

Volumen 2, Número 1, Enero-Junio de 2011, pp. 41-51
ISSN (e) 2220-9336

El microcrédito como factor de desarrollo y competitividad en las microempresas del sector carpintería: 2008 - 2009

Giorgio Simón-Bendezú¹

Recibido: 21 de mayo de 2010
Aceptado: 13 de octubre de 2010

¹ Giorgio Simón-Bendezú Balboa. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú. Email: gsimon@usmp.edu.pe

El microcrédito como factor de desarrollo y competitividad en las microempresas del sector carpintería periodo agosto 2008 - abril 2009

RESUMEN

Objetivo: Identificar la influencia del microcrédito en las microempresas del Parque Industrial de Villa el Salvador (PIVES) como factor de desarrollo y competitividad en el sector carpintería en el período agosto 2008- abril 2009. **Método:** El diseño de investigación es no experimental, del tipo transversal descriptivo y el método es cuantitativo: el cual permite cuantificar temas como el microcrédito y gestión empresarial estrechamente relacionados con las microempresas. **Resultados:** Se han identificado los factores limitantes para acceder al microcrédito, así como los criterios de decisión para elegir el tipo de gestión del microcrédito ya sea formal o informal; y el análisis del destino o uso del microcrédito a través de una eficiente gestión empresarial. **Conclusiones:** En el estudio realizado se concluyó que a pesar de los esfuerzos realizados por los carpinteros por mejorar su competitividad sin apoyo financiero ésta, no se podría dar. Las restricciones mencionadas entranpan y hacen desconfiar a los empresarios-carpinteros al momento de solicitar un microcrédito, quienes ven perjudicada su competitividad.

Palabras clave: Microcrédito, microempresa, desarrollo y competitividad.

Microcredit as a factor of development and competitiveness in woodwork industry micro period august 2008 - april 2009

ABSTRACT

Objective: To identify the impact of microcredit in micro Industrial Park of Villa el Salvador (PIVES) as a development and competitiveness in carpentry in the period August 2008 - April 2009. **Method:** The research design is not experimental, cross-sectional descriptive and quantitative method is: which allows to quantify issues such as microcredit and business management closely related to the micro. **Results:** We identified the factors limiting access to microcredit, and decision criteria to choose the type of management of microcredit whether formal or informal, and the analysis of destination or use of microcredit through efficient management. **Conclusions:** The study concluded that despite the efforts made by the carpenters to improve its competitiveness without financial support this, no one could give. The restrictions referred to entrap and make employers wary, carpenters when applying for a loan, who are adversely affected their competitiveness.

Keywords: Microcredit, microenterprise development and competitiveness.

Introducción

Las empresas emergentes del Parque Industrial de Villa el Salvador (PIVES), cuyos empresarios han convertido el arenal inicial de dicho distrito en un conglomerado productivo, intentan competir con otras empresas que tienen mayor acceso a mercados y clientes.

Dentro del PIVES, el sector más representativo es el de la carpintería, ya que en éste se encuentran la mayoría de las empresas emergentes y alguna de ellas de prestigio, inclusive han sido considerados como el primer conglomerado de muebles del país. Además, el PIVES, tiene un alto potencial para colocar sus productos en el mercado; debido a la demanda de bienes y servicios de mejor calidad, menores precios, oportunidad y satisfacción al consumidor y usuario.

En la investigación, se busca identificar la influencia del microcrédito para las microempresas del Parque Industrial de Villa el Salvador (PIVES), durante el periodo agosto 2008 - abril 2009, a fin de determinar su impacto como factor de desarrollo y competitividad a través de una eficiente gestión. Esta proposición se sustenta en la premisa que, si se exige crecimiento, ésta se basará en reducir las limitaciones para la obtención de microcréditos.

Cinco años atrás, fueron muy pocos los bancos que incursionaron en las microfinanzas, específicamente a través del microcrédito a las Mypes como es el caso de Mibanco. La banca comercial o denominada múltiple en su mayoría considera a las microempresas del sector carpintería, un sector riesgoso y altamente volátil; sin embargo, la aparición de nuevos bancos como Ripley y Comercio han generado una dura competencia en el sector.

La presencia dentro nuevos bancos en el PIVES, como el Banco de Crédito del Perú, Banco Continental, la Financiera Scottiabank, son indicadores que reconocen al conglomerado industrial como un centro atractivo, pero aún es solo el inicio.

En este sentido, a inicios de la década veinte, ante la demanda del sector y la escasez de ofertantes especializados netamente en microempresas, surgió como alternativa las Cajas Municipales y las ONG; las cuales se han especializado en microcréditos a tasas preferenciales, siendo su limitante la poca difusión y los pequeños montos en moneda nacional o extranjera.

La realidad es que la mayoría de estos empresarios-carpinteros que administran microempresas, se han formado a través de la experiencia; esta deficiencia de conocimientos en gestión empresarial busca subsanarse, asistiendo a eventos de todo tipo y de corta duración.

El principal problema que enfrentan las microempresas del sector carpintería es el desconocimiento de la herramienta financiera del microcrédito, como factor de desarrollo la administración del negocio y su competitividad en el mercado. El no gestionar eficientemente los recursos para atender las verdaderas necesidades de la microempresa, perjudica a que éstas no logren el crecimiento a través de un desarrollo sostenido. (Bustamante, 2004).

Sin embargo, partiendo del problema principal, se origina un problema secundario, a pesar que existe el interés por gestionar un microcrédito con las entidades ofertantes, estos no se consolida por algunos factores limitantes como: los requisitos, las altas tasas de interés, y la informalidad del sector en el parque industrial. A su vez, se desprende otro problema secundario, la carencia de tecnología de información a través de un Sistema de Información Gerencial (SIG), para mejorar la gestión a través de un software básico de inventarios, compras, ventas, manejo del personal, entre otros controles necesarios.

En estas situaciones tenemos el impacto negativo de las deficiencias de fabricación, canales de distribución y comercialización; y el impacto negativo de la gestión financiera a través de la falta de acceso a créditos con bajos interés, la infraestructura inadecuada, la falta de capacitación, entre otros. Lo cual lo muestra como un sector poco atractivo por la falta de competitividad.

Las características más comunes de las microempresas ubicadas en el PIVES, afirma Espinoza (2003), son:

- *Primacía de una cultura empresarial arcaica que no corresponde a los nuevos contextos y escenarios.*
- *Empirismo en la gestión de la empresa.*
- *Bajos niveles de productividad.*
- *Inexistencia de una filosofía de la calidad.*
- *Capacidades instaladas e infraestructuras en desuso.*
- *Carencia de estrategias adecuadas de marketing (en realidad no existen esfuerzos para acceder de una manera planificada a nuevos mercados y posicionar los existentes).*

- *Falta de financiamiento.*
- *Privación de programas viables de apoyo por parte del Estado y de los gobiernos locales así como de la cooperación internacional.*
- *Requieren innovaciones tecnológicas, investigaciones científicas, consultorías, transferencias tecnológicas, dinámica de mercados y calidad. La necesidad de reconocer la obsolescencia de los paradigmas empresariales en aras de desarrollo y competitividad.*

La problemática de acceso al mercado financiero de las microempresas del PIVES, entre los principales motivos por los que no han solicitado microcréditos son: los altos intereses (41%), el exceso de requisitos por parte de los bancos (12%), la falta de aval (5%), y que no sabe como obtener créditos (4%). (PIVESWEB, s/f.).

Las entidades financieras tienen un rol muy importante en el desarrollo de las microempresas, poniendo al alcance de éstas y de los hogares de bajos recursos los beneficios del desarrollo financiero, entre ellos los servicios básicos de crédito y ahorro. El desarrollo financiero aumenta la eficiencia en el uso de los recursos y contribuye al surgimiento de empresarios emprendedores, permitiéndoles la realización de proyectos rentables, que en ausencia de financiamiento podrían verse frustrados.

Además, el acceso a servicios financieros facilita la administración de los riesgos, permitiendo una mejor planificación para mitigar y/o enfrentar, cubriendo posibles desbalances de ingresos y egresos.

Hipótesis

H1. Si las microempresas mejoran su capacidad de acceso al microcrédito, se incrementará el desarrollo y competitividad del Parque Industrial de Villa el Salvador (PIVES) en el sector carpintería durante el periodo agosto 2008 - abril del 2009.

H2. Los factores limitantes que enfrenta un empresario-carpintero del sector del PIVES para el acceso a un microcrédito, son influenciados por la desconfianza en las tasas de interés y plazos, la informalidad y diversos requisitos.

H3. Los empresarios del PIVES que acceden a microcréditos de entidades financieras formales obtendrán una ventaja significativa respecto de las microempresas que gestionan un microcrédito informal a través de terceros.

H4. Si los microcréditos obtenidos, por los empresarios-carpinteros del PIVES son destinados al capital de trabajo, se mejorará su desarrollo y competitividad.

H5. Los empresarios carpinteros- del PIVES que utilizan un Sistema de Información Gerencial básico individual (SIG), les permitió obtener una mejor gestión empresarial y ventaja significativa para facilitar el acceso al microcrédito, respecto a las empresas del sector carpintería que no cuentan, ni usan dicho sistema de información.

Metodología

Diseño de investigación

Diseño no experimental del tipo transversal descriptivo.

Población y procedimiento muestral

La población comprendió un sector importante de las microempresas del PIVES, fueron 1045 lotes asignados en el Parque Industrial, diferenciadas gradualmente por la cantidad de trabajadores y por sectores de producción.

Tamaño de la muestra

La muestra de todos los sectores fue de 281 microempresas, sin embargo se ejecutará de manera estratificada lo siguiente:

- Muestra al 100 %
- Universo= 281
- sector carpintería= 28.8%

Instrumentos

- Entrevista Estructurada al Gerente de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa el Salvador.
- Encuestas a los microempresarios del PIVES. (Fichas de encuestas).
- Entrevista a profundidad al dirigente del PIVES sector carpintería (Ficha de entrevista).
- Revisión Documentaria (Ficha de revisión Documentaria).

Procedimiento

Se entrevistó al Sr. Braulio Quiroga Periche a cargo de la Gerencia de Desarrollo Económico, de la Municipalidad de Villa el Salvador quien brindó la perspectiva de gobierno local y su manejo sobre el parque industrial.

Se realizaron encuestas estructuradas a 81 microempresas, donde se deseaba conocer las características de los empresarios-carpinteros, experiencia administrativa, financiera, formalidad e informalidad y la competitividad (gestión empresarial).

El Sr. Próspero Córdor, presidente del gremio ASIMVES (Asociación Industrial Maderera de Villa el Salvador) y CITE Madera (Centro de Investigación Tecnológica), ilustró sobre la problemática y perspectivas del sector desde su punto de vista como agremiado y la hipótesis sobre la existencia de un Sistema de Información Gerencial (SIG).

Se contactó al Presidente de la ONG Tierra de Niños, el Lic. Percy Avilés Silva, quien brindó todas las facilidades y conexiones tanto con la Municipalidad de Villa el Salvador como con el Sr. Prospero Córdor. Cabe mencionar que la mencionada ONG también brinda microcréditos a jóvenes emprendedores, el cual se pudo obtener su política de créditos.

Se realizó una encuesta de 61 preguntas a 81 microempresas las cuales tenían una población menor a diez trabajadores. Estas encuestas se gestionaron en función a obtener la mayor información coherente entendiendo el nivel de sus capacidades empresariales en rescatar sucesos vividos por cada uno de los participantes de la muestra.

Resultados

Factores limitantes para acceder al microcrédito

Respecto a la dificultad previa a la solicitud de un crédito, el 31% de los microempresarios mencionó la desconfianza en las tasas de interés y plazos estipulados, un 27% menciona son los requisitos y la falta de tiempo/costos en el trámite. Finalmente, el 17% asume como dificultad principal la falta de transparencia del ofrecimiento del crédito a través del monto total a pagar; sobre todo en las tasas de interés, comisiones, y demás gastos administrativos por deuda. Por ello que, cerca del 99% de las microempresas esperan que las entidades financieras generen confianza en los empresarios-carpinteros a través de la información clara y comprensible.

Al solicitar un microcrédito, el 64% de las microempresas no podrán cumplir con la diversidad de requisitos, ya que la mayoría no llevan una eficiente gestión empresarial. Un 20% de ellas consideran que las tasas de interés y montos mensuales son elevados y no podrán cumplir con los pagos, mientras que un 7% argumenta que las entidades bancarias entregan un monto inferior al inicialmente solicitado.

La mayor dificultad en los requisitos soli-

citados, es sustentar la proyección de ventas, el 32% de las microempresas, afirma se debe a la gestión informal de dichas empresas y por la incertidumbre de las ventas futuras. Además, no cuentan con estrategias de marketing ni equipo de ventas y sólo conocen el promedio de sus clientes leales o fijos. En reiteradas veces ello no satisface el nivel que solicitan las entidades financieras para obtener el monto deseado.

En contraste, la principal dificultad para el 24% de las microempresas, son los pagos de IGV; ya que los documentos que presentan no concuerdan con el verdadero nivel de ventas por la informalidad de su gestión. Así mismo, un el 19% presenta dificultades en el inventario de mercadería, ya que la organización no controla sus movimientos de *input* (entradas) y *output* (salidas). Finalmente, los empresarios restantes indican que su principal barrera es el no trabajaran con contadores para llevar un orden en los libros, estos presentan problemas en el manejo de su empresa y son engorrosos de sustentar. Todas las dificultades dependerán de la propia gestión empresarial que emplee el microempresario, su política y a donde espera llegar a través de la imagen y productos que desarrolla dentro del PIVES.

Respecto a los intereses exigidos por el banco, el 90% de los microempresarios consideran que el monto total a pagar es elevado por los cobros excesivos de las entidades financieras, y dependerá de cada microempresas evaluar si puede cumplir los compromisos de pago.

Además, sobre la rigidez en la obtención de un crédito, el 57% de las microempresas del sector confirman la existencia de tal rigidez y que esta puede desalentar la intención de gestionarlo; en contraste, el 43% de los microempresarios considera no existe tal rigidez ya que que una vez que se obtiene, es muy fácil obtener otro en el futuro un microcrédito de mayor monto sí y sólo sí se cumplen puntualmente las cuotas mensuales.

Sobre los factores que influyen en la elección de la institución financiera ofertante de microcréditos, el 52% de los microempresarios tienen preferencias a las tasas más bajas de intereses; por el contrario, el 27% prefieren la atención personalizada y transparencia en la información. El menor porcentaje se inclina por evaluar la flexibilidad en los requisitos y el tiempo de desembolso una vez aprobado el microcrédito.

Al evaluar el factor principal que limita el microcrédito, el 54% de los microempresarios

afirman es la informalidad; el 30% argumenta que la volatilidad del negocio, al correr muchos riesgos es un factor determinante en el acceso a un microcrédito. Otros (16%), señalan han tenido una inadecuada contabilidad para cumplir con los requisitos o no contaron con las garantías necesarias para acceder a un préstamo.

Respecto a la inversión inicial del negocio, más de la mitad de los microempresarios (72%), han solicitado un microcrédito una vez iniciado su negocio; a diferencia del 29% que no lo hizo. Esto muestra la actual tendencia de crecer rápidamente, sin embargo existe un porcentaje alto de microempresas que aun no intentan solicitar créditos.

Microcrédito formal o informal

Las principales dificultades que afrontan las microempresas del sector carpintería para acceder a la formalidad, según el 72% de ellos, se debe a la diversidad de requisitos y regulaciones (normas y exigencias establecidas). En contraste, el 20% de las microempresas señalan que son altos los costos de formalización y procedimientos largos; por ello, es necesario que el municipio en alianza con el sector carpintería formen una alianza para reducir dichos costos y simplificar el proceso. Finalmente un menor porcentaje siente temor por las sanciones gubernamentales, el cual deberá ser corregido a través de información clara que impulse la formalización.

Respecto a las limitaciones de los microempresarios, el 32% argumenta que la principal limitación es el carecer de crédito formal; el 29% menciona es el no tener un negocio establecido, ya que deben mudarse constantemente por temor a sanciones, costos o mal manejo administrativo.

Sobre los préstamos de terceros como opción frente a los préstamos bancarios, el 67% de los microempresarios afirman haber solicitado dinero a terceros para obtener liquidez, el 34% de ellos, lo hizo por intermedio de los prestamistas particulares o llamados agiotistas; mientras que el 24% lo gestionó a través de juntas o panderos, o a través de ONG.

Del grupo de microempresas que si solicitaron alguna vez un microcrédito, el 48 % considera que los costos son elevados y poco convenientes debido a las altas tasas de interés y los embargos usureros. Sin embargo, el 51% afirman que les resultó rentable porque los intereses ofrecidas por las juntas y ONG fueron

muchos menores, lo cual les permitió emplear casi todo el dinero recibido.

Respecto a la rentabilidad del crédito formal, el 84% de las microempresas que obtuvieron un microcrédito consideran más rentable el acceder a un costo formal con las entidades financieras, debido a que las tasas de interés son menores, y reciben asesoría y capacitación. Además, consideran que ello le permitirá asociarse con otras Mypes para participar en licitaciones del estado y exportar en un futuro. Por el contrario el 15.8% de las microempresas argumenta que prefiere continuar con la informalidad en su gestión empresarial.

La ventaja significativa que buscan los empresarios-carpinteros en las entidades financieras ofertantes de microcréditos frente a las demás; son las bajas tasas de interés (40%), mientras que el 31% de los empresarios desean obtener capacitaciones en la propuesta financiera y un 24% espera la asesoría permanente para el desarrollo de su empresa y pueda ser mas competente.

Sobre le servicio brindado por la entidad financiera al establecer el préstamo, el 60% de las microempresas afirmaron sintieron el apoyo de asesoría en elegir la mejor alternativa de acuerdo a sus posibilidades y requerimientos; a diferencia del 39% que no recibieron ningún tipo de asesoría.

Respecto a las preferencias de bancos, los empresarios-carpinteros del PIVES, prefieren trabajar con la Banca Comercial especializada. La cual muestra un 98% de microcréditos gestionados a través del Banco Continental, Banco de Crédito y Mi Banco y en menor proporción con el Banco Scotiabank y el Banco de Comercio. Sin embargo, no se descarta que exista presencia de las cajas municipales y ONG pero en una participación mínima debido a los montos menores.

Uso de los financiamientos obtenidos

Respecto al uso de los créditos, el 50% de las microempresas esperan invertirlo en insumos de calidad y en el desarrollo de sus productos; mientras que un 22% desea ampliar sus instalaciones y un 16% fortalecer su estrategia de ventas para que sus productos puedan ser colocados mas rápidamente en sus clientes. En menor porcentaje, el 9% desea invertir en capacitación y mejora del producto y gestión administrativa.

Las inversiones realizadas por los microempresarios son principalmente enfocados a su infraestructura, materia prima e insumos, mar-

keting, y capital humano. El 83% de ellos invirtieron en infraestructura un valor entre 10 a 20% de su capital; en contraste, sólo el 7% invirtió entre 25 a 30%. Sobre su inversión en mercadería, el 68% de microempresarios invirtieron entre 10 a 20% de su capital; mientras que el 9% entre 35% a 50%. El porcentaje invertido dependerá de la estrategia empresarial para cubrir sus necesidades, generalmente este indicador será más alto para los comercializadores.

Respecto a la inversión en materia prima, el 69% de las microempresas invirtieron entre 20 a 40% de su capital; mientras que el 12% de ellos invirtieron hasta en 15% del capital. Además, las maquinas y equipos adquiridos, representaron entre 20 y 30% del capital, según afirma el 78% de empresarios; por el contrario, el 8.4% de las microempresas ha invertido entre 35 a 50%. Ello muestra que deben de continuar adquiriendo más tecnología para el desarrollo de sus productos.

Al evaluar si los empresarios invertían, se encontró que el 96% de los empresarios, sólo invirtió hasta en un 10%; en contraste del 33% que nunca ha invertido publicidad o promoción lo que refleja la informalidad con la que trabajan

Finalmente, respecto del capital humano, el 75% de las microempresas han invertido entre 5 a 20% en personal; a diferencia de 15% de las microempresas que nunca lo realizaron. Esto considera que ellos mismos con sus familiares intervienen en toda la cadena de valor de su empresa,

Influencia del Microcrédito en la Competitividad del sector Carpintería del PIVES

Ante la constante competencia en el mercado nacional e internacional, es necesario el desarrollo de factores que contribuyan a la competitividad del sector carpintería. El principal factor, según el 54% de los microempresarios, es la diferenciación en base a mejor calidad, mayores ventas y mejor servicio. Otros recibió capacitación o charlas en microfinanzas a través del gremio de carpinteros ASIMVES. Poco más de la mitad de los microempresarios capacitados (56%), mostraron descontento por no recibir suficiente información sobre las tasas de interés de los créditos; sin embargo, el 70% de los que participantes desearían asistir nuevamente.

Al obtener los microcréditos necesarios, el 64% de los empresarios maximizaron sus utilidades, debido al aumento de su capital de trabajo,

factores son la mejora de tecnología (equipos y sistemas) e infraestructura (25%); la presencia en diversos puntos de los distritos de la capital (11%), una buena gestión administrativa y operativa (5%) y posicionamiento en el mercado (5%).

En relación a los problemas que afectan a la competitividad de las microempresas; el principal problema manifestado es la carencia de conocimientos sobre temas tributarios e impuestos (30%), lo cual no permite estimar correctamente los costos o acceder a una mayor liquidez a través de un microcrédito;

Además, se presentan otros problemas como la falta de liquidez (30%), la carencia de personal motivado (24%) y la poca fidelidad de sus clientes (17%), debido a la competencia desleal de precios.

Respecto a los problemas de gestión empresarial, se observa que casi el 70% de los microempresarios no sabe fijar el precio de venta y no estructura eficientemente sus costos. Ello debido a la falta de capacitación en conceptos de administración, lo cuales se manejan de manera empírica, existe volatilidad de precios y tienen dificultades en la compra de insumos. Además, el 12% depende de la obtención de liquidez para cubrir las necesidades de capital de trabajo y un 11% afirma que la incertidumbre del mercado no les permite arriesgarse a comprar grandes volúmenes.

Ante los problemas en gestión y competitividad de la empresa, se encontró que sólo 57 empresarios obtuvieron microcréditos aprobados; en promedio estos ascienden a S/.16,061.00. Ello refleja que aún no se trabaja con altas líneas de crédito, que ayuden a la adquisición de maquinarias y tecnología.

Respecto a la creación de planes de negocios en las microempresas del PIVES, sólo el 30% de ellos desarrolló un Plan personal de manera empírica sin contar con la asesoría de un administrador o profesional que incluya un planeamiento estratégico. Además, sólo el 55% uso stock de productos e insumos, adquisición de maquinarias y equipos, mejora de las estrategias de ventas e incorporación de capital humano. Sin embargo, la tendencia de incrementar las ventas será según las fechas estacionales y oportunidad de participar en contratos y licitaciones.

Otros efectos positivos del microcrédito fueron el incremento de ventas y clientes (38%), mayor productividad (30%), incremento del tamaño del negocio (20%) y mayor satisfac

ción de sus clientes (12%).

Contrastación de las hipótesis

En efecto, se encontraron limitaciones que impiden, a las microempresas del PIVES, acceder a servicios financieros, siendo:

- Diversidad de requisitos que el empresario-carpintero no puede cumplir;
- Limitación en la proyección de las ventas ;
- Rigidez y cobros excesivos para la obtención del microcrédito;
- Demanda de bajas tasas de interés.
- Informalidad de las microempresas en su gestión empresarial.

Además, los empresarios necesitan reducir la desconfianza en el acceso al microcrédito; mientras que las entidades financieras deben trabajar para mejorar la captación de clientes reduciendo las limitaciones encontradas.

Posteriormente, se confirmó que los empresarios carpinteros, optan por gestionar un microcrédito informal debido a las dificultades para obtener un microcrédito formal. Así mismo, estos microcréditos informales son muy elevados y de alto riesgo para el empresario. En contraste, al acceder a un crédito formal, se obtiene también asesorías por parte de la entidad financiera. Los empresarios-optan por la formalidad ya que, al realizar sus pagos puntualmente, pueden ser beneficiados con una extensión del crédito.

Por otro lado, se confirmó que los empresarios destinan gran parte de los recursos al capital de trabajo, tecnología, maquinarias y equipos; ya que buscan ser más competitivos, mejorando sus productos y ofreciendo mayor valor agregado.

Finalmente, se corroboró que desde hace cuatro años existen algunas microempresas del sector, que manejan Internet y Excel como herramientas de información gerencial básicas individuales. Se aplican estas herramientas para controlar sus ventas, compras y movimientos de inventario, sobretodo por la variedad de modelos y diversidad de materiales que poseen. El uso de estos, facilitó el acceso al microcrédito; sin embargo, existe un grupo significativo de microempresas que no cuentan con dicha herramienta debido a la falta de capacitación, información y percepción como inversión.

Así mismo, el dirigente del gremio de carpinteros confirmó que es posible desarrollar la gestión en las pequeñas y medianas empresas del parque; sin embargo, considera de mayor importancia invertir en la calidad de los produc-

tos con nuevas maquinaria, y posteriormente, adquirir tecnologías de gestión.

Discusión

Las microempresas son importantes para generar una economía en desarrollo; para ello, se necesita de constante capacitación, maquinarias innovadoras, compra de materiales, entre otros. Ante esta necesidad, el microcrédito se presenta como una herramienta eficiente para la competitividad del sector carpintería del PIVES. Sin embargo, los empresarios-carpinteros continúan siendo informales, a pesar de los beneficios que ofrece el municipio de Villa El Salvador sobre la simplificación de trámites y reducción de costos. Actualmente, solo algunos gestionan dicho trámite por el interés de participar en licitaciones estatales o exportación.

Antes de la implementación del microcrédito, se recurría a préstamos informales con altas tasa de interés a plazos muy cortos y altos riesgos de garantía. Sin embargo, con la creciente oferta de servicios financieros formales y la confianza en los empresarios-carpinteros, se logró disminuir la informalidad. Es así que la desconfianza al sistema formal es de menor escala generando mayores expectativas y una tendencia creciente hacia la demanda de estos servicios, se generó mayor presencia de las entidades financieras formales en el sector.

Por último, el aumento de la capacidad competitiva de las microempresas se refleja en la flexibilidad y especialización, tanto en la fabricación de productos como en la prestación de servicios, basando su enfoque estratégico en la gestión de la calidad, costos y productividad.

La teoría no difiere de la realidad, si bien la calidad es definida por el cliente; los costos y la productividad son manejados dentro de la Mype y para ello deben de ser determinadas las características empresariales y tecnológicas.

Conclusiones

Los factores limitantes que enfrenta un microempresario del sector carpintería del PIVES para acceder a un microcrédito son: la exigencia excesiva de requisitos por parte de las entidades financieras; el capital reducido por la informalidad en la que trabajan los microempresarios y los mecanismos operativos costosos por la falta de gestión.

Uno de los principales criterios para optar por un crédito, es el costo de este; es decir el

monto a pagar por cada cuota y no la tasa de interés (es por ello que siguen en vigencia microcréditos informales, a pesar de sus altos riesgos). Otros criterios son las elevadas sumas del crédito; mayores plazos, y menor tasa de interés.

La mayoría de las microempresas del PIVES sector carpintería destinaron el 85% del microcrédito obtenido en capital de trabajo, como maquinarias y equipos, materiales e inmuebles. Sin embargo, el 15% restante se destinó a pagos externos a la empresa, como préstamos personales; también a marketing y recurso humano pero sin énfasis, por ejemplo no buscan talento humano especializado o los canales de marketing adecuados.

Los microempresarios del PIVES del sector carpintería, en su mayoría, no cuentan con un Sistema de Información Gerencial; esto debido a los gastos de implementación, la falta de capacitación en el software y el desconocimiento de los beneficios en la gestión. Por ello, prefieren invertir en capital de trabajo y maquinaria.

Un grupo de microempresas gestionan su negocio a través de *Microsoft Office*; presentan gran interés en controlar sus ventas, compras e inventarios, lo que les facilita mejorar su gestión y facilitar su acceso al microcrédito

El microcrédito ha contribuido en adquirir mayor maquinaria, herramientas y capital de trabajo; con ello se ha logrado incrementar la productividad de las microempresas. Además, con la inversión en capacitación, se logró conocer cómo fijar los precios de venta, desarrollar productos, innovar, mejorar la calidad y ser eficientes en el proceso productivo. Con ello se espera incrementar el tamaño del negocio y evolucionar de microempresa a pequeña empresa; con la finalidad de captar más clientes, adoptar estándares, especializarse, implementar tecnologías en sistemas información gerencial, y realizar alianzas estratégicas. Se comprueba que el impacto del microcrédito en las microempresas; a pesar que estas no manejan capacidades gerenciales de gestión, es positivo y contribuye con el desarrollo y competitividad de las mismas y del sector carpintería del PIVES.

Recomendaciones

Considerar que el éxito del microcrédito en el PIVES sector carpintería no sólo depende de los factores ya mencionados, también debe considerarse: la idiosincrasia del entorno local,

el desarrollo de políticas y estrategias empresariales consistentes con la realidad, la estructura del diseño organizacional, entre otros factores humanos e idiosincrasia de la zona manufacturera y comercial.

El microcrédito genera impactos positivos en las PIVES del sector carpintería, siempre que exista un seguimiento o control, en conjunto con asesoría profesional y técnica; donde el agente externo no sea un fiscalizador a temer, ni un personaje mesiánico que soluciona todos los problemas.

Implementar programas de capacitación en el buen uso de microcréditos, que éstos sean progresivos de acuerdo al grado de desarrollo empresarial de cada microempresa. Dichos programas podrían ser impulsados por la Municipalidad de Villa el Salvador, las ONG, el Estado, entre otras instituciones.

Informar a los microempresarios sobre los beneficios de los sistemas de información gerenciales; así podrán acceder a más líneas de crédito, mejorar la gestión de su empresa e implementar el comercio electrónico. Además deberá brindarse capacitación en el manejo de las tecnologías de información.

Impulsar la formalización de las microempresas carpinteras del Parque Industrial de Villa el Salvador y enfocarse en el 20% de Mypes que aún no han sido visitadas o impulsadas a obtener un microcrédito, reduciendo el porcentaje de microempresas que gestionan un microcrédito informal.

Referencias

- Bustamante, J.(2004). *Las Limitaciones del Crédito Bancario para el Financiamiento de las Mypes en Lima metropolitana caso: Gamarra*. Tesis de Licenciatura. Facultad de CC.AA y RR.HH. Universidad San Martín de Porres, Lima.
- Espinoza, N. (2003). Vinculación universidad-pymes como mecanismo de competitividad empresarial. *Revista Gestión en el Tercer Milenio*, 5 (10), 97 – 103.
- PIVESWEB, (s/f.). Gestión Financiera. Recuperado de: <http://www.pivesweb.com.pe/home/pivgesf.htm>

Anexos

Anexo 1

Encuesta a Importadores

Nombre (opcional)	Edad: Sector donde trabaja:
Grado de responsabilidad o cargo:	

Marca con una cruz tu respuesta

¿Qué mercancía importa con mayor frecuencia?

- Tela
- Hilos Otros.....
- Cierres de Cremallera Tipo.....

¿Las importaciones de cierre con qué frecuencia las realiza?

- Mensual
- Trimestral
- Por temporada
- Otros.....

¿De qué países los importa?

- Bolivia
- Colombia
- Taiwán
- República Popular China
- Otros

¿El/Los factor (es) de decisión más importantes de compra internacional de cierres para usted son?

- Calidad
- Precio
- Descuentos * Cantidad
- Forma de pago
- Origen
- Otros

En cuanto a los procedimientos de importación de cierres en el Perú, ¿como los considera?

- Normales
- Exigentes o rigurosos
- Engorrosos/ Burocráticos
- Otros

Con los procedimientos aduaneros de nacionalización vigentes para algunos insumos textiles, ¿puede considerar usted que ello fortalece la competitividad del mercado peruano de textiles?

- Fortalece
- Es indiferente
- Por qué.....

¿Sabe Ud. a qué se llama mercancía sensible en el ámbito del comercio internacional?

- Sí
- No
- Por qué.....

¿Considera usted a los cierres importados como mercancía sensible o necesaria para la industria textil?

- Sí
- No
- Porque.....

¿En donde se concentra sus mayores costos en la DFI, referente a las importaciones que realiza?

- Flete internacional

- Derechos arancelarios
- Costos portuarios
- Otros

¿En algunas importaciones realizadas de cierres de cremallera, tuvo algún requerimiento adicional, además de la exigida por Aduanas?

- Sí
- No
- Cuál.....

¿Sabe cuál es el mayor productor de cierres de cremallera en el mundo?

- Sí
- No
- Por qué.....

¿Le resultaría a Ud. rentable importar cierres de cremalleras de la República Popular China en la actualidad?

- Sí
- No
- Por qué.....

Tuvo conocimiento y/o participó del procedimiento de investigación e aplicación de derechos *antidumping* a los cierres de cremallera provenientes de la República Popular China ejecutado por Indecopi?

- Sí
- No
- Por qué.....

Anexo 2

Encuesta a Comercializadores

Nombre (opcional)	Edad: Sector donde trabaja:
Grado de responsabilidad o cargo:	

Marca con una cruz tu respuesta

¿Cuál es el tipo de cierres que comercializa?

- Cierre Nacional
- Cierre Importado

¿Cuál tiene mayor demanda en el mercado local textil?

- Cierre Nacional
- Cierre Importado

¿Sabe él porque, de la mayor demanda de uno con respecto al otro?

- Calidad Precio
- Variedad Disponibilidad
- Otro

Si a usted le darían a escoger. ¿Cuál de los tipos de cierres comercializar exclusivamente por cual se decidiría?

- Cierre Nacional
- Cierre Importado
- Por qué.....

5. ¿En cuanto a la distribución, cuál considera usted más eficiente?

- Cierre
- Nacional

Cierre Importado
Por qué.....

Para Ud. ¿están creadas las condiciones necesarias para un normal desenvolvimiento de las actividades conexas a la industria textil?

Sí
No
Por qué.....

¿En la industria textil, la demanda cómo es?
Constante Imprevista
Estacional Otro.....

¿Para usted están creadas las condiciones para el desarrollo de la industria textil peruana?

Sí
No
Por qué.....

¿Considera correcta la eliminación de los aranceles de los insumos que la industria peruana no produce o lo hace de manera ineficiente?

Sí
No
Por qué.....

Anexo 3

Encuesta a Microempresarios Textiles

Nombre Opcional	Edad: Sector donde trabaja:
Grado de responsabilidad a cargo:	

Marca con una cruz tu respuesta

¿Qué tipos de prendas de vestir confecciona?

Pantalones short
Casacas Buzos
Mochilas Otros.....

Los insumos que utilizan, ¿cuánto de sus costos representan y qué origen tienen?

Insumos importados
Insumos nacionales
Total costos %.....

¿Para su producción que tipo de cierre utiliza?

Cierre Nacional
Cierre Importado
Ambos

¿Cómo considera usted a la Corporación Rey S.A. (fabricante de cierres)?

Eficiente
Ineficiente
Otro

Para elección de un insumo (cierre), ¿cuáles son sus criterios?

Calidad
Precio
Descuentos por Cantidad
Variedad
Disponibilidad
Otros

¿En dónde se concentra sus mayores costos de producción?

Insumos
Mano de obra
Energía
Impuestos indirectos
Otros sobre costos