



Sostenibilidad Financiera de Bio-Negocios en Perú

IDENTIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y
NECESIDADES FINANCIERAS DE LOS BIO-NEGOCIOS

(Versión Final)

Documento encomendado por PROMPEX,

Financiado por CAF,

Elaborado por José Salazar B.

Con apoyo de Finanzas Ambientales Internacionales SAC

Av. Guardia Civil 520-303, Urb. Corpac, San isidro, Lima 27, Perú
Teléfono-PERU: (511) 476-3653, 476-7926, 476-7927
Teléfono-USA: (1) 518-312-4123, 516-452-5072
Correo electrónico: jose@finanzasambientales.com

INDICE

1.- Introducción	5
2.- Objetivos.....	5
3.- Alcance.....	5
4.- Instrumentos Metodológicos y Enfoque Conceptual.....	5
5.- Análisis, evaluación y sistematización de la información sobre las principales fuentes de financiamiento de bio-comercio en el país y en el exterior: Producto N° 1	7
5.1. Entidades nacionales.....	7
5.1.1. Entidades reguladas por la SBS.....	7
5.1.1.1. Empresa bancaria.....	8
5.1.1.2. Empresa financiera	8
5.1.1.3. Instituciones Micro Financiera No Bancaria	8
5.1.1.3.1. Caja Municipal de Crédito Popular	8
5.1.1.3.2. Caja Rural de Ahorro y Crédito:.....	8
5.1.1.3.3. Entidades de desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME).....	9
5.1.1.4. Entidades Estatales	9
5.1.1.4.1. Banco de la Nación.....	9
5.1.1.4.2. Corporación Financiera de Desarrollo S.A. - COFIDE.....	9
5.1.1.4.3. Banco Agropecuario - AGROBANCO.....	9
5.1.1.4.4. Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero - FONDEPES	10
5.1.1.5. Empresa de arrendamiento financiero	10
5.1.1.6. Empresa de Seguros	10
5.1.1.7.- Fondos de Pensiones	10
5.1.1.8. Otras Empresas Financieras.....	10
5.1.2. Entidades no reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros.....	11
5.1.2.1. ONG, Organismos No Gubernamentales.....	11
5.1.2.2. Banca Comunal o grupos comunales	11
5.1.2.3. Fondos concursables.....	11
5.2. Entidades internacionales.....	12
5.2.1. Donaciones a fondo perdido y contingentes.....	12
5.2.2. Líneas de crédito verdes o fondos de garantía	13
5.2.3. Fondos verdes de capital de riesgo o de crédito.....	14
5.2.4. Inversores ángeles o <i>angel investors</i>	17
5.3. Hallazgos generales	18
5.3.1. En la estructura del financiamiento del bio-comercio en Perú.....	18
5.3.2. En los productos financieros para clientela segmentada	19
5.3.3. En las garantías para el financiamiento de bio-comercio	20
5.3.4. Importe del financiamiento de bio-comercio por tipo de fuentes	21
5.3.5. Financiamiento por fuentes de fondos por actividades	21
5.3.6. Estructura de préstamos otorgados para el Bio-Comercio.....	23
5.3.7. Necesidades de Financiamiento de Bio-Comercio - año 2005.....	24
5.3.7.1. Exportaciones periodo 2001-2004 para la actividad: Acuicultura.....	24
5.3.7.1.1. Exportaciones por especies.....	24
5.3.7.1.2. Exportaciones por empresas.....	25
5.3.7.1.3. Necesidades de financiamiento de capital de trabajo para Acuicultura-2005	25
5.3.7.2. Exportaciones periodo 2001-2004 para la actividad: Ingredientes Naturales	26
5.3.7.2.1. Exportaciones por producto.....	26
5.3.7.2.2. Exportaciones por Empresas.....	27

5.3.7.2.3. Necesidades de financiamiento de capital de trabajo para Ingredientes Naturales-2005	27
5.3.7.3. Necesidades de financiamiento según modalidades-2005	28
5.3.7.3.1. Financiamiento en Ingredientes Naturales	28
5.3.7.3.2. Financiamiento en Acuicultura	28
5.3.7.3.3. Financiamiento consolidado: Ingredientes Naturales y Acuicultura.	28
6.- Análisis, evaluación y sistematización de las principales empresas de bio-comercio en el Perú: Producto N° 2	30
6.1. Instituciones gubernamentales	30
6.2. Instituciones del Sector privado	31
6.3. Principales empresas de bio-comercio	31
6.3.1. Acceso a financiamiento en el sistema Financiero Nacional para operaciones de bio-comercio	33
6.3.2. Cuáles son las entidades financieras de mayor accesibilidad para las empresas de bio-comercio	35
6.3.3. Factores internos dentro de la organización contribuye a no optar por un financiamiento	35
6.3.4. Conocimiento de otras organizaciones que otorgan préstamos a empresas de bio-comercio	36
6.3.5. Necesidades financieras de empresas en bio-comercio	37
6.3.6. Necesidades de capacitación y asesoramiento de empresas de bio-comercio	38
6.3.7. Asociaciones de empresas de bio-comercio	39
6.4. Hallazgos Generales	39
6.4.1. En las características de las micro-empresas:	39
6.4.2. En el tipo de clientela que desarrolla bio-comercio	40
6.4.3. En la ubicación geográfica del cliente y del financista	41
6.4.4. Impacto del bio-comercio en el empleo, inversión, valor agregado	41
7.- Servicios de Asesoría Técnica y/o Servicios no Financieros: Producto N° 3	43
7.1. Según el tipo de institución	43
7.2. Según el ámbito rural o urbano	44
7.3. Según las actividades de cooperación no financieras	44
8.- Recomendaciones	45
8.1. Productos financieros para el segmento Micro Rural Informal:	45
8.1.1. Fondo Financiero Promocional, BIO-CAPITAL	45
8.1.2. Mecanismo financiero-patrimonial	45
8.1.3. Productos financieros	45
8.2. Productos financieros para el segmento urbano y rural:	48
8.2.1. Fondo de garantía para el bio-comercio	48
8.2.2. Fondo de capital de riesgo para el bio-comercio:	48
8.3. Servicios no financieros para el segmento urbano y rural:	49
8.3.1. Red de inversores ángeles para bio-comercio:	49
8.3.2. Red de incubadoras para bio-comercio:	49

GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Integración de la cadena productiva con la cadena financiera	6
Gráfico N° 2: Estructura de Financiamiento de bio-comercio	19
Gráfico N° 3: Opciones Financieras y No Financieras en Bio-negocios	20
Gráfico N° 4: Empresas que tienen acceso a financiamiento	33
Gráfico N° 5: Condiciones solicitadas para otorgar financiamiento	33
Gráfico N° 6: Aplicación del financiamiento en las empresas de bio-comercio	34

Gráfico N° 7: Mayores dificultades para acceder a financiamiento	34
Gráfico N° 8: Entidades de financiamiento de mayor accesibilidad para empresas de bio-comercio.....	35
Gráfico N° 9: Factores internos que contribuyen a no optar por un financiamiento	35
Gráfico N° 10: Conocimiento de organizaciones que otorgan financiamiento a bio-comercio.	36
Gráfico N° 11: Organizaciones que otorgan financiamiento a bio-comercio	36
Gráfico N° 12: Aplicación de préstamo promocional para bio-comercio	37
Gráfico N° 13: Plazo para cancelar un préstamo promocional para bio-comercio	37
Gráfico N° 14: Garantía a entregar por un préstamo promocional.....	38
Gráfico N° 15: Requerimiento de capacitación para empresarios de bio-comercio	38
Gráfico N° 16: Empresarios de bio-comercio asociados a entidades.....	39
Gráfico N° 17: Característica de la población meta.....	40
Gráfico N° 18: Relación Empleabilidad - Bio- comercio	42
Gráfico N° 19: Relación Valor Agregado - Bio- comercio.....	42

TABLAS

Tabla N° 1: Términos conceptuales utilizados	6
Tabla N° 2: Estructura de las empresas supervisadas por la SBS.....	7
Tabla N° 3: Fondos de garantía ambientales en el Perú.....	14
Tabla N° 4: Tipos de fondos verdes de inversión (privados).....	14
Tabla N° 5: Fondos verdes identificados para la inversión en Perú en bio-comercio.....	15
Tabla N° 6: Enfoques para la selección de inversiones	17
Tabla N° 7: Comportamiento de los préstamos en el sector bio-comercio.....	21
Tabla N° 8: Estructura de los préstamos otorgados por el Sistema Financiero Nacional y otras Entidades Financieras en los CIIUs 2423, 0500, 5231, 7310.....	23
Tabla N° 9: Exportaciones en Acuicultura por tipo de especies.....	24
Tabla N° 10: Ciclo de Exportación y Financiamiento en Acuicultura.....	24
Tabla N° 11: Necesidades de financiamiento de capital de trabajo - Acuicultura.....	25
Tabla N° 12: Exportaciones en Ingredientes Naturales por tipo de producto.....	26
Tabla N° 13: Ciclo de Exportación y Financiamiento Bancario en Ingredientes Naturales.	26
Tabla N° 14: Necesidades de financiamiento - Ingredientes Naturales	27
Tabla N° 15: Necesidades de Financiamiento en Ingredientes Naturales	28
Tabla N° 16: Necesidades de Financiamiento en Acuicultura - Año 2005.	28
Tabla N° 17: Necesidades de Financiamiento Consolidadas - Año 2005.	28
Tabla N° 18: Entidades gubernamentales y sus roles.....	30
Tabla N° 19: Producto Financiero: Segmento Micro Rural Informal.....	46

ANEXOS

Anexo N° 1: Entrevistas realizadas	51
Anexo N° 2: Fondos concursables en Perú.	57
Anexo N° 3: Características y condiciones crediticias de las principales entidades.....	58
Anexo N° 4: Análisis de las principales entidades a nivel Nacional	74
Anexo N° 5: Resumen de resultados de encuestas realizadas a empresarios en el sector bio-comercio.....	78
Anexo N° 6: Cálculo de los montos sincerados por cada CIIU	83
Anexo N° 7: Exportaciones FOB periodo 2001-2004 detallado por empresas.....	84
Anexo N° 8: Exportaciones FOB periodo 2001-2004 detallado por empresas.....	86

IDENTIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y NECESIDADES FINANCIERAS DE LOS BIO-NEGOCIOS

1.- Introducción

En base a la adjudicación de menor cuantía, la Comisión para la Promoción de Exportaciones-PROMPEX, con fecha 08 de Abril del 2005, asignó la consultoría sobre "Identificación de fuentes de financiamiento y necesidades financieras del Bio-comercio" al Economista colegiado José E. Salazar Barrantes quien con apoyo de la empresa "Finanzas Ambientales Internacional SAC" ha elaborado el presente estudio que presentamos a continuación.

2.- Objetivos

El objetivo central del estudio es conocer la situación actual y el potencial financiamiento del bio-comercio en el Perú, identificando por un lado las fuentes financieras del país, del exterior y de los organismos de cooperación internacional; y por otro lado, determinar las necesidades de las empresas de financiamiento, cooperación técnica y capacitación, a fin de implementar los requerimientos de los sectores prioritarios que posibiliten la generación de los recursos económicos que aporten la sostenibilidad financiera del bio-comercio en el país.

3.- Alcance

El presente estudio esta enfocado en las actividades priorizadas por el Programa Bio-Comercio Perú de PROMPEX, y que se resumen en las siguientes actividades de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU:

- CIIU 2423: Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales, y productos botánicos.
- CIIU 0500: Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionados con la pesca.
- CIIU 5231: Ventas al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y productos de tocador.
- CIIU 7310: investigación y desarrollo de las ciencias naturales.

Considerando que estos CIIU no calzan exactamente con las definiciones de bio-comercio Perú, se han realizado "ajustes" en base a opinión de expertos para sincerar las cifras.

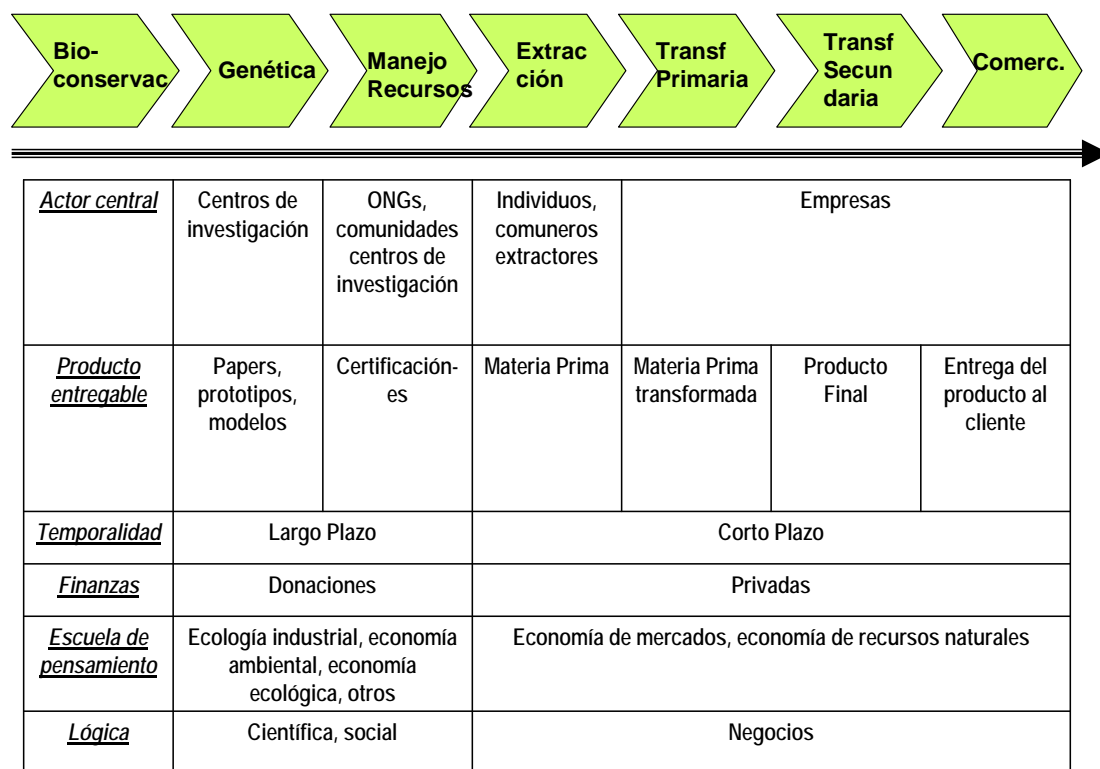
4.- Instrumentos Metodológicos y Enfoque Conceptual

Los instrumentos seleccionados para alcanzar los objetivos de esta consultoría son:

- ✓ *Revisión de literatura existente*, para conocer el estado del arte en el sector e identificar los factores clave de éxito y fracaso del bio-comercio. Aquí se revisarán libros, *papers*, reportes internos no publicados, *learned journals*, entre otros. Se priorizará el uso de fuentes primarias antes que secundarias, para maximizar el potencial de información disponible.
- ✓ *Entrevistas a los empresarios y banqueros*, que han sido identificados en los reportes existentes de las informaciones recaudadas. Estas entrevistas permitirán entender las necesidades de cada empresario, sus limitaciones para obtener financiamiento, sus necesidades de capacitación y financiamiento, y las principales necesidades que poseen en la actualidad. Esta información es vital para perfilar el tipo de análisis del bio-comercio para cada caso, pues este es como "un anillo al dedo" toda vez que se ofrece una oportunidad de inversión a un tipo de inversionista bajo determinados supuestos.
- ✓ *Opinión de expertos*, asistencia a eventos especializados, que permiten brindar luces en un tema innovador donde la discusión no se ha agotado. Además en muchos casos no existe información disponible y esta opinión permite llenar vacíos informativos en el corto plazo.

El enfoque conceptual en el cual se desarrolla esta consultoría es integrar la cadena productiva a la cadena financiera, lo cual se refleja en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 1: Integración de la cadena productiva con la cadena financiera



Elaborado por FAI

Como se aprecia en el gráfico precedente, en los primeros eslabones de la cadena productiva se generan las bases para un aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, que se traduce en bio-comercio. Esta consultoría involucra toda la cadena productiva pues se pretende conectarlo con las cadenas financieras existentes. Para efectos de la presente consultoría, se han hecho uso de los términos conceptuales establecidos dentro del marco de desarrollo del programa nacional de bio-comercio del Perú. Definiéndose:

Tabla N° 1: Términos y conceptos utilizados

Comercio de la Bio-diversidad	Uso comercial de la biodiversidad sea con especies nativas o introducidas.	Cadena productiva del espárrago, del palmito, tilapia, trucha, etc
Bio-comercio	Uso comercial de la biodiversidad nativa, con participación de las comunidades en los beneficios del negocio, en el marco de la convención de la diversidad biológica. Perú lo define con el sector económico.	Cadena productiva del camu-camu, de la maca, de la tara, de la sangre de grado, etc.
Bio-negocios	Negocios basados en el uso sostenible de la biodiversidad enfocados al desarrollo del bio-comercio.	Empresas, comunidades dedicadas a la acuicultura de paiche, producción de yacon, etc
Bio-industria	Industrialización de la biodiversidad a mayor escala, sea local o no local, con mayor o menor participación de las comunidades locales en cualquier fase del negocio. No se hace del recurso genético pero si del recurso biológico.	Astringentes para la industria cosmética, nutracéuticos para la industria alimentaria, colorantes naturales para la industria textil
Bio-prospección	Venta del conocimiento sobre los recursos genéticos y de productos bio-industriales de alto valor agregado,	Bibliotecas genéticas, proteínas, nuevos materiales para la industria

	dirigido al sector intermedio de la bio-tecnología. Baja discusión sobre los derechos de propiedad intelectual.	alimenticia, farmacéutica, cosmética.
Bio-tecnología	Alta tecnología aplicada a los principios activos de los recursos genéticos del Perú, para uso global. Alta discusión sobre los derechos de propiedad intelectual.	Bio-medicamentos para la industria farmacéutica a escala global

Elaboración de FAI.

5.- Análisis, evaluación y sistematización de la información sobre las principales fuentes de financiamiento de bio-comercio en el país y en el exterior: Producto N° 1

5.1. Entidades nacionales

Las fuentes de financiamiento de comercio de la biodiversidad en el Perú, pueden ser clasificadas en entidades reguladas por la SBS-superintendencia de banca y seguros, y las entidades fuera del control del regulador financiero. Esta diferenciación refleja una discusión actual sobre el nuevo rol que debe cumplir el regulador financiero al crecer la cantidad, calidad, cobertura y especialización de micro-finanzas y en particular del financiamiento rural.

5.1.1. Entidades reguladas por la SBS

Sobre la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).-

La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política, siendo el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero y de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones (SPP-Ley 27328 del año 2000). El objetivo principal es el de preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP, lo cual está establecido en la Ley General del Sistema Financiero y Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702 del año 1996).

Tabla N° 2: Estructura de las empresas supervisadas por la SBS

Empresas reguladas por la SBS en el Perú	Número
1.- Empresas Bancarias	14
2.- Empresas Financieras	04
3.- Instituciones Micro Financiera no bancaria	40
3.1.- Cajas Municipales (CMAC)	14
3.2.- Cajas Rurales de Ahorro y Créditos (CRAC)	12
3.3.- Entidades de desarrollo de la pequeña y Micro Empresa (EDPYMES)	14
4.- Entidades Estatales	03
4.1.- Banco de la Nación	01
4.2.- Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)	01
4.3.- Banco Agropecuario (AGROBANCO)	01
5.- Empresas de Arrendamientos Financieros	06
6.- Empresas de Seguros	14
7.- Fondos de Pensiones	04
8.- Otras Empresas (nota 1)	28
Total	113

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS

Nota 1: Incluye 13 empresas de transferencias de fondos, 5 cajas y derramas, 4 almacenes generales de depósitos, 2 empresas de transportes custodia y administración de numerarios, 1 empresa de servicios numerarios, 1 empresa afianzadora y garantía, la federación nacional de cooperativas de ahorros y créditos del Perú y el Banco Central de Reserva del Perú.

Las entidades del sistema financiero peruano al 31 de diciembre de 2004 contaban con 113 entidades, cuyos activos totales ascendían a S/. 107 mil millones de nuevos soles de los cuales el 61.2 % corresponden a las empresas del sistema que realizan operaciones múltiples (empresas bancarias, empresas financieras e instituciones micro financieras no bancarias). Así mismo, cabe resaltar que los activos de las empresas bancarias representan el 93.1% de dichas empresas.

De los ocho tipos de entidades financieras, las instituciones micro-financieras no bancarias están mas involucradas con créditos rurales para los CIUU priorizados. La entidad afianzadora FOGAPI puede apoyar bio-negocios pero con énfasis en la industria ubicada en la ciudad antes que en el campo. COFIDE ha estructurado productos financieros para cadenas productivas (no empresas), mientras que AGROBANCO tiene productos financieros mas tradicionales.

5.1.1.1. Empresa bancaria

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en ahorros, depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en aplicar dichos recursos mas su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos en operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Las empresas bancarias han creado oficinas de micro-finanzas pero están concentrados en las ciudades y exigen garantías tangibles para otorgar créditos. No necesitan capital y buscan nuevos clientes pues tienen un exceso de liquidez por colocar.

5.1.1.2. Empresa financiera

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Las empresas financieras no se han especializado en actividades de micro-finanzas, están concentrados en la zona citadina, en clientela corporativa y exigen garantías tangibles. Algunas requieren de capital y buscan ampliar su cobertura geográfica.

5.1.1.3. Instituciones Micro Financiera No Bancaria

Instituciones que captan recursos del público y otorgan créditos preferentes a la mediana, pequeñas y micro empresas y su estructura es la siguiente. Éstas dan créditos rurales para los CIUU priorizados, y necesitan más capital para expandir sus actividades. Al recibir un aumento de capital, su capacidad para captar y colocar fondos se multiplica varias veces, según la regulación financiera vigente en el Perú.

5.1.1.3.1. Caja Municipal de Crédito Popular

Es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general y encontrándose facultados también para efectuar operaciones pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos Concejos y empresas. No están especializados en créditos productivos ni en financiamiento rural.

5.1.1.3.2. Caja Rural de Ahorro y Crédito:

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural. Si conocen los

sectores del CIUU de bio-comercio, pero exigen garantías tangibles y necesitan líneas de crédito y/o aportes de capital para expandir sus actividades.

5.1.1.3.3. Entidades de desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)

Son empresas cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. La mayoría están enfocadas en zonas urbanas, exigen garantías y están buscando aportes de capital social para expandir sus actividades (de captación y colocación de fondos) según la ley financiera vigente en el Perú.

5.1.1.4. Entidades Estatales

5.1.1.4.1. Banco de la Nación

El Banco de la Nación es una empresa de derecho público, integrante del Sector Economía y Finanzas, que opera con autonomía económica, financiera y administrativa.

Es objetivo del BN es la de administrar por delegación las sub-cuentas del Tesoro Público y proporcionar al Gobierno Central los servicios bancarios para la administración de los fondos públicos. Cuando el Ministerio de Economía y Finanzas lo requiera y autorice en el marco de las operaciones del Sistema Nacional de Tesorería, el Banco actuará como agente financiero del Estado, atendiendo la deuda pública externa y las operaciones de comercio exterior.

Asimismo, recauda tributos y efectúa pagos, sin que esto sea exclusivo, por encargo del Tesoro Público o cuando medien convenios con los órganos de la administración tributaria.

No están especializados en financiamiento rural ni de PYMEs, pero cuentan con una red de oficinas a nivel nacional muy bien establecida.

5.1.1.4.2. Corporación Financiera de Desarrollo S.A. - COFIDE

COFIDE es la única institución financiera especializada como banco de segundo piso en el país. Creada en 1971 con la finalidad de participar en el financiamiento directo de las obras de infraestructura del Estado y del sector empresarial del país, canalizando recursos a través de instituciones financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Como banco de segundo piso COFIDE capta recursos que provienen fundamentalmente de organismos multilaterales y de la banca comercial internacional, para luego canalizarlos a través de las instituciones del Sistema Financiero Nacional. La característica más importante de los programas de COFIDE es su flexibilidad y amplitud de los plazos de repago y periodos de gracia, adecuándose éstos a los cronogramas de recuperación de los proyectos financiados. Los programas y líneas de COFIDE, financian todas las etapas del proceso de inversión, desde los estudios de factibilidad e identificación de mercados, hasta la reestructuración financiera, modernización de planta, u operaciones de comercio exterior.

COFIDE ha desarrollado un producto para financiar cadenas productivas pero necesita aliados técnicos, operativos y financieros para operarlos.

5.1.1.4.3. Banco Agropecuario - AGROBANCO

Según Ley N° 27603 de fecha 21 de Diciembre de 2001, AGROBANCO nace como una Persona Jurídica de derecho privado y capital mixto, sujeta al régimen de la Ley General del Sistema Financiero, del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS y la Ley General de Sociedades. La misión social del Banco es la de otorgar crédito al sector agropecuario, así como facilitar la concesión de líneas de créditos a través de otras empresas del sistema financiero con recursos públicos y privados. Por lo tanto se trata de un Banco de primer y segundo piso.

AGROBANCO está enfocado en el sector rural pero no han creado nuevos productos financieros.

5.1.1.4.4. Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero - FONDEPES

FONDEPES es una institución creada en Junio de 1992 con la finalidad de apoyar técnica, económica y financieramente a las comunidades Pesqueras Artesanales, Nativas y Campesinas del país, así como a los Acuicultores. Este apoyo está orientado a posibilitar el acceso al sistema financiero. FONDEPES busca contribuir al incremento sostenido de la producción pesquera procedente de la Pesca Artesanal y de la Acuicultura, en forma diversificada e integrada, en condiciones de competitividad, calidad y normas sanitarias exigidas.

FONDEPES otorga financiamiento solo a empresarios que tengan concesiones de por lo menos una menor escala (producción de 2 toneladas - 50 toneladas), y no otorgan financiamiento en la etapa inicial del negocio acuícola.

5.1.1.5. Empresa de arrendamiento financiero

Son empresas cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

Su gran atractivo tributario del *leasing* no es aplicable a zonas rurales pues no pagan IGV (impuesto general a las ventas), piden garantías y están enfocados en grandes empresas.

5.1.1.6. Empresa de Seguros

Las empresas de seguros de vida y de riesgo general tienen por objeto celebrar contratos mediante los cuales se obliga, dentro de ciertos límites y a cambio de una prima, a indemnizar un determinado daño, o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones pactadas, en el caso de ocurrir un determinado suceso futuro e incierto.

Las empresas de seguros de exportación tienen como función principal en otorgar afianzamientos (garantizar) a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

Las empresas de seguros están interesados en expandir sus actividades a la actividad rural y acuícola pero les hace falta volumen de clientes, productos e información específica.

5.1.1.7.- Fondos de Pensiones

Las Administradoras de Fondos de Pensiones se constituyen como sociedades anónimas y se rigen por la Ley y por las disposiciones de derecho común. Es objeto exclusivo de las AFP es administrar los fondos bajo la modalidad de Cuentas Individuales de Capitalización, tanto para aportes obligatorios como voluntarios, para asegurar el pago oportuno de las jubilaciones.

Los Fondos de Pensiones sólo pueden invertir en productos con calificación crediticia AAA, están enfocados en empresas corporativas y no se han especializado en micro-finanzas.

5.1.1.8. Otras Empresas Financieras

Aquí se incluyen entidades como: Empresas de Transferencia de fondos, Cajas y Derramas, Almacenes Generales de Depósitos, Empresas de Transportes Custodias y Administración de Numerarios, Empresas de Servicios Numerarios, Empresa Afianzadora y Garantía (FOGAPI), Empresa de *Factoring*, Federación Nacional de Cooperativas de Ahorros y Créditos del Perú, Empresa de servicios fiduciarios.

La "Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria" -FOGAPI- es un Fondo de Garantía con personalidad jurídica que opera como fundación y como tal, es una entidad privada por su propia naturaleza jurídica y sin fines de lucro, que forma parte integrante del sistema financiero. Es la primera afianzadora del Perú, que presta servicios de garantía a favor de la Pequeña y Micro Empresa (PYMEs), esto es, una entidad facilitadora de garantías para el acceso al crédito de las PYMEs. FOGAPI, garantiza bio-negocios pero necesita mas

capital para ampliar su cobertura (en base al multiplicador financiero regulado por la SBS), su *focus* es más ciudadano que rural y exige garantías físicas.

5.1.2. Entidades no reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros

Es un universo creciente y donde la información es incompleta, difícil de acceder, y cuando se logra es inexacta, los datos que se obtienen no son agregables pues se expresan en diversas unidades de medida y con diferente metodología.

5.1.2.1. ONG, Organismos No Gubernamentales

Son entidades sin fines de lucro, que han incursionado en la colocación de capital como un mecanismo para aliviar pobreza, promover el desarrollo rural, fortalecer el desarrollo de capacidades de grupos específicos (e.g., la mujer, comunidades campesinas ubicadas en zonas de pobreza extrema).

Por ejemplo, ADRA Perú, PROMUC, FINCA, PRISMA (4 de las 6 ONGs entrevistadas) trabajan con la modalidad de "Banca Comunal" brindando financiamiento para actividades del bio-comercio. No existen garantías físicas sino garantías solidarias que son otorgadas por los vecinos y amigos del beneficiario. Estos créditos involucran un alto componente de capacitación técnica y financiera pues se reconoce que los grupos meta (e.g., comuneros y grupos minoritarios) necesitan apoyo para incorporarse a una economía de mercado.

5.1.2.2. Banca Comunal o grupos comunales

Son grupos de personas que se congregan para recibir un préstamo de una entidad financiera (regulada o no regulada). Las garantías son solidarias pues en caso que uno de ellos no pague, el resto del grupo debe cumplir con honrar su obligación. Usualmente, los administradores son ONGs sin fines de lucro, que hoy están tratando de auto-regularse y adecuarse a la normatividad de la SBS del Perú. Sin embargo, hace falta que el regulador financiero peruano entienda mejor el funcionamiento de la banca comunal para adecuar la regulación a este nicho de mercado.

La banca comunal requiere captar más fondos para colocarlos en zonas rurales, ya se han posicionado muy bien en ciertas regiones y cuentan con una cartera de colocaciones saneada.

5.1.2.3. Fondos concursables

Estos fondos colocan sus recursos a través de concursos públicos, privados o híbridos según criterios de inclusión y exclusión, a nivel de proyecto, de promotor, de región, de actividad y de país. Generalmente proporcionan entrenamiento a los pre-seleccionados en gestión de proyectos, establecen sistemas de monitoreo, publican los resultados, realizan talleres públicos para compartir los resultados, entre otros.

Estos fondos no son coordinados, ni regulados ni evaluados por ninguna autoridad financiera peruana. La SBS no tiene control sobre ellos ni hace un seguimiento informal de los mismos. Captan sus recursos de los bancos de desarrollo (Ej., banco mundial, banco interamericano de desarrollo, CAF, tal como INCAGRO), de ONGs (mecanismos sobre canjes de deuda por: desarrollo, medio ambiente, etc.), de agencias bilaterales de cooperación técnica (GTZ y FOMRENA), y por transferencias del tesoro público (Ej., CONCYTEC), quienes inician su intervención con el enfoque de donación contingente¹. La desventaja de la donación contingente es la percepción del cliente de no repagar el préstamo, lo cual crea un precedente negativo para las instituciones de micro-finanzas que si necesitan recuperar sus colocaciones.

¹ Donación contingente: si el crédito sale mal no se paga, si el crédito es recuperado un porcentaje se devuelve al donante y el resto es entregado al operador como premio a su gestión exitosa.

El personal que opera en fondos concursables tiene una formación muy diferente a los de banca comercial, y requieren de una visión de negocios más integral. A la fecha, existe más de una docena de fondos concursables (detalles ver anexo N° 2), que incluyen a PROFONANPE, Fondebosque, CEDEFOR, Propoli-FIE, ProEmpleo del Ministerio del Trabajo, fondo de las Américas, FOMRENA, CONCYTEC, entre otros. Se estima que al año colocan un promedio de US\$ 5 a 6 millones a diversos tipos de proyectos, incluyendo para bio-comercio. Involucran un alto componente de capacitación técnica y financiera pues se reconoce que los grupos meta (e.g., comuneros y grupos minoritarios) necesitan apoyo para incorporarse a una economía de mercado.

5.2. Entidades internacionales

En los países desarrollados, se ha concentrado en el desarrollo de bio-tecnología, para lo cual se requiere de grandes capitales, personal muy calificado (con estudios de post-doctorado), protección a sus invenciones (derechos de propiedad intelectual), cadenas de distribución muy desarrolladas. En este nicho de negocios, la creación de un nuevo producto-droga puede insumir 10 a 15 años y requerir US\$ 200 a US\$ 300 millones.

El sistema financiero internacional también ha desarrollado un conjunto de productos financieros para atender a este segmento emergente de negocios, que incluye toda su cadena de valor, desde el aprovisionamiento de materias primas, pasando por su industrialización, distribución.

Paralelamente, los países desarrollados han suscrito convenciones de internacionales para conservar la bio-diversidad, reducir pobreza, mitigar el cambio climático, combatir la desertificación, entre otros. Aquí Perú resulta un país elegible para todas estas líneas, razón por la cual puede recibir ayudas financieras y no financieras, que se complementa con un conjunto de productos financieros para negocios ambientales, los cuales se pueden resumir en:

5.2.1. Donaciones a fondo perdido y contingentes

El apoyo de la cooperación técnica internacional se materializa en fondos para capacitación y desarrollo de capacidades locales, para cubrir costos operativos que los beneficiarios finales no pueden pagar, entre otros. A nivel operativo, los donantes siempre mantienen el control sobre el uso de sus fondos. Por ejemplo, los fondos ambientales son apoyados por la cooperación técnica, pues es un concepto en continua evolución y que el mercado aún no ha asimilado completamente. Entonces, los donantes asignan un determinado monto, pero no lo entregan al administrador del eco-fondo. Es decir, estos fondos de donación tienen contabilidad y gestión separada (fuera del balance del fondo) para separar los resultados de la gestión del eco-fondo de la gestión financiera del donante. De esta manera, si la administradora quiebra los fondos no serían afectados y los fondos se aplican a los fines pactados al inicio de la relación.

Los fondos de cooperación técnica cubren los extra-costos que representa el uso de bio-herramientas de gestión empresarial que los negocios tradicionales no usan así como compensar los largos plazos de maduración de la inversión (10 años) en algunos bio-negocios. Por ejemplo: Estudios de impacto ambiental, sistemas de gestión ambiental, análisis del ciclo de vida, contabilidad ambiental, planeamiento financiero estratégico, auditorías ambientales y financieras, eco-balances, entrenamiento en eco-gestión empresarial, modelos ecológicos, entre otros.

La cooperación técnica es administrada por la entidad cooperante y los desembolsos se efectúan caso por caso. Cuando la empresa cumpla con rembolsar dicha suma, un 50% sería para la fuente cooperante y un 50% sería utilizado para capitalizar el eco-fondo. Este enfoque se denomina *donación contingente* a diferencia de la donación tradicional que es a fondo perdido (por el 100% del capital). De esta manera, con el capital recuperado se crea un fondo revolvente que facilita el funcionamiento del eco-fondo, siempre y cuando el administrador del eco-fondo sea acertado y eficiente. Este es un premio a su buena gerencia del eco-fondo.

En el caso de líneas de crédito verde, los donantes reducen la tasa de interés que se cobrará al beneficiario final. En el caso de fondos de garantía, los donantes subvencionan la operación para reducir el costo financiero y facilitar el acceso de los beneficiarios finales a créditos locales existentes, que sin la garantía no habrían tenido acceso.

Es decir, cada donante tiene su propio enfoque y es necesario conocer en detalle su funcionamiento interno. En suma, la cooperación técnica apoya a los promotores elegidos por el eco-fondo para lanzar al mercado su propuesta de negocio, mediante acciones concretas donde el empresario también aporta capital y asume el riesgo del negocio. En otros casos, la cooperación técnica financia los extra-costos que significa agregar la dimensión ambiental al financiamiento de capital de riesgo.

5.2.2. Líneas de crédito verdes y/o fondos de garantía

Son capitales que son colocados como crédito o como garantía (aval o fianza) para promover actividades con impacto ambiental positivo. Por ejemplo, Holanda ha promovido desde 1995, en base a incentivos tributarios la inversión en tecnologías ambientales, producción más limpia y negocios verdes. Para hacerlo han implementado depreciación acelerada, exoneración de impuestos contra aportes a fondos verdes, complementados con líneas de crédito promocionales, fondos de garantía, entre otros.

En base a estos incentivos, hoy, los fondos verdes holandeses superan los 5,000 millones de euros y se invierten en energías renovables, forestales, agricultura orgánica, acuicultura, gestión de residuos. Al hacerlo han desarrollado *expertise* en el análisis de la sostenibilidad empresarial y están ahora autorizados para invertir en Perú con recursos verdes.

Los fondos de garantía, no invierten directamente en el negocio, si no más bien, facilitan la inversión y préstamos de otras entidades en bio-comercio. Este mecanismo se ha vuelto muy popular en la incorporación de los países de ex república soviética, que ahora son parte de Euro-Asia, pues existía liquidez en tales países pero no se invertía en PYMEs ni en negocios ambientales. Por ejemplo, se invierte US\$ 20 millones en un fondo de garantía en alianza con el sistema financiero local, y se multiplica por 10 su volumen de garantías pues no todos sus clientes serán ejecutados por incumplimiento. Además las garantías cubren solo un 30% a 50% de la operación crediticia, con lo cual su efecto multiplicador en la economía es más de 20 veces el capital inicial.

Siguiendo esta experiencia exitosa en otros continentes, en el Perú, se han creado dos fondos de garantía ambiental con financiamiento del gobierno de EEUU y del gobierno suizo. En el siguiente cuadro se comparan ambos, que tienen en común la promoción de producción más limpia en Perú.

Tabla Nº 3: Fondos de garantía ambientales en el Perú

<i>Issue</i>	<i>DCA-USAID</i>	<i>SECO</i>
Promotor	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, USAID	Secretaría del estado suizo para asuntos económicos, SECO
Producto	Fondo de Garantía	Fondo de Garantía
Garantía	Letra de Garantía de la Agencia de Desarrollo de Crédito, ADC.	<i>Stand by letter of credit</i> emitida por RBC Trust Co Cayman
Banco Local	Banco de Crédito del Perú	Banco de Crédito del Perú, Banco Sudamericano, Interbank.
Año	2002 + cinco años	2004 + 10 años
Foco	Producción Limpia	Producción Limpia
Monto	US\$ 2 millones	US\$ 5 millones
Cobertura	Hasta el 50% del valor del proyecto	Hasta el 50% del valor del proyecto
Incentivos	Ninguno	SECO paga el banco a la compañía, hasta el 40% del monto invertido.
Plazo	1 ^{ero} de Julio 2007 para la facilidad entera	10 años, 2014
Tope	Hasta US\$ 400,000 por proyecto	Hasta US \$ 1 millón por proyecto
Tarifas	Tasas de mercado	Préstamo: COFIDE + 8% por año
Exclusión	Ejército, equipos de supervivencia, juegos, planificación familiar, abortos, depredación de áreas naturales protegidas, No inicios de negocios.	
Grupo objetivo	Compañías peruanas privadas, negocios con ventas entre US\$ 50,000 y US \$ 10 millones, con empleados entre 11 y 250. Compañías existentes.	Industrias peruanas con activos menores de US\$ 5 millones, con 500 empleados máximo. No compañías internacionales.
Eligibilidad	Inversiones en producción limpia.	Inversiones en producción limpia.
Costos de la garantía	Comisión de garantía: 0.50% por año, encima de la cobertura sobresaliente. Comisión Inicial: 0.50% fijo (flat)	Ninguno
Monitoreo	Centro de Eficiencia Tecnológica, CET	Centro de Eficiencia Tecnológica, CET

Fuente: Entrevistas. Elaboración de FAI.

Un tema por mejorar es el ratio de contratación de consultores extranjeros/peruanos, mientras que el 90% del presupuesto se usa para contratar expertos internacionales de EEUU o Suiza, a tarifas internacionales, el 10% se usa para consultores locales a tarifa local.

5.2.3. Fondos verdes de capital de riesgo y/o *private equity*

Es un patrimonio que se invierte en activos financieros, usando criterios ambientales y económicos como parte central de su proceso de toma de decisiones. Los *private equity* invierten principalmente en empresas listadas en las bolsas de valores y con un buen *rating* crediticio mientras que los *venture capital* (o capital de riesgo) invierten en empresas no listadas.

Existen diversos tipos de fondos de inversión privado, que son complementarios, como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla Nº 4: Tipos de fondos verdes de inversión (privados)

<i>Tipo</i>	<i>Detalle</i>	<i>Ejemplos</i>
Éticos	Evitan tabaco, energía nuclear, bebidas alcohólicas, pornografía, etc.	Júpiter Ecology Fund
Sectoriales	Forestales, energía	Fondos forestales de GMO, FREE, Fondelec

Tecnologías limpias	Desarrollo de tecnologías, Comercialización de tecnologías	Solar Development Group, Smart Energy de SAM
Eco-eficiencia	Modernización industrial	Eco-efficiency fund, REEF
Sostenibilidad	Multisectorial, global, corporativo	Sustainability de SAM, Sustainability de Picquet
Bio-negocios	Acuicultura, eco-turismo, agro-industria, forestal industrial	Fondo eco-empresas, terra capital (ha dejado de operar)
Carbono	Compra de los créditos de carbono, financiamiento del proyecto productivo	Protype carbon fund, bio-carbon fund, community development fund, european carbon fund

Fuente: Libro "Inversión en Capital Natural", 2003. José Salazar B.

Tabla Nº 5: Fondos verdes identificados para la inversión en Perú en bio-comercio

<p>ASN Bank The Hague, The Netherlands Website: www.asnbank.nl ASN BANK es un banco holandés, con tres décadas de existencia, pionero en negocios ambientales que ha creado 6 fondos de inversión por 550 millones de euros, con clientela multi-sectorial, donde uno de ellos es un fondo verde constituido en Holanda con beneficios tributarios <i>ad-hoc</i>. Sus inversiones son filtradas por criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica, donde el mínimo de inversión es de US\$ 2 millones, vía instrumentos de deuda o patrimonio (no pueden ir mas allá del 45% del capital del negocio), con una salida al quinto año. Si la inversión es atractiva y requieren mas financiamiento vía deuda, pueden usar los fondos del banco que administra mas de US\$ 2 billones. Su experiencia y especialización es en agro-negocios, energías renovables y forestales.</p>
<p>TRIODOS BANK Zeist, The Netherlands www.triodos.com TRIODOS BANK es el primer banco social de Holanda. Creado en 1980, que maneja seis fondos verdes-sociales, por un total de 535 millones de euros, con un total de activos por 617 millones de euros. Sus inversiones no superan el 40% del capital social del negocio y las actividades preferidas son energías renovables, agricultura orgánica, forestales.</p>
<p>Eco-Enterprise Fund, EEF San José de Costa Rica www.ecoenterprisesfund.com El EEF es el segundo fondo de bio-comercio enfocado en Latino América y el Caribe, producto de una alianza entre el Banco Inter-Americano de Desarrollo y <i>The Nature Conservancy</i>. Su área geográfica preferida de inversión es alrededor de áreas naturales protegidas por el estado, donde las ONG realizan un rol complementario al de las empresas. Sus actividades objetivo son agricultura orgánica, forestal sostenible, acuicultura, zootecnia, eco-turismo. Su capitalización es de US\$ 10 millones donde US\$ 3.5 millones son cooperación técnica del FOMIN (fondo multilateral de inversiones del BID), para facilitar el desarrollo de negocios ambientalmente amigables. Su rango de inversión fluctúa entre US\$ 200 mil a US\$1 millón por empresa, y no pueden ir más allá del 50% del capital social del negocio. La propuesta es evaluada según criterios de sostenibilidad social, ambiental y económica. En caso que el proyecto sea de mayor envergadura a su tamaño, el EEF esta ligado a los fondos del BID y la red de fondos verdes que operan en la región de LAC.</p>

<p>Renewable Resources LLC Boston , EEUU www.gmo.com/America/ Fondo privado creado en 1997, parte del grupo GMO, especializado en inversiones forestales y con alcance global. Basado en Boston y con oficinas en San Francisco, Londres, Sydney. Sus operaciones actuales están en New England (USA), US Pacific Northwest, Nueva Zelandia, Uruguay y Brazil. No invierten mas allá del 50% del negocio y sus inversiones son analizadas con criterios de sostenibilidad ambiental, social y financiera.</p>
<p>International Finance Corporation, IFC. Washington DC, USA www.ifc.org El IFC es parte del grupo del Banco Mundial, y es un inversor en más de 200 fondos de inversión a nivel global. Los fondos de inversión del IFC son multisectoriales y buscan operaciones superiores a US\$ 5 millones, aunque para montos inferiores trabajan vía fondos vinculados. No toman más del 50% del capital social del negocio y su salida es alrededor del 5to año. Antes de invertir en un proyecto forestal o de bio-negocios demandan estudios sociales y ambientales, para asegurar su sostenibilidad en el tiempo.</p>
<p>Programa de Biodiversidad de la Corporación Andina de Fomento, CAF Dirección de Desarrollo Sostenible Caracas, Venezuela Programa que promueve la inversión sostenible, recientemente lanzado y que tiene alcance de inversión en los países miembros, como Perú. Han creado el FAPIA cuya capitalización sería de US\$ 30 millones e invertiría en empresas hasta el 50% de su patrimonio, vía instrumentos de deuda, cuasi-deuda y patrimonio. Es un fondo multisectorial que exige criterios de sostenibilidad en sus inversiones en empresas.</p>
<p>InterAmerican Investment Corporation Washington DC, USA www.iadb.org El IIC es parte del grupo del Banco Interamericano de Desarrollo. Se constituye como entidad de carácter privado, con capacidad de invertir o prestar recursos para proyectos directamente o junto con el EEF (donde el FOMIN es inversionista). Su tamaño de transacción es debajo de los US\$ 5 millones y no tiene preferencias sectoriales, pero exige el cumplimiento de estándares ambientales, sociales y económicos a las empresas elegibles antes de materializar su inversión.</p>
<p>Common Wealth Development Corporation, CDC Lima, Perú www.cdcgroup.com Fondo británico, con oficinas en Lima, con capacidad de invertir en proyectos en su fase inicial. Su capitalización supera el billón de US\$ y prefieren invertir en proyectos superiores a los US\$ 5 millones, donde los operadores sean empresas con reconocida trayectoria. Esperan salir de sus inversiones antes del 7mo año pero no tienen problemas de ir hasta 10 años siempre y cuando el proyecto sea rentable. Atienden negocios multi-sectoriales sin limitaciones.</p>
<p>Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN Banco Interamericano de Desarrollo – BID Washington DC, USA http://www.iadb.org/mif/v2/spanish/ El FOMIN es un fondo del Banco Interamericano de Desarrollo e invertiría a través del fondo Eco-Empresas quien es el responsable del “<i>due dillingence</i>”. Es un inversionista estratégico con capacidad de atracción a otros. El <i>rating</i> AAA de su entidad matriz (Banco Interamericano de Desarrollo), le agrega capacidad de catalizador frente a otros potenciales inversionistas que lo</p>

consideran un inversionista ancla.
Fondo Transandino del Perú Lima, Perú Es un fondo gerenciado por SEAF (Small Enterprise Assistance Fund), , que opera en Perú desde 2003. Su capitalización inicial era de US\$ 15 millones para invertir en PYMEs que agregan valor y son competitivas en el mercado. Invierten hasta el 50% en el capital de la empresa, esperan salir antes del 5to año, en diversos sectores económicos.
FMO, Banco de Desarrollo de los Países Bajos Environmental & Social Unit Utrecht, Holanda Entidad financiera de desarrollo del gobierno de Holanda con interés de inversión en proyectos sostenibles como eco turismo, agricultura orgánica, energías renovables, entre otros. Actualmente viene analizando la posibilidad de invertir de manera más activa en Latino América y el Caribe.

Fuente: Elaborado por FAI.

Es importante para el empresario peruano, conocer cuál es el enfoque del fondo de inversión, el cual puede ser fundamentalista o instrumentalista, pues esto tiene un impacto en las estrategias de financiamiento. Las características principales se resumen en la siguiente tabla:

Tabla N° 6: Enfoques para la selección de inversiones

Factor	Fundamentalista	Instrumentalista
Idea central	Cuán verde soy	Mejor rendimiento financiero
Inversor	Verdes	Institucionales
Actor	Analista-verde	Analista-financiero-crédito
Instrumentos	Criterios verdes	Criterios financieros
Rendimiento	+ rendimiento ambiental	+ rendimiento financiero
Tamaño	Factores ambientales	Factores financieros
Motivación	Conciencia	Conveniencia

Fuente: Libro "Inversión en Capital Natural", 2003. José Salazar B.

5.2.4. Inversores ángeles o *angel investors*

Son personas naturales que cuentan con capital, experiencia y tiempo disponible para invertir en negocios, bajo criterios específicos. Este grupo de capitalistas se agrupan en redes que se conocen como *angel investors*, pues generalmente se involucran en la etapa inicial del negocio cuando son mas vulnerables, aportan el capital semilla, les buscan mercados, los refieren ante otros inversores mas formales y son muy buenos consejeros.

Por ejemplo, un grupo de ex gerentes de una gran corporación de alimentos se jubila a los 55 años, y entre ellos reciben en conjunto US\$ 20 millones en jubilación. Se agrupan en una red de *angel investors* y empiezan a buscar negocios en su fase embrionaria en actividades relacionadas con los alimentos, pues aún tienen los contactos, conocen muy bien los estándares y funcionamiento del negocio, tiene buena reputación ante los bancos, y tienen vivencias propias muy valiosas para emprender negocios. Si se quiere canalizar estos capitales y talentos hacia el Perú, es necesario impulsar una red de *angel investors* con pequeños capitalistas peruanos (ej., de US\$ 50,000 cada uno), y ligarlos con redes de inversores ángeles de otros países (ej., Estados Unidos, Inglaterra).

Usualmente, estos grupos de *angel investors* invierten en áreas geográficas muy definidas, y forjan alianzas con incubadoras de empresas, gobiernos locales, universidades, gobiernos regionales, pues ellos aportan capital y exigen que otros actores de la cadena de valor del negocio, también participen de sus emprendimientos.

Estos capitalistas se vinculan a incubadoras de empresas, o fomentan la creación de incubadoras de empresas para facilitar la generación de un flujo permanente de proyectos de alta calidad a un costo reducido y con una presentación homogénea. De otro lado, tenemos a emprendedores peruanos con muy buenas ideas de negocio, que no tienen el capital financiero, ni los contactos en la comunidad empresarial ni la credibilidad ante la comunidad financiera. En este contexto, estos “ángeles venidos del cielo” aportan capital financiero paciente, sus contactos, su credibilidad para transformar una idea en una empresa viable.

Existe capital financiero disponible en el mundo que está buscando nuevas oportunidades para el comercio de la biodiversidad sobre todo en la región de LAC-Latino América y el Caribe (son más de 2 trillones de dólares invertidos en fondos verdes). Sin embargo estos capitales no llegan al Perú por diversos factores:

- Falta de un portafolio de proyectos de bio-comercio de alta calidad. Aquí se puede crear una red de incubadoras de proyectos de bio-comercio en base a alianzas entre los gremios empresariales, municipios, regiones, universidades, bancos. Por ejemplo, el IPPN (Instituto Peruano de Productos Naturales) puede ser un punto de inicio.
- Falta de capital semilla para emprendedores locales, lo cual hace difícil la negociación con un inversor extranjero. Aquí se puede crear una red de capitalistas de riesgo y de *angel investors* que aporten capital paciente en nuevos emprendimientos. Por ejemplo, el respaldo de bio-trade-UNCTAD y bio-comercio-Perú pueden agregar credibilidad.
- Falta de planes de manejo sostenibles de los recursos naturales (flora y fauna) que incluyan paquetes tecnológicos de valor agregado. Aquí hace falta una alianza con INRENA, CONCYTEC, IIAP y otros actores que pueden aportar su conocimiento para darle sostenibilidad a la cadena productiva de bio-comercio.

En el caso del Perú, existe un descalce entre ofertantes y demandantes de capital para bio-comercio, el cual se puede suplir con la creación de una red de *angel investors* y vincularla a una red de incubadoras de empresas peruanas para completar los eslabones faltantes de la cadena de valor de bio-comercio exportadores. También se puede vincular esta red al sistema financiero peruano, que puede aportar capital complementario al del *angel investor*.

5.3. Hallazgos generales

5.3.1. En la estructura del financiamiento del bio-comercio en Perú

- Es un mercado financiero altamente segmentado pues los bancos que atienden a las grandes corporaciones farmacéuticas no se relacionan con las comunidades campesinas que proporcionan la materia prima para el bio-comercio. Igualmente, los productos financieros que se han desarrollado para el sector PYMEs no son aplicables a la banca corporativa.
- La ausencia del Banco Agrario (eliminado en el año 1990 por decisión política) ha creado un vacío financiero que no ha sido cubierto por el sistema financiero peruano, la cual todavía sigue concentrada en sus productos financieros tradicionales.
- Ha emergido una nueva generación de instituciones no financieras (ej., ONGs, fondos concursables, agencias de cooperación técnica) que han llenado en parte dicho vacío, con una serie de productos financieros no convencionales, para las zonas rurales.

- También han emergido una nueva generación de instituciones financieras para atender el nicho de las PYMEs situadas en zonas urbanas, tales como: EDPYMES, cajas municipales de ahorro y créditos, cajas rurales. Aquí se ha desarrollado toda una nueva tecnología para expandir las micro-finanzas con mucho éxito.
- Los sujetos de crédito en el ámbito rural y urbano son diferentes, así como los productos financieros y el tipo de instituciones que operan los cuales refleja en el gráfico N° 3.
- El financiamiento rural está menos organizado que el ciudadano y no es posible determinar el monto de los fondos manejados por la cadena financiera rural. Luego de la decisión política de cerrar el banco agrario del Perú en la década del 90, las necesidades financieras del agro han sido suplidas por ONGs, comerciantes, cajas rurales, capitalistas individuales, donantes, Edpymes, cooperativas entre otros. Además el sistema financiero formal, representado por ASBANC, que argumentaba que podía suplir el financiamiento de los bancos de desarrollo, no han colocado sus capitales en el área rural (ej., agrícola, acuicultura, zootecnia, forestal) porque los considera actividades de alto riesgo, baja rentabilidad, con operadores de bajo nivel de capitalización, y sin garantía reales para entregar a la banca.
- El financiamiento ciudadano para PYMEs está relativamente más organizado que el rural, y está dominado por EDPYMES, ONGs y manejan mayores volúmenes que los rurales. Esto se explica por su presencia cerca de los medios de comunicación, su organización que les permite presionar a los tomadores de decisión, etc.
- No existe un orden en el financiamiento de bio-comercio en el Perú porque la estructura del sistema financiero no los reconoce como un sector, y este los clasifica sólo por actividades CIU.

Gráfico N° 2: Estructura de Financiamiento de bio-comercio.

Sector	Entidades	Entidades financieras no bancarias			Otros organismos		
		Bancos	CMAC	CRAC	Edpymes	ONGs	Otros
Bio-Tecnología: <i>Corporaciones Laboratorios</i>		Tienen acceso de acuerdo al solicitante					
Bio-Prospección: <i>Centros de Investigación</i>		Tienen acceso de acuerdo al solicitante					
Bio-Industria: <i>Empresarios formales</i>		Tienen acceso de acuerdo al solicitante					
Comercio de la biodiversidad: <i>Microempresarios Comunidades Recolectores rurales</i>		No tiene Acceso Informalidad	No tiene Acceso No atienden bio-negocios.	Si tiene Acceso A través de grupos comunales	Si tiene Acceso A través de grupos solidarios	Si tiene Acceso A través de grupos comunales	Si tiene Acceso A través de Cooperación Internacional

Elaborado por FAI

5.3.2. En los productos financieros para clientela segmentada

- Los productos financieros de alta capitalización (ej., bio-prospección) son sofisticados y muy diferentes a los que son dirigidos para el bio-comercio al inicio de la cadena productiva.

- Las grandes empresas peruanas y filiales de multi-nacionales (ej., laboratorios, industrias del cuero), tienen múltiples opciones financieras de bajo costo, largos plazos y períodos de gracia que guardan relación con el ciclo de caja del negocio. Por ejemplo, su tasa preferencial es de Libor + 0.5% y en algunos casos es menor que Libor.
- Las empresas medianas y pequeñas, requieren de garantías para todas sus operaciones y no tienen acceso a todos los productos financieros de la gran empresa. Además sus costos financieros son mayores que las empresas peruanas. Por ejemplo, la TAME (Tasa Activa en Moneda Extranjera) es 9.67%, la TAMN (Tasa Activa en Moneda Nacional) es 25.47% que es varias veces la tasa Libor.
- Los productos financieros para micro-finanzas rural son mucho más caras, pues pueden costar en muchos casos hasta 100% al año, pero enfrentan el gran problema que es la falta de garantías, en tal sentido, deben adecuarse al ciclo de caja del negocio y deben acompañar con capacitación a sus usuarios, entre otros. Aquí cabe mencionar que el financiamiento mas caro es aquel que no existe y no permite materializar una oportunidad.

Gráfico N° 3: Opciones Financieras y No Financieras en Bio-negocios.

Entidades	Segmento	Productos Financieros	Productos No Financieros
Bancos	URBANO: Grandes empresas	Acciones, Bonos, Hipotecas, Leasing.	Inteligencia de mercados, certificación ISO, Haccp, BPM, cuellos de botella tecnológicos, ferias en el exterior, prospectivas tecnológicas.
Bancos, Edpymes, Cajas municipales.	URBANO: Medianas empresas	Hipotecas, Hábitat productivo.	Formular planes de negocio, formalizar sus negocios, planeamiento financiero, giros tecnológicos, empaques biodegradables.
ONGs, Cajas Rurales, fondos concursables, edpymes, otros.	RURAL FORMAL: Micro-empresas	Cadena productiva (producto financiero estandarizado)	Información de cadenas productivas.
Fondos concursables, donantes públicos y privados.	RURAL INFORMAL: Comunidades	Préstamos solidarios (banca comunal), préstamos ganaderos, préstamos agrarios, pago en productos.	<u>Agrícola</u> : Semillas, fertilizantes <u>Ganadera</u> : Plantel sementales <u>Forestal</u> : Plantones, viveros, aserradores portátiles. <u>Pesca</u> : Alevinos.

Elaborado por FAI

5.3.3. En las garantías para el financiamiento de bio-comercio

- Las grandes empresas peruanas y filiales de multi-nacionales (ej., laboratorios, industrias del cuero), tienen múltiples opciones financieras de bajo costo, largos plazos y períodos de gracia y cuentan con garantías a satisfacción del sistema financiero formal.
- Estas grandes empresas en la práctica no necesitan hipotecar sus activos pues su credibilidad, buen nivel de relaciones con el sistema financiero, y la buena calidad de sus proyectos los hacen “buscados” por la comunidad financiera.
- Las empresas medianas y pequeñas, requieren de garantías para todas sus operaciones y no tienen acceso a todos los productos financieras de la gran empresa. Muchas PYMEs tienen activos que no son considerados como garantías preferidas, según la regulación financiera peruana, esto es, que pueden ser convertidas en efectivo en el corto plazo, y sin mayor pérdida de su valor nominal.

- En este segmento de PYMEs sí tiene sentido crear fondos de garantía para suplir ese vacío entre la demanda y oferta de créditos, por falta de garantías. En el caso de bio-comercio con enlace en el sector rural, se requiere un diseño especial aún no vigente en Perú.
- A nivel rural, las comunidades y/o colonos no tienen garantías pues en muchos casos no son propietarios de las tierras, o existe conflicto sobre la titulación o simplemente es propiedad de la comunidad pero no tienen título de propiedad. Además las propiedades rurales tienen un bajo valor en el mercado por su escasa rotación, accesibilidad, productividad.
- En este segmento empresarial, las garantías solidarias (dentro del esquema de banca comunal) tiene mucho sentido. Además la banca comunal incluye un fuerte componente de capacitación y desarrollo de capacidades institucionales que es vital en zonas rurales.

5.3.4. Importe del financiamiento de bio-comercio por tipo de fuentes

Tabla N° 7: Comportamiento de los préstamos en el sector bio-comercio

Saldos a Marzo 2005, expresados en miles de soles

1.-Entidades Financieras Supervisadas (SBS)	Total S/./ooo	%
1.1.- Bancos	323.7	88.95
1.2.- Cajas Municipales	9.7	2.67
1.3.- Cajas Rurales	6.6	1.81
1.4.- Edpymes	4.7	1.29
Sub Total	344.7	94.72
2.- Entidades Financieras no Supervisadas		
2.1.- ONG	2.2	0.61
2.2.- Cooperación técnica Internacional	17.0	4.67
Sub Total	19.2	5.28
Total General	363.9	100.0

Fuente: SBS, comunicaciones personales. Elaborado por FAI

En la tabla N° 7, se refleja el comportamiento de los préstamos otorgados al segmento de bio-comercio en el sistema financiero regulado y las entidades financieras no reguladas por la SBS, en donde se aprecia que del total de préstamos otorgados a Marzo 2005 ascendente a S/. 775.3 millones, el 97.52 % corresponde a los préstamos canalizados por la entidades supervisadas y el 2.47 % concierne a las operaciones otorgadas por las entidades no supervisadas. Resaltando en el primer segmento las operaciones canalizadas por los bancos con el 94.81 % y los préstamos otorgados por las cajas municipales, EDPYMES y cajas rurales con el 1.25 %, 0.61 % y 0.85 % respectivamente. Así mismo, es importante señalar, que los préstamos otorgados por las entidades no reguladas por la SBS, ascienden a S/. 19.2 millones de los cuales el 2.19 % corresponde a los préstamos otorgados por la cooperación técnica internacional y el 0.28 % corresponde a los préstamos otorgados por las ONGs. Esta cifra es aún bruta, pues no deduce algunas actividades que son excluidas por Bio-Comercio-Perú.

5.3.5. Financiamiento por fuentes de fondos por actividades

Seguidamente se presenta la situación de los préstamos otorgados por las entidades supervisadas por la SBS, sobre las operaciones de bio-comercio de las actividades comprendidas a Marzo 2005. Esta información ha sido proporcionada por la gerencia de Micro Finanzas de la Superintendencia de Banca y Seguros-SBS.

Saldos de colocaciones de bio-comercio por actividades

A Marzo 2005, expresado en miles de soles

CIU 2423: Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos.

CIU 2423 Entidades	Total importe	%
Bancos	27,261	99.1
Cajas Municipales	48	0.18
Cajas Rurales	36	0.13
Edpymes	163	0.59
Total	27,508	100.00

CIU 5231: Ventas al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y productos de tocador.

CIU 5231 Entidades	Total Importe	%
Bancos	152,440	93.00
Cajas Municipales	7,054	4.30
Cajas Rurales	1,182	0.72
Edpymes	3,247	1.98
Total	163,923	100.00

CIU 7310: Investigación y desarrollo de las ciencias naturales

CIU 7310 Entidades	Total importe	%
Bancos	6,843	96.11
Cajas Municipales	187	2.63
Cajas Rurales	57	0.80
Edpymes	33	0.46
Total	7,120	100.00

CIU 0500: Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionados con la pesca.

CIU 0500 Entidades	Total importe	%
Bancos	137,129	93.9
Cajas Municipales	2,365	1.62
Cajas Rurales	5,321	3.64
Edpymes	1,234	0.84
Total	146,049	100.00

Fuente: SBS.

Total General CIUs

A Marzo 2005, expresado en miles de soles

Total CIU, Entidades	Total importe	%
Bancos	323,673	93.9
Cajas Municipales	9,654	2.80
Cajas Rurales	6,596	1.92
Edpymes	4,677	1.36
Total General	344,600	100.00

Fuente: SBS. Elaborado por FAI.

5.3.6. Estructura de préstamos otorgados para el Bio-Comercio

Tabla N° 8: Estructura de los préstamos otorgados por el Sistema Financiero Nacional y otras Entidades Financieras en los CIUUs 2423, 0500, 5231, 7310.

SalDOS de colocaciones al 31-03-05, expresado en miles de soles

Entidades/ Periodo	SalDOS de Colocaciones en las IF (1)	SalDOS de Bio-Negocios (2)	SalDOS de Bio-Comercio (3)	Ratio 3 / 2
Bancos	36,351.4	2,151.5	323.7	0.15
Cajas Municipales	2,277.5	16.8	9.7	0.58
Cajas Rurales	450.2	7.9	6.6	0.84
Edpymes	397.4	15.7	4.7	0.30
Total IF-SBS (I)	39,476.5	2,191.9	344.7	0.16
ONGs	130.0	4.3	2.2	0.51
Cooperación técnica	1,700.0	34.0	17.0	0.50
Total IF no SBS (II)	1,830.0	38.3	19.2	0.50
Total General (I) + (II)	41,306.5	2,230.2	363.9	0.16

Fuente: SBS y entrevistas personales con expertos del sector. Elaborado por FAI.

La metodología para la obtención de los saldos de las colocaciones al 31 de Marzo de 2005 de los préstamos otorgados con cargo a los fondos de las instituciones financieras reguladas y no reguladas por SBS y que se indican en las columnas 1 y 2 ha sido tomando como base la información proporcionada por la Superintendencia de Banca y Seguros-SBS, según los CIUU indicativos, que forman parte de este estudio; por otro lado, la información sobre los saldos de las ONGs y la cooperación técnica han sido elaboradas tomando en cuenta las opiniones (entrevistas) realizadas con los expertos en dicho segmento para llenar los vacíos de información existentes. Así mismo, la investigación referencial del saldo de bio-comercio a la fecha analizada, se ha obtenido sincerando los saldos referenciales de los CIUU 2423 y 0500 proporcionada por la SBS tal como se indica en el anexo N° 6.

Al respecto, en el cuadro que nos antecede, se aprecia que al 31 de Marzo 2005, del total de préstamos canalizados al sector productivo nacional por las Entidades Financieras reguladas y no reguladas por la SBS, ascendente a S/.41,306.5 millones, el 5.40 % (S/. 2,230.2 millones) han sido canalizadas hacia las operaciones de bio-negocios y el 0.88 % (S/. 363.9 millones) corresponde al saldo de las operaciones aplicadas al segmento de bio-comercio. Sobre este último segmento, es importante resaltar que el 94.72 % (S/. 344.7 millones) corresponde a los préstamos otorgados por las entidades reguladas por la SBS y el 5.28 % (S/. 19.2 millones) corresponde a los préstamos canalizados por las entidades financieras no reguladas por la SBS (ONGs, Cooperación técnica). Es importante señalar, que en la columna N° 1 del cuadro que nos antecede, no se ha considerado los saldos de la colocaciones que por diferente concepto y modalidades han otorgados las empresas financieras tales como: COFIDE, CMR, Solución Financiera de Crédito del Perú, Financiera Cordillera S.A., la primera por ser un banco de segundo piso que intermedia sus operaciones a través de las entidades bancarias reguladas, y las otras siguientes por ser entidades que han colocado préstamos mediante la modalidad de consumo; así mismo, tampoco se ha considerado en este cuadro los préstamos otorgados por Agrobanco, ya que son operaciones canalizadas para la campaña agrícola, las cuales no están ligadas directamente al segmento que estamos analizando.

5.3.7. Necesidades de Financiamiento de Bio-Comercio - año 2005

5.3.7.1. Exportaciones periodo 2001-2004 para la actividad: Acuicultura

Con la finalidad de determinar las necesidades de financiamiento adicional en el segmento de Bio-negocios, seguidamente hacemos una introducción de las actividades, así como el comportamiento de las exportaciones durante el periodo 2001-2004.

La acuicultura en el Perú se efectúa en el ámbito continental y marino, siendo la maricultura la actividad que tiene mayor desarrollo en este segmento. Es importante señalar, que la acuicultura está orientada básicamente al cultivo de langostino, conchas de abanicos, truchas, tilapia y algunos peces marinos, siendo los langostinos y las conchas de abanicos las especies con mayor cosecha durante el periodo 2001-2004. Al respecto, siguiendo las indicaciones de la consultoría, estamos considerando en el presente estudio, las necesidades financieras adicionales en el rubro de acuicultura de las siguientes especies:

- Paiche
- Gamitana
- Peces ornamentales

5.3.7.1.1. Exportaciones por especies

Tabla N° 9: Exportaciones en Acuicultura por tipo de especies.

Acuicultura
Exportaciones FOB periodo 2001-2004
(En Nuevos Soles)

Especies/ Años	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total Exportaciones 2001-2004	%
Gamitana	-	26,656	3	-	26,659	0.04%
Paiche	87,302	18,038	105,927	25,097	236,363	0.32%
Peces Ornamentales	32,043,953	20,652,320	10,159,791	9,768,534	72,624,598	99.64%
Total Exportaciones	32,131,254	20,697,014	10,265,721	9,793,630	72,887,620	100.00%
	44.08%	28.40%	14.08%	13.44%	100.00%	

Fuente: PROMPEX. Elaborado por FAI

Tabla N° 10: Ciclo de Exportación y Financiamiento en Acuicultura.

(En Nuevos Soles)

Ciclo/Financiamiento / Años	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total
Ciclo de exportación Del financiamiento de exportaciones FOB (3 meses)	8,032,814	5,174,254	2,566,430	2,448,408	18,221,905
Financiamiento de exportaciones 85 % del Valor FOB de las exportaciones	6,827,892	4,398,116	2,181,466	2,081,147	15,488,619

Fuente: PROMPEX. Elaborado por FAI

Como se puede apreciar en el cuadro que nos antecede, durante el periodo 2001-2004 las actividades de acuicultura por especies han experimentado un nivel de exportaciones de aproximadamente S/.72.9 millones de soles, correspondiendo a las especies de Peces Ornamentales el 99.64 % de los productos exportados en dicho periodo; Así mismo es importante señalar, que durante el periodo analizado, el año 2001 fue el más representativo ya que se exportó el 44.08 % de lo exportado en el periodo, y a partir de dicho año las exportaciones comenzaron a decrecer, hasta registrar en el año 2004, exportaciones del orden de S/.9.9 millones que representó el 13.44 % del total exportado en el periodo.

Así mismo, es importante indicar, debido a que el ciclo del financiamiento de las exportaciones en las actividades de acuicultura en el sistema financiero es de un máximo de 90 días (tres meses) por cada exportación, y con la finalidad de determinar el monto total exportado anualmente, se ha dividido el importe total exportado de cada año entre el ciclo de rotación de las exportaciones anuales (cuatro veces en el año).

Es importante resaltar que las normas operativas sobre políticas de financiamiento de las exportaciones, las entidades financieras financian el 85% de cada exportación, por lo tanto el financiamiento real anual de exportaciones durante el periodo 2001-2004 en función de las cifras registradas han tenido el siguiente comportamiento:

Importe Anual Exportado

2001: S/. 6.8 MM 2002: S/. 4.4 MM 2003: S/. 2.2 MM, 2004: S/. 2.1 MM

5.3.7.1.2. Exportaciones por empresas

En el Anexo N° 7 se detallan las exportaciones FOB del período 2001-2004 por empresas en la actividad acuicultura.

5.3.7.1.3. Necesidades de financiamiento de capital de trabajo para Acuicultura-2005

**Tabla N° 11: Necesidades de financiamiento de capital de trabajo - Acuicultura
(En miles de soles)**

Especies	Necesidades Financiamiento	%
Gamitana	8	0.15
Paiche	25	0.50
Peces Ornamentales	4,967	99.35
Total	5,000	100.00

Elaborado por FAI

Con la finalidad de contar con la información sobre las necesidades de financiamiento adicional que el segmento de acuicultura, de acuerdo a los análisis efectuados, este segmento requiere financiamiento para capital de trabajo de S/. 5.0 millones, de los cuales Peces Ornamentales es la especie más representativa alcanzando el 99.35 % del total estimado. Es importante señalar que las cifras indicativas expuestas han sido elaboradas por un lado en función del comportamiento de las exportaciones del periodo 2001-2004 y por otro lado en función de las opiniones de expertos del sector. (PRODUCE-Dirección Nacional de Acuicultura)

5.3.7.2. Exportaciones periodo 2001-2004 para la actividad: Ingredientes Naturales

Se denomina ingredientes naturales, a los insumos de origen animal y vegetal y sus respectivos derivados que se agregan a procesos de transformación con el fin de obtener productos finales de valor agregado para el consumo humano. Es importante señalar que los ingredientes naturales son ampliamente utilizados dentro de las industrias Cosméticas, Farmacéuticas, Nutricional, Nutraceuticas, etc. Seguidamente se presenta un análisis de las exportaciones durante el periodo 2001-2004 de Ingredientes Naturales por productos y Empresas.

5.3.7.2.1. Exportaciones por producto

Tabla N° 12: Exportaciones en Ingredientes Naturales por tipo de producto.

Ingredientes Naturales						
Exportaciones FOB periodo 2001-2004, expresado en nuevos soles						
Ingrediente Natural	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total Exportaciones 2001-2004	%
Barbasco y sus derivados	2,160,619	2,973,878	2,591,401	1,921,960	9,647,857	4.54%
Camu camu y sus derivados	129,360	2,003,371	772,114	1,771,077	4,675,922	2.20%
Maca y sus derivados	5,612,178	9,089,662	10,944,212	10,970,355	36,616,407	17.25%
Maíz morado y sus derivados	2,148,571	1,278,163	925,713	963,636	5,316,082	2.50%
Muña y derivados	-	-	1,581	16,262	17,846	0.01%
Sangre de Grado y sus derivados	184,688	610,457	450,519	407,246	1,652,911	0.78%
Tara y sus derivados	25,000,176	33,936,293	34,611,512	42,987,384	136,535,365	64.32%
Uña de gato y sus derivados	3,277,233	3,650,655	6,167,142	3,717,962	16,812,992	7.92%
Yacón y sus derivados	67,274	501,108	99,908	336,320	1,004,609	0.47%
Total	38,580,099	54,043,585	56,564,102	63,092,202	212,279,991	100.00%
	18.17%	25.46%	26.65%	29.72%	100.00%	

Fuente: PROMPEX. Elaborado por FAI

Tabla N° 13: Ciclo de Exportación y Financiamiento Bancario en Ingredientes Naturales. (En Nuevos Soles)

Ciclo/Financiamiento / Años	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total
Ciclo del financiamiento de exportaciones FOB (3 meses)	9,645,025	13,510,896	14,141,026	15,773,050	53,069,998
Financiamiento de exportaciones (85 % del Valor FOB de las exportaciones)	8,198,271	11,484,262	12,019,872	13,407,093	45,109,498

Fuente: PROMPEX. Elaborado por FAI

Como se puede apreciar en el cuadro que nos antecede, del total exportado en el periodo 2001-2004 el cual ascendió a S/. 212.3 millones, el comportamiento de las exportaciones del segmento de Ingredientes Naturales, ha experimentado una conducta creciente, registrando en el año 2001 alrededor de S/. 38.6 millones, hasta alcanzar al año 2004 S/. 63.1 millones, correspondiendo a los productos Tara y Derivados y Maca y Derivados el 91 % del total exportado en el periodo analizado. Así mismo, es importante indicar debido a que el ciclo del

financiamiento de las exportaciones en las actividades de Ingredientes Naturales en el sistema financiero es de un máximo de 90 días (tres meses) por cada exportación, y con la finalidad de tener información sobre el monto total exportado anualmente, se ha dividido el monto total exportado de cada año entre el ciclo de rotación de las exportaciones anuales (cuatro veces en el año).

Por otro lado, es importante resaltar que las normas operativas sobre políticas de financiamiento de las exportaciones, las entidades financieras solamente financian el 85 % de cada exportación, por lo tanto el financiamiento real anual de exportaciones durante el periodo 2001-2004 en función de las cifras registradas ha tenido el siguiente comportamiento:

Importe Anual Exportado

2001: S/. 8.2 MM, 2002: S/. 11.5 MM, 2003: S/. 12.0 MM, 2004: S/. 13.4 MM

5.3.7.2.2. Exportaciones por Empresas

En el Anexo N° 8 se detallan las exportaciones FOB del período 2001-2004 por empresas en el segmento de Ingredientes Naturales.

5.3.7.2.3. Necesidades de financiamiento de capital de trabajo para Ingredientes Naturales-2005

Tabla N° 14: Necesidades de financiamiento - Ingredientes Naturales

Año 2005, Importe en miles de soles

Ingrediente Natural	Necesidades Financiamiento	%
Barbasco y sus derivados	681.0	4.54%
Camu camu y sus derivados	330.0	2.20%
Maca y sus derivados	2,587.5	17.25%
Maíz morado y sus derivados	375.0	2.50%
Muña y derivados	1.5	0.01%
Sangre de Grado y sus derivados	117.0	0.78%
Tara y sus derivados	9,648.0	64.32%
Uña de gato y sus derivados	1,188.0	7.92%
Yacón y sus derivados	70.5	0.47%
Total	15,000.0	100%

Elaborado por FAI

Las necesidades de capital de trabajo para el segmento de ingredientes naturales es del orden de S/. 15.0 millones, las cuales han sido determinado por un lado en función del comportamiento de las exportaciones durante el periodo analizado (incremento anual acumulado) y por otro lado, en función de las entrevistas con técnicos y expertos del sector (INRENA-Dirección de conservación de la Biodiversidad). Es importante señalar que los ingrediente Tara y sus Derivados y Maca y sus Derivados, Uña de Gato y sus Derivados y Barbascos y sus Derivados en ese orden representan el 94.03 % del total estimado de las necesidades de financiamiento de capital de trabajo para el ejercicio 2005.

5.3.7.3. Necesidades de financiamiento según modalidades-2005

5.3.7.3.1. Financiamiento en Ingredientes Naturales

Tabla N° 15: Necesidades de Financiamiento en Ingredientes Naturales - Año 2005

En miles de soles

Modalidades	Exportación	Recursos Propios	Total Necesidades	%
Capital de trabajo	15,000	44,000	59,000	83.1
Activo Fijo	--	4,000	4,000	5.63
Investigación	--	4,000	4,000	5.63
Nuevos productos	--	2,000	2,000	2.82
Otros	--	2,000	2,000	2.82
Total Necesidades	15,000	56,000	71,000	100.00%

Elaborado por FAI

5.3.7.3.2. Financiamiento en Acuicultura

Tabla N° 16: Necesidades de Financiamiento en Acuicultura - Año 2005.
(En miles de soles)

Modalidades	Exportación	Recursos Propios	Total Necesidades	%
Capital de trabajo	5,000	4,000	9,000	80.36
Activo Fijo	--	1,000	1,000	8.93
Investigación	--	500	500	4.46
Nuevos productos	--	500	500	4.46
Otros	--	200	200	1.79
Total Necesidades	5,000	6,200	11,200	100.00

Elaborado por FAI

5.3.7.3.3. Financiamiento consolidado: Ingredientes Naturales y Acuicultura.

Tabla N° 17: Necesidades de Financiamiento Consolidadas - Año 2005.

En miles de soles

Modalidades	Exportación	Recursos Propios	Total Necesidades	%
Capital de trabajo	20,000	48,000	68,000	82.7%
Activo Fijo	--	5,000	5,000	6.1%
Investigación	--	4,500	4,500	5.5%
Nuevos productos	--	2,500	2,500	3.0%
Otros	--	2,200	2,200	2.7%
Total Necesidades	20,000	62,200	82,200	100.0%
%	24.33	75.67	100.00	

Elaborado por FAI

Como se puede apreciar en la tabla N° 17, las necesidades de financiamiento consolidada del segmento de bio-comercio indicativas, para el año 2005, se estima que son del orden S/. 82.2.

Millones, de los cuales el 82.7 % son necesidades de capital de trabajo, el 6.1 % son requerimientos para adquisición de activos fijos, el 5.5. % para estudios de investigación, el 3.0 % para desarrollo de nuevos productos y el 2.7 % para otras aplicaciones (promoción, fomento, viajes, estudios de mercado, entre otros).

6.- Análisis, evaluación y sistematización de las principales empresas de bio-comercio en el Perú: Producto N° 2

En el Perú la mayoría de medianas y grandes empresas están agremiadas alrededor de: CONFIEP (www.confiep.org.pe) que es un gremio de gremios. En el caso de bio-comercio, la mayoría de empresas están agrupadas en los gremios agrarios, en ADEX y en el IPPN. Cabe mencionar que el IPPN (Instituto Peruano de Productos Naturales) se ha consolidado como el gremio mas comprometido con el desarrollo del bio-comercio y la responsabilidad social en el Perú, es el aliado estratégico de Bio-comercio Perú, es la institución mas representativa del sector de productos naturales oriundo de uso alimenticio, medicinal y afines, quienes vienen liderando su dinámico proceso de desarrollo y colaborando en la protección y manejo de la biodiversidad peruana.

Sin embargo, existe un gran universo de comunidades, grupos locales, personas individuales que operan en el Perú profundo, sin ninguna conexión con los gremios empresariales. Por ejemplo, la mayoría de empresas y grupos que se presentaron al foro de inversionistas verdes, realizado en Lima en Junio 2004, organizado con un año de anticipación, eran PYMEs familiares que no tenían mayor acceso al sistema financiero formal nacional. Esta es la realidad actual de los promotores de bio-comercio en el Perú, y que se espera que en el futuro se integre en la cadena de valor hacia delante y puedan llegar a la bio-prospección, donde se puede vender conocimiento de nuestros recursos genéticos y no solo materias primas. Sin embargo es importante señalar, que a la fecha existe en las zonas rurales ONGs que aglutinan mini productores. (ej. Consorcio para el Desarrollo Sostenible de Ucayali-CODESU), que reúne en la provincia de Pucallpa, Región Ucayali a 32 mini productores en el segmento de acuicultura.

6.1. Instituciones gubernamentales

El sector gobierno del Perú se conecta con las empresas a través del MINCETUR-PROMPEX, del Ministerio de Agricultura-INRENA, y del Ministerio de la Producción (en el caso de pesca y acuicultura). Estas entidades del gobierno son aliados de la iniciativa privada en el campo de los bio-comercio.

Tabla N° 18: Entidades gubernamentales y sus roles

<i>Entidad</i>	<i>Rol</i>
Instituto Nacional de Recursos Naturales - INRENA (www.inrena.gob.pe)	INRENA es la autoridad que regula el uso sostenible de los recursos naturales del Perú. Otorga concesiones para conservación, para producción permanente de madera, para servicios ambientales, entre otros.
Ministerio de Agricultura (www.minag.gob.pe)	El MINAG busca promover el desarrollo de los productores agrarios organizados en cadenas productivas en el marco de la cuenca como unidad de gestión de los recursos naturales, para lograr una agricultura desarrollada en términos de sostenibilidad económica, social y ambiental.
Comisión para la Promoción de Exportaciones - PROMPEX (www.prompex.gob.pe)	PROMPEX es una entidad que se encarga de promocionar el desarrollo económico y social del país, de manera sostenida, en base al crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes y servicios, en concordancia con el Plan Estratégico Nacional Exportador- PENX.
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (www.mincetur.gob.pe)	El MINCETUR define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo. Tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales

	internacionales
Ministerio de la Producción (www.produce.gob.pe)	Es la autoridad en materia de pesca, acuicultura en el país, a través del vice-ministerio de pesquería.

Elaborado por FAI.

6.2. Instituciones del Sector privado

Instituto Peruano de Productos Naturales-IPPN

El Instituto Peruano de Productos Naturales, es la institución nacional representativa del sector de productos naturales oriundo de uso alimenticio, medicinales y afines; liderando su dinámico proceso de desarrollo y colaborando en la protección y manejo de la biodiversidad peruana. Su misión principal es la de aglutinar a un grupo de empresas, instituciones y personas que promueven la investigación científica, el cultivo, la producción, consumo interno y exportación con valor agregado de plantas medicinales y productos naturales oriundo, preservando el medio ambiente, articulando con las comunidades locales e indígenas y colaborando con la mejora de la calidad de vida.

El objetivo principal del IPPN es la de:

- Promover la preservación de la diversidad biológica, a través de la articulación de los diferentes agentes públicos y privados.
- Buscar el fomento a la investigación de productos naturales oriundos del Perú, con posibilidades de explotación económicamente rentable.
- Buscar mejorar las condiciones socioeconómicas de las comunidades nativas que estén relacionadas con estos productos naturales, revalorizándole conocimiento tradicional.
- Promover el cultivo y el procesamiento de los productos naturales oriundo del Perú.

6.3. Principales empresas de bio-comercio

De acuerdo a los dispositivos legales, la clasificación según el tamaño de empresas se ha dado en función del nivel de ventas anuales, mencionamos las siguientes referencias empleadas:

✓ Ley MYPES- N° 28015

Micro empresas: Venta anuales hasta 150 UIT (S/. 495,000 nuevos soles.)

Pequeñas empresas: Venta anuales de 150 UIT hasta 850 UIT (desde S/. 495,000 hasta S/. 2'805,000)

Mediana empresas: Venta anuales mayores a 850 UIT (Más de S/. 2'805,000)

✓ Parámetros que emplea el Sistema Financiero Nacional en función de sus normas internas:

Micro empresas: Ventas anuales menores a US\$ 50,000.00

Pequeña empresa: Ventas anuales mayores a US\$ 50,000.00 y menores de US\$ 1.0 millón

Mediana Empresa: Ventas anuales mayores a US\$ 1.0 millón y menores a US\$ 30.0 millones.

Gran Empresa: Ventas anuales mayores a US\$ 30.0 Millones.

Como quiera que hasta la fecha no existe una entidad rectora que agrupe en forma integral a las empresas del sector de bio-comercio en los diferentes segmentos, nuestro trabajo se ha abocado por un lado, a coordinar la identificación de las entidades nacionales e internacionales a través de los miembros del Instituto Peruano de Productos Naturales-IPPN que es la institución nacional mas representativa del sector de productos naturales oriundos de uso alimenticio, medicinal y afines, y por otro lado se ha coordinado con algunas otras empresas nacionales que

son asesoradas por el Programa BIO-COMERCIO PERU y con la Dirección Nacional de Acuicultura las cuales se detallan a continuación:

Ingredientes Naturales

Nombre	Ubicación	Teléfono	Representante Legal
Inversiones 2 A	San Juan de L.	458-6767	Rolando C. Aliaga
Hersil LIF	Ate- Vitarte	435-9377	José L. Silva M.
Lab. Indiquímica	Chorrillos	617-6000	Enrique Quintanilla
Liofilizadora del Pacífico	Miraflores	447-8495	Carlos Demaison
Peuvian Heritage SAC	Santiago de Surco	448-4800	Mark Hein
R. Muelle	Callao	429-6060	Ricardo Muelle
Agro Industrial Chanchamayo.	Independencia	533-1569	Daniel Higa
Quality People ProcessProducts	Barranco	261-0693	Cecilia Terry Chávez
Cífarma S.A. Química Suiza SA	Santa Anita	494-1010	Carlos Willistarter
Peruvian Nature S & SAC	Lurín	430-2954	Guillermo Castro
Corporación Bioforestal Selva Virgen S.R.Ltda.	Dpto. San Martín	42-530119	Artemio Pezo
Zana Export S.A.C.	Independencia	9669-4983	Daniel Higa
Aroma Inka	Dpto. Cuzco	84-248660	Eler Bolivar
Aurandina S.A.C.	Villa Chorrillos	251-3530	Alfredo Menacho
Laboratorios Huitco De Dieter Wacker Wethkamp	Dpto. Ayacucho	66-452096	Dieter Wacker
Ecoandino S.A.C.	Surco	2751647	Carlos Samaniego
Ecopro S.A.	Callao	451-6362	Jaime Pardo
Laboratorio Fitofarma E.I.R.L	San Luis	3261097	Roberto Culotti
Ornamental Amazon Fish Aquarium	Dpto. Loreto	65-260083	Edgar Panduro
Peru Amazon Export S.A.C.	Dpto. Loreto	422-0620	Hector Yamakawa

Acuicultura

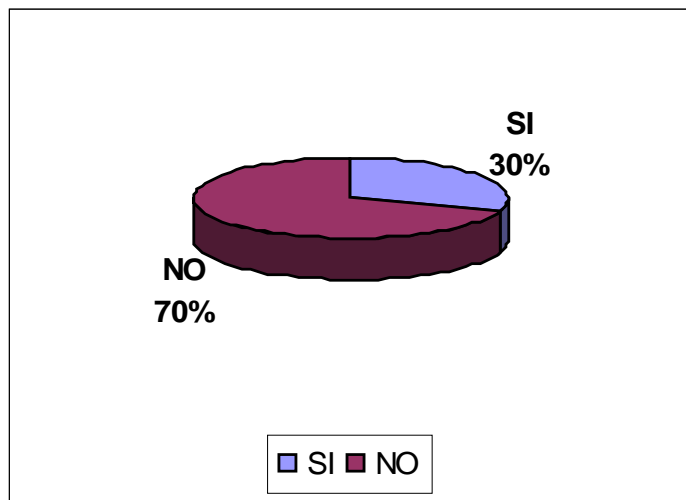
Empresa	Email	Contacto
Acuicola Alaska S.R.L.	alaska@terra.com.pe	Walter Benavente Collantes, Gerente
Amazonas Export Fish S.A.	manzur@meganet.com.pe	Jose Albert Manzur Chumbe, Presidente
Aquarium Lima E I R L	aquariumlima@terra.com.pe	Carlos Sanchez, Gerente General
Aquarium Rio Momon S.R.Ltda	riomomon@meganet.com.pe	Mortenthaler Martin, Gerente General
Arowana Sport S R L	ruby@meganet.com.pe	Ka Chu Tong Wong, Gerente General
Derinat S.A.C.	jvasquez@derinat.com	Julio Hector Vasquez Carrasco, Gte Gral
Flora Lima S.A.C.	jckovaleff@ole.com	Mario Renato Cabani Ravello, Gte Gral
Lineas Marinas S.A.C.	mvisosa@lineasmarinas.com	Jose Lopez De La Fuente Schiaffino, Gerente General
Meli's Fishery S.A.	mvasquez@melisfishery.com.pe	Emilia Marcela Vasquez Castillo, Secretaria
Ornamental Amazon Fish Aquarium	erpanduro@yahoo.com	Edgar Pandero, Gerente De Exportación
Pacific Interproducts S.A.C.	pacinter@amauta.rcp.net.pe	Cesar Chavez, Gerente General
Peru Aquarium Group S A C	info@peru-aquarium.com	Milagros Del Pilar Acosta, Gerente General

Los resultados de las encuestas realizadas a las principales empresas se encuentran en el anexo N° 5, cuyo objetivo principal es conocer la situación actual y potencial del financiamiento de bio-comercio en el Perú. Es importante recalcar que el alcance de las encuestas y entrevistas están referidos a las actividades que se indican en los CIU: 2423, 0500, 5121 y 7310.

Seguidamente se hace un comentario ítem por ítem sobre las respuestas a las encuestas realizadas:

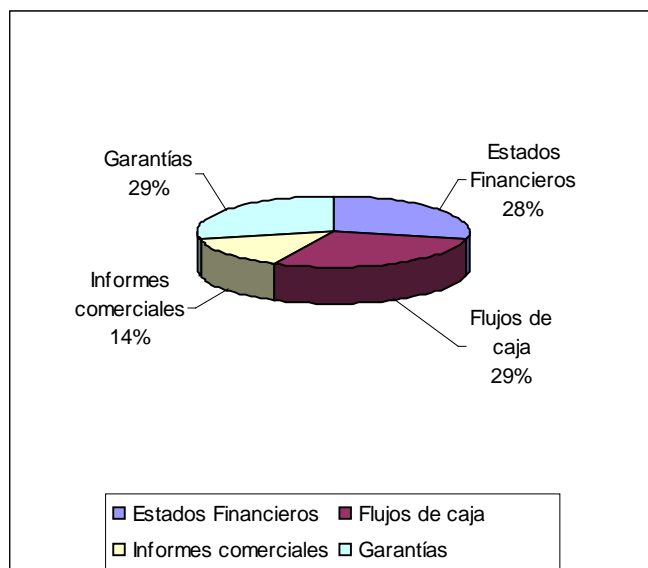
6.3.1. Acceso a financiamiento en el sistema Financiero Nacional para operaciones de bio-comercio.

Gráfico N° 4: Empresas que tienen acceso a financiamiento



Como se puede apreciar en el gráfico N° 4, de las diez empresas encuestadas sobre: "Acceso al financiamiento en el Sistema Financiero Nacional" el 70 % indicaron que no recurren al Sistema Financiero Nacional para atender sus necesidades financieras, específicamente por las altas tasas de interés que cobran y por una serie de motivos propios de la situación económica-financiera que vienen experimentando, y el otro 30 % restante de las empresas encuestadas informaron que si tienen acceso al sistema financiero.

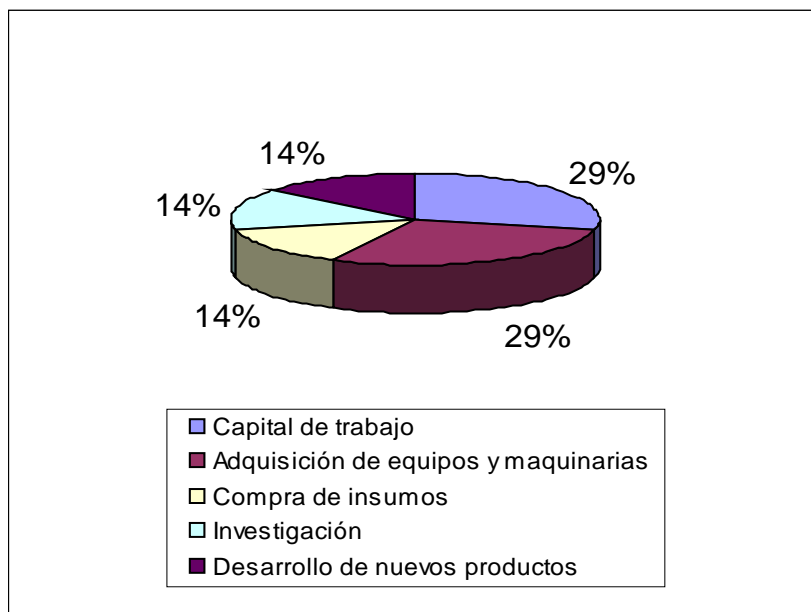
Gráfico N° 5: Condiciones solicitadas para otorgar financiamiento



En el gráfico N° 5, se demuestra que cuando se les solicitó a las empresas indicar cuáles fueron las condiciones que exigían los bancos para atender necesidades de financiamiento, el 29 % indicó que las entidades financieras exigen garantías reales, otro 29 % indican que le solicitan la presentación de herramientas económicas-financieras de gestión (flujos de caja de la organización durante el periodo que perdura el préstamo a fin de analizar y evaluar la situación y perspectivas financiera de la empresa), el 28 % requieren de estados financieros de los dos últimos años para evaluar la situación económica y patrimonial de la empresa y por último el 14

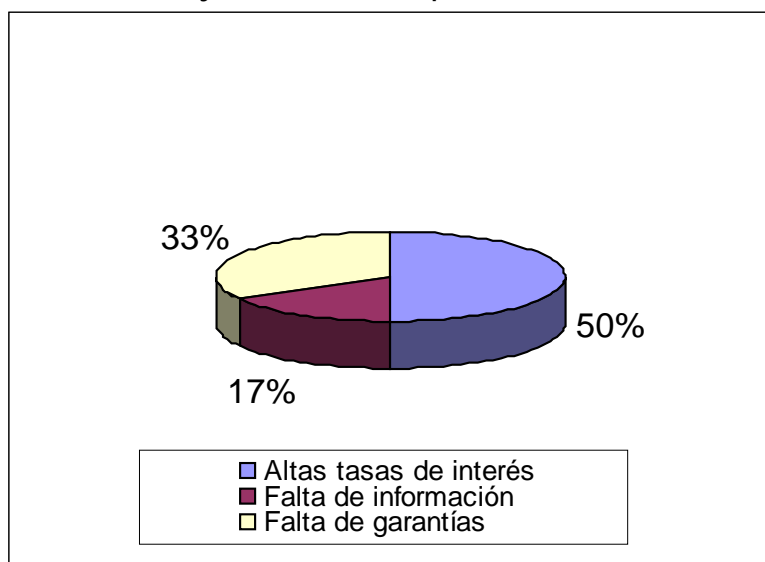
% indican que los bancos solicitan información comercial para evaluar el comportamiento comercial de la empresa.

Gráfico N° 6: Aplicación del financiamiento en las empresas de bio-comercio



En el gráfico N° 6, se aprecia que de las empresa encuestadas que respondieron a nuestra consulta, el 29 % indicó que el financiamiento obtenido fue destinado para capital de trabajo, otro 29% indicó que fueron destinados para la adquisición de equipos y maquinarias, y seguidamente el 32 % indicó que los recursos obtenidos fueron destinados de la siguiente manera: 14 % para la compra de insumos, 14 % para investigación y 14 % fueron aplicados en el desarrollo de nuevos productos.

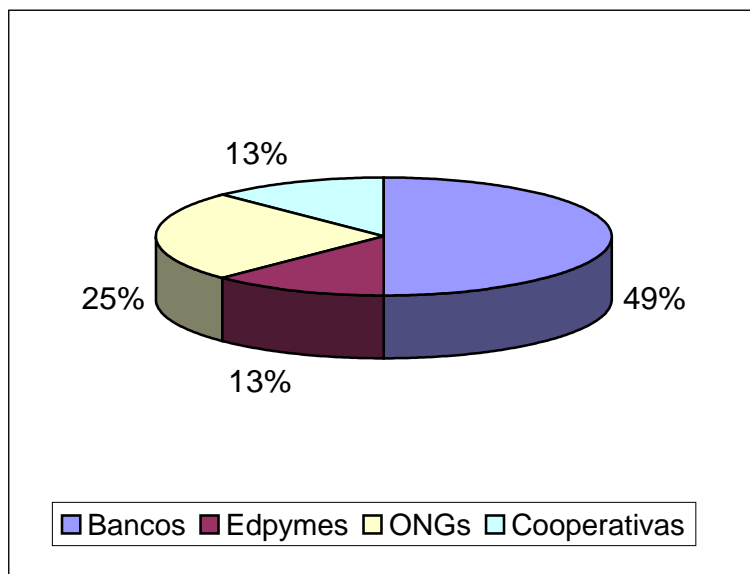
Gráfico N° 7: Mayores dificultades para acceder a financiamiento



Tal como se indica en el gráfico N° 7, el 50 % de las empresas indicaron que la mayor dificultad que tuvieron para acceder al financiamiento fueron las altas tasas de interés que aplica el sistema financiero, así mismo un 33 % indicaron que unas de las dificultades para acceder al financiamiento es la falta de información sobre las bondades y características de los préstamos, y un 17 % por no contar con las garantías respectivas que solicitan la entidades financieras.

6.3.2. Cuáles son las entidades financieras de mayor accesibilidad para las empresas de bio-comercio

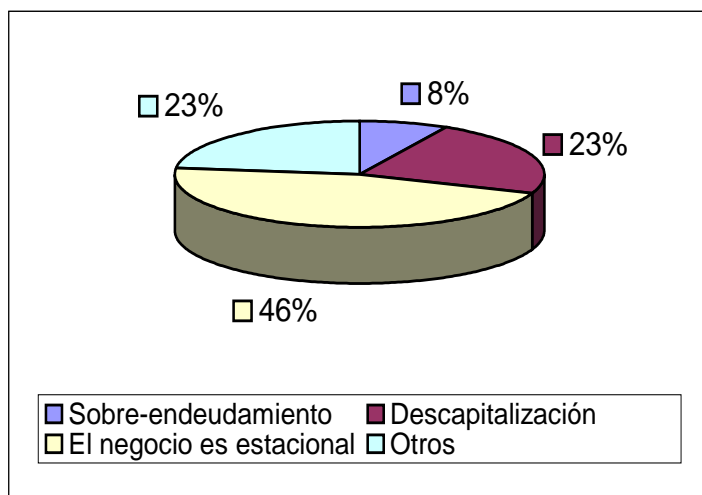
Gráfico N° 8: Entidades de financiamiento de mayor accesibilidad para empresas de bio-comercio.



El gráfico N° 8 manifiesta que de las empresas encuestadas, el 49 % revelaron que los Bancos son las organizaciones de mayor accesibilidad para las operaciones de bio-comercio, así mismo, el 25 % relataron que las ONGs ofrecen mayores facilidades, el 13 % informan que las Edpymes son las organizaciones de mayor accesibilidad y el 13 % restante, informan que las cooperativas son mas accesibles. De lo informado y en base a las coordinaciones posteriores realizadas por teléfono, se concluye que los Bancos, ONGs, EDPYMES y cooperativas son las principales entidades que financian los requerimientos, pero dichos requerimientos son atendidos siempre y cuando cumplan con las características y condiciones que exigen las entidades financieras a las empresas previo requerimiento de las garantías respectivas.

6.3.3. Factores internos dentro de la organización contribuye a no optar por un financiamiento

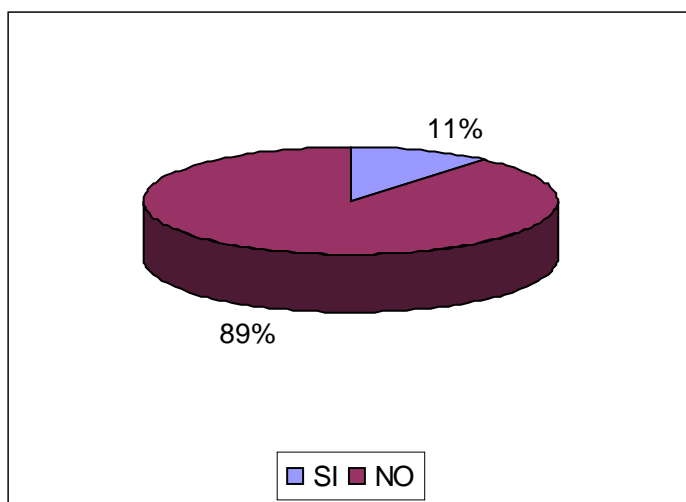
Gráfico N° 9: Factores internos que contribuyen a no optar por un financiamiento



En el gráfico N° 9, se demuestra que de diez empresas que respondieron sobre el ítem analizado, un 46 % indicaron que el motivo es que el negocio es estacional, un 23 % informaron que se encontraban descapitalizadas, el otro 23 % informaron que no solicitaron financiamiento por una serie de motivos propios de la organización (información económica-financiera, altas tasas de interés, entre otros), y por último un 8 % indicaron que los motivos de no optar por un financiamiento es que se encontraban sobre endeudadas.

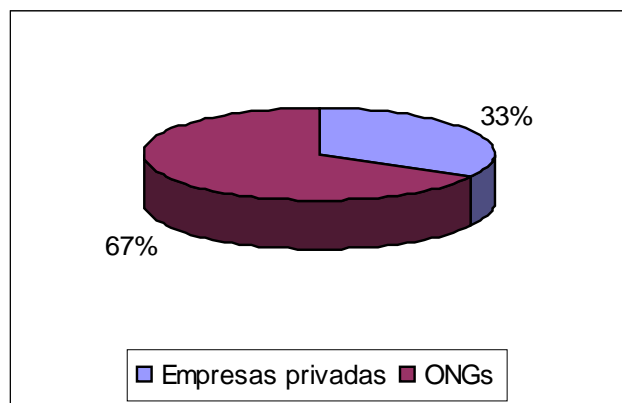
6.3.4. Conocimiento de otras organizaciones que otorgan préstamos a empresas de bio-comercio

Gráfico N° 10: Conocimiento de organizaciones que otorgan financiamiento a bio-comercio.



En el gráfico N° 10, sobre la consulta "Tienen conocimiento de organizaciones que otorgan préstamo para operaciones de bio-comercio", de las 10 empresas entrevistadas, el 89 % indicaron que sí tenían conocimiento y el 11 % informaron que no tenían conocimiento.

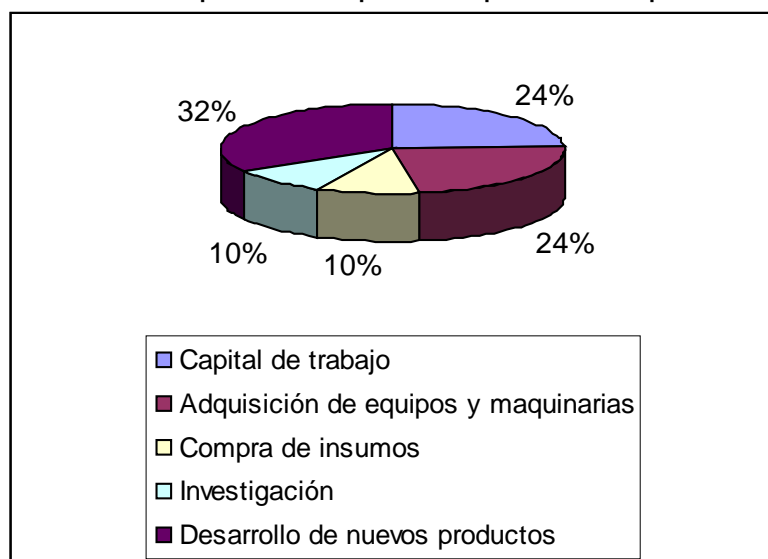
Gráfico N° 11: Organizaciones que otorgan financiamiento a bio-comercio



En el gráfico N° 11 se indica el ítem analizado, el 67 % respondieron que tenían conocimiento que las ONGs otorgaban préstamos para este segmento y un 33 % restante señalaron que empresas privadas (intermediarios) otorgaban préstamos para este segmento.

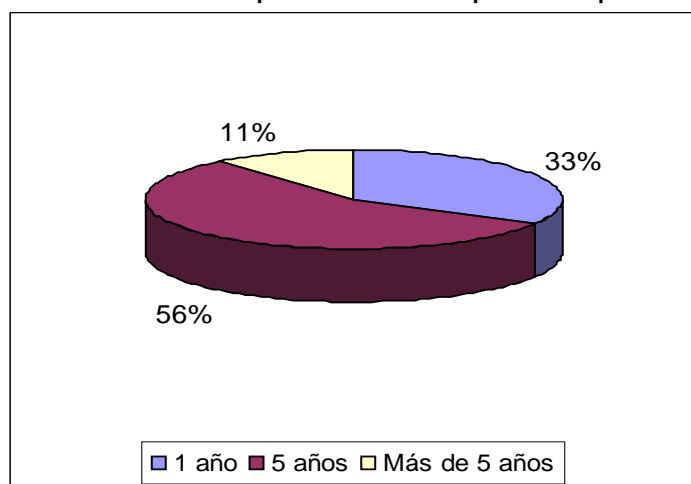
6.3.5. Necesidades financieras de empresas en bio-comercio

Gráfico N° 12: Aplicación de préstamo promocional para bio-comercio



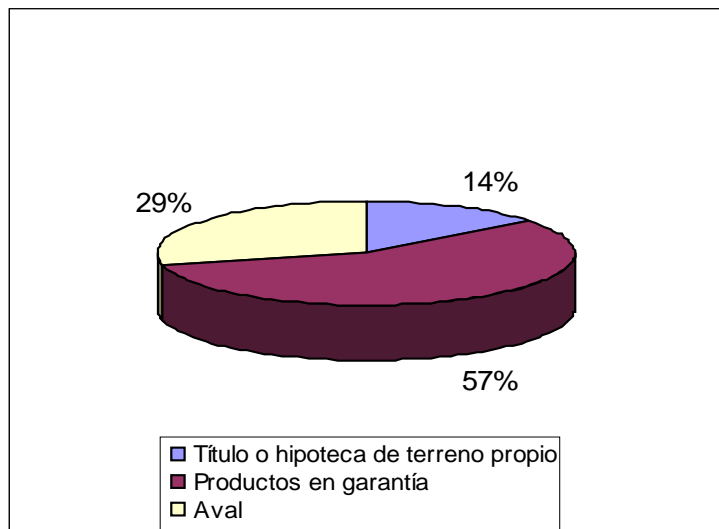
En el gráfico N° 12, en donde se consulta: "Si de obtener un préstamo promocional para sus necesidades reales, ¿en qué lo aplicaría?" de las empresas encuestadas, el 32 % indicó que lo destinaría para desarrollar nuevos productos, un 24 % indicaron que lo aplicarían en la adquisición de equipos y maquinarias, el otro 24 % como capital de trabajo (desembolsos para el normal desenvolvimiento de sus operaciones), un 10 % para investigación y el saldo restante de 10 % para compra de insumos.

Gráfico N° 13: Plazo para cancelar un préstamo promocional para bio-comercio



En el gráfico N° 13, en donde se consultó: "En qué plazo cree usted que estaría apto para cancelar un préstamo promocional en bio-comercio?" de 10 empresas entrevistadas, el 56 % señaló que el plazo considerado sería de 5 años, un 33 % indican que el plazo correcto sería de 1 año, y un 11 % refieren que un préstamo promocional debería ser asumido en un plazo mayor de 5 años.

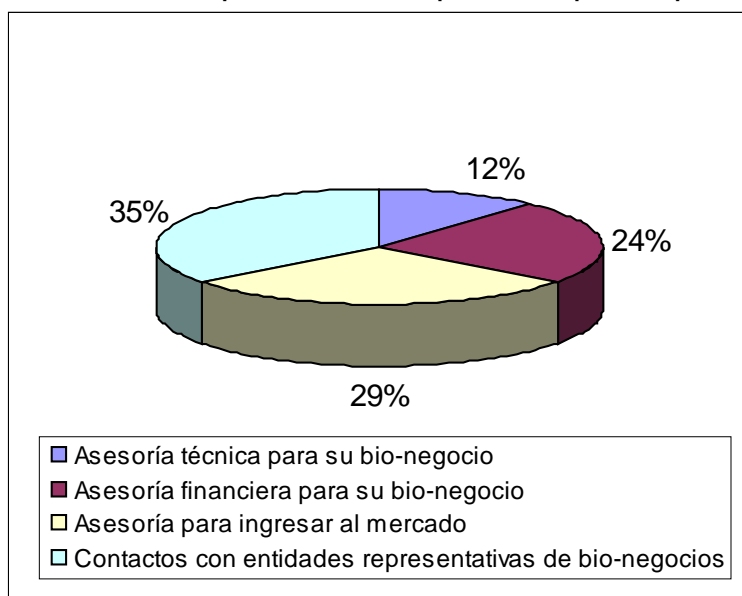
Gráfico N° 14: Garantía a entregar por un préstamo promocional



Sobre la consulta que se indica en el gráfico N° 14, "Garantía que se podrían ofrecer a una entidad financiera para atender un préstamo promocional", el 57 % de los encuestados indican que pueden ofrecer productos en garantía (*warrants*), un 29 % de los encuestados informan que pueden ofrecer avales personales y solidarios, y el 14 % restante indican que ofrecerían hipotecas de sus terrenos.

6.3.6. Necesidades de capacitación y asesoramiento de empresas de bio-comercio

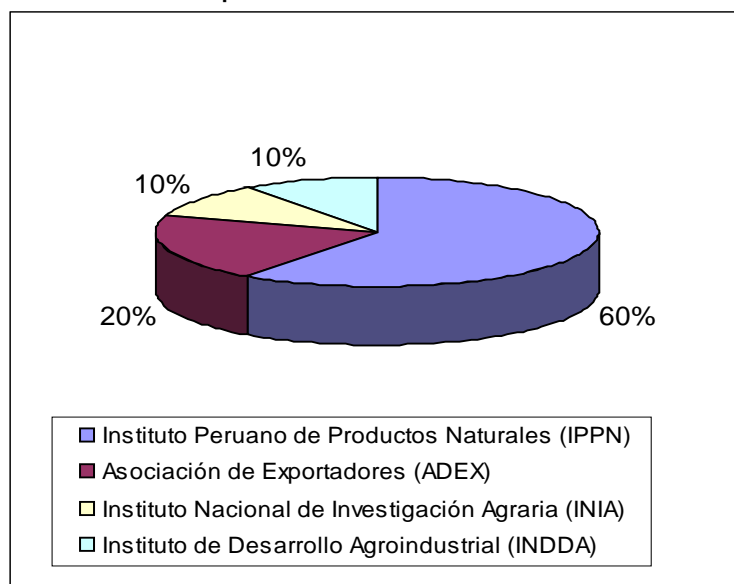
Gráfico N° 15: Requerimiento de capacitación para empresarios de bio-comercio



Sobre la consulta que se indica en el gráfico N° 15, del total de las empresas encuestadas, el 35% indican que requieren contactos con las entidades más representativas del sector de bio-comercio, un 29 % indican que requieren asesoría técnica para ingresar al mercado, un 24 % solicitan asesoría financiera en bio-comercio y el 12 % restante necesitan asesoría técnica de bio-comercio.

6.3.7. Asociaciones de empresas de bio-comercio

Gráfico N° 16: Empresarios de bio-comercio asociados a entidades



En el gráfico N° 16, en donde se consulta: "Si esta asociado a alguna entidad representativa del sector de bio-comercio", el 60% informan que se encuentran asociados al Instituto Peruano de Productos Naturales, un 20% señalan que están registrados en la Asociación de Exportadores, el 10% refieren que están asociados al Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) y el otro 10% indican que están asociados al Instituto de Desarrollo Agroindustrial (INDDA).

Ha sido difícil identificar a los actores de bio-comercio que operan a nivel nacional, y que no están representados por gremios empresariales, sin embargo, de acuerdo a las coordinaciones realizadas con una serie de empresas, nos informan que el IPPN está tratando de involucrar a estos actores para formalizarlos e incluirlos en sus cadenas productivas.

6.4. Hallazgos Generales

Las empresas encuestadas son organizaciones de alta, media y pequeña tecnología y que se encuentra ubicado en Lima y las principales capitales de provincias, quienes según sus respuestas en general informan lo siguiente:

6.4.1. En las características de las micro-empresas:

- Generalmente su estructura de negocios son personas jurídicas.
- La mayoría de empresas requieren financiamiento, pero no optan por ella debido a las altas tasas de interés.
- Generalmente las entidades financieras bancarias les financian sus operaciones y en algunos casos las EDPYMES y ONGs.
- Para atenderlos le solicitan información económica y financiera, informes comerciales y garantías.
- Los préstamos solicitados son generalmente aplicados para: capital de trabajo, adquisición de insumo e equipos y maquinarias, investigación y desarrollo de nuevos productos.
- Generalmente en muchos casos el préstamo que se obtuvo ha sido suficiente.
- Informan que requieren préstamos promocionales para desarrollo de: nuevos productos, adquisición de equipos y maquinarias, ampliación de planta e investigación.
- Sus necesidades promocionales iniciales a empresas en marcha están entre US\$ 300.00 a US\$ 500.00 c/u y a un plazo de 1 hasta 5 años.

- Generalmente requieren asesoría: para ingresar a nuevos mercado y contactos con entidades representativas de bio-comercio.

Gráfico N° 17: Característica de la población meta



Fuente: PROMUC, Promoción de la Mujer y la Comunidad

6.4.2. En el tipo de clientela que desarrolla bio-comercio

- Los clientes están segmentados de acuerdo a la siguiente clasificación indicativa:
 - 1.- Grandes empresas:
 - 2.- Medianas y pequeñas empresas:
 - 3.- Micro-empresas del sector productivo-comercial:
- Las grandes empresas son atendidas por las entidades del sistema financiero nacional e internacional, cumpliendo las características y condiciones que establecen cada entidad en función de sus políticas y normas establecidas.
- Las empresas medianas son atendidas por las instituciones micro financieras no bancarias reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros en base a las evaluaciones técnicas respectivas, cumpliendo las características y condiciones establecidas por cada entidad.
- Las micro-empresas no acceden al sistema financiero nacional, y sus necesidades son atendidas por medios no convencionales (juntas, préstamos familiares, entre otras).
- Estas empresas presentan una serie de características que las distinguen de los otros segmentos tales como:
 - ✓ Requieren una mínima inversión por cada unidad de empleo.
 - ✓ Su tendencia es la de reivindicar el trabajo como posibilidad individual e inmediata en cada zona donde operan.
 - ✓ Están conformadas por trabajos personales o grupos familiares.
 - ✓ Utilizan tecnología manual tradicional obsoleta.
 - ✓ Por su *modus operandi* requieren menos habilidad técnica.
 - ✓ Son informales y experimentan gran desorden en su documentación básica.
 - ✓ No se encuentran en condiciones de asumir obligaciones (pasivos).
 - ✓ No cuenta con activos y no poseen el nivel y tipos de garantías exigidas.

- ✓ En muchos caso no tienen ubicación estable (se desplazan permanentemente).
- ✓ Son consideradas por las entidades crediticias de muy alto riesgo.
- ✓ Conocimiento empresarial rudimentario.
- ✓ Generalmente un gran porcentaje inician sus actividades y desaparecen al primer año de operación.

6.4.3. En la ubicación geográfica del cliente y del financista

- La clientela del bio-comercio puede ser localizada en:
 - A.- Sector urbano ciudadano
 - B.- Sector Rural²
 - B.1.- Micro rural formal
 - B.2.- Micro rural Informal crítico (sobrevivencia)
- El sector urbano ciudadano (A) es un sector donde se desarrollan las empresas formales ubicadas principalmente en Lima y las principales capitales del País, generalmente sus exigibilidades financieras son atendidas por las entidades bancarias cumpliendo los requisitos que exigen las entidades con cargo a sus recursos propios y de terceros.
- El sector micro rural formal (B.1) es un sector donde sus necesidades de financiamiento son atendidas generalmente por las instituciones micro financieras no bancarias (Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, entre otros), admitiendo las características y condiciones que exigen dichas entidades en función de las evaluaciones crediticias respectivas.
- El sector micro rural informal (B.2), segmento que experimenta permanentemente situación crítica de sostenimiento, en donde sus exiguas necesidades financieras son atendidas generalmente en sus zonas de operación a través de donaciones, préstamos personales o familiares y en muchos casos a través de operaciones de trueques entre sus vecinos más cercanos.

6.4.4. Impacto del bio-comercio en el empleo, inversión, valor agregado

- Las categorías de bio-comercio tienen impactos diversos en empleo, valor agregado, nivel de inversión. Esto se refleja en la estructuración financiera del proyecto así como en el tipo de producto financiero por utilizar.
- Los gobiernos municipales, regionales aprecian el impacto del bio-comercio en el empleo, atracción de inversiones y de generación de valor agregado, todo lo cual impacto en el desarrollo rural sostenible.

La priorización del bio-comercio sobre otro por parte de un gobierno municipal, gobierno regional, se refleja en estas variables, que se grafican a continuación.

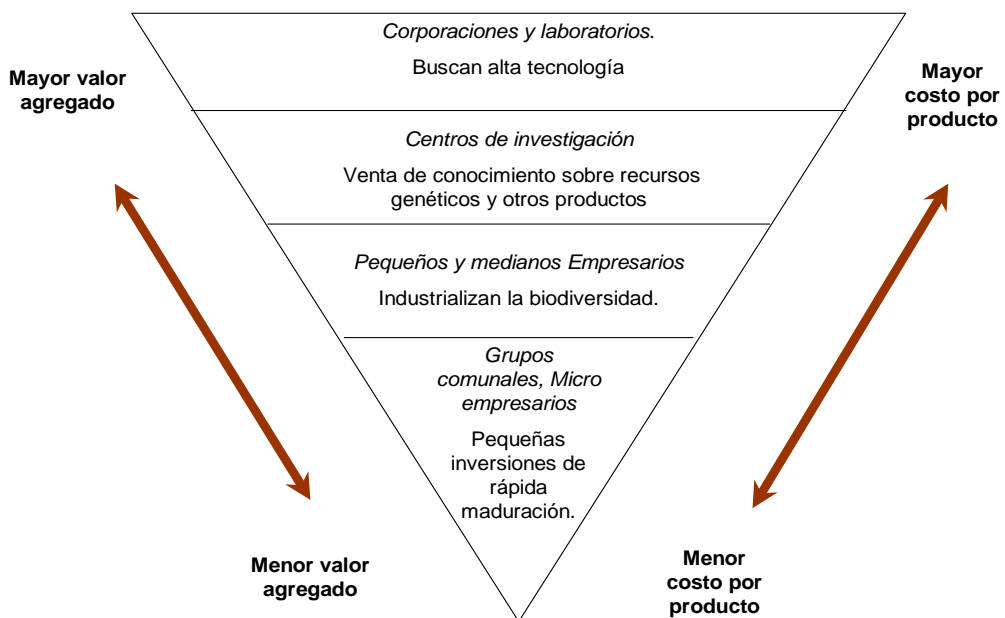
² El Banco Interamericano de Desarrollo define a un prestatario rural si vive en una localidad con una población de un máximo de 5,000 habitantes.

Gráfico N° 18: Relación Empleabilidad - Bio- comercio



Elaborado por FAI

Gráfico N° 19: Relación Valor Agregado - Bio- comercio



Elaboración: Propia

7.- Servicios de Asesoría Técnica y/o Servicios no Financieros: Producto N° 3

Fruto de las entrevistas a las entidades financieras reguladas y no reguladas, así como a los empresarios del IPPN y de acuicultura se ha encontrado una gran variedad de servicios de asesoría técnica que requieren los promotores de bio-comercio en Perú.

Estos servicios no financieros, tienen diferentes características según el tipo de institución, el ámbito geográfico, el tipo de clientela y actividad que los diferencian. Aquí los hallazgos:

Entidades	Segmento	Productos Financieros	Productos No Financieros
Bancos	URBANO: Grandes empresas	Acciones, Bonos, Hipotecas, Leasing.	Inteligencia de mercados, certificación ISO, Haccp, BPM, cuellos de botella tecnológicos, ferias en el exterior, prospectivas tecnológicas.
Bancos, Edpymes, Cajas municipales.	URBANO: Medianas empresas	Hipotecas, Hábitat productivo.	Formular planes de negocio, formalizar sus negocios, planeamiento financiero, giros tecnológicos, empaques biodegradables.
ONGs, Cajas Rurales, fondos concursables, edpymes, otros.	RURAL FORMAL: Micro-empresas	Cadena productiva (producto financiero estandarizado)	Información de cadenas productivas.
Fondos concursables, donantes públicos y privados.	RURAL INFORMAL: Comunidades	Préstamos solidarios, préstamos ganaderos, préstamos agrarios, pago en productos	<u>Agrícola</u> : Semillas, fertilizantes <u>Ganadera</u> : Plantel sementales <u>Forestal</u> : Plantones, viveros, aserradores portátiles. <u>Pesca</u> : Alevinos.

Elaborado por FAI

7.1. Según el tipo de institución

- Los bancos en Perú, trabajan con empresas industriales, urbanas y de mayor trayectoria empresarial exitosa, y no prestan servicios de cooperación técnica para su clientela. Su focus es la prestación de servicios financieros puros y no se quieren "complicar" con estos productos no financieros.
- A pesar que los bancos no lo ofrecen, estas empresas medianas y grandes si reciben apoyo de agencias de gobierno, entidades de investigación, promotores de exportación, que hacen alianzas estratégicas con ellos y aportan estudios de inteligencia de mercados, apoyo a ferias tecnológicas en el exterior, entre otros.
- Las Edpymes, cajas municipales, ONGs si agregan productos no financieros a sus productos financieros, y en algunos casos es un pre-requisito para otorgarles crédito. Una parte del financiamiento de esta cooperación proviene de sus utilidades y otra de cooperación técnica internacional que está interesada en lograr mayor impacto en ciertos grupos meta.
- Los fondos concursables también incluyen un componente de desarrollo de capacidades locales, cuyo detalle depende del tipo de actividad, ubicación geográfica, tipo de operación crediticia, y grupo meta.
- Los bancos comunales³ tienen un alto componente de capacitación y fortalecimiento institucional como parte central de su proceso de otorgamiento de créditos.

³ En Bolivia, no se pueden llamar bancos comunales, para no confundirse con las entidades bancarias tradicionales.

7.2. Según el ámbito rural o urbano

- En el ámbito urbano, existe una concentración de entidades de micro-finanzas, porque las ciudades representan el 70% de la población y un gran volumen de personas que viven por debajo de la línea de pobreza.
- El apoyo requerido por las empresas PYMEs que operan en Lima, está concentrado en mejorar la gestión financiera de sus empresas, formalizar sus negocios (ej., registrarse ante SUNAT), formular planes de negocios y negociar alianzas estratégicas, entre otros.
- El apoyo de las PYMEs rurales se concentra en capacitación para mejorar la productividad de sus cosechas mediante técnicas de riesgo, cultivo, fertilización (en el agro), mejorar el plantel de sementales y sus pasturas (en la ganadería), acceder a una mejor calidad de plántones y mantenimiento de viveros (en el caso forestal), contar con alevinos de alta calidad (en el caso de acuicultura) y mantenimiento de sus pozas.
- Cabe mencionar que el mapa de extrema pobreza se cruza con el mapa de biodiversidad, es decir, que la gente más pobre vive en zonas rurales donde existe bio-diversidad. Este hecho, hace prioritario para la comunidad de donantes apoyar actividades de desarrollo de capacidades para estos grupos humanos en particular.

7.3. Según las actividades de cooperación no financieras

- Estos productos no financieros no están regulados, ni registrados ni ordenados por ninguna organización, lo cual hace difícil aprender de las lecciones de terceros para no repetir los mismos errores. Tampoco evita duplicar esfuerzos en las mismas actividades o con los mismos actores, lo cual crea confusión en el usuario final.
- El soporte para el promotor de bio-comercio depende de su ubicación en la cadena de valor. Por ejemplo, el apoyo en la inteligencia de mercados está orientado hacia las empresas que están en la parte final de la cadena de valor (ej., luego de concluir un proceso industrial), mientras que el apoyo en las técnicas de siembra o selección genética de la mejor semilla para la agro-industria está concentrado al inicio de la cadena de valor agraria.
- La condicionalidad que ejerce la entidad financiera es muy variada. Por ejemplo, puede ser un pre-requisito para otorgar el crédito o puede ser solo un apoyo marginal para un crédito, o un apoyo en su proceso de expansión empresarial.

8.- Recomendaciones

Para canalizar fondos hacia el bio-comercio, no es necesario crear una nueva institución, pues ya existen instituciones que operan en los diferentes segmentos. Esta institucionalidad puede ser usada por BIO-CAF, pero requiere ser cuidadosa en el diseño del mecanismo financiero y de la selección de sus socios directos e indirectos. Se han identificados dos grandes segmentos de bio-comercio, para diseñar mecanismos financieros:

- El primero al inicio de la cadena de valor: con poco valor agregado, bajo nivel de inversión, con promotores poco formalizados para el sistema financiero.
- El segundo más cerca al final de la cadena de valor: con mayor valor agregado, necesidades financieras más complejas y más cercanas al sistema financiero.

8.1. Productos financieros para el segmento Micro Rural Informal:

El sector micro-rural, es el segmento con necesidades de financiamiento insatisfechas, con escasos conocimientos sobre los productos que ofrecen las entidades financieras, limitado acceso a capital financiero y tecnologías. En este sentido los productos y servicios financieros deben fortalecer las instituciones ya existentes, pues experiencia, cartera de clientes, tecnología desarrollada deben ser capitalizadas con nuevos aportes financieros.

8.1.1. Fondo Financiero Promocional, BIO-CAPITAL

Este fondo que denominaremos BIO-CAPITAL puede mantenerse en la CAF (ej., FIDES) y puede invertir en bio-comercio a través de entidades financieras reguladas y no reguladas. Estas entidades pueden aplicar a estos fondos si cumplen los criterios exigidos por el fondo BIO-CAPITAL. Los fondos pueden ser canalizados como aportes de capital a entidades de micro-finanzas, a la creación de fondos de garantía y de capital de riesgo, así como préstamos a través de líneas de crédito canalizadas por intermediarios financieros.

Sería un fondo que puede hacer operaciones hasta 10 años de plazo, no podría concentrar más de un 20% de su capital en una sola operación. El indicado fondo debe ir acompañado de:

- Sistemas de capacitación crediticia y financiera.
- Asistencia técnica sobre la cadena de valor de los bio-comercio.
- Inducción permanentemente sobre el cumplimiento de sus obligaciones.

Así mismo, se debe de realizar alianzas estratégicas con entidades técnicas especializadas sobre estudios e investigación de las propiedades de los productos que se estiman atender a través de las Universidades, Municipalidades, ONGs y centros tecnológicos de cada zona.

8.1.2. Mecanismo financiero-patrimonial

Considerando que existe un conjunto de organizaciones que operan en el ámbito rural, se propone fortalecer este sistema, mediante aportes de capital a estas entidades, lo cual multiplica sus fondos manejados. En contrapartida, estas entidades financieras crean un producto financiero para bio-comercio.

El diseño de este mecanismo financiero-patrimonial debe ser estructurado con cuidado por la particularidad de la banca comunal, EDPYMEs y Cajas Rurales.

8.1.3. Productos financieros

Los diseños financieros institucionales anteriormente señalado, deben ir acompañados de una serie de instrumentos financieros con características y condiciones propias acorde a las exigibilidades del segmento del bio-comercio, los cuales deben ser a través de préstamos individuales, comunales, grupales y préstamos vía cadenas productivas para actividades

productivas y comerciales de bio-comercio con tratamientos preferenciales, acorde a las exigibilidades del segmento materia de la consultoría y cuyas características y condiciones propuestas se indican en la siguiente tabla:

Tabla N° 19: Producto Financiero: Segmento Micro Rural Informal

Nombre comercial / Características	Prestamos individuales	Préstamos Comunales	Prestamos Grupales	Préstamos vía Cadenas Productivas (*)
Tipo de cliente	Personas naturales	Agrupaciones comunales	Agrupaciones grupales	Pequeños productores
No de participantes	1	De 25 a 30	De 3 a 8	Varios
Sector objetivo	Bio-comercio	Bio-comercio	Bio-comercio	Bio-comercio
Sector no objetivo	Personas naturales que sean sujetos de crédito en el sistema financiero formal.			
Cobertura	Urbano marginal y/o Rural marginal			
Montos	Desde S/ 50 a S/ 500 según capacidad de pago	Inicialmente desde S/ 100 a S/ 1,000. Crédito escalonado según capacidad de pago.	Inicialmente desde S/ 50 a S/ 800. Crédito escalonado según capacidad de pago.	Cubre hasta el 80 % de los costos de producción del paquete tecnológico
Moneda	Nuevos Soles			
Beneficios	Institución sin fines de lucro Atención de clientes en zonas urbanas y rurales marginales Atención bio-comercio exclusiva Préstamos promocionales-Bio-comercio Concentra sus actividades en los que carecen de acceso al crédito formal Transferencia en condiciones: Tasas, morosidad y penalidades Brida Asesorías especializadas			
Tasa efectiva-mes	Varía entre 2.0 % - 4.0 % según calificación por cada modalidad			
Plazos	De 4 a 36 cuotas según evaluación crediticia. (*) de acuerdo al periodo de obtención del producto			
Requisitos	Contar con una actividad productiva-comercial de bio-comercio.			
Garantías	Garantías personales y solidarias			
Condiciones especiales	Crédito con asistencia técnica especializada y obligatoria, crédito estrictamente supervisado, organiza a los productores en cadenas productivas y los inserta al mercado			

Elaborado por FAI

(*) El producto financiero "Préstamos Vía Cadenas Productivas" sería un sistema de crédito para bio-comercio, bajo el esquema de cadenas productivas con asistencia técnica, que permite mejorar los niveles de producción y productividad de los pequeños productores. Aquí COFIDE ya ha avanzado con varias cadenas productivas en fase experimental, con mucho éxito.

Es primordial indicar, que con la finalidad de que las acciones promocionales, hagan más eficientes las iniciativas financieras propuestas, es recomendable considerar a las siguientes

entidades, que por experiencia y especialización reúnen las características primordiales para dar un buen servicio crediticio previo adiestramiento sobre las operaciones de bio-comercio:

- EDPYMES, Organizaciones Financieras que su desarrollo y perfeccionamiento en este segmento ha sido pujante y en muchos casos exitosos, tal es el caso de la EDPYME-EDYFICAR que es una entidad financiera especializada y diseñada para atender financieramente a la micro y pequeñas empresas, su creación se sustenta en la experiencia crediticia de CARE Perú, en función de sus niveles profesionales y los modelos desarrollados en más de 10 años de servicio en el sector de micro finanzas. Es importante señalar, que EDYFICAR además de ser una de las principales EDPYMES en el País, tiene experiencia en la atención a una serie de organizaciones de la comunidad financiera nacional e internacional.
- Gobiernos locales (Municipalidades), a través de sus Cajas Municipales de Ahorro y Créditos son entidades que tienen presencia crediticia en parte del País y pueden contribuir con su infraestructura operativa en la atención crediticia progresiva al sector de las micro finanzas (previo adiestramiento y perfeccionamiento), al respecto, las Municipalidades de Lima, Piura, Trujillo, Arequipa, Huancayo vienen teniendo experiencia exitosas en el sector de micro finanzas, sin embargo, es importante señalar que sus modalidades crediticias están concentradas generalmente en operaciones comerciales y por otro lado es importante señalar que existe la percepción en parte de la colectividad de que por ser entidades públicas la tendencia es no pagar.
- ONG-Organizaciones privadas de Promoción y desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas Ej: El Consorcio de Organizaciones Privada de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-COPEME, es una organización creada para promover y ejecutar programas, proyectos y actividades orientadas a desarrollar el sector de la micro y pequeña empresas a nivel local, regional y nacional. Según información, COPEME aglutina a más de 50 instituciones ubicadas en las ciudades más importantes del Perú que trabaja en diversas líneas de especialización tales como: capacitación, asistencia técnica, financiamiento, asesoramiento, comercialización, entre otros. Así mismo, indican que la fecha mantienen un programa micro financiero de fortalecimiento institucional financiado por USAID, cuyo propósito es incrementar la oferta sostenible de servicios de créditos y ahorros para micro empresarios y sectores de bajos ingresos del Perú.
- ONG-Organizaciones de Promoción de la Mujer y la comunidad Ej.: PROMUC que es un consorcio de instituciones de micro finanzas cuyo objetivo fundamental es buscar contribuir a mejorar las condiciones de vida de las microempresarias en el País. Esta organización es un consorcio sin fines de lucro que inicio sus actividades en 1994 y a la fecha esta conformado por 11 instituciones que operan en 12 regiones en programas de micro finanzas, habiendo logrado un gran impacto económico y social en las mujeres emprendedoras de menores recursos, contribuyendo al desarrollo económico local y la mejora de su calidad de vida.
- ONG-PRISMA, es una organización no gubernamental que a la fecha viene operando en 12 regiones del País, siendo Lima su sede central desde donde monitorea la cartera de créditos. Es importante señalar, que sus modalidades de créditos están dirigidos a productores agropecuarios y comerciantes que desarrollan una serie de actividades económicas del sector rural, sus clientes se encuentran ubicados, el 80 % en zonas rurales y el 20 % en zonas urbanas marginales y su cartera de colocaciones a través de sus diversas modalidades de créditos, se distribuye de la siguiente manera : Sector comercial el 51 %, Sector Agrícola el 35 %, Sector Servicios el 09 %, Sector Producción el 04 % y el Sector Pecuario el 01 %, es importante señalar, que independiente de las modalidades de créditos que vienen aplicando (los cuales son dirigidos a los pequeños productores agropecuarios para atender las necesidades de capital desde que el producto es cosechado en la chacra hasta que es puesto en el mercado para su Comercialización), a la fecha cuenta un sistema

crediticio que vienen aplicando en los departamentos de Piura, Ancash y Cuzco bajo el esquema de Cadenas Productivas, con asistencia técnica, acompañado de un fondo de Contingencia para posibles riesgos Climáticos y un sistema de administración de riesgos, el cual le está permitiendo mejorar los niveles de producción y productividad en el tiempo.

Las indicadas organizaciones pueden servir como instrumentos de fomento y desarrollo del segmento analizado, y en función de la experiencia obtenida a través de los años pueden orientar y capacitar a este sector sobre las bondades de las líneas de financiamiento y modalidades de ellas, así como inculcar al cumplimiento de sus obligaciones y comerciales, estableciendo mecanismos de difusión y transferencias tecnológicas a fin de modernizar los procesos de financiamiento del segmento formal e informal. El objetivo es de superar las barreras de la variedad de la tecnología financiera empleada a la fecha por las instituciones financieras tradicionales tales como: (bancos, financieras, ONG's, e EDPYMES, cajas rurales, cooperativas, etc.). Es importante señalar, que el mejoramiento de la tecnología de crédito en ellas repercutirá de manera inmediata sobre la ampliación de la oferta de mercado de los servicios financieros para las operaciones de bio-comercio. En este esfuerzo se requiere identificar las responsabilidades y las coordinaciones que deberían establecer conjuntamente los sectores que intervienen, obteniéndose así un mayor rendimiento de los recursos disponibles.

8.2. Productos financieros para el segmento urbano y rural:

Este segmento de empresas requiere de mayores aportes de capital (que las PYMEs rurales) y de otro tipo de servicios de desarrollo empresarial. Sin embargo, ya cuentan con experiencia empresarial y necesitan capital paciente y financiamiento de innovaciones tecnológicas para darle mayor valor agregado a la materia prima (ej., biodiversidad nativa).

Cabe mencionar que en el Perú, existen más de cinco mil millones de US\$ en los fondos de pensiones, que están buscando proyectos de buena calidad para invertir. Además estos fondos pueden invertir a 10 años, con tasas de interés internacionales pero existen una serie de requisitos de manejo de riesgo que deben ser cumplidos. Entonces, estas empresas que están más evolucionadas ofrecen un potencial interesante para este tipo de inversor institucional, pero no serán las AFPs las que busquen y promuevan estas iniciativas de bio-comercio.

8.2.1. Fondo de garantía para el bio-comercio.

BIO-CAPITAL debería promover la creación de un fondo de garantía en una alianza estratégica con el GEF, para replicar experiencias exitosas con este mecanismo. En el diseño de este mecanismo financiero deberían participar todos los actores de la cadena de valor del bio-comercio en el Perú. En este proceso se puede aprovechar la presencia de la ASBANC (Asociación de Bancos del Perú) para crear un comité de bio-comercio en ella, que puede servir de enlace con el grupo de trabajo para Latino América de la UNEP *financial initiative*, que proporciona soporte técnico a las instituciones financieras que desean incorporar criterios ambientales en sus procesos de toma de decisiones.

En el diseño del fondo de garantía se puede aprovechar la experiencia adquirida por FOGAPI y de los dos fondos de garantía ambiental (USAID y SECO), para combinar los aspectos puramente financieros con el soporte técnico, capacitación, orientación, promoción, entre otros.

8.2.2. Fondo de capital de riesgo para el bio-comercio:

BIO-CAPITAL podría apoyar el lanzamiento de un fondo de capital de riesgo para Perú, que sea gerenciada por alguna entidad financiera local, aprovechando el exceso de liquidez que existe en Perú, pero que no llega a las empresas por falta de vehículos institucionales.

Esta nueva institucionalidad puede ser el complemento de los fondos de garantía (que canalizan deuda) para canalizar capital en la fase embrionaria del bio-comercio, y puede usar las incubadoras para apoyar el desempeño costo-efectivo de su portafolio de inversiones.

8.3. Servicios no financieros para el segmento urbano y rural:

Los requerimientos de asistencia técnica en este segmento pueden ser canalizados a través de incubadoras de bio-comercios que pueden operar muy cerca de la red de inversores ángeles, para atraer capitales hacia emprendimientos en su fase inicial, pues es el eslabón más débil de la cadena de valor empresarial.

8.3.1. Red de inversores ángeles para bio-comercio:

BIO-CAPITAL podría apoyar el lanzamiento de una red de inversores ángeles para Perú, y replicar esta iniciativa en los otros países de la región andina. Esta nueva institucionalidad puede ser el broker de confianza entre los inversores y los promotores del bio-comercio que no tienen mayor acceso al capital en la fase embrionario de sus emprendimientos.

8.3.2. Red de incubadoras para bio-comercio:

BIO-CAPITAL podría apoyar el lanzamiento de una red de incubadoras de empresas en una alianza con ONUDI, quien ha desarrollado muchas iniciativas similares en todo el mundo.

Esta nueva institucionalidad puede ser el eslabón que falta para conectar al mundo empresarial con los investigadores, emprendedores, gobiernos locales que quieren promover bio-comercios desde su fase embrionaria. Esta red de incubadoras, sin paredes, puede canalizar el apoyo que los emprendedores requieren en sus diferentes niveles de evolución empresarial.

ANEXOS

Anexo N° 1: Entrevistas realizadas

Sector	Entidad	Contacto	Cargo
Ente Supervisor del sistema financiero	Superintendencia de Banca y Seguros	<u>Oscar Palacios</u> <u>Jorge Farfán</u>	Supervisor de Banca Inspector de Banca
Empresa Bancaria	Banco Wiese Sudameris	<u>José Calderón</u>	Ejecutivo Microempresa
	Banco de Crédito del Perú	<u>Iván Garván</u>	Banca Pequeña Empresa
	Mi Banco	<u>Ricardo Gordillo</u>	Gerente de Finanzas
Empresa Financiera	COFIDE	<u>Elard Arévalo</u>	Ejecutivo Área de Negocios II
Empresa de Desarrollo de las PYME	EDYFICAR	<u>Gustavo Morón</u>	Gerente Regional
	RAIZ	<u>Arturo Náquira</u>	Ejecutivo Microempresa
	PROEMPRESA	<u>Hermes Prieto</u>	Gerente de Negocios
ONG	Instituto de la Microempresa	<u>Carlos Culquichicón</u>	Director Académico
	ADRA PERÚ	<u>Tania Cutipa</u>	Administradora del programa desarrollo económico
	PROMUC	<u>Hugo Yanque</u>	Gerente General
	COPEME	<u>Ana Jimenez</u>	Gerente Adjunta
	FINCA	<u>Yoliruth Núñez</u>	Directora Ejecutiva
	PRISMA	<u>Diego Fernández</u>	Director Micro-finanzas
Fondo Concursable	FOMRENA	<u>Alfredo Riesco</u>	Presidente y Director Ejecutivo
		<u>Amarilda Luque</u>	Coordinadora Técnico Nacional
Entidad Gubernamental	Ministerio de la Producción	<u>María Cuadros</u>	Directora Nacional del Medio Ambiente de Pesquería
		<u>Sergio Ramírez</u>	Director Nacional de Acuicultura
Empresarios	Laboratorios Fitofarma EIRL	<u>Roberto Culotti</u>	Gerente General
	Hersil S.A.	<u>Alejandra Velazco</u>	Jefa de planeamiento estratégico
	3QP	<u>Cecilia Terry</u>	Gerente General
	Agroindustrial Chanchamayo	<u>Daniel Higa</u>	Gerente General
	Zana Export S.A.C.	<u>Daniel Higa</u>	Gerente General
Instituciones	IPPN	<u>Jocelyn Ostolaza</u>	Gerente General

Relación de Entrevistas:

Persona de Contacto: Oscar Palacios Pomiano, *supervisor de banca*

Jorge Farfán Herrera, *inspector de banca*

Institución: SBS, Superintendencia de Banca y Seguros

Dirección: Los Laureles 214, Lima 27 – Perú.

Teléfonos: 221-8990, anexo 4607

221-8990, anexo 4618

Correo electrónico: opalacios@sbs.gob.pe

jfarfan@sbs.gob.pe

Fecha: Viernes 29 de Abril 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: José Calderón Apolinario, *ejecutivo de microempresa*

Institución: BWS, Banco Wiese Sudameris

Dirección: Jr. Carabaya 547, Lima 1 – Perú.

Teléfonos: 211-6000, anexo 3248

Correo electrónico: josecalderona@bws.com.pe

Fecha: Jueves 05 de Mayo 2005

El BWS nos atendió a través de su Gerente de segmentos PYME, el Sr. Víctor Zúñiga Flores, quien nos direccionó hacia el principal funcionario del área arriba citado. Al respecto, nos informaron que el BWS dentro de su portafolio de negocios brinda servicios al sector de pequeñas y micros empresas, pero no cuentan con líneas específicas para el sector de bio-comercio; sin embargo nos comunicaron que ellos otorgan préstamos a empresas ligadas al sector a través de una serie de modalidades de créditos tanto directos como indirectos. Con la

finalidad de tener un visión sobre las modalidades de préstamos que el BWS aplica al segmento de la micro y pequeña empresa, citamos a continuación algunas:

- **Financiamiento de Ventas:** A través de pagarés, descuentos de letras, adelanto de documentos, descuento de facturas y operaciones de *factoring*.
- **Financiamiento de Capital de Trabajo:** A través de pagarés, crédito a mediano plazo, créditos en cta. corriente, y préstamos en cuotas.
- **Financiamiento de Bienes de Capital:** Préstamo vehículo, préstamo activo fijos, líneas de financiamiento internacional, préstamos hipotecarios y *leasing*.
- **Garantías a Terceros :** Cartas fianzas y *stand by of letter of credit*.

El BWS, viene atendiendo al segmento micro-financiero a través del producto específico, que se indica en el anexo N° 3.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Iván Garvan Valderrama, *banca pequeña empresa*
Institución: BCP, Banco de Crédito del Perú
Dirección: Centro Comercial Fiori, Lima 31 – Perú.
Teléfonos: 534-1380 / 534-1060, anexo 19
Celular: 9901-0214
Correo electrónico: igarvan@bcp.com.pe
Fecha: Jueves 05 de Mayo 2005

En función de nuestro requerimiento se presentó el cuestionario referido a las actividades que comprende el objetivo central de nuestra consultoría: (CIIUs 2423, 0500, 5231, 7310) y en la entrevista nos informo que por las características propias de políticas, lineamientos y normas operativas establecidas, el BCP no cuenta con líneas específicas para las operaciones de las actividades sobre bio-comercio; sin embargo, atiende a dicho segmento a través de una serie de modalidades crediticias tanto directas como indirectas a empresas que se encuentran comprendidas específicamente en las rubros de productos naturales (laboratorios), acuicultura, entre otros. Así mismo, informa que existe en el BCP líneas para operaciones dirigidas al sector de micro y pequeñas empresas en donde posiblemente estén comprendidos los clientes del rubro de bio-comercio. Las características y condiciones de la indicada línea se señalan en el anexo N° 3.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Ricardo Gordillo Uribe, *gerente de finanzas*
Institución: Mi banco
Dirección: Av. Domingo Orué 165, Lima 34 – Perú.
Teléfonos: 513-8000 / 513-8107, anexo 8228
Correo electrónico: rgordillo@mibanco.com.pe
Fecha: Jueves 12 de Mayo 2005

Mi banco nos atendió a través de su Gerente General, el Sr. Rafael Llosa Barrios, nos derivó hacia el funcionario encargado del segmento que venimos analizando. En el anexo N° 3 se muestran las modalidades de créditos, las características y condiciones de los préstamos que MIBANCO ofrece al sistema.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Elard Arévalo Rengifo, *ejecutivo área de negocios II*
Institución: COFIDE, Corporación Financiera de Desarrollo S.A.
Dirección: Augusto Tamayo 160, Lima 27 – Perú.
Teléfonos: 615-4016 / 615-4000, anexo 2619
Correo electrónico: earevalo@cofide.com.pe
Fecha: Viernes 6 de Mayo 2005

Al respecto, por indicación de la Gerencia del Área de Negocios de COFIDE, nos entrevistamos con el área de negocios quienes nos derivaron hacia el siguiente funcionario. Quien nos proporciono las características y condiciones que COFIDE ofrece a las Entidades del Sistema Financiero Nacional y que se indican en el anexo 3

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Gustavo Morón Pastor, *gerente regional*
 Institución: EDPYME EDYFICAR
 Dirección: Av. General Córdova 591, Urb. Santa Cruz, Lima 18 – Perú.
 Teléfonos: 422-9014, anexo 104
 Correo electrónico: gmoron@edyficar.com.pe
 Fecha: Martes 10 de Mayo 2005

Con la finalidad de tener una visión más amplia de las características y servicios que ofrece EDYFICAR, nos pusimos en contacto con su Gerencia Regional. Al respecto, nos informaron que EDYFICAR brinda servicios financieros al sector de la pequeña empresa y microempresa (urbanas y rurales) en operaciones de crédito directo e indirecto, en los ámbitos de Lima, Huaraz, Chimbote, Trujillo, Cajamarca, Arequipa, Puno, Juliaca, Piura y Ayacucho. Sus características y condiciones crediticias se expresan en el anexo N° 3

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Arturo Naquira, *funcionario de microempresa*
 Institución: EDPYME RAIZ
 Dirección: Calle Los Cisnes 220, Lima 27 – Perú.
 Teléfonos: 612-0600, anexo 105
 Correo electrónico: anaquira@raizperu.com
 Fecha: Lunes 30 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Hermes Prieto Peña, *gerente de negocios*
 Institución: EDPYME PROEMPRESA
 Dirección: Jr. Carlos Arrieta N° 1066 Santa Beatriz, Lima – Perú.
 Teléfonos: 470-3871, anexo 210
 Correo electrónico: gnegocios@proempresa.com.pe
 Fecha: Viernes 3 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Carlos Culquichicón Cáceres, *director académico*
 Institución: Instituto de la Microempresa
 Dirección: Av. Domingo Orué 165, 5to piso, Lima 34 – Perú.
 Teléfonos: 222-0202, anexo 8228
 Correo electrónico: acpiesp@accion.org.pe
 Fecha: Jueves 5 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Tania Cutipa Gonzales, *administradora programa desarrollo económico*
 Institución: ADRA, Agencia Adventista para el Desarrollo y Recursos Asistenciales
 Dirección: Av. Angamos Oeste 770, Lima 18 – Perú.
 Teléfonos: 712-7700, anexo 7791
 Celular: 9660-0487
 Correo electrónico: acpiesp@accion.org.pe
 Fecha: Miércoles 18 de Mayo 2005

ADRA viene trabajando en las zonas urbano marginales de siete ciudades del Perú: Lima, Cuzco, Arequipa, Juliaca, Pucallpa, Jaén y Tacna. Al igual que otras ONGs, ADRA trabaja con la modalidad de banco comunal, fomentando el crédito para agrupaciones de mujeres de escasos recursos sin tener una diferenciación específica para el rubro de bio-comercio. El 80% de estos créditos son utilizados para la actividad comercial debido a su rápida rotación.

La principal barrera que ADRA tiene para ingresar al sector rural, son los altos costos que ello implica (movilización, logística, entre otros). Sin embargo debido al desenvolvimiento de sus programas de Salud, Agropecuario, etc. están evaluando el ingreso paulatino a este sector.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Hugo Yanque Martínez, *gerente general*
 Institución: PROMUC, Promoción de la Mujer y la Comunidad
 Dirección: Jr. Mayta Cápac 1345, Lima 11 – Perú.
 Teléfonos: 265-5739 / 266-1122
 Correo electrónico: gerencia@promuc.org.pe
 Fecha: Jueves 19 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Ana Jiménez de Sotomayor, *gerente adjunta*
 Institución: COPEME, Consorcio de organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa
 Dirección: Jr. León Velarde 333, Lima 14 – Perú.
 Teléfonos: 472-5988 / 471-9526
 Correo electrónico: ajimenez@copeme.org.pe
 Fecha: Martes 24 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Yuliruth Núñez, *directora ejecutiva*
 Institución: FINCA
 Dirección: Domingo Casanova 151, Lima 14 – Perú.
 Teléfonos: 422-5643 / 222-9220
 Correo electrónico: yoli.fincaperu@infonegocio.net.pe
 Fecha: Martes 31 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Diego Fernández Concha, *director de micro-finanzas*
 Institución: PRISMA
 Dirección: Domingo Casanova 151, Lima 14 – Perú.
 Teléfonos: 464-0490 / 466-1393 / 466-0653
 Correo electrónico: dfernandez@prisma.org.pe
 Fecha: Lunes 6 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Amarilda Luque Luque, *coordinadora técnico nacional FOMRENA*
 Institución: FOMRENA, Fondo Regional de Tecnologías Apropriadas en Manejo Sostenible de Recursos Naturales.
 Dirección: Av. Jorge Basadre 1120, Lima 27 – Perú.
 Teléfonos: 422-8336 / 422-9114, anexo 115
 Correo electrónico: aluque@iicacrea.org.pe
 Fecha: Miércoles 11 de Mayo 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Roberto Culotti Parolini, *gerente general*
 Institución: Laboratorios Fitofarma,
 Dirección: Av. Nicolás Arriola 2844, Lima 30 – Perú.
 Teléfonos: 326-1097
 Correo electrónico: fitofar@terra.com.pe
 Fecha: Martes 7 de Junio 2005

Laboratorios Fitofarma EIRL es una empresa dedicada a la fabricación de extractos secos y líquidos en base a plantas naturales (ejm. maca, uña de gato, entre otros) con fines de comercialización y exportación.

En la actualidad, Fitofarma requiere de recursos financieros para adquirir ciertas maquinarias específicas y poder acelerar así sus procesos productivos. La razón por la cual Fitofarma no accede a financiamiento a través del sistema financiero formal, es debido a las altas tasas de interés que tienen los bancos y las garantías que estos solicitan (ej. respaldar un préstamo de \$3,000 con una garantía de \$4,000). El parecer del señor Roberto Culotti, es que debería existir un crédito con intereses razonables y donde se soliciten garantías adecuadas. Fitofarma se provee a través de intermediarios y no directamente con los productores. Esta situación se da por diversos motivos que citamos a continuación:

1. Barreras de contacto directo con pequeños agricultores/productores:

- No están formalizados (no entregan comprobantes de pago)
- Trabajan con pequeñas hectáreas y no producen en grandes volúmenes.
- No tienen confianza en vender a grandes clientes por miedo a que los engañen.

2. Los intermediarios son entes formales y garantizan la entrega del producto. Ellos también dan valor agregado al producto: los envasan, etc.

En cuanto a asesoría, Fitofarma requiere asesoramiento en conseguir entidades de financiamiento, así como asistencia en el mercado para tener contactos a nivel internacional.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Alejandra Velazco, *jefa de planeamiento estratégico*

Institución: Hersil S.A.,

Dirección: Av. Los Frutales 220, Lima 3 – Perú.

Teléfonos: 435-9377

Correo electrónico: alevel@hersil.com.pe

Fecha: Miércoles 8 de Junio 2005

Hersil S.A. es una empresa dedicada a la venta de productos medicinales. Dentro de sus producción, el 2% está dedicado a la producción de productos naturales (maca, uña de gato, etc.). El mayor requerimiento de financiamiento de Hersil es para la investigación de sus productos naturales para darle un sustento científico y avalar sus propiedades medicinales como producto para exportación. Las mayores barreras encontradas son las legales, y de apoyo financiero. Actualmente Hersil forma parte de un comité organizado en el Instituto Peruano de Productos Naturales, con el fin de organizar Normas técnicas de los productos naturales-medicinales, y así mismo buscar la manera viable de encontrar fondos de apoyo a la investigación.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Cecilia Terry Chávez, *gerente general*

Institución: 3 Quality People Process Products, 3QP

Dirección: Jr. Teniente Deluchi 80, Lima 4 – Perú.

Teléfonos: 463-0350 / 261-8158

Correo electrónico: 3qp@millicom.com.pe

Fecha: Lunes 13 de Junio 2005

Ellos no se financian por medio de las entidades bancarias debido a los costos que representan las altas tasas de interés. El tema más necesitado y el cual no cuenta con apoyo, es el de investigación que es importante para el desarrollo de sus productos de cosméticos. 3QP ha trabajado la investigación de sus productos por medio de alianzas con laboratorios quienes les reducen el costo de sus pruebas. En este tema 3QP encuentra barreras para acceder al conocimiento de base sobre los productos naturales por parte de las universidades. Otros países como Colombia y Brasil se encuentran más desarrollados en la investigación de estos productos, pero el acceso a esa información es inasequible. Otras de las barreras con que se encuentran es los costos por el registro para circular cada producto para exportarlo en Europa (esto asciende aproximadamente a 5,000 euros), según cada nivel de venta. Actualmente 3QP trabajando directamente con una comunidad nativa que les suministra un ingrediente natural.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Daniel Higa Harada, *gerente general*
Institución: Agro Industrial Chanchamayo
Dirección: Marcos Farfán 3181, Lima 28 – Perú.
Teléfonos: 9818-3632 / 9669-4983
Correo electrónico: daniel.higa@zana.com.pe
Fecha: Jueves 09 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Daniel Higa Harada, *gerente general*
Institución: Empresa Zana Export SAC
Dirección: Marcos Farfán 3181, Lima 28 – Perú.
Teléfonos: 9818-3632 / 9669-4983
Correo electrónico: daniel.higa@zana.com.pe
Fecha: Jueves 09 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: María H. Cuadros Dulanto, *Directora Nacional del Medio Ambiente*
Sergio Ramírez Jolly, *Director Nacional de Acuicultura*
Institución: Ministerio de la Producción, PRODUCE
Dirección: Calle Uno Oeste N° 060, Urb. Córpac, Lima 27 – Perú.
Teléfonos: 616-2222, anexo 209
616-2222, anexo 521
Correos electrónicos: mcuadrosd@produce.gob.pe
sramirez@produce.gob.pe
Fecha: Lunes 20 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Alfredo Riesco, *presidente y director ejecutivo*
Institución: Consorcio para el Desarrollo Sostenible de Ucayali, CODESU
Dirección: Jr. Ramón Dagnino 369, Lima 11 – Perú.
Teléfonos: 433-8837 / 424-6862
Correo electrónico: riesco.codesu@terra.com.pe
Fecha: Lunes 20 de Junio 2005

CODESU trabaja con las comunidades de Ucayali en actividades de desarrollo sostenible. Actualmente CODESU ha conglomerado a 32 productores para la producción de granjas piscícolas en 8 hectáreas de gamitama y paco, llegando a proyectar una producción de 12 toneladas mensuales. El principal problema con que se encuentra CODESU es el de poder colocar en el mercado esta producción.

[Volver al inicio](#)

Persona de Contacto: Jocelyn Ostolaza, *gerente general*
Institución: Instituto Peruano de Productos Naturales, IPPN
Dirección: Av. Los Frutales 220, Ate Vitarte – Perú.
Teléfonos: 713-3300
Correo electrónico: jostolaza@prompex.gob.pe
Fecha: Viernes 17 de Junio 2005

[Volver al inicio](#)

Anexo N° 2: Fondos concursables en Perú.

<i>Fondo</i>	<i>Profonap e</i>	<i>Fonde Bosque</i>	<i>Cedefor</i>	<i>Propoli – FIE</i>	<i>Pro- Empleo</i>	<i>Américas</i>	<i>Incagro</i>	<i>Fomrena</i>	<i>Concytec</i>
<i>Operador</i>	Profonap e	Fonde Bosque	Cedefor	PROPOLI	Ministerio de Trabajo	FONDAM	Incagro	IICA	Concytec
<i>Monto anual</i>	No disponible	US\$ 1 millón	No disponible	S/. 1,200,000 soles	No disponible	US\$ 1 millón	No disponible	No disponible	US\$ 200 mil
<i>Duración</i>	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa	Continúa
<i>Focus</i>	Conservaci ón de la biodiversid ad	Concesio- nes forestales	Concesio- nes forestales	Micro- empresas urbano marginal	Pequeños proyectos urbanos	Bio- conservac, niño	Agro- industria	Tecnología apropiada	Innovación tecnológica
<i>Origen de fondos</i>	Canje de deuda externa	Donación Holanda	Donación USAID, WWF	Fondos Propios	Tesoro Público	Canje de deuda externa	Donación privada	Donación	Fondos propios
<i>Colocació n de fondos</i>	Donación	Donación	Donación	Donación	Donación	Donación	Donación	Donación	Contingent e
<i>Incubador a de proyect</i>	No	No	No	No	No	No	No	No	Si
<i>Fondos de garantía</i>	No	No	No	No	No	No	No	No	En proceso de creación
<i>Fondos de riesgos</i>	No	No	No	No	No	No	No	No	En proceso de creación
<i>Créditos verdes</i>	No	No	No	No	No	No	No	No	En proceso de creación

Anexo N° 3: Características y condiciones crediticias de las principales entidades**1. Entidades Bancarias:****1.1 Banco de Crédito**

NombreComercial	Crédito Negocios BCP
Modalidad	Financiamiento: Capital de trabajo Adquisición de Activos Fijos
Tipo de Clientes	Personas Naturales y Jurídicas
Sector Objetivo	Micro empresas con ventas anuales reales entre US\$ 10,000 y US\$ 30,000
Sector no objetivo	Agricultura, Pesquería y Avícola
Cobertura	Lima y Provincias
Montos de los Préstamos	Con Garantía: <u>Moneda Nacional:</u> Mínimo: S/ 1,500 Máximo: S/ 105,000 <u>Moneda Extranjera:</u> Mínimo US\$ 500 Máximo US\$ 30,000
	Sin Garantía: <u>Moneda Nacional:</u> Mínimo: S/ 1,500 Máximo: S/ 105,000 <u>Moneda Extranjera:</u> Mínimo US\$ 500 Máximo US\$ 30,000
Monedas	Moneda Nacional y Moneda Extranjera (dólares)
Beneficios del préstamo	Flexibilidad: Se adapta a las diferentes necesidades empresariales, con alternativas de financiamiento y plazos de pagos. Puede efectuar prepago en el momento que el micro empresario estime conveniente. Adelanto de cuotas: Se puede efectuar un pago por el importe mayor al correspondiente a la cuota actual y compensar el exceso en la siguiente. Reducir Plazo/ reducir cuota: al efectuar el pago por un monto igual o mayor al equivalente de cuatro cuotas, se puede solicitar la reducción de la cuota mensual o de los plazos de pagos restantes. Cancelación anticipada: Se puede efectuar en cualquier momento pagando los intereses el día en que se realicen la respectiva cancelación. No existen penalidades por pronto pago. Información a través del estado de cuenta mensual que permita conocer la situación del crédito, fechas de pagos y montos respectivos.
Tasa efectiva anual	Moneda Nacional: S/. 1,500.00 a S/. 4,999.99 79.0 % S/: 5,000.00 a S/: 19,999.99 55.0 % S/.20,000.00 a S/. 35,000.00 50.0 % S/. 35,000.01 a S/. 52,500.00 45.0 % S/. 52,000.01 a mas 35.0 % Garantía liquida 15 % Garantía letras 25 % Moneda Extranjera US\$ 500.00 a US\$ 1,500.00 70.0 % US\$ 1,500.01 a US\$ 6,000.00 45.0 % US\$ 6,000.01 a US\$ 10,000.00 40.0 % US\$ 10,000.01 a US\$ 15,000.00 35.0 % US\$ 15,000.01 a mas 25.0 % Garantía liquida 10.0 % Garantía letras 15.0 % Seguro de desgrávame Individual : 0.047 mensual sobre el saldo del préstamo(cobertura del 100 %) Mancomunado: 0.047 mensual sobre el saldo del préstamo (cobertura del 50 %) Portes S/. 4.50 o US\$ 1.50 mensual
Periodo de evaluación y/o calificación	Cinco días útiles en la ciudad de Lima Y doce días en provincias
Plazos	Desde 3 meses hasta 12 meses

Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Ser cliente del Banco de crédito y pertenecer a banca de negocios. • Tener entre 25 y 65 años. • Ser persona jurídica debidamente constituida o persona natural de negocios. • Tener experiencia mínima de un año <p>Presentar los siguientes Documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de licencia de funcionamiento del negocio • Tres últimos pagos del IGV, RUS, RER, Régimen General según corresponda. • Ultima declaración jurada de renta presentada a la SUNAT. • Documento de entidad del solicitante (y del cónyuge si fuera el caso) o representante legal. • Declaración jurada del autoevaluó del último año (en caso de vivienda o local propio) y tarjeta de propiedad de vehículo.
Garantías	Préstamo hasta US\$ 10,000 sin garantía hipotecaria.

1.2. Banco Wiese Sudameris - BWS

Nombre	Préstamo para capital de trabajo Microempresa	
Tipos de clientes	Personas naturales y Jurídicas	
Sectores objetivos	Micro empresas: Pequeños negocios	
Cobertura	Lima y algunas Provincias	
Montos de los Préstamos	Con Garantía:	
	<u>Moneda Nacional:</u> Mínimo: Equivalente en dólares Máximo: Equivalente en dólares <u>Moneda Extranjera:</u> Mínimo US\$ 5,000 Máximo US\$ 20,000	
Monedas	Sin Garantía:	
	<u>Moneda Nacional:</u> Mínimo: Equivalente en dólares Máximo: Equivalente en dólares <u>Moneda Extranjera:</u> Mínimo US\$ 5,000 Máximo US\$ 10,000	
Tasa efectiva anual	Moneda Nacional: Mínimo: 30% Máximo: 57% Moneda Extranjera: Mínimo: 22% Máximo: 42%	
Periodo de evaluación y/o calificación	Cuatro días con la información completa	
Plazos	Capital de trabajo: 12 meses Activo Fijo: 36 meses (con garantía prendaria) 60 meses (con garantía hipotecaria)	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • El negocio debe haber operado en un lugar fijo al menos por dos años como mínimo(Presentación del documento que lo certifique) • Si no pose vivienda propia, debe existir un aval que si cumpla con los requisitos (lugar fijo donde se le puede ubicar). • DNI del cliente y cónyuge. • Recibo cancelado de agua, luz o teléfono. • Autoevaluó o título de propiedad (opcional). • En general se requiere que presenten todos los documentos que certifiquen que se trata de una micro empresa • Copia RUC. 	
Garantías	Con Garantías: A partir de US\$5,000 si la empresa vende menos de US\$150,000 y a partir de US\$10,000 si la empresa vende entre \$150,000 - \$300,000.	

1.3. Mi Banco

Nombre Comercial	Mi Capital	Mi Equipo	Mi Local	Mi Mercado
Soluciones	Financiamiento para capital de trabajo.	Financiamiento para adquisición de equipos, muebles, herramientas, vehículos, o	Financiamiento para la compra de locales comerciales.	Financiamiento para la construcción de un puesto de mercado

		instalaciones especiales.		
Tipo de clientes	Personas naturales y jurídicas			
Montos de los préstamos	Moneda Nacional: Desde S/ 300 hasta cantidad según evaluación crediticia Moneda Extranjera: Desde US\$ 100 hasta cantidad según evaluación crediticia.	Moneda Nacional: Desde S/ 850 hasta cantidad según evaluación crediticia Moneda Extranjera: Desde US\$ 250 hasta cantidad según evaluación crediticia.	Moneda Nacional: Desde S/ 850 hasta cantidad según evaluación crediticia Moneda Extranjera: Desde US\$ 250 hasta cantidad según evaluación crediticia.	Moneda Nacional: Desde S/ 180,000 por proyecto hasta un 80% Moneda Extranjera: Desde US\$ 50,000 por proyecto hasta un 80%
Moneda	Nuevos Soles y Dólares			
Plazos	Moneda Nacional: Hasta 24 meses Moneda Extranjera: Hasta 24 meses	Moneda Nacional: De 3 a 36 meses Moneda Extranjera: De 3 a 60 meses	Moneda Nacional: De 3 a 36 meses Moneda Extranjera: De 3 a 60 meses	Moneda Nacional: De 3 a 36 meses Moneda Extranjera: De 3 a 60 meses
Garantía	Se requiere de garantía real a partir de US \$ 3,500			
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Negocio con seis meses de funcionamiento • DNI • Copia RUC • Licencia de Funcionamiento • Recibo de Luz, agua o teléfono • Contrato de alquiler o título de propiedad • Autovalúo • De tener empleo: presentar las 2 últimas boletas de pago. 			

2. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

2.1 Caja Metropolitana de Lima

Nombre Comercial	Caja PYME
Soluciones	Créditos destinado a financiar el ciclo comercial de las pequeñas y medianas empresas
Sectores objetivos	Micro y pequeñas empresas destinadas preferentemente al comercio, ferreterías, prendas de vestir, adornos etc.
Agencias	Oficina principal: Cercado de Lima. Agencias: Breña, Magdalena, Jesús María, Miraflores, San Borja, La Molina, Lince, San Miguel, Pueblo Libre y Surco.
Monto del Préstamo	Desde S/. 3,000.00 hasta S/. 153,000.00 por operación de acuerdo a la evaluación técnica de la solicitud.
Beneficio	Cuenta con seguros desgravame Requisitos sencillos, atención personalizada, agencias descentralizadas, pagos con cargo a cuentas de ahorros
Tasas (TEA)	De acuerdo al monto y los plazos Desde 3.5 % en soles mensuales y 2.0 % en dólares mensuales
Plazo	Hasta 24 meses de acuerdo a calificación
Requisitos	Empresario: Tres años como mínimo en el negocio Edad: Entre 25 y 65 años. Local: contar como mínimo 2 años de venta. Contar con ordenes de compra o servicios No registrar obligaciones en situación de vencidos. Tener local o casa propia si no fuera así, se requiere un aval de terceros con local o casa propia. Presentar la siguiente documentación: DNI, RUC, títulos de propiedad de inmuebles, croquis de ubicación, recibos de agua y luz, documentos de los tres últimos pagos a la SUNAT. Si el solicitante es persona jurídica debe complementar la solicitud con escritura de constitución y vigencia de poderes.

2.2. Caja Municipal de Piura

Nombre Comercial	Crédito PYME
Soluciones	Financiamiento para capital de trabajo

Sectores objetivos	Micro empresas y pequeñas empresas: Comercio, producción, artesanías, turismo y servicios, transportes y asociaciones
Sectores no objetivos	Banca de consumo, agricultura y pesca.
Cobertura	Lima y Piura
Agencias	Lima: Miraflores y Santa Anita Provincias: Piura, Lambayeque, Cajamarca, San Martín, Tumbes, Chiclayo
Montos de los Préstamos	Promedio de préstamo S/. 4,000.00
Beneficios	Atención personalizada, Experiencia en micro créditos, No se cobren gastos adicionales a la tasa de interés
Tasa efectiva mensual	3.95 % mensual en soles (las tasas varían de acuerdo al monto del préstamo) 2.5 % mensual en dólares (las tasas varían de acuerdo al monto del préstamo) Comisión por costos de constitución en garantías (en caso de tratarse préstamos mayores a S/.15,000.00. Comisión por legalización de contrato
Plazos	Piura : Hasta 10 años Lima: 12 meses para capital de trabajo.
Requisitos	Evidenciar generación de venta. Poseer negocio propio. Experiencia mínima de 6 meses.

2.3. Caja Municipal de Arequipa

Nombre Comercial	Créditos a la Micro y Pequeña y empresas
Soluciones	Financiamiento para Capital de Trabajo y Activos Fijos
Sector objetivos	Micro y pequeñas Empresa: Actividades Producción, Comercio y Prestación de Servicios.
Cobertura	Lima y Zona Sur del País
Agencias	Lima: Cercado, Los Olivos y San Juan de Miraflores Zona Sur: Arequipa (Principal y ocho agencias), Moquegua (2 agencias), Puno (4 agencias), Apurímac (1 agencia), Cuzco (1 agencia) Madre de Dios (1 agencia), Ica (1 agencia)
Monto del Préstamo	En Lima: Hasta S/. 20,000.00 En Provincias: Hasta S/. 30,000.00
Beneficios	No cobra comisiones adicionales a las tasas de interés Experiencia en Préstamos a la micro y pequeñas Empresas.
Tasa efectiva mensual	En soles: Desde 3.80 % hasta 4.99 %. En Dólares: Desde 2.20 % hasta 2.65 %.
Requisitos	Tener como mínimo un año en el negocio. No tener antecedentes negativos en el sistema financiero. Documentos: DNI

3. Empresas de Desarrollo de Pequeñas y Micro Empresas (EDPYMES)

3.1. EDPYME EDYFICAR

Nombre Comercial	Crédito individual (MES), Crédito Grupal (MES) y Créditos Comerciales
Soluciones	Financiamientos: Capital de Trabajo, Activo Fijo y Ampliación de locales comerciales
Sectores objetivos	Micro y Pequeñas Empresas: Actividades Económicas de Producción, Comercio y Servicios.
Sectores no objetivos	Actividades Económicas que atentan contra el medio ambiente. Actividades ilícitas. Créditos Agrícolas
Cobertura	Lima: Santa Anita, San Juan de Miraflores, San Juan de Lurigancho, Los Olivos, Villa el Salvador, Puente Piedra. Provincia: Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Chimbote, Huaraz, Juliaca, Piura, Puno y Trujillo.
Agencias	Lima: San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores y Los Olivos.
Monto del Préstamo	Desde S/. 500.00 hasta S/. 150,000.00, según evaluación y capacidad de pago.
Monedas	Nuevos soles y dólares.
Beneficios	Institución sin fines de lucro. Atención a clientes de zonas urbanas marginales. Concentra sus actividades en los que no tienen acceso al crédito. Servicios de asesoría especializada

Tasa efectiva mensual	4.0 % para PYMES.
Plazos	Hasta 36 meses (puede incluir periodo de gracia según evaluación)
Requisitos	Funcionamiento del negocio por lo menos de seis meses Documentos: Copia de DNI(Titular o cónyuge), factura original de artefactos, equipos o herramientas, documentos de propiedad del inmueble, recibo de agua y luz.
Garantías	Simple, prendarias, hipotecarias, según montos en función de las normas y políticas de la entidad. Podrán considerarse como garantías las maquinarias y equipos de la empresa o patrimonio del titular. Los bienes deberán estar valorizados de mutuo acuerdo(garantía simple) o por un perito tasador (garantía prendarias o hipotecarias)

3.2. EDPYME Raíz

Nombre Comercial	Raíz Capital	Raíz Activo	Raíz Casa
Soluciones	Capital de Trabajo	Activo Fijo	Construcción o ampliación De vivienda o local comercial
Sectores Objetivos	Pequeñas y medianas empresa Servicios: Colegios, hostales, transporte a provincias. Comercio: Textiles y abarrotes. Producción : Imprenta.	Pequeñas y medianas empresas. Servicios: Colegios, Hostales, transportes a provincia. Comercio: Textiles y abarrotes. Producción: Imprenta.	
Cobertura	Lima y Chiclayo	Lima y Chiclayo	Lima y Chiclayo
Agencias	San Isidro, La Victoria, Los Olivos, Chiclayo	San Isidro, La Victoria, Los Olivos, Chiclayo	Idem
Montos de los prestamos	Hasta US\$ 20,000.00	Hasta US \$ 100,000.00	Hasta \$ 100,000.00
Monedas	Soles y Dólares	Soles y Dólares	Soles y \$
Beneficios	Créditos flexibles con tasas competitivas	Créditos para adquirir maquinarias, equipo, o local comercial.	Crédito para adquirir, remodelas, ampliar o construir viviendas
Tasa efectiva mensual	Periodo menores a un año: 4 % en soles	Periodo entre 12 y 48 meses: 2.67 % en dólares. Periodo para 20 años: 1.17 % en dólares	1.02 % en dólares
Plazo	12 meses	48 meses	Hasta 240 meses

4. Entidades Estatales

4.1. Corporación Financiera de Desarrollo S.A. – COFIDE

Programas	Destino	PLAZOS ⁽¹⁾		Montos	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO
		PAGO	Gracia		
PROGRAMAS MULTISECTORIALES DE INVERSIÓN					
<i>PROBID</i>	Inversión. Exportación de bienes de capital. Capital de trabajo estructural.	15 años	De acuerdo al proyecto.	Hasta US\$20'000,000 por proyecto.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>MULTISECTORIAL NUEVOS SOLES</i>	Inversión. Capital de trabajo.	10 años	2 años	Hasta S/.10'000,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
PROGRAMAS MYPES					
<i>MICROGLOBAL Micro Empresa ⁽²⁾</i>	Inversión. Capital de trabajo.	4 años	1 año	Máximo US\$10,000 por Subprestatario. La cartera promedio de la IFI, no excederá de US\$5,000.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>PROPEM Pequeña Empresa ⁽³⁾</i>	Inversión.	10 años	De acuerdo al proyecto	Hasta US\$300,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
	Capital de trabajo.	3 años	1 año	Hasta US\$70,000 por Subprestatario.	
HÁBITAT PRODUCTIVO	Capital de trabajo. Adquisición maquinarias y equipos.	4 años	1 año	Máximo US\$10,000. La cartera promedio no excederá de US\$3,000.	Hasta el 100% del requerimiento.
	Adquisición, construcción, ampliación y mejoras de locales de negocios y viviendas.	7 años	1 año	Máximo US\$10,000. La cartera promedio no excederá de US\$6,000.	
CRÉDITOS SUBORDINADOS	Fortalecimiento del patrimonio efectivo de las IFIES elegibles. Ampliar servicios financieros a favor de las PYMES.	Mínimo: 8 años Máximo: 10 años	5 años	Máximo US\$2'000,000 por IFIE.	Hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE.
FONDEMI	Inversión Capital de Trabajo	2 años	1 año	Máximo US\$10,000 por Subprestatario	Hasta el 100% del requerimiento.
PROGRAMAS DE CAPITAL DE TRABAJO					
<i>CORTO PLAZO</i>	Capital de trabajo.	Máximo 360 días		Sujetos a disponibilidad de COFIDE.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>MEDIANO PLAZO - ME</i>	Capital de trabajo.	7 años	2 años	Hasta US\$5'000,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
PROGRAMAS DE COMERCIO EXTERIOR					
<i>FIMEX</i>	Importaciones	Máximo un año.		Mínimo US\$20,000.	Hasta el 100% del requerimiento.

FIEX	Pre y Post Embarque	Máximo un año		Mínimo US\$20,000.	Hasta el 100% del requerimiento.
	Capital de Trabajo	3 años	1 año	Hasta US\$3'000,000	Hasta el 100% del requerimiento.
	Inversión y Exportaciones de bienes de capital	15 años	De acuerdo al proyecto	Hasta US\$20'000,000	Hasta el 100% del requerimiento.
IMPORT –CHILE	Bienes durables, bienes de capital y servicios, proyectos llave de mano	Hasta 10 años		Mínimo US\$20,000	Hasta el 100% del suministro.
<i>IMPORT – EURO-USA</i>	Bienes de capital procedentes de Alemania, otros países de Europa y USA.	Hasta 5 años.		Mínimo 500,000 Euros o su equivalente en US\$.	Hasta el 85% del valor de suministro.
IMPORT - HUNGRÍA	Bienes, servicios y proyectos procedentes de Hungría	Hasta 5 años		Mínimo US\$50,000	Hasta el 85% del valor del suministro.
IMPORT – PAISES NÓRDICOS	Bienes, servicios y proyectos	Hasta 8 años		Mínimo US\$20,000	Hasta el 50% del costo total del suministro.
PROGRAMAS HIPOTECARIOS					
FONDO MIVIVIENDA	Adquisición de vivienda en primera venta	Hasta 20 años.		Hasta el 90% del valor máximo de la vivienda (35 UIT)	
COFICASA	Compra, construcción, ampliación o remodelación de viviendas.	Hasta 25 años.		Hasta 80% del valor de la vivienda o del valor de tasación, el que resulte menor. El monto máximo del valor de la vivienda será de US\$120,000.	
MICROCRÉDITO HABITACIONAL	Construcción, ampliación, mejoras, adecuación y refacción de vivienda, conexión de servicios y adquisición de terreno destinado a vivienda	5 años	1 año	Máximo US\$5,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO					
COFIESTUDIOS	Estudios de postgrado y especialización.	7 años	2 años	Máximo US\$20,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
COFIDE TECNIFICA	Capacitación del personal: Estudios de especialización o transferencia de tecnología. Contratación de expertos o consultores.	4 años	1 año	Máximo US\$100,000 por operación.	Hasta el 100% del requerimiento.
OTROS PROGRAMAS					
CENTROS URBANOS	Restauración, reparación, reconversión, mejoras y/o ampliación de inmuebles ubicados en centros urbanos con fines de vivienda o desarrollo de un proyecto productivo o de servicio.	15 años	1 año	Máximo US\$50,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.

- (1) Los plazos de pago y de gracia son los máximos establecidos para cada programa o línea de financiamiento. El plazo de pago incluye el período de gracia.
(2) **Micro Empresa:** MICROGLOBAL: máximo 10 empleados (incluido el propietario). Total activos: US\$20 000, excluyendo bienes inmuebles.
(3) **Pequeña Empresa:** PROPEM: aquella cuyas ventas anuales no superen los US\$1 500 000.

PROGRAMAS / LINEAS		TASAS DE INTERÉS		COMISIONES
		Nuevos Soles (efectiva anual)	Dólares Americanos (nominal anual) ⁽¹⁾	
PROBID		Hasta 3 años: VAC + 6,000% Más de 3 años hasta 5 años: VAC + 6,500% Más de 5 años hasta 7 años: VAC + 7,000% Más de 7 años hasta 10 años: VAC + 7,125%	Hasta 3 años: Libor + 1,500% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 1,750% Más de 5 años hasta 7 años: Libor + 2,000% Más de 7 años: Libor + 2,250%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
MULTISECTORIAL NUEVOS SOLES		Hasta 3 años: VAC + 6,500% Más de 3 años hasta 5 años: VAC + 7,000% Más de 5 años: VAC + 7,500%		De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
MICROGLOBAL		Hasta 3 años: VAC + 6,000% Más de 3 años: VAC + 6,500%	Hasta 3 años: Libor + 2,000% Más de 3 años: Libor + 2,250%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
PROPEM	CT		Hasta 3 años: Libor + 2,000%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
	INV	Hasta 3 años: VAC + 6,000% Más de 3 años hasta 5 años: VAC + 6,500% Más de 5 años: VAC + 7,000%	Hasta 3 años: Libor + 1,500% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 1,750% Más de 5 años hasta 7 años: Libor + 2,000% Más de 7 años: Libor + 2,250%	
HÁBITAT PRODUCTIVO		Hasta 3 años: VAC + 6,500% Más de 3 años hasta 5 años: VAC + 7,000% Más de 5 años: VAC + 7,500%	Hasta 3 años: 6,000% e.a. Más de 3 años hasta 5 años: 6,500% e.a. Más de 5 años: 7,000% e.a.	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
CRÉDITOS SUBORDINADOS		VAC + 10,000%	Libor + 5,500%	De Inspección y Vigilancia: 2,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
FONDEMI		Hasta 1 año: 8,000% e.a. Más de 1 año hasta 2 años: 9,500% e.a.	Hasta 1 año: 6,000% e.a. Más de 1 año hasta 2 años: 6,500% e.a.	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
CORTO PLAZO		De acuerdo a las condiciones de mercado vigentes al momento de cada operación.		
CAPITAL DE TRABAJO MEDIANO PLAZO			Hasta 3 años: Libor + 2,500% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 2,750% Más de 5 años: Libor + 3,000%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
FIMEX		De acuerdo a las condiciones de mercado vigentes al momento de cada operación.		
FIEX	INV		Hasta 3 años: Libor + 1,500% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 1,750% Más de 5 años hasta 7 años: Libor + 2,000% Más de 7 años: Libor + 2,250%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
	CT		Hasta 3 años: Libor + 1,750%	
	PPE	De acuerdo a las condiciones de mercado vigentes al momento de cada operación.		
IMPORT EURO USA			Libor + 1,250% a Libor + 1,375%, según la cobertura del seguro del país de procedencia	De Compromiso: 0,375% anual De Gestión: desde 0,375% a 0,500% flat Prima seguro estatal: según país y cobertura

IMPORT CHILE		Fija: 5,350% a 5,750% ⁽²⁾ Flotante: Libor + 1,750% a Libor + 2,050% ⁽²⁾	De Compromiso: 0,750% anual
IMPORT HUNGRÍA		CIRR + 0,750% anual ⁽³⁾	De Compromiso: 0,500% anual De Administración: 0,500% flat
IMPORT PAISES NÓRDICOS		Hasta 3 años: Libor + 2,500% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 2,625% Más de 5 años: Libor + 2,750%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
FONDO MIVIVIENDA	VAC + 6,250%	7,750% efectiva anual	De Inspección y Vigilancia: 0,250% flat De Gestión: 0,250% efectiva anual
COFICASA		Desde Libor + 2,500%	De Inspección y Vigilancia: 0,250% flat De Compromiso: 0,750% anual
MICROCRÉDITO HABITACIONAL	Hasta 3 años: VAC + 6,500% Más de 3 años: VAC + 7,000%	Hasta 3 años: Libor + 2,500% Más de 3 años: Libor + 2,750%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
COFIESTUDIOS		Hasta 3 años: Libor + 2,250% Más de 3 años hasta 5 años: Libor + 2,500% Más de 5 años: Libor + 2,750%	De Inspección y Vigilancia: 0,500% flat De Compromiso: 0,750% anual
COFIDE TECNIFICA		Hasta 3 años: Libor + 2,250% Más de 3 años: Libor + 2,500%	De Inspección y Vigilancia: 1,000% flat De Compromiso: 0,750% anual
CENTROS URBANOS	Hasta 5 años: VAC + 8,000% Más de 5 hasta 10 años: VAC + 8,500% Más de 10 hasta 15 años: VAC + 9,000%	Hasta 5 años: Libor + 2,500% Más de 5 años hasta 10 años: Libor + 2,750% Más de 10 hasta 15 años: Libor + 3,000%	De Inspección y Vigilancia: 0,250% flat De Compromiso: 0,750% anual

(1) Libor a 6 meses. Capitalización semestral.

(2) Vigentes desde el 2005 04 16 al 2005 10 15.

(3) CIRR: Commercial Interest Reference Rate: tasa referencial de financiamiento de los países europeos.
Adicionalmente, existe el costo de la compañía oficial de seguro de exportaciones del país de origen.

NOTAS:

La tasa Libor es fijada según la fuente de recursos, según metodología de Cofide.

La comisión de compromiso se aplica siempre sobre los saldos no desembolsados.

Cofide, además se reserva el derecho de aplicar:

- Comisión de prepago de 1%.
- Comisión de no justificación de 2%.
- Otras comisiones establecidas en el reglamento de cada programa o línea de crédito.

5. Organizaciones No Gubernamentales.

5.1. ONG-ADRA PERU

Nombre	Créditos individuales	Créditos Comunales
Soluciones	Financiamiento: Capital de Trabajo y Capital fijo	Financiamiento: Capital de Trabajo
Tipo de clientes	Para viudas. Personas discapacitadas como consecuencias de actos terroristas y del servicio policial así como personal subalterno en retiro de la policía nacional del Perú.	Destinados a mujeres de escasos recursos económicos que cuentan con una actividad comercial informal
Sector objetivo	Micro empresas destinada al comercio, producción y al servicio	Actividades: Producción, comercio, servicios y artesanías
Sector no objetivo	Actividades económicas que ocasionan impactos negativos Ambientales y de salud	Actividades económicas que ocasionan impactos negativos y de salud
Cobertura	Lima metropolitana	Lima metropolitana. Provincias : Ayacucho, Apurímac, Huancavelica, Huanuco, Junín, Ucayali, Lambayeque, La Libertad, Piura, Cajamarca, Ancash, Amazonas, Cuzco y Puno.
Agencias	Lima : Miraflores	Lima: Miraflores. Provincia: Ayacucho, Huanuco, Chiclayo, Cuzco y Juliaca
Montos de los Préstamos	Desde S/. 750.00 hasta S/.15,000.00 (dependiendo del destino del préstamo, sujeto a evaluación)	Desde S/.200.00 hasta S/. 4,500.00. Los créditos son escalonados, inicialmente se ofrece un financiamiento de S/. 200.00 a S/.500.00 nuevos el cual va aumentando progresivamente
Monedas	Nuevos soles	Nuevos soles
Beneficios	Otorgar créditos a micro empresarios que no tienen acceso a fuentes financieras tradicionales. Brinda asesoramiento parcial en gestión empresarial	Facilita el acceso al créditos de mujeres de escasos recursos económicos que buscan mejorar su negocios. Brinda capacitación a los grupos comunales en lo referente al manejo de su micro empresa. Promueve el ahorro individual y grupal.
Tasa efectiva mensual	2.5 % (cuota al rebatir)	3.2% (cuota fija mensual)
Requisitos	<p>Ser mayor de edad con DNI No tener situación crediticia negativa en el sistema u otra institución. Tener por lo menos un año en la conducción del negocio y que sea su fuente principal de ingresos. El proyecto de inversión sea viable económicamente. Documentos solicitados: Persona Natural(fotocopia): Documento de identidad Carné de la PNP Últimas tres boletas de pago de la PNP. Documento del domicilio(título de propiedad o autoevaluó, o contrato de compra venta o de alquiler o constancia de posesión de lote). Documento que acredite ser dueño del negocio(licencia de funcionamiento o RUC o boleta de compra) Último recibo de luz. Croquis de ubicación del domicilio o negocio. Persona jurídica(fotocopia) Documento de identidad. Carné de la PNP.</p>	<p>Ser mujer mayor de 18 años con DNI. Usar exclusivamente el crédito para actividades económicas. Poseer habilidades y condiciones mínimas para los negocios. Ser dueña o operaria de una actividad económica activa de preferencia con mas de 6 meses en operación. No contar con deudas morosas en el sistema financiero u otras fuentes de créditos. Tener solvencia moral reconocida por el grupo. Poseer casa propia o residencia permanente no menor de un año en la comunidad (sustentar con documentos). Tener disponibilidad para participar en las capacitaciones y reuniones de la asociación. Pertenecer a un grupo solidario.</p>

	Documento de domicilio(título de propiedad o autavaluo o contrato de compra venta o de alquiler o constancia de posesión de lote) RUC Último recibo de luz Licencia municipal de funcionamiento. Escritura de constitución. Poderes de los representantes legales. Documento personales de los representantes legales (DNI-RUC). Última declaración jurdas de rentas presentadas a la SUNAT. Croquis de ubicación del domicilio y del negocio.	
Garantías	Garantías personales, prendarias, hipotecarias y fiduciarias.	Garantías solidarias.
Contratos	El cliente firma un contrato y un pagaré	El cliente firma un contrato y un pagaré

5.2. PRISMA

Nombre Comercial	Asociación Comunal Pro-Desarrollo (ACPD)-Banca Comunal -Grupos Solidarios
Soluciones	Bancos comunales, Grupos Solidarios y créditos individuales.
Tipo de clientes	Personas naturales.
Sectores objetivo	Producción, comercio y servicios. Cartera rural: 78%.
Sectores no objetivo	Personas naturales o jurídicas que sean sujetas de crédito en el sistema financiero formal.
Cobertura	Lima Metropolitana y provincias: Piura, Huancayo, Huamanga, Puno, Huaraz, Cajamarca.
Agencias	Lima: San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo y Ventanilla. Provincias: Piura: Sullana, Morropón y La Unión. Huancayo: Jauja y Chilca. Huamanga: Huanta y Churcampa. Puno: Ayaviri. Huaraz: Caraz y Carhuaz. Cajamarca: Cajabamba y Encañada. Tarapoto: Moyobamba y Bellavista. Valle del Río Apurímac. Tocache y Uchiza. Pucallpa: Auyacu, Aguaytia.
Montos préstamos	Financiamiento desde S/ 500 en un inicio, crédito escalonado según capacidad de pago.
Monedas	Nuevos soles
Beneficios	Atención rural exclusiva.
Tasa efectiva mensual	La tasa varía entre 2,5% y 4% mensuales.
Período de evaluación y calificación	Si se trata de clientes nuevos el período de evaluación es de aproximadamente 20 días; si son clientes recurrentes, cuatro días.
Plazos	De 4 a 12 cuotas.
Requisitos	Ser una persona natural independiente. Contar con un negocio o una actividad productiva.
Garantías	Garantías solidarias

Cuadro consolidado de características de crédito de las principales entidades bancarias

Característica / Entidad	Tasa interés Soles	Tasa interés Dólares	Monto de Financiamiento (nuevos soles)		Plazos	Garantías	Tipo de garantía
			Con garantía	Sin garantía			
BCP	De 1,500 a 4,999 79% De 5,000 a 19,999 55% De 20,000 a 35,000 50% De 35,001 a 52,500 45% De 52,501 a mas 35% Garantía Liquida: 15% Garantía Letras: 25%	De 500 a 1,500 70% De 1,501 a 6,000 45% De 6,001 a 10,000 40% De 10,001 a 15,000 35% De 15,001 a mas 25% Garantía Liquida: 10% Garantía Letras: 15%	MN: Min: 1,500 Max: 105,000 / ME: Min: 500 Max: 30,000	MN: Min: 1,500 Max: 105,000 / ME: Min: 500 Max: 30,000	MN y ME: Desde 3 Meses hasta 12 Meses	Sin Garantías (x) hasta \$10,000 Con Garantías: Créditos mayores a US\$ 10,000	Hipotecarias, reales, comerciales
Wiese Sudameris	Min. 30% Max 57%	Min. 22% Max 42%	MN: Min: EQUIV Max: EQUIV. / ME: Min: 5,000 Max: 20,000	MN: Min: EQUIV Max: EQUIV / ME: Min: 5,000 Max: 10,000	MN y ME: Capital de trabajo 12 meses. / Activo Fijo 36 meses (con garantía prendaria) y 60 meses (con garantía hipotecaria).	Con Garantías: A partir de US\$5,000 si la empresa vende menos de US\$150,000 y a partir de US\$10,000, si vende entre \$150,000 - \$300,000	Hipotecarias, prendarias, líquida (deposito de dinero en cta de ahorro), flotante (mercaderías).
Continental	Hasta S/. 17,500: 45.0% Más de S/. 17,500: 39.0%	Hasta US\$ 5000: 30.0% Más de US\$ 5000: 22.0%	Según evaluación crediticia del cliente	Según evaluación crediticia del cliente	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 12 Meses	Según evaluación crediticia del cliente	Líquidas, reales, comerciales
Sudamericano	1,000 5,000 70% 5,000 - 7,000 55% 7,000 - 10,000 50% 10,000 - 20,000 45% 20,000 - 100,000 40%	N/A	MN: Min: S/. 35M Max:S/.100M. / ME: N/A	MN: Min: S/.1M Max:S/. 35M / ME: N/A	MN: Desde 6 Meses hasta 18 Meses ME: N/A	Con Garantías: A partir de S/. 35,000	Hipotecarias
Del Trabajo	Mínima: 32% Máxima: 51%	Mínima: 30% Máxima: 37%	N/A	MN: Min: 300 Max: 30,000 / ME: N/A	MN: Desde 4 Meses hasta 24 Meses ME: N/A	Sin Garantías	N/A
Comercio	26.82%	26%	MN: Equivalente de ME ME: Min:4000 Max: 15000	N/A	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 12 Meses	Con Garantías:A partir de US\$ 4000 o equivalente en MN Sin Garantía: Por excepción	Hipotecarias, reales.
Mi Banco	Hasta 4,999 70% 5,000 - 19,999 55% 20,000 a más 50%	Hasta 999 45% 1000 - 5,999 40% 6000 - 14,999 35% >= 15,000 30%	MN: Min: S/300 Max: según evaluación. ME: Min: 100 Max: según evaluación	MN: Min: S/300 Max: según evaluación. ME: Min: 100 Max: según evaluación	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 24 meses	Sin Garantías (x) Con Garantías: Según evaluación crediticia del cliente	Hipotecarias, reales, prendarias.

Elaborado por José Salazar B. con apoyo de Finanzas Ambientales Internacionales SAC

Cuadro consolidado de características de crédito de las CRACs

Característica / Entidad	Tasa interés Soles	Tasa interés Dólares	Monto de Financiamiento (nuevos soles)		Plazos	Garantías
			Con garantía	Sin garantía		
I. CAJAS RURALES						
Caja Cajamarca	50.37	-	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Cajasur	42.39	24.30	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Chavin	44.71	28.06	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Cruz de Chalpon	52.86	37.89	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Libertadores Ayacucho	54.53	60.10	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Los Andes	49.96	32.19	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Caja Nor Perú	53.24	26.16	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Profinanzas S.A.A.	67.00	33.15	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.

CRAC Prymera	33.28	20.65	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
CRAC San Martín	67.06	17.88	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
CREDINKA	35.58	24.70	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
Señor de Luren	57.47	14.98	10% del patrimonio efectivo de la CRAC	N/A	Es variable, debe calzar con plazo de depósitos y adeudados.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
II. CAJAS MUNICIPALES						
CMAC Arequipa	TEM: Min 3.8% Max 4.9%	TEM: Min 2.20% Max 2.65%	Lima hasta US \$/ 66,000 Provincia hasta US \$/ 99,000	N/A	Capital de trabajo: hasta 12 meses. Activo Fijo: 24 meses	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
CMAC Piura	TEM: 3.95% (varía según el monto)	TEM: 2.5% (varía según el monto)	Promedio de préstamos: S/ 4,000	N/A	Piura: Hasta 10 años Lima: 12 meses para capital de trabajo.	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.
CMAC Lima	TEM: 3.5% (varía según monto y plazo)	TEM: 2.0% (varía según monto y plazo)	Desde S/ 3,000 a S/ 153,000 por operación, según evaluación	N/A	Hasta 24 meses	Variable, de acuerdo al tipo de crédito y monto.

Cuadro consolidado de características de crédito de Principales EDPYMES

Característica / Entidad	Tasa interés Soles	Tasa interés Dólares	Monto de Financiamiento (nuevos soles)		Plazos	Tipo de garantía
			Con garantía	Sin garantía		
EDPYME EDYFICAR	TEM: 4%	N/A	Desde S/ 500 hasta S/ 150 000. Según evaluación y capacidad de pago del cliente.	N/A	Hasta 36 meses	Simple, prendarias o hipotecarias, según monto, políticas y normativas de la entidad.
PROEMPRESA	TEM: 5,75%–3,99%	TEM: 3,25%–1,99%	Desde S/ 300 hasta S/ 100 000.	N/A	Hasta 36 meses.	Para personas naturales y jurídicas: diversas, de acuerdo con el monto del crédito.
RAIZ	TEM: 4%	N/A	Hasta S/ 66 000	N/A	12 meses	

Cuadro consolidado de características de crédito de principales ONGs

Característica / Entidad	Tasa interés Soles	Tasa interés Dólares	Monto de Financiamiento (nuevos soles)		Plazos	Tipo de garantía
			Créditos Individuales	Bancos Comunales		
ONG ADRA	TEM: 3.2%	N/A	Desde S/ 750 hasta S/ 15,000	Desde S/ 200 hasta S/. 5,000	Crédito grupal: De 4 a 6 meses Crédito individual: 12 meses	Crédito grupal: Garantía Solidaria Crédito individual: Aval y descuento por planilla
ONG PRISMA	TEM: 2.5% a 4%	N/A	N/A	Desde S/ 500 en un inicio, crédito escalonado según capacidad de pago.	De 4 a 12 cuotas.	Garantías solidarias
ONG Manuela Ramos	TEM: 4%	N/A	Créditos escalonados desde S/ 990 a S/ 19,800	Préstamos escalonados desde S/ 300 a S/ 1,750.	Crédito grupal: De 4 a 6 meses Crédito individual: De 2 a 16 meses	Garantías solidarias
ONG PROMUC	TEM: 3% a 5%	N/A	N/A	Préstamos escalonados desde S/ 50 a S/ 700 inicialmente. Y hasta S/ 4,950 al tercer año.	Crédito grupal: De 4 a 6 meses	Garantías solidarias

Anexo N° 4: Análisis de las principales entidades a nivel Nacional

1.- Empresas Bancarias

1.1. Banco de Crédito del Perú - BCP

Es la Entidad Financiera más antigua y más representativa del sistema financiero, y que en su portafolio de negocios cuenta con líneas de financiamientos con características muy propias acorde a los dispositivos legales y las normas establecidas por el órgano rector (SBS). Sin embargo, es importante señalar que su Gerencia de negocios brinda préstamos a la Micro y Pequeña empresas, las cuales se encuentran canalizadas a través de las siguientes divisiones:

- Actividades Bancarias de servicios
- Actividades Bancarias Personales

Esta última División se divide:

- Actividades Bancarias exclusivas
- Actividades Bancarias de Negocios
- Actividades Bancarias del Consumidor
- Actividades Bancarias Institucionales
- Actividades Bancarias Para la Micro Empresas

1.2. Banco Wiese Sudameris - BWS

El BWS, es una de las Empresa Bancaria más representativas del sistema financiero, dedicada a las operaciones de intermediación financiera permitidas a la Banca múltiple en el marco de la Ley General del Sistema Financiero Nacional y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702). En su portafolio de negocios el BWS no cuenta con una línea específica para el sector de bio-comercio, sin embargo, con la finalidad de brindar apoyo a una serie de empresas micro y pequeñas cuenta con líneas para atender dicho segmento.

1.3. Mibanco

MIBANCO es una entidad financiera privada que comenzó a operar como una ONG cuyo principal objetivo era cambiar las condiciones socioeconómicas imperantes. Gracias a la visión de la alta dirección de MIBANCO, a partir del año 1969 se introdujeron productos y servicios para el segmento micro-financieros para los clientes de bajos ingresos. Actualmente se ofrecen servicios a través de operaciones totalmente integradas, tanto a clientes de áreas rurales como urbanas, en cooperación con entidades del sistema financiero (Banco de Crédito del Perú y el Banco Wiese Sudameris.). A diciembre de 2004 Mibanco contaba con más de 100,000 clientes de micro-crédito, la mayoría de los cuales son mujeres. Así mismo, es importante recalcar de los clientes que reciben servicios de micro-ahorros, casi el 70% son mujeres.

A continuación citamos algunos servicios que Mi Banco aplica al segmento de la micro y pequeña empresa:

Productos para personas de bajos ingresos y microempresarios:

- Préstamos reembolsables a plazos
- Préstamos para capital de trabajo
- Asesoramiento financiero
- Líneas de crédito
- Préstamos para la vivienda
- Préstamos para inicio de negocios
- Libretas de ahorros
- Depósitos a plazo
- Ahorros en grupo
- Remesas

2.- Empresa financiera

3.- Instituciones Micro Financiera no Bancarias

Las Instituciones Micro Financieras no Bancarias-MFNBs, a la fecha tiene registrada 40 entidades y son las organizaciones que tienen mayor contacto con el segmento de las micro finanzas en el País. Para tener un enfoque de la situación de estas empresas se informa que el comportamiento de las instituciones micro financieras no bancarias durante el ejercicio 2004, mostraron un gran dinamismo en su conjunto, la cual ha sido impulsado principalmente por el crecimiento de las Cajas Municipales (CMAC) donde su expansión a estado acompañada por su buen desempeño financiero lo cual les ha permitido tener la mayor rentabilidad en dicho ejercicio; así mismo las entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (Edpymes) mostraron un segundo mayor crecimiento dentro de las instituciones micro financiera no bancarias; por su parte, las Cajas Rurales de Ahorros y Créditos (CRAC) registraron una mejora sostenida en sus indicadores financieros y continuaron ampliando su negocio en el año 2004, aunque a un menor ritmo que el resto de las instituciones micro financieras no bancarias. Para tener una idea del comportamiento de la colocación de los créditos directos en su conjunto, seguidamente se presenta la aplicación de fondos de las colocaciones por sectores al 31.12.04 en donde el 37.7 % se aplico a la industria maderera, 16.7 % al sector comercio, 14.7 % al sector primario (extracción), 9.9 % al sector comercio y el 9.3 % al sector construcción y actividades inmobiliarias. Seguidamente se presenta el comportamiento de las siguientes entidades:

3.1. Cajas Municipales de ahorro y créditos (CMAC)

Las CMAC son entidades de intermediación financiera que atienden preferentemente a los créditos de las MYPES. Este sistema tiene más de 20 años de creación y esta supervisado por la Superintendencia de Banca y seguros (SBS).

No obstante registrar el rubro de Cajas Municipales 40 empresas, nos hemos puesto en contacto con las empresas más representativas del sector tanto por sus niveles de intermediación como de su situación económica-financiera, para tal efecto hemos seleccionado a la Caja Metropolitana de Lima, La Caja Municipal de Piura y Caja Municipal de Arequipa y cuyo desenvolvimiento operativo se indican seguidamente:

3.1.1- Caja Metropolitana de Lima

La Caja Metropolitana de Lima es una organización que brinda servicios a la población de Lima Metropolitana fomentando el ahorro y desarrollando el crédito de consumo en las modalidades del crédito pignoraticio y préstamos personal, así mismo, créditos al sector de la pequeña y medianas empresas mediante las modalidades de capital de trabajo, adquisición de bienes de capital y créditos hipotecarios.

3.1.2.- Caja Municipal de Piura

La Caja Municipal de Piura es una Institución financiera que fue creada con el propósito de fomentar la descentralización del crédito en el País y su misión principal es brindar servicios financieros a las pequeñas y micros empresas, así como a las familias que no tienen accesos al sistema bancario, fomentando su desarrollo auto sostenibles, cimentado en el ahorro y el esfuerzo propio.

3.1.3.- Caja Municipal de Arequipa

La Caja Municipal de Arequipa es una institución financiera del sistema de cajas municipales del Perú, sin fines de lucro, creada con el objetivo estratégico de constituirse en un elemento fundamental de descentralización financiera y la democratización del crédito en el País. Su

tecnología ha incorporado el financiamiento a sectores sociales que carecen de garantías efectivas generándose un segmento con grandes posibilidades de crecimiento y desarrollo.

3.2. Cajas Rurales de Ahorro y Créditos (CRAC)

Las Cajas Rurales de Ahorros y Créditos, son instituciones especializadas en brindar servicios financieros a la pequeña y medianas empresas, a través de los productores de diversos sectores comerciales y profesionales. Las CRAC son empresas líderes en su región y son referentes en el desarrollo de los créditos orientados a los pequeños agricultores del sector agrario específicamente en la atención a los segmentos de bajos ingresos a través de créditos a los micros y pequeños comerciantes. Es importante señalar que la principal fuente de recursos para el financiamiento de las operaciones activas es COFIDE quien participo en el año 2004 con el 85 % de sus adeudos.

3.2.1. Caja Rural Arequipa (CAJA SUR)

Sr. Helbert Samalvides Dongo
Cargo: Presidente del Directorio
www.cajasurperu.com

3.2.2. Caja Rural Señor de Luren SA. ICA

Sr. Manuel EcheGARAY Cueto
Cargo: Presidente del Directorio
www.cajaluren.com.pe

3.2.3. Caja Rural Quillabamba CREINCA SA

Sr. Roberto Acuña Acuña
Cargo: Presidente del Directorio

3.3. Entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresas (EDPYMES)

3.3.1. EDPYME-EDYFICAR

La Empresa EDYFICAR, es una institución financiera de desarrollo de la micro y pequeña empresa facultada para realizar operaciones de créditos, recibir líneas de financiamiento de instituciones del País y del exterior y celebrar contratos de fideicomiso entre otros. EDYFICAR es la empresa del sistema financiero en su segmento de mayor tamaño en el Perú y fue constituido en el año 1988, teniendo como origen el programa de Micro Empresas de CARE Perú (subsidiaria de CARE Internacional).

4.- Entidades Estatales

4.1. Banco de la Nación

No otorga préstamos a las entidades privadas

4.2. Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) es un Banco de desarrollo de segundo piso que canaliza recursos captados a través de otras instituciones financieras, para tal efecto cuenta con programas y líneas de crédito que pueden financiar todas las etapas del proceso de inversión, desde los estudios de factibilidad e identificación de mercados, los diferentes procesos de producción y servicios de la empresa, así como la modernización de planta y operaciones de comercio exterior. En el anexo precedente se indican las condiciones y principales modalidades crediticias de COFIDE.

4.3. Banco Agropecuario (AGROBANCO)

El Banco Agropecuario AGROBANCO es una empresa integrante del sistema financiero nacional, creada por la Ley N° 27603, dedicada a otorgar créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

5.- Empresas de Arrendamiento Financiero.-

No realiza operaciones comerciales

6.- Empresas de Seguros.-

No realiza operaciones comerciales

7.- Fondo de Pensiones.-

No realiza operaciones comerciales

8.- Entidades Financieras Nacionales no supervisada.-

Son aquellas empresas que captan recursos específicos del exterior para aplicarlos como prestamos promocionales a un segmento definido.

8.1. Organizaciones no Gubernamentales (ONGs)

Durante sus años de existencia, la capacidad técnica de las ONGs y la efectividad de sus programas han sido ampliamente reconocidas, lo que le ha permitido contar con el apoyo de diversas organizaciones nacionales e internacionales. Entre sus principales temas que estas organizaciones apoyan son a través de los bancos comunales, grupos solidarios y créditos individuales hacia sectores de la Producción, comercio y servicios mediante mecanismos de evaluación no convencionales propias de cada segmento por zonas dándole prioridad representativa a las esposas las cuales son consideradas la columna vertebral del ente familiar.

Sus actividades se dividen en dos áreas:

- Realización de los proyectos para mejorar las condiciones de la vida de los sectores marginados de la población (Apoyo social)
- Trabajos de investigación y de capacitación

8.1.1. ONG-ADRA PERU

La ONG- ADRA Perú es una organización sin fines de lucro cuyo objetivo principal es fortalecer las capacidades de los grupos vulnerables, para que por sí mismas logren un desarrollo social sostenible.

8.1.2. ONG-PRISMA

La ONG Prisma es un organismo no gubernamental peruano que se dedica a potenciar la capacidad de los pobres y de otros grupos vulnerables, para que por si mismo logren un desarrollo económico y social durante sus años de vida. Es importante señalar que durante sus años de existencia, la capacidad técnica de Prisma y la efectividad de sus programas han sido ampliamente reconocidas, lo que le ha permitido contar con el apoyo de diversas organizaciones nacionales e internacionales.

Anexo N° 5: Resumen de resultados de encuestas realizadas a empresarios en el sector bio-comercio.

	Preguntas / Empresarios	Hersil S.A.	Inversiones 2A SRL	3QP	Peru Amazon Export	Agro-industrial Chanchamayo	Zana Export	Laboratorios Fitofarma E.I.R.L.	Cifarma S.A.	Aurandina	Ecoandino SAC
1	Tiene usted acceso a financiamiento en el sistema financiero nacional?										
a.	SI	X				X			X		
b.	NO		X	X	X		X	X		X	X
1.1	¿Qué entidad lo financió y cuáles fueron sus condiciones?										
1.1.1	Entidad	Banco	-	-	-	Banco	-	-	-	-	-
1.1.2	Condiciones		-		-		-	-		-	-
a.	Estados Financieros	X							X		
b.	Flujos de caja	X							X		
c.	Informes comerciales	X									
d.	Garantías	X				X					
e.	Otros:										
1.2	¿Qué aplicación le dio al financiamiento?		-		-		-	-		-	-
a.	Capital de trabajo	X				X					
b.	Adquisición de equipos y maquinarias	X							X		
c.	Compra de insumos	X									
d.	Investigación	X									
e.	Desarrollo de nuevos productos	X									
f.	Otros										
1.3	¿Cuál fue la mayor dificultad para acceder al financiamiento?										
a.	Altas tasas de interés	-			X			X			X
b.	Falta de información sobre el financiamiento	-									X
c.	Ubicación geográfica	-									
d.	Plazos de préstamos muy	-									

	cortos									
e.	Falta de garantías	-							X	X
f.	Falta de documentos formales	-								
g.	Otros:	-	No requieren hasta el momento	No lo han solicitado		Se financia con anticipos de clientes	A la fecha no han solicitado financiamiento			
2	¿En su opinión cuáles son las entidades de financiamiento de mayor accesibilidad para las empresas de bio-comercio?									
a.	Bancos		X			X		X		X
b.	Cajas Municipales									
c.	Edpymes									X
d.	ONGs			X				X		
e.	Empresas comercializadoras y/o distribuidoras									
f.	Cooperativas				X					
g.	Otras entidades:	ninguna							Con garantías: todas	
3	¿Qué factores internos dentro de la empresa contribuyen a no optar por un financiamiento?									
a.	Sobre-endeudamiento					X				
b.	Descapitalización	X		X					X	
c.	Deudas con proveedores									
d.	El negocio es estacional	X	X		X			X		X
e.	Otros					X	X		Leasing	
4	¿Tiene conocimiento de otras organizaciones que otorgan préstamos a empresas de bio-comercio?									
a.	SI			X						
b.	NO	X	X		X	X	X	X	X	X
4.1	Si marcó SI, podría indicar quiénes son:	-	-		-	-	-	-	-	

a.	Empresas privadas			X							
b.	ONGs			X					X		
c.	Préstamos de terceros										
d.	Casas de cambios										
e.	Préstamos de accionistas										
f.	Otros:										
5	¿El préstamo que usted obtuvo fue el suficiente?		-	-	-	-	-	-	-	-	
a.	SI	X				X			X		
b.	NO										
5.1	Si marcó NO, podría indicar cuál es su necesidad REAL de financiamiento (nuevos soles)	-	-	-	1,000,000	-	-	-	-	1,000,000	500,000
5.2	De obtener un préstamo promocional para su necesidad real, ¿en qué lo aplicaría?								-		
a.	Capital de trabajo	X			X	X				X	X
b.	Adquisición de equipos y maquinarias	X			X			X		X	X
c.	Compra de insumos	X								X	
d.	Investigación	X		X							
e.	Desarrollo de nuevos productos	X		X	X	X	X	X			X
f.	Otros:		Ampliación de planta								
5.3	¿En qué plazo cree usted que estaría apto para cancelar el préstamo promocional?								-		
a.	30 días										
b.	60 días										
c.	90 días										
d.	6 meses										
e.	1 año	X				X	X				
f.	5 años		X		X			X		X	X
g.	Más de 5 años			X							
5.4	¿Qué garantía podría otorgar por el préstamo promocional?	-							-		

a.	Título o hipoteca de terreno propio										X
b.	Productos en garantía			X		X	X				X
c.	Aval		X		X						
d.	Otros							Maquinarias		Marca Comercial	
6	Información sobre su negocio										
6.1	Giro del negocio	Farmacéutico y Naturales	Productos naturales	Bio-Industria	Agro-industria	Productos naturales, ingredientes para exportación	Productos naturales, ingredientes para exportación y productos terminados		Laboratorio farmacéutico,cosmético.	Bio-industria	Cultivo y Transformación de alimentos y planta medicinales andinos
6.2	Estructura del negocio										
a.	Persona natural							X			
b.	Persona jurídica	X	X	X	X	X	X		X	X	X
c.	Otra:										
6.3	Ubicación geográfica: (distrito, provincia, departamento)	Ate, Lima, Lima	SJL, Lima, Lima	Barranco, Lima, Lima	San Antonio del Estrecho, Maynas, Loreto	Independencia, Lima, Lima	Independencia, Lima, Lima	San Luis, Lima, Lima	Santa Anita, Lima, Lima	Lima	Ciudades de Junín y Oxapampa
7.	¿Según su experiencia, requeriría de alguna capacitación o asesoramiento para su bio-negocio?										
a.	SI	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
b.	NO										
7.1	Si su respuesta fue SI, ¿podría indicar en qué temas?										
a.	Asesoría técnica para su bio-negocio							X		X	
b.	Asesoría financiera para su bio-negocio			X			X			X	X
c.	Asesoría para ingresar al mercado		X	X	X		X	X			
d.	Contactos con entidades representativas de bio-	X				X	X		X	X	X

	comercio										
e.	Otros										
8.	¿Está usted asociado a alguna entidad representativa de bio-negocio?										
a.	SI	X	X	X		X	X				
b.	NO				X			X	X	X	X
8.1	Si marcó SI, ¿podría mencionar a cuáles?										
a.	Instituto Peruano de Productos Naturales (IPPN)	X	X	X			X		X		
b.	Asociación de Exportadores (ADEX)	X							X		
c.	Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA)								X		
d.	Instituto de Desarrollo Agroindustrial (INDDA)								X		
e.	Otros										

Anexo N° 6: Cálculo de los montos sincerados por cada CIU

CIU 2423: Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos

Entidad	Saldos (en miles de nuevos soles)		
	Dic-03	Dic-04	Mar-05
Bancos	319,213	259,435	272,603
Cajas Municipales	14	56	48
Cajas Rurales	54	39	36
EDPYMEs	206	156	163
Total	319,487	259,686	272,850

Saldo en Bancos *Si.* 272,603

(-) 90% de saldo en bancos por reducción de:

• Sustancia químicas medicinales (245,342)

Saldo neto bancos *Si.* 27,261

Cajas Municipales 48

Cajas Rurales 36

EDPYMES 163

Total saldo CIU 2423 *Si.* 27,508

CIU 0500: Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicio relacionadas con la pesca.

Entidad	Saldos (en miles de nuevos soles)		
	Dic-03	Dic-04	Mar-05
Bancos	1,491,444	1,468,733	1,370,287
Cajas Municipales	8,153	2,098	2,365
Cajas Rurales	1,362	4,968	5,321
EDPYMEs	660	1,025	1,234
Total	1,501,619	1,476,824	1,379,207

Saldo en Bancos *Si.* 1,370,387

(-) 90% de saldo en bancos por reducción de:

• Pesca de consumo (1,233,258)

Saldo neto en Bancos *Si.* 137,129

Cajas Municipales 2,365

Cajas Rurales 5,321

EDPYMES 1,234

Total CIU 0500 *Si.* 146,049

Anexo N° 7: Exportaciones FOB periodo 2001-2004 detallado por empresas.

Acuicultura
(En Nuevos Soles)

Empresas/ Especies/ años	Especie	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total Exportaciones 2001-2004
ACUARIO CASA FISH S.A.C.	Peces ornam.	-	48,048	415,413	523,908	987,369
ACUARIO NANAY EIRL	Peces ornam.	-	209,158	168,906	54,660	432,724
ACUARIO SANTA FE S.R.L.	Peces ornam.	29,732	22,225	115,473	32,134	199,565
ACUARIUM OIL FISH E.I.R.L.	Peces ornam.	-	-	-	11,493	11,493
ALVES SILVA SANTIAGO SEGUNDO	Peces ornam.	14,850	-	-	-	14,850
AMAZON PETS EIRL	Peces ornam.	2,590	-	-	-	2,590
AMAZON RIVER FISHERIES E.I.R.L.	Peces ornam.	267,570	403,850	963,553	215,370	1,850,342
AMAZON TROPICAL FISH EIRL	Peces ornam.	-	-	3,493	48,424	51,917
AMAZON WORLD TRADE S.R.L.TDA	Peces ornam.	141,350	99,685	91,176	99,007	431,218
AMAZONAS EXPORT FISH S.A.	Peces ornam.	262,283	137,862	55,996	65,338	521,478
AMAZONIA LIFE SAC	Peces ornam.	-	6,691	76,159	174,195	257,045
AMAZONIC TROPICAL PERFISH S.A.C.	Peces ornam.	-	-	-	22,974	22,974
AMERITEC PERU S.R.LTDA	Peces ornam.	-	-	4,320	-	4,320
AQUA ZOO E.I.R.L.	Peces ornam.	820	13,751	25,087	-	39,658
AQUARIO LUCY E.I.R.LTDA.	Peces ornam.	137,923	76,836	-	-	214,759
AQUARIUM LIMA E I R L	Peces ornam.	25,932,881	15,473,420	133,889	-	41,540,189
AQUARIUM LORETO FISHES IMP EXP SCRLTDA	Peces ornam.	30,153	16,466	41,456	16,743	104,818
AQUARIUM NI JSENI S.R.LTDA	Peces ornam.	153,755	52,743	-	-	206,498
AQUARIUM RIO MOMON S.R.LTDA	Peces ornam.	204,160	300,074	401,222	247,574	1,153,031
AQUAZOO E.I.R.L.	Peces ornam.	-	4,345	-	-	4,345
ARIZAGA RAMOS VIOLETA AURORA	Peces ornam.	49,026	83,107	105,243	152,045	389,420
AROWANA EXPORTS S.R.L	Peces ornam.	81,997	1,344,251	1,954,542	152,527	3,533,317
BIO INDUSTRIAL AMAZONAS S.A.C.	Peces ornam.	53,268	48,238	124,433	164,188	390,127
CHIONG CHOY DOUGLAS VICTOR	Peces ornam.	-	-	2,612	-	2,612
CORIAT PINEDO ALBERTO	Peces ornam.	50,900	53,991	-	-	104,891
CORREA SOUZA LORENZO	Peces ornam.	21,763	14,576	10,862	1,787	48,988
DAVILA PEREZ LUIS E.	Peces ornam.	48,872	1,472	-	-	50,344
DOLPHIN PERU E.I.R.LTDA.	Peces ornam.	145,699	35,041	-	-	180,740
DRAGOM FISH FARM TRADING EIRL.	Peces ornam.	-	-	767,375	1,733,375	2,500,750
FAPEX EIRL	Peces ornam.	-	-	-	10,687	10,687
GARCIA MATOS LIZARDO NERY	Peces ornam.	-	16,767	10,194	-	26,961
GONE WILD PERU S.A.C.	Peces ornam.	-	-	21,630	3,282	24,912
GUIFRA S.A.C.	Peces ornam.	-	-	173,639	810,245	983,884
H & L IMPEX SRL	Peces ornam.	331,196	18,349	8,863	-	358,409
INVERSIONES ALTO MORONACOCCHA TRADING FIS	Peces ornam.	-	-	64,628	-	64,628
INVERSIONES CELIS S.R.L.	Peces ornam.	53,455	55,834	53,416	69,620	232,326
INVERSIONES Y ASESORIA ANICAMA EIRL	Peces ornam.	-	8,844	-	-	8,844
IQUITOS EXOTIC FISHERIES EIRL	Peces ornam.	26,528	44,392	63,934	12,244	147,097
LEVEAU DE VILLACORTA EUNICE	Peces ornam.	37,410	33,015	19,080	-	89,505
LOZANO RIVERO VIKIE MARLENE	Peces ornam.	-	2,999	-	-	2,999
MENDEZ ACOSTA ISIDORO	Peces ornam.	-	1,415	33,801	37,387	72,602
MONTEZA SILVA ELIO	Peces ornam.	1,927	3,851	2,662	1,460	9,900

NEOTROPICAL FAUNA EIRL	Peces ornam.	-	-	42,258	137,237	179,495
NIJSSENI CORPORATION SRL	Peces ornam.	-	-	-	28,926	28,926
PACIFIC INTERPRODUCTS S.A.C.	Peces ornam.	187,442	213,723	507,944	218,590	1,127,699
PANDURO NORONHA JORGE LUIS	Peces ornam.	-	1,505	280,847	320,181	602,532
PANDURO PINEDO JESUS VICTORIANO	Peces ornam.	670,223	671,011	641,446	643,257	2,625,938
PERU AQUARIUM GROUP SOCIEDAD ANONIMA CER	Peces ornam.	-	-	1,584,762	2,353,279	3,938,041
PERUVIAN AMAZON EXOTIC EXPORTS S.A.C.	Peces ornam.	-	-	-	36,724	36,724
PORTILLA PATINO PATRONI JORGE EZEQUIEL	Peces ornam.	52,618	45,763	54,389	31,859	184,630
RED FISH ACUARIUM E.I.R.L	Peces ornam.	50,285	77,374	118,241	30,558	276,458
RED TAIL CAT AQUARIUM E I R L	Peces ornam.	206,619	5,543	-	-	212,162
RED TAIL CAT AQUARIUM E.I.R.L.	Peces ornam.	810,002	-	-	-	810,002
REYES QUIJANO SANTOS FRANCISCO	Peces ornam.	-	1,716	74,774	101,882	178,372
ROCHA GATICA ROY	Peces ornam.	76,461	-	-	-	76,461
RODRIGUEZ ALVES MILHO RICARDO CESAR	Peces ornam.	59,488	73,285	51,908	26,681	211,362
RODRIGUEZ AQUITUARI JEANNIE GRACE	Peces ornam.	-	31,858	-	-	31,858
RODRIGUEZ CHAVEZ JUAN MANUEL	Peces ornam.	-	59,610	11,839	-	71,449
RODRIGUEZ RODRIGUEZ CARLOS ALFONSO	Peces ornam.	-	15,577	3,826	-	19,404
ROJAS SILVA CARLO MARTIN	Peces ornam.	-	10,288	9,587	-	19,875
RUBY PECES ORNAMENTALES S.R.LTDA.	Peces ornam.	511,134	-	-	-	511,134
RUNCIMAN AREVALO MIRIAM	Peces ornam.	57,526	100,879	101,406	100,726	360,537
SOUTH AMERICAN FISH S.R.L.	Peces ornam.	344,014	131,685	102,385	63,863	641,947
STINGRAY AQUARIUM S.A.C	Peces ornam.	-	-	-	946,284	946,284
SUPER PRACTICA CORPORACION I.T.C. SRLTDA	Peces ornam.	-	-	1,041	-	1,041
TING CHI LIN	Peces ornam.	935,065	426,481	429,728	-	1,791,273
TROPICAL FISH FARM AQUARIUM SRL	Peces ornam.	-	140,197	197,767	61,645	399,610
TROPICAL PACIFICO S.A.C.	Peces ornam.	2,970	3,610	1,262	-	7,842
YACURUNAS INTERNATIONAL ENTERPRISE E.I.	Peces ornam.	-	-	25,259	-	25,259
ZOO-AQUARIUM ILAVE E.I.R.LTDA	Peces ornam.	-	6,369	6,063	-	12,432
OTRAS EMPRESAS	Peces ornam.	-	4,548	-	6,174	10,722
ALVES SILVA SANTIAGO SEGUNDO	Paiche	22,770	-	-	2,970	25,740
AMAZONAS EXPORT FISH S.A.	Paiche	-	-	6,600	-	6,600
AQUARIUM LORETO FISHES IMP EXP SCRLTDA	Paiche	9,900	10,395	11,484	-	31,779
BIO INDUSTRIAL AMAZONAS S.A.C.	Paiche	-	-	-	6,445	6,445
INVERSIONES CELIS S.R.L.	Paiche	-	990	-	2,317	3,307
NEOTROPICAL FAUNA EIRL	Paiche	-	-	-	5,207	5,207
PACIFIC INTERPRODUCTS S.A.C.	Paiche	54,632	-	66,063	4,528	125,222
PANDURO NORONHA JORGE LUIS	Paiche	-	-	21,780	-	21,780
PORTILLA PATINO PATRONI JORGE EZEQUIEL	Paiche	-	5,663	-	-	5,663
RUNCIMAN AREVALO MIRIAM	Paiche	-	-	-	3,300	3,300
SELVA AMAZON BREEDER S.A.C	Paiche	-	990	-	-	990
OTRAS EMPRESAS	Paiche	-	-	-	330	330
MALBOMIZ IMPORT EXPORT S.R.L.	Gamitana	-	23,155	-	-	23,155
OTRAS EMPRESAS	Gamitana	-	3,501	3	-	3,505
TOTAL						72,887,620

Fuente: PROMPEX. Elaborado por FAI.

Anexo N° 8: Exportaciones FOB periodo 2001-2004 detallado por empresas.**Productos Naturales
(En Nuevos Soles)**

Empresas	Ingrediente Natural	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Total Exportaciones 2001-2004
PRODUCTOS DEL PAIS S.A.	Barbasco	1,114,027	1,278,430	1,085,370	1,425,468	4,903,295
EXPROSELVA S.A.C.	Barbasco	103,785	245,256	208,890	252,945	810,876
CONSORCIO EXPORTADOR S.A.C.	Barbasco	89,843	386,859	52,520	148,022	677,243
ECOPRO S.A.	Barbasco	-	-	-	74,686	74,686
INDUSTRIAS ECO AGRO EXPORT SOCIEDAD DE R	Barbasco	-	-	-	20,840	20,840
EXPORTADORA EL SOL S.A.C.	Barbasco	298,564	766,333	758,525	-	1,823,422
GANDULES INC SAC	Barbasco	-	-	423,720	-	423,720
P & V IMPORT EXPORT S.A.C.	Barbasco	-	-	7	-	7
PULSES PERU S.A.C.	Barbasco	554,400	297,000	62,370	-	913,770
AGRICOLA SAN JUAN S.A.C	Camu camu	32,324	1,723,682	10,181	-	1,766,186
EMPRESA AGROINDUSTRIAL DEL PERU S.A.	Camu camu	51,384	14,520	276,804	1,086,736	1,429,445
KOKEN DEL PERU S.R.L.	Camu camu	2,940	150,282	68,343	39,320	260,885
DESARROLLO DE CULTIVOS AMAZONICOS S.C.R.	Camu camu	-	330	226,687	-	227,017
AMAZON HERB S.A	Camu camu	-	8,082	102,904	115,451	226,436
ORO VERDE HOLDINGS S.A.C	Camu camu	-	-	-	190,724	190,724
NOVANDINA S.R.L.	Camu camu	15,345	17,318	78,781	-	111,444
AGARIE AGARIE TERUO	Camu camu	-	-	-	87,879	87,879
SAN-EI GEN F.F.I.LATIN AMERICA(PERU) S.A	Camu camu	17,490	63,891	40	-	81,421
UNIVERSAL TRADING S.A.	Camu camu	-	-	116	67,568	67,683
EXITOS INTEGRALES E.I.R.L.	Camu camu	-	-	-	27,898	27,898
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	Camu camu	-	-	314	27,162	27,476
AGRICOLA SAN JUAN DEL ORIENTE S.R.L.	Camu camu	-	-	-	26,532	26,532
CERVECERIA SAN JUAN S.A.A.	Camu camu	-	-	-	20,328	20,328
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Camu camu	-	-	-	19,883	19,883
SELVA INDUSTRIAL S.A.	Camu camu	-	-	-	18,982	18,982
NUTRINKA S.A.C.	Camu camu	-	16,028	-	-	16,028
GESTIONES Y REPRESENT.INTERNACIONALES SA	Camu camu	-	6,884	-	7,260	14,144
NREPS SOC DE RESP LTDA	Camu camu	-	-	-	13,220	13,220
OTRAS EMPRESAS	Camu camu	9,877	2,353	7,947	22,136	42,313
PANPACIFIC CORPORATION S.A.	Maca	846,401	2,055,270	2,452,652	2,504,568	7,858,891
CARBONES Y DERIVADOS S.A. E.M.A.	Maca	173,151	383,090	1,656,313	292,367	2,504,921
NOVANDINA S.R.L.	Maca	603,461	770,223	414,223	524,040	2,311,947
HERSIL S.A. LABORATORIOS INDUSTRIALES F	Maca	304,451	391,390	607,448	364,551	1,667,840
KOKEN DEL PERU S.R.L.	Maca	277,900	996,851	266,812	122,859	1,664,421
CHAKARUNA S TRADING SRL	Maca	92,400	462,000	241,824	826,109	1,622,333
AGROINDUSTRIAS FLORIS SAC	Maca	355,968	197,258	164,479	310,243	1,027,947
EXPORTACIONES AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	Maca	247,031	121,011	390,974	192,502	951,519
DESHIDRATADOS TROPICALES S.A.C.	Maca	274,758	441,771	112,943	121,773	951,245
QUIMICA SUIZA S A	Maca	461,112	182,216	131,875	33,264	808,467
EMPRESA AGROINDUSTRIAL DEL PERU S.A.	Maca	208,362	224,664	245,731	106,481	785,238
M.G. INVESTMENTS S.R.L.	Maca	82,691	265,287	246,467	143,266	737,712

CPX PERU SA	Maca	-	-	226,496	509,467	735,963
ECOANDINO S.A.C.	Maca	6,930	31,601	219,302	455,209	713,041
GESTIONES Y REPRESENT.INTERNACIONALES SA	Maca	51,480	187,212	230,502	231,050	700,244
CABEX S.A.	Maca	98,591	183,071	187,348	226,360	695,369
QUIMPER INTERNATIONAL E.I.R.L.	Maca	136,534	175,121	219,849	88,202	619,707
PERUVIAN INVESTMENT S.A.C.	Maca	-	14,428	227,109	342,880	584,417
AMAZON HERB S.A	Maca	159,697	85,873	59,862	154,770	460,202
RFCAR S.R.LTDA	Maca	41,379	104,019	138,188	165,845	449,430
ALFIL ANDINA S.A.C.	Maca	91,839	93,753	69,871	175,148	430,610
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	Maca	10,511	31,010	175,682	176,062	393,264
RABC INTERGAME E.I.R.L.	Maca	24,750	26,783	363	325,862	377,758
JIANG SHUN HUA	Maca	-	-	178,200	198,000	376,200
FERCO MEDICAL S.A.C.	Maca	-	105,791	229,350	39,541	374,682
UNIVERSAL TRADING S.A.	Maca	38,320	201,079	94,710	-	334,109
UNION FARMACEUTICA NACIONAL S.R.L.	Maca	-	25,001	134,881	137,910	297,792
LABORATORIOS INDUQUIMICA S.A.	Maca	34,541	33,723	187,638	38,745	294,647
HERBS AMERICA S.A.C.	Maca	32,079	64,198	80,791	102,105	279,173
LABORATORIOS FITOFARMA E.I.R.L.	Maca	22,952	25,493	109,148	115,665	273,257
PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	Maca	78,570	47,494	53,110	55,598	234,772
HIRO EXIMPORT S.R.L.	Maca	20,213	67,907	20,331	109,725	218,176
KOECH S.A.C.	Maca	-	-	75,240	133,650	208,890
CHUCHON ZEGARRA HAIR RAFAEL	Maca	77,352	48,708	37,125	34,528	197,713
GIOSA S.R.L	Maca	45,992	56,654	49,589	40,343	192,578
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Maca	-	-	120,744	70,112	190,856
GRUPO CONSULTOR S.A.	Maca	-	25,298	42,537	120,430	188,265
CIFARMA S.A.	Maca	-	-	60,651	123,136	183,787
CORPORACION INCA HEALTH S.A.C.	Maca	-	-	178,200	5,280	183,480
RAIS VIDA S.A.C.	Maca	-	-	3,993	136,052	140,045
NATURAL PERU SRL	Maca	13,200	56,100	-	69,010	138,310
SERVICIOS EJECUTIVOS COMERCIALES S.A.	Maca	30,786	46,728	35,967	21,681	135,161
LABORATORIOS PORTUGAL S.R.L.	Maca	1,610	1,980	1,733	127,555	132,878
IND.PERUANA D.RECURS.AGROBIOLOGICOS EIRL	Maca	57,024	63,076	-	3,432	123,532
R MUELLE S A	Maca	25,123	24,229	66,855	-	116,206
EXPORTADORA EL SOL S.A.C.	Maca	-	8,250	66,000	41,663	115,913
SERINA RIVERA JUAN JOSE	Maca	20,460	6,930	42,653	42,920	112,962
R. MUELLE S.A.	Maca	-	-	-	112,160	112,160
HEALTH AND BEAUTY S.R.L.	Maca	-	36,977	47,850	25,080	109,907
LABORATORIOS M & G VIDA NATURAL E.I.R.L.	Maca	-	-	26,535	80,966	107,501
LUQUE UTURUNCO MAGALI GLADYS	Maca	95,535	-	-	-	95,535
AGROFORESTAL PEBANI S.A.	Maca	41,055	6,105	2,327	44,831	94,317
FITO PERU EXPORT IMPORT S.A.C.	Maca	2,393	2,653	37,468	38,676	81,190
SUPRACO EIRL	Maca	69,300	-	3,333	8,085	80,718
AMAZON NUTRITION S.A.C.	Maca	-	-	37,831	40,511	78,342
CALLIRGOS CORDIS JORGE MIGUEL	Maca	-	47,058	22,836	-	69,894
SUMMIT PRODUCTS S.A.C.	Maca	-	37,620	17,417	13,200	68,237
MORALES YAURI CARMEN DEL ROSARIO	Maca	64,350	-	-	-	64,350
ZAPATA FLORES NATHALIE DELIA	Maca	-	63,360	-	-	63,360
BUPO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Maca	-	-	-	61,007	61,007
AGUI E.I.R.L.	Maca	56,760	-	-	-	56,760

SERVICIOS MINEROS Y COMERCIALES S.A.	Maca	-	54,394	-	-	54,394
HUERTAS REVOLLEDO JORGE STALIN	Maca	-	-	17,820	35,851	53,671
ARAMIS INVESTMENT CORPORATION SA	Maca	-	52,800	-	-	52,800
LABORATORIOS NATUMAX S.A.C.	Maca	49,500	-	-	-	49,500
TOP HOPE S.A.C.	Maca	-	39,600	-	6,930	46,530
INDUSTRIAL Y COMERCIAL QUIMICA ANDINA SA	Maca	-	42,075	-	-	42,075
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E.I.R.L.	Maca	15,296	7,673	3,119	15,939	42,026
RUIZ VELARDE MELISSA VERONICA	Maca	-	-	-	37,402	37,402
NATURANDINA DEL PERU S.A.C.	Maca	9,210	12,533	8,220	4,739	34,703
OKENDO S PERU CRAFT S.A.	Maca	-	-	-	32,333	32,333
SOCIEDAD AGRO COMERCIAL DEL PERU S.A.	Maca	-	13,494	6,339	8,138	27,971
MICHAEL'S S A	Maca	-	27,258	-	-	27,258
UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA	Maca	-	27,027	-	-	27,027
HOLISTIC SOLUTIONS S.A.C.	Maca	-	-	-	26,400	26,400
AGRO INDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.C.	Maca	-	-	6,699	19,140	25,839
AGRO INDUSTRIAL CHANCHAMAYO SRL	Maca	-	4,686	-	21,120	25,806
INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO S.A.	Maca	-	-	-	25,410	25,410
JUNGLE GREEN CIA. IMPORTADORA Y EXPORTADORA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Maca	10,725	13,860	-	-	24,585
EXPONATUR S.A.C	Maca	-	23,760	-	-	23,760
OCALA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Maca	-	-	21,932	-	21,932
REATEGUI SIETE S.A.C.	Maca	-	21,780	-	-	21,780
CORPORACION MEDCO S.A.C.	Maca	-	21,638	-	-	21,638
RENACO PERU S.R.LTDA.	Maca	-	-	13,448	7,920	21,368
LUNA DIAZ ROSA ELVIRA	Maca	19,635	1,403	-	-	21,038
DEVIS BOTELLA ANTONIO	Maca	-	8,646	11,260	-	19,906
LATINOAMERICANA DE EXPORTACIONES S.A.C.	Maca	-	6,798	12,863	-	19,661
PROCESOS AGRO INDUSTRIALES PROTEC SCRL	Maca	-	19,417	-	-	19,417
HIERBAS AROMATICAS SAC	Maca	-	-	10,765	8,544	19,308
MANEX FOOD SRL	Maca	19,084	-	-	-	19,084
FUNDACION PARA EL DESARROLLO AGRARIO	Maca	17,490	-	-	-	17,490
FLAG PERU E.I.R.L.	Maca	16,632	-	-	-	16,632
ANDINA REAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Maca	-	-	-	15,926	15,926
MIRAFLORES PERUANA S.A.	Maca	15,718	-	-	-	15,718
OTRAS EMPRESAS	Maca	61,878	164,508	80,398	120,090	426,875
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	Maíz morado	512,246	323,400	86,675	4,950	927,270
SUMITOMO CORPORATION DEL PERU S.A.	Maíz morado	799,260	87,120	-	-	886,380
SAN-EI GEN F.F.I.LATIN AMERICA(PERU) S.A	Maíz morado	293,377	178,484	99,172	71,940	642,972
VIDAL VIDAL ELIO RENAN	Maíz morado	67,046	19,850	63,756	212,606	363,257
PERU FARMING S.R.L.	Maíz morado	-	50,292	195,353	104,630	350,275
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E.I.R.L.	Maíz morado	135,132	104,283	60,717	30,914	331,046
AGROIND.SERV.Y NEG.INTERNACIONALES SAC	Maíz morado	53,731	62,324	60,377	82,784	259,215
THE GREEN FARMER S.A.C.	Maíz morado	38,399	66,703	94,981	22,358	222,440
INTERAGRO E.I.R.L.	Maíz morado	-	194,205	-	-	194,205
GANDULES INC SAC	Maíz morado	-	69,792	78,408	45,626	193,826

PAPRIKA ANDINA S.A.	Maíz morado	12,672	41,250	28,479	44,781	127,182
PULSES PERU S.A.C.	Maíz morado	102,878	6,927	-	-	109,804
MONTANA S.A.	Maíz morado	-	-	-	105,336	105,336
D ^o LA CHACRA PERU E.I.R.L.	Maíz morado	-	3,779	47,223	33,290	84,292
LATIN MARKET S.A.C.	Maíz morado	2,544	4,231	23,862	30,730	61,367
LATIN PRODUCT EIRL	Maíz morado	16,157	12,022	10,890	9,408	48,477
AGRO EXPORT TOPARA S.A.C.	Maíz morado	-	-	-	39,947	39,947
FE INTERNATIONAL DEL PERU E.I.R.L.	Maíz morado	-	-	23,008	-	23,008
SALAZAR ISLA ENRIQUE	Maíz morado	23,001	-	-	-	23,001
GAYOSO VILLANUEVA DE RODRIGUEZ LILY HASN	Maíz morado	22,770	-	-	-	22,770
EXITOS INTEGRALES E.I.R.L.	Maíz morado	-	-	-	18,929	18,929
AGRO REDSA S.A.C.	Maíz morado	11,124	6,065	-	-	17,190
VELIZ RIVAS MANUEL LUIS	Maíz morado	16,513	-	-	-	16,513
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Maíz morado	-	-	2,521	13,210	15,731
OTRAS EMPRESAS	Maíz morado	41,722	47,447	50,285	92,195	231,650
AGROFORESTAL PEBANI S.A.	Muña	-	-	-	9,963	9,963
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Muña	-	-	-	4,521	4,521
AMAZON NUTRITION S.A.C.	Muña	-	-	1,581	-	1,581
IKA R DEL PERU S R LTDA	Muña	-	-	-	1,188	1,188
AURANDINA S.A.C.	Muña	-	-	-	469	469
Otras empresas	Muña	-	-	-	125	125
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	Sangre de Grado	-	145,226	143,685	136,336	425,248
AGROFORESTAL PEBANI S.A.	Sangre de Grado	205	157,268	31,251	106,310	295,033
AMAZON HERB S.A	Sangre de Grado	2,970	85,058	101,640	40,986	230,654
CABEX S.A.	Sangre de Grado	-	33,997	59,667	49,474	143,138
PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	Sangre de Grado	15,312	7,788	61,040	37,455	121,595
LABORATORIOS INDUQUIMICA S.A.	Sangre de Grado	66,495	36,897	4,043	4,010	111,444
EXPORTACIONES AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	Sangre de Grado	16,500	15,180	33,000	-	64,680
NOVANDINA S.R.L.	Sangre de Grado	50,705	2,112	-	-	52,817
DOMINGUEZ TORREJON GILBERTO	Sangre de Grado	-	52,011	-	-	52,011
CORP. BIO FORESTAL SELVA VIRGEN S.R.L.	Sangre de Grado	7,920	24,998	-	14,850	47,768
RENACO PERU S.R.LTDA.	Sangre de Grado	2,640	6,039	4,290	6,600	19,569
HELDT LEON JAN ERIC	Sangre de Grado	14,025	-	-	-	14,025
PRODUCTOS TROPICALES NATURISTAS S.A.	Sangre de Grado	673	5,102	6,580	-	12,355
LUNA DIAZ ROSA ELVIRA	Sangre de Grado	1,815	9,900	-	-	11,715
SANTILLAN VASQUEZ MERCEDES	Sangre de Grado	-	10,560	-	-	10,560
OTRAS EMPRESAS	Sangre de Grado	5,429	18,322	5,323	11,227	40,300
EXPORTADORA EL SOL S.A.C.	Tara	7,691,699	10,605,685	7,721,145	6,256,968	32,275,498
EXTRACTOS TANICOS S A	Tara	7,416,001	6,617,474	6,633,541	5,560,137	26,227,153

SOUTH AMERICA TANNIN CORPORATION S.A.C.	Tara	908,233	2,610,287	5,920,537	12,069,852	21,508,908
EXPORTACIONES DE LA SELVA S.A.	Tara	3,189,757	3,990,320	3,663,010	5,184,429	16,027,516
TRANSFORMADORA AGRICOLA S.A.C.	Tara	1,309,760	2,202,087	2,427,262	4,936,226	10,875,335
PRODUCTOS DEL PAIS S.A.	Tara	2,150,432	2,630,252	2,254,821	3,278,081	10,313,586
OTRAS EMPRESAS	Tara	2,334,295	5,280,188	5,991,196	5,701,691	19,307,369
EXPORTACIONES AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	Uña de gato	224,796	543,866	1,135,358	638,072	2,542,092
HERSIL S.A. LABORATORIOS INDUSTRIALES F	Uña de gato	586,770	419,493	693,917	249,609	1,949,789
OVERSEAS BUSINESS CORPORATION S.A.	Uña de gato	925,452	538,055	-	-	1,463,507
DESHIDRATADOS TROPICALES S.A.C.	Uña de gato	185,427	379,434	323,123	138,039	1,026,023
PERUVIAN INVESTMENT S.A.C.	Uña de gato	-	326,129	471,999	-	798,128
PANPACIFIC CORPORATION S.A.	Uña de gato	57,750	223,625	119,988	186,417	587,780
PRODUCTOS TROPICALES NATURISTAS S.A.	Uña de gato	73,072	80,332	226,406	158,951	538,761
CPX PERU SA	Uña de gato	-	-	234,452	296,244	530,696
LABORATORIOS INDUQUIMICA S.A.	Uña de gato	149,866	117,021	113,995	65,634	446,516
NOVANDINA S.R.L.	Uña de gato	275,484	94,050	65,802	-	435,336
GIOSA S.R.L	Uña de gato	63,258	74,184	155,133	55,853	348,427
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	Uña de gato	-	50,054	187,229	90,100	327,383
CIFARMA S.A.	Uña de gato	-	-	123,552	191,935	315,487
AMAZON HERB S.A	Uña de gato	16,335	54,615	174,900	36,623	282,473
NATURA PERUANA S.R.LTDA.	Uña de gato	102,465	19,859	16,427	100,736	239,488
KOKEN DEL PERU S.R.L.	Uña de gato	12,995	7,445	154,763	45,128	220,331
CABEX S.A.	Uña de gato	17,503	23,354	112,787	58,328	211,972
CHUCHON ZEGARRA HAIR RAFAEL	Uña de gato	38,940	-	136,950	26,648	202,538
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Uña de gato	8,547	8,788	90,922	77,025	185,282
ALFIL ANDINA S.A.C.	Uña de gato	-	52,140	99,825	32,274	184,239
EMPRESA AGROINDUSTRIAL DEL PERU S.A.	Uña de gato	81,048	36,762	47,520	12,085	177,415
UNIQUE S.A.	Uña de gato	-	-	54,298	121,856	176,154
QUALIPHARM SRL	Uña de gato	-	11,550	93,984	64,683	170,217
RFCAR S.R.LTDA	Uña de gato	28,710	21,879	-	118,572	169,161
PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	Uña de gato	7,838	27,608	84,381	44,253	164,079
RAIS VIDA S.A.C.	Uña de gato	-	-	20,539	141,481	162,020
INSTITUTO NATURISTA JOSEPH ORVAL E.I.R.L	Uña de gato	-	39,752	-	109,062	148,814
GANDULES INC SAC	Uña de gato	-	1,412	146,982	-	148,394
CHR HANSEN S.A.	Uña de gato	-	-	135,584	-	135,584
FITO PERU EXPORT IMPORT S.A.C.	Uña de gato	-	7,587	89,813	37,798	135,198
QUIMICA SUIZA S A	Uña de gato	48,451	53,576	32,670	-	134,696
VIDAL VIDAL ELIO RENAN	Uña de gato	-	18,018	82,236	23,334	123,588
LABORATORIOS FITOFARMA E.I.R.L.	Uña de gato	32,670	13,860	42,900	29,601	119,031

EXPORTACIONES DE LA SELVA S.A.	Uña de gato	-	32,640	52,140	26,450	111,230
FRUCTUS TERRUM S.A.	Uña de gato	7,458	-	52,800	41,976	102,234
ZAPATA FLORES NATHALIE DELIA	Uña de gato	88,275	-	-	-	88,275
CARBONES Y DERIVADOS S.A. E.M.A.	Uña de gato	-	29,849	-	55,196	85,044
JMP EMPRESA INDIVIDUAL RESP LIMITADA	Uña de gato	-	-	55,183	28,908	84,091
CORPORACION MEDCO S.A.C.	Uña de gato	78,210	-	-	-	78,210
AGROFORESTAL PEBANI S.A.	Uña de gato	20,592	37,307	-	19,777	77,675
SUPRACO EIRL	Uña de gato	-	35,789	35,772	-	71,561
GESTIONES Y REPRESENT.INTERNACIONALES SA	Uña de gato	12,870	10,567	33,455	13,850	70,742
SERINA RIVERA JUAN JOSE	Uña de gato	957	-	46,035	18,612	65,604
LATINOAMERICANA DE EXPORTACIONES S.A.C.	Uña de gato	-	-	41,448	22,770	64,218
PERUCRANIA S.A	Uña de gato	-	-	53,856	-	53,856
CLIPTERPI DEL PERU S.A.C.	Uña de gato	-	-	53,790	-	53,790
UNION FARMACEUTICA NACIONAL S.R.L.	Uña de gato	-	132	9,029	42,672	51,833
CONSORCIO EXPORTADOR S.A.C.	Uña de gato	-	6,914	-	43,313	50,226
IND.PERUANA D.RECURS.AGROBIOLOGICOS EIRL	Uña de gato	8,415	36,214	1,188	3,432	49,249
AGROINDUSTRIAS FLORIS SAC	Uña de gato	-	28,416	7,517	12,910	48,843
UNIVERSAL TRADING S.A.	Uña de gato	-	44,910	-	-	44,910
AURANDINA S.A.C.	Uña de gato	-	4,181	29,047	11,369	44,596
M.G. INVESTMENTS S.R.L.	Uña de gato	-	-	31,588	11,378	42,966
ALIMENTOS TACNA HEROICA S.R.L.	Uña de gato	-	-	11,220	21,780	33,000
SHIMAKU MEDICINALS E.I.R.L.	Uña de gato	-	-	-	28,895	28,895
INVERSIONES PONSECA E.I.R.L.	Uña de gato	26,690	-	-	1,848	28,538
HEALTH AND BEAUTY S.R.L.	Uña de gato	-	-	27,911	-	27,911
DESHIDRATADOS ANDINOS S.A.C.	Uña de gato	-	8,798	8,514	9,933	27,245
LABORATORIOS M & G VIDA NATURAL E.I.R.L.	Uña de gato	-	-	-	26,351	26,351
QUIMPER INTERNATIONAL E.I.R.L.	Uña de gato	-	2,069	16,810	7,197	26,077
RABC INTERGAME E.I.R.L.	Uña de gato	-	3,267	-	21,952	25,219
ASA ALIMENTOS S.A.	Uña de gato	8,319	-	10,811	4,617	23,747
MINAMI PACIFIC S.A.C.	Uña de gato	11,732	-	8,158	-	19,889
CHS BIOSCIENCE & TECHNOLOGY E.I.R.L.	Uña de gato	-	-	-	19,114	19,114
GIOSA PERU E.I.R.L.	Uña de gato	-	-	-	18,810	18,810
HUERTAS REVOLLEDO JORGE STALIN	Uña de gato	-	-	11,088	6,864	17,952
PRONATURA EXPORT & IMPORT S.A.C.	Uña de gato	-	17,820	-	-	17,820
EXPORTADORA EL SOL S.A.C.	Uña de gato	17,325	-	-	-	17,325
CALLIRGOS CORDIS JORGE MIGUEL	Uña de gato	-	2,944	14,322	-	17,266
PERIMPEX REPRESENTACIONES E.I.R.L.	Uña de gato	-	16,903	-	-	16,903

AMAZON NUTRITION S.A.C.	Uña de gato	-	-	4,198	12,243	16,441
LAGE COMERCIAL S.A.C.	Uña de gato	-	15,840	-	-	15,840
OTRAS EMPRESAS	Uña de gato	59,014	71,650	82,827	35,409	248,899
ALFIL ANDINA S.A.C.	Yacón	4,244	239,745	2,878	11,807	258,674
ECOANDINO S.A.C.	Yacón	-	-	327	147,619	147,946
AGRIBUSINESS CONSULTING & MANAGEMENT PERU SAC	Yacón	61,139	23,100	49,500	-	133,739
DESHIDRATADOS TROPICALES S.A.C.	Yacón	1,891	93,558	-	3,960	99,409
CABEX S.A.	Yacón	-	69,178	5,207	208	74,593
CPX PERU SA	Yacón	-	-	-	72,468	72,468
EMPRESA AGROINDUSTRIAL DEL PERU S.A.	Yacón	-	64,980	-	-	64,980
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	Yacón	-	-	-	24,545	24,545
KOKEN DEL PERU S.R.L.	Yacón	-	-	22,008	-	22,008
DESHIDRATADOS ANDINOS S.A.C.	Yacón	-	-	-	18,737	18,737
AGROINDUSTRIAS FLORIS SAC	Yacón	-	284	10,827	5,561	16,672
OTRAS EMPRESAS	Yacón	-	10,263	9,161	51,414	70,838
TOTAL		38,580.099	54,043.595	56,564.096	63,092.202	212,279,992
		18,17%	25,46%	26,65%	29,72%	100,00%