indicar que a mediano plazo la mayor competencia tiende a reducir los *spreads* financieros, con mayor incidencia en la reducción de las tasas activas que de las pasivas. Esto haría más competitiva la oferta crediticia de los bancos respecto a los estándares internos prevalecientes en la actualidad.

Con relación a la segunda variable económica mencionada, en términos nominales la devaluación del tipo de cambio (promedio compra-venta) alcanzó en 1994 un nivel de -1,2 por ciento, es decir, el nuevo sol se apreció con respecto al dólar.

Esta tendencia a la apreciación del sol no parece que podrá ser revertida en el corto plazo, particularmente por el ingreso de capitales extranjeros producto de la privatización de empresas públicas, y por los capitales "golondrina", que se benefician de las tasas de interés del sistema financiero peruano.

Se puede sostener que en el presente, los mercados de oferta y demanda de créditos a las PYME, en moneda nacional y en moneda extranjera, se encuentran equilibrados, aunque ya existen signos de una mayor preferencia por la colocación de fondos en dólares, para protegerse de una probable devaluación.

Respecto al Producto Bruto Interno, luego de la política de estabilización implementada en agosto de 1990, la recesión que venía observándose en el último tramo de la administración García Pérez (1985-1990) se acentuó en razón de la reestructuración económica del país. Sin embargo, ya se ven los signos de un gra-

dual proceso de recuperación. En 1994, el PBI creció en 13 por ciento; y entre enero y octubre de 1995, en 7,6 por ciento. Según cifras preliminares del Banco Central de Reserva, durante este último periodo los sectores de mayor crecimiento fueron construcción (22,1 por ciento), comercio (13,5 por ciento) y el sector agropecuario (7,7 por ciento).

Las PYME guardan eslabonamientos con los sectores reactivados, por lo que la recuperación proveerá una sólida base productiva que permitirá sustentar su crecimiento y desarrollo. Las PYME cobrarán mayor dinamismo y tendrán mayores necesidades de financiamiento. Por ello la banca ha tomado interés en potenciar sus condiciones de oferta de fondos hacia este sector.

2.3 Factores político-legales

En este acápite cabe referirse a la política del nuevo gobierno y a la legislación bancaria.

Con la reelección de Alberto Fujimori como Presidente de la República en abril de 1995, se confirmó la mantención del esquema de economía de mercado en el Perú. La consolidación de la política liberal tendrá definitivas repercusiones en el sistema financiero, tales como la ratificación del mercado como asignador de recursos, la ausencia de mecanismos artificiales de promoción y colocación, la aparición de competidores eficientes—y la desaparición de los ineficientes—, la internacionalización de los negocios, entre otras.

Con relación a la legislación bancaria y el acceso al crédito, un aspecto bastante controversial es la posibilidad de que el

Congreso Nacional aborde el tema de la concentración de los depósitos y colocaciones en pocos bancos, factor que evidentemente incidiría de manera directa en la posición de los bancos líderes, dado que los tres principales bancos explican casi totalmente los niveles actuales de colocaciones y captaciones de todo el sistema financiero.

Este cambio en la normatividad podría limitar los grados de expansión sectoriales, rompiendo mercados cautivos y estableciendo límites de mercado a las instituciones más grandes, con el fin de que las entidades pequeñas y medianas puedan desarrollarse. Si bien es cierto esta posibilidad existe, creemos que bajo un esquema liberal este tipo de propuestas "reguladoras" no prosperarán y que, más bien, se optará por salidas más creativas.

2.4 Factores tecnológicos

El desarrollo tanto de instrumentos financieros especiales como de garantías y avales no tradicionales constituye el principal factor tecnológico que tiene incidencia sobre el sector de financiamiento a las PYME.

En el Perú, la tecnología bancaria, entendida como "la forma de hacer las cosas", prácticamente recién comenzó a desarrollarse en los noventa. Con la aparición de computadoras de mayor capacidad y menor precio, con los sistemas de comunicación e informática recientes, con la posibilidad de interconexión internacional a través de Internet y con el *know how* de procesos provenientes de experiencias extranjeras, las posibilidades de mejorar el servicio a través del desarrollo de instrumentos financieros especiales son una realidad.

Otro aspecto de la tecnología bancaria que debe ser adecuadamente desarrollado es el referido al manejo y control de garantías y avales no tradicionales para el negocio bancario.

Una manera como se buscó agilizar el tratamiento de las garantías hipotecarias, por ejemplo, fue a través de la suscripción de convenios institucionales entre la Asociación de Bancos y los Registros Públicos del Perú. Esto también puede ser considerado como un cambio tecnológico.

2.5 Factores internacionales

Entre los principales factores internacionales que inciden en el sector de financiamiento a las PYME se consideran las líneas de crédito y las donaciones y ayudas.

Actualmente las ONG, Cofide, las cajas municipales de ahorro y crédito y hasta los bancos intermedian líneas de crédito de organismos internacionales, como el Banco Mundial, la CAF, entre otros.

Si el monto de dinero asignado a estas líneas de financiamiento se reduce debido a la situación económica mundial, las ONG y otras entidades cuyos fondos provienen principalmente de estas líneas podrían verse seriamente afectadas.

Lo mismo sucedería si se reducen las donaciones y otros tipos de ayuda no reembolsable, que son canalizados básicamente a través de las ONG, las cuales usan estos fondos para financiar algunos créditos a las PYME y para cubrir sus costos operativos.

3. Análisis del entorno directo: microentorno de financiamiento a las PYME

Para lograr un mayor acercamiento a la problemática del sector de financiamiento a las PYME, se analizará cada una de las cinco fuerzas competitivas de Porter.

3.1 Los clientes

Las condiciones económicas y financieras que se han dado en el país a lo largo de las últimas décadas, han estado enmarcadas dentro de un contexto de represión financiera, lo cual ha motivado que el acceso al crédito sea restringido, en particular a los sectores con menores garantías, como el de las PYME.

Por lo tanto, el poder de negociación de las PYME ante las instituciones financieras ha sido ínfimo, situación que se mantiene en la actualidad. Evidentemente, los fondos disponibles para este sector son insuficientes; la demanda de créditos es mayor que la oferta. Se calcula que la demanda de créditos en 1994 fue de alrededor de 140,6 millones de dólares, de los cuales solamente 30 millones fueron ofertados por el sistema bancario^{1/}.

Antes de estimar las necesidades de financiamiento de las PYME se definirá a la pequeña y microempresa según los parámetros usuales (ver *Cuadro 2*).

El tamaño del mercado (número de PYME) se estima en 3,15 millones de unidades productivas (Censo 1993). Estas empresas contribuyen con el 40 por ciento del PBI y proporcionan empleo al 47 por ciento de la PEA^{2/}. No existe una cifra exacta del número de PYME por departamento, pero se estima que Lima y Callao concentran por lo menos al 70 por ciento de este tipo de empresas.

En cuanto a sus necesidades de financiamiento, sobre la base de una encuesta realizada en 1995 a una muestra de 500 PYME de la Gran Lima, se estima que el 67 por ciento de éstas demandan recursos financieros y no los consiguen (demanda insatisfecha). Se estima que la demanda total de crédito de las PYME del país es de aproximadamente US\$2.495 millones de dólares al año^{3/}.

La PYME considerada individualmente tiene escaso poder de negociación frente a los bancos, porque para poder acceder a un crédito es necesario que cumpla con una serie de condiciones y trámites burocráticos; además, generalmente requiere un monto relativamente bajo que para los bancos puede resultar un negocio poco significativo.

Según se ha podido corroborar en muchas entrevistas realizadas con pequeños y microempresarios, tradicionalmente la mayor parte de las PYME han recurrido a prestamistas informales e incurrido en costos financieros (tasas de interés) que están

1/ Los datos sobre la oferta fueron tomados del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales, mientras que los referentes a la demanda se tomaron del estudio de Fernando Villarán (1993).

2/ Exposición del gerente de Banca Personal del Banco de Crédito del Perú en el seminario "Pequeña empresa: problemas y financiamiento", Universidad de Lima, set. 26, 1995.

3/ Ibid.

Cuadro 2
PERÚ: CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

Parámetro		Microempresa	Pequeña empresa
Activos	(en US\$) hasta	20.000	300.000
Ventas anuales	(en US\$) hasta	40.000	750.000

Fuentes: División de Pequeña y Microempresa de los bancos Wiese y Continental.

muy por encima del promedio del sistema bancario. Esta situación, sumada a las anteriormente señaladas, ha determinado su baja sensibilidad (en términos relativos) al costo del dinero, factor que reafirma el bajo poder de negociación de las PYME.

Dimensión del mercado limeño

El número de PYME formales en Lima y Callao se estima en 775 mil^{4/}. Según una encuesta del BCR y la AID (1992), de la totalidad de PYME de Lima Metropolitana, el 9,5 por ciento pertenece al sector industrial; el 66,7 por ciento, al sector comercio; el 11,5 por ciento, al sector servicios; el 3,8 por ciento, al sector transporte; el 5,6 por ciento, al sector construcción; y el 3 por ciento, a otras actividades, como se muestra en la *Figura 1*.

En el Tercer Censo Nacional Económico (INEI, 1993) se censaron 150.000 establecimientos, de los cuales el 93 por ciento se ubicaba en Lima, y el 7 por ciento en el Callao.

En la provincia de Lima, el Cercado concentra el 15 por ciento de estableci-

mientos; La Victoria, el 9 por ciento; San Juan de Lurigancho, el 7 por ciento; San Martín de Porres y Comas, el 6 por ciento; Ate, el 4 por ciento; y otros, el 59 por ciento^{5/} (ver *Figura 2*).

Sobre la base de la información presentada anteriormente y la experiencia y conocimiento de siete funcionarios de negocios de los tres bancos comerciales más importantes, se ha podido determinar que los sectores de actividad que podrían resultar más atractivos para otorgar financiamiento a las PYME serían los que aparecen en el *Cuadro 3*.

Actualmente, el sector financiero formal está atendiendo al sector de PYME

PYME POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LIMA METROPOLITANA

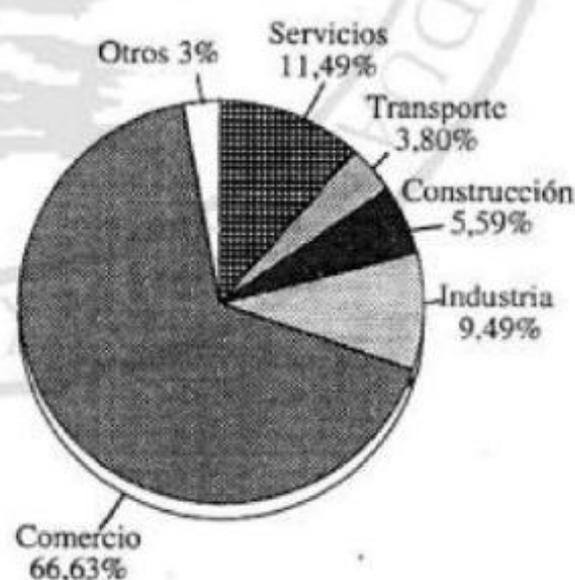


Figura 1

5/ En el rubro otros, el 59 por ciento corresponde a los demás distritos de Lima y Callao, ninguno de los cuales alberga más del 2 por ciento de establecimientos.

4/ Según datos de Apemipe, Asociación Peruana de la Micro y Pequeña Empresa.