

An illustration of a grocery store scene. On the left, a female cashier in a dark apron is holding a water bottle and a card. In the center, a shopping cart is filled with various items like vegetables and bags. On the right, an elderly man with glasses and a woman are standing together, smiling. The background is a teal color with some light blue circles.

**Impacto de los créditos otorgados
por la Caja Municipal de
Ahorro y Crédito de Piura S.A.C.
en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y
microempresas de Chachapoyas-Perú**

Carlos Alberto Hinojosa Salazar
Manuel Antonio Morante Davila
Edinson Cueva Vega

Impacto de los créditos otorgados
por la Caja Municipal de
Ahorro y Crédito de Piura S.A.C.
en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y
microempresas de Chachapoyas-Perú

Carlos Alberto Hinojosa Salazar
Manuel Antonio Morante Davila
Edinson Cueva Vega

Impacto de los créditos otorgados
por la Caja Municipal de
Ahorro y Crédito de Piura S.A.C.
en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y
microempresas de Chachapoyas-Perú

Impacto de los créditos otorgados
por la Caja Municipal de
Ahorro y Crédito de Piura S.A.C.
en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y
microempresas de Chachapoyas-Perú

© Carlos Alberto Hinojosa Salazar
Manuel Antonio Morante Davila
Edinson Cueva Vega

2021,

Publicado por acuerdo con los autores.

© 2021, Editorial Grupo Compás
Guayaquil-Ecuador

Grupo Compás apoya la protección del copyright, cada uno de sus textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial.

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Editado en Guayaquil - Ecuador

ISBN: 978-9942-33-441-1

Cita.

Hinojosa, C., Morante, M., Cueva, E. (2021) Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas-Perú . Editorial Grupo Compás.

Índice

Prólogo	4
Presentación de problemática	5
Dinamica Economica y social: Una mirada desde el desarrollo institucional	20
Creditos y microcreditos: Un avance a su conceptualización	27
MYPES y su contribución al desarrollo socioeconómico	35
Realidad de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en Perú.....	38
Análisis de campo	42
Conclusión.....	59
Bibliografía	61

Prólogo

Con la aparición del término créditos se levantaron numerosas operaciones de tipo financieras, que son definidas a partir de la entrega de dinero en determinadas cuentas, cuyos compromisos son establecidos por las partes. Cuando se habla de créditos otorgados, se hace referencia a la ubicación de dinero a otros, cuyos propósitos dependen de las particularidades de los clientes y de su modalidad de organización empresarial, pública o social. Este libro busca presentar la investigación basada en los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. (CMAC Piura) en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas-Perú.

La metodología utilizada para la sistematización de la información en esta obra científica estuvo referida a la selección de una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple. Asimismo, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre los créditos para la obtención de los datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. Se encontró que el comercio es el giro de negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo más frecuentes aquellos de más 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor

cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron al capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo.

La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio. El tamaño de los créditos concedidos guardó relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y de ofrecimiento promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno.

Finalmente, este libro se constituye en una investigación relevante que pretende dar elementos teóricos y empíricos, particularmente del impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

Manuel Antonio Morante Dávila

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Perú. Chachapoyas. Agosto, 2021.

Presentación de la problemática

El análisis de la estructura económica de cualquier país muestra la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo, el análisis de sectores determinados en distintos países muestra el mismo fenómeno, infiriéndose que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar y tampoco existen países o economías dadas que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa. Explorando la estructura económica de distintos países, se puede encontrar sectores más dinámicos que otros y actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, pero en todos ellos se encontrarán empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otro lado, en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberalización del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Dentro de este proceso, las micro y pequeñas empresas (MYPES) deben cumplir un papel destacado incentivando la creación de nuevos empleos. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible", que contempla la capacidad de las

empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, entre otros.

Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse. Las MYPES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una nación.

Si nos remontamos al nacimiento de las MYPES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado; estas, en su mayoría, son capitales intensivas y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión que permite el crecimiento.

A nivel mundial, se puede observar que las MYPES constituyen organizaciones socio-económicas de gran impacto. En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país; por otro lado, en condiciones no críticas, si una pequeña empresa tiene un desempeño deficiente, por su magnitud pudiera no afectar gravemente la economía nacional, toda vez que el nacimiento de otra nueva empresa, puede amortiguar dicho “fallecimiento” paulatino de la empresa en mención.

En los diferentes países, la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad de cierre de este medio de vida.

Cuando la magnitud de la empresa crece, se encuentra una mejor organización, la sistematización de algunos procesos y la diferenciación entre “la empresa” y “el dueño” o el grupo de inversionistas. En general, la pequeña empresa en

cualquier latitud se comporta como una unidad productiva necesaria para quienes conviven en ella y como una fuente indiscutible de empleo. Así, encontraremos que, en algunos países, las MYPES han logrado desarrollarse tecnológicamente, constituyéndose en subcontratistas de empresas de mayor envergadura.

Las diferentes MYPES existentes en los países se pueden encontrar algunas características diferenciales como son: cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales (Taiwán); encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (Japón); fuertes posiciones por desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados interno y regional (Países europeos) y gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de servicio en Latinoamérica.

La experiencia internacional respecto a esquemas de desarrollo de las pequeñas empresas permite distinguir cuatro modelos: i) el modelo japonés, de integración vertical, en el que la gran empresa es provista de bienes y servicios intermedios a través de la subcontratación de empresas medianas, que a su vez subcontratan a empresas más pequeñas; ii) el modelo italiano, de integración horizontal, en el cual pequeñas empresas trabajan bajo esquemas de

cooperación para atender demandas en el mercado de bienes finales; iii) el modelo americano, basado en las franquicias y en el que un gran número de pequeñas empresas forman una red, liderada por una casa matriz o empresa líder y iv) el modelo canadiense, sustentado principalmente en el apoyo estatal a las unidades productivas de menor escala.

En Perú, no es clara la predominancia de algunos de estos modelos y, más bien, lo que existe es un vasto sector de micro empresas, con débil articulación vertical y horizontal; esto se refleja en una distribución por tamaño de las empresas con un perfil distinto al de países desarrollados, es decir, por una débil presencia de los estratos medianos y pequeños y un estrato de microempresa desproporcionadamente grande.

La definición de MYPES varía según cada país. Sin embargo, es común que se clasifiquen a las empresas por el número de trabajadores combinado con alguna variable de magnitud del negocio (capital, ventas o activos totales). Una definición general, aunque poco precisa de PYME, refiere que es un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores y cuya facturación es moderada. Cabe señalar, sin embargo, que no ha sido posible aún unificar criterios globales para dar una definición de PYME, dado los diferentes escenarios y factores considerados en cada país, región, economías, significación y dimensiones de empresas a confrontar, lo cual ha llevado a definiciones propias en cada país y según organismos

internacionales, instituciones varias, congresos y convenciones, etc.

En concordancia con las consideraciones anteriores, cabe señalar algunos intentos de definiciones según países. En Argentina se considera a las MYPES como las empresas que siguen el siguiente esquema de ingresos anuales sin impuestos:

Empresa y desarrollo regional para su inclusión como PYME por tener ingresos en dólares por realizar exportaciones. En Venezuela, donde la mediana empresa es aquella que vende hasta US\$ 3 millones. En México, el concepto de "número reducido de trabajadores" pierde sentido ya que las MYPES pueden emplear hasta 499 trabajadores y aún ser consideradas tales. Por otro lado, en Puerto Rico, donde la economía está basada en dólares estadounidenses, la curva de definición de las MYPES ronda alrededor de los cinco millones; no obstante, al igual que en México, la cantidad de empleados no determina la categoría y, adicionalmente, individuos en áreas de servicios, pueden registrar ventas de hasta 5 millones o más y no se consideran microempresas.

Según la recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea de 6 de mayo de 2003, basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el Consejo Europeo de Santa María da Feira en junio de 2000, con entrada en vigor el 1 de

enero de 2005, se cataloga a la PYME como la unidad económica con personalidad jurídica o física que reúna los siguientes requisitos: que emplee a menos de 250 trabajadores; que tenga un volumen de negocios inferior a 50 millones de euros o un balance general inferior a 43 millones de euros; y que no esté participada en un 25% o más de su capital por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores, aunque podrá superarse dicha participación en los siguientes casos:

- Por pertenecer la empresa a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa.
- Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quien lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de PYME o de pequeña empresa, según el caso.

Bastan los ejemplos mencionados para advertir la complejidad de definir a las MYPES y las dificultades a las que se ven enfrentados todos los análisis e investigaciones referidas al tema.

Por otro lado, en septiembre de 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y

Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. Participaron países como España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y República Dominicana.

En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE? Se llegó al consenso que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien en considerar. Por ejemplo, en Europa se utiliza las siglas "MYPE" para identificar a las Micro y Pequeñas Empresas; en los otros países, se utilizaría la abreviatura que resulta más aplicable a sus realidades.

En México, las MYPE representan el 94% de las empresas; por esta razón, es vital su permanencia. Al respecto la Secretaría de Economía ha creado diversos programas para apoyarlas. Uno de ellos es la "Aceleración de Negocios", que consiste en facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas la utilización de esquemas de negocio que integren canales comerciales, optimización de procesos, desarrollo de productos y capacidad experta, que las prepare para competir en el mercado global.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños.

A fin de afrontar los retos de la globalización, las MYPES surgieron en nuestro país como fenómeno socioeconómico que buscaba responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. Desde el inicio fueron una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades de desarrollo, entre otros; pero actualmente se han constituido en toda una fortaleza productiva para el país, que, según muchos analistas económicos, las consideran como el colchón social y económico de la sociedad.

Las MYPES, han ganado y acumulado fortalezas en el mercado, a base de iniciativa e ingenio empresarial, por eso se les conoce como micro emprendedores, pero este esfuerzo ha estado lejos de ser complementados, por organizaciones, como los intermediarios financieros, especialmente los bancos, quienes las han considerado como marginales en su

cartera de colocaciones, basando este hecho en el argumento del riesgo y el costo.

La evolución de las MYPES en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaba invertir el excedente en sectores rentables), como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPES empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez mas creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades mas grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron a la generación de

esta masa empresarial. Nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, a Tacora, a Polvos Azules, a las asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, al conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y a las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Hoy en día, hablar de las MYPES en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país⁹. Así, más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo.

El Perú vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes¹⁰. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, las MYPES muestran paulatinamente su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose

en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

Al igual que para las MYPES, no hay definición de aplicación universal referente a las MYPES. Según la Recomendación No 189 adoptada por la Organización Internacional del Trabajo en 1998, el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica.

En Perú, la MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Como tales, constituyen organizaciones económicas de producción de bienes y/o servicios, de muy limitada escala si las consideramos individualmente, pero de gran repercusión económica vistas en su conjunto.

Respecto a la distribución por tamaño de las empresas, en teoría existen cuatro enfoques que deben tenerse en cuenta: el tecnológico, el institucional, el de competencia imperfecta y los enfoques dinámicos. Para el caso peruano, los dos primeros enfoques parecen ser los más relevantes para entender algunos aspectos de las pequeñas empresas. Bajo el

enfoque tecnológico, el tamaño óptimo de la empresa básicamente queda determinado por la interacción de economías de escala en la "tecnología de producción" con des-economías en la "tecnología de organización". En tanto, el enfoque institucional pasa por reconocer la existencia de costos de transacción asociados al proceso de asignación de recursos para llevar adelante un proceso productivo, tales como actividades de contratación y negociación. La empresa resulta como el tipo de organización que lograría minimizar tales costos.

En esta línea de literatura se encuentran aspectos teóricos ligados al tema de los esquemas de cooperación entre empresas. Así, estos arreglos de cooperación en algunos casos son capaces de obtener los beneficios de la integración intra-empresa sin incurrir en los costos burocráticos y de inflexibilidades de tal integración. Una red de pequeñas empresas, cooperando entre sí, lograría beneficiarse simultáneamente de la "flexibilización" y la "especialización".

En el Perú aun existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar

soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones).

Cabe señalar, sin embargo, que las características más próximas de las MYPES son: unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar; flexibles, que se adecuan a las características del entorno; dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos; con bajo costo de mano de obra; escasa división del trabajo; incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación; escasa participación en conglomerados o *cluster*; dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio; y deficiente estructura empresarial individual.

Adicionalmente, las MYPES deben reunir las siguientes características: el número total de trabajadores va desde uno (1) hasta 10 trabajadores para la microempresa y desde uno (1) hasta 100 trabajadores para la pequeña empresa; los niveles de ventas anuales son hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT) para la microempresa y a partir del monto máximo señalado para las microempresas hasta 1,700 UIT para la pequeña empresa.

Actualmente la MYPE se norma bajo el Decreto Legislativo 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. La misma que reemplaza a la Ley de

Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015). Adicionalmente se sabe que la MYPE absorbe el 78% de la Población Económicamente Activa (PEA), de ahí que radica la importancia de fortalecer y dinamizar este sector.

En lo que concierne a la región Amazonas se puede observar que año a año sigue creciendo el aparato comercial, a partir de la vigencia de las normas antes señaladas, debido a que tanto el Gobierno Regional como los Gobiernos Locales han dado impulso a formación y desarrollo de las MYPES por las compras que se efectúan y eso hace que ellas se vean en la necesidad de crecer y sobre todo fomentar empleo y trabajo para muchos jóvenes que egresan de las instituciones de educación superior de Amazonas.

Dinámica Económica y social: Una mirada desde el desarrollo institucional

De otro lado, la evolución económica y social que se ha registrado desde principios de la década parece indicar que conviene definir e instrumentar una «governabilidad económica» para países emergentes que reuniría dos condiciones simultáneas. Por una parte, responder a los retos internos y externos planteados por la globalización; por otra,

buscar los «puntos de anclaje» nacionales y regionales que puedan articularse con la apertura global, consolidarla y legitimarla.

Otras prioridades indispensables e la visión global requerida por la gobernabilidad económica incluirían el desarrollo institucional (es decir, la capacidad del Estado de diseñar e instrumentar políticas adecuadas en todos los campos, mediante una administración pública profesional, confiable y capacitada), el apoyo a la competitividad de las empresas (que incluye las políticas de desarrollo tecnológico) y el desarrollo sostenible (es decir, la articulación del crecimiento económico con la equidad social y el uso racional de los recursos naturales).

En el ámbito externo, la gobernabilidad económica debería centrarse en un objetivo general: una adecuada inserción en la economía mundial como instrumento del desarrollo nacional y regional. Esa inserción implica lograr una apertura económica balanceada entre las presiones del contexto externo y las necesidades internas, y prepararse a negociar nuevos temas y nuevas alianzas. Como complemento, los países emergentes deberían participar activamente en la gestación de una gobernabilidad del sistema económico internacional.

Un elemento central que integraría el concepto de gobernabilidad económica internacional se refiere al buen manejo de los tres pilares de la economía mundial: moneda, finanzas y comercio. Introducir estabilidad y justicia en estas tres áreas y considerarlas como un todo, sería la mayor contribución que puedan realizar los países para apoyar sus estrategias de apertura y modernización. En efecto, la globalización maximiza los efectos de las turbulencias del sistema económico mundial.

Por consiguiente, pone de relieve la necesidad de normas e instituciones que regulen el funcionamiento de dicho sistema, en beneficio de todas las economías del planeta. En otros términos, también debería poder generar gradualmente un consenso en torno a normas de conducta para la gestión de la economía mundial, que tengan en cuenta el necesario equilibrio entre los papeles respectivos de los Estados y del libre mercado.

Es evidente que, mientras más rápido se produce la integración en el proceso de globalización, mayor es el grado de vulnerabilidad de las economías en desarrollo frente al exterior si no han logrado consolidar su capacidad de adaptación. Por lo expuesto, los objetivos del desarrollo económico y social no deberían estar únicamente centrados en lograr acelerados niveles de crecimiento, sino más bien en

obtener niveles de crecimiento estable e integral, que puedan mantenerse en el mediano y largo plazo.

Esto es particularmente importante si se reconoce la incertidumbre que está implícita en la globalización económica y si se recuerda que existe una marcada diferencia entre las condiciones y posibilidades que tienen los países industrializados y los países en desarrollo para aprovechar las oportunidades y manejar los riesgos de la globalización. No solamente es inequitativa la distribución geográfica de los beneficios atribuidos a la globalización -por razones estructurales-, sino que es muy variable según las coyunturas.

En la historia de la industrialización, y más específicamente, en la historia de países emergentes en las últimas décadas, los períodos de crecimiento con equidad y estabilidad han sido más la excepción que la norma. Mientras tanto, la globalización se ha acelerado e intensificado en todas sus manifestaciones, en particular, en cuanto a tres asimetrías que frenan el desarrollo y que requieren atención inmediata mediante políticas nacionales e internacionales eficientes y articuladas entre sí: (i) la pobreza y la creciente brecha entre pobres y ricos; (ii) el atraso tecnológico, informativo y educativo en comparación con las exigencias de siglo XXI; (iii) el acceso a fuentes de financiamiento productivas y estables. De esta manera la interacción de la variable

económica con la social y la ambiental posibilitará en el marco del Desarrollo Sostenible y dado el contexto de una Economía Social de Mercado un entorno propicio para el diseño de políticas de carácter global que contribuyan a la apertura de países emergentes, hacia un contexto globalizador donde las señales internas a través de la estabilidad y crecimiento repercutan en el impulso del desarrollo productivo y sobre todo social.

La intervención del Estado puede ser orientativa, en el sentido que incentiva a la economía privada, para que ésta realice determinadas acciones. La acción del sector público sobre la economía puede tomar la forma de regulación de los distintos procesos económicos, mediante la actividad legislativa conforme el marco institucional dentro del que se desarrolla la producción, el comercio y las finanzas o mediante la manipulación y control de las variables económicas significativas que guían la iniciativa privada, a través de la política fiscal, monetaria o comercial. Así mismo, la intervención estatal puede realizarse a través de la intervención directa del sector público en la actividad económica.

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad, implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se

mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo.

Por lo tanto, el crecimiento económico es el aumento de la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, la renta o el valor de bienes y servicios producidos por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real, o PIB. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

El crecimiento económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el PIB per cápita de los individuos de un país. Puesto que uno de los factores estadísticamente correlacionados con el bienestar socio-económico de un país es la relativa abundancia de bienes económicos materiales y de otro tipo disponibles para los ciudadanos de un país, el crecimiento económico ha sido usado como una medida de la mejora de las condiciones socio-económicas de un país.

Sin embargo, existen muchos otros factores correlacionados estadísticamente con el bienestar de un país, siendo el PIB per cápita sólo uno de estos factores. Lo que se ha suscitado un importante criticismo hacia el PIB per cápita como medida del bienestar socio-económico, incluso del bienestar puramente material.

Para medir el crecimiento se utilizan indicadores como el Producto Nacional Bruto (PNB) y el Producto Interno Bruto (PIB). El crecimiento en México se mide con la tasa de variación del PIB real de un año a otro. El PIB es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el interior de un país en un periodo de tiempo determinado.

El crecimiento económico es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país o una región) en un determinado período.

En términos generales el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, entre otros. El mejoramiento de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

El *crecimiento* económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el PIB per cápita de los individuos de un país. Puesto que uno de los factores estadísticamente correlacionados con el bienestar socio-económico de un país es la relativa abundancia de bienes económicos materiales y de otro tipo disponibles para los ciudadanos de un país, el crecimiento económico ha sido usado como una medida de la mejora de las condiciones socio-económicas de un país.

Sin embargo, existen muchos otros factores correlacionados estadísticamente con el bienestar de un país, siendo el PIB per cápita sólo uno de estos factores. Lo que ha suscitado una importante crítica hacia el PIB per cápita como medida del bienestar socio-económico, incluso del bienestar puramente material (ya que el PIB per cápita puede estar aumentando cuando el bienestar total materialmente disfrutable se está reduciendo).

Creditos y microcreditos: Un avance a su conceptualización

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser

devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerán de factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso. La confianza no tiene por qué ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

En un sentido más general y más apegado a la etimología de la palabra, crédito deriva de la palabra *creer*, comercialmente entonces digamos que crédito significaría el compromiso de pago que adquiere una persona o una institución sobre la base de la opinión que se tiene de ellos en cuanto a que cumplirán puntualmente sus compromisos económicos. Entonces tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas para que otros confíen en una persona o institución y le otorguen su confianza.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el

negocio, la clase de producto que vende la empresa, el tipo de maquinaria con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puede solicitarle.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cuál es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en qué modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

El crédito permite que usted tome prestado el dinero de mañana para obtener algo hoy. Cuando usted usa el crédito para comprar algo, en realidad está prometiendo que cancelará su deuda. Usted está usando hoy su ingreso del futuro puede ser formal y escrita, como en las letras de cambio, cheques, hipotecas. El comercio y la industria funcionan sobre la base del crédito generalmente a corto plazo- entre proveedores y compradores de insumos o productos terminados. Hay varias maneras de ofrecer crédito, tales como las tarjetas de crédito, los préstamos personales, los préstamos para automóvil y las hipotecas.

El financiamiento a las MYPES es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado.

En los últimos años los micropréstamos se han convertido en los instrumentos más populares de la cooperación para el desarrollo y esto se debe, en parte, a que se encuentran perfectamente insertados en el engranaje del sistema capitalista. Se habla a menudo de los efectos positivos de estos mecanismos, pero se presta poca atención a los efectos negativos que puedan tener sobre los más pobres. Es innegable que los micropréstamos ofrecen oportunidades a algunos para mejorar su situación, pero también lo es el hecho de que no son la solución universal en la lucha contra la pobreza.

Los microcréditos son préstamos de dinero de bajo monto que una empresa con interés social o una institución otorgan a una persona de bajos recursos con tasa de interés de mercado, condiciones flexibles y sin garantías. En otros términos, los micropréstamos se pueden definir como pequeños préstamos, por debajo de las cuantías que usualmente presta la banca tradicional, que se otorgan exigiendo garantías que en el caso de ejecutarse por impago no cubren lo adeudado. Esta circunstancia exige que el prestamista posea unos procedimientos adecuados para

poder gestionar este riesgo extraordinario. La idea es que este pequeño capital le otorgue al microempresario la posibilidad de mejorar las condiciones de su actividad y obtener más ingresos.

Se puede decir que, junto con la ayuda humanitaria, el micropréstamo es probablemente el instrumento de la cooperación para el desarrollo más conocido y, probablemente, más apreciado por la población. En los años transcurridos de este siglo los micropréstamos se han convertido en la estrella de este tipo de cooperación.

Una de las principales causas del enorme crecimiento de los micropréstamos ha sido el cambio en los criterios de gestión de éstos en la década del 90. El cambio consistió en que para decidir sobre la concesión del micropréstamo, así como para establecer su cuantía y plazos para el reembolso y pago de intereses, se pasó de la estimación de la ganancia que se pudiera obtener de la inversión de lo prestado a la apreciación de la capacidad de devolución que tiene el prestatario en el momento de obtenerlo. Pero, si bien una entidad que sólo se dedica a prestar suele tener que cumplir muy pocos requisitos normativos pues está arriesgando sus recursos.

En primer lugar, se puede afirmar que los prestatarios de las entidades microfinancieras son aquellos que no pueden

acceder (por el tipo de garantías que exigen y/o por los tipos de préstamos que otorgan) a la banca normal, ya que si pudieran hacerlo se endeudarían con ella porque los intereses son menores. También se puede afirmar que en general son personas que se encuentran alrededor (inmediatamente por encima y por debajo) de la llamada línea de pobreza (los criterios para dibujar esta línea difieren de un caso a otro, por lo que es muy difícil hacer estudios comparativos.) El número de microprestatarios calificados como muy pobres es relativamente pequeño en casi todos los casos.

Actualmente está en discusión el impacto que producen los microcréditos sobre aquellos que están en una situación de pobreza. El desarrollo de tecnologías y de herramientas para medir impacto, no ha acompañado en la misma proporción la difusión del microcrédito en el mundo. Existen diversos programas que apuntan a cubrir este déficit. El consorcio “Imp-Act” desarrolló herramientas de medición del impacto social de las instituciones de microfinanzas. PlaNet Finance a través de la metodología IKM (Impact Knowledge Market) ha realizado recientemente estudios tanto a nivel nacional (Reino de Marruecos) como a nivel de la clientela de instituciones de microfinanzas (ej. RioCred de Brasil).

Entre los factores que se deben considerar para evaluar el impacto del microcrédito sobre la vida de las familias pobres

hay que tener en cuenta “la utilización que se haga de los recursos recibidos (consumo o producción). En términos de promedio, la orientación de los recursos recibidos (microcréditos) aparece influida por el nivel de ingresos de las familias beneficiadas.

Se ha observado que los hogares más pobres emplean, en mayor proporción, el crédito recibido para sufragar sus necesidades de consumo, mientras que en los hogares de mejor condición relativa de ingresos suelen dedicarlos más intensamente a los proyectos de inversión asociadas a sus actividades productivas.

En consecuencia, con ello no parece extraño que exista un apreciable consenso entre los investigadores al identificar a los sectores moderadamente pobres, respecto a los de extrema pobreza, como los que resultan más beneficiados por los programas de microfinanzas. Tal resultado se entiende si se considera que los más pobres suelen tener un mayor número de carencias que les impiden dedicar el crédito a inversiones con mayor capacidad de retorno. En realidad, “ni todos los microempresarios son pobres, ni todos los pobres están en condiciones de convertirse en microempresarios, con capacidad de acceso al microcrédito. De hecho, si se acepta la pobreza como un estado especial de carencia y vulnerabilidad, es fácil entender que no es la población que ocupa los estrados más extremos de la pobreza la que está en

mejores condiciones para disponer de la iniciativa, capacidad de animo y responsabilidad como para afrontar un proyecto de cambio como el que comporta la solicitud de un crédito.

Esto no pretende negar el potencial impacto que los programas de microfinanzas pueden tener en el seno de una política de lucha contra la pobreza, sino más bien, ayudar a identificar su alcance entre los distintos segmentos en los que se divide la población de menores ingresos.

A continuación, se mencionan algunos de los efectos que los programas de microcréditos generan en las poblaciones vulnerables:

- a. Contribuyen al desarrollo de las capacidades y de la autoestima del prestatario, así como mejora su confiabilidad desde el punto de vista social, en la medida en que le brinda oportunidades para desarrollar sus iniciativas.
- b. Permiten formar capital social, en la medida en que se estimula la participación grupal y las relaciones de apoyo colectivo.
- c. Permiten que los sectores pobres pongan en marcha actividades productivas de las que obtener un ingreso regular, eludiendo las dificultades que suelen presentar los mercados de trabajo en los países en desarrollo.

- d. Favorecen el proceso de adquisición de activos por parte de los sectores pobres, con los que se mejoran sus posibilidades de ingresos futuros.
- e. Posibilitan a las familias beneficiadas dotarse de mayor seguridad frente a la variabilidad de la renta y el consumo, pudiendo hacer frente a crisis inesperadas.
- f. Contribuyen al empoderamiento de las mujeres y a la reducción de las inequidades de género.

MYPES y su contribución al desarrollo socioeconómico

Las MYPES vienen contribuyendo al desarrollo del país y a la solución del desempleo, debido a que las reformas económicas y sociales dictadas, trajeron como consecuencia significativas migraciones a la capital y a la ciudad-urbano, originando el desarrollo de actividades comerciales, artesanales, etc., como unidades micro empresariales predominantemente de carácter informal.

Desde hace tiempo la informalidad sigue siendo un problema central de las MYPES que afecta a la economía del país. Según la Comisión de la Micro y Pequeña Empresa del Congreso de la República, el 60% son informales y su gestión está en desventaja al no tener acceso a la banca comercial de crédito formal, situación que es superada cuando se enfoca

en términos económicos y empresariales. En este contexto, las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

En un mercado competitivo, las entidades crediticias no tienen capacidad para fijar sus tasas de interés, por lo que en el equilibrio, la tasa de interés de mercado es igual a su costo marginal. Sin embargo, la existencia de imperfecciones en los mercados conlleva a que la situación competitiva ideal diste, en mayor o menor medida, de las estructuras de mercado existentes, permitiendo a los oferentes fijar tasas de interés más elevadas y así, obtener ganancias extraordinarias.

La estructura de un mercado crediticio se determina por el comportamiento estratégico simultáneo de las entidades participantes. La estrategia competitiva se formula dentro de un entorno que está caracterizado por: barreras a la entrada de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos, poder de negociación de los prestatarios y depositantes, y rivalidad entre los actuales competidores. Todos esos aspectos (plan estratégico y entorno) determinan la intensidad de la competencia y, por consiguiente, el nivel de las tasas de interés.

Las características de cada entorno dependerán, entre otros, de factores del tipo legal (un requerimiento patrimonial elevado o la prohibición explícita a la entrada de determinadas entidades) y factores del tipo estructural (las imperfecciones del mercado debido a los problemas de información: selección adversa y riesgo moral).

Las imperfecciones de mercado restringen la competencia al inducir a las entidades participantes a tomar decisiones ineficientes. Por ejemplo, cuando el problema de obtener suficiente información de calidad se agudiza (como sucede en el segmento de las microfinanzas debido a que muchos de los prestatarios en ese segmento no cuentan con estados financieros o historial crediticio), el negocio de otorgar créditos se vuelve de elevado riesgo, obligando a la restricción del crédito y a la salida de algunas entidades (debido a un deterioro rápido de su cartera de créditos). El elevado riesgo representa una barrera a la entrada de nuevos participantes y los que estén dispuestos a ingresar, deberán especializarse en una determinada tecnología de créditos que les permita administrar eficientemente sus riesgos.

La literatura económica, se ha tratado de caracterizar la estructura del mercado de créditos en diferentes países (Venezuela, Uruguay, Canadá, EE.UU., Alemania, etc.), casi siempre tomando al sistema bancario como un conjunto, sin

considerar la existencia de segmentación ni la intensidad en los problemas de información.

**Realidad de los créditos otorgados por la Caja
Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en
Perú**

En lo que concierne al Perú, el mercado de créditos está caracterizado por la operatividad de varios tipos de instituciones financieras, las cuales tienen sus propios segmentos destinados para préstamos. Entre éstas, cabe destacar la presencia y rol de las Cajas Municipales de Ahorro y Créditos, cuyo principal segmento de apoyo crediticio son las MYPES. Fueron creadas al amparo del Decreto Ley N° 23039, en el cual se refiere que los propietarios de estas instituciones son las Municipalidades Provinciales. Tuvo que ver mucho en la creación de las mismas la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica, más conocida como la GTZ.

Una de las entidades crediticias referidas en el párrafo anterior es la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura S.A.C. (CMAC Piura S.A.C.), cuyos aspectos concernientes a su normatividad y funcionamiento han sido establecidos en su página Web.

La CMAC Piura S.A.C., como empresa integrante del Sistema Financiero Nacional, está sujeta a la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y a la regulación del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). En su condición de entidad autorizada a recibir depósitos de ahorro del público es miembro del Fondo de Seguro de Depósitos (FSD). Por su naturaleza pública, es controlada por la Contraloría General de la República y en materia presupuestal observa las disposiciones del Ministerio de Economía y Finanzas, manteniéndose en todo momento su autonomía económica, financiera y administrativa que le otorga la Ley.

Los objetivos de la CMAC Piura S.A.C. se centran en el fomento de la penetración y descentralización del crédito, además de la captación de depósitos. Para ello, otorga servicios de intermediación financiera a los sectores que carecen de él, fomentando de esta manera a la micro y pequeña empresa, así como el incentivo del ahorro. El mercado objetivo de la Institución se centra en las familias y pequeñas empresas, apoyando el empleo y la actividad económica de los pequeños empresarios que no tienen acceso al crédito tradicional. La Institución ofrece a sus clientes diversas modalidades de crédito entre lo que se encuentran el crédito prendario, crédito a las MYPES y créditos de consumo.

La participación de la CMAC PIURA S.A.C. ha sido, en parte, una solución a los problemas socioeconómicos y sociales en la ciudad de Chachapoyas, al haberse convertido en una contribución importante en la creación de empleos y la promoción del trabajo decente.

Ofrece los siguientes beneficios: no cobra comisiones, portes, ni mantenimiento de cuentas; cronograma de pagos de acuerdo al flujo de ingresos del negocio; descuento de intereses por pago anticipado del crédito; créditos por campaña de acuerdo a evaluación; disponibilidad del dinero de acuerdo a solicitud del cliente; créditos rápidos, fáciles y oportunos; línea de Crédito automática; si eres cliente puntual puedes obtener créditos adicionales; y asesoramiento permanente de sus Funcionarios de Créditos.

Exige como requisitos: tener negocio propio; no estar criticado en el sistema financiero; documentación sustentatoria del negocio; estados financieros actualizados; y garantías que coberturen el crédito solicitado. Finalmente, presta de S/.300.00 ó US\$100.00 como monto mínimo hasta el 5% de su patrimonio efectivo, según el balance del mes anterior, como monto máximo.

El contexto global muestra cambios notables y determinantes para la economía de nuestro país, lo cual exige mayores niveles de competitividad. La ciudad de Chachapoyas en

estos últimos años ha tenido un crecimiento económico sostenible, primero con la creación de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, que forma profesionalmente a muchos estudiantes y también con las obras de infraestructura que hizo que muchos pequeños y microempresarios tengan que asumir nuevos retos como la adquisición de materiales de construcción, ferretería, sanitarios, eléctricos y agregados.

Es por esta razón que, como solo había una entidad financiera (Banco de Crédito) que otorgaba préstamos a comerciantes formalmente constituidos, la CMAC Piura S.A.C. después de haber efectuado el estudio de mercado correspondiente, así como efectuar las visitas a muchos comerciantes quienes aun no se encontraban formalmente constituidos, decidió que se debía aperturar una agencia para acoger a dichos comerciantes y poder ofrecerles los créditos necesarios y de esa manera comenzar a crecer con su negocio.

Con el transcurrir del tiempo se comenzó a ver los resultados económicos financieros con las mejoras, como consecuencia directa de una planificación adecuada, se pudo observar que en cierta medida la CMAC Piura S.A.C. pudo resolver los problemas de índole económico.

No obstante, los avances antes señalados, ningún estudio concreto se ha realizado hasta la fecha sobre algún aspecto relacionado a la relación CMAC Piura S.A.C. – desarrollo de Chachapoyas, que viene a ser uno de los lugares de su accionar. Por ello, la ejecución del presente estudio ha permitido determinar el impacto de los créditos sobre el desarrollo de las MYPES de la ciudad de Chachapoyas y de esa manera sentar las bases para determinar y asignar prioridades a los problemas, a las cuestiones debatibles decisivas y a las oportunidades que se ofrezcan.

El estudio permite, asimismo, conocer las fortalezas y debilidades, así como las amenazas y oportunidades, como base para utilizar los medios y vías adecuados para seleccionar la estrategia, y de esta forma dando los pasos para transitar desde el control operativo, presupuestario anual y enfoque funcional, hacia la planificación y la dirección estratégica donde se integran todos los recursos de la empresa.

Experiencia desde los préstamos otorgados por la CMAC Piura en la ciudad de Chachapoyas

Los préstamos otorgados por la CMAC Piura en la ciudad de Chachapoyas fluctuaron entre 1,000 y más de 50,000 (hasta

400,000) nuevos soles y se otorgaron por una sola vez a cada prestatario. Asimismo, que el comercio fue el giro de negocio más frecuente (66.44%), mientras que la producción, el menos frecuente (8.90%) a los que se concedió préstamos; similar patrón se observó a nivel de cada rango de monto crediticio otorgado. En general, los préstamos de más 5,000 a 50,000 nuevos soles fueron los más frecuentes (45.89%), en tanto que los de más de 50,000, los menos frecuentes (10.96%).

La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 5,000 y de más de 5,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron al capital de trabajo (77.78% y 68.66%, respectivamente), lo que sirvió para incrementar compras, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo (62.50%). A otros propósitos, como pagos de deudas con terceros, salud de algunos prestatarios, estudios de hijos; se destinaron mayormente los créditos de 1,000 a 5,000 nuevos soles (14,29%) y en ningún caso se destinaron los montos de más de 50,000 nuevos soles para tales propósitos. El análisis estadístico mostró una relación altamente significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el destino de los mismos.

En cuanto al destino de las utilidades, la mayor parte de los prestatarios, independientemente de los montos obtenidos,

reinvertieron sus utilidades en el propio negocio; el más alto porcentaje de prestatarios que hicieron tal reinversión fue de 97.01% y correspondió a quienes obtuvieron créditos de más de 5,000 a 50,000 nuevos soles, mientras que el más alto porcentaje de prestatarios que destinaron sus utilidades a otros propósitos, como apoyar la educación de sus hijos, mejorar su vivienda o el pago de deudas, fue de 12.50% y correspondió a quienes obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles. A pesar de ello, no se observó una relación significativa ($p > 0.05$) entre el monto de los créditos y el destino de las utilidades.

El más alto porcentaje de prestatarios que no generaron empleos fue de 93.65% y correspondió a quienes obtuvieron créditos de 1,000 a 5,000 nuevos soles, mientras que el más alto porcentaje de prestatarios que generaron uno o más empleos fue de 75.00% y correspondió a quienes obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles.

Es necesario indicar que se observó una relación altamente significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y la generación de empleos, el 100% de los prestatarios que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles no otorgaron promoción alguna a sus clientes. Solo el 8.43% de los prestatarios, que obtuvieron préstamos mayores de 5,000 nuevos soles, otorgaron ciertas promociones; tales

prestatarios, en su mayoría, eran Instituciones Publicas dedicadas a la comercialización de productos agro veterinarios. Cabe señalar que se observó una relación significativa ($p < 0.05$) entre el monto de los créditos y el numero de promociones anuales.

En cuanto al volumen anual de compras, el 100% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, sólo efectuaron compras adicionales menores del 50%, en función al monto del préstamo obtenido, mientras que el 68.75% de los prestatarios, que obtuvieron préstamos mayores a los 50,000 nuevos soles, incrementaron sus compras en un 50% o más.

Es necesario indicar que se observó una relación significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el volumen anual de compras, el 100% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, sólo efectuaron ventas adicionales menores del 100%, en función al monto del préstamo obtenido, mientras que el 75.00% de aquellos que obtuvieron préstamos mayores a los 50,000 nuevos soles, incrementaron sus ventas en un 50% o más. En este caso, también se observó una relación significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el volumen anual de ventas. En cuanto al porcentaje de utilidades, como consecuencia del préstamo obtenido, el 100% de los prestatarios, que

efectuaron préstamos entre los 1,000 y 5,000 nuevos soles, sólo obtuvieron utilidades menores del 10%, mientras que el 81.25% de los prestatarios, que obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles, generaron utilidades del 10% o más. Es necesario indicar que se observó una relación altamente significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el porcentaje de las utilidades.

Los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, sólo reinvirtieron menos del 10% de sus utilidades, mientras que el 75% de los prestatarios, que obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles, reinvirtieron el 10% o más de sus utilidades. Es necesario indicar que se observó una relación altamente significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el porcentaje de inversión de las utilidades.

El 100% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre los 1,000 y 5,000 nuevos soles, no efectuaron ahorro de utilidades, mientras que el 13.25% de aquellos que obtuvieron préstamos superiores a 5,000 nuevos soles, efectuaron ahorro de utilidades equivalentes al 10% o más. Es necesario indicar que se observó una relación altamente significativa ($p < 0.01$) entre el monto de los créditos y el porcentaje de ahorro de las utilidades, el 77.78% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5000

nuevos soles, señalaron que sus volúmenes de compras fueron iguales que los que efectuaron en épocas en que no efectuaron préstamos, mientras que el 62.50% de aquellos, que obtuvieron préstamos mayores de 50,000 nuevos soles, consideraban que sus volúmenes de compras se incrementaron en relación a las épocas en que no efectuaron préstamos, el 79.37% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5000 nuevos soles.

Igualmente se destacan volúmenes de ventas iguales a los logradas en épocas en que no efectuaron préstamos, mientras que el 25.00% de aquellos, que obtuvieron préstamos mayores de 50,000 nuevos soles, consideraban que sus volúmenes de ventas se incrementaron en relación a las épocas en que no efectuaron préstamos, el 82.54% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5000 nuevos soles, señalaron que sus porcentajes de utilidades fueron iguales que los que lograron en épocas en que no efectuaron préstamos, mientras que el 25.00% de aquellos, que obtuvieron préstamos mayores de 50,000 nuevos soles, consideraban que tales porcentajes se incrementaron en relación a las épocas en que no efectuaron préstamos.

Se muestra que la mayoría de los prestatarios (entre el 75.00% y el 82.54%), independientemente del crédito obtenido, señalaron que el destino de sus utilidades fue el

mismo que el que le dieron en épocas en que no efectuaron préstamos y que básicamente fue para efectuar el pago de intereses. Una cantidad menor de prestatarios (entre el 16.42% y el 25.00%) señaló que la cantidad de destinos de sus utilidades fue menor y sólo un 4.48% de aquellos, que obtuvieron préstamos entre más de 5,000 y 50,000 nuevos soles, consideraron que la cantidad de tales destinos fue mayor, en comparación con las épocas en que no efectuaron préstamos.

El 79.37% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5000 nuevos soles, señalaron que sus porcentajes de inversión fueron iguales que los que alcanzaron en épocas en que no efectuaron préstamos, mientras que el 68.75% de aquellos, que obtuvieron préstamos mayores de 50,000 nuevos soles, consideraban que tales porcentajes se incrementaron en relación a las épocas en que no efectuaron préstamos.

Los prestatarios (entre el 71.64% y el 93.75%), independientemente del crédito obtenido, señalaron que el porcentaje de sus ahorros fue el mismo que el que alcanzaron en épocas en que no efectuaron préstamos. Una cantidad menor de prestatarios (entre el 6.25% y el 22.39%) señaló que el porcentaje de sus ahorros fue menor y sólo un 5.97% de aquellos, que obtuvieron préstamos entre más de 5,000 y

50,000 nuevos soles, consideraron que el porcentaje de sus ahorros fue mayor, en comparación con las épocas en que no efectuaron préstamos, el 82.54% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, tuvieron el mismo desenlace observado en la época en que no efectuaron préstamo alguno, mientras que el 68.75% de prestatarios que, obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles, generaron, cuando menos, una diferencia de un empleo a favor en comparación con la época en que no efectuaron préstamo.

El 82.54% de los prestatarios, que obtuvieron créditos entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, observaron el mismo patrón que el observado en la época en que no efectuaron préstamo alguno, mientras que el 25.00% de prestatarios que, obtuvieron créditos de más de 50,000 nuevos soles, ofrecieron, cuando menos, una diferencia de una promoción a favor en comparación con la época en que no efectuaron préstamo.

El presente estudio muestra, que los montos de los créditos mayormente otorgados por la CMAP Piura a las MYPES de Chachapoyas, entre 1,000 y 50,000 nuevos soles, son coincidentes con las necesidades y naturaleza de tales empresas, las cuales no requieren mayormente de grandes créditos sino más bien de accesibilidad a los mismos; llama la

atención, por ello, que todas ellas sólo hayan accedido a tales créditos una sola vez en 4 años, que comprendió este estudio. Este hecho podría explicarse por la insuficiente o deficiente difusión de los servicios que prestan las entidades financieras, principalmente la CMAC Piura, en Chachapoyas, aunada a la timidez o recelo de los propietarios de las MYPES que operan en esta ciudad para solicitar préstamos, situaciones que son necesarias revertir.

Cabe destacar también que la proporción de los giros de negocios favorecidos con los créditos guarda relación con la frecuencia de los tipos de actividades empresariales, mayormente comercial, que fácilmente se observa en esta ciudad por ser relativamente pequeña, lo que implicaría similares intereses de los 3 tipos de MYPES para acceder a tales créditos. Desafortunadamente, no se ha hallado trabajo similar al nuestro en la literatura revisada, no siendo posible una comparación con lo que acontece en otras latitudes.

De otro lado, la mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron al capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se invirtieron en la adquisición de activo fijo. Esta situación se debería al predominio de microempresas en Chachapoyas, cuyo interés prioritario es incrementar sus compras y para lo cual no requieren montos

tan grandes, a diferencia de muchas pequeñas empresas que tienen más posibilidades de adquirir activos fijos, apoyadas en su mayor estabilidad económica.

Al respecto también cabe señalar que, en otras ciudades como Chiclayo, los prestatarios refieren al personal de la propia institución que los créditos otorgados serán utilizados en un rubro específico, pero ellos finalmente le dan otro destino, lo cual no parece haber ocurrido en la presente investigación, considerando que se tuvo un mayor acercamiento a los prestatarios, quienes indicaron que no solamente lo iban a utilizar en determinado rubro, sino también para otro tipo de beneficio. Ciertamente, los prestatarios, al ser requeridos por las entidades financieras, entregan información no acorde con la realidad, es decir, maquillan sus estados financieros en cierta manera, solo con el afán de poder obtener los créditos.

En cuanto al destino de las utilidades, éstas mayormente se reinvirtieron en el mismo negocio, no observándose un patrón definido en relación a otros destinos. Esto indica, la existencia de un cierto desorden o falta de metas claras de los micro y pequeños empresarios que estarían gastando sus pocas utilidades conforme aparecen sus necesidades. Sin embargo, debemos señalar que debería haber una política educativa por parte de las Instituciones Financieras a fin de

estimular a los micro y pequeños empresarios indicándoles pautas para poder tener objetivos y metas claras de donde deben invertir o reinvertir las utilidades generadas en sus negocios. Existen entidades especializadas impulsoras de temas microfinancieros que apoyan a los empresarios en que deben reinvertir sus utilidades.

Las MYPES en el Perú genera puestos de trabajo, aporta con el 88% de los empleos del sector empresarial y genera 7.2 millones de puestos de trabajo, dándose la concentración de empleos en la Microempresa. “Según los datos obtenidos en la Encuesta Nacional de Hogares del 2002 (ENAH0), el 77% de la PEA, ocupada a nivel nacional, trabaja en unidades que emplean entre 2 y 9 trabajadores (6.3 millones de trabajadores), mientras que sólo el 11% (900,000 trabajadores) lo hacen en pequeñas empresas”.

En cuanto a los otros factores del desarrollo social, se advierte que el incremento en el monto de los créditos otorgados guarda relación significativa con el aumento de generación de uno o más empleos y del ofrecimiento de una o más promociones anuales. Teniendo en cuenta que la generación de empleo y el ofrecimiento de promociones puede beneficiar tanto a los empresarios como clientes, se debe apoyar con la creación de nuevas fuentes de trabajo para los jóvenes profesionales que egresan día de día de la

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

Las MYPES han aportado mucho al crecimiento de la economía de nuestra patria es por ello que el aporte de la MYPE a la economía equivale a aproximadamente el 42% del PBI y esto seguirá creciendo con la creación de nuevas empresas, para que de esa manera haya nuevos empresarios emprendedores.

En cuanto a los factores del desarrollo económico, se advierte igualmente que el monto de los créditos guarda relación significativa y directa con el volumen anual de compras, el volumen anual de ventas, el monto de las utilidades, el porcentaje de inversión de las utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas.

El Gobierno Regional Amazonas, a través de la Dirección Regional de Producción debe impulsar la asociatividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) para mejorar su nivel de competitividad y reducir las limitaciones que poseen para acceder a diversos beneficios, una de estas limitaciones es el bajo nivel de negociación en la compra de insumos y la venta de sus productos, así como el acceso a financiamiento en la banca formal y escasas facilidades para adquirir bienes de capital, principalmente para aquellas actividades que le

permitan a las empresas elevar sus ingresos o reducir sus costos. Una experiencia importante es el Programa de Consorcios Productivos. Por lo que sería importante la capacitación y asistencia técnica.

De otro lado, una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, señala haber logrado mayor volumen de compras, volumen de ventas, monto de utilidades, porcentaje de inversión y generación de empleos, así como haber efectuado mayor ofrecimiento de una o más promociones, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Aprovechando esta coyuntura las Instituciones Financieras deben apoyar la iniciativa de muchos prestatarios otorgando nuevos préstamos, dando las facilidades como es la regulación de las tasas de interés; Chachapoyas esta creciendo día a día con la generación de nuevas empresas, entonces las entidades financieras se verán beneficiadas otorgando nuevos créditos.

A diferencia de los hallazgos anteriores, la cantidad de destinos de las utilidades y el porcentaje de ahorros fueron mayormente iguales cuando se obtuvo o no se obtuvo préstamo, no observándose un patrón definido respecto a la proporción de prestatarios con menor y mayor cantidad de destinos de las utilidades y porcentaje de ahorros, en función a la obtención o no de préstamos. Estos hechos se explicarían

en el sentido que los intereses que se cobran a los micro y pequeños empresarios son demasiado excesivos y con los márgenes de utilidad que se obtienen no alcanza para poder efectuar ahorros o utilidades.

A pesar de que algunos bancos (Crédito, Wiese Sudameris, Continental y Santander) tienen una alta participación en el sistema de créditos de consumo y para la pequeña empresa, no se les ha considerado en el segmento de microfinanzas por dirigirse a clientes de mayor tamaño y por ser reducida su participación respecto al total de sus propios préstamos.

La banca especializada en microfinanzas se caracteriza por haber desarrollado tecnologías de crédito particularmente apropiadas para evaluar clientes de bajos ingresos y microempresas. Sobre la base de las características de las personas (especialmente las socio-económicas) pertenecientes a cada uno de estos niveles, estas entidades desarrollan políticas comerciales, de riesgo, de cobranzas, de nuevos productos, entre otros.

El perfil del cliente típico del segmento de microfinanzas es muy diferente de aquel del segmento corporativo. En particular, el cliente típico de microfinanzas solicita un préstamo entre S/. 1 000 y S/. 3 000 por operación crediticia, mientras que el sector corporativo opera con niveles

promedio de S/. 100 mil. Por lo tanto, los beneficios de escala son menores en el segmento de microfinanzas que en el segmento corporativo. Adicionalmente, los costos unitarios de selección y evaluación de nuevos clientes son mayores en el segmento de las microfinanzas debido a la menor antigüedad de sus clientes, su relativo escaso perfil crediticio y su cultura empresarial limitada, entre otras características. Estos factores aumentan los costos de seguimiento y de recuperación del crédito.

En esta línea, los clientes del sector microfinanzas son considerados nuevos usuarios del mercado de créditos, por lo cual la prima de riesgo crediticia expresada en las tasas de interés activas es mayor que en el segmento corporativo. Por otro lado, el segmento corporativo resulta más competitivo y las firmas prestamistas cuentan con menor poder de negociación en comparación al segmento de microfinanzas, donde se manifiesta un menor número de empresas financieras oferentes.

Estas empresas cuentan, por lo tanto, con un mayor poder de negociación para fijar sus márgenes de ganancia, dado que los prestatarios pertenecientes al segmento microfinanciero usualmente cuentan con fuentes de financiamiento alternativo limitadas o mucho más costosas.

Cabe señalar que la CMAC Piura ofrece más ventajas y facilidades que el Banco de Crédito del Perú para las MYPES de la ciudad de Chachapoyas, particularmente en lo que concierne a monto de los créditos, cantidad de requisitos, exigencia de la garantía, tiempo para otorgar el crédito, plazo de devolución del préstamo y confianza en la entidad financiera. Éstos hechos, entre otros, explicarían el mayor posicionamiento de la primera entidad mencionada y también la satisfacción del prestatario. La única desventaja claramente señalada por los prestatarios de la CMAC Piura es la elevada tasa de interés que cobra, lo cual les impide reinvertir en mayor cantidad, obtener mayores beneficios como utilidad o en la capacidad de ahorrar.

La mejor satisfacción para el cliente y por ende al micro y pequeño empresario se refiere a la prioridad otorgada al financiamiento, que constituyen la estructura productiva del país, por el número de unidades empresariales y por el personal ocupado.

En tal sentido, y utilizando las herramientas que proporciona el mercado, se han estructurado entidades especializadas, cuyo crecimiento es destacable en materia de depósitos y colocaciones. Se han articulado y desarrollado, entre otras instituciones, las cajas municipales y las Edpymes, especializadas en financiar operaciones acordes con el

tamaño de las pequeñas empresas y de la capacidad de endeudamiento de las personas de menores ingresos. Es importante señalar que tales instituciones de financiamiento operan sin contar con subsidios del Estado, o con el acceso a líneas de crédito no sustentadas técnicamente.

No está demás reiterar que el presente estudio constituiría el primero de esta naturaleza en nuestra ciudad y probablemente en el Perú, razón por la cual servirá de base para poder comprender el impacto estudiado en ciudades pequeñas como Chachapoyas. Debemos indicar que el Ministerio de la Producción a su vez ha propuesto el Régimen General de Impuesto a la renta esto significa el pago de un tributo según el nivel de ventas anuales de la empresa. Esto quiere decir:

- Hasta S/. 24 500 - Exonerados
- Desde S/. 24 500 hasta S/.189 000 - 15%
- Más de S/.189 000 - 30%

Finalmente, si bien se advierte en suma un impacto favorable de los créditos sobre la mayoría de componentes del desarrollo económico social de las MYPES, tal impacto puede ser aún más favorable u optimizarse si se comprometieran a las instituciones académicas de nivel superior, a los agentes del desarrollo económico social y a los prestatarios que operan en Chachapoyas, a través de acciones permanentes de

difusión, capacitación e investigación, que no se han ejecutado adecuadamente hasta ahora.

Conclusión

Los créditos otorgados por la CMAC Piura a las MYPES de la ciudad de Chachapoyas fluctúan entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo más frecuentes los préstamos de más de 5,000 a 50,000 nuevos soles. El comercio es el giro de negocio más frecuente, mientras que la producción, el menos frecuente a los que se concede préstamos. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinan al capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinan a la adquisición de activo fijo.

La mayor parte de los prestatarios, independientemente de los montos obtenidos, reinvierten sus utilidades en el propio negocio; una mayor proporción de los que obtienen préstamos mayores de 50,000 nuevos soles también destinan sus utilidades a otros propósitos.

El tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de uno o más empleos generados y de ofrecimiento de una o más promociones. El monto de los créditos guarda relación significativa y directa con el volumen anual de compras, el volumen anual de

ventas, el monto y porcentaje de inversión de las utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logra un mayor volumen de compras, volumen de ventas, monto de utilidades, porcentaje de inversión y generación de empleos, así como efectúa un mayor ofrecimiento de una o más promociones, en comparación con la época en que no obtiene crédito alguno.

La CMAC Piura ofrece más ventajas y facilidades que el Banco de Crédito del Perú para las MYPES de Chachapoyas, en lo que concierne a monto de los créditos, cantidad de requisitos, exigencia de la garantía, tiempo para otorgar el crédito, plazo de devolución del préstamo y confianza en la entidad financiera. En suma, impacto de los créditos y de la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las MYPES.

Bibliografía

- Centro GDL.com; ¿Qué es PYMES? y la evolución de la PYMES; 2006 [Acceso el 8 Feb 2010]; Disponible en: <http://www.centrogdl.com/articulo.php?no=53>
- Adrian A., Flores K.; Metodología de Gestión para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Lima Metropolitana; Tesis Digitales UNMSM; Lima, Perú; 2004
- Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N., Chacaltana J.; Estrategia y Racionalidad de la Pequeña Empresa. Lima: OIT; 2001.
- Navajas S., Navarrete E., Simbaqueba L., Cuevas M., Salamanca G.; Indicadores de microfinanzas en América Latina: rentabilidad, riesgo y regulación. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C. agosto 2006
- Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras; Manual: Estudio de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Lima. Perú. 2008.
- Arocutipa N., Jove U. D., Florez O., Condemayta Y., Sacari E.; Las Microfinanzas y las MYPES en el Perú; [Acceso el 8 Feb 2010]; <http://www.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>

Gomero-González N. A.; Participación de los intermediarios financieros bancarios en el desarrollo de las Pymes Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000; Lima (Perú); 2003 (Acceso el 17 Jun 2008). Disponible en: http://www.cybertesis.edu.pe/sisbib/2003/gomero_gn/html/index-frames.html.

Galeon.com; Evolución de las micro y pequeñas empresas MYPE en el Perú; [Acceso el 10 Feb 2010]; Disponible en: <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>

Lira Briceño P.; Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. USAID/Perú/MYPE COMPETITIVA Lima (Perú): Nathan Associates Inc, 2009.

Huamán Balbuena J.; Las mypes en el Perú; Bogotá (Colombia); 2009 [Acceso el 10 Feb 2010]; Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>

Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Lima (Perú); 2008 [Acceso el 10 Feb 2010]; Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>

Herrero A., Henderson K.; El costo de la resolución de conflictos en la pequeña empresa. El Caso de Perú. Banco

Interamericano de Desarrollo. Washington D.C. junio de 2003

Sandoval Centa, O. A.; Diagnostico de la Micro y Pequeña Empresa en la Región San Martín y Recomendaciones para su Fortalecimiento y Competitividad; Moyobamba (Perú): Gerencia Regional de Desarrollo Local del Gobierno Regional de San Martín; 2005.

Porta M.; Pymes. 3. Segunda Parte El Comercio Mundial; Mar del Plata (Argentina); 2002. [Acceso el 5 Mar 2010]; Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme2.shtml>

González de Jesús R.; Pobreza Absoluta y Crecimiento Económico, Análisis de Tendencia en México 1970-2005. 1.2. Crecimiento económico; Málaga (España); 2009 [Acceso el 5 Mar 2010]; Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2009b/529/Definicion%20de%20Crecimiento%20Economico.htm>

Wikipedia; Crecimiento económico; [Acceso el 5 Mar 2010]; Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico

PROINVERSION; MYPEqueña empresa crece Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa; Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN. Lima. 2006

- Díaz J.; Manual de Créditos y Cobranzas. Lima. Perú. EDIPESA. 2006
- Hidalgo Buenaventura; Micropréstamos, microfinanzas y cooperación para el desarrollo; Pueblos (18):56-58. 2005 [Acceso el 4 Ago 2010]; Disponible en: www.revistapueblos.org/spip.php?article264
- Presteme.com; Qué son los Microcréditos; 2009 [Acceso el 4 Ago 2010]; Disp. en: http://www.presteme.com/prestamos/creditos/prestamos_de_dinero/Que_son_los_Microcreditos/
- Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A.; Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C.; Lima (Perú); 2008; [Acceso el 12 Dic 2008]; Disponible en: <http://www.equilibrium.com.pe/CmacPiur.pdf>
- Weston, J. F.; Brigham E.; Administración Financiera de la Empresa. Editorial Interamericana. México. 1973.
- CMAC Piura S.A.C; Caja Piura; Piura (Perú). [Acceso el 12 Dic 2008]; Disponible en: <http://www.cmacpiura.com.pe/>
- Regalado Hernández, R. y otros; Las MIPYMES en Latinoamérica, Edición electrónica gratuita. 2007 [Acceso el 12 Abr 2010]; Disponible en: www.eumed.net/libros/2007b/274/
- Andina; Ministerio de la Producción promueve asociatividad de mypes para mejorar nivel de competitividad; 2008 [Acceso el 10 Abr 2010]; Disponible en:

<http://200.48.60.195/espanol/Noticia.aspx?id=x4KUftOPsbw> (AND207667)

Rebolledo Abanto, P. A. y Soto Chávez, R.; Estudios Económicos, Estructura del Mercado de Créditos y Tasas de Interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas. Estudios Económicos. Banco Central de Reserva del Perú. Lima. Perú. 2002.

Basombrio I.; Desarrollo Financiero y Realidad Social Peruana; Lima (Perú): Gestión; 2010 [Acceso el 8 Ago 2010]; Disponible en: <http://gestion.pe/impres/impres/noticia/desarrollo-financiero-realidad-social-peruana/2010-06-28/20005>

Vigil Lazo Y.; Formación, crecimiento y proyección de las Mypes; Lima (Perú); [

Descubre tu próxima lectura

Si quieres formar parte de nuestra comunidad,
regístrate en <https://www.grupocompas.org/suscribirse>
y recibirás recomendaciones y capacitación



   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com



Carlos Alberto Hinojosa Salazar

Doctor en Administración.

Magister en Ciencias Económicas, mención Finanzas. Filiación: Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Código RENACYT: P0004103. Grupo: Carlos Monge Medrano. Nivel: III. E-mail: carlos.hinojosa@untrm.edu.pe. <https://orcid.org/0000-0001-5603-0979>

Actualmente es coordinador de la Maestría en Gestión Pública de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Ha sido Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Fue Director de Departamento Académico de Economía, Administración y Turismo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Fue Director de Escuela de las Escuelas de Contabilidad, Administración de Empresas y Turismo y Administración. Docente de pre grado de los cursos de Contabilidad General, Contabilidad Intermedia, Contabilidad Superior, Fundamentos de Contabilidad. Metodología de la Investigación, Tesis I y Tesis II y docente de postgrado de los cursos de Metodología de Investigación Interdisciplinaria, Gestión de Recursos Humanos, Tributación Regional y municipal. Asesor de micro y pequeñas empresas.



Manuel Antonio Morante Davila

Maestro en Administración, mención en Gerencia Empresarial. Filiación: Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, E-mail: manuel.morante@untrm.edu.pe. <https://orcid.org/0000-0003-3098-9019>

Actualmente es Director de la Escuela Profesional de Economía de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas y Coordinador del Programa de Estudios Económicos y Estadísticos del Instituto de Investigación en Economía y Desarrollo de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Docente de pregrado en la Escuela Profesional de Economía en los cursos de Finanzas Públicas, Finanzas Corporativas, Finanzas Internacionales, Metodología de la Investigación Económica, Investigación a la Economía I e Investigación a la Economía II y de postgrado de los cursos Economía Nacional e Internacional, Gestión Administrativa del Estado y Tesis I de la Maestría en Gestión Pública.



Edinson Cueva Vega

Maestro en Ciencias económicas, mención en Gestión Pública y Desarrollo Local.

Filiación: Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, E-mail: edinson.cueva@untrm.edu.pe.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5102-7594>

Actualmente es Coordinador del Proyecto SNIP N° 317554 “Mejoramiento de los servicios educativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza, también es director del Instituto de Investigación de Economía y Desarrollo IDED-UNTRM.

Es Decano del Colegio de Economistas de Amazonas.

Ha sido Director de la Escuela Profesional de Economía.

Docente universitario, en la Escuela Profesional de Economía en el curso de Prácticas Pre-Profesionales, investigador, consultor y asesor financiero en el manejo del sistema presupuestal del Gobierno Regional y Gobiernos Locales, con experiencia en el sector público y privado y en la Cooperación internacional; especialistas en desarrollo local con enfoque territorial.

Mantiene una política de permanente capacitación, con principios humano y cristiano, innovador, trabajo en equipo, se adapta y promueve el cambio.

ISBN: 978-9942-33-441-1



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica