

## CAPITULO III

### PERFIL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS Y SU GRADO DE ARTICULACIÓN CON LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

#### 1. Conceptualización de las PYMES

Existen diversas formas de diferenciar a las PYMES de otro tipo de empresa, dependiendo del aspecto o particular punto de vista del análisis que se quiera efectuar, que podría ser legal, tributario, organizativo. Se señalará tres enfoques, siendo éstas las más usadas en el escenario nacional:

- a. Desde el punto de vista de la estructura organizativa: las principales características que distinguen a estas empresas son:
  - Actúan fuera del marco jurídico vigentes para la gestión empresarial; es decir son fundamentalmente informales.
  - La propiedad de la empresa es formalmente familiar. No existe diferencia entre el patrimonio familiar con el de la empresa.
  - No existe relaciones laborales formales
  - El mercado al cual producen es mayoritariamente nacional
  - La tecnología en el proceso productivo es sencilla, no intensiva en capital, ni utilizan insumos importados.
- b. Desde el punto de vista del Ministerio de Industria y COFIDE.
  - Para el Ministerio de Industrias, son aquellas empresas cuya venta anual llega hasta 12 UIT y son empresas que tienen como máximo 10 trabajadores y el propietario trabaja en ella.

- Para COFIDE. La microempresa es aquella que tiene activos fijos hasta un máximo de US\$ 20 000 y tienen ventas anuales hasta US\$ 40 000.

c. Según la Ley 27268 que fue promulgada el 26 de mayo del 2000, se denomina:

- Microempresa: Cuando el número de trabajadores no excede a 10.
- Pequeña empresa: Cuando la cantidad de trabajadores no exceda a 40.

La ley mencionada conceptualiza de la forma siguiente a las PYMES " *Unidad económica que opera como persona natural o jurídica, cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción, y comercialización de bienes o prestación de servicios dentro de los parámetros de la presente ley*"

Las referencias estadísticas disponibles, no brindan información homogénea existente sobre éstas empresas; sin embargo, tomando estimaciones de consultores especializados en el tema, se puede indicar que existen alrededor de 3 millones 100 mil pequeñas y microempresas, de las cuales el 40% están registradas como empresas contribuyentes.

**CUADRO N° 10. ESTRUCTURA INDUSTRIAL PERUANA**

Tipo de empresas	N° de trabajadores	% del Total de Empresas	% de la PEA
Micro	1 a 10	95.65	45.34
Pequeña	11 a 50	3.28	14.65
Mediana	51 a 200	0.74	12.31
Grande	201 a más	0.33	27.70

Fuente: INEI -Universidad del Pacífico- Centro de Investigación-CIUP.

## 2. Concentración de las PYMES

Los resultados del III Censo Nacional Económico <sup>19</sup> permiten apreciar una presencia importante de las pequeñas y microempresas en la actividad productiva del país, que como ya se mencionó son responsables del 70% de los empleos y que se la adiciona la mediana empresa sobrepasa el 80% en la generación de puestos de trabajo. Cuando se realizó el CENEC el número de PYMES formales y que contribuían al Estado llegaba a 231249 empresas<sup>20</sup>.

Las estadísticas sobre éste sector empresarial señalan que el 35.5% de éstas empresa están ubicadas en Lima. Esta concentración empresarial ha motivado que en las provincias su grado de participación sea en menor escala. Arequipa concentra el 8,7%, Junín el 6,6% La Libertad el 5,0%, Piura el 4,6% de este tipo de empresas; fenómeno que además induce a la concentración del empleo en la capital.

Lima concentra el 35.5% de los micro negocios que funcionan en todo el país y el 69% de las pequeñas empresas<sup>21</sup>, dedicándose el 62% a la actividad de comercio y reparaciones de vehículos mientras que el 12% realiza actividades industriales. La mayoría de micro y pequeños negocios se dedican al comercio por requerir bajo nivel de inversión y por ser de fácil adaptabilidad para el cambio.

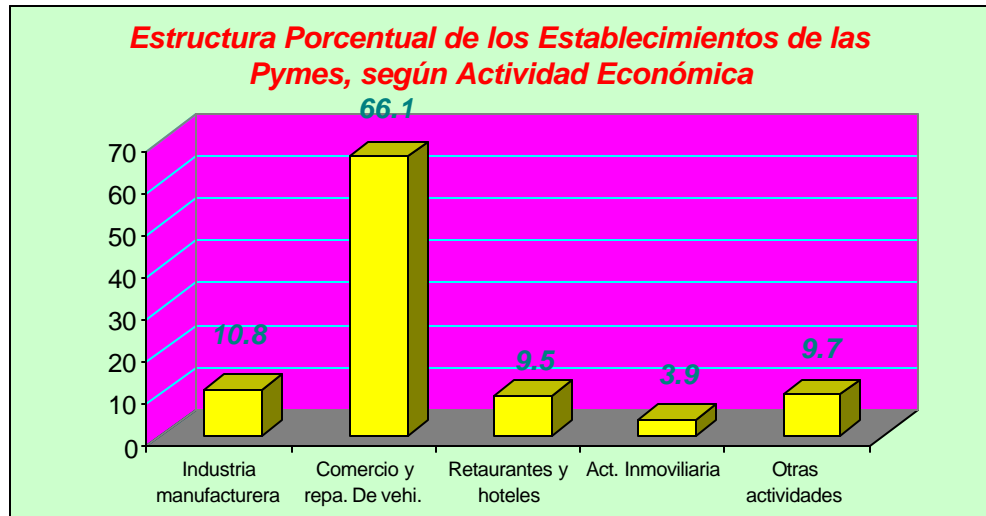
<sup>19</sup> INEI. III Censo Nacional de Empresas -CENEC. 1993.actualizado 1996.

<sup>20</sup> Ibid. Pg. 39

<sup>21</sup> 1-10 trabajadores: Microempresa

11-20 trabajadores: Pequeña empresa

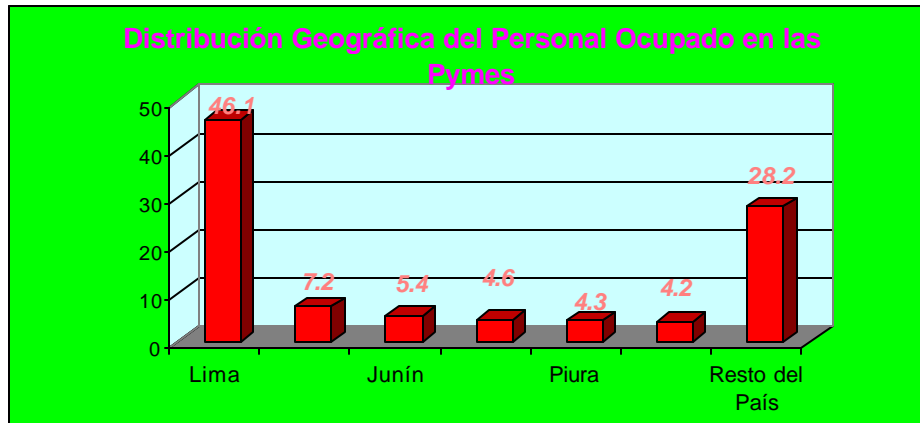
**Graf. N° 3**



**Fuente: INEI-CENEC. 1993.Elaboración propia**

Los 231 mil establecimientos que censo el CENEC 1993, daban empleo directo a 453 260 personas, concentrándose en Lima el 46,1% de la fuerza de trabajo, seguido muy lejos de Arequipa, Junín, La libertad, con el 7,2%, 5,4% y 4,6% de la fuerza laboral. En la microempresa y pequeña empresa, el mayor nivel de empleo se encuentran en los establecimientos de 1 a 4 personas, donde se puede localizar el 66.5% de las personas ocupadas.

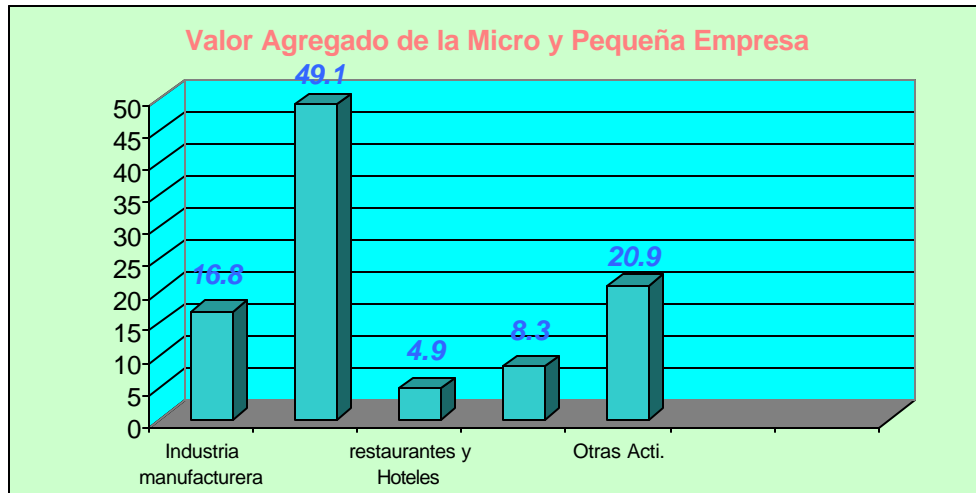
**Graf. N°4**



**Fuente: INEI .III CENEC. Elaboración propia**

En cuanto al aporte del PBI, el valor agregado de la producción, cabe señalar, que en el sector comercio se genera el 49,1% del valor agregado, en contraste con la industria manufacturera en donde se concentra el 10,8% de las empresa que genera el 16,8% del VA, situación que se refleja además en la generación de empleo de esta actividad económica que es relativamente poca con relación a otros sectores económicos, dentro de las PYMES.

**Graf N°5**



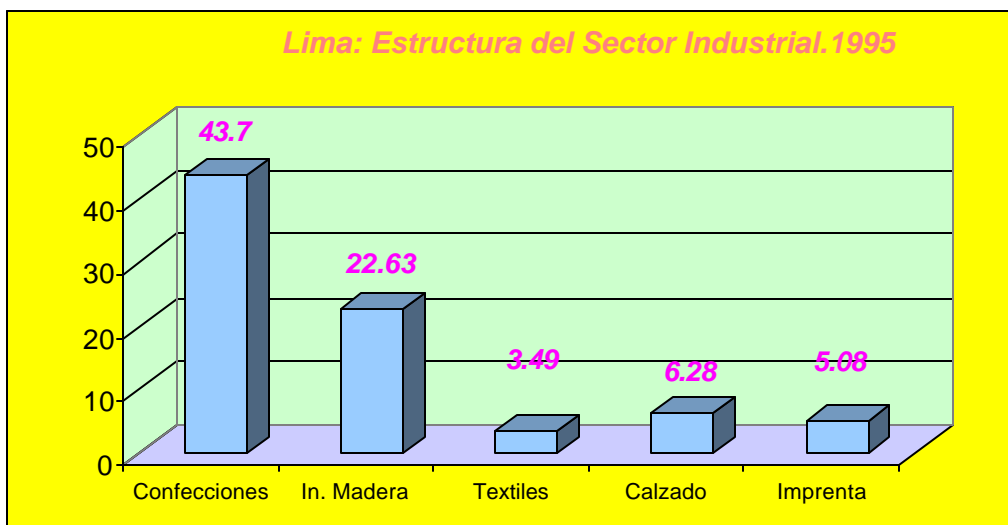
**Fuente: INEI .III CENEC. Elaboración propia**

Los establecimientos que realizan actividades en la industria de la manufacturera contribuyen a la generación de una cuarta parte de la producción bruta de la micro y pequeña empresa, mientras que la actividad de comercio lo hace con el 36.5%.

Esta estadística es reforzada por el trabajo realizado por el Banco Central de Reserva<sup>22</sup> realizada con el financiamiento de la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID), estudio que concluyó que, el 9,5% de las PYMES pertenece al sector industrial, el 66,7% al sector comercio, el 3,8% al sector transporte. Este mismo estudio llegó a determinar que el sector industrial en Lima metropolitana, tiene como subsectores de apoyo productivo al de confecciones, con el 43,8% calzado, 6,3% industria de la madera, 22,6%, imprenta 5,1% metalmecánica, 7,9%, textiles, 3,5% y otros 10,9%. Como se aprecia por las cifras expuestas, el sector confecciones es el más representativo, actividad que podría potenciarse con la entrada en vigencia del ATPA.

<sup>22</sup> Banco Central de Reserva del Perú-AID- Encuesta de Pyme en Lima Metropolitana.1995

Graf. N°6



Fuente: INEI .III CENEC. Elaboración propia

### 3. Diagnóstico estratégico de las PYMES

Como las estadísticas lo demuestran , las PYMES han sido el colchón para quienes el sector moderno de la economía no era una alternativa cuando el Perú entro a la etapa de reformas estructurales. No obstante , el espíritu empresarial se ha traducido en más de miles unidades empresariales sostenibles. ¿ Cuales han sido las fuentes de financiamiento " externo " de estas unidades ? Aquí cabe distinguir dos segmentos de mercado, con el objetivo de tener una visión clara de las diferentes dinámicas de financiamiento. En un extremo, en la base de la pirámide empresarial, los conductores de actividades generadoras de ingresos de subsistencia acceden mayoritariamente a fuentes de financiamiento informal o no acceden a fuentes de financiamiento alguno. En el otro extremo en la punta de la pirámide, se puede identificar aquellos negocios en expansión, producto de la acumulación de conocimiento del mercado y activos que respaldan cualquier inserción, quienes encuentran , principalmente en los intermediarios financieros no bancarios una importante fuente de financiamiento.

En suma, el segmento más dinámico de las PYMES ha encontrado en las instituciones de desarrollo a un socio estratégico; sin embargo y a pesar del esfuerzo estatal, los alcances son aún limitados. La banca comercial podría ser el agente que dinamice su actividad, objetivo que están lejos por lograrse.

Sin embargo, los problemas de las PYMES van más allá de los financieros. Por esta razón, es de vital urgencia resolver los siguientes problemas estructurales.

- Las garantías que exigen los bancos para asignar mayores recursos para micro créditos.
- El mercado de información es determinante para que los pequeños empresarios y los microempresarios puedan asignar eficientemente sus recursos.
- La asistencia técnica es uno de los servicios no financieros más importantes. Pero aún más importantes es la capacidad técnica de quienes lo proveen.

Pero a pesar de estas limitantes, los microempresarios tienen gran importancia en la estructura económica del país, generan empleo para el 45% de la PEA urbana y ha provisto el 63.3% de los nuevos empleos creados de 1993-1998<sup>23</sup>. Asimismo refleja esta gravitación el hecho que las PYMES aportan el 42.1% del PBI. Esta fortaleza no contrasta con el apoyo de la banca comercial. Los empresarios que están involucrados en esta actividad, sólo el 6% accede a esta clase de bancos. En 1995 la oferta de crédito llegó a US\$ 82,2 millones, la demanda por préstamos comerciales alcanzaba US\$ 1000 millones. Existe una demanda de crédito que se traduce en tasas de interés de hasta 112% anual en moneda local y 29% en moneda extranjera.

El presente diagnóstico se podría plasmar en el siguiente análisis FODA, que

---

<sup>23</sup> INPET. Estudio de Factibilidad para una entidad de desarrollo de Pequeña y microempresa-EDPYMES CRINPET. 1995



permitiría al final de la investigación recomendar las políticas de desarrollo del caso.

### **Fortalezas**

- Bajo nivel de inversión por puestos de trabajo, hay una relación de 1 a 20 entre la inversión más baja por puesto de trabajo en una PYME del sector construcción y la más alta es en una PYME del sector transporte.
- Flexibilidad para la reconversión productiva, de acuerdo a las necesidades de la demanda ( por bajo nivel de inversión y ser empresa familiar)
- Son herramientas de capacitación y aprendizaje, que ponen de relieve al factor trabajo como elemento más importante del proceso productivo.
- Creatividad e innovación en el campo tecnológico y para la producción de bienes y servicios.

### **Debilidades**

- El insuficiente desarrollo en el nivel tecnológico y organizacional.
- Las dificultades que tienen para generar una oferta regular , en cantidad y calidad.
- El bajo poder de negociación para el trato con sus proveedores y clientes el acceso restringido a las fuentes de financiamiento.
- Cuentan con infraestructura y equipamiento que podrían ser calificado como precario.
- Actúan en la informalidad en el campo legal y tributario.
- Carecen de capacitación en gestión empresarial.



### **Amenazas**

- El incremento constante de la competencia, no sólo nacional sino del resto del mundo, como consecuencia de la apertura de los mercados y la globalización.
- La alta velocidad de los cambios tecnológicos, que demandan de éstas empresas una permanente adecuación y/o renovación de sus activos (maquinaria y equipo).
- El incremento del poder de los clientes que demandan mayor calidad, mejores servicios y costos decrecientes.

### **Oportunidades.**

- La existencia de números nichos de mercado que no son cubiertas por las empresas de mayor tamaño, y también aquellos sectores del mercado que requieren ser atendidos como producto de la reconversión empresarial que se vienen produciendo.
- El aprovechamiento de ventajas competitivas en la producción de determinados bienes de exportación no tradicionales.
- Los cambios en las disposiciones legales; como por ejemplo los referidos a la flexibilidad de los contratos laborales y algunas facilidades tributarias que están orientadas a crear un contexto que permitiría la formalización de estas empresas.
- El desarrollo del ATPA y el ALCA que implicará abrir el mercado norteamericano y un megamercado de más 800 millones de consumidores para los productos de países procedentes de la Comunidad Andina de Naciones(CAN).

#### 4. Las PYMES y el empleo

En el Perú las micro y pequeñas, concentran el 96% de las empresas y contribuyen, junto con las medianas empresas con un 42.1% de la producción nacional.<sup>24</sup> Si embargo a pesar de la importancia económica de este sector, las características productivas de las empresas que lo conforman determinan que la calidad del empleo que ofrecen es bastante baja. La inmensa cantidad de PYMES ocasiona que éstas obtengan reducidos beneficios, la cual prácticamente anula su capacidad de inversión, lo que genera a su vez, trabas al incremento de la productividad de sus empleados.

La mayor parte del sector empresarial está conformado por microempresas y existe solo un pequeño grupo de grandes empresas, mientras que la participación de la mediana empresa es mínima. Esta situación genera un grave problema, pues ante la ausencia de unidades productivas de tamaño intermedio, las mencionadas microempresas no encuentran medios para entablar alianzas comerciales con empresas de mayor tamaño.

Tal situación contrasta con la de países de mayor grado de industrialización, las que han adoptado un esquema productivo moderno, cuya eficiencia se fundamenta en la especialización y la subcontratación. En este contexto las PYMES funcionan como proveedores de productos especializados que satisfacen las necesidades de las grandes empresas, lo que permite el aprovechamiento óptimo de las potencialidades de cada eslabón de la cadena económica.<sup>25</sup> En este sentido, es posible distinguir una serie de factores que limitan la capacidad de las PYMES para desarrollar e incrementar el tamaño del sector empresarial intermedio. Entre éstas dificultades resaltan las relacionadas con el escaso acceso al financiamiento, a la efectividad de las políticas de apoyo por parte del Estado, y

<sup>24</sup> Villarán Fernando Las PYMES en la estructura Industrial Peruana .Lima. S.A.P. 12 1999

<sup>25</sup> Sociedad de Comercio exterior del Perú. " Pequeñas y Medianas empresas : como aprovechar su potencial productivo. En Semanario Comercial COMES.N 8 168.p.3 . 2002



los bajos niveles de capital humano y el escaso nivel tecnológico al que éstas empresas tienen acceso.

La intervención del Estado se ha visto obstaculizada, principalmente, por el enorme costo que significa hacer llegar la ayuda a este tipo de unidades empresariales, dado su extenso número y elevada dispersión. Desde que una persona se convierte en vendedor ambulante, ya está considerado como un microempresario. En este sentido, el Estado, ha implementado una serie de programas de ayudas , tales como Bonopyme, Prodame, Profece, los cuales canalizados a través del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, realizan labores de asesoría técnica, formalización, promoción de la inserción en el mercado laboral de mujeres y jóvenes .

Si bien es cierto que estas intervenciones son positivas, todavía no se puede determinar su impacto, ya que medirlo es tanto o más costoso que brindar ese apoyo. Asimismo, la labor de Prompyme constituye otro mecanismo positivo que viene desarrollando el Estado. Este ente se ocupa de eslabonar la oferta y la demanda a través de licitaciones para las compras estatales, con lo cual se asegura al microempresario un nivel e ventas.

Otro problema que enfrentan estas empresas es su poca organización para hacer llegar sus demandas a las instituciones pertinentes. Si bien es cierto que muchas de ellas se encuentran organizadas por gremios, el número no es representativo y aquellos gremios que agrupan una mayor cantidad de empresas, se constituyen en catapultas políticas para sus dirigentes. Restan distorsiones en la identificación de los sectores que necesitan más asistencia, hacen que los programas de ayuda ( como los de asistencia técnica y capacitación) no sean suficientemente efectivos.

El fomento de las PYMES como estrategia de la creación de empleo parece ser un alternativa interesante dentro de un proceso amplio de generación de empleo, dado el accesible monto que se requiere para su implementación. No obstante es necesario tener en cuenta que factores como la educación ,

capacitación, tecnología, información y acceso a servicios financieros y no financieros son muy relevantes para determinar la eficiencia asociada a las inversiones en el sector PYMES. Aquí es donde el Estado puede apoyar a éste estrato empresarial, favoreciendo la disminución de barreras a la entrada , con lo que sería más fácil el acceso.

El rol de las políticas gubernamentales, en un plano más genérico, es también primordial para aliviar el problema laboral, en el sentido que sólo un entorno de estabilidad jurídica y económica sentará los cimientos para las inversiones de mediano y largo plazo. Una economía saludable garantiza, además, reactivación de una deprimida demanda interna. Esto determinaría una mejoría en los ingresos de las empresas, un aumento en la productividad y el inicio de un círculo virtuoso que se debe de traducir en la generación de nuevos y mejores empleos.

##### **5. eslabonamiento entre las PYMES y el sistema financiero.**

Las PYMES encuentran particularmente difícil acceder al mercado formal de créditos, dada la existencia de asimetría de información que introducen elevados costos en la evaluación de los créditos. Como la mayoría de las PYMES funciona con bajos niveles de tecnología, no posee activos suficientes para respaldar los créditos. Por este motivo, a la hora de solicitar un crédito, el empresario enfrenta elevadas tasas de interés, ya que no ofrecen a los entes financieros los colaterales mínimos contra los cuales ejecutar una garantía en caso de no pago de la deuda, como consecuencia el riesgo se eleva y se restringe la capacidad de inversión de las PYMES.

Por el lado de la oferta de crédito , se distingue el problema de la economía de escala. Esto significa que los volúmenes prestados en el sector microfinanzas son muy pequeños y dado que el número de prestatarios es elevado, resulta sumamente costoso realizar el cobro. Esta es la razón principal, por el lado de la oferta, por la cual los microempresarios reciben créditos caros.

Pero a pesar de estas limitantes, los bancos han ampliado sus operaciones ha este éste sector. Los productos financieros que vienen ofreciendo a las PYMES es una canasta de productos financieros, en la cual se combinan productos tradicionales y productos innovados y/o reformulados para adecuarlos a la naturaleza y operatividad de los pequeños y microempresarios.

Los componentes de esta canasta de productos financieros se canalizan bajo tres formas de relación , que se podrían diferenciar de la siguiente forma:

#### **a. Relación financiera : banco -Cliente**

Relación directa: Es la relación clásica, en la cual se ofrecen créditos a las PYMES en donde es el propio banco quien evalúa, aprueba y recupera el crédito. Este tipo de relación se establece básicamente con las pequeñas empresas.

Relación Indirecta: Créditos en las cuales el banco otorga una línea de crédito a otro intermediario especializado en microempresas , que es el que evalúa, aprueba y recupera el crédito. Este intermediario de primer piso es usualmente una ONG, y el banco opera como intermediario de segundo piso.

Dentro de este contexto hay que señalar, que las entidades financieras especializadas en las micropemepresas han flexibilizado su posición en el tratamiento de garantías, ampliando la estructura de garantía a las siguientes opciones:

#### **Aval personal : Aval solidario**

Prenda de maquinaria y equipo: Depósitos en garantía ,finanzas de pagaré - fianza , garantías institucionales . Además , dentro de la relación financiera banco-cliente, los bancos están desarrollando acciones que les permiten contar con una adecuada información de las PYMES, creando subsidiarias especializadas en el seguimiento y supervisión de este tipo de crédito , que no sólo permiten cautelar la adecuada amortización , sino también un mejor y mayor conocimiento de las operaciones que efectúan estas unidades empresariales.



### ***b. Relación no financiera banco - cliente***

Otro aspecto que ha avanzado en el tratamiento del crédito a pequeños y microempresarios, es el referido a la ampliación de la percepción de la relación banco con este tipo especial de cliente, incorporando a los productos financieros, un componente adicional de acciones estrictamente no financieras, como son la capacitación y la asistencia técnica.

En este sentido, la naturaleza y las características del mercado de créditos a pequeños y microempresarios vienen llevando a los bancos a desarrollar en forma paralela y/o complementaria a sus líneas de crédito, programas de capacitación en gestión empresarial y de ampliación de cultura crediticia en las PYMES que son los clientes.

### ***c. Relación banco- gestión de las PYMES.***

En este aspecto se han desarrollado importantes esfuerzos para superar las limitaciones originadas por la falta de información del record crediticio de los microempresarios. Existen centrales de riesgo que están incorporando gradualmente la información relacionada a los montos y el estado de amortización de crédito de los microempresarios, lo cual permitirá disminuir el riesgo en este tipo de operaciones.

Los bancos están determinando los alcances de sus cronogramas crediticios, tomado como referencia , en su mayoría , la clasificación de pequeñas y microempresas definidas por COFIDE. Dentro de este enfoque de Banca Múltiple definido por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, han abierto sin distinción , la atención a pequeños y microempresarios tanto jurídicas como personales, que se dediquen al desarrollo de actividades en todos los sectores económicos, aunque han puesto énfasis fundamentalmente en el financiamiento de pequeñas y microempresas urbanas, dejando aún por resolver el tema del financiamiento de las PYMES en el ámbito rural.

## 6. Algunas experiencias de eslabonamiento entre las PYMES y los bancos

El crecimiento económico del país pasa por desarrollar las PYMES, de tal forma que la generación de VA no se vea limitado a reducido grupo de actividades productivas. Así, esta diversificación permitirá mejorar el escenario económico. Como ya se mencionó uno de los problemas fundamentales es su acceso al sistema financiero, por lo cual se ha visto por conveniente desarrollar a continuación, como algunas empresas financieras vienen tratando el tema de las PYMES.

Con respecto al **Banco Wiese**, incursionó en el sector de las PYMES en 1991. Inicialmente el banco se vinculó con los microempresarios a través de las ONGs. Esto fue necesario por las facilidades que éstas contaban para elaborar y mantener su base de datos de los microempresarios. Así, hasta 1996 el banco actuaba como operador de riesgos de terceros, periodo que le permitió al banco conocer el sector. La política del banco es establecer garantías reales, el cual es un elemento de respaldo para la institución. El Gerente de PYMES del éste banco aparecida en una revista que publica la Universidad del Pacífico<sup>26</sup>, expresó " ... *los volúmenes invertidos en los microempresarios no ha sido importante y no ha reportado mayores utilidades para la institución*". En contraste , el actual desarrollo del mercado de capitales ha obligado a los bancos a incursionar en nuevos sectores donde canalizan prestamos, siendo el sector de la pequeña empresa una posibilidad atractiva, cuya utilidad para el banco fue de 2/1 con una morosidad del 3%. Por el lado **del Banco de Crédito**, cabe señalar que ésta institución financiera se vinculo a las PYMES en 1996. Las tasas de interés que maneja éste banco en el sector de las PYMES es superior a las tradicionales, debido al mayor riesgo involucrado, el punto de referencia es la tasa cobrada por los proveedores. La morosidad de la cartera de colocaciones para este sector llega al 4%, cifra que evidencia que los microempresarios son buenos pagadores.

---

<sup>26</sup> Punto de Equilibrio . Universidad del Pacífico . Abril 1998-Nº 53



**Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000.** Gomeró Gonzales, Nicko Alberto.

Derechos reservados conforme a Ley

La cobranza del crédito bancario para éste sector depende del ciclo de los negocios ( Producción-Comercialización-Cobranza). Para créditos mínimos (US\$ 600) el banco no solicita garantías reales, operación que si le permitirá conocer y calificar al microempresarios para futuras operaciones de crédito.

Por su parte COFIDE, se articula con las PYMES a través de las diversas entidades del sistema financiero, lo cual no sólo dificulta la canalización de los créditos, sino que además genera una elevación de la tasa de interés, lo cual merma la capacidad de los microempresarios para operar con ventajas competitivas.

COFIDE, con aval del gobierno, capta fondos para apoyar a la microempresa del BID ( Banco Interamericano de Desarrollo) , la CAF( Corporación Andina de Fomento), el BM ( Banco Mundial), a tasa internacionales, (LIBOR - PRIME RATE), pero por sus condición de banca de segundo piso, estos fondos, dentro de las diversas líneas de crédito que maneja, como pueden ser: Programa Microglobal, PROPEM, PRIDA, AVIAGRO, llegan al usuario con tasas comerciales que maneja cada banco o agente financiero que tenga el encargo de COFIDE de colocar sus fondos líquidos en el sector micro empresarial, tasas que son iguales al TAMEX si es en moneda extranjera o al TAMN si los créditos son en moneda nacional. Si a esta deficiencia en la canalización de los créditos se le adiciona, las exigencias propias de cada banco para garantizar las colocaciones, más la carencia de garantías reales por parte de los solicitantes de créditos; los desembolsos son lentos e exiguos a lo que realmente necesita este sector para despegar económicamente.

**CUADRO N° 11. PYMES: ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DE CRÉDITOS**

Actividad Económica	N° PYMES Encuestados <sup>1/</sup>	Monto Promedio Financiado <sup>2/</sup> S/	Demanda Total de Créditos <sup>3</sup> S/	Demanda de Crédito en Zona Urbana <sup>4/</sup> S/
Industria	129 600	60 000	31104 000	1 390 680
Comercio	529 990	30 000	6 350 400	2 857 680
Servicios	151 200	20 000	1209 600	544 320
Otros	90 000	10 000	360.000	162 000
TOTAL	900 000	120 000	1130 400	4 963 680

**1/Encuesta INEI 1997, considera empresas con menos de 50 trabajadores y activos totales**

**2/ Promedio por Unidad productiva**

**3/ Asumiendo que el 40% de las PYMES tiene acceso a créditos**

**4/ Sólo un 45% de las PYMES con acceso al crédito son urbanas**

Fuente: COFIDE . Elaboración propia

Los bancos tienen un rol importante en el fortalecimiento competitivo de las empresas, entre ellas las PYMES. Pero, a pesar de que éste último sector, es la responsable de dar el soporte al mercado laboral, los bancos no le asignan la importancia que se merece, evidencia de ello, es que actualmente, según un reporte de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), sólo seis de los quince bancos del Sistema Financiero presentan información de tasas de interés de préstamo para microempresas a plazos mayores de 360 días . El costo promedio registrado es de 51.77% al año., sin incluir el costo de comisiones por el servicio ofrecido .Los bancos que menos cobran son el Continental , Crédito y el Wiese Sudameris.

*¿Qué pasa con los demás bancos del Sistema Financiero? . Consideran a las PYMES como un sector marginal dentro de cartera de colocaciones, lo cual no ayuda en nada a repotenciar el sector en sus debida dimensión.*

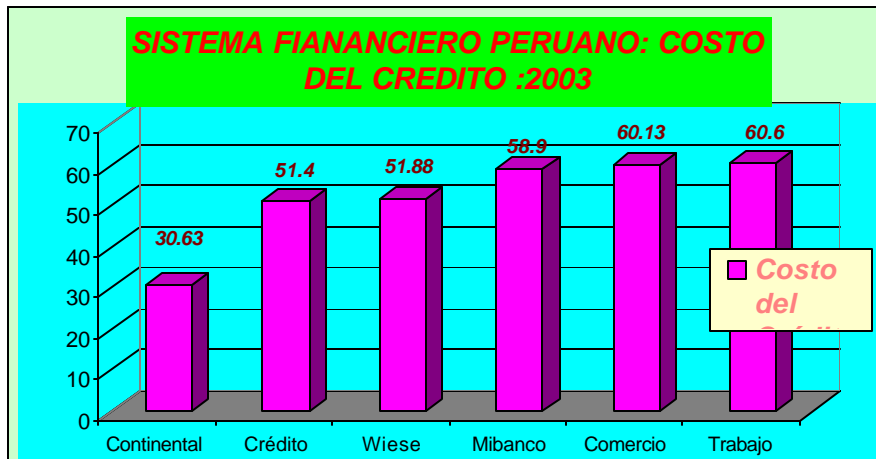
**CUADRO N°12 COSTO DEL CRÉDITO POR TIPO DE FUENTE FINANCIERA:2003**

Banco	Costo del Crédito %
Continental	30.63
Crédito	51.40
Wiese	51.88
Mibanco	58.90
Comercio	60.13
Trabajo	60.60

*Fuente: Superintendencia de Banca Y Seguros*

*Elaboración propia*

**GRAF. N°7**



*Fuente: Banco Central de Reserva : elaboración propia*