

# Fortalecer para Crecer

MBA Humberto Maydana López  
PRIMER FOREMYPE-UDEP 2010  
Piura, setiembre 21 de 2010



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

# **Programa**

**“Desarrollo económico de la  
Región Piura a través del  
fortalecimiento de su tejido  
microeconómico y social. Perú”**

# ¿Quiénes somos?

## **Programa financiado por:**

- ✓ Gobierno de Navarra (España)
- ✓ ONG Asociación Properú (España)

## **Programa ejecutado por:**

- ✓ Universidad de Piura (UDEP)
- ✓ Asociación para el Desarrollo de la Enseñanza Universitaria (ADEU)

## **Equipo de trabajo:**

- ✓ 3 profesionales del equipo ejecutor
- ✓ 14 profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
- ✓ 25 asesores y especialistas
- ✓ 3 profesionales de apoyo contable-administrativo

# ¿Cómo nació?

- ✓ Interés de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en realizar un trabajo a favor del desarrollo y fortalecimiento del empresario de la micro y pequeña empresa.
- ✓ Nos basamos en la experiencia de trabajo de 41 años con el empresariado nacional.
- ✓ Nos respaldamos en el conocimiento y experiencia de los profesionales UDEP que participan en el proyecto.
- ✓ El punto de partida: Diagnóstico situacional de la problemática de las MYPE en la Región.

# ¿Qué queríamos del Diagnóstico?

## Queríamos determinar:

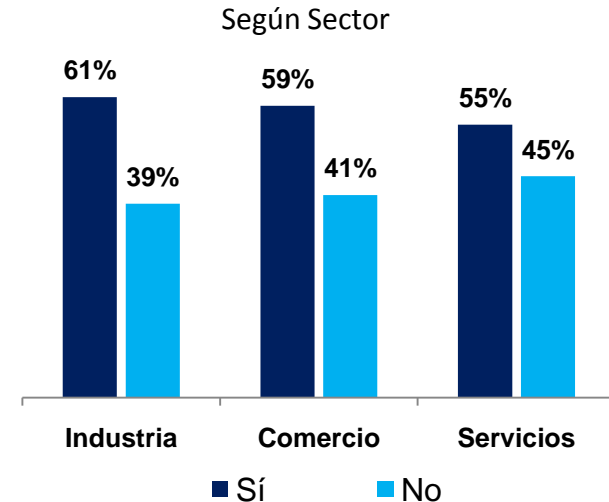
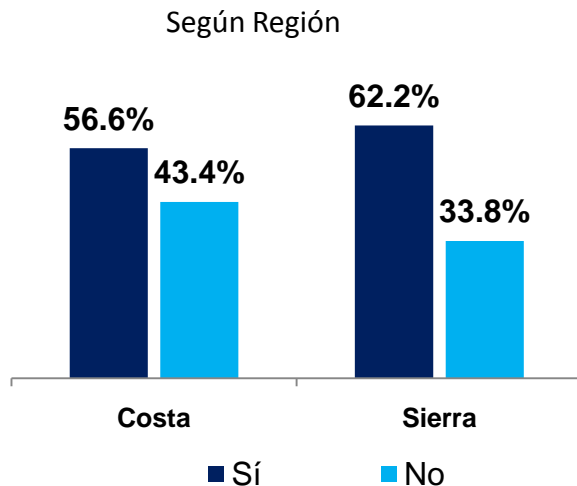
- ✓ La estructura de financiamiento de las MYPE (acceso al crédito, capital de trabajo, formas de financiamiento)
- ✓ La situación comercial de las MYPE: Clientes y proveedores (tipos de clientes y proveedores, intermediarios comerciales, acuerdos, ventas, compras, formas de pago, entre otros).
- ✓ La situación de las MYPE, en cuanto a tributación, tecnología y empleo (infraestructura tecnológica, Internet, número de empleados, capacitación, evaluación de los empleados).
- ✓ Si las MYPE conocen y/o elaboran los principales estados financieros y los utilizan para la toma de decisiones.

**¿Qué resultados obtuvimos del Diagnóstico?**

# **Gestión Financiera de las MYPE**

## Acceso a financiamiento de Mediano/Largo plazo

¿Alguna vez ha solicitado financiamiento de terceros de más de un año?



Las razones para no solicitar financiamiento de mediano o largo plazo:

- ✓ El dueño de la MYPE percibe que NO NECESITA este tipo de financiamiento.
- ✓ Usan recursos propios.
- ✓ Perciben las tasas de interés muy altas o que este tipo de financiamiento no les conviene.



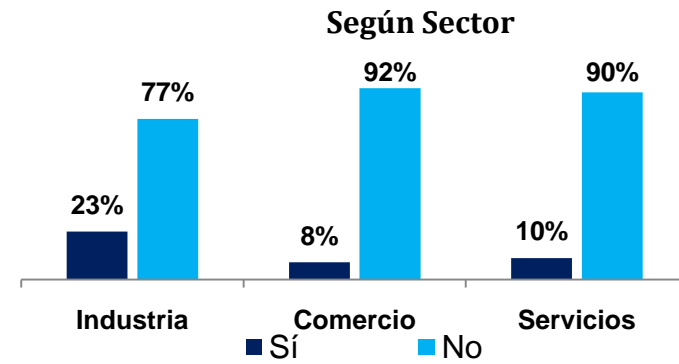
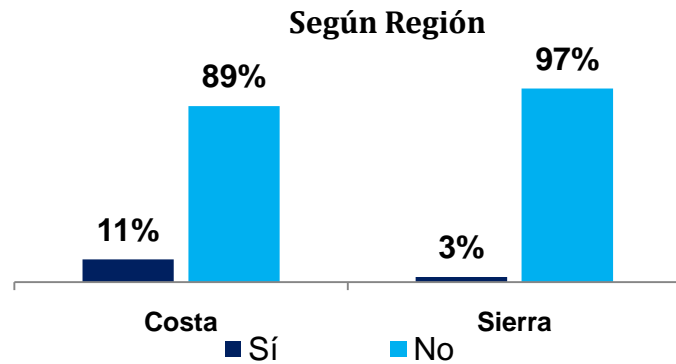
## Tipo de ente financiero

### ¿Con qué entidades ha solicitado créditos?

Institución financiera	Según Región		Según sector		
	Costa	Sierra	Industria	Comercio	Servicios
Banco	59.4%	25.0%	57.8%	51.4%	55.5%
Caja Municipal	40.4%	66.0%	31.1%	48.6%	40.6%
Caja rural	0.9%	0.0%	0.0%	0.6%	1.6%
Edpyme	1.6%	4.0%	0.0%	1.7%	3.9%
Cooperativa de ahorro	0.5%	1.0%	0.0%	0.3%	1.6%
Préstamo familiar	0.9%	1.0%	2.2%	0.6%	1.6%
Otro	4.2%	7.0%	6.7%	4.2%	5.5%

- ✓ Los que sí solicitan financiamiento de mediano/largo plazo, lo hacen con:
  - ✓ Bancos
  - ✓ Cajas Municipales

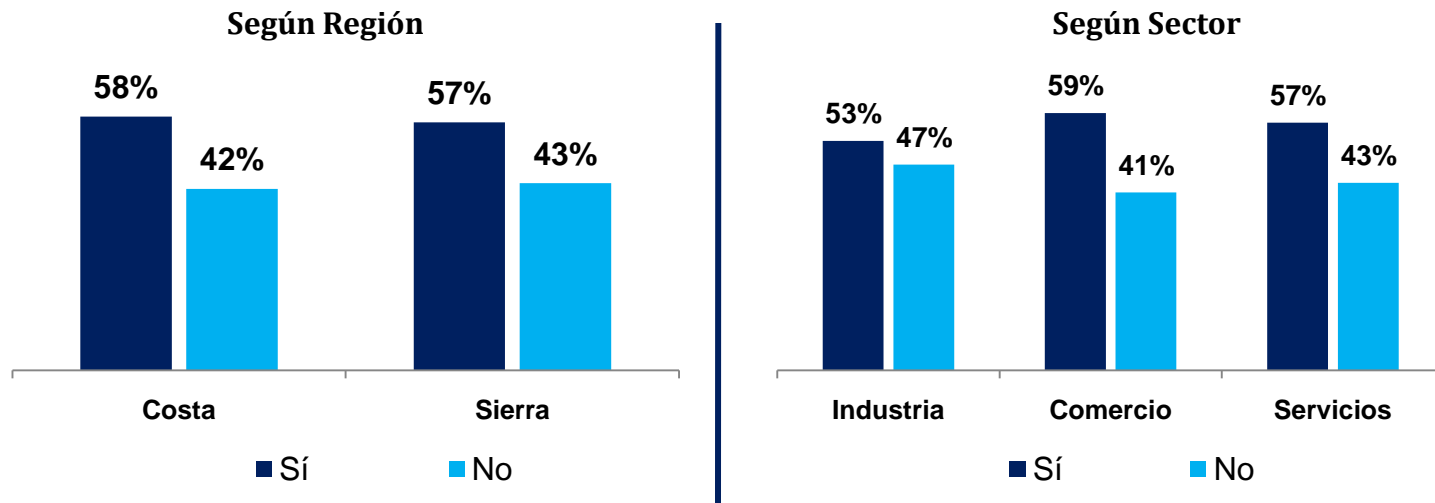
## Problemas de acceso al crédito de mediano/largo plazo ¿Tiene problemas para acceder al crédito?



- ✓ La gran mayoría de empresarios refiere que no tiene problemas de acceso a financiamiento de mediano/largo plazo

## Percepción de Costo de crédito de mediano/largo plazo

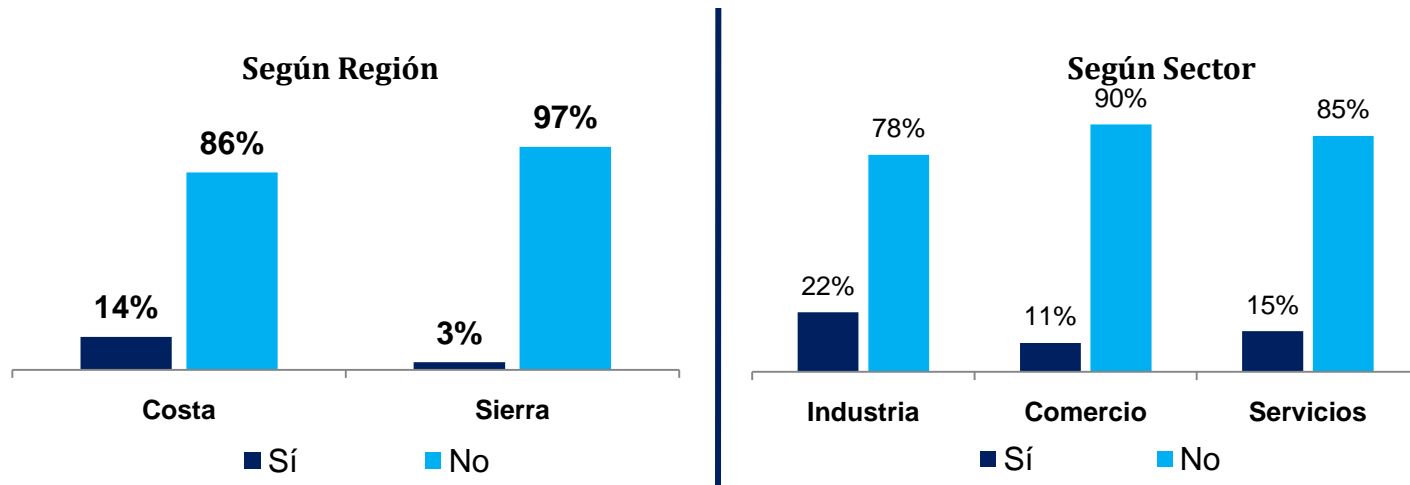
¿Considera que el costo del crédito (tasas de interés) es caro?



- ✓ La mayoría de empresarios percibe que las tasas de financiamiento de mediano/largo plazo, es alta

## Problemas de acceso a financiamiento de corto plazo

¿Tiene problemas para acceder a créditos de corto plazo para capital de trabajo?



- ✓ La gran mayoría de empresarios refiere que no tiene problemas de acceso a financiamiento de corto plazo

## Barreras de acceso al crédito de corto plazo

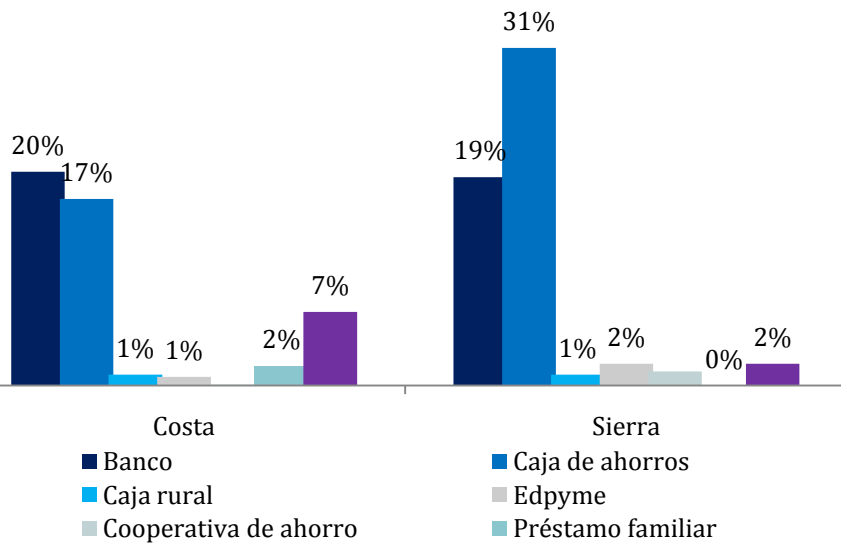
### ¿Qué tipo de problemas tiene para acceder a líneas de crédito para capital de trabajo?

Problemas	Región		Sector		
	Costa	Sierra	Industria	Comercio	Servicios
Falta de aval/garantías	37.6%	0.0%	25.0%	34.4%	44.1%
Excesivos papeles	29.4%	20.0%	25.0%	32.8%	23.5%
No es sujeto a crédito	15.6%	20.0%	18.8%	18.8%	8.8%
Otro	29.4%	60.0%	37.5%	28.1%	32.4%

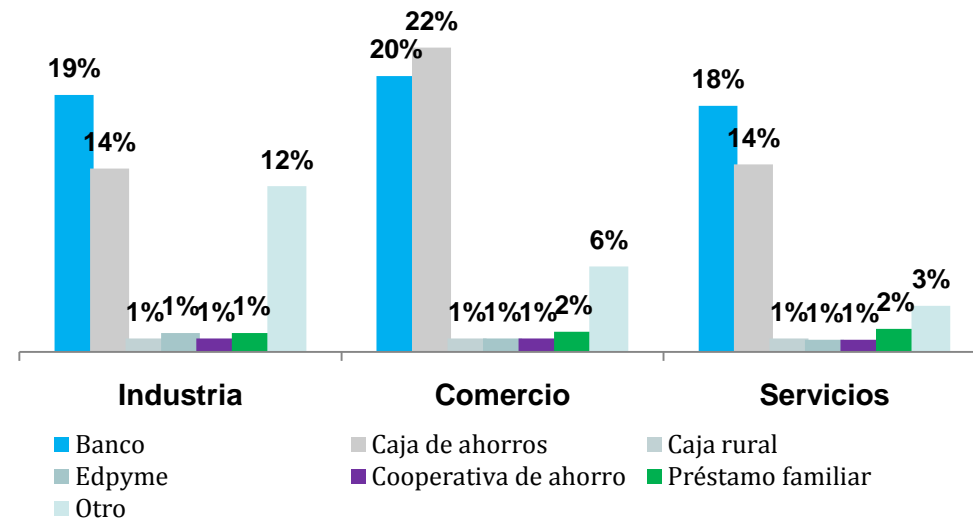
## Tipo de entidades financieras a las que solicitan créditos de corto plazo

### ¿Con qué entidades ha solicitado créditos?

Según Región



Según Sector



- ✓ Los empresarios preferentemente solicitan financiamiento de corto plazo a:
  - ✓ Bancos
  - ✓ Cajas

## Grado de Bancarización

Porcentaje de MYPES que sí usan algún instrumento bancario

Instrumento Bancario	Región		Sector		
	Costa	Sierra	Industria	Comercio	Servicios
Cuentas Bancarias	59%	38%	64%	52%	64%
Cheques	32%	6%	41%	26%	30%
Tarjeta de crédito	20%	5%	27%	14%	22%
Consultas por internet	30%	3%	38%	23%	29%
Pagos por internet	15%	1%	24%	10%	14%

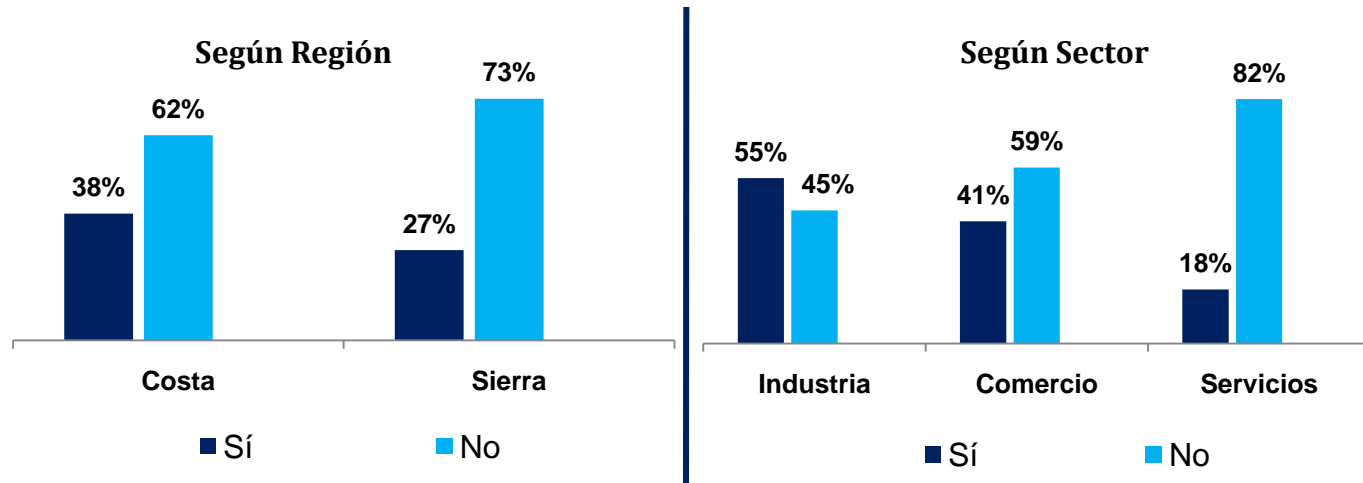
- ✓ La cuenta Bancaria es el producto más difundido. El producto menos difundido son las transferencias (pagos) por internet.

# **Gestión Comercial de las MYPE**



## Ventas a intermediarios comerciales

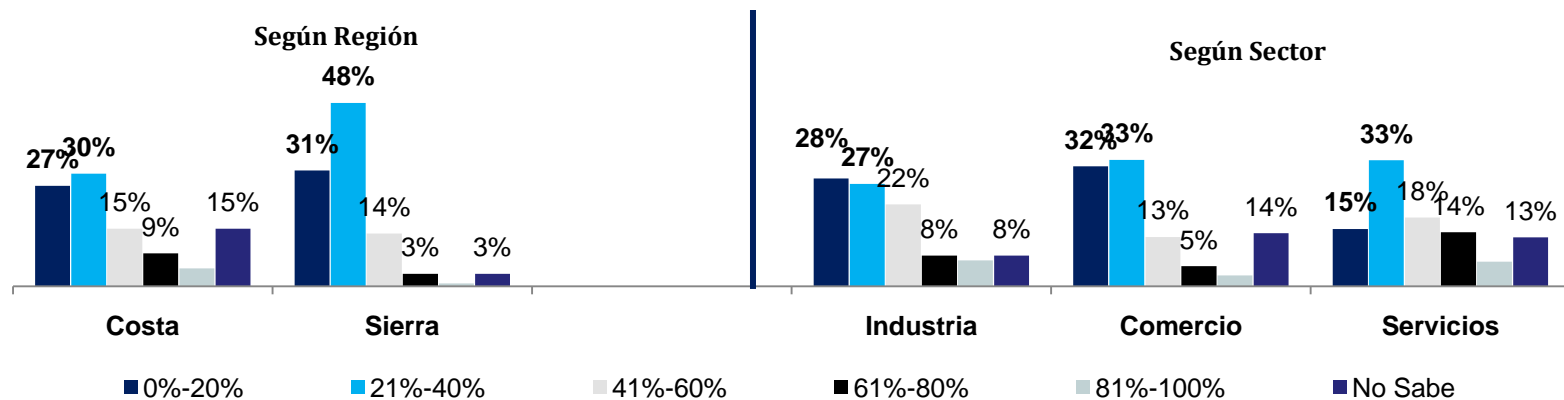
### ¿Realiza ventas a intermediarios comerciales?



- ✓ La mayoría de las MYPE no le venden a intermediarios comerciales. Se entiende que venden mayoritariamente a consumidor final.

## Grado de concentración de ventas

¿Qué porcentaje de sus ventas representan sus 3 principales clientes?



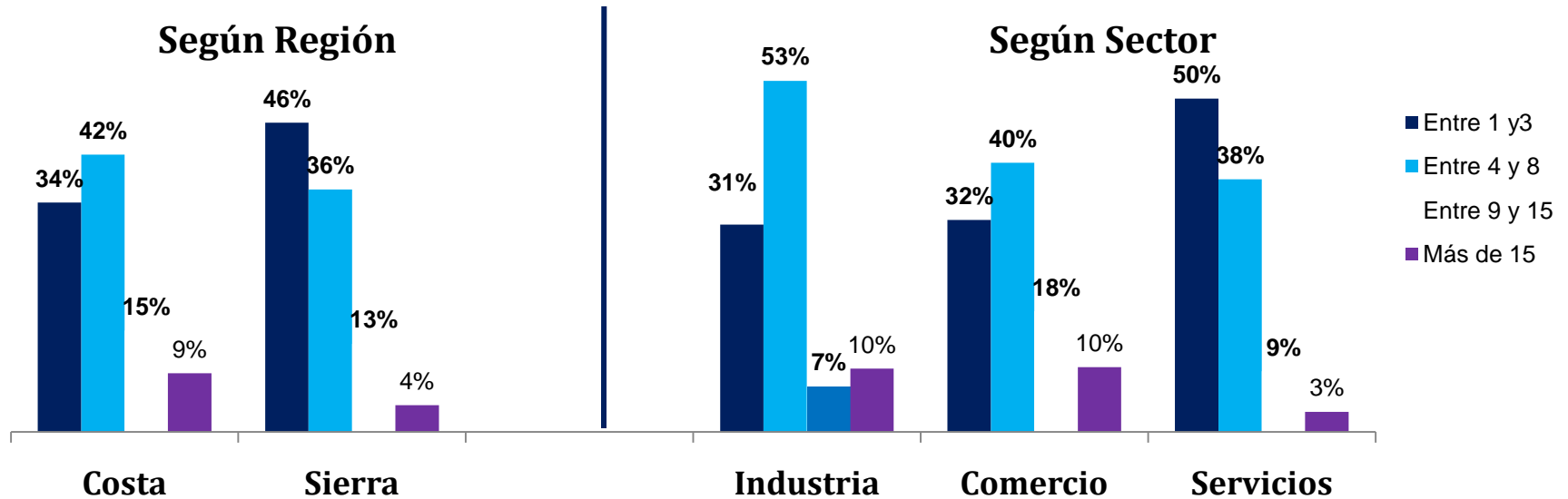
- ✓ Existiría un fuerte grado de concentración de ventas en los 3 principales clientes de las MYPE.

## Otros datos de Gestión Comercial

- ✓ Se determinó que las ventas de las MYPE son fuertemente estacionales. Las épocas de mayores ventas son en Marzo, Julio y Diciembre.
- ✓ La mayoría de las MYPE (69% costa y 88% sierra), generan ventas menores a 30 mil soles/mes.
- ✓ Los clientes de las MYPE, son fundamentalmente locales: 94% a más.
- ✓ 65% a más MYPE realiza algún tipo de promociones de venta con sus intermediarios y/o canales.
- ✓ Las promociones más usadas son los descuentos por volumen (38% a más)
- ✓ Más de 47% de MYPE realizan publicidad.
- ✓ La radio es el medio de comunicación más utilizado por las MYPE para hacer publicidad. Más del 56% de las MYPE usan la radio.

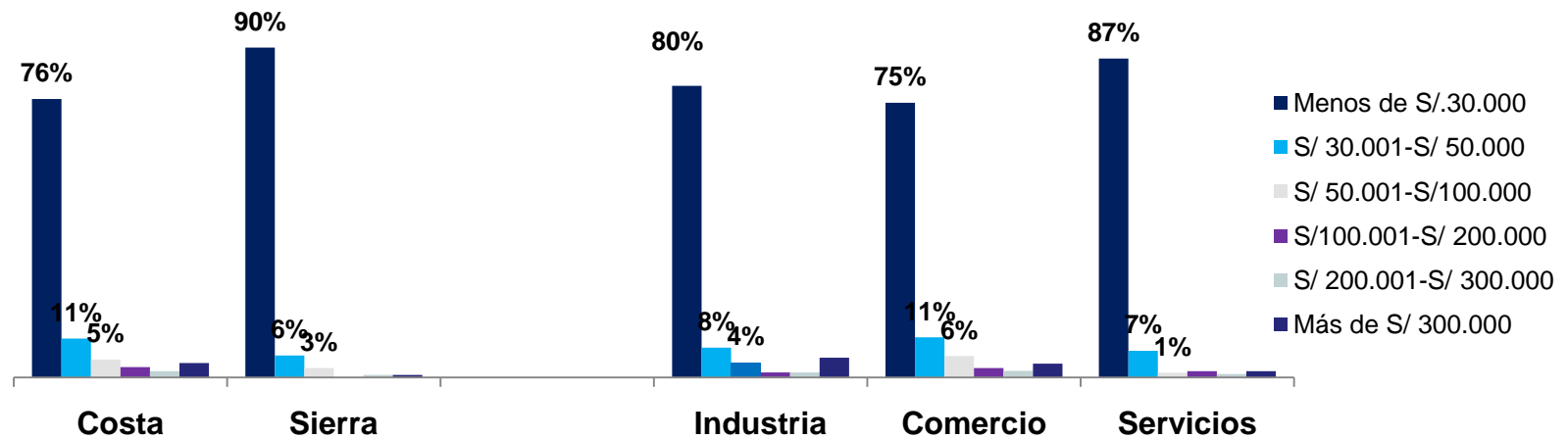
# **Gestión de Proveedores y Compras de las MYPE**

## Número de proveedores ¿A cuántos proveedores Ud. le compra insumos y/o servicios?



✓ Más del 76% de MYPE tienen menos de 8 proveedores.

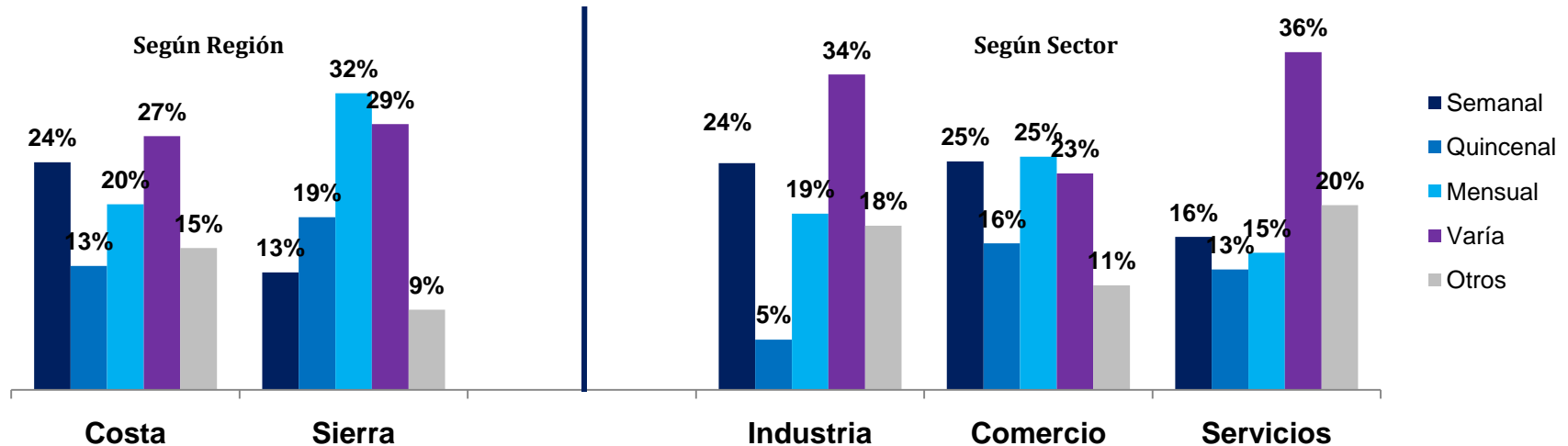
## Volumen de compras ¿Cuánto compra a sus proveedores al mes?



- ✓ Los volúmenes de compra mensuales son menores a 30 mil soles en más del 76% de las MYPE.

## Frecuencia de compra

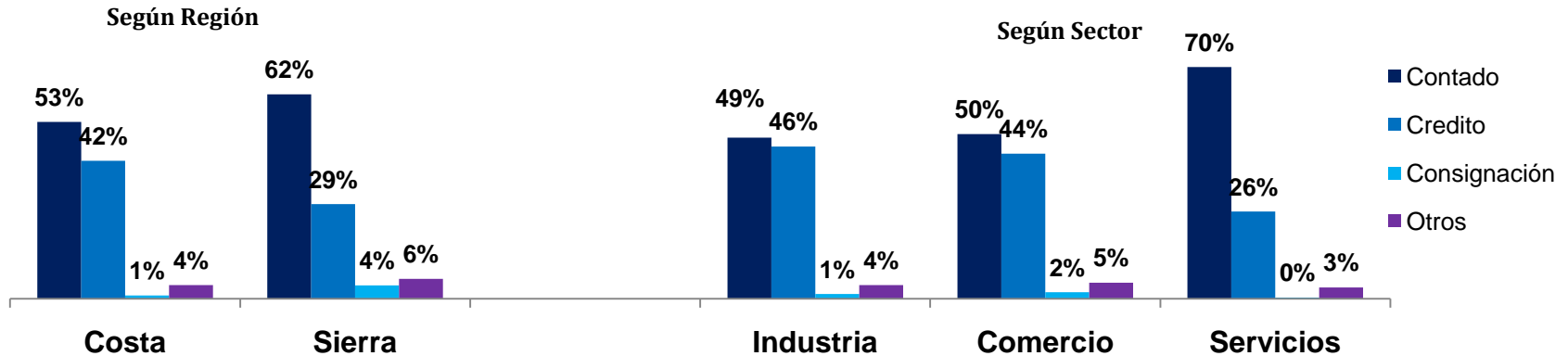
### ¿Con qué frecuencia compra mercadería al mes?



- ✓ La frecuencia de compra de mercadería/insumos de las MYPE es semanal y mensual en la mayoría de los casos. Sin embargo, un gran porcentaje de MYPE (más del 27%), declara que sus compras no tienen una frecuencia fija.

## Forma de pago

### ¿Cómo paga los insumos/mercadería a sus proveedores ?



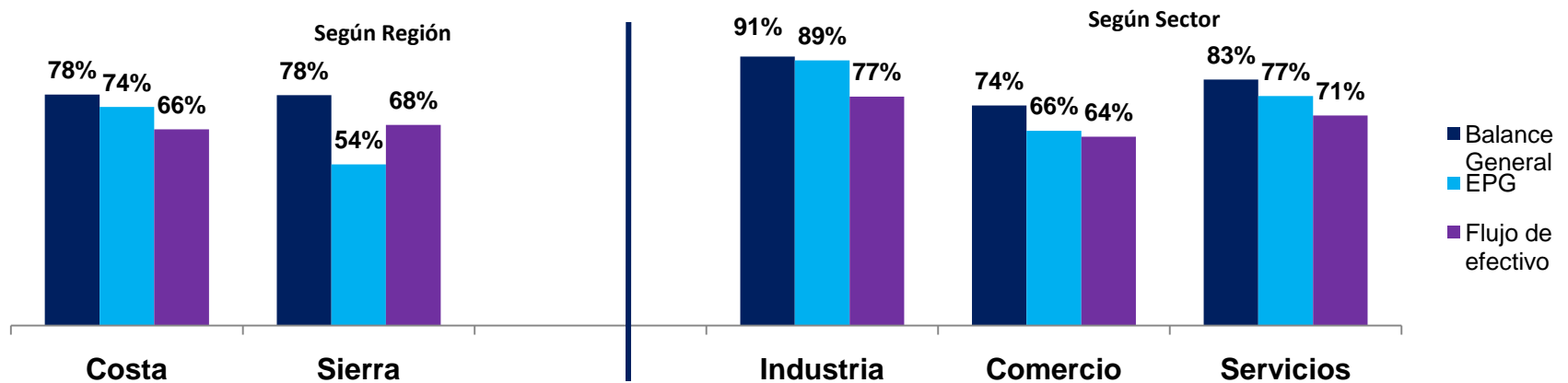
- ✓ La forma de pago más usada por las MYPE es al contado: más del 53% de ellas usa esta forma de pago
- ✓ La mayoría de las MYPE declaran que crecerían en ventas si es que tuvieran más plazo de pago de sus proveedores.



# **Gestión Contable de las MYPE**

## Uso de herramientas contables

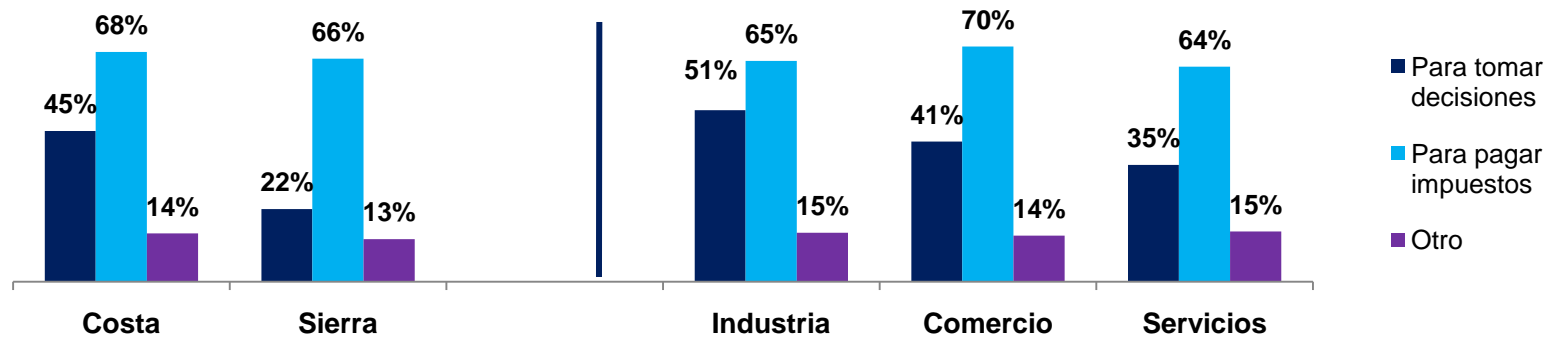
### % de Uso de estados financieros



- ✓ La mayoría de las MYPE declaran usar los 3 estados financieros más importantes. El porcentaje es mayor al 54%.

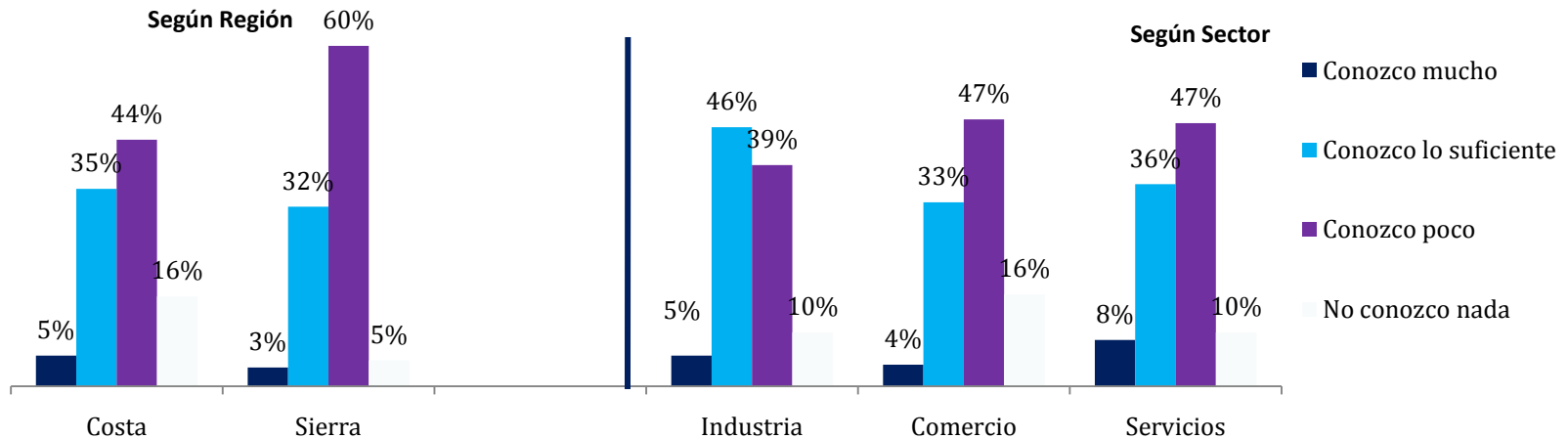
## Utilidad de herramientas contables

### ¿Para qué usa las herramientas contables?



- ✓ La mayoría de las MYPE declaran usar los estados financieros para tributar. El porcentaje es mayor al 66%. En menor medida declaran que los usan para toma de decisiones.

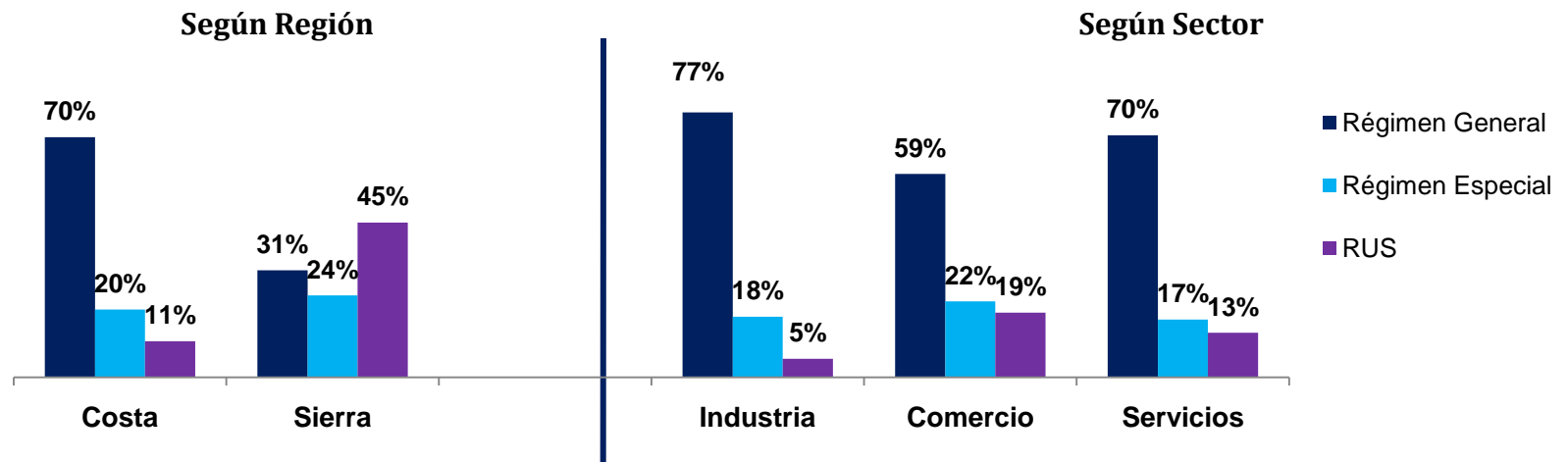
## Grado de conocimiento de la Gestión Tributaria ¿Cuánto conoce la legislación en materia tributaria?



- ✓ Un porcentaje mayor al 44% de las MYPE, reconocen que conocen poco de Legislación en materia Tributaria

## Régimen Tributario

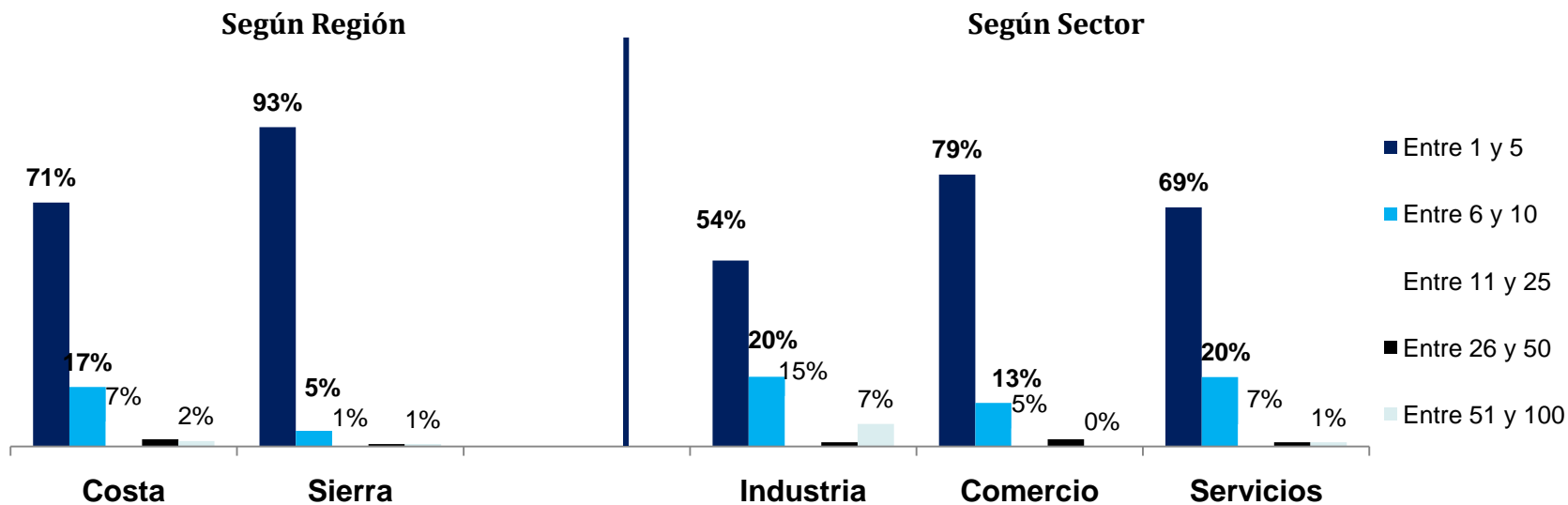
### ¿En qué régimen tributario se encuentra?



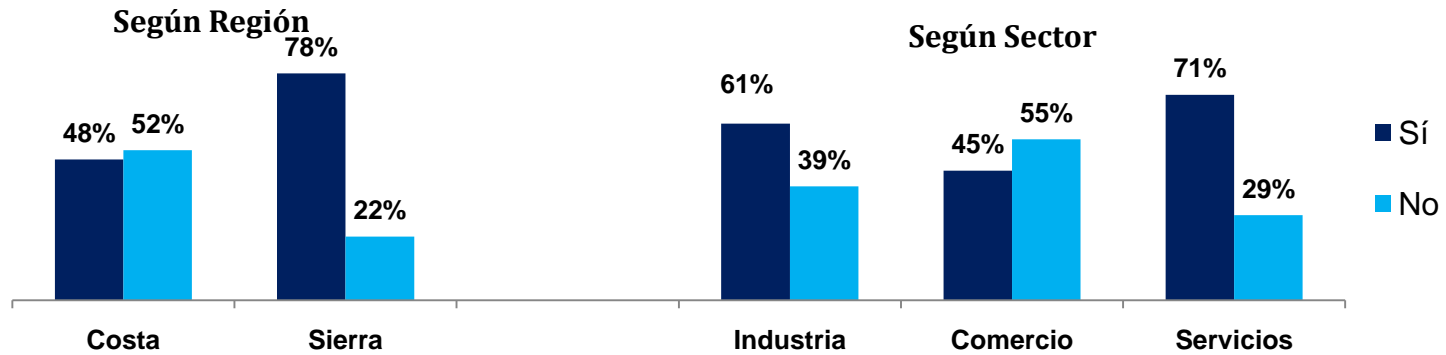
- ✓ En la costa, la mayoría de MYPE pertenecen al Régimen General. Esto no sucede en la sierra, donde la mayoría se encuentra en el RUS.

## Número de empleados

### ¿Cuántos empleados trabajan actualmente en su empresa?



## Capacitación de empleados ¿Capacita a sus empleados?



## **Gestión de tecnologías de información**

- ✓ Las MYPE de la costa destacan por tener mayor acceso a la tecnología de información que las MYPE de la sierra. Así, 59% de MYPE declararon tener algún recurso tecnológico como PC o Impresoras, mientras que en la sierra este porcentaje fue 39% (Correo corporativo).
- ✓ Percepción de la importancia de Internet: El uso de internet entre las MYPE de Piura se da fundamentalmente para buscar información así como para promocionar productos (más del 33% para ambos casos).
- ✓ Las MYPE de la costa usan el correo electrónico para comunicación con proveedores y clientes.



# ¿Para qué se usaron estos resultados?

- ✓ Nos permitió conocer la problemática de las MYPE de la Región
- ✓ Sobre esta problemática, se elaboraron estrategias y actividades que permitan fortalecer a las MYPE
- ✓ Estas actividades son principalmente de capacitación y asesoría
- ✓ Fortaleciendo a las MYPE, podemos incidir sobre su competitividad, y lograr un crecimiento adecuado
- ✓ Si crecen las MYPE, crece la economía regional

# ¿Qué se está haciendo para fortalecer a las MYPE?

- ✓ Elaboración de un diagnóstico situacional y de un padrón de MYPE de la región.
- ✓ 60 MYPE's están siendo asesoradas y acompañadas por profesionales con experiencia empresarial y académica.
- ✓ 368 empresarios MYPES, han sido capacitados en gestión microempresarial, de los cuales el 46% son mujeres.
- ✓ Se han realizado dos cursos de competencias directivas y responsabilidad social y ambiental para MYPES.

# Proceso de Asesoría y Acompañamiento Empresarial



# Diplomados en Gestión Microempresarial



# Taller de Competencias Directivas



# ¿Qué se está haciendo para fortalecer a las MYPE?

- ✓ Se ha fomentado el espíritu emprendedor de 300 jóvenes estudiantes de carreras profesionales y técnicas de la Región Piura. De ellos el 59% son mujeres.
- ✓ Se ha capacitado a 260 empresarios y sus parejas en la promoción de políticas de conciliación de la vida familiar y laboral en las MYPE's.
- ✓ Se han realizado dos pasantías para recoger la experiencia de los clusters exitosos en el Perú y Ecuador.

# Fomento del Espíritu Emprendedor



# Promoción de Políticas de Conciliación de la Vida Familiar y Laboral en las MYPE





# Pasantía a Clusters Exitosos



# ¿Qué se está haciendo para fortalecer a las MYPE?

- ✓ FOREMYPE-UDEP 2010.
- ✓ Se viene realizando la sistematización de la experiencia del proyecto y se editará un libro con los casos exitosos.
- ✓ Se ha llevado a cabo un curso internacional sobre asesoría y acompañamiento de MYPES, dirigido a 25 profesionales especialistas.
- ✓ Finalmente, lanzamos hoy a RED PROMYPE: red de trabajo articulado con universidades, entidades gremiales, estatales y no estatales, que tienen incidencia en el desarrollo de las MYPE

# Primer Foro Regional de la Micro y Pequeña Empresa

PRIMER FORO REGIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



**FOREMYPE  
UDEP**

21 y 22 de Setiembre  
Lugar: UDEP | Campus Piura

**MYPE:**  
Bases y Experiencias Exitosas  
para tu Fortalecimiento y Desarrollo

Creación de Valor    Calidad de Servicio  
Asociatividad        Empresas y Familia  
Cooperativismo  
Emprendimiento  
Estado y Mype

Informes e inscripciones  
Universidad de Piura  
Oficina 319, Edificio Principal  
Telf. 284500 Anexo 3115  
Cel. 969283104 / 968712682  
RPM \*412538 / #246214  
[proyecto.mype@udep.pe](mailto:proyecto.mype@udep.pe)  
[www.udep.pe](http://www.udep.pe)

ORGANIZAN:



UNIVERSIDAD  
DE PIURA



ADEU



proPERÚ  
ORGANIZACIÓN POR OBJETIVOS



Gobierno  
de Navarra

# Curso Internacional para Asesores y Especialistas



# Red ProMype

Inicio    Nosotros    Investigación    Centro de conocimientos    Proyectos    Eventos    Contacto

Foros

## Red ProMYPE

Buscar

### Socios



Red ProMYPE agrupa a universidades, municipalidades, cámaras de comercio, consultoras, ONGD y otras instituciones que promueven el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

### Especialistas



Reunimos a profesionales de diferentes sectores, quienes a través de su formación y experiencia pueden aportar conocimientos e ideas para fortalecer el tejido microeconómico de la región.

### Proyectos en marcha



Los miembros de la red cuentan con una serie de Proyectos en Marcha que se concentran en puntos específicos, y exponen nuevas propuestas en nuestro Banco de Proyectos.

### Foros

- ❑ Financiamiento Tecnología, escrito por javier en Desarrollo de tecnologías para MYPEs
- ❑ Reglas del foro, escrito por admin en Novedades en Red ProMYPE
- ❑ Aenean purus nunc, congue eget, escrito por admin en Parques industriales
- ❑ Quisque eu elit eros, eu laoreet odio, escrito por javier en Desarrollo de tecnologías para MYPEs
- ❑ Duis vitae felis sit amet, escrito por javier en Procesos de producción
- ❑ Etiam nec diam non ante vestibulum vestibulum., escrito por admin en Desarrollo de tecnologías para MYPEs
- ❑ Your first topic, escrito por daniela en Calidad de servicio

### Novedades

#### Foro Regional de la Micro y Pequeña Empresa



29 ago. UIDEP prepara Primer Foro Regional de la Micro y Pequeña Empresa. El foro congregará durante dos días, a 250 empresarios de la micro y pequeña empresa de la región, y tiene como uno de sus objetivos fomentar el [...]

#### Charla de Continuidad del Programa Mype



28 ago. El programa MYPE en alianza con SUNAT, realizará este martes 24 de agosto a las 7:00p.m., una charla de capacitación en regímenes tributarios, la cual tendrá lugar en el aula E-11 del campus de la Universidad de Piura. [...]

#### Capacitación en PLANEX



28 ago. El programa MYPE en alianza con Promperú Exportaciones, realizará este martes 20 de agosto a las 9:00 a.m., una charla de capacitación en PLANEX, la cual tendrá lugar en el auditorio del edificio A del campus de la [...]

### Centro de conocimientos

- ❑ Tejiendo desarrollo empresarial
- ❑ Cómo deben prepararse las MYPE para el crecimiento nacional
- ❑ Caracterización de las mype piuranas
- ❑ Aliquam mollis feugiat purus non pharetra.
- ❑ Mauris ligula sapien, facilis cursus placerat nec, varius nec leo

**Muchas Gracias**