







# El problema crediticio de las microempresas en Perú



# El problema crediticio de las microempresas en Perú

Indalecio Enrique Horna Zegarra

Queda prohibida la reproducción por cualquier medio físico o digital de toda o una parte de esta obra sin permiso expreso del Instituto Latinoamericano de Altos Estudios –ILAE–.

Publicación sometida a evaluación de pares académicos (*Peer Review Double Blinded*).

Esta publicación está bajo la licencia Creative Commons  
Reconocimiento - NoComercial - SinObraDerivada 3.0 Unported License.



ISBN 978-958-5535-78-7

© INDALECIO ENRIQUE HORNA ZEGARRA, 2021  
© Instituto Latinoamericano de Altos Estudios –ILAE–, 2021  
Derechos patrimoniales exclusivos de publicación y distribución de la obra  
Cra. 18 # 39A-46, Teusquillo, Bogotá, Colombia  
PBX: (571) 232-3705, FAX (571) 323 2181  
[www.ilae.edu.co](http://www.ilae.edu.co)

Diseño de carátula y composición: HAROLD RODRÍGUEZ ALBA  
Edición electrónica: Editorial Milla Ltda. (571) 702 1144  
[editorialmilla@telmex.net.co](mailto:editorialmilla@telmex.net.co)

Editado en Colombia  
*Published in Colombia*

## CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	13
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO PRIMERO	
APROXIMACIONES SOBRE LAS MICROEMPRESAS	17
I. Nociones básicas sobre las microempresas	19
II. Características de las microempresas	20
III. Importancia de las microempresas	21
A. Fortalezas	22
B. Debilidades	23
C. Misión, visión y objetivos	23
IV. Informalidad de las microempresas	24
V. Aspectos teóricos de las microempresas	29
A. Bases teóricas	30
CAPÍTULO SEGUNDO	
PERSPECTIVAS DE LAS MICROEMPRESAS EN PERÚ	33
I. Constitución de las microempresas en Perú	35
A. Persona natural	35
B. Persona jurídica (empresa)	36
C. Requisitos para constituir una empresa	38
D. Procedimientos para la constitución de una empresa	39
II. Instrumentos de promoción y desarrollo de las microempresas	40
III. Organismos que promocionan a las MYPES	42
IV. Aspectos relacionados con las mypes	43
V. Problemática de las mypes en la ciudad de Cajamarca, Perú	45
VI. Sectores de participación en Cajamarca, Perú	46

*El problema crediticio de las microempresas en Perú*

CAPÍTULO TERCERO	
TIPOS DE FINANCIAMIENTOS EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS	49
I. Papel del crédito en las mypes	50
A. Nociones básicas	51
B. Clases de crédito	52
C. Procesos del crédito bancario	53
II. Obstáculos que limitan a las MYPES para acceder al crédito	54
III. Limitaciones de las MYPES para acceder al financiamiento bancario	56
IV. Otros tipos de financiamientos de las MYPES	58
CAPÍTULO CUARTO	
PROBLEMÁTICA EMPRESARIAL EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS: ESTUDIOS EN CAJAMARCA	61
I. Diagnóstico aplicado a las MYPES de la ciudad de Cajamarca, Perú	62
A. Población y muestra	63
B. Objetivos de la investigación	64
C. Resultados de la encuesta aplicada	64
Conclusiones	98
Recomendaciones	99
CAPÍTULO QUINTO	
COLOFÓN SOBRE LA IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS	103
BIBLIOGRAFÍA	105
EL AUTOR	107

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de empresas por tamaño	33
Tabla 2. Giro o actividad de las MYPES	64
Tabla 3. Edad del propietario o representante legal	65
Tabla 4. Lugar de nacimiento de los propietarios	64
Tabla 5. Grado de instrucción de los propietarios	65
Tabla 6. Forma de constitución de las MYPES	68
Tabla 7. Tipo de persona jurídica	69
Tabla 8. Inscripción en el Ministerio de Trabajo	70
Tabla 9. Situación del local donde funciona la MYPE	71
Tabla 10. Régimen tributario	72
Tabla 11. Asesoramiento tributario	74
Tabla 12. Asistencia a eventos o capacitaciones de carácter tributario	75
Tabla 13. Cumplimiento en el pago de impuestos	76
Tabla 14. Número de trabajadores de las MYPES	77
Tabla 15. Beneficios sociales de los trabajadores	78

*El problema crediticio de las microempresas en Perú*

Tabla 16. Afiliación de los trabajadores	79
Tabla 17. Contribución al SENATI	80
Tabla 18. Su empresa (negocio) lleva contabilidad	81
Tabla 19. Libros contables que llevan las MYPES	82
Tabla 20. Quién administra su empresa	83
Tabla 21. Se planifica, organiza, controla y dirige las actividades empresariales	84
Tabla 22. Tiene cuenta corriente	85
Tabla 23. Tiene cuenta de ahorros	86
Tabla 24. Capital con el que cuentan las MYPES	87
Tabla 25. Entidades a las que recurren los empresarios	88
Tabla 26. Finalidad del financiamiento	89
Tabla 27. Facilidad para solicitar préstamos	90
Tabla 28. Deudas con entidades financieras	91
Tabla 29. Principales dificultades para obtener un crédito	92
Tabla 30. Requisitos difíciles de conseguir o cumplir para obtener un crédito	93
Tabla 31. Asistencia a programas organizados por instituciones educativas	94
Tabla 32. Conocimiento de convenios internacionales relacionados con las MYPES	95
Tabla 33. Principales ferias a las que ha asistido	96
Tabla 34. La legislación vigente favorece el desarrollo de las MYPES	97

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Giro o actividad de las MYPES	65
Figura 2. Edad del propietario o representante legal	66
Figura 3. Lugar de nacimiento de los propietarios	67
Figura 4. Grado de instrucción de los propietarios	68
Figura 5. Forma de constitución de las MYPES	69
Figura 6. Tipo de persona jurídica	70
Figura 7. Inscripción en el Ministerio de Trabajo	71
Figura 8. Situación del local donde funciona la MYPE	72
Figura 9. Régimen tributario	73
Figura 10. Asesoramiento tributario	74
Figura 11. Asistencia a eventos o capacitaciones de carácter tributario	75
Figura 12. Cumplimiento en el pago de impuestos	76
Figura 13. Número de trabajadores de las MYPES	77
Figura 14. Beneficios sociales de los trabajadores	78
Figura 15. Afiliación de los trabajadores	79
Figura 16. Contribución al SENATI	80

*El problema crediticio de las microempresas en Perú*

Figura 17. Su empresa (negocio) lleva contabilidad	81
Figura 18. Libros contables que llevan las MYPES	82
Figura 19. Quién administra su empresa	83
Figura 20. Se planifica, organiza, controla y dirige las actividades empresariales	84
Figura 21. Tiene cuenta corriente	85
Figura 22. Tiene cuenta de ahorros	86
Figura 23. Capital con el que cuentan las MYPES	87
Figura 24. Entidades a las que recurren los empresarios	88
Figura 25. Finalidad del financiamiento	89
Figura 26. Facilidad para solicitar préstamos	90
Figura 27. Deudas con entidades financieras	91
Figura 28. Principales dificultades para obtener un crédito	92
Figura 29. Requisitos difíciles de conseguir o cumplir para obtener un crédito	93
Figura 30. Asistencia a programas organizados por instituciones educativas	94
Figura 31. Conocimiento de convenios internacionales	95
Figura 32. Principales ferias a las que ha asistido	96
Figura 33. La legislación vigente favorece el desarrollo de las MYPES	97

## **AGRADECIMIENTOS**

- A Dios, quien nos proporciona el don de nuestra existencia.
- A la memoria de mi madre EVELIA, el regalo más preciado que la vida me regaló, mi eterna gratitud por sus sacrificios y desvelos.
- A mi padre SAMUEL, por inculcarme sus sabios consejos para ser un hombre de bien.
- A mi esposa MARTHA SUSANA, por su incondicional apoyo y comprensión.
- A mi pequeño hijo DANIEL, quien me inspira cada día, mi constante superación.



## INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, las microempresas en Perú han tenido un crecimiento significativo debido a que el Estado se caracteriza por dar, de manera progresiva, políticas en relación a la privatización de las empresas públicas y a la creación y formación de empresas privadas. A esto se suma la disminución a nivel económico que vive el país, lo cual ha generado el crecimiento del sector informal como consecuencia de la migración de los ciudadanos de las zonas rurales a las urbanas, en busca de una mejor calidad o estándar de vida, esto ha dado origen a las microempresas dentro de este sector; no obstante, conocer las características y dificultades que enfrentan las microempresas en el proceso de sus actividades, sobre todo las que se refieren al financiamiento, impulsa a profundizar sobre el tema, haciendo hincapié en todo lo que se refiere a las restricciones para el acceso de créditos ofertados por las entidades financieras del Perú a favor de las microempresas nacionales, en este caso, de la provincia de Cajamarca.

De esta manera, es importante mencionar que el sistema crediticio peruano está estructurado por un conjunto de instituciones de crédito que, en armonía con las disposiciones legales vigentes, hacen posible el flujo de los recursos financieros de las manos de los ahorradores y corredores a las de los inversionistas, y al consecuente reflujo que cubre el costo financiero y su amortización. A su vez, estas instituciones operan como intermediarios en el mercado nacional de capitales, sobre las cuales se encuentran una serie de organismos rectores, reguladores y de control.

Es bien sabido que las microempresas, en especial las incluidas en el sector informal y las empresas sin patrimonio, no son aptas para obtener crédito por parte de las entidades financieras y bancarias; es decir, existen diversos factores limitantes para la colocación de recursos y su obtención por parte de las microempresas, las que cada vez disponen

de menores ingresos que resultan insuficientes para hacer frente a sus necesidades financieras. Esta situación ha ocasionado que las MYPES accedan a otras fuentes de financiamiento, como juntas, panderos y prestamistas informales, en aras de conseguir el capital de trabajo necesario para llevar a cabo sus operaciones habituales y lograr permanecer en el mercado.

Por consiguiente, este panorama fue lo que motivó la elaboración de esta investigación, teniendo como principal objetivo establecer algunas medidas de solución al corto y mediano plazo que permitan a las MYPES contar con fuentes de financiamiento para incrementar su capacidad de inversión, crecimiento, rentabilidad y permanencia en el mercado, generando mayores fuentes de trabajo e ingresos fiscales.

## **CAPÍTULO PRIMERO**

### **APROXIMACIONES SOBRE LAS MICROEMPRESAS**

Una empresa se establece y se caracteriza por ser un ente útil y productivo que transforma el trabajo, esfuerzo, materiales y otra serie de factores en servicios y/o productos que serán distribuidos entre los individuos de la sociedad, es decir, entre los consumidores. Al respecto, la Real Academia Española define empresa como: “unidad organizada, dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”. Entendiéndose entonces como una estructura económica y social que está integrada por individuos y para individuos, con el objetivo de alcanzar un impacto en la sociedad en la que se encuentra, proporcionándole desarrollo y crecimiento a nivel organizacional, laboral y económica; las empresas no son ajenas a la sociedad, ambas se interrelacionan con el fin de proponer y lograr las metas de los distintos sectores para mejorar la productividad y la economía de un determinado país.

Sin embargo, la clasificación de las empresas a nivel general y global no es una tarea sencilla, puesto que cada una de ellas presenta características específicas de acuerdo a los criterios de ordenación de cada país. Esto quiere decir que no hay una definición global determinada que establezca que una empresa pueda ser grande, mediana o pequeña, porque cada país maneja unas cifras y unas leyes estatales y financieras diferentes y variadas. Las empresas, por lo general, se definen y se clasifican de acuerdo a la producción, origen del capital, administración del trabajo, uso de la tecnología, beneficios que trae a los diversos sectores públicos (político, económico, social, etc.), tipo de trabajo, entre otros; sin embargo, las tres variables principales que se consideran son: el número de trabajadores, los activos y las ventas que realiza una estructura empresarial. Lo mencionado con anterioridad es la razón por la que no se pueden definir de manera concreta las

características que conformarían las denominadas “micro y pequeñas empresas o MYPES”. El surgimiento de las empresas se dio en Europa, permitiendo así que cada país que conforman el continente presente los diferentes tipos de empresas con unas características específicas y condiciones propias de las sociedades respectivas. Por consiguiente, en Francia, las empresas se clasifican, según los entes empresariales, de acuerdo a la cantidad de trabajadores: microempresa (hasta diez empleados), pequeña (entre 11 y 500 empleados), mediana (entre 501 y 2.000 empleados) y grande (más de 2.001 empleados). Mientras que Gran Bretaña clasifica como pequeña empresa a aquella que tiene hasta 200 empleados, la mediana a la que posee entre 201 y 1.000 empleados y grande a la que tiene entre 1.001 y más de 10.000 trabajadores.

Por otro lado, a raíz del surgimiento de las empresas en América Latina, se han conformado otras clasificaciones de acuerdo a la utilizada por los entes empresariales de la Unión Europea, en donde se considera que una microempresa es la que tiene hasta diez empleados, una pequeña la que posee entre 11 y 99 empleados, una mediana la que tiene entre 100 y 499 empleados y una grande la que tiene 500 o más empleados; cabe destacar que esta clasificación puede ser compatible con algunos de los países europeos. Así, en México, por ejemplo, el sector económico en el año 2009 clasificó a las empresas como: microempresa (hasta diez empleados), pequeña (entre 11 y 30), mediana (entre 31 y 250) y grande (más de 251 empleados). En cambio, en algunos países como Costa Rica y Uruguay se combina el número de empleados con los activos del negocio, de este modo, una empresa es pequeña cuando no supera los 49 empleados y, además, tiene menos de tres millones de dólares de cifra de negocios aproximadamente. Por su parte, OBANDO, ROJAS y ZEVALLOS defienden que las microempresas en Latinoamérica:

... Comprenden la inmensa mayoría de los establecimientos. Independientemente de cómo ellas se definan (sea por empleo, ingresos/ventas, activos, etc.), estas unidades representan en la mayor parte de los países al menos el 90% de todas las unidades económicas identificables. Si a esto se le añade las que directamente se encuentran en la economía informal y no son detectadas por los institutos de estadística (o los entes responsables de su medición), esta cifra sin duda aumenta<sup>1</sup>.

---

1 JUAN CARLOS OBANDO MONTERO, LILIANA ROJAS MOLINA y EMILIO G. ZEVALLOS VALLEJOS.

En los últimos años, ha habido cambios estructurales en la producción de la economía de los países latinoamericanos, debido a factores externos como el surgimiento tecnológico, la globalización, la migración, las crisis económicas, la competencia empresarial, el crecimiento demográfico, etc.; ocasionado el surgimiento de micro y pequeñas empresas con el objetivo de demostrar que puede causar impacto en el país, generando producción y trabajo con poco capital y limitaciones. Es por ello que ha crecido la economía y la producción *per cápita* en las sociedades latinoamericanas, sin embargo, también han surgido diversas restricciones que presentan las entidades financieras al momento de invertir en cualquier microempresa.

## I. NOCIONES BÁSICAS SOBRE LAS MICROEMPRESAS

Las micro y pequeñas empresas se definen, según la Comisión Europea<sup>2</sup>, como aquellas entidades empresariales constituidas por menos de diez trabajadores y un volumen de negocios anual o balance general inferior a dos millones de euros; ellas son consideradas dentro de las pequeñas y medianas empresas –PYMES– que conforman el 99% de los negocios dentro de la economía europea, generando mayor oportunidad de trabajo.

Mientras que la SUNAFIL (2019) define la micro y pequeña empresa como “un elemento económico instituido por persona natural o jurídica, bajo cualquier manera de organización o gestión empresarial vislumbrada en la legislación actual, que posee como propósito desarrollar actividades de extracción, innovación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”<sup>3</sup>.

---

*Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana*, San José, Costa Rica, Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana –CECC–, 2008, p. 21.

- 2 UNIÓN EUROPEA. “Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas”, en *Diario Oficial*, L124/36, mayo de 2003, disponible en [<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=ES>].
- 3 SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE FISCALIZACIÓN LABORAL. “Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa”, en *Boletín Informativo Laboral*, n.º 85, Perú, enero de 2019, disponible en [[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo\\_REMYPE\\_-\\_Enero\\_2019.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo_REMYPE_-_Enero_2019.pdf)], p. 7.

Así mismo, se hace mención a la sigla MYPE para hacer referencia a las micro y pequeñas empresas, que, pese a no tener tamaños y características propias de una gran empresa, poseen igual tratamiento en cualquier ley, con excepción al régimen laboral que se aplica específicamente a las microempresas.

## II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

- Surgen como respuesta a la necesidad de empleo tanto individual como familiar.
- Permite una estrecha vinculación entre la empresa y la familia.
- Generan mayor oportunidad de empleo (casi 300 mil anual).
- Contribuyen un 50% al PBI del país.
- Constituyen casi el 99% de las empresas de un país.
- Usan la tecnología tradicional a través de escasos insumos importados.
- Los activos que generan son de las personas naturales que la componen y no de las grandes empresas. La mayoría de sus equipos se pueden constituir de materiales disponibles en el área.
- El capital y el trabajo están íntimamente ligados debido a que el dueño, que es gerente y capitalista al mismo tiempo, asume todo el riesgo de los resultados de la gestión.
- Tiene multiplicidad de funciones, es decir, que abarcan todos los aspectos del manejo organizacional, tanto estratégicos como operativos.
- Cuentan con pocos trabajadores, por lo general familiares, lo que produce una sinergia positiva de ser idóneos.
- Son difíciles de registrar o no disponen de garantías reales, aspecto importante al tratar de obtener créditos.

- No tienen un sistema de registros de sus actividades que les pueda suministrar información valiosa y pertinente a la hora de tomar decisiones acertadas.
- Casi la totalidad son informales, esto significa, que carecen de licencia de autorización, no emiten ni reciben documentos de venta/producción, así como también declaran los ingresos por debajo de lo que realmente se percibe.

### III. IMPORTANCIA DE LAS MICROEMPRESAS

Países como España, Japón, Estados Unidos, Canadá, Chile y Brasil reconocen la importancia de las micro y pequeñas empresas dentro del contexto productivo, económico, social y político de cada país respectivamente, debido a su efectiva y eficaz participación en la generación y oportunidad de empleo a menores costos de inversión, haciendo uso de una poca sofisticada tecnología.

Por consiguiente, las microempresas son importantes en un país porque:

- Contribuyen al desarrollo productivo, económico, social y político de un país.
- Ayudan a afrontar la pobreza.
- Suelen ser un empleo de bajos recursos y costos.
- Abren el mercado de bienes y servicios.
- Constituyen un ahorro interno con miras hacia la inversión productiva.
- Fortalecen el sistema democrático y la gobernabilidad.
- Originan el sector informal de la economía.
- Contribuyen con los parámetros de desarrollo del buen vivir.
- Representan un cambio en la estructura, desarrollo y producción laboral.

### *A. Fortalezas*

Algunas fortalezas de las microempresas surgen como aspectos sustanciales de su origen y de su estructura, de esta manera se tiene que:

- El empresario posee un carácter emprendedor y constante, característica fundamental que no puede ser sustituida.
- Son flexibles, debido a su tamaño, permitiéndoles asimilar y adaptarse con rapidez al ambiente.
- Cuenta con unidad de mando inmediato y eficaz porque el dueño suele ser, además, el jefe de familia y existe un espíritu de cuerpo, lo que técnicamente se denomina un trabajo en equipo generando una sinergia positiva.
- Sus líneas de comunicación tanto internas como externas son eficientes, pues son permanentes y de ejecución inmediata. Por consiguiente, las decisiones se toman de manera inminente, tanto que un desayuno familiar quizás, pueda ser considerado como un directorio cuyos resultados se están aplicando de forma inmediata.
- El servicio al cliente siempre es directo, al tener proximidad y relación con el cliente, pues el dueño, en persona, está percibiendo las necesidades del cliente y hace todos los esfuerzos para satisfacerlo.
- No existen barreras jerárquicas, el dueño está conversando con los responsables de las áreas operativas y tomando nota directamente de todo lo que acontece en los puntos de operación.
- Sus propuestas, argumentos y estrategias, reforzados con un tratamiento sistémico de la organización, permitirá aprovechar las oportunidades para el éxito.

## *B. Debilidades*

- No tienen visión a mediano o largo plazo, actúan en el presente y, por lo tanto, no adoptan medidas que sienten las bases para este propósito.
- No son conscientes de sus fortalezas por lo que no las potencian y operan por inercia.
- La informalidad y la debilidad estructural no les permite dar valor agregado a las actividades que realizan dentro de sus procesos, generando ineficiencia y, por lo tanto, una baja productividad.
- Desconfían de las herramientas de gestión y de los asesores.
- Como prácticamente son empresas familiares, su selección y evaluación de personal no responde necesariamente a los requerimientos del puesto en la organización, y una vez incorporado, no existen políticas de capacitación formal ni de buenas prácticas de gestión empresarial.
- No cuentan con tecnología actualizada.

## *C. Misión, visión y objetivos*

### *– Misión*

Satisfacer aquellas necesidades y deseos que tiene la sociedad (tanto personas naturales como jurídicas) en relación a diferentes actividades como: extracción, innovación, producción, comercialización de bienes y prestación de servicios. Los tres principales factores que definen la misión son: demanda (satisfacción de necesidades y deseos), oferta (implementación de productos o servicios que darán mayor satisfacción a los clientes) y la habilidad distintiva (ventajas que diferencian a una empresa de la competencia).

*– Objetivos*

- Alcanzar una participación mayoritaria en el mercado.
- Brindar servicios y/o productos de calidad a la población en general.
- Aportar al desarrollo del ámbito social donde se desenvuelven.
- Ingresar en el mercado internacional en el menor tiempo posible.
- Ser fuentes generadoras de empleo.
- Lograr la rentabilidad a corto, mediano y largo plazo, sin dejar de reconocer que existen otros tan relevantes como el de crecer, agregar valor a la empresa, etc.
- Estabilidad y competitividad empresarial.

*– Visión*

Es el marco subjetivo que muestra cómo se ve o cómo se quiere ver el negocio y se establece como una meta subjetiva. Toda visión empresarial muestra cómo debe verse la microempresa por terceros y ante el medio en donde se desenvuelve. Las interrogantes básicas que definen la visión son: ¿cómo se desea ver el negocio? y ¿cómo se desea que los demás perciban el negocio?

#### IV. INFORMALIDAD DE LAS MICROEMPRESAS

*– Sector informal*

La Organización Internacional del Trabajo –OIT– se define como el conjunto de instituciones que se dedican a brindar diversos servicios o a producir bienes con el objetivo principal de generar empleos e ingresos para los individuos que participan en ella. Así mismo, funcionan en pequeñas escalas con estructuras rudimentarias en donde no existe o hay poca distinción entre el capital y el trabajo como elementos de producción. De esta manera, las relaciones laborales se basan más bien

en el empleo ocasional o las relaciones sociales y personales, y no en acuerdos que supongan una garantía formal, por lo que las empresas del sector informal suelen ser empresas de hogares en donde los activos fijos pertenecen a sus propietarios de manera directa.

Desde la década de los años 1970, se ha generado en los países latinoamericanos el desarrollo de esta actividad económica, debido al incremento de las demandas laborales dando paso, entonces, al origen de las micro y pequeñas empresas –MYPES–. Sin embargo, es preciso aclarar que no es lo mismo informalidad (ser un informal) que MYPES (ser un micro o pequeño empresario). Todo informal es un micro o pequeño empresario, pero no todo micro o pequeño empresario es necesariamente informal; muchos de ellos han comprendido que si no se formalizan, sus posibilidades de desarrollo son remotas.

*– Causas de la informalidad*

Antes de decidir la participación en una actividad económica, se realiza un análisis formal o informal del costo-beneficio que reportará dicha actuación. La razón por la que existe un alto índice de “informalidad” en los países latinoamericanos es porque los beneficios de actuar “formalmente” son menores a los costos o falta de beneficios. Partiendo de esta premisa, y buscando averiguar cuáles son esos costos o falta de beneficios que empujan a la gente a la “informalidad”, se descubre que estas son algunas causas:

*a) La sensación de injusticia que se tiene respecto del sistema tributario en general:* esto se debe al hecho de que las decisiones políticas que adopta el Estado, y que muchas veces se plasman en normas legales, son en gran medida injustas, ya que no toman en cuenta los intereses de los individuos sino que, por lo general, recogen los intereses de la propia administración tributaria o de ciertos grupos socio-económicos con alguna influencia política, dejando de lado los intereses de aquellos sectores que no la tienen.

*b) La centralización de la administración tributaria:* esta situación origina cierta desigualdad para todas aquellas personas que tienen la suerte de residir o llevar a cabo sus actividades económicas en lugares donde funciona una dependencia de la administración tributaria. Estas

personas tienen gastos adicionales ya sea para movilizarse, hacer gestiones o pagar sus tributos.

*c) La eficiencia y decisión del gobierno para combatir la informalidad:* por lo general la administración tributaria emplea su reducida fuerza fiscalizadora en el control del nivel de cumplimiento de los grandes contribuyentes y no en el control de los pequeños y medianos negocios, debido a su poca importancia fiscal, lo que origina que la mayoría de las personas no registren la actividad económica que realizan, debido a que consideran que existen pocas probabilidades de ser “descubiertos” por la administración tributaria, incrementando la informalidad en la inscripción o registro. Así mismo, la actitud del gobierno de no combatir este tipo de informalidad y presionar más a las medianas y grandes empresas, también origina otros tipos de informalidad como en la presentación de declaraciones juradas y en la veracidad de la información declarada.

*d) Falta de conciencia tributaria:* en la actualidad, todavía existen personas que aún no reconocen la importancia del pago de tributos, motivo por el cual, las administraciones tributarias invierten grandes esfuerzos en controlar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes, descuidando otras labores importantes como la difusión y capacitación permanente. Existe la llamada “cultura de la informalidad” debido a que no hay respeto alguno por las normas que rigen la convivencia dentro de la sociedad, entre las cuales se encuentran las normas tributarias.

*e) Desconocimiento para conducir de forma acertada las actividades económicas y pagar tributos:* existe informalidad por desconocer cómo manejar un negocio. Por lo general, los informales tienen como finalidad conducir un negocio sólo para solucionar problemas de desempleo y obtener los recursos necesarios, en aras de perdurar en el mercado. Esta incapacidad, agravada por la falta de acceso al crédito y los diversos problemas para obtener liquidez de acuerdo a sus necesidades, atenta contra la reproducción de excedentes financieros del negocio y, por tanto, las posibilidades de pagar tributos, debido a que las pocas utilidades que adquieren las usan para la satisfacción de sus propias necesidades.

– *Consecuencias de la informalidad*

Muchos son los efectos, tanto negativos como positivos, de la informalidad existente en los países latinoamericanos, las cuales son:

- *Negativas*

1. Menores ingresos para el Estado, debido a que las actividades económicas que se desarrollan de manera informal no pagan tributos.
2. Desempleo y/o subempleo originado por la reducción de costos que realizan aquellas personas que registran una actividad económica, debido a que el empleador debe pagarle beneficios laborales y sociales que la ley exige al trabajador dependiente.
3. Origina un enfrentamiento entre “formales” e “informales”, debido a que las personas que desarrollan una actividad económica informal reducen sus costos y, por tal motivo, ofrecen un producto de menor o igual calidad a un menor precio; lo que origina que aquellos individuos que desarrollan una actividad económica formal opten por la informalidad o, en el peor de los casos, pongan fin a dicha actividad económica.
4. Impide la planificación y proyección de las variables económicas.

- *Positivas*

1. Constituye una fuente de empleo e ingresos.
2. Contribuye económicamente con los gobiernos locales: si bien muchas de las personas que trabajan de manera informal evaden tributos, la mayor parte de estos corresponden al gobierno central. En otras palabras, la mayor parte de informales sí contribuyen al Estado, pero a través del pago de tributos administrados por los gobiernos locales o municipales. El Estado considera más importante el aspecto de generación de empleo que tienen aquellas actividades económicas de autoempleo. No considera las posibilidades de tributación de este sector ya que los ingresos que obtienen, individualmente considerados, son bajos.

3. Abastecen productos de primera necesidad a amplios sectores de la población: los informales, debido a que no cumplen con el pago de determinadas obligaciones tributarias, pueden ofertar productos a menor precio, favoreciendo el poder adquisitivo de la población.

– *Modalidades*

El comercio informal presenta diversas modalidades, las cuales son:

- *Comercio ambulatorio*

Es aquella actividad económica que trabaja con pocos productos del mismo rubro y que tiene como escenario la vía pública, locales informales, en los alrededores de los mercados o en las ferias. Esta actividad informal callejera se ha expandido en forma impresionante en algunos países latinoamericanos debido a la imposibilidad de conseguir un empleo adecuado en el sector formal, obligando a un sector de la población a generar autoempleos precarios. Las ventajas que ofrece esta modalidad son las siguientes: costos fijos y relativamente bajos de comercialización; exhibición y diversidad de productos; productos y servicios adaptados a las necesidades específicas de los consumidores potenciales; productos aceptados popularmente y con una relación competitiva con el sector formal (calidad-precio); sistemas baratos de promoción de sus productos y búsqueda activa de clientes.

De esta manera, el comercio ambulatorio puede ser:

*a) Itinerante:* pertenecen a esta modalidad aquellas personas que compran o hacen pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles para luego tratar de venderlos a las personas que encuentran al deambular por la calle. Se caracterizan por carecer de ubicación física, operar a una escala bastante reducida, actuar en forma independiente, poseer un mínimo capital y sus ventas las realizan al contado.

*b) Lugar fijo en la vía pública:* a diferencia del anterior, fijan su ubicación en un solo lugar, lo que les otorga mayor seriedad entre los compradores y los proveedores. Por lo general, se ubican en los cinturones de los mercados formales y en las llamadas “paraditas” como los vendedores de emolientes o desayunos, vendedores de mercaderías, ver-

duras y otros productos. No se requiere tener un documento escrito; es suficiente que el interesado tenga el reconocimiento de los que ocupan lugares cercanos.

*c) Mercados informales:* el ideal de los informales es ubicarse en un lugar fijo, que no sea la vía pública. Los gobiernos locales, tratando de reubicar a los informales, habilitan los “campos feriales” y los mercados. En estos lugares realizan sus operaciones comerciales, brindando mayor seguridad a los clientes y a los proveedores. Así mismo, los informales ya no tienen problemas de almacenamiento y, de tener éxito en sus transacciones, pueden convertirse en formales.

*d) Ferias:* por lo general reglamentado por cada gobierno municipal, adecuando las normas que normalizan el comercio, que se realiza en la vía pública de acuerdo a las políticas de los municipios. Las ventajas que ofrecen las ferias a los consumidores son trabajar y vender con bajos costos operativos, y ofrecer una gran variedad de productos alimenticios, de uso personal y doméstico.

*e) Autoservicios:* los verduleros pertenecen fundamentalmente a esta modalidad. Las verdulerías son originadas en Brasil y se especializan en productos agrícolas (verduras, frutas y legumbres) que operan con un precio único por kilogramo para los productos de estación y son los propios consumidores quienes seleccionan y se abastecen; ellos han ido creciendo en clientela y ofreciendo una competencia notable a las ferias tradicionales y supermercados.

## V. ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS MICROEMPRESAS

Este trabajo de investigación está orientado a conocer las causas que originan el fenómeno de la informalidad en la sociedad peruana, así como las limitaciones que afrontan los microempresarios para gestionar y obtener créditos que les permita sostener y desarrollar sus actividades comerciales.

De esta manera, se consideran aquellas teorías correspondientes al comercio informal, a la rentabilidad y liquidez, al sistema financiero nacional y local: DE SOTO<sup>4</sup> con sus teorías sobre el comercio informal en su obra *El otro sendero*; la visión general de la estructura económica y sociopolítica de CARDOSO y FALETTO<sup>5</sup> en su obra *Dependencia y desarrollo de América Latina*; CUEVA<sup>6</sup> sobre *El desarrollo del capitalismo en América Latina*; ROEL<sup>7</sup> sobre *Historia social y económica del Perú en el siglo XIX*; de CARBONETTO y CARAZO<sup>8</sup> sobre *Heterogeneidad tecnológica y desarrollo económico: el sector informal*; además, se consideran revistas especializadas sobre banca y finanzas, así como artículos científicos y trabajos investigativos.

### *A. Bases teóricas*

En Perú, se consideran tres enfoques para el estudio de la informalidad:

1) *Orientación legalista-institucional*: las personas que hacen vida y laboran al margen de la ley se definen como informales. De esta manera, la restricción legal viene a ser el factor que orienta a los agentes al desarrollo de una economía informal, en donde los individuos pasan a ser informales cuando los costos para el cumplimiento de las leyes exceden sus beneficios.

2) *Enfoque estructuralista*: se considera como causa el modelo de crecimiento económico en las últimas décadas, para tener como resultado

---

4 HERNANDO DE SOTO. *El otro sendero*, Lima, Perú, Edit. El Barranco, 1986.

5 FERNANDO HENRIQUE CARDOSO y ENZO FALETTO. *Dependencia y desarrollo en América Latina (ensayo de interpretación sociológica)*, Lima, Perú, Instituto de Estudios Peruanos, 1967, disponible en [[https://www.repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1027/1/Cardoso\\_Faletto\\_Dependencia-desarrollo-Am%C3%A9rica-Latina.pdf](https://www.repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1027/1/Cardoso_Faletto_Dependencia-desarrollo-Am%C3%A9rica-Latina.pdf)].

6 AGUSTÍN CUEVA. *El desarrollo del capitalismo en América Latina*. 19.<sup>a</sup> ed., Buenos Aires, Argentina, Siglo XXI Editores, 2004.

7 VIRGILIO ROEL PINEDA. *Historia social y económica del Perú en el siglo XIX*, Lima, Perú, Edit. El Alba, 1986.

8 DANIEL CARBONETTO TORTONESSI y M. INÉS CARAZO DE CABELLOS. "Heterogeneidad tecnológica y desarrollo económico: el sector informal", en *Economía*, vol. 10, n.º 19, 1987, pp. 112 a 115, disponible en [<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/361>].

el sector informal urbano. Este sector económico específico ofertado en el mercado, busca auto emplearse para sobrevivir.

3) *Enfoque culturalista*: recientes estudios han incidido especialmente en los condicionamientos culturales tanto en la interpretación de la conformación del sector informal como en sus capacidades de reproducción en la sociedad; esta orientación ha podido enriquecer el conocimiento del desarrollo del sector informal a partir de perspectivas culturales y antropológicas de las relaciones de parentesco y personales entre individuos.

Junto a los estudios del enfoque culturalista se han desarrollado investigaciones de naturaleza histórica que ayudan a comprender los orígenes y el desenvolvimiento diacrónico de lo que los propios actores denominan el sector económico-popular. TELLO argumenta que:

Si bien no hay una sola explicación ya que es un tema polémico, este fenómeno se presentó con fuerza en los años setenta por la acción conjunta de dos causas: el fracaso de la reforma agraria del gobierno militar de VELASCO ALVARADO, que expulsa del campo a una importante cantidad de personas, y la incapacidad del sector industrial urbano de absorber esta oferta laboral. Se produce así un excedente estructural de mano de obra que se ve obligado a inventar su propio trabajo en la actividad independiente o en la microempresa urbana<sup>9</sup>.

Por consiguiente, el sector de la microempresa, por lo general, está formado por comerciantes informales, la mayoría de ellos con negocios provisionales que aparecen y después, si no les va bien en el negocio, desaparecen. A partir de múltiples investigaciones y discusiones entre expertos del tema, se ha identificado que existen cinco estratos empresariales que reflejan la heterogeneidad tecnológica dentro de la economía peruana, las cuales comprende: artesanía, microindustria, pequeña industria, mediana industria y gran industria. Es evidente que en esta clasificación no se incluyen las microempresas dedicadas al comercio, en especial las ambulatorias e informales. Así mismo, es-

---

9 SARA YNÉS TELLO CABELLO. "Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país", en *Lex: Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Alas Peruanas*, vol. 12, n.º 14, 2014, disponible en [<http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623/0>], p. 208.

trátifica a la micro y pequeña empresa urbana –MYPE– en: industriales (15%), comercio (57%), servicios (28%); lo cual implica que más del 50% de las microempresas existentes en el país están orientadas propiamente a las actividades comerciales.

En la actualidad, existen varias entidades que brindan apoyo a la micro y pequeña empresa en sus diversas modalidades; sin embargo, las tasas de interés todavía están lejos de las expectativas de los usuarios por la recesión económica que aún persiste en el país, además de la falta de credibilidad que muestran los individuos involucrados en el sector informal por la ausencia de garantías hipotecarias y prendarias para garantizar la devolución de los financiamientos y de los créditos.

## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **PERSPECTIVAS DE LAS MICROEMPRESAS EN PERÚ**

Desde hace un tiempo, se está tomando conciencia de la gran importancia que tienen las microempresas para el desarrollo del Perú ya sea por su número o por su capacidad de generar empleos. Los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 2018 muestran “un incremento de la población que labora en pequeños bloques económicos (de uno a diez trabajadores) al pasar de 62,5 % a 67,0 %”<sup>10</sup>. Por consiguiente, se determina que, en el ámbito urbano de cada 100 trabajadores de empresas privadas, diez trabajan en microempresa; además, es un segmento que abarca los distintos sectores de la economía a nivel nacional.

**Tabla 1**  
**Distribución de empresas por tamaño**

<b>Tamaños empresariales (por rangos de personal ocupado)</b>	<b>%</b>
De 1 a 10 trabajadores	67,0
De 11 a 50 trabajadores	8,6
De 51 y más trabajadores	24,3
<b>Total</b>	100,0

*Fuente:* INEI (2018).

---

10 INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA. “Condiciones de vida en el Perú, trimestre: enero - febrero - marzo 2018”, en *Informe Técnico n.º 2*, Perú, INEI, disponible en [[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/condiciones-de-vida-ene-feb-marz\\_2018.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/condiciones-de-vida-ene-feb-marz_2018.pdf)], p. 11.

Es importante determinar que las micro y pequeñas empresas –MYPES– se han desarrollado en los últimos años debido a factores como:

- Desde hace décadas se ha experimentado en Perú una fuerte crisis económica, lo que obligó a realizar diversos y grandes cambios estructurales tanto en el ámbito económico como en el ámbito político y social, originando un incremento considerable de desempleo.
- Entre las transformaciones que se implementaron en Perú, se incluyó la disminución del aparato estatal, lo que ocasionó que la gran mayoría de los trabajadores se quedara sin empleo, agudizando, de esta manera, la problemática social.

El estudio de las MYPES ha sido soslayado durante mucho tiempo por los analistas, gremios empresariales, entes educativos, financieros y profesionales. Según el Ministerio de la Producción, hasta el año 2017, las micro y pequeñas empresas –MYPES– representaban el 99,5% de las empresas económicas existentes, generando el 60% de los puestos de trabajo. Por otra parte, es importante considerar que la generación e incremento de las MYPES en Perú es lo que ha motivado a la creación de la Ley N.º 28015, decretada en el año 2003 y denominada “Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”, cuyo objetivo es:

La promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria<sup>11</sup>.

De esta manera, se establece que, para propiciar su desarrollo, toda actividad económica requiere de capital de trabajo que le permita lograr sus objetivos propuestos. Las medianas y grandes empresas no tienen mayores dificultades, sobre todo en el aspecto crediticio. En cambio, las MYPES no pueden conseguir con facilidad los créditos de las institu-

---

11 SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. *Ley N.º 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*, Perú, 3 de julio de 2003, disponible en [<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>], p. 1.

ciones financieras y bancarias, y se torna más difícil para aquellos del sector informal, por el sólo hecho de no contar con los instrumentos legales que exigen las entidades crediticias, la rentabilidad y la liquidez; entre otros factores.

En este trabajo investigativo se busca analizar los principales factores que afectan a las microempresas de Perú para gestionar y obtener créditos, lo que origina que la mayoría de ellas estén en el nivel de subsistencia, lento crecimiento y baja rentabilidad. Es importante considerar que estas microempresas, sobre todo las del sector informal, por no tener acceso al crédito, se ven obligadas a recurrir a otras formas de financiamiento, también informales, que les permita obtener capital de trabajo, constituyendo pequeños panderos o acudiendo a los llamados prestamistas.

## I. CONSTITUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS EN PERÚ

Toda empresa se origina por la iniciativa de una o varias personas emprendedoras, que llevan a la práctica una idea, con la inversión de un capital, quienes deben tomar una decisión acerca de cómo será el futuro negocio y qué forma jurídica tendrá. De acuerdo a la forma de organización empresarial, pueden ser como persona natural o como persona jurídica. Luego, de acuerdo a su crecimiento, situación financiera, fiscal, etc., se pueden admitir a nuevos socios, que puedan aportar capital y modificar la estructura empresarial inicial.

Por consiguiente, se determina que las micro y pequeñas empresas –MYPES– en Perú pueden ser formadas y estructuradas por personas jurídicas (empresas) o naturales, bajo cualquier tipo de organización empresarial, siempre y cuando se adapten a los requisitos (cantidad de trabajadores y volumen de ventas) que propone la ley y las entidades bancarias y financieras.

### *A. Persona natural*

Como persona natural, los individuos pueden adquirir ciertos derechos y obligaciones que le permitan originar contratos, efectuar pagos correspondientes y asumir compromisos. Por consiguiente, la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Perú –ProInversión–, en el año 2009, elaboró un manual que sirve de guía para desarrollar una mi-

cro y pequeña empresa, donde establecen que las personas naturales cuando “ejecutan acciones económicas con fines de lucro o negocios, sin haber instituido una empresa, se denominan ‘personas naturales con negocios’. Mientras que, si las personas naturales tuvieran deseos de establecer una empresa, pueden formar una ‘empresa individual de responsabilidad limitada’”<sup>12</sup>. Por consiguiente, se definen las personas naturales con negocio como aquellas que pueden percibir rentas de tercera categoría (rentas del comercio, la industria o minería) y que, si así lo desean, pueden posteriormente constituirse como empresas individuales de responsabilidad limitada.

### *B. Persona jurídica (empresa)*

Por otra parte, las personas jurídicas (empresa) son aquellas estructuradas y conformadas por una o varias personas naturales o jurídicas que quieren formalizar sus negocios. Sus principales beneficios son: participación en concursos, adjudicación como proveedor de bienes y servicios, formalización de negocios con otras empresas tanto nacionales como internacionales, facilidad de obtención de créditos, ampliación de capital y su responsabilidades, únicamente con la empresa propiamente. Así mismo, es importante acotar que la persona jurídica es una entidad empresarial totalmente distinta e independiente a sus integrantes. En Perú, el Registro Único de Contribuyentes –RUC– de la empresa, es diferente al de los participantes; así como también la empresa debe estar inscrita en los registros públicos, de conformidad con la Ley General de Sociedades para adquirir la personería jurídica.

De esta manera, las formas de organización empresarial como persona jurídica en Perú son:

#### *– Empresa Individual de Responsabilidad Limitada –EIRL–*

Por lo general, las EIRL se pueden originar por el deseo de una persona natural cuyo patrimonio es diferente al de su titular y se fundan para el desarrollo exclusivo de acciones económicas: “sólo las personas

---

12 PROINVERSIÓN. *MYPE* pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, Lima, Perú, 2009, p. 25.

naturales poseen facultad para instituir una EIRL. Con tal fin, pueden tributar dinero o bienes muebles (p. ej., computadores, automóviles, escritorios, etc.) e inmuebles (casas, terrenos, etc.)”<sup>13</sup>.

– *Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada –SRL–*

Es una forma en sociedad, cuyo origen y algunas de sus particularidades son propias de los personalistas, así como también, el compromiso de los socios está limitada a su aporte. ESCALANTE y ESCALANTE establecen que en la SRL, “el capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones. Los socios no pueden exceder de 20 y no responden personalmente por las obligaciones sociales”<sup>14</sup>. Así mismo, todos sus aportes están compuestos por bienes no dinerarios (muebles, equipos y maquinaria), bienes dinerarios (efectivo) y/o bienes mixtos, que puedan constituir el patrimonio social de la empresa.

– *Sociedad Anónima –S. A.–*

Es una sociedad de capitales que tiene una limitada responsabilidad, en donde se representa el capital social por títulos negociables y tiene un elemento jurídico dinámico y propio, orientado a la separación de la propiedad y a la administración de la sociedad. GALLO (2016) define la Sociedad Anónima como “una manifestación de voluntades de dos o más individuos, que generan por medio de un contrato una sociedad mercantil, una sociedad de capitales, en la que el capital social (dinero, bienes o industrias), está representado por acciones...”<sup>15</sup>. Por otro lado, también está integrado por el aporte de los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales.

---

13 *Ibíd.*, p. 27.

14 EDWIN ESCALANTE RAMOS Y CATHERINE ESCALANTE RAMOS. *MEP Guía Constitución Y Formalización*, Lima, Perú, 2019, p. 15.

15 SERGIO EMILIO GALLO LEÓN. “Los aumentos de capital en las sociedades anónimas” (tesis de maestría), Lima, Perú, Universidad de Lima, 2016, disponible en [<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/3110>], p. 3.

*– Sociedad Anónima Cerrada –SAC–*

Es una sociedad que tiene limitada responsabilidad, además es de naturaleza mercantil o comercial cualquiera sea su objeto social, que no puede tener más de 20 accionistas ni sus acciones pueden ser inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. “La Sociedad Anónima Cerrada se rige por las reglas de la Sociedad Anónima, en cuánto le sean aplicables”<sup>16</sup>.

*– Sociedad Anónima Abierta –SAA–*

Forma una parte especial de la Sociedad Anónima. Se puede decir que una sociedad anónima es abierta cuando se cumplen estos requisitos:

- Hizo oferta pública primaria de obligaciones convertibles en acciones.
- Está constituida por más de 750 accionistas.
- Cuando más del 35% del capital pertenece a más de la mitad de los accionistas.
- Cuando todos los accionistas aprueban de manera unánime la adaptación a dicho régimen.

*C. Requisitos para constituir una empresa*

- La Oficina de Registros Públicos tiene que tramitar la búsqueda mercantil y la reserva de la razón social de la empresa.
- 
- Se hace el adjunto de los documentos personales correspondientes del titular y/o socios de la microempresa.
- 
- Se hace una breve descripción de las actividades económicas que desarrollará la microempresa.

---

16 EDWIN ESCALANTE RAMOS y CATHERINE ESCALANTE RAMOS. *MEP Guía Constitución Y Formalización*, Lima, Perú, 2019, p. 15.

- Se indica el aporte que hará cada socio por separado. Pueden ser bienes dinerarios (aportes del capital en efectivo), bienes no dinerarios (aportes del capital en muebles, equipos o máquinas) o bienes dinerarios y no dinerarios (combinación de ambos aportes).

#### *D. Procedimientos para la constitución de una empresa*

Para la constitución de una empresa con personas jurídicas se deben seguir los siguientes procedimientos:

1. Elaboración de la minuta de constitución: consiste en la redacción de un documento por parte de un abogado, donde se determina el pacto social, incluyendo estatutos, designación de los representantes y la duración de los diferentes cargos de la empresa.
2. Elaboración de la escritura pública en una notaría ubicada cerca al domicilio fiscal de la empresa.
3. Inscripción en el Registro Mercantil, donde el notario eleva las partes de la Escritura Pública a la Oficina Registral.
4. SUNAT / ESSALUD. Se debe formalizar la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes –RUC–. Además, se deben inscribir a los trabajadores en el Seguro Social de Salud.
5. Permisos especiales: sólo corresponden a aquellas empresas cuyas actividades requieran de una previa autorización del sector competente, ya sea por parte de un ministerio o de un organismo específico, según lo estipulado por la Ley N.º 26935: “La simplificación de procedimientos para obtener los registros administrativos y las autorizaciones sectoriales para el inicio de actividades de las empresas”, proclamado en el año 1998.

*Ministerios de Perú:* Ministerio de Agricultura, Ministerio de Energía y Minas, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Ministerio del Interior, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

*Organismos de Perú:* Dirección General de Correos, Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, Instituto Nacional de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, Organismo Supervisor de la Inversión de Energía, Servicio de Taxi Metropolitano.

6. Autorización del Libro de Planillas, solicitado al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
7. Licencia Municipal de Funcionamiento para el local donde desarrolle sus operaciones, concedido por el municipio distrital o provincial correspondiente.
8. Legalización de libros de actas y de contabilidad por un notario público o un juez de paz.

## II. INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

Para incentivar la competitividad y la promoción de las MYPES, el Estado peruano estableció el marco legal e institucional, mediante la Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa<sup>17</sup>, como se especifica en los artículos 4.º (Política Estatal) y 5.º (Lineamientos) respectivamente.

- *Artículo 4.º - Política Estatal*

El Estado fomenta un ambiente propicio para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y el apoyo a los nuevos emprendimientos, por medio de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y estipula un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o suscitando una oferta de servicios empresariales consignados a la mejora de los niveles organizacionales, administrativos, de tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estipu-

---

17 SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. *Ley N° 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa... cit.*

lando políticas que permitan la organización y asociación empresarial, a los fines del crecimiento económico con empleo sostenible<sup>18</sup>.

- *Artículo 5.º - Lineamientos*

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se rige bajo los siguientes lineamientos estratégicos:

- 1) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que inciten la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que beneficien la sostenibilidad económica, financiera y social de los entes implicados.
- 2) Fomenta y facilita el afianzamiento de la actividad y tejido empresarial, mediante la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de diversos tamaños...
- 3) Incentiva el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada...
- 4) Persigue la eficacia de la intervención pública, por medio de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- 5) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de forma pública o privada representa un factor de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- 6) Da prioridad el empleo de los recursos predestinados a la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- 7) Propicia el acceso en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o trabajan en las MYPE, a las oportunidades que brindan los programas de servicios de promoción, formalización y progreso.
- 8) Suscita la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos...
- 9) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

---

18 *Ibíd.*, p. 1.

10) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

11) Incentiva el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

12) Fomenta la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, por medio de incentivos en las distintas etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha<sup>19</sup>.

- *Artículo 15 - Instrumentos de promoción*

Las herramientas de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPES y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

1) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.

2) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.

3) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.

4) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora<sup>20</sup>.

### III. ORGANISMOS QUE PROMOCIONAN A LAS MYPES

- Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa –CODEMYPE–: a través de este organismo, el Estado promueve la demanda y oferta de acciones y/o servicios de capacitación y asistencia técnica prioritarias para incentivar el desarrollo y la competitividad de las MYPE.

---

19 SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. *Ley N° 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa...* cit., p. 2.

20 *Ibíd.*, p. 4.

- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONCYTEC–: organismo encargado de la promoción, articulación y operatividad de la investigación e innovación tecnológica entre los centros de investigación y universidades con las MYPE.
- Registro Nacional de Asociaciones de la Micro y Pequeña Empresa –RENAMYPES–: organismo encargado de la identificación de las asociaciones MYPES. Es importante acotar, que se inscriben aquellas asociaciones de MYPES que presentan las siguientes características en su forma de organización: ámbito territorial (distrital, provincial, regional, nacional), actividad económica, nivel de representatividad.
- Corporación Financiera de Desarrollo –COFIDE–: organismo encargado de incentivar y articular de forma integral, el financiamiento, diversificando y ampliando la cobertura de ofertas de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPES.
- Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa –PROMPYME–: organismo que promueve, coordina y concreta las labores sectoriales que aportan a la ampliación y dinamización de los mercados de las MYPES.
- Comisión para la Promoción de Exportaciones –PROMPEX–: organismo que promueve, diversifica y consolida exportaciones tanto directas como indirectas.

#### IV. ASPECTOS RELACIONADOS CON LAS MYPES

1. *Aspecto administrativo.* Es importante la organización y estructura óptima de una empresa que permita la división del trabajo y la correlativa asignación de responsabilidades. Por lo general, en las micro y pequeñas empresas, los recursos son relativamente escasos y, por lo tanto, el mismo hombre es a la vez el dueño, gerente, analista financiero y abogado.
2. *Aspecto financiero.* Las micro y pequeñas empresas peruanas se caracterizan por tener un reducido capital de trabajo fijo, la limitada gestión empresarial de la unidad económica, los bajos niveles

de calificación técnico productivo y la escasa información sobre el mercado. De igual manera, las MYPES poseen inadecuados canales de abastecimiento y comercialización, poco desarrollo de la división del trabajo y mínimo acceso al financiamiento del sector formal.

3. *Aspecto contable.* Uno de los pilares en los que se sustenta el éxito de una empresa lo constituye, sin lugar a dudas, el empleo de libros y registros y su adecuado mantenimiento. La contabilidad es útil porque satisface las necesidades de empresarios y de aquellos que están interesados en las operaciones y en la situación financiera de un negocio. Por consiguiente, las MYPES tienen la obligación de llevar y mantener registros y libros contables, de manera clara y detallada, que demuestre de manera fehaciente los datos y la información consignados en sus declaraciones juradas.
4. *Aspecto tributario.* De acuerdo a su naturaleza, las MYPES están sujetas al sistema tributario correspondiente, estipulado en la normatividad vigente. En la actual legislación tributaria peruana se contemplan diferentes impuestos y regímenes tributarios tales como: Régimen Único Simplificado –RUS–, Régimen Especial del Impuesto a la Renta –RER– o Régimen General de Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas –IGV– e Impuesto a la Renta.
5. *Aspecto laboral.* Este aspecto se relaciona con los niveles mínimos en cuanto a remuneraciones, condiciones de trabajo, protección de la salud y, en general, al bienestar de los trabajadores de las pequeñas y microempresas.
6. *Aspecto tecnológico.* Se refiere a los cambios que se generan para el período en el que funcione la empresa, en relación al desarrollo de nuevas tecnologías comerciales, industriales o de servicios, así como la inevitable aparición de nuevos materiales o productos.
7. *Aspecto socio-cultural.* Constituye aquellos conjuntos de personas que tienen sistemas de valores compartidos y se basan en experiencias o circunstancias de la vida común, que pueden afectar las preferencias y/o compartimientos básicos de la sociedad. El éxito o el fracaso de las MYPES dependerán del nivel cultural de sus integrantes, de los estilos de vida, de los hábitos de consumo, etc.

## V. PROBLEMÁTICA DE LAS MYPES EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA, PERÚ

En los últimos años, Cajamarca ha experimentado diversos cambios económicos y sociales, estimulados por la competitividad y el impacto de las grandes empresas, las cuales contribuyen de forma significativa a la economía de la ciudad y a la región, a pesar de ser pocas. Sin embargo, las MYPES tienen una reducida participación en la economía local y regional. En Cajamarca, debido a la gran recesión en la que se encuentra, a la crisis política y al ambiente de caos que vive, las MYPES crean un ambiente de informalidad en las actividades comerciales.

En este contexto, los empresarios a cargo de las MYPES tienen la siguiente problemática:

- La mayoría están conformadas por integrantes de una misma familia, de tal manera que cumplen diversas funciones: administradores, gerentes, compradores, vendedores, etc.
- Carecen de formación académica, conducen sus empresas basados en conocimientos empíricos.
- Falta de formación empresarial y de capacidad de gestión.
- Escaso conocimiento del mercado.
- Carecen de apoyo económico, financiero y técnico por parte del gobierno local, regional y nacional.
- Por lo general no tienen asesoramiento como, por ejemplo, no llevan contabilidad de costos.
- La mayoría contratan a un contador a tiempo parcial, sólo para el llenado de libros.
- Las utilidades que obtienen son reducidas y las utilizan para satisfacer necesidades personales.

- Muchos microempresarios que afrontan dificultades cambian de giro en sus negocios, desperdiciando los conocimientos que ya adquirieron en el negocio que tenían antes.
- Tienen escaso o nulo acceso a la información comercial.
- Su grado de informalidad es bastante grande.

## VI. SECTORES DE PARTICIPACIÓN EN CAJAMARCA, PERÚ

En Cajamarca, los pequeños y microempresarios desarrollan una serie de actividades, debido a la diversidad de recursos por explotar. Si se tiene en cuenta las características geográficas, la base productiva debería ser la agropecuaria, pero por tener una estructura primaria y no contar con el apoyo respectivo, últimamente ha disminuido su participación en la economía local y regional, incrementándose sectores como comercio, servicios y minería.

### *– Sector comercio*

Es importante en la economía informal de la región porque constituye la principal fuente de aporte en la captación de mano de obra desocupada, debido a que la mayor parte de los establecimientos comerciales suelen ser manejados de manera familiar. Las empresas que se sitúan en este sector se dedican a la venta, por mayor y menor, de diversos productos: alimentos, textiles, prendas de vestir, artículos de cuero, ferretería, pinturas, medicinas, etc.; estos productos se comercializan utilizando las diversas modalidades del comercio informal.

Cabe destacar que la población económicamente activa, dedicada al comercio, va en aumento durante esta última década, debido en principio al crecimiento urbano de la ciudad de Cajamarca. Uno de los factores que ha contribuido a este crecimiento es la presencia de la compañía Minera Yanacocha, que, además, ha ocasionado diversidad de problemas, uno de los cuales es el problema social.

*– Sector servicios*

Debido al incremento de la actividad minera, en especial la de Yanacocha, este sector ha logrado un aumento significativo que repercute en el movimiento económico de Cajamarca. Entre la variedad de servicios que brinda este sector se tiene: transporte de carga y de pasajeros, mantenimiento y reparación de vehículos automotores, hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporales, telecomunicaciones; mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina, entre otros. Es importante mencionar el aumento significativo del parque automotriz, que ha generado mayor empleo e ingresos, pero también ha ocasionado problemas como la contaminación y el incremento de la informalidad, sobre todo en lo referente a los taxis y a los transportes masivos.

*– Sector industrial y artesanal*

Este sector se caracteriza principalmente porque las microempresas existentes cuentan con pocos trabajadores, bajos niveles de productividad, reducidos montos de inversión, tecnología tradicional, predominio de la actividad manual, etc. Entre las actividades industriales se destacan: fabricación de muebles, carpintería metálica y en madera, fabricación de ladrillos, tejas y losetas, producción de helados y bebidas gaseosas, confección de calzado y de prendas de vestir, elaboración de productos de panadería, entre otros.

*– Sector minería*

Cajamarca se caracteriza por poseer abundante riqueza minera, en especial oro. A partir de 1992, como consecuencia de la explotación minera que iniciara la transnacional Yanacocha, Cajamarca ha sufrido una radical transformación económica y social. Este sector está generando mayor empleo de mano de obra y ha multiplicado diversas actividades económicas indirectas. Pequeños y microempresarios prestan sus servicios, constituyéndose como las más importantes compañías que explotan el oro a nivel de Sudamérica.

*– Sector turismo*

Cajamarca, por su rico pasado y por los numerosos recursos turísticos con que cuenta, se ha convertido en un centro turístico de gran importancia. Los pequeños y microempresarios invierten en diversos rubros relacionados con el turismo, tales como: hospedajes, restaurantes, agencias de viaje y turismo, guías oficiales de turismo, discotecas y afines, centros de producción y tiendas artesanales (en la actualidad se aprecia el incremento de las actividades de tallado en piedra, repujado en cuero, confección de tejidos y teñidos con tintes naturales).

*– Sector lácteo*

Cajamarca posee recursos naturales potencialmente competitivos, constituyéndose en uno de los principales proveedores de leche para la industria láctea del país. Cajamarca representa el 14% de la producción nacional de leche, ocupando el tercer lugar. La actividad lechera se ha convertido en uno de los principales ejes productivos que debe ser considerado por los empresarios de Cajamarca. La actividad pecuaria ligada a la producción de leche, carne y queso es la que tiene mayor incidencia en el PBI y en la dinámica económica de Cajamarca. Muchas micro y pequeñas empresas se dedican a la elaboración de diversos productos lácteos, siendo el queso cajamarquino uno de los más reconocidos en el país.

*– Sector forestal*

El departamento de Cajamarca cuenta con áreas potencialmente explotables, distribuidas en los diferentes pisos ecológicos. Un objetivo importante del sector forestal en Cajamarca ha sido crear condiciones micro climáticas para la producción agrícola, producción de leña y conservar los suelos, así como introducir plantas medicinales o frutales en una verdadera concepción de agroforestería.

## **CAPÍTULO TERCERO**

### **TIPOS DE FINANCIAMIENTOS EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS**

Según lo establecido con anterioridad, el diagnóstico aplicado a las MYPES peruanas indica la problemática que aqueja a este tipo de empresas, las cuales se caracterizan en principio por lo siguiente:

- Las micro y pequeñas empresas peruanas constituyen un grupo heterogéneo, son numerosas las diferencias que existen entre las variadas unidades que constituyen este sector.
- Presentan una organización de tipo familiar en la que hay pocos trabajadores y el propietario es el que dirige la empresa.
- La mayoría están constituidas como personas naturales y, por lo tanto, no se encuentran inscritas en registros públicos, lo que las ubica en el plano de la informalidad.
- No todas las MYPES tienen el mismo grado de desarrollo, la mayoría permanecen en el nivel de subsistencia, que se caracterizan por lo siguiente: buscan satisfacer necesidades primarias; aplican tecnología artesanal intensiva; son ambulatorios; requieren de un apoyo de promoción social.
- Por lo general los microempresarios no asisten a los esporádicos eventos de capacitación.
- No cuentan con una tecnología adecuada.
- La remuneración que reciben los trabajadores gira en base al sueldo mínimo, es decir, alrededor de los S/. 930,00.

- Sus integrantes no reciben la orientación y capacitación por parte de las instituciones responsables (universidades, institutos, cámaras de comercio, etc.).
- No cuentan con el capital suficiente como para desarrollar sus actividades con normalidad, debiendo recurrir a diversas fuentes de financiamiento.
- Los propietarios tienen serias dificultades para obtener créditos, sobre todo porque no poseen las garantías formales que solicitan las entidades financieras y bancarias.

De toda esta problemática, en este trabajo de investigación interesa el problema crediticio que tienen las microempresas en Perú.

## I. PAPEL DEL CRÉDITO EN LAS MYPES

Es importante considerar el papel fundamental que constituye la obtención de créditos en las entidades bancarias y financieras por parte de las micro y pequeñas empresas, debido a las implicaciones y a los recursos insuficientes y deficientes que presenta este sector para poder crecer y elevar sus niveles de producción. En Perú, se considera que la mayoría de las MYPES son empresas informales, por lo que los bancos y otras entidades financieras, al darse cuenta de que estas microempresas no cumplen con todos los requisitos, les resulta imposible poder concederles créditos. De esta manera lo explica VELORIO:

Otra causa importante para la gestión financiera de las MYPES es la informalidad, los altos costos operativos que representan los pequeños créditos y la insuficiencia de garantías reales o fiduciarias que respalden las operaciones de financiamiento a las MYPES que conforma el problema estructural del acceso<sup>21</sup>.

Sin embargo, es importante considerar que el crédito o financiamiento es importante para el crecimiento de una empresa, debido a que le per-

---

21 MARCO ANTONIO VELORIO RODRÍGUEZ. "El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las MYPES del distrito de Los Olivos - Lima 2014" (tesis de maestría), Lima, Perú, Universidad San Martín de Porres, 2016, disponible en [<http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/2464>], p. 6.

mite el ingreso de mayor capital, promoviendo así los resultados adecuados y favorables y la rentabilidad de la microempresa, de manera que pueda satisfacer las necesidades de la producción y de los clientes.

### A. Nociones básicas

El término crédito proviene del latín *credere/creditum*, que significa tener confianza. Por ello, es primordial para definir el crédito el concepto de confianza, debido a que suele ser una de las dos bases del crédito, seguido del tiempo. Según RODRÍGUEZ, el crédito se define como aquel que:

Abarca los aplazamientos de pago que se conceden entre sí las empresas fuera de lo que es su objeto comercial. Se trata, fundamentalmente, de deudas contraídas con acreedores o financiación concedida a deudores diversos. El crédito financiero tiene lugar entre grupos reducidos de empresas, sobre todo entre compañías que forman parte de un mismo grupo económico-financiero<sup>22</sup>.

Se entiende entonces, que el crédito es un contrato, ya sea verbal o escrito, que confiere obligaciones a corto y largo plazo, a cambio de servicio, bienes o dinero. Estas obligaciones pueden significar la entrega de un valor equivalente, estipulado desde la firma de contrato, que debe ser ejecutada en un futuro. Por lo general, los créditos no se exigen de inmediato, sino que tienen un tiempo y una cantidad determinada de entrega; en caso contrario, la empresa deberá cancelar unos intereses aparte de la deuda por retrasos innecesarios. Así mismo, el crédito permite que las microempresas tengan un alto prestigio y apertura a los nuevos mercados, permitiendo el incremento de las ventas y de la producción, al mismo tiempo, el incremento de la distribución y empleo.

---

22 OLGA MARÍA RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ. "El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura", en *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 14, n.º 3, 2008, disponible en [<https://redaedem.org/articulos/iedee/v14/143035.pdf>], p. 37.

## *B. Clases de crédito*

Hay diversos criterios para clasificar el financiamiento. Las empresas, por lo general, utilizan más de una clase que no son excluyentes una de otra.

- *Por la fuente u origen*

Es decir, de dónde y de quién se obtienen los fondos; de acuerdo a este criterio, la financiación puede ser:

a) *Interna*: cuando se usan fondos propios de la empresa, obtenidos principalmente de utilidades o excedentes, o de los aportes extraordinarios de los socios.

b) *Externa*: cuando el financiamiento proviene de fuentes ajenas a la empresa, a través de entidades financieras públicas o privadas, cooperativas de ahorro y crédito, banca comercial, organismos no gubernamentales –ONG–. Este tipo de financiamiento puede ser:

– *Formal*

Cuando se obtiene de instituciones financieras autorizadas a efectuar operaciones crediticias (bancos, financieras), o de fabricantes o proveedores de bienes de capital e insumos. Por lo general, involucra la suscripción de documentos que formalizan las condiciones y compromisos adquiridos.

– *Informal*

El que se obtiene de personas o entidades que operan al margen del marco jurídico establecido para esta actividad (prestamistas, comerciantes, habilitadores). Entre las instituciones que proporcionan financiamiento externo en Perú existen:

*Bancos*: Banco de Crédito del Perú, Banco Continental, Banco Interbank y Banco de Trabajo.

*Cajas de ahorro y crédito y cajas municipales:* Caja Municipal de Piura, Caja Municipal de Trujillo, Caja de Ahorro y Crédito de Cajamarca. *Cooperativas de ahorro y crédito:* San Pío x Ltda.

*Organismos no gubernamentales:* IDESI Cajamarca; CARE, ITDG, PRISMA, AFIDER.

*Entidades de apoyo a las MYPES:* EDPYMES, EDYFICAR.

- *Por el tiempo o plazo*

Es decir, el período de uso y reposición o pago de los recursos obtenidos. En este caso, los préstamos pueden ser:

a) *A corto plazo:* este tipo de préstamo se solicita por lo general para cubrir las obligaciones inmediatas de las empresas, un año es el plazo concedido para su devolución. Los principales activos que se utilizan para garantizar este tipo de préstamos son las cuentas por cobrar y el inventario.

b) *A largo plazo:* estos préstamos comprenden períodos mayores a un año. En este caso, las empresas están obligadas a presentar los estados financieros para respaldar la devolución del préstamo. Para períodos superiores a tres años, en algunos casos, las propias entidades requieren el sustento de la utilización de los fondos solicitados; este requerimiento difícil de superar para las micro y pequeñas empresas.

### *C. Procesos del crédito bancario*

Cualquier persona natural o jurídica que requiera de dinero o de un préstamo, siempre va a pensar primero en un banco que se lo pueda facilitar. No obstante, dada la complejidad que han presentado estas entidades financieras en los últimos años, no siempre se conoce bien la gama completa de posibilidades que brindan, y menos aún cuál es la más conveniente para cada caso.

De manera que cada microempresa que solicite un financiamiento a un banco generalmente deberá presentar los documentos siguientes:

- Documentos de carácter legal que acrediten la personería jurídica de la empresa, su vigencia, así como la documentación concerniente a los poderes de los representantes legales debidamente inscritos.
- Documentos técnicos, económicos y financieros que sustenten la solicitud, en el que se precise el objeto, monto, plazo de devolución, garantía ofrecida, entre otros.
- Relación de garantías que ofrece en respaldo del financiamiento solicitado, así como las titulaciones de los inmuebles o facturas de los bienes muebles o de otros documentos que acrediten la propiedad del ofertante, a satisfacción del banco.

Todas las solicitudes que cumplan con los requisitos antes citados serán sometidas a un análisis y evaluación económico-financiera, lo cual sirve para decidir acerca de la viabilidad del financiamiento. Por consiguiente, el proceso crediticio formalmente se inicia con la presentación de la solicitud y termina con la cancelación del préstamo, pasando por las etapas de estudio, ejecución, supervisión y recuperación.

## II. OBSTÁCULOS QUE LIMITAN A LAS MYPES PARA ACCEDER AL CRÉDITO

- *Montos topes impuestos por las entidades financieras*

Los montos de los préstamos tienen su base en la capacidad de pago del cliente y de su garantía. Por lo general se utiliza el sistema escalonado (con montos que van de menos a más), siendo requisito fundamental para lograr tal escalonamiento la puntualidad en el pago de las cuotas. Por ejemplo, EDYFICAR utiliza este sistema escalonado en Cajamarca, Perú.

Así mismo, se mencionan montos mínimos y máximos. La dificultad radica en estos últimos, ya que las instituciones financieras locales no pueden sobrepasarlos. Los montos máximos que otorgan los bancos son de hasta, aproximadamente, \$10.000 que se otorgan en Cajamarca y hasta \$60.000, que se evalúan en Lima o en otras ciudades. EDYFICAR es una de las instituciones que puede otorgar préstamos hasta S/.150.000. Sin embargo, organismos como la Caja Municipal de Aho-

rro y Crédito Piura no tienen montos máximos por lo que depende de la capacidad de pago que tenga el cliente.

- *Demora en la tramitación de los documentos de crédito*

La presentación de documentos a las entidades financieras y bancos está sujeta en relación a los montos que se solicita, a más dinero más documentos. Así se tiene, por montos inferiores a S/.20.000 los trámites demoran un promedio de 12 días, si se trata de cajas municipales de ahorro y crédito. Cuando se trata de los bancos, la demora es mucho mayor. Si los montos son mayores, los plazos se amplían a un mes (cajas municipales) o dos meses (bancos).

Por otro lado, lo que más demora es la inscripción, tratándose de garantías hipotecarias y prendarias; por lo que si el crédito supera los \$10.000 se requiere una garantía hipotecaria, pero si el monto es inferior a esta cantidad, se requiere una visita de campo, en la que se evalúa las ventas, la rotación de inventarios, la ubicación del negocio, entre otros aspectos.

- *Remesas a las oficinas regionales y centrales*

Por lo general la decisión del gasto de las sucursales depende de las oficinas regionales y centrales ubicadas en otras ciudades. La mayoría de estas instituciones financieras que operan en Perú envían remesas a sus oficinas principales, con excepción del Banco de Trabajo, pero “no constituye un obstáculo para otorgar créditos”, manifestaron los funcionarios del citado banco.

- *Altas tasas de interés*

Las micro y pequeñas empresas deben pagar elevadas tasas de interés para tener acceso al crédito, su rango de interés oscila entre el 54% y 64% por año. Sin embargo, el crédito a la mediana y gran industria es del 9% anual. Esta gran diferencia impide la competitividad de las MYPES y eleva de manera significativa el costo del crédito. Además, se determina que las tasas de interés responden, en su mayoría, al riesgo de préstamo, es decir, que otorgar un préstamo a un microempresario representa un riesgo de no pago y en algo se compensa con los intere-

ses elevados. Es importante considerar que los intereses están en relación al monto solicitado: a mayor monto (en soles o dólares) el interés es menor.

- *Significativos índices de morosidad*

El índice de morosidad es otro factor limitante para que las MYPES obtengan crédito y constituye un indicador para que el analista de créditos tome sus decisiones. En Perú, los bancos tienen un bajo índice de morosidad (un promedio de 2,1%) mientras que en las cajas municipales es más elevado (8% y 9%). Se explica esta diferencia porque la evaluación financiera que realizan las entidades bancarias es más minuciosa y rigurosa y, por lo tanto, tienen menos riesgo de morosidad.

### III. LIMITACIONES DE LAS MYPES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO BANCARIO

- *Situación económica y financiera de las MYPES*

Para el otorgamiento de crédito, las instituciones financieras analizan la situación financiera y económica que presentan las MYPES, siempre tomando en cuenta que no tengan cuentas pendientes de pago. Para comprobarlo acuden a las informaciones que brindan las centrales de riesgo como la SBS, INFOCOR y analizan si la empresa no tiene deudas vencidas, letras protestadas o cheques girados sin fondos.

Así mismo, para que una empresa opte por un crédito tiene que cumplir con una diversidad de requisitos, entre los cuales figura la antigüedad en el negocio. Por ejemplo, EDYFICAR exige que el funcionamiento de la empresa no sea menor de seis meses, en cambio, el Banco de Crédito considera que la antigüedad sea de por lo menos un año.

Una vez que se ha cumplido con todos los requisitos, se pasa a la fase de evaluación. En esta fase se decide el monto del crédito. Las entidades financieras evalúan los créditos al solicitar lo siguiente: balances, estados de ganancias y pérdidas, inventarios de mercaderías, análisis de ingresos y gastos. Las MYPES de Perú se caracterizan por lo poco significativo que son sus ventas, su liquidez es casi nula, baja rentabilidad y falta de activos fijos que no les permite contar con una situación económica-financiera favorable para acceder al crédito.

- *Desconocimiento del procedimiento crediticio*

Es importante que los microempresarios conozcan cuál es el procedimiento que se sigue para obtener créditos, de tal manera que colaboren en la agilización del trámite de sus expedientes. En este medio, cuando el monto crediticio es pequeño no hay mayor dificultad, ya que las entidades financieras se encargan de orientar a los propietarios empresariales. Si el monto es significativo, la mayoría de propietarios encargan al representante legal de la empresa para realizar estos trámites. Sin embargo, es necesario indicar la necesidad de conocer por lo menos el flujograma que se debe seguir.

- *Falta de valores y cultura empresarial*

Las pésimas condiciones del empleo en Perú es consecuencia de las pobres condiciones de vida del país. Por ello, surgen las mayorías de las MYPES, sin embargo, ellas no nacen con la mentalidad de ser exitosas, sino de sobrevivir para poder subsistir, por lo que no tienen asesoría profesional innovadora ni perseverancia. Las MYPES adolecen de una falta de valores y cultura empresarial, debido a que la mayoría de los empresarios provienen de hogares con escasa formación especializada en administración y negocios y, por ende, es fundamental la labor del contador dentro de la microempresa, no sólo por el aporte profesional, sino porque inculca valores como por ejemplo, poder formalizar la microempresa, cambiar sus malos hábitos, cumplir con los pedidos de los clientes, vender productos no adulterados y con calidad; guiándolo hacia el éxito tanto de la empresa como del país.

- *Insuficiencia de garantías*

Las entidades bancarias y financieras exigen a los microempresarios la presentación de garantías formalizadas. Por lo general, cuando el analista de créditos elige las garantías trata de que éstas sean convenientemente líquidas, es decir, de fácil realización, en el caso improbable de que tengan que ser rematadas.

El otorgamiento de un crédito depende de la confianza que el prestatario potencial, sea este una persona natural o jurídica, logre despertar en quien esté en condiciones de concederle el crédito solicitado. De

esta manera, la confianza debe descansar en los siguientes factores: carácter (honradez, moralidad, temperamento y cumplimiento), capacidad (forma en que una empresa es manejada, la calidad de los productos y/o servicios que presta) y patrimonio (estados financieros de la empresa).

Estos factores constituyen las garantías intrínsecas de una operación crediticia. Además, de acuerdo a la política bancaria, se solicita las llamadas garantías materiales entre las que se considera a las garantías hipotecarias y las prendarias. Es frecuente que los microempresarios peruanos ofrezcan garantías hipotecarias (viviendas) y garantías prendarias (automóviles, máquinas, entre otros). Sin embargo, la exigencia radica en que estas propiedades deben estar inscritas en los registros públicos, es decir, muchos propietarios tienen sus bienes, pero no están registrados, lo que constituye una limitación para solicitar créditos. Además, cuando el propietario se decide a solicitar un crédito tiene el temor de perder estas garantías. Este temor es mayor cuando la empresa recién inicia sus operaciones, ya que no cuenta con estabilidad económica. Por tal motivo, la preocupación por cancelar el crédito aumenta y hace que descuide el manejo adecuado de sus operaciones, concentrando su capital de trabajo sólo para cancelar los compromisos a la entidad financiera.

- *Alta presión tributaria*

Los microempresarios de Perú consideran que la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria –SUNAT– es una institución fiscalizadora, que no orienta a los contribuyentes y que sólo sirve para cobrar impuestos y sancionarlos; además manifiestan no conocer el destino que se le da al dinero recaudado. Esta presión fiscal se aprecia en el grupo de empresas legalmente constituidas, razón por la cual prefieren permanecer en el sector informal.

#### IV. OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTOS DE LAS MYPES

Por lo general, los microempresarios peruanos se enfrentan a la problemática financiera y al acceso al crédito formal debido a que tienen que cumplir con muchos requisitos, como el de las garantías, que no está a su alcance. Por consiguiente, se ven precisados a recurrir a otras

formas de financiamiento, llamado informal, el cual les resulta más barato y no requiere de garantías reales. Se determina que algunas de estas formas de financiamiento informal pueden ser:

– *Recursos propios*: el financiamiento propio es el conjunto de elementos con que cuenta una persona para resolver una necesidad o conducir una empresa, siendo el medio de inversión más económico sin originar tantos problemas.

– *Juntas*: se llama así a la reunión de personas para tratar asuntos de financiamiento autogenerado, que toman acuerdos en sesiones fijadas de manera previa. Por lo general están integradas por: Presidente, Secretario, Tesorero, dos Vocales y un Fiscal; se caracterizan por la confianza mutua, la responsabilidad y la honorabilidad.

– *Panderos*: se denomina así a la reunión de varias personas, dirigidas por un coordinador(a), quien convoca a las reuniones para tomar acuerdos que competen a todos los integrantes. El número de los integrantes varía, según sea el monto del aporte y su duración. El aporte puede ser semanal o mensual.

– *Préstamos individuales*: consiste en que una persona (prestamista) entrega a otra (prestataria) cierta cantidad de dinero que debe ser devuelto después de cierto tiempo, previo pago de un interés. Estos préstamos se realizan con frecuencia entre familiares (es común el no pago interés), amigos, compañeros de trabajo o microempresarios. Esta modalidad tiene acogida porque el dinero se obtiene en forma inmediata.

– *Banco comunitario*: se constituye por grupos de diez a 30 personas, de preferencia mujeres, que desarrollan alguna actividad de comercio, producción, servicios, artesanía, u otra, que se reúnen para recibir de una institución un microcrédito colectivo, del que todas son responsables de manera solidaria, para su puntual reembolso o devolución. Es fundamental acotar que los únicos que pueden organizar bancos comunitarios son los integrantes de una población con escasos recursos, que no tienen posibilidades de obtener microcréditos en los bancos comerciales, pero desean iniciar, ampliar o financiar una microempresa a corto plazo.



## **CAPÍTULO CUARTO**

### **PROBLEMÁTICA EMPRESARIAL EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS: ESTUDIOS EN CAJAMARCA**

Las micro y pequeñas empresas existentes en Perú no tienen el mismo nivel de desarrollo; la mayoría están en el nivel de subsistencia, buscan satisfacer sus necesidades primarias, son ambulatorias, requieren de un apoyo de promoción social y carecen de una capacidad crediticia. En lo particular, este trabajo investigativo busca analizar cuáles son las implicancias sociales y económicas que tienen las microempresas en la ciudad de Cajamarca, Perú.

De esta manera, al conocer la estructura económica-financiera y las limitantes de accesos a los créditos que tienen las microempresas de Perú, se buscarán alternativas de financiamiento que permitan, al menor costo, desarrollar sus actividades comerciales, de tal manera que contribuyan al desarrollo del distrito de Cajamarca, Perú y generen mayores fuentes de empleo. En efecto, la creación y, sobre todo, la permanencia de las microempresas en Cajamarca, permitirá solucionar, en parte, las necesidades básicas de las personas involucradas en ellas; así mismo, contribuirán a la generación de mayores ingresos fiscales a favor del Estado. Sin embargo, es importante considerar que la mayoría de las microempresas en la ciudad de Cajamarca, no tienen acceso al crédito ofertado por las instituciones del sistema financiero nacional, provocando la limitación de su capacidad de inversión, crecimiento, rentabilidad y permanencia en el mercado.

El problema de acceso al crédito de la microempresa en la ciudad de Cajamarca se plantea mediante las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son las causas que han originado la proliferación de las microempresas en la ciudad de Cajamarca, Perú?

- ¿Bajo qué forma de organización o gestión empresarial se han constituido las microempresas en la ciudad de Cajamarca, Perú?
- ¿Qué instituciones peruanas promueven el desarrollo de la microempresa?
- ¿Qué nivel de conocimientos poseen los microempresarios sobre asuntos financieros, tributarios y laborales?
- ¿Qué fuentes de crédito utilizan para financiar sus operaciones que le permitan permanecer en el mercado?
- ¿Qué dificultades afrontan las microempresas para obtener financiamiento de las entidades crediticias?
- ¿Cuáles son las líneas de productos que fundamentalmente se comercializan?
- ¿Hay autonomía administrativa y financiera de las entidades bancarias para la autorización de créditos a favor de la microempresa?
- ¿Cuáles son las alternativas de solución para la problemática crediticia de las microempresas de la ciudad de Cajamarca, Perú?

## I. DIAGNÓSTICO APLICADO A LAS MYPES DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA, PERÚ

### *– Tipo de diagnóstico*

Para conocer la problemática empresarial de las MYPES de la ciudad de Cajamarca en Perú, se aplicó el diagnóstico denominado *expreso o rápido*, cuyo objetivo principal consiste en identificar el motivo de las dificultades de las MYPES y de formular medidas rápidas de salvamento, así como de organizar la realización de ciertos tipos de acciones, según su urgencia e importancia.

– Fuentes de información

Para este estudio, se consideraron los datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística e Informática –INEI–, los boletines de la Cámara de Comercio y de la Producción de Cajamarca, los datos de la Municipalidad de Cajamarca, la información de la SUNAT y las revistas y publicaciones referentes a las MYPES de Cajamarca, Perú. Así mismo, se emplearon como técnicas la *encuesta* y la *entrevista*, las cuales se realizaron con preguntas abiertas a los microempresarios, escuchando sus exposiciones acerca de la problemática crediticia que aqueja a cada empresa.

A. Población y muestra

Se tomaron en cuenta para esta investigación a 237 micro y pequeñas empresas constituidas en la ciudad de Cajamarca, Perú, las cuales realizan ventas de abarrotes, prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, bebidas, artículos de ferretería, útiles de escritorio, autopartes, mantenimiento, servicios y reparación de vehículos, entre otros; teniendo en cuenta que todas estas actividades se han agrupado en tres sectores: comercio, industria y servicios. Por otro lado, para determinar la muestra se consideró la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z^2 (p)(q) N}{(E^2 (N - 1) + Z^2 (p)(q)}$$

Dónde:

Población ( $n$ ):	6.823
Límite de confianza ( $Z$ ):	1,96
Probabilidad de aciertos ( $p$ ):	80%
Probabilidad de fracasos ( $q$ ):	20%
Nivel de confianza ( $E$ ):	5%

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,8)(0,2)(6.823)}{(0,05)^2 (6.823 - 1) + (1,96)^2 (0,8)(0,2)}$$

$n = 237$  encuestados

## *B. Objetivos de la investigación*

### *– Objetivo general*

Examinar el problema crediticio de la microempresa en Cajamarca a fin de establecer medidas de solución al corto y mediano plazo.

### *– Objetivos específicos*

- Identificar las causas que dan origen a la formación de microempresas en la ciudad de Cajamarca.
- Establecer los factores que caracterizan la problemática crediticia que afecta a este tipo de negocio.
- Evaluar las fuentes de financiamiento con que cuentan los inversionistas para la constitución y el funcionamiento de estas unidades económicas.
- Proponer alternativas de solución para que la microempresa cuente con financiamiento que le permita tener estabilidad en el mercado.

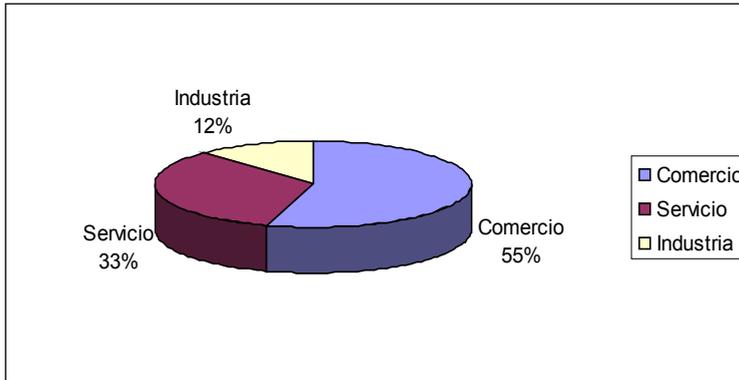
## *C. Resultados de la encuesta aplicada*

### *– Aspectos generales*

**Tabla 2**  
**Giro o actividad de las MYPES**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Comercio	130	55
Servicio	78	33
Industria	29	12
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 1**  
**Giro o actividad de las MYPES**

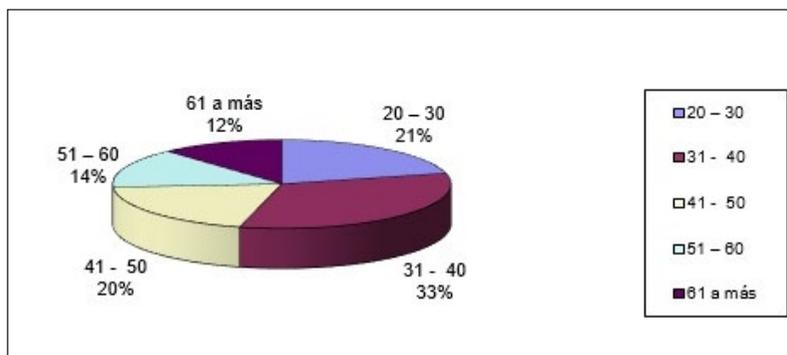


Según la Tabla 2 y Figura 1, de las 237 MYPES encuestadas en la ciudad de Cajamarca, 130 se dedican al rubro *comercio* (55%); 78 pertenecen al rubro *servicios* (33 %) y 29 se dedican al rubro *industria* (12%). Se debe acotar que el rubro de servicios (transportes, restaurantes, mantenimiento y reparación de vehículos automotores, hoteles, agencias de viaje, etc.) está aumentando en la actualidad debido a la presencia de la Minera Yanacocha.

**Tabla 3**  
**Edad del propietario o representante legal**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
20 - 30	50	21
31 - 40	78	33
41 - 50	47	20
51 - 60	34	14
61 a más	28	12
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 2**  
**Edad del propietario o representante legal**

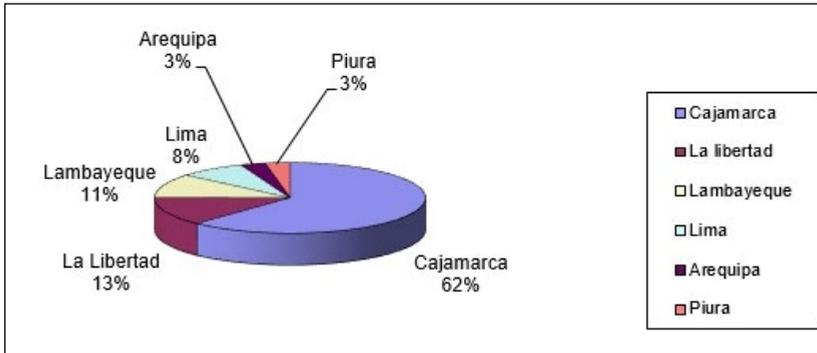


En la Tabla 3 y Figura 2 se observó que las edades de los propietarios fluctúan entre los 20 y 40 años: el mayor porcentaje (33%) figura entre los 31 a 40 años; siguen los que cuentan con una edad entre los 20 y 30 años (21%) y cerca están los propietarios que tienen entre 41 y 50 años (20%). Esto da cuenta de la iniciativa que poseen las personas jóvenes hacia la constitución de MYPES como posibles emprendimientos.

**Tabla 4**  
**Lugar de nacimiento de los propietarios**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Cajamarca	147	62
La Libertad	31	13
Lambayeque	26	11
Lima	19	08
Arequipa	07	03
Piura	07	03
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 3**  
**Lugar de nacimiento de los propietarios**

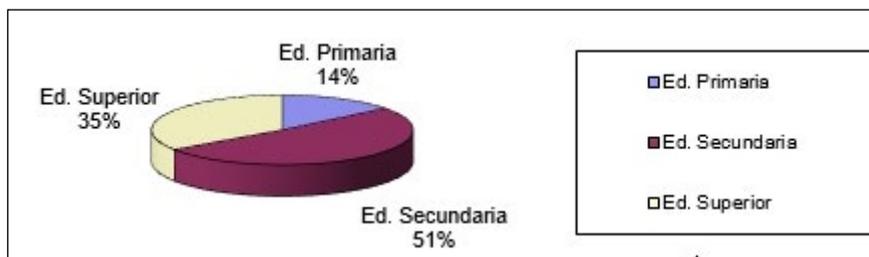


Como se pudo apreciar en la Tabla 4 y Figura 3, la mayoría de propietarios de las MYPES son naturales del departamento de Cajamarca (62%); los propietarios de La Libertad (Trujillo) ocupan el segundo lugar (13%), seguidos por los naturales de Lambayeque (Chiclayo) (11%). Por último, se apreció que hay microempresarios que provienen del sur del país, como por ejemplo, Arequipa (3%).

**Tabla 5**  
**Grado de instrucción de los propietarios**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Ed. primaria	34	14
Ed. secundaria	121	51
Ed. superior	82	35
<b>Total</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 4**  
**Grado de instrucción de los propietarios**

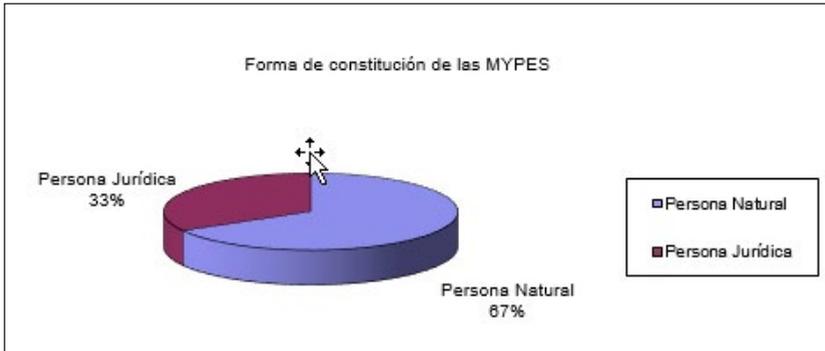


En la Tabla 5 y Figura 4 resultó interesante observar que la mayoría de propietarios de las MYPES cajamarquinas (51%) tienen estudios secundarios; así mismo, hay un considerable porcentaje de propietarios (35%) que posee estudios superiores (figuran profesionales como profesores, contadores, agrónomos, etc.), seguidos por propietarios que tienen estudios primarios (14%); indicando que la mayoría de propietarios deberían poseer una formación básica para dirigir sus empresas.

**Tabla 6**  
**Forma de constitución de las MYPES**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Persona natural	158	67
Persona jurídica	79	33
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 5**  
**Forma de constitución de las MYPES**

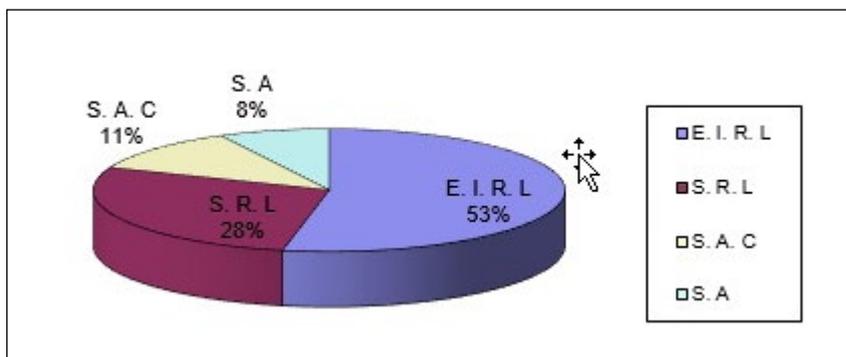


Según los datos obtenidos en la Tabla 6 y Figura 5, un elevado porcentaje (67%) de MYPES están constituidas como persona natural, a diferencia de las que se han formado como persona jurídica (33%); estas últimas se encuentran inscritas en registros públicos. Esta preferencia se debe, entre otras razones, a las facilidades que existen para constituirse como personas naturales, además de la poca responsabilidad que amerita.

**Tabla 7**  
**Tipo de persona jurídica**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
EIRL	42	53
SRL	22	28
SAC	09	11
S. A.	06	08
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100</b>

**Figura 6**  
**Tipo de persona jurídica**

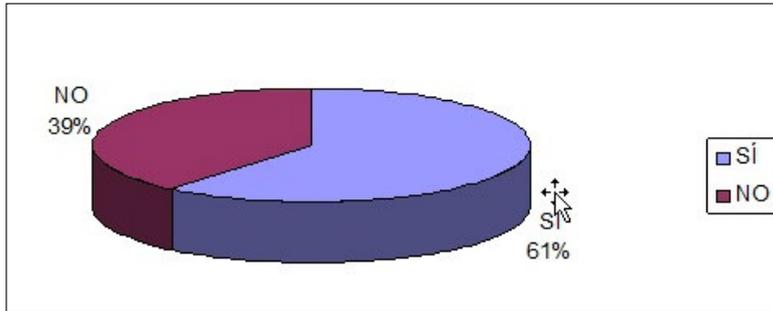


Como se pudo apreciar en la Tabla 7 y Figura 6, quienes optaron por la personería jurídica se han organizado en su mayoría (53%) como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada –EIRL–, en segundo lugar (28%) como Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada –SRL–. Los otros tipos de persona jurídica alcanzan porcentajes poco significativos. Estas preferencias se deben a las características de cada forma de organización empresarial.

**Tabla 8**  
**Inscripción en el Ministerio de Trabajo**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	145	61
No	92	39
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 7**  
**Inscripción en el Ministerio de Trabajo**

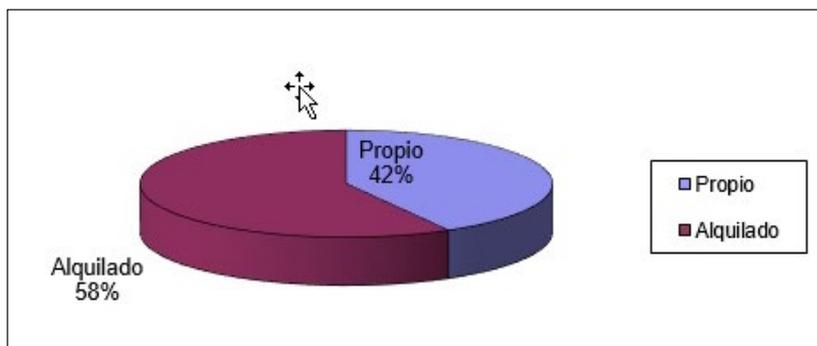


Como se pudo observar en la Tabla 8 y Figura 7, la mayoría de las MYPES de la ciudad de Cajamarca se encuentran registradas en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (61%); esta realidad se debe al control esporádico que realiza esta institución, sobre todo para asegurar los beneficios sociales de los trabajadores de las MYPES.

**Tabla 9**  
**Situación del local donde funciona la MYPE**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Propio	99	42
Alquilado	138	58
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 8**  
**Situación del local donde funciona la MYPE**



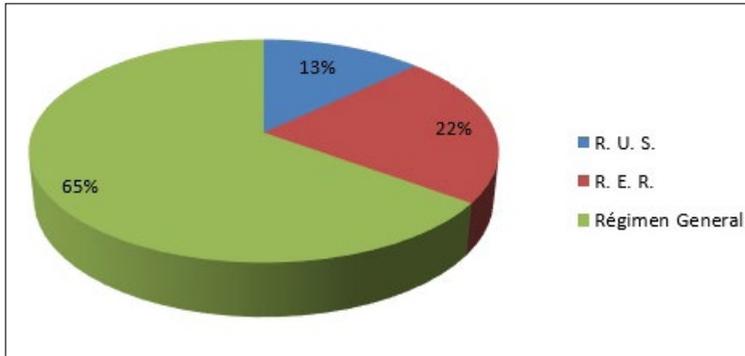
En la Tabla 9 y Figura 8 se pudo apreciar que el 58% de las MYPES desarrollan sus actividades en locales alquilados y el 42% trabajan en locales propios. Así mismo, las micro y pequeñas empresas cuentan con los servicios mínimos: el 90% cuenta con energía eléctrica, el 80% tiene agua, el 68% posee teléfono fijo y sólo el 6% cuenta con Internet. Sin embargo, no se preguntó por el servicio de desagüe ya que la mayoría de locales de las MYPES son alquilados y carecen de este servicio.

### 1) Aspectos tributarios

**Tabla 10**  
**Régimen tributario**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
RUS	30	13
RER	53	22
Régimen general	154	65
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 9**  
**Régimen tributario**



En la Tabla 19 y Figura 9 se pudo observar que la mayoría de MYPES se ubican en el Régimen General del Impuesto a la Renta (65%), por las ventajas que ofrece (llevar contabilidad completa, mayores posibilidades de préstamos, deducción de gastos, utilizar crédito fiscal a favor, entre otros); en segundo lugar, figuran las empresas ubicadas en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (22%) y en el Régimen Único Simplificado están ubicadas en menor número (13%). Es importante acotar que, a la pregunta de las ventajas que ofrece el régimen en el que se han inscrito, las respuestas fueron diversas:

#### *Régimen General del Impuesto a la Renta*

- Sistema de tributación para todo tipo de actividades.
- Régimen más completo, de mayor control Régimen que requiere de mayor pago de impuestos.

#### *Régimen Especial del Impuesto a la Renta*

- No requiere de declaración jurada anual.
- Régimen en el que su sistema contable-tributario no es muy complicado En este régimen se ubican empresas pequeñas.

*Régimen Único Simplificado*

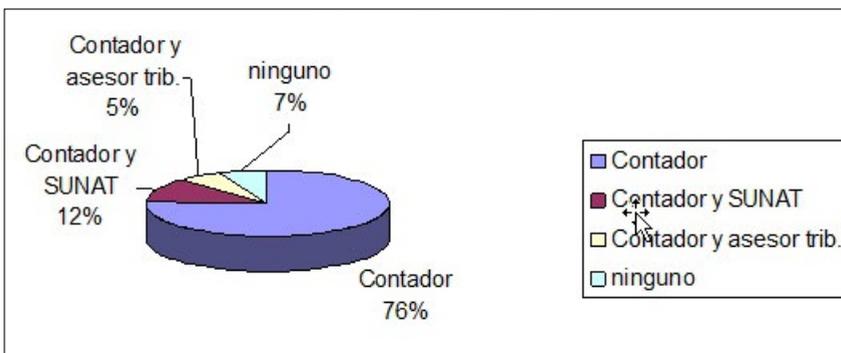
- En él se ubican los negocios más pequeños.
- Se hace un pago único mensual.

Así mismo, se indica que un promedio del 53% no sabe o no contesta acerca del régimen tributario en el que se ubica su empresa.

**Tabla 11**  
**Asesoramiento tributario**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Contador	180	76
Contador y SUNAT	28	12
Contador y asesor tributario	13	05
Ninguno	16	07
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 10**  
**Asesoramiento tributario**

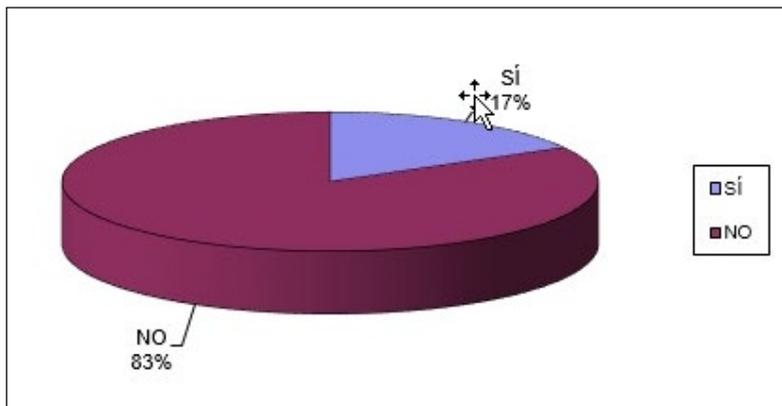


En la Tabla 11 y Figura 10 se observó que un elevado número de empresarios (76%) es asesorado tributariamente por un contador; también tienen asesoramiento a cargo del contador y la SUNAT, así como de un contador y un asesor tributario en un 12% y 5% respectivamente. Sin embargo, figuró un 7% de empresarios que no tienen ningún asesoramiento; esto se debe a que los propietarios, por su nivel cultural, no requieren dicho asesoramiento.

**Tabla 12**  
**Asistencia a eventos o capacitaciones de carácter tributario**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
SÍ	40	17
NO	197	83
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 11**  
**Asistencia a eventos o capacitaciones de carácter tributario**

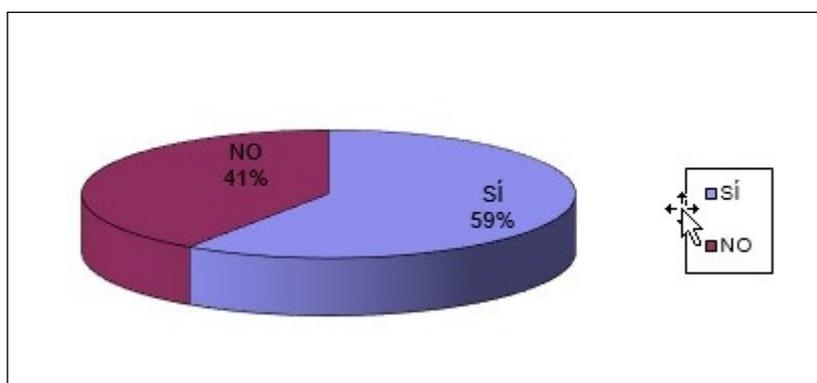


Los resultados que se apreciaron en la Tabla 12 y Figura 11 indicaron que la mayoría de empresarios (83%) no asisten a los eventos o capacitaciones de carácter tributario por diversas razones: porque ya cuentan con una persona encargada de estos asuntos (el contador); no disponen del tiempo suficiente; desconocen la organización de estos eventos porque no tienen mayor difusión.

**Tabla 13**  
**Cumplimiento en el pago de impuestos**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
SÍ	141	59
NO	96	41
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 12**  
**Cumplimiento en el pago de impuestos**



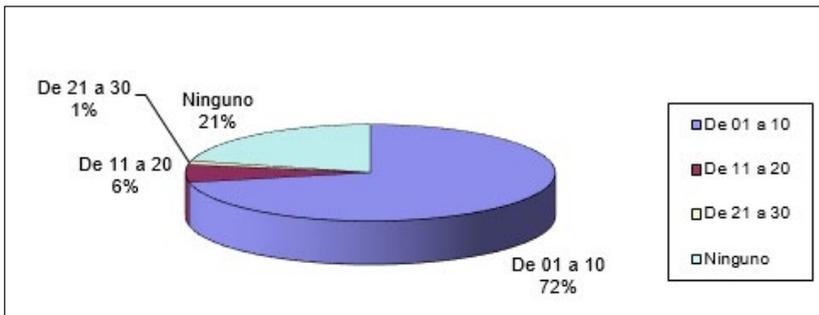
En la Tabla 13 y Figura 12 se observó que el pago de impuestos constituye una obligación que deben cumplir los empresarios 59%, caso contrario serán sancionados por la SUNAT. Sin embargo, se apreció que no se cumple a cabalidad con esta obligación 41%. Se argumenta que la recesión por la que atraviesa el país no permite obtener los recursos necesarios para pagar los impuestos en forma puntual y por la fuerte presión tributaria ejercida por la SUNAT.

2) Aspecto laboral

**Tabla 14**  
**Número de trabajadores de las MYPES**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
De 01 a 10	170	72
De 11 a 20	14	06
De 21 a 30	03	01
Ninguno	50	21
<b>Total</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 13**  
**Número de trabajadores de las MYPES**

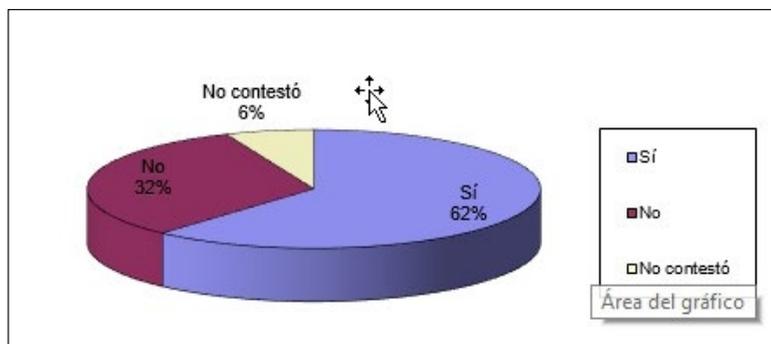


En la Tabla 14 y Figura 13 se apreció que las MYPES de Cajamarca cuentan con diez trabajadores (72%). Quienes contestaron “ninguno” quiere decir, que el desarrollo de las actividades está a cargo del propietario. Son pocas las empresas que cuentan con 11 a 20 trabajadores (6%) o con 21 a 30 (1%).

**Tabla 15**  
**Beneficios sociales de los trabajadores**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	146	62
No	76	32
No contestó	15	06
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 14**  
**Beneficios sociales de los trabajadores**

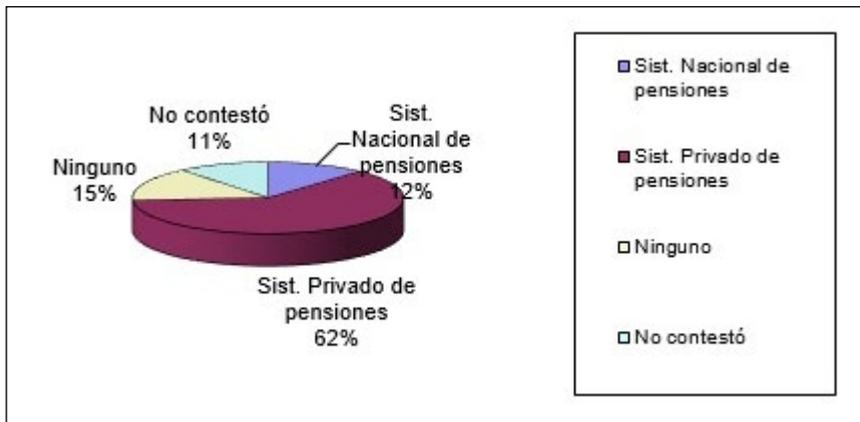


Como se manifestó en la Tabla 15 y Figura 14, el Ministerio de Trabajo fiscaliza si los microempresarios consideran los beneficios sociales a sus trabajadores; según las respuestas obtenidas, se evidenció que un 62% de microempresarios sí permiten que sus trabajadores gocen de todos los beneficios sociales. Mientras que hay un 32% que no cumplen, por diversas razones: son trabajadores eventuales, no los consideran en planillas, etc.

**Tabla 16**  
**Afiliación de los trabajadores**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sistema Nacional de Pensiones	28	12
Sistema Privado de Pensiones	147	62
Ninguno	36	15
No contestó	26	11
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 15**  
**Afiliación de los trabajadores**

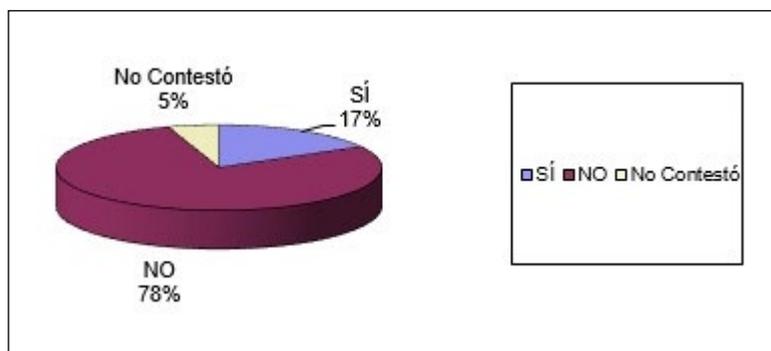


Al analizar las respuestas de la Tabla 16 y Figura 15, se pudo deducir que la mayoría de los trabajadores se encuentran afiliados al Sistema Privado de Pensiones (62%); mientras que en el Sistema Nacional de Pensiones figuran sólo un 12% ya que esta modalidad está en proceso de extinción; quienes han contestado “ninguno” (15%) se refiere a que no tienen trabajadores a su cargo. Por último, el 11 % no contestaron, posiblemente sea porque no han afiliado a sus trabajadores a los sistemas existentes.

**Tabla 17**  
**Contribución al SENATI**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Sí	40	17
No	185	78
No contestó	12	05
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 16**  
**Contribución al SENATI**



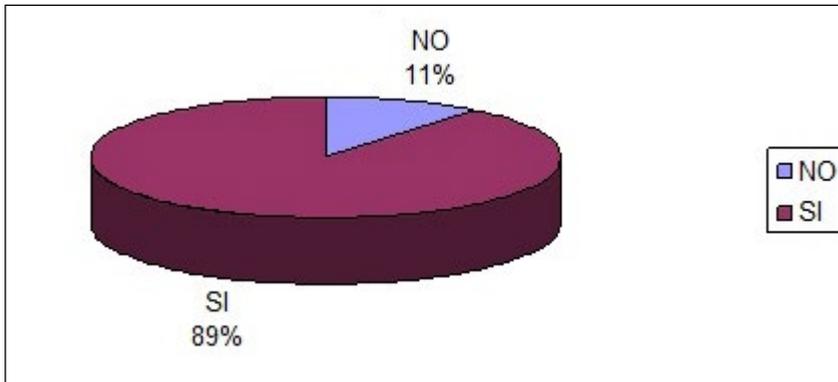
En la Tabla 17 y Figura 16 se percibió que en Cajamarca - Perú, las MY-PES que se dedican a prestar servicios va en aumento, principalmente por la presencia de la Minera Yanacocha y el aumento del parque automotriz. Por esta razón, hay un 17% de empresas que contribuyen al SENATI, mientras que un 78% no contribuye porque no tienen trabajadores que requieran la capacitación que brinda el SENATI.

3) Aspectos administrativos - contables

**Tabla 18**  
**Su empresa (negocio) lleva contabilidad**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
No	26	11
Sí	211	89
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 17**  
**Su empresa (negocio) lleva contabilidad**

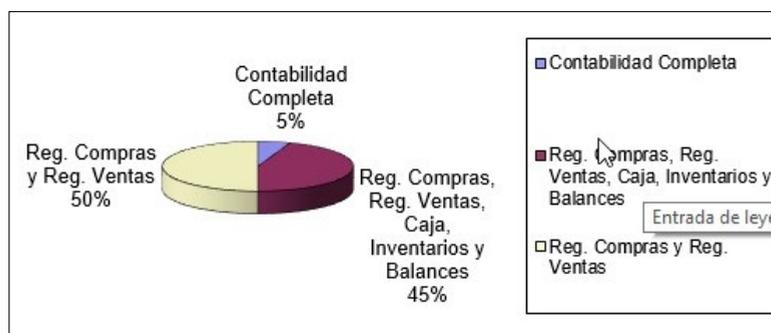


En la Tabla 18 y Figura 17 se percibió que la mayoría de las MYPES de la ciudad de Cajamarca llevan contabilidad (89%); diversas son las razones que argumentan los empresarios: para un mejor control de la empresa; porque así lo exige la SUNAT; para cumplir con el pago de tributos; porque en cualquier momento pueden conocer cómo marcha la empresa. Por otro lado, un 11% de las microempresas no lleva contabilidad, sobre todo las que se encuentran ubicadas en el Régimen Simplificado, porque la ley no los obliga.

**Tabla 19**  
**Libros contables que llevan las MYPES**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Contabilidad completa	12	5
Reg. compras, reg. ventas, caja, inventarios y balances	107	45
Reg. compras y reg. ventas	118	50
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 18**  
**Libros contables que llevan las MYPES**

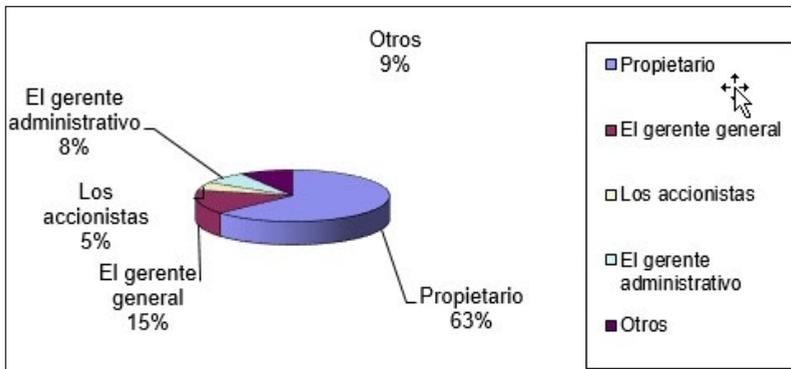


En la Tabla 19 y Figura 18 se percibió que el 5% de las MYPES encuestadas llevan contabilidad completa: registros de compras y de ventas, libros de caja, diario, mayor, inventarios y balances; además, algunos llevan libro de actas (sobre todo las empresas que tienen personería jurídica), libro bancos, planilla de remuneraciones y retenciones; el 45% llevan registro de compras, registro de ventas, libro de caja y libro de inventarios y balances. Sólo el 50% de MYPES llevan registro de compras y registro de ventas.

**Tabla 20**  
**Quién administra su empresa**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Propietario	150	63
El gerente general	36	15
Los accionistas	12	05
El gerente administrativo	18	08
Otros	21	09
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 19**  
**Quién administra su empresa**

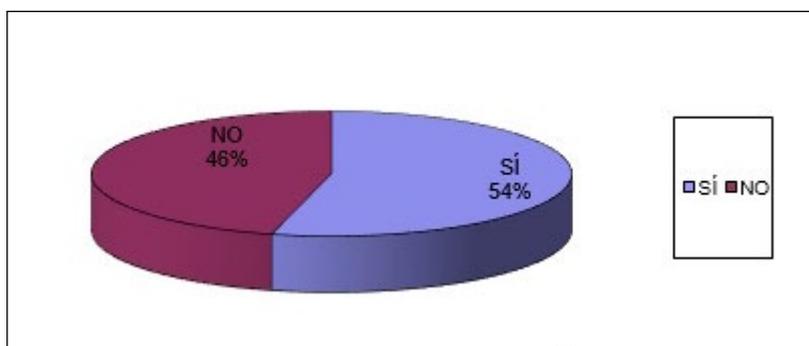


En la Tabla 20 y Figura 19 se observó que las MYPES son administradas por el mismo propietario (63%), en especial las que están constituidas como personas naturales y las empresas individuales de responsabilidad limitada. El 15% están administradas por el gerente general; el 8% por el gerente administrativo y el 5% por los accionistas. Cuando contestan “otros” (9%) se refieren a algún familiar, a un director o a un contador público.

**Tabla 21**  
**Se planifica, organiza, controla y dirige las actividades empresariales**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	128	54
No	109	46
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 20**  
**Se planifica, organiza, controla y dirige las actividades empresariales**



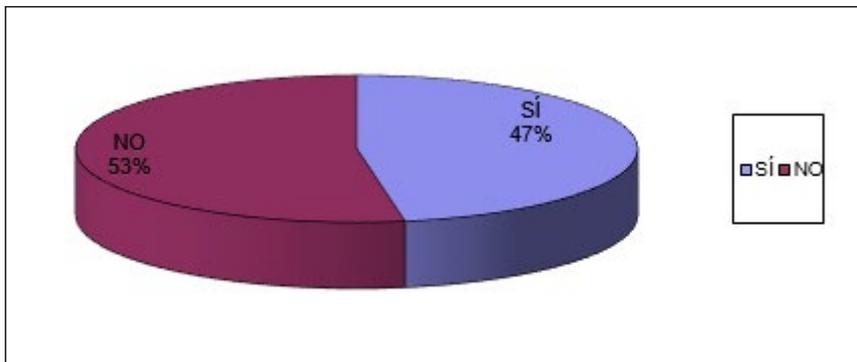
De acuerdo a las respuestas obtenidas en la Tabla 21 y Figura 20, el 54% de los microempresarios tienen en cuenta acciones importantes para el desarrollo de las empresas como son: planificación, organización, control y dirección. Se argumenta que sólo así se evitará la improvisación y desorganización; se conocerá cómo marcha la empresa y si hay ganancias o pérdidas. Así mismo, el 46% respondió que no son necesarias estas acciones ya que hay personas que específicamente las deben cumplir, entre ellas el contador o el gerente de la empresa.

4) Aspecto financiero

**Tabla 22**  
**Tiene cuenta corriente**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	112	47
No	125	53
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 21**  
**Tiene cuenta corriente**

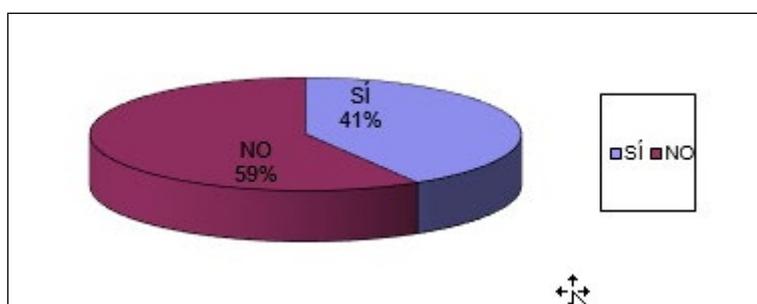


El 47% de las MYPES encuestadas tiene cuenta corriente en las entidades financieras. Sostienen que es un requisito para facilitar las gestiones financieras y como garantía para los proveedores. Sin embargo, el 53% de empresarios no posee cuenta corriente. Indican que mantenerla ocasionaría gastos a la empresa.

**Tabla 23**  
**Tiene cuenta de ahorros**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	98	41
No	139	59
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 22**  
**Tiene cuenta de ahorros**

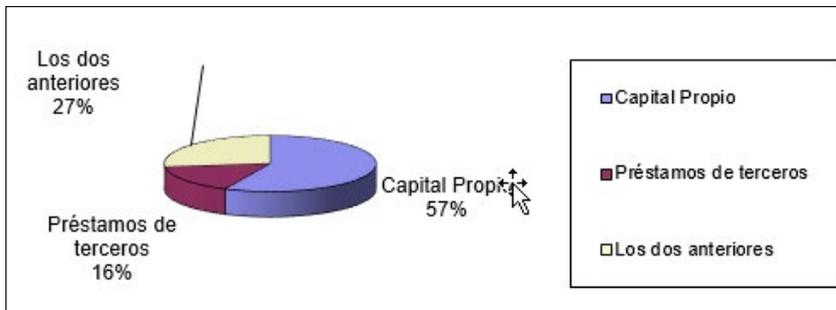


Los resultados de la Tabla 23 y Figura 22 fueron similares a los resultados de la cuenta corriente. En este caso, el 59% de las MYPES no tienen cuenta de ahorros. Entre las razones se menciona: las empresas no tienen los recursos económicos suficientes para ahorrar y los intereses que pagan las instituciones financieras son mínimos. Por otro lado, el 41% de microempresarios sí tienen cuenta de ahorros. Se sostuvo que las empresas requieren recursos para realizar inversiones o para solucionar imprevistos.

**Tabla 24**  
**Capital con el que cuentan las MYPES**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Capital propio	135	57
Préstamos de terceros	38	16
Los dos anteriores	64	27
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 23**  
**Capital con el que cuentan las MYPES**

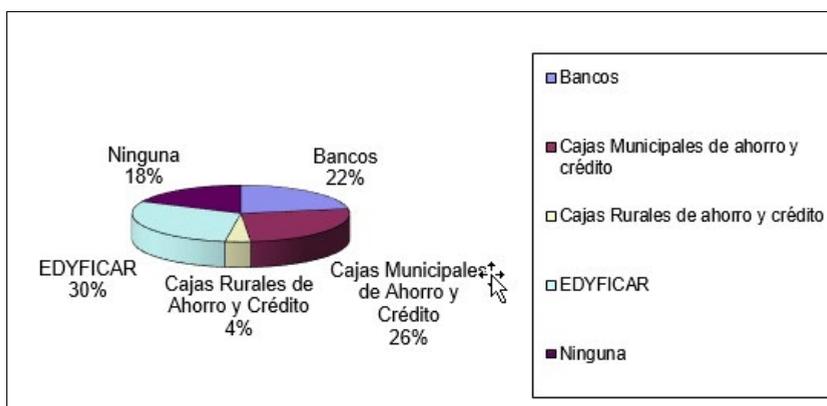


En la Tabla 24 y Figura 23 se observó que el 57% de las MYPES cajamarquinas se han constituido con capital propio; el 16% ha requerido solicitar préstamos a otras personas (generalmente a familiares y amigos) y un 27% ha requerido capital propio y préstamos de terceros para formar la empresa.

**Tabla 25**  
**Entidades a las que recurren los empresarios**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Bancos	53	22
Cajas municipales de ahorro y crédito	62	26
Cajas rurales de ahorro y crédito	09	4
EDYFICAR	70	30
Ninguna	43	18
<b>Total</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 24**  
**Entidades a las que recurren los empresarios**

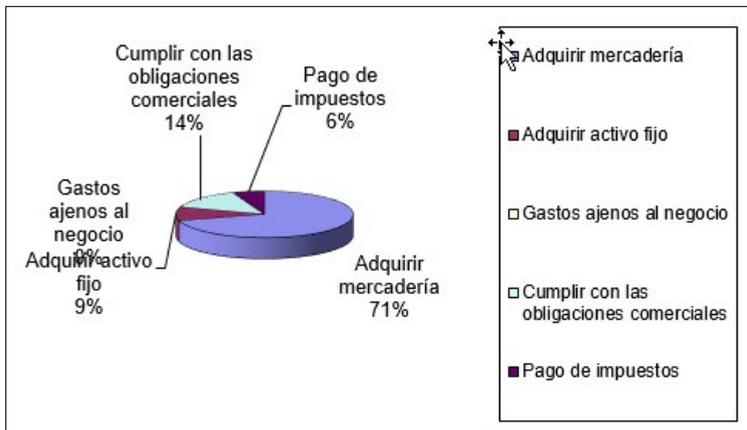


Hace algún tiempo, las entidades bancarias eran las principales instituciones financieras de apoyo a las MYPES. Sin embargo, en Cajamarca, la institución dedicada a realizar préstamos destinados específicamente para los negocios se llama EDYFICAR; en la encuesta reflejada en la Tabla 25 y Figura 24, este representó el 30%, seguida por las cajas municipales de ahorro y crédito (26%); hay MYPES que no acuden a ninguna de las instituciones citadas (18%); por último, figuran las cajas rurales de ahorro y crédito con un 4%.

**Tabla 26**  
**Finalidad del financiamiento**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Adquirir mercadería	168	71
Adquirir activo fijo	22	9
Gastos ajenos al negocio	0	0
Cumplir con las obligaciones comerciales	33	14
Pago de impuestos	14	6
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 25**  
**Finalidad del financiamiento**

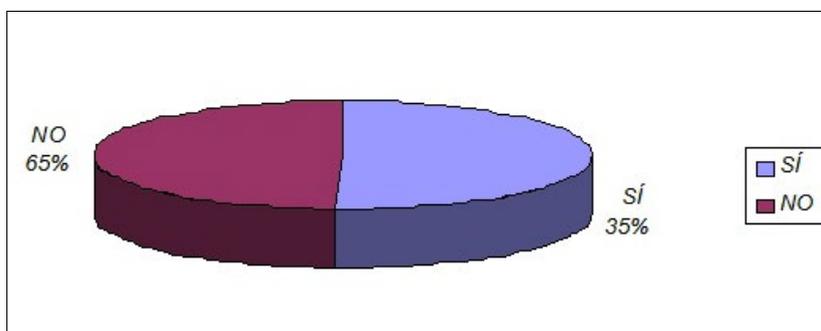


En la Tabla 26 y Figura 25 se percibió que, por lo general, los empresarios solicitan un financiamiento para adquirir mercadería (71%), otros para cumplir con obligaciones comerciales (14%); para adquirir activo fijo (9%) y para el pago de impuestos (6%).

**Tabla 27**  
**Facilidad para solicitar préstamos**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	84	35
No	153	65
<b>Total</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 26**  
**Facilidad para solicitar préstamos**

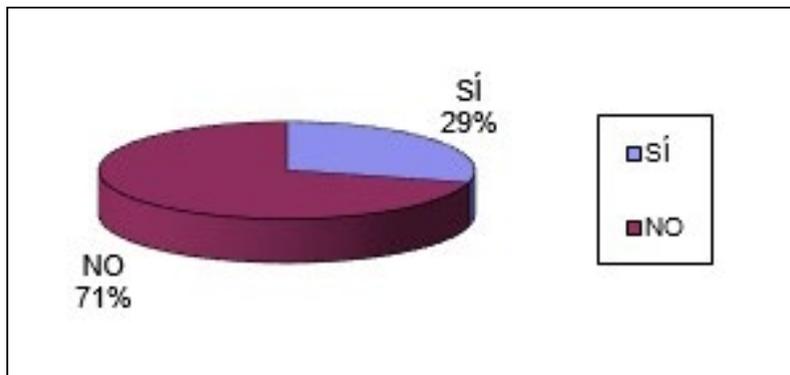


De las cifras en la Tabla 27 y Figura 26 se infirió que el 35% indican que las MYPES de Cajamarca tienen relativa facilidad para adquirir préstamos por parte de las entidades financieras. Un significativo 65% manifiestan que no tienen un fácil acceso a los préstamos, entre otras por las razones siguientes: las instituciones financieras solicitan muchos requisitos; las medianas y grandes empresas tienen mayores facilidades; los préstamos que otorgan a las pequeñas y microempresas son reducidos y generalmente requieren de aval; los intereses son elevados, sobre todo para las microempresas; los plazos de pago son muy cortos; exigencia de garantías reales; excesiva formalidad en lo que se refiere a constitución y situación económica-financiera.

**Tabla 28**  
**Deudas con entidades financieras**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	69	29
No	168	71
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 27**  
**Deudas con entidades financieras**

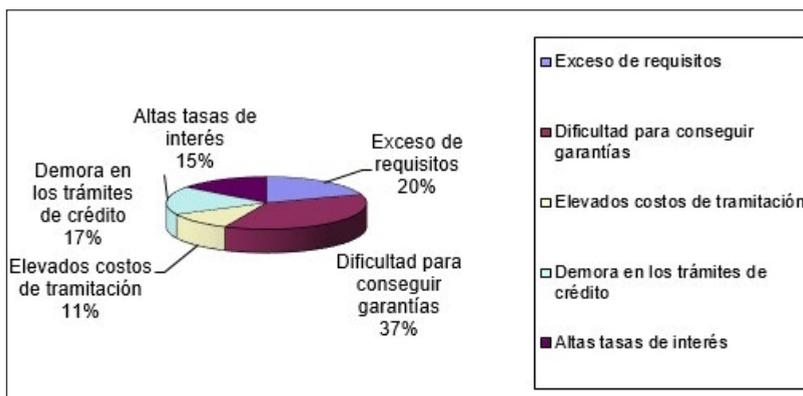


Según los datos de la Tabla 28 y Figura 27, la mayoría de empresarios de las MYPES de Cajamarca no tienen deudas con entidades financieras (71%); posiblemente porque un buen porcentaje de empresarios no han solicitado o no han tenido acceso al crédito. Sin embargo, hay MYPES que sí tienen deudas (29%).

**Tabla 29**  
**Principales dificultades para obtener un crédito**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Exceso de requisitos	76	20
Dificultad para conseguir garantías	142	37
Elevados costos de tramitación	42	11
Demora en los trámites de crédito	67	17
Altas tasas de interés	57	15
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

**Figura 28**  
**Principales dificultades para obtener un crédito**

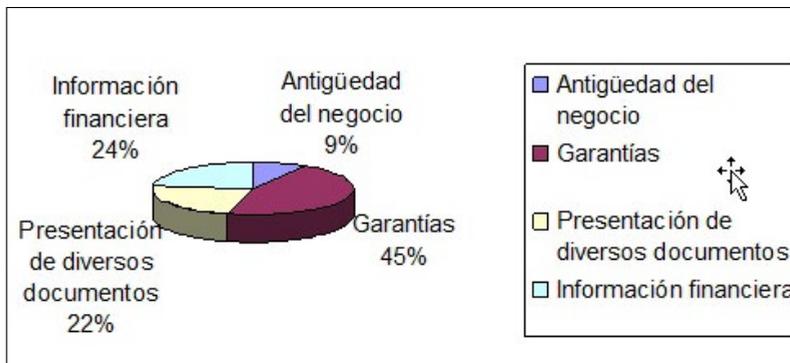


En la Tabla 29 y Figura 28 se observó que, entre las principales dificultades para obtener un crédito, figura la dificultad para conseguir garantías (37%); luego consideran el exceso de requisitos (20%); la demora en los trámites para conseguirle crédito (17%); las altas tasas de interés (15%) y finalmente, los elevados costos de tramitación (11%).

**Tabla 30**  
**Requisitos difíciles de conseguir o cumplir para obtener un crédito**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Antigüedad del negocio	27	9
Garantías	138	45
Presentación de diversos documentos	68	22
Información financiera	72	24
<b>TOTAL</b>	<b>305</b>	<b>100</b>

**Figura 29**  
**Requisitos difíciles de conseguir o cumplir para obtener un crédito**



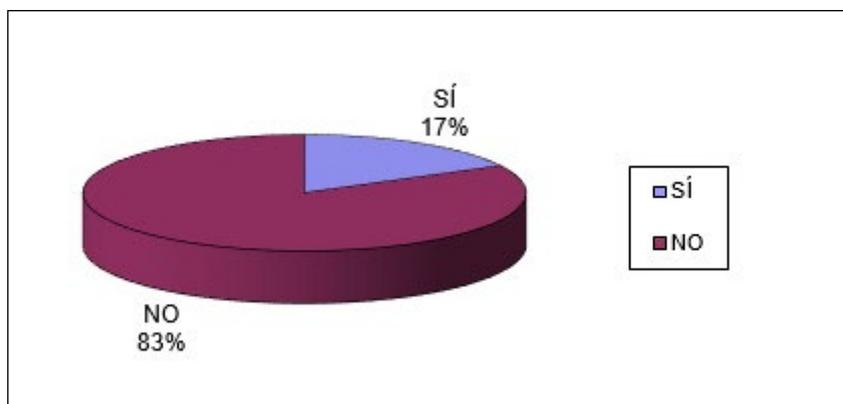
En la Tabla 30 y Figura 29 se percibió que uno de los requisitos más difíciles de conseguir o cumplir para obtener un crédito es la presentación de garantías (45%); luego, la información financiera (24%); la presentación de documentos (22%) y la antigüedad del negocio (9%).

5) *Accesibilidad a los instrumentos de promoción y desarrollo*

**Tabla 31**  
**Asistencia a programas organizados por instituciones educativas**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	41	17
No	196	83
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 30**  
**Asistencia a programas organizados por instituciones educativas**



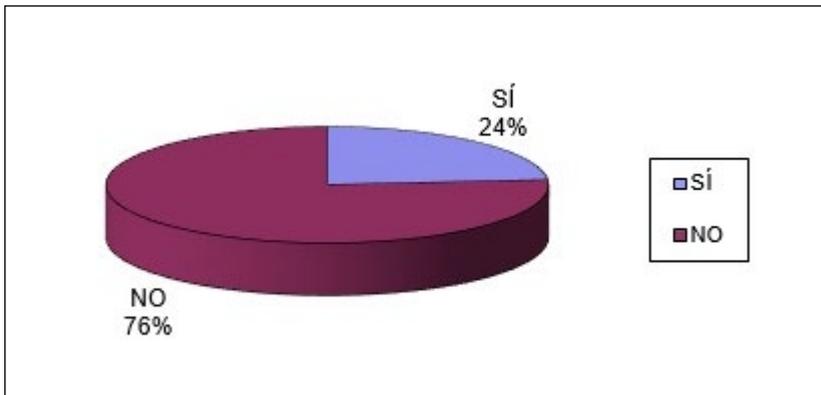
En la Tabla 31 y Figura 30 se percibió que el 83% de los microempresarios encuestados no han asistido a programas empresariales organizados por alguna institución educativa (universidades, institutos, etc.) por las razones siguientes: no tienen conocimiento de este tipo de eventos; rara vez programan cursos de capacitación; los cursos no son para MYPES sino para medianas y grandes empresas; programan cursos que no se ajustan a la problemática de las MYPES; no disponen de tiempo suficiente y de recursos.

Por otro lado, los que han asistido a estos programas (17%), usualmente organizados en otras ciudades, consideran que son importantes para el desarrollo empresarial y sugieren que se realicen con mayor frecuencia.

**Tabla 32**  
**Conocimiento de convenios internacionales**  
**relacionados con las MYPES**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	56	24
No	181	76
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 31**  
**Conocimiento de convenios internacionales**  
**relacionados con las MYPES**

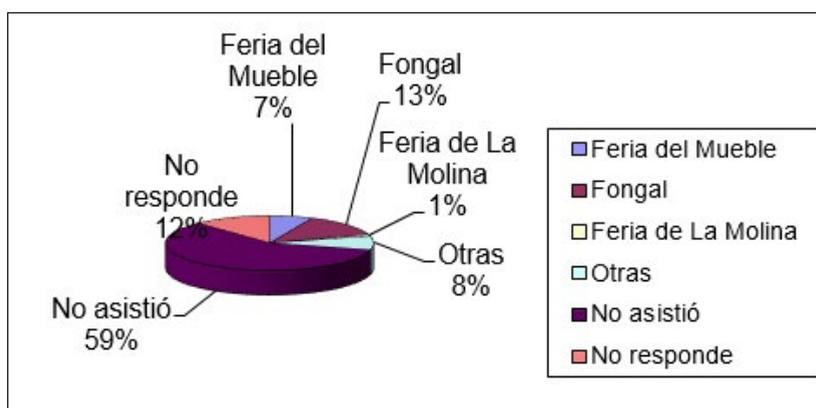


La mayoría de los microempresarios de Cajamarca no tienen conocimiento de la existencia de convenios internacionales que promueven el desarrollo de las pequeñas y microempresas (76%). Sólo un reducido grupo (24%) tiene referencia del Tratado de Libre Comercio –TLC–, aunque sostienen que es difícil que tengan acogida en este convenio. Sugieren que haya más difusión de estos convenios, sobre todo los que se relacionan con la producción y comercialización en Cajamarca.

**Tabla 33**  
**Principales ferias a las que ha asistido**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Feria del Mueble	19	7
Fongal	37	13
Feria de La Molina	03	1
Otras	23	08
No asistió	166	59
No responde	34	12
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100</b>

**Figura 32**  
**Principales ferias a las que ha asistido**



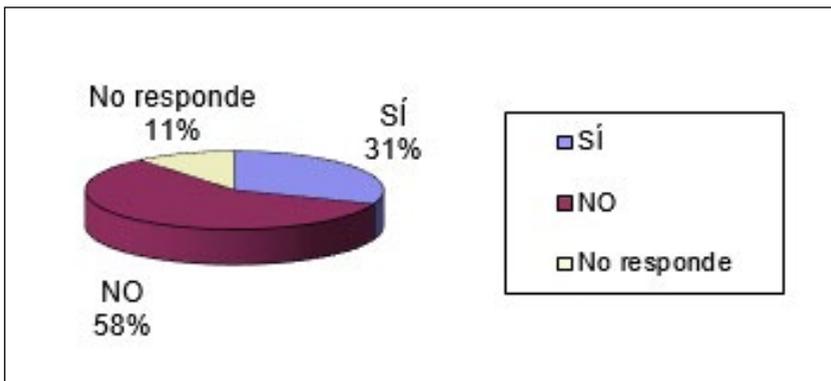
En la Tabla 33 y Figura 32 se observó que en este medio no es frecuente la organización de ferias en las que puedan participar los empresarios encargados de las MYPES. Esta realidad se refleja en el cuadro, según el cual la mayoría (59%) de empresarios no han asistido a ninguna feria. Se aprecia una relativa asistencia (13%) a la Feria de Fongal, ya tradicional en Cajamarca. Otra feria que se está impulsando se relaciona con la fabricación de muebles (7%). Por otro lado, hay empresarios que no

respondieron la interrogante planteada (12%), posiblemente porque no asistieron a ninguna feria, no le dan la debida importancia y ocasionalmente se organizan este tipo de eventos.

**Tabla 34**  
**La legislación vigente favorece el desarrollo de las MYPES**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	73	31
No	138	58
No responde	26	11
<b>TOTAL</b>	<b>237</b>	<b>100</b>

**Figura 33**  
**La legislación vigente favorece el desarrollo de las MYPES**



En la Tabla 34 y Figura 33 se pudo apreciar que la mayoría (58%) indica que la legislación actual no favorece el desarrollo de las MYPES; sólo beneficia a las medianas y grandes empresas. El 31% de empresarios responde que la legislación sí favorece a las MYPES y el 11% no respondió. Según las réplicas que dieron, se aprecia que los empresarios poseen relativo conocimiento de la legislación relacionada con las MYPES.

## CONCLUSIONES

- El acceso al crédito es un aspecto que afecta seriamente a las MYPES de Cajamarca. Son sujetos de crédito en forma restringida por parte de las entidades bancarias y financieras, quienes son las que conceden préstamos a altas tasas de interés y a cortos plazos. Recientemente, organizaciones no gubernamentales, así como las cajas municipales y rurales les vienen otorgando mayor apoyo; originado que las MYPES, en especial las informales, recurran a otras formas de ahorros contractuales tales como panderos, bancos comunales, juntas y, por último, los prestamistas quienes conceden créditos de alto costo y riesgo.
- Las MYPES de Cajamarca, Perú son generadoras de empleo, pero carecen de visión, no poseen capital suficiente, trabajan para subsistir y tienen acceso limitado al crédito por no contar con garantías formalizadas. Así mismo, la mayoría de ellas las conforman grupos familiares y, por tanto, las relaciones laborales no tienden a regirse por acuerdos contractuales; trabajan en forma aislada, compitiendo con los de su propia actividad; utilizan tecnología tradicional, por lo que ofertan productos de menor calidad, de alto costo y escasa producción; sirven a mercados reducidos por lo que su sistema de distribución es simple. También la gran mayoría son informales, es decir, carecen de licencia de autorización, RUC, comprobantes de pago, contabilidad, entre otros, lo que impide determinar su nivel de ingresos real, compras, rentabilidad, patrimonio; perjudicándolas para la obtención de créditos ante entidades bancarias y financieras.
- Las entidades del sistema financiero nacional brindan mínima orientación a las MYPES sobre la importancia de su formalidad y del financiamiento. Así mismo, las entidades responsables de su desarrollo, promoción y fomento, tales como Cámara de Comercio, universidades, SENATI, institutos, Ministerio de Trabajo, no cumplen con su labor de extensión y proyección a este sector empresarial; así como tampoco la orientan ni la capacitan sobre su organización, tecnología, oportunidades de mercado y líneas de financiamiento que permitan su crecimiento. Dichas instituciones no representan los verdaderos intereses de las MYPES, programan eventos con una temática diferente a su problemática, apoyando a la mediana y gran empresa.

- Las entidades financieras y bancarias no tienen autonomía administrativa-financiera; están sujetas a las normas establecidas por la Superintendencia de Banca y Seguros, en cuanto se refieren a montos, tasas de interés, plazos y otros requisitos. Además dependen de sus centrales ubicadas en Lima, Piura, Trujillo u otros lugares, para la aprobación y desembolso de los préstamos, cuando superan los topes establecidos, ocasionando pérdida de tiempo y alto costo financiero.
- Falta de apoyo a las MYPES de Cajamarca, Perú por parte de algunas instituciones como ministerios, ESALUD, universidades, bancos, empresas mineras y de servicios, PRONAA, debido a que prefieren adquirir insumos o productos en los mercados donde están establecidas sus centrales o principales, generalmente en la capital del país, dejando de lado a los microempresarios de la ciudad impidiendo su anhelado crecimiento.
- La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria –SUNAT– no cumple un papel de orientación al contribuyente para lograr su formalidad y crecimiento, es decir, es netamente fiscalizadora, ocasionando en las MYPES, con las sanciones excesivas impuestas amparadas en un marco legal tributario anti técnico, la quiebra total por la falta de liquidez y rentabilidad para cumplir sus obligaciones tributarias, incursionando en la informalidad y, por consiguiente, la disminución en la recaudación de impuestos.

## RECOMENDACIONES

- Las entidades bancarias y financieras pueden hacer un reajuste o conceder algunas facilidades para que las MYPES puedan lograr acceder a un crédito en un periodo adecuado y acorde a la empresa, a fin de incrementar su patrimonio y lograr su posicionamiento en el mercado.
- Las MYPES, a pesar de su informalidad, cuentan con bienes, liquidez y rentabilidad para asumir sus compromisos, por lo que las entidades del sistema financiero deben aceptar como garantías sus

inmuebles, sin requerir su inscripción en los registros públicos, debiendo sustentarse su derecho de propiedad con los recibos de servicios básicos. Además, deben brindar una especialización crediticia, aplicando las micro finanzas, que incluya la asesoría, supervisión y formas particulares de evaluación del crédito, teniendo en cuenta los comprobantes de pago, de compras y de ventas, cuaderno de ventas y realizando visitas frecuentes al negocio.

- Descentralizar los recursos financieros y dar mayor autonomía a las entidades financieras y bancarias en el destino de los ingresos captados para atender sus gastos operativos y generar créditos para las MYPES de Cajamarca, Perú. Por lo que deben reajustar los requisitos impuestos por la Superintendencia de Banca y Seguros – SBS–, debiendo ser mínimos y adecuados a la realidad de las MYPES para lograr su fácil acceso al crédito.
- Las MYPES, para lograr su desarrollo y permanencia en el mercado deben:
  - a) Practicar la tercerización (*outsourcing*), la cual consiste en la contratación de firmas privadas para que realicen parte del proceso productivo, ya que la mayoría de ellas no tienen activos fijos y, además, se fomenta el trabajo de otras MYPES afines.
  - b) Utilizar el *factoring* negociando sus facturas, letras u otros documentos por cobrar de tal manera que les permita obtener liquidez para atender sus obligaciones y ofrecer sus productos a la mediana y gran empresa.
  - c) Fomentar las cadenas productivas a fin de asegurar que todo el proceso productivo sea de alta calidad, que le asegure un mercado cautivo.
  - d) Propiciar asociaciones horizontales entre MYPES del mismo giro para que tengan fácil acceso al sistema financiero nacional y al mercado, adoptando niveles de calidad uniforme para incrementar el tamaño de la oferta.

- Las instituciones: universidades, Cámara de Comercio, institutos, SENATI, bancos y financieras, deben promover un banco de proyectos o ideas de negocios viables que puedan concretizar en la constitución de MYPES y se conviertan en fuentes de trabajo permanentes, realizando alianzas y convenios con las grandes y medianas empresas del medio, a fin de que sus demandas puedan ser atendidas por los microempresarios de Cajamarca. La Cámara de Comercio debe representar los intereses de las MYPES, organizando eventos que logren su formalización, financiamiento, desarrollo, asociación entre ellas y gestionar su inserción dentro del mercado nacional e internacional.
- El Estado debe proporcionar los recursos económicos a las instituciones del sistema financiero nacional para permitir el acceso de las MYPES al crédito a largo plazo con tasas preferenciales para la importación de activos fijos con arancel cero, a fin de que cuenten con tecnología de punta, que abarate sus costos de producción y fijen sus precios de venta competitivos, garantizando su permanencia en el mercado. Así mismo, el Estado debe incentivar la distribución comercial de bienes y servicios de las MYPES, a través de sistemas de subcontratación, conformación de consorcios, compras estatales, promoción de ferias y otros mecanismos que logren una mayor apertura del mercado.
- La SUNAT debe cumplir su rol orientador promoviendo la formalización y el desarrollo de las MYPES, para lo cual se debe modificar el Código Tributario y leyes afines, con el objeto que este sector empresarial no tenga una fuerte carga tributaria (sanciones, impuestos anti técnicos), que al corto plazo la lleven a la informalidad o a su pronta extinción.



## **CAPÍTULO QUINTO**

### **COLOFÓN SOBRE LA IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN LAS MICROEMPRESAS PERUANAS**

Las micro y pequeñas empresas en Perú, por lo general, tienen una gran importancia ya que proporcionan y generan empleos y constituyen un gran porcentaje dentro de la población al promover una capital y fuerza de trabajo dentro de las poblaciones del país. Por otro lado, se establece que el principal factor negativo que presentan estas microempresas es que suelen ser informales, debido a que la mayoría de ellas son creadas por grupos familiares que desean obtener frutos de su arduo trabajo sin necesidad de laborar para otras personas. Esta informalidad es lo que ocasiona que las entidades bancarias y financieras no puedan concederles créditos a estas microempresas, debido a que se requiere cumplir con una serie de requisitos para poder optar a un crédito bancario.

De acuerdo con la concepción tradicional que se tiene en el país, el crédito es el derecho que tiene un deudor de percibir cualquier cosa (bienes, servicios, dinero) del acreedor, pero en la medida en que haya confianza en la devolución del pago o en el compromiso adquirido. Por tanto, el acreedor también tiene el derecho de hacer cumplir con los requisitos para lograr una mejor comunicación y confianza y, al mismo tiempo, que la entidad bancaria no pierda al conceder un crédito; es por ello, que existen las llamadas tasas de interés, las cuales consisten en un monto que debe cancelarse al obtener un crédito y cuando el deudor no ha logrado pagar en el tiempo estipulado en el contrato.

Si bien es cierto que las entidades bancarias tienen las condiciones para poder analizar y estudiar a las microempresas, importantes economistas y expertos en la materia argumentan que estos no dan mucha facilidad al momento de pedir requisitos que, para muchos empresarios, son difíciles de cumplir. Es por ello, que este estudio investigativo

recomienda que las entidades bancarias y financieras deben disminuir los requisitos de manera que puede darle más facilidad al empresario para solicitar un crédito bancario, siempre tomando en cuenta que debe haber un dominio de las diversas técnicas de análisis de créditos, en aras de que se pueda contar con la información suficiente y necesaria que permita al banco conceder el crédito sin mucha dificultad.

Se considera también, que las entidades financieras y bancarias son el pilar fundamental del crecimiento de una empresa y, por tanto, de la economía del país; debido a que le proporciona a la organización diversas herramientas para el desarrollo y fomento de su producción, lo que promueve de esta manera, un alto nivel de competitividad dentro del mercado y la generación de empleo y producción al país.

Por último, se recomienda que las microempresas inscriban todos sus activos en los registros públicos, de manera que estos puedan servir de garantía y aval con respecto a la confianza y, que al mismo tiempo, sea apta para cumplir con las demandas y exigencia de los créditos bancarios, considerando que una empresa que quiera optar por un financiamiento o crédito, bien sea bancario o informal, debe tener una reputación que defienda y argumente que es adecuado y confiable.

## BIBLIOGRAFÍA

- CARBONETTO TORTONESSI, DANIEL y M. INÉS CARAZO DE CABELLOS. “Heterogeneidad tecnológica y desarrollo económico: el sector informal”, en *Economía*, vol. 10, n.º 19, 1987, pp. 112 a 115, disponible en [<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/361>].
- CARDOSO, FERNANDO HENRIQUE y ENZO FALETTTO. *Dependencia y desarrollo en América Latina (Ensayo de interpretación sociológica)*, Lima, Perú, Instituto de Estudios Peruanos, 1967, disponible en [[https://www.repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1027/1/Cardoso\\_Faletto\\_Dependencia-desarrollo-Am%C3%A9rica-Latina.pdf](https://www.repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1027/1/Cardoso_Faletto_Dependencia-desarrollo-Am%C3%A9rica-Latina.pdf)].
- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ. *Ley General de Sociedades. Ley N° 26887*, Lima, 1997, disponible en [<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>].
- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ. *Ley N° 26935. Ley sobre simplificación de procedimientos para obtener los registros administrativos y las autorizaciones sectoriales para el inicio de actividades de las empresas*, Lima, 1998, disponible en [<http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1997/turismo/26935.htm>].
- CUEVA, AGUSTÍN. *El desarrollo del capitalismo en América Latina*. 19.<sup>a</sup> ed., Buenos Aires, Argentina, Siglo XXI Editores, 2004.
- DE SOTO, HERNANDO. *El otro sendero*, Lima, Perú, Edit. El Barranco, 1986.
- ESCALANTE RAMOS, EDWIN y CATHERINE ESCALANTE RAMOS. *MEP Guía constitución y formalización*, Lima, Perú, Mi Empresa Propia, 2019.
- GALLO LEÓN, SERGIO EMILIO. “Los aumentos de capital en las sociedades anónimas” (tesis de maestría), Lima, Perú, Universidad de Lima, 2016, disponible en [<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/3110>].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA. “Condiciones de vida en el Perú, trimestre: enero - febrero - marzo 2018”, en *Informe Técnico n.º 2*, Perú, INEI, disponible en [[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/condiciones-de-vida-ene-feb-marz\\_2018.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/condiciones-de-vida-ene-feb-marz_2018.pdf)].

## *El problema crediticio de las microempresas en Perú*

- OBANDO MONTERO, JUAN CARLOS; LILIANA ROJAS MOLINA y EMILIO G. ZEVALLOS VALLEJOS. *Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana*, San José, Costa Rica, Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana –CECC–, 2008.
- PROINVERSIÓN. *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*, Lima, Perú, 2009.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, OLGA MARÍA. “El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura”, en *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 14, n.º 3, 2008, pp. 35 a 54, disponible en [<https://redaedem.org/articulos/jedee/v14/143035.pdf>].
- ROEL PINEDA, VIRGILIO. *Historia social y económica del Perú en el siglo XIX*, Lima, Perú, Edit. El Alba, 1986.
- SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. *Ley N° 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*, Perú, 3 de julio de 2003, disponible en [<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>].
- SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE FISCALIZACIÓN LABORAL. “Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa”, en *Boletín Informativo Laboral*, n.º 85, Perú, enero de 2019, disponible en [[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo\\_REMYPE\\_-\\_Enero\\_2019.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo_REMYPE_-_Enero_2019.pdf)].
- TELLO CABELLO, SARA YNÉS. “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”, en *Lex: Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Alas Peruanas*, vol. 12, n.º 14, 2014, pp. 199 a 218, disponible en [<http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623/0>].
- UNIÓN EUROPEA. “Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas”, en *Diario Oficial*, L124/36, mayo de 2003, disponible en [<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=ES>].
- VELORIO RODRÍGUEZ, MARCO ANTONIO. “El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las MYPES del distrito de Los Olivos - Lima 2014” (tesis de maestría), Lima, Perú, Universidad San Martín de Porres, 2016, disponible en [<http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/2464>].

## **EL AUTOR**

***INDALECIO ENRIQUE HORNA ZEGARRA***

[indaleciohorna07@gmail.com](mailto:indaleciohorna07@gmail.com)

Doctor en Ciencias Contables y Empresariales por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; Maestro en Ciencias con mención en Contabilidad por la Universidad Nacional de Cajamarca; Contador Público de la Universidad Nacional de Cajamarca. Docente universitario con conocimientos en gestión empresarial y asistencia técnica a micro y medianas empresas. Experto en contrataciones con el Estado.



Editado por el Instituto Latinoamericano de Altos Estudios –ILAE–,  
en febrero de 2021

Se compuso en caracteres Cambria de 12 y 9 pts.

Bogotá, Colombia