

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA*
MAYO 1973

Por: Ing° Máximo Vega-Centeno
Serie de Documento de Trabajo

N°9



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA *

Máximo Vega-Centeno

* Este trabajo fue presentado en el SIMPOSIO SOBRE EL MERCADO DE CAPITAL EN EL PERU, organizado en Diciembre de 1972 por la Comisión Nacional de Valores (hoy Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores). La presente es una versión ligeramente modificada de la que circuló en aquella ocasión.

El Autor reitera su reconocimiento a la CONSEV por la valiosa iniciativa que significó estímulo para concluir trabajos, presentarlos y discutirlos entre especialistas y responsables de la política económica. Reitera igualmente su gratitud a los participantes que discutieron en forma tan estimulante las ideas y los hechos que se proponen.

El presente trabajo recoge lo fundamental de la información sobre aspectos financieros de la pequeña empresa que se puede desprender de las encuestas realizadas por CISEPA en colaboración con el CEMO en 1970. (1) Por esa misma razón, nuestro análisis no puede tener pretensiones de exhaustividad, y se ubica más bien, como una primera descripción de operaciones y de actitudes en o frente al mercado de capitales.

A parte de algunas conclusiones que se puedan obtener en forma inmediata, tal vez se pueda esperar un mejor aporte en la perspectiva de identificar los problemas que es necesario estudiar con mayor detenimiento para explicar los comportamientos y para definir una política consistente.

En lo que sigue presentaremos algunas consideraciones sobre la naturaleza y representatividad de los resultados (I), luego ensayaremos una caracterización del Pequeño Empresario (II) y de la

(1) Durante los primeros meses de 1970 el CISEPA en colaboración con el CISM (CEMO) del Ministerio de Trabajo y Asuntos Indígenas, planearon la realización de un estudio de carácter general sobre la Pequeña Industria en Lima Metropolitana.

Dentro del acuerdo correspondía a CISEPA el fijar los requerimientos para la muestra, diseñar los cuestionarios, definir la clave de codificación y analizar los resultados. Al CISM le correspondía diseñar la muestra, entrenar a los encuestadores, realizar la encuesta y luego procesar los datos. Ambas instituciones contaron con un subsidio de la Agencia Internacional para el Desarrollo.

Por parte de CISEPA han tomado parte los Sres. Iván Rivera y Manuel Cabieses en colaboración con el autor de este trabajo. Para la elaboración preliminar de resultados ha colaborado eficazmente el Ing^o Juan Maraví.

Pequeña Empresa Industrial (III). Posteriormente, consagraremos una sección a las Inversiones realizadas y su financiamiento (IV) y finalmente otra al recurso a créditos para las Pequeñas Empresas (V).

1. Antecedentes y Metodología

Una dificultad inicial para el estudio fue indudablemente, la diversidad de criterios para definir la Pequeña Industria. En Efecto, además de la forma como cada país y aún cada institución la definen (2) está el hecho de que se impone una doble restricción, una de dimensión (pequeña) y otra que corresponde a la naturaleza de la actividad (industria). Estas dificultades o complejidad del tema, no sólo significaron una mayor exigencia en el marco general del estudio, sino que plantearon exigencias sumamente elevadas para el diseño de la muestra.

Es así que, no existiendo información a priori, suficiente, hubiera sido necesario realizar encuestas o estudios previos para conformar nuestro marco muestral, lo cual superaba nuestras disponibilidades institucionales.

Reduciendo entonces las exigencias, llegamos a retener los establecimientos con menos de 20 trabajadores. El hecho de que se tomara como base el Registro Industrial del MIC y Listado de In -

(2) Ver "La Pequeña Industria y el Empleo", editado por el SERH en 1971, pág. 3.

dustrias para Areas del CEMO, conjuntamente con el Registro Nacional de Centros de Trabajo en Lima Metropolitana (SERH), nos ofrece sólo una cierta seguridad de que los establecimientos retenidos sean efectivamente industriales. La reserva viene del carácter formal de las declaraciones que dan origen a esos registros y al hecho de que no hay seguridad de una puesta al día que recoja las evoluciones y cambios eventuales ocurridos después de la inscripción.

Una vez compatibilizados los listados, se logró identificar un total de 4,980 establecimientos industriales con menos de 20 trabajadores lo cual constituye nuestro universo. Anotemos de inmediato, que en este total existe una proporción de establecimientos con menos de 5 trabajadores, los mismos que de acuerdo con ciertas definiciones deberían ser consideradas como artesanías (3).

Se definió entonces una muestra de tipo aleatorio simple de tamaño igual al 10% del universo, lo cual da 500 establecimientos para ser encuestados. Los primeros contactos con los establecimientos retenidos confirmaron en alguna medida inseguridad con respecto a la información proveniente de los registros, pues 36% de los casos en que no fue posible aplicar los cuestionarios (sobre 38% en total) se debía a que eran inubicables, no correspondían a la definición, habían cerrado o habían sido considerados dos veces.

(3) Así lo hizo por ejemplo el Censo Económico de 1963.

En cuanto a los cuestionarios éstos habían sido desdoblados en dos partes, una que contiene preguntas sobre datos generales de la empresa y del empresario, sobre la Producción, Ventas y Financiamiento (Cuestionario I); y, otro que interroga sobre el Activo Fijo, los Insumos, los Gastos Generales y los ingresos de la Empresa (Cuestionario II). El primero fue respondido durante una entrevista y el segundo fue propuesto para ser respondido por escrito por el empresario.

Con respecto a la muestra, y eliminadas el 36% de empresas, como acabamos de mencionar, respondieron al primer cuestionario 310 empresarios (62%), es decir que en esta etapa sólo hubo 10 casos (2%) de rechazos. Sin embargo, para el segundo cuestionario, que evidentemente exigía algo más de dedicación, así como ofrecer información cuantitativa, se obtuvo una tasa menor de respuestas, pues sólo 218 empresarios (43%) completaron la información. La ^{complemen}tariedad de los dos cuestionarios nos obliga a tomar en consideración esta última proporción como efectivamente encuestada. En el Cuadro N°1 se presenta la distribución de estas empresas por rama de actividad y número de trabajadores.

C U A D R O N°1

Empresas Encuestadas según Actividad Económica y Tamaño

CIIU	ACTIVIDAD AGRUPADA	Total	1 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19
20 *	Industrias de Productos Alimenticios	43	3	16	17	7
21	Industria de Bebidas	3	-	1	2	-
22	Industria de Tabaco	-	-	-	-	-
23	Fabricación de Textiles	13	-	8	2	3
24**	Fabricación de Calzado y Confecciones	42	18	15	6	3
25	Industrias de Madera y Corcho	5	1	1	1	-
26	Fabricación de Muebles	14	5	7	2	-
27	Fabricación de Papel y Productos de papel	2	-	1	1	-
28	Imprentas y Editoriales	22	5	10	4	3
29	Industria de Cuero	-	-	-	-	-
30	Fca. de productos de Caucho	2	-	1	1	-
31	Fca. de productos químicos	5	-	2	2	1
32	Fca. de productos derivados del petróleo	-	-	-	-	-
33	Fca. de productos minerales no Metálicos	7	2	1	1	3
34	Industrias Metálicas básicas	1	1	-	-	-
35	Fca. de productos metálicos	14	2	5	6	1
36	Construcción de maquinaria no eléctrica	5	2	1	1	1
37	Const. de maquinaria eléctrica	9	2	3	2	2
38***	Const. y reparación de material de transporte	24	8	9	3	1
39	Industrias diversas	12	1	3	4	4
	TOTAL	218	50	84	55	29

* En este grupo, 41 establecimientos son Panaderías.

** En este grupo, 11 establecimientos son fábricas de calzado y 29 fábricas o talleres de confección de prendas de vestir.

*** En este grupo, el rubro reparaciones es el más numeroso, en total 17, con un máximo de 14 trabajadores.

Por otra parte, un examen rápido de la composición de la muestra original (500) con los encuestados (218) nos hace percibir una distribución por ramas de actividad y aún por número de trabajadores muy parecida. La misma impresión se tiene si se comparan ciertos datos de la encuesta con los del Censo Económico; por ejemplo, la distribución de establecimientos por número de trabajadores.

C U A D R O N° 2

Establecimientos Industriales según número de Trabajadores en Lima

Fuente	Número de Trabajadores			
	1 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19
(Censo Económico)	5,767	1,102	532	266
(Muestra)	50	84	55	29
Porcentaje	8.7	8.2	10.3	10.4

Podemos pues observar que en general se sigue la misma distribución. En el caso de los establecimientos de 1 - 4 trabajadores, la sub-representación se explica por el hecho de que el Censo Económico y nuestra encuesta no han utilizado la misma definición. En las otras categorías, hay una pequeña sub-estimación en los estable-

cimientos más pequeños y sobre estimación en los otros, pero dentro de un margen que nos parece tolerable.

Concluimos por tanto en que aun reteniendo sólo los 218 - establecimientos para los que tenemos respuestas completas, y que representan un 44% del total , tenemos una muestra bastante representativa del conjunto, tanto más que aún en términos de porcentaje, la cifra sería más alta si se corrigen los registros que han servido de base.

II. Características del Empresario

Una característica saltante del empresario de la Pequeña Industria es que él es la única persona que dirige y administra el establecimiento, y aún más, en un 55% de los casos, es el propietario. Naturalmente que este hecho tiene una influencia bastante grande en las decisiones que se toman y en general en la dinámica de la gestión, pues en definitiva son sus actitudes, su capacidad, su manera de trabajar y de resolver problemas que determinarán la marcha del negocio.

Estos empresarios, por otra parte, parecen proceder mayormente de medios urbanos (el 88.6% es limeño o de ciudades de más de 10,000 habitantes), lo cual nos puede hacer esperar alguna familiaridad con el funcionamiento de los circuitos formales de la economía.

Se ha encontrado un 10.6% de empresarios que proceden de pueblos menores y del campo. Sin embargo, es conveniente anotar que la pregunta versaba sobre el "lugar de nacimiento", de manera que en realidad podemos reducir este porcentaje en razón de que la escolarización de mucha gente originaria del campo se realiza en las ciudades, es decir, que desde muy temprana edad han sido "urbanizados".

Una tercera característica de los pequeños empresarios es que en una fuerte proporción pertenecen a categorías de edad madura. La repartición por edades en la muestra ha sido la siguiente.

CUADRO N° 3

Empresarios por grupos de edad

Grupos de Edad	Porcentaje
25 - 29	5.3
30 - 39	24.1
40 - 49	32.6
50 - 59	22.9
60 - 65	6.1
65 y más	9.0
TOTAL	100.0

El cuadro nos permite apreciar que el grueso de empresarios se reagrupa entre los 30 y 60 años, pero es notable que se pueda totalizar 70.6 por ciento de más de 40 años. Estas observaciones conjuntamente con el promedio de edad que es de 46 años, nos dan la imagen de un empresario más bien maduro y por lo mismo con escaso dinamismo, muy referido al pasado y con más deseo de estabilidad que de progreso. Desde el punto de vista del recurso a mecanismos financieros, es permisible suponer que una buena proporción fue educada y se inició en la actividad económica en una etapa en que el desarrollo del sistema bancario y de intermediarios financieros en general era incipiente; por tanto, el conocimiento y la confianza que le merecen no es muy grande. Si a esto añadimos que el nivel de educación formal es de sólo Educación Primaria para un 26.9% y de Secundaria Común para un 36.3%, podemos concluir en que el tipo y el nivel de conocimientos es insuficiente e inadaptado para la actividad que desempeñan.

Los pequeños empresarios que hemos entrevistado, por otra parte, no se han iniciado en la ocupación actual, sino que lo han hecho como dependientes en otras actividades. Parece incluso que es en esas circunstancias que han adquirido alguna competencia y experiencia en el ramo; las respuestas sobre ocupación anterior son muy esclarecedoras en este sentido. Ahora bien, si aceptamos que la elección de esa primera ocupación y eventualmente las sucesivas hasta la formación de la empresa actual, no es el hecho de una evaluación de competencias adquiridas (sobre todo en la ocupación inicial), sino -

del aprovechamiento de oportunidades y de la presión de urgencias diversas, será fácil concluir en que la educación formal y las capacidades que eventualmente hubiera creado o cultivado, no están en relación con las exigencias de su desempeño como empresario.

En estas condiciones, nuestro personaje llega a ser empresario por otros condicionamientos como la tradición familiar en su trabajo independiente y la capacidad financiera de poner en marcha un establecimiento. En cuanto a la rama de actividad elegida, las dos terceras partes (66%) de los encuestados responden haberla escogido por su experiencia anterior, 18% lo han hecho siguiendo la tradicción familiar y un 14% por evaluación de posibilidades económicas.

Podríamos decir en general que una de las motivaciones para iniciarse como empresario es la aspiración de abandonar la condición de dependiente y que la condición para lograrlo es la disponibilidad de fondos, los mismos que pueden haberse formado durante el período de prestación de servicios como empleado y obrero (las indemnizaciones por ejemplo) o por un cambio brusco en la "fortuna" personal (herencias, loterías, etc.).

El pequeño empresario, en resumen, sería un hombre cuyo horizonte temporal es bastante limitado pues sus apreciaciones en general están determinadas por la satisfacción de requerimientos muy inmediatos. Una explicación inicial podemos encontrar en el volumen de las operaciones, las limitaciones financieras y su relativa debi-

lidad en el mercado; todo lo cual invita a una búsqueda de seguridad que reduce finalmente las expectativas y, por vía de una satisfacción prematura o de una cierta resignación, genera inercia y escepticismo. Estos comportamientos típicos, son determinantes en la actitud y requerimientos del pequeño empresario frente al mercado de capitales.

Es importante recordar sin embargo, que nuestro espacio muestral se localiza en las "pequeñas empresas" que existían en 1970 y que no nos permite, por tanto, tener información sobre empresas hoy medianas o grandes que se iniciaron como pequeñas.

Creemos que es necesario matizar la conclusión respecto de un comportamiento necesariamente estático y carente de iniciativa o agresividad del pequeño empresario. La información difusa que tenemos sobre la evolución o cambios de dimensión nos muestra que existen empresas de gran dinamismo y de mayor dimensión que se iniciaron como pequeñas empresas.

Los empresarios que hemos encontrado en la muestra serían entonces los que no estuvieron en capacidad o no se interesaron en impulsar el negocio más allá de exigencias mínimas. Los datos sobre educación-capacitación y las posibilidades de relación, tal como se verá más adelante, son evidentemente principio de cualquier explicación al respecto.

III. Características de la Empresa

Tal como hemos señalado anteriormente, la mayoría de empresas pertenecen a un único dueño (58%) y aunque un 32% declara estar-constituída la empresa como Sociedad Anónima, parece que la propor-ción de los que dependen de las decisiones de una sola persona se pue-den considerar mayoritarias. En efecto, analizando las respuestas , se encuentra que algunas de esas sociedades se han formado con apor-tes de familiares o relacionados de manera que si bien la constitu-ción formal es de Sociedad Anónima, el funcionamiento es bastante peculiar.

La forma de gestión está pues muy referida a la personali-dad de un hombre, el propietario o el representante de un grupo reducido de personas con estrecha interdependencia. Anotemos además que esta persona, a la que estamos llamando empresario en términos gene-ales cumple normalmente las funciones de dirección, administración y supervisión y en buena proporción ejecuta importantes operaciones de producción. Es muy pequeña la proporción de Gerentes empleados.

Las pequeñas empresas que se han encuestado, se han formado en etapas muy diferentes, según lo muestra el cuadro siguiente:

C U A D R O N° 4Antigüedad de las Empresas

Años de Fundación	% de Empresas
Antes de 1940	7.1
1940 - 1944	3.2
1945 - 1949	6.4
1950 - 1954	15.8
1955 - 1959	11.0
1960 - 1964	19.4
Después de 1965	36.8
N.	0.3
TOTAL	100.0

Existen pues empresas que fueron fundadas en 1900 (1 caso), pero es evidente que la mayor concentración la encontramos a partir de 1950, y sobre todo en los últimos cinco años. No creemos sin embargo que esta distribución autorice a pensar que la aparición de pequeñas empresas sean un fenómeno reciente o que se haya acentuado fuertemente en los últimos años. Si bien es posible que la aparición de nuevas actividades que corresponden a la expansión general de la economía nacional en las últimas décadas, haga aceptable esa

hipótesis, a juzgar por las respuestas obtenidas a propósito de la evaluación y planes para el futuro y las operaciones de traspaso en -tre otras, indica que el período de vida de algunas de las pequeñas empresas es relativamente efímero. Refuerza esta apreciación el he-cho, ya señalado, de que en la muestra original se encontraba hasta 45 casos de empresas que ya no existían.

Entre las causas que pueden explicar una vida efímera de las pequeñas empresas está ciertamente la agresividad de la competencia, tal como ellos lo señalan, y que sería necesario estudiar más -detenidamente, la respuesta incierta de la demanda, los cambios de -dimensión y, en el caso que nos interesa más específicamente, los problemas financieros.

La producción de estas empresas está mayormente orientada a la producción de bienes de consumo no durable y a la prestación de servicios como son la reparación de maquinaria y vehículos. Encon -tramos que un 69.8% de las empresas producen bienes de consumo, y un 22.4% bienes de capital y de consumo duradero pero respecto a este -último rubro hay que hacer notar que, de acuerdo con la clasificación CIIU, el grupo 38 corresponde a "Construcción y Reparación de mate -rial de Transporte" (4), (definición que ha sido modificada posterior -mente) de manera que eliminadas las actividades que no originan es -trictamente un producto, la proporción de las que se dedican a la pro

(4) Este rubro contiene el 14.2%, es decir, el 64% de la categoría.

ducción de bienes de consumo debe aumentar.

Hemos encontrado un pequeño porcentaje (6.0%) de empresas que fabrican bienes intermedios, pero es interesante señalar que son justamente estas empresas las que tienen un volumen de empleo mayor y que registran un mayor volumen de ventas. Es indudable que se trata de producciones menos tradicionales y que se ofrecen a una clientela más estable y solvente, pues se trata en general de sectores industriales más dinámicos.

De todas maneras, puesto que el mayor número de empresas se dedica a producir bienes de consumo no durable, la clientela a la que venden está constituida fundamentalmente por particulares y en menor medida por comerciantes minoristas (57.1%). Una vez más el patrón de comportamiento financiero de estas, se puede intuir, influirá sobre el desempeño de la firma en términos generales.

Habría que añadir aun que el 90.6% de empresas venden su producción en la ciudad, y el 23.2% lo hace en el propio barrio en que funciona el establecimiento, lo cual muestra el reducido radio de influencia que tienen, o bien una política sumamente prudente o conservadora.

Desde el punto de vista de las compras, el comportamiento que se manifiesta es también bastante referido al momento. Por una parte, hay dos tercios de las empresas encuestadas que trabaja sobre

pedido y se abastecen de insumos en la medida que los van a emplear, es decir, en pequeñas proporciones. Por otra, hacen sus compras a pequeñas distribuidoras o sea que no llegan a beneficiarse de las facilidades y de los precios de venta al por mayor. Una excepción la constituyen los confeccionistas de ropa sobre medida, los cuales tienen generalmente un stock de telas que consideran un "capital muerto" pero que constituyen parte del "desarrollo" de los respectivos talleres. En lo que toca a la formación de existencias de producto, se puede asegurar que estas son nulas, por las mismas razones que se acaban de mencionar.

Las empresas que hemos estudiado, emplean en total 2,603 trabajadores (5). Ahora bien, si consideramos la repartición del empleo en Lima y en el país, aún con las limitaciones estadísticas conocidas, podemos aproximar en términos de orden de magnitud, la importancia de la pequeña empresa en nuestro país.

(5) Esta cifra corresponde a las respuestas al cuestionario 1; para el caso de las 218 empresas que respondieron a los dos cuestionarios, el total de trabajadores es de 1,892.

CUADRO N° 5Distribución del Empleo en el Sector Manufacturero (1970)

	Número de Trabajadores			
	1 - 4	5 - 19	Más de 19	Total
Lima Metropolitana*	88,500	18,000	129,000	235,000
Perú**	386,100	28,000	173,000	589,000

* Fuente, Encuesta Nacional de Hogares, CEMO, SERH, 1970 (Estimaciones Preliminares)

** Estimaciones del SERH, cfr. "La Pequeña Industria y el Empleo en Lima Metropolitana", SERH, 1971, pág. 60

Por una parte se puede pues apreciar la proporción de empleos que se ofrece en Lima Metropolitana, y por otra, si retenemos el total del empleo en establecimientos de menos de 20 trabajadores, totalizamos 106,500 trabajadores, o sea que este tipo de establecimientos representa el 45.5% del empleo en el sector manufacturero en Lima, y el 18.3% del empleo en el mismo sector para el conjunto del país (6).

(6) Según el Censo Económico de 1963, existen 11,015 empresas con menos de 5 trabajadores en Lima Metropolitana. En este caso el total de pequeñas empresas sería de 29,015 trabajadores y los porcentajes, 12% y 4.8% respectivamente. Una vez más, el problema viene del criterio de separación entre artesanía e industria.

Sin exagerar ni desconocer la debilidad de algunas estimaciones, es pues aceptable el afirmar que en términos de empleo, el sector manufacturero de pequeña dimensión es bastante importante.

Una atingencia adicional se impone, y es más bien en la línea de acrecentar la importancia del sector. Esto es, la presencia de trabajadores familiares del empresario o ligados informalmente a la empresa. Para estos casos, la información es sumamente incompleta y no se puede pretender **cuantificaciones**, aunque hay evidencia acerca del fenómeno.

Otros indicadores de la importancia relativa de la pequeña empresa pueden ser el volumen de ventas y el valor agregado. En ambos casos disponemos de una información algo defectuosa que consiste en datos sobre compras y ventas para el segundo semestre de 1969, y en lo que toca a gastos generales se tiene la información relativa al mes anterior a la encuesta. Si aceptamos que las variaciones y estacionales no son muy grandes y además que por la modalidad de gestión y las limitaciones financieras, no existen prácticamente inventarios, es posible hacer un cálculo aproximado de las ventas anuales (Valor Bruto de Producción) y del Valor Agregado (7).

(7) El Valor Agregado se ha calculado como sigue:

- X_1 : Ventas en el 2do. Semestre 1969
- X_2 : Compras en el 2do. Semestre 1969
- X_3 : Alquiler de local (mensual)
- X_4 : Gastos Generales (mensual)

$$VA = 2X_1 - (2X_2 + 12X_3 + 12X_4)$$

Se ha llegado a establecer una cifra de S/. 128,000.00 - como el promedio de ventas por persona ocupada para el conjunto de la muestra y dentro de ésta, que ese promedio se eleva a S/. 180,000 para las empresas que fabrican bienes intermedios; las que fabrican bienes de consumo y de capital arrojan promedios de S/. 122,000 y S/. 126,000 respectivamente.

En cuanto al Valor Agregado, encontramos un promedio de S/. 55,000 por persona ocupada y, en idéntica forma a lo que ocurre con las ventas, el promedio para las industrias de bienes intermedios es muy superior (S/. 94,000).

Si consideramos el número de empresas, obtenemos otros promedios que puedan completar la imagen de la Pequeña Empresa en nuestra economía. Así, el promedio de ventas por empresa es de \$ 1'100,000 y el Valor Agregado de \$ 480,000. En este caso igualmente, las industrias de bienes intermedios registran las cifras más elevadas (\$ 1'540,000 y \$ 810,000 respectivamente).

Estos promedios corresponden a cifras globales del orden de 240 millones para las Ventas y de 105 millones para el Valor Agregado, lo cual permite formarse una idea de la importancia de estos establecimientos. Se puede completar la imagen recordando que la pequeña industria representa una sexta parte del empleo en el sector manufacturero (ver pág. 15) y señalando que aporta una quinta parte del Valor Agregado en el mismo y una décima parte del Valor Bruto de

Producción (8). Estas cifras, sin embargo, sólo constituyen aproximaciones y las presentamos con el fin de fijar un orden de magnitud y por tanto evaluar la relevancia del caso que estudiamos.

A parte de imprecisiones en los estimadores de las estadísticas globales de empleo, producción, etc., hay que tomar en cuenta que en las empresas pequeñas hay algunas operaciones que no llegan a contabilizarse, y esto sucede por ejemplo en muchos casos en los que los familiares del propietario prestan servicios y en los casos en que existe autoabastecimientos.

IV. La Inversión Inicial y su Financiamiento

El volumen de la inversión inicial es en general reducido y, sólo a título excepcional hemos encontrado en la muestra, inversiones que superan el millón de soles. Así, recogiendo la evaluación a soles corrientes hecha por los propios empresarios tenemos la siguiente distribución:

(8) Los totales que se emplean en esta comparación son el resultado de computar el Valor Agregado y el Valor Bruto de Producción (bienes nacionales e importados) a precios del comprador para los sectores 11 a 32 (inclusive) de la Tabla Insumo-Producto e laborada por el Instituto Nacional de Planificación para 1968.

C U A D R O N° 6Monto de la Inversión Inicial

	<u>Monto</u>	<u>% de Empresas</u>
Menos de S/.	10,000	18.0
De 10,000 a	19,999	15.1
De 20,000 a	39,999	17.1
De 40,000 a	74,999	16.2
75,000 a	99,999	4.3
100,000 a	199,999	11.4
200,000 a	399,999	11.4
400,000 a	749,999	2.6
Más de	750,000	3.9
	<u>TOTAL</u>	<u>100.0</u>

Las primeras conclusiones que se desprenden son en la línea de reconocer la importancia de los montos muy pequeños, que son los que registran los mayores porcentajes, y luego, en términos generales, comprobar que aproximadamente dos tercios (66.4) de las empresas encuestadas han invertido menos de S/. 75,000. El promedio de la inversión será sin embargo, del orden de S/. 120,000.

Ahora bien, la ventilación de la inversión inicial por actividades económicas nos permite una mejor comprensión de la natura-

leza y exigencias que se plantean al pequeño inversionista. Para el efecto, en el cuadro que sigue, reagruparemos los montos invertidos en sólo cuatro categorías, de acuerdo con el examen de los porcentajes presentados anteriormente.

Se puede apreciar en el cuadro que sigue que el mayor número de inversiones se han realizado en Fabricación de Calzado y Confecciones, Construcción y Reparación de material de Transporte y en Industrias de Productos Alimenticios. Sin embargo, si tomamos nota de las explicaciones al pie del Cuadro N°1 (pág.5) sobre la actividad específica de las empresas retenidas en la muestra, podemos decir que la mayor frecuencia de inversiones corresponde particularmente a actividades como Panadería, Talleres de Confección de prendas de vestir y Talleres de Reparación de Vehículos.

Notemos que la importancia relativa de esos sectores está fuertemente influenciada por el número de casos que han invertido sumas menores de S/. 100,000.

C U A D R O N° 7

CIIU	Actividad Agrupada	Menos de 100,000	De 100,000 a 199,000	De 200,000 a 399,000	Más de 400,000	Total
20	Industria de Productos Alimenticios	7.7	2.2	3.1	1.8	14.8
21	Industrias de Bebidas	0.4	-	-	-	0.4
22	Industria de Tabaco	-	-	-	-	-
23	Fabricación de Textiles	3.0	1.7	1.7	1.3	7.7
24	Fabricación de Calzado y Confec.	16.2	2.1	1.3	0.4	20.0
25	Industria de Madera y Corcho	0.8	0.8	-	-	1.6
26	Fabricación de Muebles	5.6	-	0.4	0.4	6.4
27	Fabricación de Papel y Productos de papel	0.4	-	-	-	0.4
28	Imprentas y Editoriales	6.4	0.4	0.4	-	7.2
29	Industria de Cuero	0.4	-	-	0.4	0.8
30	Fca. de Productos de Caucho	0.4	-	-	0.4	0.8
31	Fca. de Productos químicos	0.8	2.2	0.4	0.4	3.8
32	Fca. de Prod. derivados del petróleo	-	-	-	-	-
33	Fca. de Prod. minerales no metálicos	2.1	-	0.8	0.4	3.3
34	Industrias Metálicas Básicas	-	-	-	-	-
35	Fca. de Prod. Metálicos	6.0	-	1.7	-	7.7
36	Construcción de maquinaria no eléctrica	-	0.8	0.4	-	1.2
37	Construcción de maquinaria eléctrica	2.1	0.4	0.4	-	2.9
38	Const. y reparación de material de transporte	14.2	0.8	0.4	-	15.4
39	Industrias diversas	3.8	-	0.4	0.4	4.6
N.D.		0.4	-	-	0.6	1.0
	TOTAL	70.6	11.4	11.4	6.5	100.0

Las observaciones que se desprenden del examen del cuadro anterior, nos sugieren que la decisión de invertir está ligada a la facilidad de montar un establecimiento o a la brevedad del período de gestación por una parte; a ciertas peculiaridades del producto y en general a los requerimientos de la demanda, por otra.

En efecto, el examen de las respuestas así como la predilección mostrada por algunos sectores nos muestran a un empresario - que espera o necesita obtener rendimientos en forma inmediata y que tiene una disponibilidad de fondos bastante reducida.

La influencia de la demanda por productos influye sobre - las inversiones por una doble vía. Por un lado, el carácter de ex - clusividad u originalidad que un sector de consumidores exige, con - cretamente sobre las confecciones, hace viable y rentable la existen - cia de talleres que trabajan "sobre medida", es decir sobre especi - ficaciones particulares. Por la misma razón, estas actividades son - muy exigentes en la participación de mano de obra (son intensivos en mano de obra). Es importante anotar sin embargo, que por las modali - dades de organización de la producción, pueden dar aún la impresión de casi prescindir del uso de bienes de capital (9). Esto nos lleva a pensar que hay una subvaluación de las inversiones en esas activi -

(9) Es bastante común que los talleres de confección de prendas de vestir funcionen con un número reducido de máquinas, pero entre gan parte de la obra a operarios (saqueros p.e.) que trabajan en su domicilio con su propia máquina. Naturalmente estas máqui - nas adicionales no han sido consideradas en la evaluación de la inversión. Se encuentran parecidos en las industrias de madera, muebles y algunas más.

dades y otras que emplean la modalidad del operario que trabaja en su domicilio.

El otro aspecto de la influencia de la demanda corresponde a lo esencial del Principio de Aceleración, es decir, a variaciones cuantitativas en la demanda que hacen interesantes una inversión. Este es el caso, dentro de la muestra que estudiamos, de las pequeñas plantas de reencauchado de llantas de microbus en fechas muy próximas a la generalización del uso de ese tipo de vehículos en el transporte de pasajeros en Lima (alrededor de 1960). La formación de esta demanda corresponde por lo demás, a una política de prolongación de la vida útil del material que es común tanto al microbusero como al pequeño empresario en general.

Tanto el monto como las incitaciones a invertir, parece que son similares para el conjunto de la muestra, y si se relacionan los datos de inversión inicial, sector de producción y motivaciones con la antigüedad de la empresa. Se puede concluir en la existencia de alguna uniformidad a través del tiempo.

En el caso de la colocación de fondos inicial, descrita en el Cuadro N°8, cabe hacer notar que la información consiste en el monto efectivamente gastado, es decir, que tenemos soles corrientes y por tanto no influenciados por el movimiento del nivel general de precios.

CUADRO N°3Inversión Inicial y Antigüedad de la Empresa

	Menos de 100,000	De 100,000 a 199,999	De 200,000 a 400,000	Mas de 400,000	Total
Antes de 1950	14.1	0.8	-.-	0.4	15.3
1950 - 1954	9.8	1.3	2.1	0.4	13.6
1955 - 1959	6.0	1.7	1.3	0.9	9.9
1960 - 1964	12.5	2.1	1.3	1.7	17.6
1965 - 1970	23.5	4.3	3.9	2.6	36.3
N.D.	4.8	1.2	0.8	0.5	7.3
TOTAL	70.7	11.4	11.4	6.5	100.0

La distribución de porcentajes nos muestra que en las décadas pasadas las empresas realizaban una inversión nominal menor, pero comparativamente, el aporte es similar. En todo caso, la impresión acerca de una colocación por debajo de los \$ 100,000 se refuerza (10).

Ahora bien, esta inversión inicial ha sido financiada mayormente con ahorros propios, lo cual es por lo demás, una explica -

(10) La noción acerca del valor del dinero a través del tiempo y de su capacidad adquisitiva, es percibida claramente por los empresarios encuestados pues, al ser interrogados, responden que invirtieron una cantidad de "soles de antes", por ejemplo.

ción adicional sobre el nivel de la misma (11). En el cuadro siguiente podemos observar la frecuencia con que las empresas han recurrido a diversas fuentes de financiamiento.

CUADRO N° 9

Financiamiento de la Inversión Inicial

<u>Fuente</u>	<u>Por ciento de Empresas</u>
Ahorros Propios	71.8
Préstamo de Familiares y Amigos	16.6
Préstamo de Cooperativa	1.2
Préstamo de Banco Industrial	1.5
Préstamo de Banco Comercial	1.2
Otros	4.9
N.D.	2.8
TOTAL	100.0

Aparte de que más de los dos tercios se financian con ahorros propios, es interesante observar que tomando en cuenta los préstamos entre amigos o familiares, llegamos a 88.4% que viene a ser la proporción de empresarios que no recurre al circuito formal del crédito.

(11) El 66% de los empresarios que financia con ahorros propios, realiza inversiones por debajo de S/. 75,000.00

Otras anotaciones que surgen de la lectura del cuadro son, el escaso recurso a Cooperativas (3 casos en total) y al Banco Industrial (4 casos).

Esto es en alguna medida sorprendente dada la organización y la accesibilidad de las cooperativas por un lado, y la finalidad promotora del Banco Industrial por otro. Una explicación parcial puede ser el hecho de que para lograr el crédito cooperativo es necesario haber ahorrado alguna suma proporcional y además hay que comenzar a amortizar los préstamos en forma inmediata. En lo que toca al Banco Industrial, por lo menos si nos atenemos a la experiencia de nuestros informantes, son las formalidades exigidas. Otro impedimento para el recurso al mercado formal es la naturaleza de la garantía que exigen los organismos de crédito, sean comerciales o de fomento y que una empresa en formación, no está en condiciones de ofrecer.

Además de la inversión inicial, hemos encontrado una proporción de 44.2% de empresas que han realizado inversiones adicionales. Sin embargo, el hecho de que dos terceras partes de estas aproximadamente sean empresas con menos de 14 años de antigüedad (12), así como la ausencia y vaguedad de respuestas a las preguntas sobre la política de mantenimiento y renovación del equipo, nos hacen pensar que una buena parte de estas inversiones adicionales son en realidad estrictamente complementarias de la inicial.

(12) Aún en esta categoría, el 37% tienen menos de 5 años de funcionamiento.

Las inversiones adicionales han estado destinadas a la compra de maquinaria y herramientas y en segundo lugar a la compra o mejora de instalaciones; sólo un 3% de las empresas han adquirido vehículos. La medida y razones por las que se han producido estas inversiones nos sugiere que no son inversiones de expansión, (no modifican la dimensión p.e.), sino más bien de estabilización o 'defensivas', en el sentido de asegurar un mínimo de competitividad.

En cuanto a los que no han invertido, la explicación que se encuentra más frecuentemente es el temor de que la demanda no responda y se originen pérdidas por sobre-producción o por imposibili - dad de utilización de capacidad. Este es por otra parte, uno de va - rios índices de que ya existe capacidad no utilizada.

Las inversiones adicionales han sido financiadas en la siguiente forma:

C U A D R O N° 10

Financiamiento de Inversiones Adicionales

<u>Fuente</u>	<u>% de Empresas</u>
Ahorros Propios	56.2
Préstamo de Familiares y Amigos	10.3
Préstamo de Cooperativas	6.6
Préstamo de Banco Industrial	8.1
Préstamo de Bancos Comerciales	18.1
Otros	0.7
TOTAL	100.0

Es decir, que si bien la proporción de aportes personales y familiares sigue siendo la más importante, se reduce en alguna medida con respecto a la inversión inicial y aumenta la que corresponde a las instituciones del mercado formal. Cabe destacar la importancia que toman los Bancos Comerciales que eran solicitados por 1.2% de empresas y en este caso lo son por 18.1%.

V. El Recurso al Crédito

Las necesidades de financiamiento no se limitan, evidentemente, a los gastos de inversión, sino que se manifiestan igualmente a propósito de las operaciones corrientes de la empresa. En lo que sigue examinaremos pues conjuntamente estos aspectos.

Las pequeñas empresas utilizan mecanismos de crédito para su abastecimiento y para la colocación de sus productos, en el sentido que sólo una parte de sus transacciones se realizan al contado. Así tenemos que el 43.4% ha informado vender al crédito y el 64.2% comprar sus insumos en esa forma.

CUADRO N° 11Transacciones Corrientes : Plazo

<u>Plazo</u>	<u>Venta</u>	<u>Compra</u>
Menos de 1 mes	-.-	7.5
De 1 a 2 meses	51.5	58.5
De 3 a 4 meses	35.5	32.0
De 5 a 6 meses	7.5	1.8
Más de 6 meses	0.7	-.-
N.D.	2.2	2.4
	<hr/>	<hr/>
TOTAL	100.0	100.0

Es pues evidente que los plazos más utilizados son los - que habitualmente conceden los Bancos Comerciales para las operaciones de Descuento, es decir, de 30, 60 y 90 días. En esos plazos encontramos 87.0% de empresas para la venta de su producto y 95.8% para las compras que efectúan.

Sin embargo, es conveniente notar que esta modalidad afecta sólo a una parte de la producción, tal como se muestra en el cuadro que sigue:

CUADRO N° 12Ventas al Crédito

<u>Producción Vendida al Crédito</u>	<u>% de Empresas</u>
Ninguna	56.5
Menos de 30 %	9.6
De 30 % a 60 %	11.1
Más de 60 %	21.9
N.D.	0.9
	<hr/>
TOTAL	100.0

Es decir que al mismo tiempo que existen numerosas empresas que no conceden prácticamente plazo alguno para saldar sus operaciones, hay un porcentaje de 21.9% que coloca al crédito la mayor parte y aún la totalidad de su producción.

En el caso de las compras, para el cual no disponemos de una información estrictamente correspondiente, hay que señalar únicamente que recurre al crédito una mayor proporción de empresas y esto puede obedecer tanto a limitaciones financieras de la empresa (comprador) como a una capacidad de otorgar crédito y a un mayor hábito de operar con él por parte de los distribuidores de insumos.

En lo que toca a recursos al crédito para obtener disponibilidad de fondos (sea como capital de operación o para financiar inversiones), es interesante apuntar que algo del 50% de las empresas

encuestadas, nunca ha solicitado un préstamo.

Las empresas que han recurrido a solicitar crédito (49%), nos han proporcionado información sobre el préstamo obtenido más recientemente, de manera que podemos formarnos la idea de que se trata de montos relativamente pequeños. Concretamente el 55.7% ha obtenido préstamos menores de S/. 75,000.

C U A D R O N° 13

Monto del Ultimo Préstamo

<u>Monto</u>	<u>% de Empresas</u>
Menos de S/. 10,000	12.5
De 10,000 a 30,000	13.3
De 30,000 a 45,000	10.7
De 45,000 a 75,000	19.2
De 75,000 a 100,000	3.9
Más de 100,000	35.1
N.D.	5.3
	<hr/>
	100.0

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que más de un tercio de las empresas obtuvo créditos superiores a S/. 100,000. Hubiera sido muy ilustrativo ventilar la aplicación de estos fondos para explicar la diferencia, pero esto no es posible al estado actual de ..

elaboración de los datos.

En cuanto a plazos y formalidades exigidas, se sabe que - en 52% de casos el plazo fue menor de un año y que sólo en un 11% el plazo fue superior a cuatro años. Se trata pues de créditos a plazo bastante corto. Una información complementaria de gran valor es evidentemente, la tasa de interés practicada, pero lamentablemente, en las respuestas parece que se mencionan indistintamente las tasas mensuales y anuales, de manera que no se pueden hacer comparaciones valeras sin un control previo. La impresión que se puede obtener es que se practican tasas superiores a 12%.

Las formalidades requeridas y los plazos de tramitación son sumamente variadas y la seguridad del prestamista se concreta en una garantía (54.3% de casos) o en la imposición de alguna forma particular de pago (18.6).

La diferente flexibilidad de los organismos que otorgan - crédito contribuye evidentemente a la selección que hace el pequeño empresario. Notemos sin embargo que hay alguna discrepancia entre - las respuestas sobre el organismo al que se solicita efectivamente - el crédito y el organismo al que recurrirían en caso necesario o hipotético.

C U A D R O N° 14Fuente de Financiamiento de Préstamos

Fuente	% de Empresas	
	Ultimo Préstamo	A quien Recurriría
Familiares y Amigos	22.5	15.6
Cooperativa	5.3	5.8
Banco Industrial	25.1	38.2
Banco Comercial	40.5	31.0
Otros	1.3	2.6
N.D.	5.3	6.8
TOTAL	100.0	100.0

Vemos pues que el recurso al crédito fuera del circuito formal sigue siendo importante aunque esta vez se ha recurrido mucho más al sistema bancario. La razón puede ser que estando la empresa en funcionamiento, la empresa está en condición de ofrecer las garantías que los Bancos exigen.

Debemos observar que las respuestas sobre el futuro hacen disminuir la importancia de las fuentes informales y de los Bancos Comerciales y aumentan, por el contrario, la del Banco Industrial. - Se podría suponer que esta preferencia indica que el servicio prestado por esas fuentes no es totalmente satisfactorio, lo cual es plausible dada lo incontrolable del costo de esas operaciones y en gene-

ral, lo limitado de las sumas prestables. Estos créditos informales tienen, por otra parte, una ventaja neta sobre los otros, y es el plazo practicamente inmediato en que pueden ser otorgados.

Vale la pena tener en cuenta igualmente, el escaso número de empresas que ha recurrido a cooperativas y la forma como la expectativa por sus servicios no se modifica mayormente. El Banco Industrial en cambio, genera gran expectativa, pero no se concretan las gestiones.

En general, parece difícil a la pequeña empresa adecuarse a las formalidades y reglamentaciones de los organismos de crédito y consagrar el tiempo que requieren las gestiones pertinentes. Recordemos a propósito, que es una sola persona que habitualmente cumple funciones de ejecutivo, además de otros, en la empresa y le resulta oneroso todo trámite más o menos largo.

Un último elemento retenido por nuestras encuestas se refiere a la cancelación de los préstamos. Al respecto (información de parte) parece que la pequeña empresa cancela sus préstamos en la forma convenida. Para los diferentes plazos tenemos:

C U A D R O N° 15Porcentaje de Empresas y Cancelación de Préstamos

Cancelación	Plazo de los Préstamos		
	Menos de 1 año	De 1 a 4 años	Más de 4 años
Antes del Plazo	6.4	6.7	6.5
En el Plazo	77.5	75.0	80.1
Después del Plazo	16.1	18.3	13.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Es decir que en términos generales, la pequeña empresa cumple con sus compromisos. Tanto la existencia de pagos antes del plazo fijado, como los plazos más utilizados, nos indican una gestión - con miras de corto plazo y en alguna medida, la limitación de los proyectos que se trata de financiar.

En conclusión, podemos decir que existen problemas de comportamiento de los empresarios, como su actitud frente al futuro, al mercado y frente a los Bancos, que limitan su posibilidad de obtener financiamiento en mejores condiciones. Existen igualmente problemas por el lado de las instituciones de crédito cuya reglamentación es excesivamente exigente para unidades pequeñas y cuyas condiciones no son siempre ventajosas.

Los empresarios encuestados han señalado en forma unánime, que uno de sus problemas clave, es el financiamiento. Piensan ellos que con una mayor disponibilidad de capitales podrían mejorar las condiciones de producción y en general superar las limitaciones que conocen actualmente.

Sin aceptar que todos los problemas de dinámica y de eficiencia de las unidades pequeñas se resuelven con una mayor disponibilidad de capital, creemos que ampliando y simplificando las posibilidades de financiamiento se pueden modificar en alguna medida las condiciones de funcionamiento de las pequeñas empresas y su aporte a la economía nacional. Señalaremos a este título que si bien está pendiente de evaluarse el interés, desde el punto de vista de la eficiencia productiva, de realizar determinadas producciones en unidades pequeñas, puede adelantarse que desde el punto de vista de la creación de empleo, esta parece ser una vía a tener en cuenta. Así pues, con toda la prudencia que indica el trabajar con promedios y en términos de valores corrientes, podemos decir que el costo de creación de un empleo es menor de S/. 15,000. Faltaría en este caso, probar la viabilidad de estas actividades por la respuesta de la demanda.