



Proyecto co-financiado
por la Unión Europea



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fondo Europeo para el Retorno 2008-2013
Programa anual 2013



REGRESO REINTEGRACIÓN Y MICROFINANZAS

Las microfinanzas como herramientas
para la reinserción socio-económica de los migrantes
en sus países de origen



etimos
foundation



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni

REGRESO REINTEGRACIÓN Y MICROFINANZAS

Las microfinanzas como herramientas para la reinserción socio-económica de los migrantes en sus países de origen

Elaborado por
Etimos Foundation

Redactado por
Chiara Schiavinotto
Veronica Magli
Daria Fallido

Traducido por
Giada Sonda

Coordinado por
Davide Libralesso

Proyecto y gráficos
Publirstampa Arti Grafiche - Pergine Valsugana, Italia

Etimos Foundation

Via G. de Menabuoi, 25/a - 35132 Padua - Italia
e-mail: info@etimosfoundation.org
web: www.etimosfoundation.org

Organización Internacional para las Migraciones (OIM) **Misión de conexión en Italia y de coordinación** **para el Mediterráneo**

Via Nomentana, 62 - 00161 Roma - Italia
e-mail: ritorno@iom.int
web: www.italy.iom.int

Associazione Formazione Professionale Patronato San Vincenzo

Via M. Gavazzeni, 3 - 24125 Bérgamo - Italia
e-mail: info@afppatronatosv.org
web: www.afppatronatosv.org

	¿POR QUÉ ESTE JUEGO DE HERRAMIENTAS?	6
1	LA IDEA EMPRESARIAL	
	■ ¿Cómo nace una idea empresarial?.....	8
	■ ¿Cómo se transforma la idea en proyecto?.....	8
2	EL PLAN DE NEGOCIOS	
	■ ¿Por qué el plan de negocios es tan importante?.....	9
	■ ¿Para qué sirve un plan de negocios?.....	9
	■ ¿Cómo se construye un plan de negocios?.....	9
3	LA EMPRESA	
	■ ¿Qué hacer para establecer concretamente tu empresa?	11
	■ Dónde puedes encontrar los recursos financieros de forma autónoma?.....	11
4	LAS MICROFINANZAS	
	■ ¿Qué son las microfinanzas?.....	13
	■ ¿Qué es una Institución de Microfinanzas?.....	14
	■ El microcrédito empresarial.....	15
5	LOS ELEMENTOS DE LAS MICROFINANZAS	
	■ El préstamo.....	16
	■ Tipo de interés.....	18
	■ Plan de amortización.....	19
	■ Garantía.....	19
	■ Procedimientos.....	20
6	ENFOQUE EN... PERÚ	
	■ Las microfinanzas en Perú.....	22
	■ El café de José.....	23
	■ Las Instituciones de Microfinanzas que cooperan con nuestro proyecto.....	24/5/6
	■ Dónde estamos.....	24/5/6
	■ La OIM en Perú.....	27

¿POR QUÉ ESTE JUEGO DE HERRAMIENTAS?

Este *juego de herramientas* ha sido creado por Etimos Foundation, junto con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) y la Associazione Formazione Professionale del Patronato San Vincenzo (o sea la "Asociación de Formación Profesional del Patronato San Vincenzo"), dentro del proyecto REMPLOY III, financiado por el Ministerio del Interior de Italia, el Departamento para las Libertades Civiles e la Inmigración y por el Fondo Europeo para el retorno, Año 2013, Acción 3 "Soporte a la experimentación de caminos para la recuperación voluntaria de particulares categorías de inmigrados".

El programa REMPLOY nació en el 2012 para responder a las necesidades y a las aspiraciones de los inmigrantes trabajadores que residen en Italia y que, por la crisis, perdieron el trabajo y corrían riesgo de perder también el permiso de residencia, llegando a ser ilegales en el territorio. Por esta razón algunos habían empezado considerar la posibilidad de regresar al país de origen para establecer una actividad económica y proveer al sustento de su propia familia.

El programa ha previsto una actividad de tutoría antecedente la ida, para formar a los migrantes y proporcionarles las herramientas adecuadas a su reinserción. Dichas actividades tienen el objetivo de formar a las personas sobre el establecimiento de una micro-empresa en su país de origen y la elaboración de un plan de negocios para financiar bienes y servicios por parte de la OIM.

Las primeras dos fases del programa REMPLOY tuvieron resultados positivos. La gran mayoría de los migrantes asistidos establecieron una micro-empresa y se quedó satisfecha con la asistencia recibida. Algunos migrantes demostraron de poseer capacidades empresariales y ambiciones a largo plazo. La idea de ampliar el proyecto nació de estas mismas experiencias y quiere abrir la posibilidad de obtener nuevos recursos, a través del acceso al microcrédito, cada vez que el potencial socio-económico del proyecto de reintegración represente un valor añadido a nivel local, también para la creación de empleo.

A través de este juego de herramientas (la asistencia en el acceso al micro-crédito y la tutoría de expertos especializados en las microfinanzas



de los países de origen) el proyecto REMPLOY III quiere concretar esta posibilidad y ponerla al alcance de los potenciales migrantes de vuelta.

De hecho, las microfinanzas son unas herramientas que permiten acceder al crédito también en ausencia de garantías financieras o de un ingreso estable; por esta razón, este proyecto es particularmente adaptado a las exigencias de los migrantes de vuelta a la patria y que no satisfacen los requisitos impuestos por los bancos tradicionales para acceder a los préstamos o a los mutuos bancarios.

Dicho esto, el juego de herramientas del proyecto REMPLOY III quiere ser precisamente un instrumento de referencia y guía para todos los migrantes que vuelven y que, al regresar en la patria, apuntan a fortalecer su proyecto de reintegración con un microcrédito adicional. El juego de herramientas se focaliza en algunos de los países de origen de los trabajadores migrantes que residen en Italia como Bolivia, Ecuador, Ghana, Marruecos, Perú, Senegal y Túnez y además incluirá las direcciones de algunos institutos financieros y cooperativas asociados, con referencias prácticas para orientar a los migrantes en este ámbito.

1 LA IDEA EMPRESARIAL

¿Cómo nace una idea empresarial?

Una idea empresarial nace por la intuición de un individuo o de un grupo de personas que quieren satisfacer necesidades específicas del colectivo. Además de la intuición es necesario tener buenos poderes de observación, para identificar lo que realmente ha de satisfacerse a través de la oferta de un bien o de un servicio, y que luego se venderá por un precio establecido.

¿Cómo se transforma la idea en proyecto?

Después de haber definido la idea, tienes que decidir dónde establecer tu actividad, a quién vender tu producto o servicio y a qué precio venderlo. Es necesario también entender dónde encontrar el dinero para desarrollar tu idea. Si no dispones de dinero o no estás asistido por el programa RVA (que prevé una contribución para tu reintegración), puedes acudir a préstamos bancarios o de otros financistas. Ten en cuenta que ellos te solicitarán informaciones muy en detalles para evaluar la calidad tu propuesta.

Estos son los elementos que transforman la idea en proyecto...



El empresario

es quien gestiona la empresa contodas las consecuentes responsabilidades y decide en que forma emplear los recursos necesarios para desarrollarla.



En cuanto tengas la intuición, para llegar a ser un buen empresario tendrás que estructurar la idea dentro de un verdadero proyecto empresarial. Dicho esfuerzo te permitirá de tener una perspectiva de desarrollo a medio-largo plazo.

¿Por qué el plan de negocios es tan importante?

Porque es el elemento constitutivo de cada proyecto empresarial. El plan de negocios es un verdadero plan de acción que permite entender los objetivos que te propones y el mejor camino para alcanzarlo.

Dedicar un poco de tiempo a la redacción de un plan de negocios no es una acción superflua, porque te permite visualizar claramente un plan de acción y un método para llevarlo a cabo.

Solo con un resumen general podrás empezar una nueva actividad.

¿Para qué sirve un plan de negocios?

- Para reflexionar sobre tu idea empresarial.
- Para planear tu nueva actividad, indicando de que forma, el tiempo y los recursos necesarios.
- Para simular los costes de la iniciativa y, eventualmente, para "arreglar" el proyecto.
- Para averiguar la coherencia y la factibilidad de la iniciativa, analizando en detalle los diferentes aspectos jurídicos, financieros, organizativos y de mercado.
- Para poner a prueba y mejorar tus habilidades empresariales.
- Para convencer los futuros financistas e inversionistas sobre la factibilidad y la rentabilidad de la idea.



El plan de negocios

es un documento que sintetiza los contenidos y las características de un proyecto empresarial. Se utiliza tanto para planear y gestionar la empresa, como para la comunicar el proyecto al exterior, en particular hacia potenciales financistas o inversionistas.

¿Cómo se construye un plan de negocios?

La redacción de un plan de negocios debe de ser lo más posible clara, comprensible y coherente con el proyecto empresarial.

Ten en cuenta que el plan de negocios te sirve para visualizar la actividad que quieres llevar a cabo, pero también sirve a tus financistas para decidir si invertir en tu proyecto.



2

En este esquema intentamos visualizar los pasos para construir uno.



¿Qué hacer para establecer concretamente tu empresa?

Puesto el plan de negocios, estás listo para constituir tu empresa. Antes de empezar a buscar los financiamientos necesarios, tienes que saber qué prevé la ley y cuáles documentos presentar en la fase de constitución. Es importante ahora aclarar la diferencia entre los términos “empresa” y “sociedad”.

Es fundamental distinguir estos dos conceptos. De hecho, hasta ahora hemos hecho referencia a la “empresa”, en particular a las fases que anteceden su establecimiento concreto. Ahora tenemos que mover la atención hacia la “sociedad” para entender que tienes que hacer para constituirla en tu País. Sin embargo, es aconsejable tener claro sobre quién pesan los derechos y las obligaciones de la actividad económica que irás a gestionar, antes de que la establezcas.

En particular, acuérdate que gestionar y representar la empresa no es lo mismo y que se tienen que distinguir también los conceptos de persona física y jurídica.

¿Dónde puedes encontrar los recursos financieros de forma autónoma?

Ahora que sabes la definición de empresa, que has redactado el proyecto empresarial y construido el plan de ne-



Empresa y sociedad

Con la palabra **empresa** se indica cualquiera actividad económica organizada para la producción o el intercambio de bienes o servicios. Con la palabra **sociedad** se indica un sujeto jurídico responsable de la actividad empresarial, que tiene derechos y obligaciones procedentes de la misma actividad empresarial.



Persona física

La **persona física** eres tú, igual que todas las personas humanas en cuanto individuos.



Persona jurídica

La **persona jurídica** es tu empresa, a la cual la ley da derechos y obligaciones. La persona jurídica tiene también capacidad de actuar y realizar actos jurídicos a través de las personas físicas que actúan como órganos empresariales.

gocios, estas listo para buscar los financiamientos necesarios a establecer tu actividad.

Acuérdate que los préstamos, tanto procedan de conocidos, como de bancos, instituciones financieras o micro-finanza, son dinero para devolver con los intereses!

Por esta razón, cuando acudas a solicitar un financiamiento es importante que tu tenga claras las ideas y que te informes bien sobre los productos de crédito qué puedes solicitar.

En resumen:



Desarrollando un proyecto empresarial te sentirás confundido e inseguro sobre la manera de financiarlo. Infórmate mucho sobre tu idea de empresa y los pasos que tendrás que dar para constituirlo. Después de haber redactado el **Plan de Negocios** podrás acudir a los posibles financistas (bancos, Instituciones financieras y de micro-finanza) para que evalúen tu proyecto.



El eventual financista evaluará tu proyecto y tu voluntad en llevarlo a cabo. Si lo estimará digno de atención, te concederá el primer **préstamo**, que te permitirá establecer tu actividad. El préstamo recibido no es un regalo... tendrás que devolverlo según las condiciones de vuestro acuerdo con la Institución financiera, añadiendo a cada plazo un **interés** pre-establecido.



Con la suma recibida podrás por fin empezar tu proyecto, constituyendo tu empresa.

Gracias a tus **ganancias** podrás devolver el dinero prestado y los intereses, así que podrás proveer al sustentamiento de tu familia y, si ganarás bastante, emplear también a otras personas.



¿Qué son las microfinanzas?

Prácticamente, la función principal de las microfinanzas es de conceder pequeños préstamos (micro-créditos) a personas “no descontables”, o sea que no pueden ofrecer garantías a los bancos tradicionales, pero que desempeñan o querrían desempeñar una actividad económica productiva.

Junto a esta actividad, las microfinanzas ofrecen también servicios añadidos, no estrictamente financieros y normalmente gratis, como por ejemplo **acompañamiento** en la fase de creación de la empresa, servicios de **asistencia** en la gestión de la actividad, **formación** en materia de educación, aspectos sociales, alfabetización.

Los clientes típicos de las microfinanzas se desarrollan en las:

- **áreas rurales:** pequeños agricultores, ganadores, artesanos, comerciantes
- **áreas urbanas:** vendedores ambulantes, pequeños comerciantes, abastecedores de servicios o comercio.

Las microfinanzas, gracias sobretodo al micro-crédito, impulsan un crecimiento positivo en la comunidad y da a cada uno la oportunidad de concretar su propia idea empresarial. Sin embargo, a través de dicha idea, el micro-empresario, o sea tú, además que concretar un proyecto económico personal, desempeña también lo siguiente:

- Logra en mantener económicamente su familia, asegurando la educación a sus hijos y un estilo de vida digno a todos los miembros.
- da la posibilidad a otras personas de encontrar un trabajo, empleándolos (si necesario) en su actividad.
- contribuye al desarrollo de toda la comunidad en la que vive.

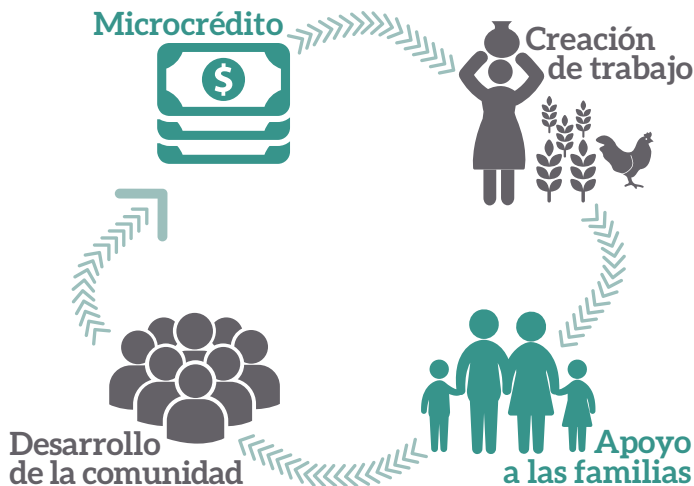


Las microfinanzas

Las microfinanzas se ocupan del abastecimiento de:

- *servicios financieros:* crédito, ahorro, gestión de sistemas de pago, servicios de transferencia de dinero, oferta de pólizas de seguro
- *servicios non-financieros:* asistencia técnica para desempeñar las actividades empresariales.

Se dedica a personas que desarrollan una actividad productiva y que no tienen acceso a las instituciones tradicionales por su perfil socio-económico delicado (no tienen valores de renta fija o garantías).



En tu caso, las microfinanzas pueden ser importantes porque:

- Te ayudan a crear tu empresa, desde que te prestan el dinero que te falta y te enseñan a gestionarlo.
- Te ayudan a generar renta a través de tu actividad empresarial.
- Te ayudan a mejorar tus condiciones de vida y las de tu familia.

¿Qué es una Institución de microfinanzas?

Hay tres principales formas de Instituciones de microfinanzas:

- **institución formal:** bancos rurales, bancos de desarrollo, cooperativas
- **institución semiformal:** organizaciones no gubernamentales (ONG)
- **sector informal:** prestadores de dinero locales y comerciantes.

Institución de Microfinanzas

Una **Institución de Microfinanzas** (IMF) es una organización que concede microcréditos a los clientes que tienen dificultades en acceder al sector financiero tradicional. Además, una IMF sostiene a los beneficiarios con actividades de acompañamiento y asesoría durante la constitución y la gestión de una empresa y en la gestión de las ganancias consiguientes.



Elegir entre las tres formas depende mucho de región a región y de país a país: los bancos de desarrollo están más difundidos en América Latina que en otras regiones, las cooperativas financieras de crédito y ahorro predominan en África central y occidental y, por último, la mayoría de los bancos rurales están situados en algunos países como Ghana, Indonesia y Filipinas.

El microcrédito empresarial

El microcrédito empresarial consiste en la concesión de un pequeño préstamo a microempresarios por parte de una Institución de microfinanzas, con el fin de constituir y desarrollar una pequeña actividad empresarial.



IMPORTANTE

Cuando recibas un microcrédito, tendrás que considerar que asumirte tus propias responsabilidades está a la base del éxito final de un programa de microfinanzas. Para recibir un préstamo, deberás de firmar un contrato, por lo tanto te asumirás la responsabilidad de devolver la suma estipulada según las fechas pre-establecidas.

Consecuentemente estás enfrentando un riesgo, porque en el caso de que tu actividad no rinda tanto como esperado, corres el riesgo de endeudarte más allá de tus posibilidades.

Los empresarios que obtienen un microcrédito, gestionarán pequeñas actividades económicas (microempresas) que pueden variar desde la empresa individual (una sola persona) hasta la empresa constituida bajo forma de cooperativa (a través de la unión de mas personas).

Los elementos característicos de un microcrédito empresarial son:

- Préstamo
- Tipo de interés
- Plano de amortización
- Garantía
- Procedimientos

Microempresa

La **microempresa** es una actividad empresarial “al por menor”, que se beneficia de procedimientos de constitución y gestión simplificados. La definición varía según los países: normalmente, las microempresas se componen como mucho de 5 dependientes.



5

LOS ELEMENTOS DE LAS MICROFINANZAS



El préstamo

Es la suma que te prestan y que tendrás que devolver; normalmente, al principio es bastante **pequeña** pero puede crecer con el tiempo si das muestras de ser un cliente fiable.

El tipo de interés y el plan de amortización se calcularán conforme a dicha suma. Se te **concederá** el préstamo para el proyecto personalmente o a **un grupo de beneficiarios**, del cual tomarás parte y compartirás derechos y obligaciones, según se trate de un préstamo individual o grupal.



El préstamo individual

Es el método que más se parece a el aplicado por el banco tradicional, pero con unos elementos innovadores. En la realidad solicitarás el préstamo a la Institución de microfinanzas, la cual coleccionará todos los datos necesarios para evaluar tu solicitud y examinará tu plan de negocios para bien entender tus exigencias. A

ves, y solo en el préstamo individual, te podrán pedir también una garantía personalmente o a una tercera persona, de normal un familiar.

La garantía es diferente de la que piden los bancos tradicionales: aquí solo sirve para demostrar que sus intenciones en iniciar una actividad económica son serias y establecerás directamente con la Institución de Microfinanzas lo que puede comprometer en la relación de crédito.

Aquí están los **elementos de este tipo** de préstamo:

Beneficiarios	Microempresarios individuales
Relación de la Institución de microfinanzas con los beneficiarios	Relación muy estrecha en cada fase de la relación de crédito, desde la evaluación a la monitorización
Aprobación del préstamo	Basada en un cuidadoso análisis del proyecto de financiar

Características del préstamo	Préstamos “recortados” según las características del cliente y de su actividad económica. El importe del préstamo depende de una cuidadosa evaluación de la situación patrimonial del cliente y de la actividad propuesta. Rapidez en la concesión del préstamo
Garantías	Garantías reales y/o cofiador (familiares)
Ahorro	No constituye un elemento fundamental



El préstamo grupal

Se forman unos grupos de clientes, a los cuales se les concede un préstamo individual que se tendrá que devolver regularmente, sin pedir garantías. Cada componente del grupo es responsable también por la devolución del préstamo por parte de los demás componentes (responsabilidad conjunta). En este

caso se supera la idea de garantía real, desde que la garantía procede por los demás miembros del grupo.

Es un tipo de préstamo difundido sobretodo en América Latina; aquí están los **elementos característicos**:

Beneficiarios	Microempresarios individuales
Relación de la Institución de microfinanzas con los beneficiarios	Relación relativamente estrecha, que se focaliza en dos momentos: antes de la aprobación del préstamo y en el momento del reembolso
Aprobación del préstamo	Basada en un mínimo análisis del proyecto
Características del préstamo	Las condiciones del crédito son limitantes: los nuevos miembros reciben al principio pequeñas sumas del mismo monto, y luego, podrán pedir sumas más altas a condición de que paguen los préstamos antecedentes a tiempo. Además, a medida de que los clientes devuelven los préstamos y la organización adquiere confianza en los mismos, aumenta la rapidez con la cual se les proporcionan los préstamos sucesivos

Garantías	Garantía solidaria de todos los préstamos, es decir que cada miembro garantiza los préstamos de los demás miembros del grupo y nadie puede obtener nuevos préstamos hasta que todos los miembros no hayan devuelto la suma recibida
Ahorro	A menudo se le pide a los clientes de depositar una cuota de ahorro obligatoria, normalmente retenida al empiezo de una relación
Características del grupo	Los grupos se auto-seleccionan, pero los miembros no pueden ser familiares y han de proceder por la misma situación socio-económica

Tipo de interés

Representa el precio que va a pagar por los préstamos recibidos. Se puede calcular a través dos métodos diferentes:

- **Declining Balance (es decir "Disminución de saldo"):** el interés se calcula cada periodo según el SALDO de capital residuo. El ejemplo aquí abajo considera (por sencillez) las cuotas de capital constantes, a las que se suma el interés del periodo y se obtienen las CUOTAS men-

DECLINING BALANCE

Monto del préstamo: 1.000 \$

Tipo de interés anual: 20%

Plazo del préstamo: 12 meses

Frecuencia: cuotas mensuales

Mes	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				1.000,00
1	100,00	16,67	83,33	916,67
2	98,61	15,28	83,33	833,33
3	97,22	13,89	83,33	750,00
4	95,83	12,50	83,33	666,67
5	94,44	11,11	83,33	583,33
6	93,06	9,72	83,33	500,00
7	91,67	8,33	83,33	416,67
8	90,28	6,94	83,33	333,33
9	88,89	5,56	83,33	250,00
10	87,50	4,17	83,33	166,67
11	86,11	2,78	83,33	83,33
12	84,72	1,39	83,33	-
Total	1.108,00	108,33	1.000,00	

suales. Es un método mas complejo con respecto al FLAT, utilizado principalmente en las áreas urbanas.

- **Flat (es decir "fijo"):** el interés se calcula cada mes según la cuota del CAPITAL obtenida al principio del préstamo. Es el método mas simple, utilizado sobretodo en las áreas rurales.

FLAT

Monto del préstamo: 1.000 \$

Tipo de interés anual: 20%

Plazo del préstamo: 12 meses

Frecuencia: cuotas mensuales

Mes	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				1.000,00
1	100	16,67	83,33	916,67
2	100	16,67	83,33	833,33
3	100	16,67	83,33	750,00
4	100	16,67	83,33	666,67
5	100	16,67	83,33	583,33
6	100	16,67	83,33	500,00
7	100	16,67	83,33	416,67
8	100	16,67	83,33	333,33
9	100	16,67	83,33	250,00
10	100	16,67	83,33	166,67
11	100	16,67	83,33	83,33
12	100	16,67	83,33	-
Total	1.200,00	200,04	1.000,00	

Plan de amortización

Es el plan que establecerás junto con la Institución de microfinanzas, relativo a las **fechas de devolución de las cuotas de los préstamos** (capital + interés); de normal se utilizan dos métodos para la organización del plan:

- Uno basado en las cuotas de reembolso (capital + interés) semanal, bisemanal, mensual, etc., que es también el mas utilizado.
- Uno que prevé el pago periódico de una cuota de intereses y el reembolso total del capital en una solución única al final.

Garantía

Te la pedirán según el tipo de actividad que quieres iniciar (o que ya está gestionando) y la forma de préstamo que te han concedido.

A veces no la piden, por ejemplo en el caso del préstamo grupal o de una actividad ya iniciada, que no necesita garantías porque el provecho

de esta actividad constituye por sí misma la garantía. Es mucho más flexible que la garantía del sistema bancario tradicional.

Procedimientos

Una vez establecida la relación con la Institución de microfinanzas, se pondrán en práctica los procedimientos específicos para proporcionar el préstamo.

La temporada entre el análisis de la solicitud del préstamo y su consecuente erogación es breve, la relación con la institución será clara y sencilla y seguirá más o menos estos **pasos**:

1

Recolección de información sobre de ti (beneficiario) y tu idea de empresa

Modelo de entrevista a los Beneficiarios/Clientes de una IMF:

- Descripción de las actividades económicas desempeñada por los miembros de la familia.
- ¿Desde hace cuándo desempeñas dichas actividades económicas?
- ¿Dicha actividad es individual o junto con otras personas? ¿Cuántas? ¿Quiénes son (familiares y/o empleados)?
- ¿Dónde se revende el producto?
- ¿Cooperas con otras personas que desempeñan la misma actividad económica?
- ¿Dicha actividad económica está registrada oficialmente?
- ¿Cuál capital se invierte en la actividad económica bajo forma de bienes y equipamiento?
- ¿Cuánto valen los bienes de consumo y los materiales utilizados?
- ¿Cuáles son los costes y los provechos de la actividad económica?
- ¿Se te ocurre nunca de pedir un préstamo para financiar la actividad económica? ¿A quién? (familia, amigos, banco, prestadores locales, abastecedores, grupo de ahorro)
- ¿Cuánto tomas prestado, por cuánto tiempo, cuáles son los requisitos?
- ¿Si pudieras pedir un préstamo, lo harías? ¿Cuáles son los requisitos?
- ¿Cuántos meses tardarías para devolver el préstamo?
- ¿Estarías en condiciones de escribir un presupuesto y un business plan?

2

**Comprobación de la información
colectada**

3

**Evaluación de la información
colectada**

4

**Comunicación (a ti personalmente)
sobre la concesión del préstamo
y la organización del plan de
amortización para su devolución**

5

**Autorización para concederte
la financiación Y la erogación
de tu primer micro-préstamo**

6

**Siguiente asesoría (si lo necesitarás)
sobre la gestión de tu primer
préstamo y de tu actividad**



IMPORTANTE

El reembolso de los micropréstamos es importante, porque la Institución de microfinanzas se fía de ti y de tu seriedad en comprometerte a devolver el dinero.

Si tienes dificultades dirígete directamente a quien te asiste dentro de la organización, para acordar otra modalidad de reembolso, así evitarás penalizaciones y costes añadidos.

Fíate de tus posibilidades, pero también de las personas que te asistirán!

PERÚ

Las microfinanzas en Perú

Según el informe "Global Microscope 2014", el que ha examinado 55 países del mundo y ha evaluado el nivel de inclusión financiera, el Perú es el primer país virtuoso en ámbito de microfinanzas; suceden Colombia, Filipinas, Chile e la India.

En el país, desde los '90, se ha desarrollado mucho el sector de las microfinanzas, gracias sobretodo al apoyo gubernamental, que garantiza un buen nivel de reglamentación y supervisión, un sistema de crédito eficaz y una legislación capaz de proteger a los beneficiarios.

La oferta de microcréditos en el Perú es muy variada: tanto desde sujetos reglamentados, como por sujetos no reglamentados – ONG especializadas, Cajas Rurales de ahorro y crédito, Cajas Municipales, cooperativas, instituciones financieras y bancos (de momento solo uno).

Lima sigue siendo el mercado de microfinanzas principal en el Perú, sin embargo, con la difusión de la moneda electrónica, el sector seguirá expandiéndose rápido también en las áreas mas aisladas, donde las microfinanzas son fundamentales para asegurar el acceso al crédito a las clases más pobres de la población.

Las microfinanzas en Perú

Hasta el **30 junio 2014** el sector ha registrado:

- **80** organizaciones de microfinanzas
- **4,1 millones** de clientes
- **28.806 millones** de **soles** (US\$ 9.848 millones) de préstamos (+ **6,82%** con respecto a junio 2013)
- **24.329 millones** de **soles** (US\$ 8.318 millones) de depósitos (+ **9,23%** con respecto a junio 2013)

El café de José

José tiene 52 años, una mujer y dos hijos. Vive en la casa que se construyó en Sillagante, que dista más o menos dos horas del distrito de Pucará, en la provincia de Cutervo, en la región de Cajamarca, en el Perú.

La comunidad donde vive es pequeña y situada en el ambiente rural donde José cultiva el café. Todos se conocen y tienen mucha confianza el uno en el otro, por eso, cuando un amigo se le pidió de formar parte de un pequeño grupo de cafeteros para pedir un microcrédito a la institución local, él aceptó enseguida.

“El mercado del café es voluble, a menudo incierto, y yo tengo que proveer para dos chicos que están creciendo y tienen gana y derecho de estudiar” dice José. “La Institución de microfinanzas nos permite recibir con adelanto el dinero para invertir en la producción de café y este es importante porque nos da la seguridad necesaria para desempeñar nuestra actividad”.

“Gracias al primer préstamo recibido hemos podido constituir una pequeña cooperativa y ahora estamos pensando en expandirnos. Además, sabemos lo bien que trabajamos y ahora somos responsables también de la inversión de alguien que cree en nosotros. Está bien trabajar todos juntos a un proyecto en el cual creemos y a través del cual podemos concretar los sueños de nuestras familias y, al mismo tiempo, ayudar también a la comunidad”.



Las Instituciones de Microfinanzas que cooperan con nuestro proyecto

PRISMA - Cooperativa de Ahorro y Crédito



Desde hace 25 años, PRISMA es una Organización No Gubernamental promotora del desarrollo económico de la población más pobre del Perú. El trabajo de la organización quiere mejorar y fortalecer el sector productivo peruano, sobre todo en las áreas rurales.

PRISMA evalúa los proyectos de los microempresarios, los ayuda a planear las estrategias, los conduce hacia un desarrollo más eficaz teniendo cuidado al impacto sobre la comunidad. Promueve el respeto de las personas, de su cultura y tradiciones, respetando también la diversidad con el objetivo de crear una sociedad inclusiva y una convivencia armónica.

Dónde estamos

Página web: www.prisma.org.pe



Sede principal:

Lima - Perú

Calle Carlos Gonzales N° 251 - Urb. Maranga

Lima 32

Tel. 511 12 090400

Fax: 511 12 090401

E-mail: prisma@prisma.org.pe

Referente:

Diego CONCHA

MIDE - Microcrédito para el Desarrollo



MIDE es una asociación peruana privada, sin ánimo de lucro, que ofrece servicios financieros y más a mujeres que residen en ambientes rurales y que tienen difícil acceso al crédito tradicional.

Para obtener un crédito, los beneficiarios deben de asociarse a Grupo Solidario y presentar un proyecto empresarial para desarrollar.

En 2009 los beneficiarios de MIDE eran 7.471, el 97% de los cuales eran mujeres de la Sierra peruana, el área del país donde se concentra la parte más pobre de la población.

MIDE fue fundada en 1999 y más del 80% de los préstamos que concede son menores de 500 US\$.

Dónde estamos

Página web: www.midecusco.org



Sede principal:

Cusco - Perú

Urb. APROVITE D - 8. San Jerónimo

Tel. 511 084 272771

E-mail: mide@midecusco.org

Sucursales principales:

- Apurímac
- Puno
- Arequipa

Referente:

Rosina VALVERDE

COOPAC NORANDINO - Cooperativa de Ahorro y Crédito



Norandino, cooperativa de ahorro y crédito, es una Institución financiera sólida fundada en 2005 en el Perú. Su misión es ayudar a sus socios, sobretudo en ámbito rural, a través de métodos sostenibles como el microcrédito.

Norandino, a través del desarrollo social y económico de sus socios, promueve el desarrollo económico, social y cultural de la comunidad entera.

Dónde estamos

Página web: www.coopnorandino.com.pe

**Sede principal:**

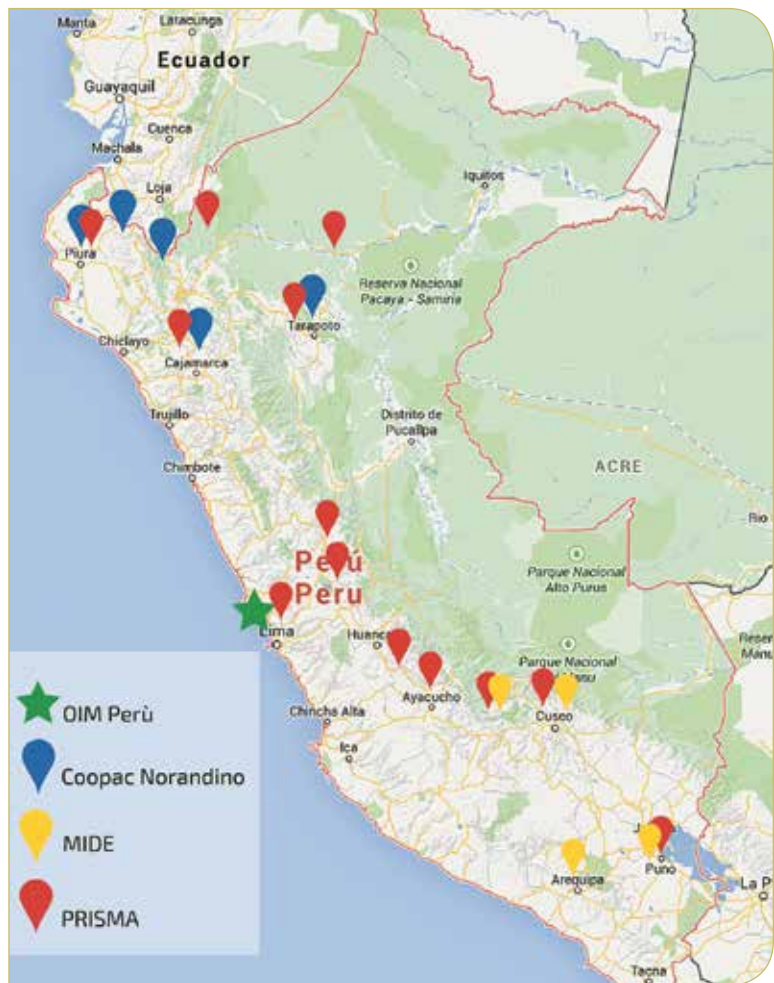
Cajamarca - Perú
 Mariscal Ureta 1128 - Jaén
 Tel. 511 076 433327
 E-mail: rgarcia@coopacnorandino.com

Sucursales principales:

- Piura
- Lamas
- San Ignacio
- Tabaconas

Referente:

Clever Rojas HERNANDEZ



La OIM en Perú

International Organization for Migration (IOM)

Calle Miguel Seminario 320, piso 14, San Isidro

Lima, Perú

Tel. 511 6330000 Ext. 115 • Fax: 511 4409106

E-mail: iomperu@iom.int

Internet: www.iomperu.org

Esta guía ha sido realizada por Etimos Foundation
en el marco del proyecto REMPLY III
en el ámbito de la siguiente colaboración:



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni



etimos
foundation

