

# MICROFINANZAS



**CAJA ICAY LOS EMPRESARIOS**

# Día MYPE

→ CONSUMO

**Se inicia debate que beneficiará a usuarios**



→ CAPACITACIÓN

**Es clave para impulsar nuevos negocios**



→ BANCO MYPE

**COPEI busca consenso que promueva a PYME**





## Agenda EMPRESARIAL

**Curso Internacional**  
"Riesgo de mercado"  
Fecha: 20-22 Mayo  
Expositor: Nelson Cepeda (Colombia)  
Teléfono: 225-3839  
Organiza: Inst. Internacional de Estudios Gerenciales

**Seminario Taller**  
"Siete competencias de la persona efectiva"  
Fecha: 26-27 Mayo  
Lugar: Cámara Junior de Lima.  
Teléfono: 434-3645  
Organiza: Propuesta Asesoría Empresarial.

**Seminario Taller**  
"Diseño, evaluación y auditoría de procesos"  
Fecha: 27-28 Mayo  
Expositor: Guillermo Casal (Argentina)  
Lugar: AMS Consulting  
Teléfono: 225-0227  
Organiza: Inst. Internacional de Estudios Gerenciales.

**2º Congreso Nacional de Microfinanzas**  
"Lecciones aprendidas y nuevos desafíos"  
Fecha: 2-3 Junio.  
Lugar: Hotel Sheraton.  
Teléfono: 476-0814  
Organiza: CMS People.

**1º Seminario Regional de Microfinanzas**  
Fecha: 12 Agosto  
Lugar: Cámara de Comercio de La Libertad, Trujillo  
Teléfono: 223-2811 (Lima)  
Organiza: CMS People.

**Academia Financiera "Gestión en ONG Microfinanciera"**  
Fecha: 12-13 Agosto.  
Lugar: Hotel José Antonio.  
Teléfono: 470-2666  
Organiza: COPEME.

**5º Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas**  
Fecha: 12-13 Setiembre.  
Lugar: Hotel Sheraton.  
Teléfono: 476-0814  
Organiza: CMS People.

# café & negocios

→ POR WILFREDO QUIROZ FUENTES

## Futuros desafíos

La industria microfinanciera peruana pasa por un buen momento, pero al mismo tiempo ante grandes desafíos, los que debe asumir en el corto y mediano plazo. Como son las microfinanzas rurales, su participación en el mercado de valores y la responsabilidad social empresarial, desde la perspectiva de la defensa del medio ambiente. Por el lado del sistema de cajas municipales, existen lineamientos que la FEPCMAC está trabajando en coordinación con las cajas locales, algunos de ellos abordados en el reciente seminario internacional realizado en Chimbote. En la foto están de izquierda a derecha: Reynaldo Samuel Díaz Calderón, gerente de Administración de la Caja del Santa; RP. Edmundo Hernández Aparcana, presidente de la FEPCMAC; y Modesto León Cabanillas, presidente de la Caja del Santa.



### Personaje de la semana

Microfinanzas saluda a Jorge Solís Espinoza, presidente del directorio de la Caja Huancayo, por sus aportes en el desarrollo empresarial de esa institución.

## Líderes en microfinanzas

Gerente de Créditos Wilber Dongo Díaz y Carlos Alberto Paredes Rodríguez, presidente de la Caja Arequipa, respectivamente.



Av. Paseo de la República 5639  
Miraflores

Teléfonos:  
447-1218 / 447-1285

→ Director del Suplemento Microfinanzas: César Sánchez Martínez → Editor: Héctor Kuga Carrillo  
→ Diseño: Luis Chapoñán Guerra → Fotografía: Brian Miranda Lara  
→ Retoque digital: Manuel Patiño → Corrección: Gustavo Durand  
→ Gerente comercial: Cecilia Altez Navarro / caltez@diariolaprimera.com  
→ Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes / wquiroz@diariolaprimera.com / 945-050-919 / RPM \*540936

## BENEFICIARÁ A MILES DE USUARIOS Y EMPRENDEDORES Código de protección para consumidores

La Comisión de Defensa del Consumidor y Organismos Reguladores de los Servicios Públicos, que preside la congresista Alda Lazo Ríos de Hornung, inició el debate de la propuesta del Proyecto de Ley sobre la creación de un Código de Defensa del Consumidor y de Protección a la Economía Popular. Así como del Proyecto de Ley sobre el Código de Protección y Defensa del Consumidor, iniciativa presentada a inicios de este año.

Por Zoila Violeta Retuerto Jara

El proceso de globalización que vive el país ha traído muchas ventajas para el desarrollo económico y social peruano, por esa razón, la presidenta de la comisión, Alda Lazo Ríos de Hornung, busca la creación de un Código de Consumo consensuado y que contenga el aporte de las diversas organizaciones y personas especializadas en el tema.

El objetivo de la comisión es sistematizar toda la legislación vigente que se ha elaborado sobre el tema. También en los últimos años como resultado del crecimiento económico, se han creado cientos de empresas, situación por la que urge un Código de Consumo, que esté al servicio de los usuarios, consumidores y público en general.

Según la congresista, "al elaborar la propuesta se ha escuchado a todos los sectores. Sólo así, esta norma podrá tener legitimidad, porque debemos aprender de los errores del pasado y buscar conciliar posiciones, beneficiando a los consumidores sin afectar los derechos de terceros y proveedores; esperamos contar con el apoyo de los congresistas de todas las bancadas en beneficio del país", sostiene.



Alda Lazo Ríos de Hornung, promotora del Código de Protección y Defensa del Consumidor.

sectores público y privado.

El objetivo de la comisión es sistematizar toda la legislación vigente que se ha elaborado sobre el tema. También en los últimos años como resultado del crecimiento económico, se han creado cientos de empresas, situación por la que urge un Código de Consumo que esté al servicio de los usuarios, consumidores y público en general.

MILES DE PYME PODRÁN ACCEDER A NUEVOS MERCADOS

## TLC con la UE beneficiará a las pequeñas empresas

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varillas Velásquez, destacó la importancia de la próxima suscripción del acuerdo comercial con la Unión Europea, que pese a la crisis que enfrentan algunos de sus países miembros, como Portugal, Irlanda, Grecia y España, representa una gran oportunidad para los productos peruanos, en especial del sector no tradicional.

"Ambas economías (UE y la del Perú) son complementarias y si bien las exportaciones a ese bloque cayeron en 25% el año pasado (sumaron poco más de US\$ 4,225 millones), las cifras nos muestran una recuperación en el primer trimestre,

aun cuando ese crecimiento se deba a la performance de los productos tradicionales como el cobre y el cinc", refirió. Efectivamente, según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial, ADEX DATA TRADE, los envíos al bloque europeo ascendieron en los tres primeros meses del año a US\$ 1,282 millones 042 mil. De ese total, el 74% corresponde a exportaciones tradicionales (US\$ 947 millones 050 mil) y el 26% restante a las no tradicionales (US\$ 334 millones 991 mil).

"Algunos países del bloque europeo enfrentan los efectos de la crisis desatada en Grecia, pero confiamos en su próxima recuperación y con ello un aumento en su

demanda por productos peruanos", comentó el presidente de ADEX. Recordó, asimismo, un estudio de la gerencia de Estudios Económicos de ADEX, que identificó 253 partidas del rubro agrícola que no han sido aprovechadas en la UE a pesar de ser exportadas a otros países. Según ese informe, entre las partidas del sector agropecuario y agroindustrial que tienen posibilidades de ser exportadas al bloque europeo destacan los ajos, la yuca (en fécula y raíces) y los garbanzos. Las lechugas, tomates frescos, papaya, apio, espinacas, grañones y sémola de maíz, entre otros.

**Firmados**  
→ CÉSAR SÁNCHEZ MARTÍNEZ  
csanchez@diariolaprimera.com



## Ante crisis de la UE, las IMF necesitan mercado bursátil

La difícil situación financiera originada en Grecia y con serios impactos en las economías de Portugal, Irlanda y España, están ocasionando que muchos cooperantes del Viejo Mundo orienten sus esfuerzos hacia esas naciones, dejando de lado algunos proyectos de América Latina.

También, la situación económica de la Unión Europea, probablemente, tenga un futuro impacto en la región, ante la reducción de las inversiones, bajo crecimiento del comercio exterior, limitaciones en la balanza de pagos y los problemas sociales que ello acarrea. Nuevamente estará en el debate público, el rol de las instituciones microfinancieras peruanas.

Si bien es cierto, muchas de ellas obtienen sus fondos de las captaciones, especialmente de las cajas municipales, cajas de ahorro y crédito, cajas rurales y financieras. Otras, sin embargo, están sujetas al fondeo de terceros como las organizaciones no gubernamentales de desarrollo y las Edpyme.

Por un lado, tenemos un crecimiento de liquidez, basado en el trabajo de las cajas municipales y financieras, pero por otro lado, este exceso aún permanece en algunas bóvedas y no se está rentabilizando como se quisiera.

Ante este panorama, surge como alternativa, el financiamiento mediante la Bolsa de Valores de Lima, entidad que ofrece importantes oportunidades de negocios con sostenibilidad financiera y que puede acrecentarse en el mediano plazo con un mayor financiamiento.

Por cierto, que participar en el mercado de valores, es una excelente vitrina que tienen las instituciones microfinancieras para fortalecerse ante las organizaciones multilaterales de crédito internacional y cooperantes globales. Hay excelentes ventajas en listar en la bolsa limeña. Hay un marco legal

vigente que protege las inversiones y exige transparencia en cada una de las operaciones. Una posible participación de la industria microfinanciera en la BVL supondría un mayor desarrollo social por parte de las IMF. Ahora que se habla de inclusión social, un mayor financiamiento para impulsar los pequeños y grandes negocios es clave para el desarrollo empresarial.

Listar en la bolsa peruana supone para las IMF, participar también en el accionariado de diversas empresas y no colocar "huevos en la misma canasta", asegurando de esta manera, la vigencia del sistema microfinanciero peruano.

Por cierto que hay riesgo, pero la mayor confianza es estar informado acerca del mercado de valores, especialmente de todo lo que ocurre en la BVL. No olvidemos que el año pasado, la bolsa limeña terminó como la quinta más rentable del mundo.

Para la industria microfinanciera peruana, así como entidades privadas o públicas regidas por el derecho privado, la BVL sigue siendo una atractiva fuente de ingresos, pero también al mismo tiempo, de "status" ante la comunidad financiera internacional, segmento donde operan muchos de sus cooperantes de fondos.

Las IMF pueden realizar sus operaciones de manera transparente y con total confianza, cotizando acciones y otros instrumentos financieros, mediante las Sociedades Agentes de Bolsa, que son los intermediarios especializados y que por cierto están organizados y reglamentados por las normas legales.

Sin embargo, toda iniciativa para participar en el mercado de valores carecería de seriedad si se desconoce cómo funciona el mercado. Como siempre decimos, la mejor ventaja acerca de la Bolsa de Valores de Lima, es estar informado.







El expositor Gustavo Figueroa y Coz, presenta a dos de los participantes en las dinámicas realizadas en el "3er. Gran Encuentro de Microempresarios".

**CAJA MUNICIPAL ICA:  
CELEBRÓ "DÍA DEL MICROEMPRESARIO"**

# Mayores negocios

Por **Por César Sánchez Martínez / Ica**

El pasado fin de semana, la Caja Municipal Ica, celebró a lo grande el "Día del Microempresario", para ello, desarrolló un programa de capacitación a más de 300 empresarios de las MYPE y PYME de la región iqueña. Muchos de los participantes que asistieron al 3er. Gran Encuentro de Microempresarios, organizado por la caja iqueña, no solamente son empresarios emprendedores, sino también visionarios, que comercializan sus productos en diversas ciudades del país.

Precisamente, el departamento de Ica se caracteriza en los últimos años, por el dinamismo económico basado en la agroindustria, comercio y servicios y no tiene nada que envidiar a la ciudad de Lima. Ha sido catalogado como la región con mayor índice de crecimiento económico y eso se debe al esfuerzo que están realizando las instituciones financieras locales, siendo la principal, la Caja Municipal Ica, en el rubro de las microfinanzas. Muchos emprendedores empezaron sus pequeños negocios con créditos otorgados por la caja, y ahora son empresarios exitosos. El mérito no solamente está en la calidad de gestión de los negocios, sino también en el acompañamiento empresarial por parte de la Caja Municipal Ica. El "3er. Gran Encuentro de Microempresarios"

tuvo como tema central: "Cómo enfrentar a la competencia en tiempos de cambios", aspecto que fue desarrollado por el expositor Gustavo Figueroa y Coz, uno de los nuevos gurús de la administración empresarial moderna en el país. Sobre el particular, el RP. Edmundo Hernández Aparcana, presidente de la Caja Municipal Ica, sostuvo que el certamen es de trascendencia regional que tiene como propósito apoyar al sostenimiento y desarrollo de las microempresas. "Esta capacitación, permitirá a los emprendedores obtener herramientas y conocimientos claves acerca de cómo gestionar sus negocios ante la actual dinámica del mercado", agregó el alto ejecutivo, quien también es presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.



La gerente de Administración, Rosa María Higa, hace entrega de uno de los premios sorteados entre los asistentes al programa de capacitación.



Los emprendedores participaron activamente en las dinámicas realizadas para comprender mejor la competitividad empresarial en tiempos de cambios.



La Caja Municipal Ica, se ha convertido en el motor del desarrollo regional iqueño e impulsa nuevos y mayores negocios en la región. En la foto observamos a una parte de quienes gestionan el éxito en las empresas. Están de izquierda a derecha: Francisco Hilario Soto, gerente mancomunado; RP. Edmundo Hernández Aparcana, presidente del directorio; Rosa María Higa Yshii, gerente de Administración y Carlos Uribe García, gerente mancomunado.



Los participantes anotan y escuchan atentamente la disertación del expositor, sobre las ventajas de saber manejar acertadamente un negocio.



La Caja Municipal Ica, sigue creciendo y posicionándose en el mercado iqueño y demás departamentos. La agencia de San Isidro es clave en los negocios.



Los participantes observan detenidamente un filme que se proyectó, para motivarlos a realizar nuevos y mejores negocios en el país.

**Farach**  
Siempre moda

Confección de Uniformes para empresas e Instituciones, Ropa Sport y de Vestir



Calle Arica 254 - Miraflores  
Telefax: 243-4148 / 243-4250  
Nextel: 9826\*4804  
www.boutiquefarach.com.pe



## ALDEA PYME

### Caja Ica

En el marco de la política de expansión de la Caja Municipal Ica, en los siguientes meses se inaugurarán nuevas agencias en los distritos limeños de Miraflores y Los Olivos. El presidente de esa institución, Edmundo Hernández, reveló que también están elaborando nuevos productos para alcanzar a la mayor cantidad de clientes. Recientemente, la caja icaña celebró a lo grande el "Día del Microempresario", con una jornada de capacitación masiva en la ciudad de Ica.

### Caja Tacna

Ya se están concluyendo los trabajos de remodelación y acabado en las nuevas agencias de Cusco y Arequipa que pronto inaugurará la Caja Tacna, entidad que recientemente inauguró una agencia en el comercial distrito limeño de La Victoria.

### DHL apoya a las PYME

DHL Express, la empresa líder mundial en envíos Express y logística, en convenio comercial con American Airlines regalará a sus actuales y nuevos clientes de Import Express hasta 5.000 millas del programa American Airlines Advantage por cada adquisición de un servicio DHL Import Express Worldwide, a partir de hoy hasta el 1 de septiembre. Quienes participan reciben sin cargo un Import Starter Kit en el momento de registrarse en [www.DHLimport.com](http://www.DHLimport.com). En las localizaciones de venta por menor, los clientes pueden participar de un sorteo para ganar hasta 200.000 millas de American Airlines Advantage. Cabe precisar que el DHL Import Express Worldwide será útil para todos los empresarios peruanos que reciben envíos de productos o bienes intermedios o insumos de diferentes partes del mundo. Tiene por característica la entrega de mercaderías de importación con límite de tiempo, como por ejemplo los repuestos que requieren entrega en tiempo urgente, en ese sentido el recurso de rastreo puerta a puerta de Import Express es muy ventajoso.

TAMBIÉN FORMARÁN BANCO MYPE EN EL PAÍS

# COPEI creará Red de Gremios de micro y pequeña empresas

Por Héctor Kuga Carrillo

En el marco de su 39 Aniversario, el Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias, desarrolló el seminario internacional "Promoviendo más negocios para la pequeña industria", donde se presentaron las conferencias especializadas: "Estrategias de innovación para la eficiencia empresarial", a cargo de David Tolosana de Oracle Corporation, y "Los tres tenores en ventas", con Carlos Mario Londoño Ramírez, consultor colombiano. Además de Gabriel Roca, consultor argentino y Juan Carlos Carrasco, consultor peruano. El conferencista Juan Carlos Carrasco amplió las ventas 360° ¿Quieres vender más? ¿Cuáles son las características con las que debe contar un vendedor exitoso?

Las ventas son universales, no es igual vender cursos de capacitación y vender aviones, nos es lo mismo vender un servicio que un producto, por lo que las habilidades del vendedor serán diferentes. La venta 360° tiene que ver con todos los recursos disponibles para ganar nuevas entrevistas y hacer más efectivas las demostraciones.

Acto seguido al Seminario Internacional, se dio lugar a la ceremonia especial por los 39 años del Comité de la Pequeña Industria, COPEI, de la Sociedad Nacional de Industrias, así como el Día de las MYPE, que contó con la presencia de representantes del Gobierno, gremios empresariales de todo el país y miembros del sector industrial. Román Miu, presidente del COPEI, destacó la creación hace 39 años de este gremio y agradeció con un merecido homenaje a Raimundo Duharte, past presidente de la S.N.I. – quien convocó a los empresarios de la pequeña empresa para fundar el COPEI – y a la familia Añaños como un vivo ejemplo a

El Comité de la Pequeña Industria, COPEI, propuso en ceremonia de aniversario, la creación de un Banco Mype, como mecanismo para enfrentar la brecha crediticia, para los pequeños empresarios.



Se fortalecerá el trabajo de las pequeñas empresas.

seguir por todos los empresarios. Durante su discurso, Miu fue enfático en señalar la difícil situación por la que atraviesa el sector de la micro y pequeña empresa, lo que ha impulsado al COPEI a generar mecanismos de apoyo a este sector productivo. "Cada año se crean 300 mil nuevas pequeñas empresas, pero cada año también salen del mercado 200 mil debido al contrabando, la competencia desleal, la falta de crédito y la brecha tecnológica. Por ello, es que los gremios de la micro y pequeña empresa hemos decidido dar el primer paso hacia la inclusión de las Mype en la economía

del país. Y este primer esfuerzo es la creación de una red de gremios a nivel nacional que tiene el objetivo de convocar a los gremios de todo el país, sectores, empresas, Mype y Pyme; a fin de crear una plataforma de servicios con las universidades, las asociaciones de consultores, las instituciones que promueven a la micro y pequeña empresa y todos los organismos privados que tengan este objetivo", sostuvo el industrial. Esta plataforma - dijo - tendrá como fin la difusión de la oferta y la demanda de las empresas del sector a nivel nacional, así como las necesidades

de los gremios tanto de capacitación como de gestión. Miu anunció, asimismo al grupo de entidades fundadoras de esta red, que la convocatoria está abierta a los gremios de todos los sectores involucrados con la promoción de las Mype y Pyme. Por otro lado, señaló que el tema crediticio es fundamental y destacó la brecha existente entre las pequeñas empresas, a quienes el sistema financiero les otorga créditos con tasas de interés de entre 20 y 100%, mientras que la gran y mediana empresa reciben créditos con un interés promedio de 2 y 5%.

## El banco de las MYPE

Por ello los gremios hemos tomado una decisión trascendental, la de crear un banco Mype, el mismo que va a estar conformado por accionistas de empresas y de Mype como accionariado difundido. Es así, que estamos abriendo la convocatoria para que 200 mil Mype con una acción de 100 soles cada una podamos juntar el primer capital para crear esta institución, donde estas 200 mil empresas serían los primeros usuarios", agregó. En cuanto al tema de innovación tecnológica, solicitó el apoyo de las universidades y de forma especial al Senati

en el campo de la orientación. Del mismo modo, demandó al Estado la promoción de los mercados para las pequeñas empresas a través de las compras públicas. "Solicitamos que el 40% de las compras del Estado sean asignadas a las micro y pequeñas empresas como dice la ley y el reglamento de las Mype. En la actualidad competimos con las grandes y medianas de forma desigual. Queremos además, ser proveedores de las grandes inversiones que están viniendo al país y ahora que contamos con tantos TLCs necesitamos que los pequeños participen activamente en ellos", concluyó.

Por su parte, Pedro Olaechea, presidente de la S.N.I., señaló que los pequeños empresarios necesitan oportunidades. "Eso es lo que vamos a pelear con ustedes, vamos a buscar las condiciones para que puedan lograr mercado competitivamente. En el caso de los créditos propongo que empoderemos a FOGAPI, para que de esta forma, cualquier banco esté dispuesto a ofrecer tasas del 7, 8 ó el 6%, creo que es una tarea más cercana", dijo. Destacó además la necesidad de que las pequeñas empresas participa en el Consejo Nacional del Trabajo. "No puede ser que el 70% de la gente que trabaja en el Perú no

esté representada en él. Deben estar al tanto de la legislación laboral, de lo que se debe y no se debe hacer. Igualmente en el campo tributario hay mucho por hacer", sostuvo. Cabe destacar que el Congreso de la República, representado por el congresista David Waisman, otorgó la Medalla de Honor al COPEI, mediante Resolución 050-2009, en reconocimiento a la labor fructífera que realiza este gremio a favor de los pequeños industriales del país y por la importante participación de este sector en el empleo.