

ESCUELA DE POSTGRADO NEUMANN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS



“Factores asociados a las decisiones de financiamiento en Mipymes – clientes Scotiabank Tacna 2018”

**Trabajo de investigación
para optar el Grado a Nombre de la Nación de:**

Maestro en
Administración de Negocios

Autores:

Lic. Garcia Chacon, Wilbert Gustavo
Lic. Palacios Cohaila, Jose Luis
Lic. Telleria Navarro, Hebert Vicente

Docente Guía:

Mg. Yábar Vega, Ben Yúsef Paul

TACNA – PERÚ

2020

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

DEDICATORIA

Dedicado a nuestras familias por el apoyo
brindado y por estar presentes en cada
paso siempre, por ser nuestra fuente de
motivación a seguir siempre adelante

AGRADECIMIENTOS

Un agradecimiento a nuestras familias que nos apoyaron a poder llegar a esta instancia, ya que ellos siempre han estado presentes con su apoyo moral y psicológico y por último a nuestros docentes de los cuales hemos llegado a adquirir los conocimientos precisos para poder desarrollar esta tesis.

El agradecimiento primordial es a Dios quien nos ha guiado y nos ha dado las fortalezas para seguir adelante.

INDICE

DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTOS	IV
INDICE.....	V
INDICE DE TABLAS	X
INDICE DE FIGURAS.....	XIV
RESUMEN EJECUTIVO	XVIII

INTRODUCCIÓN.....21

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....23

1.1. Título del tema	23
1.2. Origen del tema	23
1.3. Formulación del problema	24
1.3.1 Interrogante General.....	24
1.3.2 Interrogante Específica	24
1.4. Justificación de la investigación	24
1.4.1 Teórica.....	24
1.4.2 Metodológica.....	26
1.4.3 Practica.....	31
1.5. Objetivo General.....	32
1.6. Objetivos Específicos.....	32
1.7. Metodología	33
1.7.1 Diseño de la investigación	33
1.7.2 Tipo De Investigación	33
1.7.3 Técnicas e instrumentos	29

1.8. Limitaciones del Estudio.....	34
1.8.1. geográficos.....	34
1.8.2. sectoriales	34
1.8.3. organizacionales	34
1.8.4. temporales	35
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	36
2.1 Conceptualización de tópicos clave	36
2.1.1 Ámbito de aplicación de políticas de pequeña empresa y microempresa	
36	
2.1.2 Segmentación de clientes R1	37
2.1.3 Segmentación de clientes R2.....	38
2.1.4 Segmentación de clientes R3	38
2.1.5 Características de los negocios	38
2.1.6 Perfiles de Riesgo.....	39
2.1.7 Tipos de evaluación crediticia	40
2.1.8 evaluación crediticia - capacidad de pago	41
2.1.9 Tipos de evaluación crediticia - actitud de pago	44
2.1.10 evaluación crediticia - capacidad de cobranza	46
2.1.11 evaluación crediticia - evaluación del negocio	40
2.1.12 Financiamiento De Capital De Trabajo.....	53
2.1.12.1 Financiamiento de Compras	53
2.1.12.2 Financiamiento de Ventas.....	55
2.1.13 Financiamiento de Inversión	55
2.1.14 Financiamiento De Proyectos De Infraestructura.....	57

2.1.15	Créditos De Recurrencia.....	58
2.1.16	Compra de Deuda.....	59
2.1.17	Créditos Respaldados En Depósitos En Efectivo	59
2.2	Teorías Del Financiamiento.....	60
2.2.1	teoría tradicional de la estructura financiera:	60
2.2.2	Teoría de Modigliani y Miller M&M.....	60
2.2.3	Teoría Del Pecking Order	61
2.3	glosario de términos	62
2.3.1	Arrendamiento financiero	62
2.3.2	Arrendamiento operativo	63
2.3.3	Instituciones financieras privadas.....	63
2.3.4	Instituciones financieras públicas	64
2.3.5	Entidades financieras	64
2.3.6	gestión financiera	64
2.3.7	Costo de financiamiento.....	65
2.4	Análisis comparativo de teorías.....	65
CAPÍTULO 3: MARCO REFERENCIAL		67
3.1.	Reseña histórica de la Mipymes en Tacna.....	67
3.2.	Diagnóstico de las Mipymes en Tacna.....	72
3.3.	Análisis Del financiamiento de Las Mipymes En La Entidad Financiera	
	74	
CAPÍTULO 4: DESARROLLO DEL TEMA.....		84
4.1.	Marco Metodológico	84

4.1.1	Diseño de la investigación	84
4.1.2	Tipo De Investigación	84
4.1.3.	Instrumento	70
4.1.4.	Población y muestra	85
4.1.4.1	Población	85
4.1.4.2	Muestra	71
4.2.	Resultados	86
4.2.1	Análisis De La Evaluación Crediticia.....	86
4.2.2	Análisis financiamiento de capital de trabajo	101
4.2.3	Análisis financiamiento de inversión	108
4.2.4	Análisis financiamiento de proyectos de infraestructura	115
4.2.5	análisis créditos de recurrencia y compra de deuda	126
4.2.6	análisis garantías y coberturas	130
4.2.7	análisis créditos respaldados en depósitos en efectivo	133
4.2.8	Análisis Mipymes	136
	CONCLUSIONES	143
	RECOMENDACIONES	148
	BIBLIOGRAFIA	150
	ANEXOS	152
	<i>Anexo 1 – cuestionario factores de financiamiento</i>	152
	<i>Anexo 2 – cuestionario a Mipymes</i>	154
	<i>Anexo 3 – validación alpha de Cronbach - instrumento Mipymes</i>	156

INDICE DE TABLAS

Tabla N°1 – perfiles de riesgo	39
Tabla N°2 – Financiamiento de Compras	54
Tabla N°3 – Financiamiento de Ventas	55
Tabla N°4 – Financiamiento de Ventas	56
Tabla N°5 –Parámetros por destino del financiamiento.....	57
Tabla N°6 –Parámetros por crédito recurrente	58
Tabla N°7 – <i>Análisis comparativo de teorías</i>	66
Tabla N°8 – <i>población</i>	85
Tabla N°9 – <i>Estabilidad del ingreso en el tiempo</i>	86
Tabla N°10 – <i>Generación de excedentes</i>	87
Tabla N°11– <i>Patrimonio personal</i>	88
Tabla N°12– <i>avales</i>	89
Tabla N°13– <i>Antecedentes crediticios internos aceptados</i>	90
Tabla N°14– <i>Antecedentes crediticios externos aceptados</i>	91
Tabla N°15– <i>patrimonio</i>	92
Tabla N°16– <i>Ubicación estable</i>	93
Tabla N°17– <i>Facilidad en la gestión de la cobranza</i>	94
Tabla N°18– <i>Índices Financieros aceptables del negocio</i>	95
Tabla N°19– <i>Grupo Familiar Básico</i>	96

Tabla N°20– <i>utilidad neta o excedente familiar:</i>	97
Tabla N°21– <i>estacionalidad de ventas</i>	98
Tabla N°22– <i>Márgenes por industria</i>	99
Tabla N°23– <i>Total Debt Service Ratio</i>	100
Tabla N°24– <i>crédito de capital de trabajo</i>	101
Tabla N°25– <i>Clientes con antecedentes crediticios positivos</i>	102
Tabla N°26– <i>Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)</i>	103
Tabla N°27– <i>Vigencia máxima de la línea</i>	104
Tabla N°28– <i>Cuota de endeudamiento máxima</i>	105
Tabla N°29– <i>Antecedentes crediticios internos aceptados</i>	106
Tabla N°30– <i>Antecedentes crediticios externos aceptados</i>	107
Tabla N°31– <i>Edad</i>	108
Tabla N°32– <i>Recurrente interno o externo</i>	109
Tabla N°33– <i>Clasificación SBS</i>	110
Tabla N°34– <i>Antigüedad mínima del negocio</i>	111
Tabla N°35– <i>Edad</i>	112
Tabla N°36– <i>Relación con el banco</i>	113
Tabla N°37– <i>Clasificación SBS</i>	114
Tabla N°38– <i>Destino de los créditos individuales</i>	115
Tabla N°39– <i>Administrador del Proyecto</i>	116
Tabla N°40– <i>Garantía</i>	117

Tabla N°41– <i>Número máximo de clientes</i>	118
Tabla N°42– <i>aval</i>	119
Tabla N°43– <i>Hipoteca</i>	120
Tabla N°44– <i>Fondo de garantía</i>	121
Tabla N°45– <i>Aval</i>	122
Tabla N°46– <i>Hipoteca</i>	123
Tabla N°47– <i>Fondo de garantía</i>	124
Tabla N°48– <i>fianza</i>	125
Tabla N°49– <i>Morosidad por cuota del crédito de referencia</i>	126
Tabla N°50– <i>Antigüedad de cancelación</i>	127
Tabla N°51– <i>N° de entidades</i>	128
Tabla N°52– <i>Pago de cuotas de crédito anterior</i>	129
Tabla N°53– <i>Garantías Inmobiliarias</i>	130
Tabla N°54– <i>Garantías Mobiliarias</i>	131
Tabla N°55– <i>Leasing</i>	132
Tabla N°56– <i>Antecedentes crediticios</i>	133
Tabla N°57– <i>edad</i>	134
Tabla N°58– <i>Origen de fondos</i>	135
Tabla N°59– <i>De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?</i>	136
Tabla N°60– <i>De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?</i>	137

Tabla N°61– <i>¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?.....</i>	<i>138</i>
Tabla N°62– <i>¿Está conforme con el financiamiento recibido?</i>	<i>139</i>
Tabla N°63– <i>¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido? ..</i>	<i>140</i>
Tabla N°64– <i>¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?</i>	<i>141</i>
Tabla N°65– <i>¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?.....</i>	<i>142</i>

INDICE DE FIGURAS

Figura N°1 – Segmento Mipymes B - Participación De Mercado	74
Figura N°2 – Segmento Mipymes B - Participación por nivel o rango de deuda (Mipymes B)	75
Figura N°3 – Segmento Mipymes B - Participación Marginal.....	76
Figura N°4 – Segmento Mypyme B - Participación Marginal.....	77
Figura N°5 – compra Y Venta De Cartera – (Préstamos Comerciales MiPymes B	78
Figura N°6 – Segmento Mypyme B - Participación Marginal.....	79
Figura N°7 – evolución compra y venta de cartera - – (Préstamos Comerciales MiPyme B).....	80
Figura N°8 – Préstamos MiPymes – Vista De La Entidad Financiera/desembolsos	81
Figura N°9 – Tasas De Interés - Préstamos Comerciales MiPymes (*).....	81
Figura N°10 – Préstamos MiPymes – Vista canal/desembolsos	82
Figura N°11 – Préstamos MiPymes – Vista territorio/desembolsos.....	83
Figura N°12 – Estabilidad del ingreso en el tiempo	86
Figura N°13 – Generación de excedentes.....	87
Figura N°14 – Patrimonio personal.....	88
Figura N°15 – avales.....	89
Figura N°16 – Antecedentes crediticios internos aceptados	90

Figura N°17 – <i>Antecedentes crediticios externos aceptados</i>	91
Figura N°18 – <i>patrimonio</i>	92
Figura N°19 – <i>Ubicación estable</i>	93
Figura N°20 – <i>Facilidad en la gestión de la cobranza</i>	94
Figura N°21 – <i>Índices Financieros aceptables del negocio</i>	95
Figura N°22 – <i>Grupo Familiar Básico</i>	96
Figura N°23 – <i>utilidad neta o excedente familiar:</i>	97
Figura N°24 – <i>estacionalidad de ventas</i>	98
Figura N°25 – <i>Márgenes por industria</i>	99
Figura N°26 – <i>Total Debt Service Ratio</i>	100
Figura N°27 – <i>crédito de capital de trabajo</i>	101
Figura N°28 – <i>Clientes con antecedentes crediticios positivos</i>	102
Figura N°29 – <i>Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)</i>	103
Figura N°30 – <i>Vigencia máxima de la línea</i>	104
Figura N°31 – <i>Cuota de endeudamiento máxima</i>	105
Figura N°32 – <i>Antecedentes crediticios internos aceptados</i>	106
Figura N°33 – <i>Antecedentes crediticios externos aceptados</i>	107
Figura N°34 – <i>Edad</i>	108
Figura N°35 – <i>Recurrente interno o externo</i>	109
Figura N°36 – <i>Clasificación SBS</i>	110
Figura N°37 – <i>Antigüedad mínima del negocio</i>	111

Figura N°38 – <i>Edad</i>	112
Figura N°39 – <i>Relación con el banco</i>	113
Figura N°40– <i>Clasificación SBS</i>	114
Figura N°41 – <i>Destino de los créditos individuales</i>	115
Figura N°42 – <i>Administrador del Proyecto</i>	116
Figura N°43 – <i>Garantía</i>	117
Figura N°44 – <i>Número máximo de clientes</i>	118
Figura N°45 – <i>aval</i>	119
Figura N°46 – <i>Hipoteca</i>	120
Figura N°47 – <i>Fondo de garantía</i>	121
Figura N°48 – <i>Aval</i>	122
Figura N°49 – <i>Hipoteca</i>	123
Figura N°50 – <i>Fondo de garantía</i>	124
Figura N°51 – <i>fianza</i>	125
Figura N°52 – <i>Morosidad por cuota del crédito de referencia</i>	126
Figura N°53 – <i>Antigüedad de cancelación</i>	127
Figura N°54 – <i>N° de entidades</i>	128
Figura N°55 – <i>Pago de cuotas de crédito anterior</i>	129
Figura N°56 – <i>Garantías Inmobiliarias</i>	130
Figura N°57 – <i>Garantías Mobiliarias</i>	131
Figura N°58 – <i>Leasing</i>	132
Figura N°59 – <i>Antecedentes crediticios</i>	133

Figura N°60 – <i>edad</i>	134
Figura N°61 – <i>Origen de fondos</i>	135
Figura N°62 – <i>De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?</i>	136
Figura N°63 – <i>De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?</i>	137
Figura N°64 – <i>¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?</i>	138
Figura N°65– <i>¿Está conforme con el financiamiento recibido?</i>	139
Figura N°66– <i>¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido?</i> .	140
Figura N°67– <i>¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?</i>	141
Figura N°68– <i>¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?</i>	142

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis analizó los Factores asociados a las decisiones de financiamiento en MIPYMES – clientes Scotiabank Tacna 2018. A través de una experiencia laboral en la entidad financiera Scotiabank, se pudo apreciar que existen factores que afectan la toma de decisiones para la aceptación del financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Tacna como son la Informalidad del negocio, Nivel de endeudamiento elevado, Poco o nulo conocimiento técnico en administración, Empresas que en su mayoría están conformadas por familia, Deficiente asesoramiento contable, Estructura de endeudamiento mal conformada en el corto y largo plazo, y Tasas altas de interés.

Se recogieron datos en un concluyente momento empleando cédulas con cuestionarios de manera cualitativa. La investigación se realizó en base a una recaudación de datos sobre la variable de estudio. El estudio correspondió a una investigación descriptiva – explicativa y de corte transversal. El Diseño de investigación fue no experimental ya que la medida de las variables solo se realizó una vez mientras duró la investigación. La población estuvo referida a los funcionarios PYME de las 2 agencias de la ciudad de Tacna y a las Mipymes que requieren financiamiento dentro del tiempo de estudio. En base a la temática a investigar, se utilizó la totalidad de los trabajadores $n= 10$ y Mipymes que requieren financiamiento dentro del tiempo de estudio.

Los resultados encontrados fueron que los factores que inciden en las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 se determinaron el cuestionario de factores tributarios (Briozzo & Vigier, 2014), los cuales son los mismos que se manejan al momento de otorgar financiamiento a

Mipymes. Los factores de mayor incidencia en las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 son:

“Generación de excedentes”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 46,7% para cada respuesta. “Patrimonio personal”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53.3%. “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 40.0% para cada respuesta. “Ubicación estable”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante un 53,3%. “Facilidad en la gestión de la cobranza”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53,3%. “Índices Financieros aceptables del negocio”.

La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 33.3% para cada respuesta. “Grupo Familiar Básico”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 80,0%. “utilidad neta o excedente familiar”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 60.0%. “Márgenes por industria”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53.3%. “Total Debt Service Ratio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 60.0%. “Vigencia máxima de la línea”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53.3%.

“Cuota de endeudamiento máxima”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 33.3% para cada respuesta. “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53.3%. “Clasificación SBS”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con un 53.3%. “Antigüedad

mínima del negocio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 60.0%. “Relación con el banco”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante un 53.3%. “Destino de los créditos individuales”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 33.3% para cada respuesta.

“Hipoteca”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 53.3%. “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante un 33.3% para cada respuesta. “N° de entidades”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con un 40.0% para cada respuesta. “Leasing”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con un 86.7%. “edad”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con un 63.3%.

Al Determinar si la Pecking Order Theory es aplicable a las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 nos encontramos con que esta teoría Se refiere a la jerarquía u orden de preferencia en la utilización de los medios o recursos financieros de la empresa, por lo que la teoría es aceptable en cuanto a que las empresas presentan problemas para acceder a un financiamiento externo.

En primer lugar, las empresas deben optar por el financiamiento interno ya que los bienes retenidos son la principal de las fuentes de financiamiento que deben ser viables por los empresarios, ya que no están intervenidas por la irregularidad de la investigación, no poseer de costo manifiesto y consienten un mayor margen de discrecionalidad en su manejo y en segundo lugar deben optar por el pronunciamiento de deuda y posteriormente por el acrecentamiento del capital.

Al describir la estructura financiera de las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018, Cada uno de los componentes de la estructura patrimonial: Activo =

Pasivo + Patrimonio Neto, tiene su costo, que está relacionado con el riesgo: "La deuda es menos riesgosa que el Capital, porque los pagos de intereses son una obligación contractual y porque en caso de quiebra los tenedores de la deuda tendrán un derecho prioritario sobre los activos de la empresa. Los dividendos, la retribución de capital son derechos residuales sobre los flujos de efectivo de la compañía, por lo tanto, son más riesgosos que una deuda, por lo tanto el costo de la deuda deberá ser más bajo que en rendimiento del capital, porque es menos riesgoso.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio se realizó para analizar Determinar los Factores más relevantes asociados a las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 a fin de poder mejorar la toma de disposiciones concernidas a la gestión de información proporcionada a los clientes potenciales para un mejor y más fácil entendimiento de los requisitos para un financiamiento así como un incremento en los financiamientos otorgados a las MIPYMES.

Como menciona (Vargas, Valenzuela, & Booth, 2011), una manera de resolver el problema de financiamiento en Pymes es hacer énfasis en programas de educación a microempresarios ya que muchos microempresarios no conocen las tasas de interés, los requisitos para acceder a un financiamiento, así como tampoco conocen sus derechos. Asimismo, creando una concepción de emprendimiento ya que ha obtenido progresiva jerarquía el soporte público al progreso de una cultura de emprendimiento corporativo.

Los resultados de la investigación permitirán conocer qué factores son los más predominantes y cuál es el porcentaje de Mipymes que consiguen ser financiadas. De no realizarse este análisis no se podrá disminuir el porcentaje de Mipymes que son rechazadas para el financiamiento debido a las diferentes irregularidades presentadas por cada una.

En el capítulo I, se desarrolla los antecedentes del estudio como son, título del tema, origen del tema, formulación del problema, justificación de la investigación, objetivos generales y específicos, metodología y limitaciones del estudio.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico en el que se ven los antecedentes de estudio y los conceptos referidos a las variables de estudio referidas a la aplicación de temas relacionados directamente a las variables de estudio como es en este caso el financiamiento en MIPYMES.

En el capítulo III, se desarrolla el marco referencial, considerando, antecedentes del área de investigación, en este caso el área de financiamiento.

En el capítulo IV, se efectuó el desarrollo del tema considerando, descripción del tipo y diseño de la investigación, determinación de la metodología de la investigación, determinación de la población y muestra, diseño de los instrumentos de recopilación de información, procesamiento y presentación de los datos y el análisis de resultados.

Se consideraron las conclusiones y recomendaciones finalizando con la bibliografía y anexos correspondientes.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1. Título del tema

Factores asociados a las decisiones de financiamiento en Mipymes – Clientes Scotiabank Tacna 2018.

1.2. Origen del tema

La presente tesis analizará los Factores asociados a las decisiones de financiamiento en MIPYMES – clientes Scotiabank Tacna 2018. A través de una experiencia laboral en la entidad financiera Scotiabank, se puede apreciar que existen factores que aquejan la toma de decisiones para la aceptación del financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Tacna como son la Informalidad del negocio, Nivel de endeudamiento elevado, Poco o nulo conocimiento técnico en administración, Empresas que en su mayoría están conformadas por familia, Deficiente asesoramiento contable, Estructura de endeudamiento mal conformada en el corto y largo plazo, y Tasas altas de interés.

Los problemas a la hora de requerir un financiamiento por parte de las Mipymes del área de comercio son las malas decisiones dentro de las mismas como : la informalidad al largo plazo, la inversión en solo un mercado que no es el local o nacional, entre otras toman importancia al momento de querer acceder a un financiamiento lo cual se ve reflejado en los factores asociados para la aceptación o rechazo de dicho financiamiento Motivo por el cual estas Mipymes en su mayoría no logran acceder a un financiamiento ya que no cumplen los requisitos que una Mipyme formal y legal y con una buena gestión debe tener.

1.3. Formulación del problema

1.3.1 Interrogante General

¿Cuáles son los factores asociados a las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018?

1.3.2 Interrogante Específica

- ¿Cómo es la estructura de financiamiento de las Mipymes – Clientes Scotiabank Tacna 2018?
- ¿La Pecking Order Theory es aplicable a las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018?
- ¿Cuáles son los factores de mayor influencia en las decisiones de financiamiento de las Mipymes – Clientes Scotiabank Tacna 2018?

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

Se refiere a la aplicación de temas correspondidos claramente a las variables de estudio. Se usará como referencia a los autores como:

- Ascúa, R.

Transmite los conocimientos, metodología y procesos requeridos para intervenir en la proyección y gestión del financiamiento de proyectos de innovación tecnológica, tanto en empresas como instituciones públicas y privadas de I+D. Analiza las exigencias en diferentes niveles, haciendo énfasis en los proyectos de innovación de las empresas. Analiza críticamente los instrumentos de Promoción de la Innovación en PyMEs. Implantando

mecanismos de cooperación en la financiación de la ciencia, tecnología e innovación. (Ascúa, 2008)

- Bebczuk, R.

El trabajo de Ricardo N. Bebczuk, Financiamiento empresario, desarrollo financiero y crecimiento, recibió el Premio de Banca Central “Rodrigo Gómez 2000”, de parte de los bancos centrales de América Latina, el Caribe y España, por la disposición del análisis que hace sobre la excelencia de las anomalías de investigación en el proceso de transmisión del adelanto financiero al desarrollo económico. (Bebczuk, 2010)

- Berger, M., Guillamón, B.

Dado el valor que tienen las PYMES es esencial estudiar los componentes que ayudan a las empresas a ser más competitivas en el ámbito nacional como internacional. En concreto, se estudia el impacto que posee la disposición emprendedora en la capacidad de sobrevivencia y desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Berger & Guillamón, 2007)

Los efectos exponen que la capacidad de ajuste de las organizaciones a las circunstancias del entorno es la primordial variable que está correspondida con la sobrevivencia y desarrollo empresarial. La proactividad, la alineación al crecimiento y el impulso de nuevos productos resultaron variables que no crean ningún efecto en la capacidad de sobrevivencia y desarrollo de las PYMES. (Berger & Guillamón, 2007)

- Dorff L.

Las PYMES, han ganado y almacenado fortalezas en el mercado, en base a decisión y agudeza empresarial, por ello se le conoce como micro, pero este esfuerzo ha estado lejos de ser mejorados, por organizaciones,

como los mediadores mercantiles esencialmente los bancos, quienes lo han calificado como secundario en su cartera de negocios, asentando este hecho en el argumento del riesgo y el coste.

- Filippo, A. Et Al.

Existe un mercado de financiamiento a las pymes pero que opera en forma limitada y restringida: en la posconvertibilidad no se ha producido una merma en las dificultades de acceso al crédito por parte de las pymes. Se considera que las pymes podrían apropiarse de un mayor porcentaje de los créditos; sin embargo, sin políticas de Estado para el mercado bancario, este porcentaje será destinado a créditos a grandes empresas y/o a créditos personales, debido entre otras razones, a que representan operaciones de mayor rentabilidad y menor grado de incobrabilidad para los bancos comerciales. (Filippo, 2004)

1.4.2 Metodológica

Se recogerá datos en un concluyente momento empleando cédulas con cuestionarios de manera cualitativa. La investigación se ejecutará en base a una recolección de datos relacionados a la variable de estudio. El estudio corresponde a una investigación descriptiva - explicativa

El Diseño de investigación es no experimental ya que la medida de las variables se realizará solo una vez mientras dure la investigación. Y de corte transversal. Las ventajas de usar una investigación de tipo descriptivo es que permite calcular las percepciones reales, no hay desvíos posibles producidos por el encuestador y ciertos tipos de datos se obtienen por simple expectación.

El análisis de los Factores más significativos asociados a las decisiones de no financiamiento en Mipymes – Clientes Scotiabank Tacna 2018 se realizara en base a una encuesta a funcionarios PYME de las 2 agencias de la ciudad de Tacna. En cuanto al porcentaje de financiamientos otorgados en Mipymes – Clientes Scotiabank Tacna 2018, se determinará en base a documentación del área de financiamiento de ambas agencias ya que al ser parte de la entidad se cuenta con el acceso a dicha documentación.

Tener esta información tanto de documentación como de las encuestas permitirá contar con notas más puntuales, encajar métodos de perfección al intento de financiamiento, generalizar datos, corregir faltas y buscar soluciones de acuerdo a las necesidades de las Mipymes

Para desarrollar e implementar este estudio se requiere:

- Compilación, expediente y estudio de la bibliografía referente a las variables de estudio
- Lectura y investigación de documentación relativa a la variable de estudio
- Elaboración del estudio en base a la investigación de la documentación y a la bibliografía mostrada
- Elaboración del análisis en base al trabajo de campo realizado

1.4.3 Practica

El presente estudio se efectúa para analizar Determinar los Factores más relevantes asociados a las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 a fin de poder mejorar la toma de decisiones relacionadas a la gestión de información proporcionada a los clientes potenciales para un mejor y más fácil entendimiento de los requisitos para un financiamiento así como un incremento en los financiamientos otorgados a las Mipymes

Los resultados de la investigación nos permitirán conocer qué factores son los más predominantes y cuál es el porcentaje de Mipymes que consiguen ser financiadas. De no realizarse este análisis no se podrá disminuir el porcentaje de Mipymes que son rechazadas para el financiamiento debido a las diferentes irregularidades presentadas por cada una.

1.5. Objetivo General

Determinar los factores que inciden en las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018

1.6. Objetivos Específicos

- Describir la estructura financiera de las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018
- Determinar si la Pecking Order Theory es aplicable a las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018

- Determinar los factores que mayor incidencia tienen en las decisiones de financiamiento de las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018

1.7. Metodología

1.7.1 Diseño de la investigación

Diseño de investigación es no experimental ya que se centra en la analítica de un problema específico al cual pretenden dar solución sin hacer modificaciones en las variables de estudio

1.7.2 Tipo De Investigación

El estudio corresponde a una investigación descriptiva - relacional, y que va a determinar los actores y la influencia de estos en la deuda que adquieran las empresas que se les otorga financiamiento

Las ventajas de usar una investigación de tipo descriptivo es que nos permite medir las percepciones reales, no hay desviaciones probables causadas por el encuestador y ciertos tipos de datos se consiguen por simple observación

1.7.3 Técnicas e instrumentos

En coherencia con los objetivos planteados la técnica correspondiente es la encuesta.

1.7.3.1 Instrumentos para la Recolección de Datos

El instrumento utilizado es el cuestionario. El instrumento para la variable de estudio es el de Briozzo & Vigier (2014)

1.8. Limitaciones del Estudio

1.8.1 geográficos

- Tacna - Correspondido a la entidad Scotiabank

1.8.2 sectoriales

- Sector Mipymes

1.8.3 organizacionales

Los cuales servirán para ser utilizado como guía por organizaciones dedicadas al mismo rubro

- Identificar el aspecto técnico y funcionales del proyecto Establecer los recursos necesarios
- Planificar detalladamente las actividades a ejecutar

1.8.4 temporales

- 20 agosto - octubre

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1 Conceptualización de tópicos clave

2.1.1 Ámbito de aplicación de políticas de pequeña empresa y microempresa

Negocios con ventas anuales mayores a S/300M, independientemente de su personería jurídica (Persona Natural con negocio propio o Persona Jurídica) o tipo de organización (Negocio unipersonal o Sociedades), equivalentes, que logran acceder a un producto estandarizado en valor, vencimiento y tasa, a través del cálculo de la Venta Mensual anualizada máxima. (Scotiabank, 2018).

Todas las solicitudes de clientes de los segmentos de Pequeña Empresa B y Microempresa, que expongan ventas anualizadas hasta S/.1'400M han de evaluarse a través de la actual sistemática y mediante un empleado de servicios especialista, ya sea dentro de la independencia comercial como aquellas que se exhiban a la Mesa de Decisión. De igual manera se sucederá con aquellas empresas que declaren más de S/.1'400M y quieran acceder a los productos estandarizados. (Scotiabank, 2018).

2.1.2 Segmentación de clientes R1

De acuerdo a (Scotiabank, 2018), Negocios registrados en el Régimen Especial de Renta (RER), Régimen Único Simplificado (RUS) o Régimen General (con ventas anuales declaradas menores de S/.300M). Se

circunscriben negocios sin RUC o con RUC inactivo siempre que cumplan con cualquiera de los siguientes puntos:

- Clientes con créditos recurrentes con el Banco,
- Si tienen al menos 1 año de práctica crediticia con préstamos desde S/. 30M y Calificativo Normal (por lo menos 8 en los últimos 12 meses).
- Si se dedican al rubro de Transporte de Carga o Pasajeros con al menos 5 años de experiencia en el giro.
- Si los préstamos a conceder poseen el apoyo de una garantía seria

No incluye clientes sin referencias crediticias en 12 últimos meses, exceptuado si el crédito cuenta con garantía real. (Scotiabank, 2018)

2.1.3 Segmentación de clientes R2

Negocios registrados en el Régimen General con ventas anuales emitidas superiores de S/.300M e inferiores de S/.900M. (Scotiabank, 2018)

2.1.4 Segmentación de clientes R3

Negocios registrados en Régimen General con ventas anuales emitidas superiores de S/.900M. (Scotiabank, 2018)

2.1.5 Características de los negocios

Los negocios a considerar deben demostrar lo siguiente:

- Generación de excedentes.
- Apoyo patrimonial.
- Registro de las actividades del negocio.
- Han de desenvolverse en un punto fijo (no ambulantes)
- No desarrollar actividades estacionales, ocasionales o ilícitas.
- No situarse en zonas peligrosas o fuera del terreno de operación del Banco.

2.1.6 Perfiles de Riesgo

Para pronosticar la posibilidad de pérdida (%) de cada cliente (y/o potencial cliente) de acuerdo a (Scotiabank, 2018) al otorgarle un préstamo, se maneja un modelo estadístico, el cual se formula mediante una segmentación por perfil de riesgo que contiene como primordiales variables las siguientes:

- Cliente: Con Garantía o Sin Garantía
- No cliente: Con Garantía o Sin Garantía.

La segmentación de perfil de riesgo se usa para toda la cartera Pequeña Empresa B y presenta una mejor granularidad; se cuenta con los siguientes seis perfiles de riesgos:

Tabla N°1 – perfiles de riesgo

Perfil de Riesgo	PCL Sin Garantía	PCL Con Garantía
Very Low	[0 - 2%]	0%
Low	> 2% - 4%]	0%
Medium A	> 4% - 7%]	> 0% - 2.6%]
Medium B	> 7% - 10%]	> 2.6% - 3.6%]
High	> 10% - 14%]	> 3.6% - 4 %]
Very High	> 14% - 30%]	> 4 %

Fuente; (Scotiabank, 2018) Rangos podrán variar si el desempeño y riesgo del portafolio con garantía varía drásticamente en el tiempo.

2.1.7 Tipos de evaluación crediticia

a) Evaluación completa:

Comprende la Propuesta de Crédito Microempresa (Anexo II-A de la Política de Créditos) y la Proyección de Ventas (Anexo II-B o Anexo II-C, según actividad). Se debe efectuar en toda valoración de negocios a menos que se detalle otro tipo de valoración.

b) Evaluación simplificada:

Anexo II-D de la Política de Créditos.

El tipo de valoración (completa o simplificada) no precisa la documentación a requerir. A falta de detalle, se usará la documentación completa. Del mismo modo, el uso de otro tipo de documentación se mostrará de manera expresa en la actual Política.

2.1.8 evaluación crediticia - capacidad de pago

Son aquellos parámetros ligados a la estabilidad de ingresos en el tiempo, generación de excedentes y patrimonio del negocio (acumulación):

a) Estabilidad del ingreso en el tiempo:

- Antigüedad mínima de operaciones del negocio: 1 año.
- Edad del accionista principal (negocio unipersonal):
 - Mínima: 21 años. Se requiere sólo aval con ingresos en el tramo de 21 a 24 años. A partir de 25 años no se requiere aval.
 - Máxima: 69 años (máximo 74 años al final del crédito)
- No se financian las siguientes actividades y oficios:
 - Agricultura (excepto aquella asociada a la agroindustria)

- Pesca. Se podrá atender a clientes del sector pesca que presentan antecedentes crediticios positivos y embarcaciones con capacidad de bodega mayor a 10TN.
- Minería y petróleo
- Inmobiliaria
- Armadores
- Transporte público de pasajeros con una sola unidad de transporte (sin infracciones vigentes ni orden de captura).
- Abogados, Contadores y Oficios menores
- Servicios de asesoría y actividades de servicios sin activos fijos.
- Juegos electrónicos y casinos.

b) Generación de excedentes:

- Venta mensual mínima: S/. 20M.
- Ventas estables o en crecimiento.
- No registrar patrimonio negativo en el último estado financiero presentado a la SUNAT .

c) Patrimonio personal (negocios unipersonales y sociedades familiares):

- Patrimonio Personal = Casa o local propio o aval de propiedad.

d) Avales:

- Se requiere aval en los siguientes casos:
 - Cliente con edad entre 21 y 24 años: Sólo Aval de ingresos. Se exonera el aval de ingresos si el cliente registra los últimos 12

meses (mínimo 8 meses con saldo de deuda) con calificativo SBS Normal y el monto del crédito no excede de S/. 25M.

- Cliente no cuenta con casa o local propio: Aval de propiedad. Los avales podrían ser los padres, suegros o familiares directos. No existirá límite de edad para avales.
- Requisitos del aval:
 - Debe contar con casa propia (no terreno).
 - No se aceptan avales cruzados.
 - Si cuenta con negocio se evalúa según los parámetros indicados en la presente Política de Créditos Microempresa.
- Requisitos para avales con renta de quinta categoría (dependientes formales) aplicable a otros ingresos del cliente y cónyuge.
 - Edad: No menor de 25 años ni mayor de 69 años.
 - Antigüedad laboral mínima: 1 año.
 - El empleador debe tener clasificación Normal en 2 últimos períodos y no encontrarse en proceso de reestructuración o liquidación en INDECOPI.
 - Relación Cuota Ingreso del 25% sobre sus ingresos netos.
 - Ingreso Neto=Ingreso bruto boleta- descuentos. de ley – alquiler de vivienda o cuota hipotecaria de vivienda.
 - Se determina la cuota de endeudamiento máxima (CEM).

2.1.9 Tipos de evaluación crediticia - actitud de pago

Parámetros referidos al comportamiento crediticio del cliente, cónyuge, aval y socios o accionistas del negocio (persona jurídica) con el Banco, con el sistema financiero y con entidades no financieras: Cliente, cónyuge, aval, accionistas del negocio y empresas relacionadas (tener más de 50% del accionariado) (Scotiabank, 2018)

a) Antecedentes crediticios internos aceptados:

- No debe registrar créditos vencidos, castigados o créditos con cuotas impagas.
- Atraso máximo: 25 días en 12 últimos meses. En los 6 últimos meses el atraso no puede ser mayor de 12 días por cuota.
- No debe registrar crédito refinanciado vigente.

b) Antecedentes crediticios externos aceptados (Incluye deuda de CrediScotia como cualquier otra entidad):

- Clasificación SBS Normal en 3 últimos meses y hasta CPP en meses anteriores. Se acepta hasta 5% de clasificación CPP en créditos de consumo en los 3 últimos meses.
- No debe registrar clasificación SBS Deficiente, Dudoso o Pérdida en 12 últimos meses.
- No debe registrar deuda refinanciada vigente (no se incluye RESIT), deuda en cobranza judicial o deuda castigada.
- No debe registrar protestos financieros sin aclarar en bases externas en los últimos 2 años, en caso contrario se debe adjuntar información aclaratoria que evidencie el pago. Se exceptúan los

clientes recurrentes (internos y externos) cuyos protestos (suma o individual) no exceden de S/. 25M.

- No debe registrar tarjetas de crédito anuladas o cuentas corrientes cerradas con período de castigo vigente.
- No debe registrar deudas pendientes mayores de S/.1, 5M con la SUNAT, o Banco de Materiales, a menos que se sustente el refinanciamiento.
- No registrar morosidad actual sin aclarar, excepto si el monto moroso no excede de S/. 500.
- Número máximo de entidades financieras con deuda de negocio (incluye deuda con el Banco):
 - Para R1: 4 entidades.
 - Para R2 y R3: 5 entidades.
- No encontrarse en la base de oficios SBS (delitos).

2.1.10 evaluación crediticia - capacidad de cobranza

Parámetros que facilitan la ubicación del cliente y la gestión de cobranza.

a) Patrimonio:

- Casa o local propio (no terreno) sustentados con último autoavalúo, título de propiedad, constancia de adjudicación o copia literal de dominio. Exonerados los créditos con garantía hipotecaria, leasing, garantía prendaria con convenio o con depósitos en efectivo en garantía.
- La copia literal de dominio no debe tener antigüedad de expedición mayor de 30 días.

- Cliente recurrente externo que no cuenta con casa o local propio, puede acceder a un crédito de hasta S/.30M sin aval de propiedad.
- Los socios mayoritarios que actúan como avales solidarios, deben sustentar casa propia, excepto si la persona jurídica cuenta con propiedad inmobiliaria.

b) Ubicación estable:

- Todos los créditos deben contar con verificación domiciliaria y visita al negocio. Los clientes recurrentes internos sólo requieren verificación domiciliaria si cambiaron de domicilio, sustentado con recibo de luz o agua.
- La casa o local propio debe tener las siguientes características mínimas:
 - No deben predominar los materiales ligeros o precarios en más del 50% de su estructura (esteras, cartones y maderas recicladas).
 - No deben carecer de servicios básicos (luz y agua).
- No se aceptan aquellos autovalúos que presenten las siguientes condiciones:
 - Tenedor o poseedor (sujeto a evaluación).
 - Propiedad en Sucesión indivisa.
 - Terreno, excepto si la verificación señala lo contrario.
 - Predio rural, excepto si la verificación señala lo contrario.
- Todos los clientes, socios mayoritarios y avales deben contar con verificación domiciliaria. Sólo se exceptúan los créditos con respaldo

en depósitos en efectivo en garantía (garantía líquida) y las disposiciones de línea de crédito.

c) Facilidad en la gestión de la cobranza:

- Los inmuebles no deben situarse en zonas peligrosas, de difícil acceso o fuera del área de influencia de las Agencias del Banco. Se exceptúan los clientes que residen en zona peligrosa en los siguientes casos:
 - Clientes con local propio no ubicado en zona peligrosa.
 - Clientes con local comercial alquilado y 12 meses de calificativo SBS Normal (créditos microempresa o comercial) si el monto solicitado no excede de S/.20M.

2.1.11 evaluación crediticia - evaluación del negocio

a) Índices Financieros aceptables del negocio:

- Índice de liquidez (Activo corriente / Pasivo corriente): Mayor a 1. El pasivo corriente no deberá considerar la porción corriente de la deuda de largo plazo.
- Solvencia (Deuda + Préstamo / Patrimonio): No mayor de 1. En actividades comerciales R2 y R3 hasta 1.5.
- Rentabilidad (Utilidad neta / Ventas): Mayor del 5% de la Venta Mensual.

b) Otros parámetros del negocio con respecto al financiamiento:

- Crédito para capital de trabajo / capital de trabajo: Menor o igual a 1
- Crédito para capital de trabajo / Inventarios: Menor o igual a 1

c) Factor de ajuste por Grupo Familiar Básico (GFB): Aplica a Personas Naturales y Personas Jurídicas.

Ajuste aplicado a la utilidad neta del negocio para deducir los gastos incurridos por el dueño del negocio en la manutención de los miembros dependientes de su familia. Se aplica a los negocios unipersonales o familiares (padres e hijos) cuyo grupo familiar no supera los 4 miembros (GFB). Si el GFB excede de 4 miembros se debe deducir el 10% adicional de la utilidad neta por cada miembro dependiente adicional. La deducción por este concepto no será mayor de S/.10M.

d) Factor de ajuste de la utilidad neta o excedente familiar:

Ajuste aplicado a la utilidad neta o excedente familiar del negocio en función a la relación existente entre la Venta Mensual anualizada y las ventas anuales declaradas.

e) Factor de ajuste por estacionalidad de ventas:

- En julio y diciembre se multiplicará la Venta Mensual por el factor de ajuste 0.67.
- Este ajuste se realizará sólo en los negocios que se encuentren en campaña.

f) Márgenes por industria

Se han establecido márgenes de venta máximos por industria. Dependiendo de la industria a la que el cliente Pyme B pertenezca, tendrá un límite de margen de ventas máximo, según sus ventas declaradas. Si el margen se encuentra por debajo del límite requerido, la solicitud se eleva al

Oficial de Créditos. Los márgenes aprobados se componen de los siguientes criterios:

- Sector Económico, CIIU Grupo, CIIU Actividad.
- Giro del negocio.
- Ventas declaradas.

g) TDSR (Total Debt Service Ratio)

Ratio que permite identificar si el potencial cliente actualmente se encuentra sobre endeudado, clasificándose, así como un perfil de alto riesgo para el otorgamiento de un préstamo adicional. Dependiendo de la industria a la que el Cliente Pyme B pertenezca, y de acuerdo a su perfil de riesgo, el ratio de TDSR tiene un límite. Si la ratio se encuentra por encima del límite requerido, la solicitud se eleva al Oficial de Créditos.

El cálculo del TDSR contempla el siguiente criterio:

$$\text{TDSR} = \frac{\text{Suma de cuotas créditos de consumo}}{(\text{Utilidad Neta} - \text{Cuota Propuesta})}$$

Dónde:

- Suma de cuotas créditos de consumo, es la deuda de consumo vigente que tiene el cliente con otras IFIS (incluye deuda consumo SBP).
- Utilidad Neta, es el ingreso neto después de impuestos; y
- Cuota Propuesta, es la cuota del nuevo préstamo Pyme B que está solicitando

2.1.12 Financiamiento De Capital De Trabajo

Financia el inicio del ciclo operativo del negocio (financiamiento de compras) y el final del ciclo comercial (financiamiento de ventas).

2.1.12.1 Financiamiento de Compras

Comprende el financiamiento de compras de mercadería o insumos, mano de obra y demás gastos operativos anteriores a la venta del producto.

Tabla N°2 – Financiamiento de Compras

segmento	Tipo de operación		Productos		RCI	Plazo máximo	Monto máximo			
							PCL < 10%		PCL > 10%	
						No cliente	cliente	No cliente	cliente	
R1	LCRD pagaré cuotas	o en	Crédito sin garantía	Servicios	18 meses	S/ 145,000	S/ 70,000	S/ 45,000	S/ 70,000	
			Crédito con garantía hipotecaria	25%, otros 15% de la venta mensual		S/ 45,000	S/ 180,000	S/ 120,000	S/ 145,000	
R2	LCRD pagaré cuotas	o en	Crédito sin garantía	Servicios	18 meses	S/ 70,000	S/ 95,000	S/ 70,000	S/ 95,000	
			Crédito con garantía hipotecaria	15%, otros 10% de la venta mensual		S/ 250,000	S/ 280,000	S/ 200,000	S/ 225,000	
R3	LCRD		Tarjeta de crédito empresarial	No aplica	24 meses			S/ 3,500		
	LCRD		Línea en cuenta corriente	No aplica	7 días			S/ 3,500		
	LCRD pagaré cuotas	o en	Crédito sin garantía	10% de la	18 meses			S/ 140,000		
			Crédito con garantía hipotecaria	venta		S/ 305,000	S/ 350,000	S/ 280,000	S/ 305,000	
	LCRD		Tarjeta de crédito empresarial	No aplica	24 meses			S/ 10,000		
LCRD		Línea en cuenta corriente	No aplica	7 días			S/ 10,000			

Fuente; (Scotiabank, 2018) , Los montos máximos y porcentajes consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro.

2.1.12.2 Financiamiento de Ventas

Financia las ventas realizadas con letras o facturas. Las letras o facturas no deben tener vencimiento mayor de 90 días.

Tabla N°3 – Financiamiento de Ventas

segmento	Tipo de operación	Productos	RCI	Monto máximo	Plazo máximo
				S/	
R1	LCRD o específico	Descuento de letras o adelanto de facturas (c/cartas cruzadas)	Servicios 25%, otros 15% de la venta mensual	S/ 120,000	90 días
R2	LCRD o específico	Descuento de letras o adelanto de facturas (c/cartas cruzadas)	Servicios 25%, otros 15% de la venta mensual	S/ 200,000	90 días
R3	LCRD o específico	Descuento de letras o adelanto de facturas (c/cartas cruzadas)	10% de la venta mensual	S/ 280,000	90 días

Fuente; (Scotiabank, 2018) , Los montos máximos y porcentajes consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro

2.1.13 Financiamiento de Inversión

Financia la compra de maquinaria y/o equipo (nuevo o usado), locales comerciales o vivienda y la mejora de instalaciones en locales propios (obras civiles).

Tabla N°4 – Financiamiento de Ventas

segmento	Tipo de operación	Productos	Financiamiento máximo / valor de garantía	RCI	Plazo máximo	Monto máximo S/	
						PCL < 10% Cliente/ no cliente	PCL > 10% Cliente/ no cliente
R1	Leasing o pagaré en cuotas	Maquinaria y equipo nuevo	80% VF	Servicios 25%, otros	36 meses	S/ 350,000	S/ 180,000
		Maquinaria y equipo usado	50% VRI	15% de la venta	24 meses		
		Locales comerciales	100% VRI	mensual	72 meses		
R2	Leasing o pagaré en cuotas	Maquinaria y equipo nuevo	80% VF	Servicios 15%, otros	36 meses	S/ 450,000	S/ 280,000
		Maquinaria y equipo usado	50% VRI	10% de la venta	24 meses		
		Locales comerciales	100% VRI	mensual	64 meses		
R3	Leasing o pagaré en cuotas	Maquinaria y equipo nuevo	80% VF	10% de la venta	36 meses	S/ 600,000	S/ 500,000
		Maquinaria y equipo usado	50% VRI	mensual	24 meses		
		Locales comerciales	100% VRI		84 meses		

Fuente; (Scotiabank, 2018), Los montos máximos y porcentajes consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro. En el caso de operaciones de Leasing, los montos máximos no consideran IGv

2.1.14 Financiamiento De Proyectos De Infraestructura

Financia la adquisición de terrenos, locales comerciales o construcción de locales comerciales, promovidos por una Asociación de microempresarios o empresa promotora, los cuales solicitan el financiamiento de una parte de este proyecto mediante el otorgamiento de microcréditos individuales a sus asociados o microempresarios captados por la empresa promotora.

Tabla N°5 –Parámetros por destino del financiamiento

Destino	Administrador Del proyecto	Nivel de Pre-Venta (1)	Garantía	Licencias
Adquisición de Terreno y/o locales	Agrupación de Microempresarios	100%	Aval de la Organización que los agrupa. Hipoteca del inmueble del Proyecto Si los locales no están independizados, constituir fondo de garantía mínimo del 5% del financiamiento.	Zonificación Comercial.
		70% o el punto de equilibrio del proyecto (el que resulte mayor) considera el valor del terreno.	Aval de la Organización que los agrupa. Hipoteca del inmueble del Proyecto. Si los locales no están independizados, constituir fondo de garantía mínimo del 5% del financiamiento.	Ante proyecto Aprobado.
Construcción de Locales (Incluye adquisición de Terreno)	Empresa Promotora	70% o el punto de equilibrio del proyecto (el que resulte mayor), considera el valor del terreno.	Fianza de la Empresa Promotora hasta que se independicen los locales. Hipoteca del inmueble del proyecto. Si los locales no están independizados, constituir fondo de garantía mínimo del 5% del financiamiento.	Ante proyecto Aprobado.

Fuente; (Scotiabank, 2018), (1) Incluye Inicial pagada, créditos aprobados no desembolsados y compras de locales al contado.

2.1.15 Créditos De Recurrencia

Son los créditos para financiamiento de compras que se otorgan a los clientes recurrentes del Banco y de otras entidades que hayan demostrado buen comportamiento de pagos en su crédito anterior (crédito referencia).

Tabla N°6 –Parámetros por crédito recurrente

Modalidad	Tipo de Operación	de Morosidad por Cuota, del Crédito de Referencia	Máxima Antigüedad de Cancelación	de Monto Máximo	Tipo Evaluación
Recurrente Interno Automático	LCDR Específico	o Hasta 10 días en un crédito con 6 cuotas pagadas como mínimo (No prepagos ni reprogramaciones).	Hasta 6 meses	1.2 veces el crédito de referencia hasta el monto máximo según segmento	Simplificada hasta S/. 45M
Recurrente Interno Inversión	LCDR Específico	o Hasta 10 días en un crédito de inversión (No hipotecario vivienda) con 12 cuotas pagadas como mínimo (No prepagos ni reprogramaciones).	Hasta 6 meses	1.2 veces la cuota que ha pagado o viene pagando del crédito de inversión hasta un máximo de S/. 45M.	Simplificada
Recurrente Externo Automático	LCDR Específico	o 12 últimos meses con calificación normal en bases externas.	Mínimo 8 meses de los últimos 12 con saldo de deuda MES y/o Comercial	De acuerdo con evaluación hasta el monto referencial (*)	Simplificada hasta S/. 45M

Fuente; (Scotiabank, 2018), Monto Referencia – el mayor monto entre:

La diferencia entre el mayor y último saldo de deuda (MES y/o Comercial) en 12 reportes SBS por el factor 1.2 y el 50% del saldo de deuda promedio de los últimos meses con saldo de deuda MES y/o Comercial.

Nota: El incremento del crédito de recurrencia se aplica hasta 2 veces por año.

2.1.16 Compra de Deuda

Crédito destinado a financiar la compra de deuda de otras instituciones. En todos los casos se tomará en cuenta lo siguiente:

- Sólo se puede comprar la deuda (microempresa + comercial) de hasta 2 entidades.
- Se debe haber pagado, al menos, 6 cuotas del crédito a comprar o de un crédito anterior.
 - Si se compra una línea de crédito, considerar en la evaluación que, al menos, el 50% de la línea a comprar se mantiene, por lo tanto, considerar el saldo y cuota a pagar en evaluación.
 - Si el crédito es con garantía hipotecaria se debe trasladar la garantía al Banco.

2.1.17 Créditos Respaldados En Depósitos En Efectivo

Destinado a financiar la compra de insumos, importaciones, cartas fianzas o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales.

2.2 Teorías Del Financiamiento

2.2.1 teoría tradicional de la estructura financiera:

La teoría tradicional acerca de la estructura financiera plantea la presencia de una establecida combinación entre recursos propios y ajenos, los cuales definen la EFO (estructura financiera óptima). Esta teoría no tiene

una base teórica inflexible, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin dejar de lado que la EFO (estructura financiera óptima) obedece a diversos factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica en el que se desenvuelve, la estrategia financiera de la empresa; el nivel de detrimento del mercado y la unión económica en general. (Aguilar, 2013)

2.2.2 Teoría de Modigliani y Miller M&M

Llamada también, teoría sobre la estructura de capital, la cual fue formulada en 1958, la cual conjetura que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son absolutamente autónomos de la disposición de la estructura financiera de la empresa; por lo que se contrapone a la teoría tradicional anteriormente expuesta. (Aguilar, 2013)

2.2.3 Teoría Del Pecking Order

La teoría del pecking order, se origina con los trabajos de Myers (1977) y Myers y Majluf (1984), quienes señalan que las empresas tienen un orden de preferencia al momento de decisión de financiamiento de una inversión

De acuerdo a (Leary & Roberts, 2010), la teoría del pecking order brinda una definición sobre la relación entre la estructura de capital y los dificultades de información, cuando la empresa debe dar financiamiento a distintos proyectos de inversión. En mercados de capitales perfectos la información se encuentra disponible sin costo para cualquier inversionista, este condicional abarca la información de los involucrados en el mercado y, efectivamente, presume que todos tienen la misma información acerca de las distintas entidades que cotizan en dicho mercado

Según lo mencionado por (Serrasqueiro, Armada, & Nunes, 2011), la teoría del pecking order manifiesta que las empresas no tienen una organización óptima de capital que pretendan conseguir, en su lugar siguen un grado de jerarquías al momento de buscar financiamiento. La elección de este grado de jerarquías se origina en la presencia de información en los mercados de capitales relacionada a la calidad de los proyectos de inversión que se van a ejecutar, confrontándose los beneficios fiscales y los costos de insolvencia financiera.

De acuerdo a (Watson & Wilson, 2003), Otro enfoque que sostiene la teoría del pecking order es el enfoque de los costos de transacción, los cuales están referidos a todas aquellas erogaciones monetarias que una empresa tiene que realizar al momento de realizar una transacción financiera; las decisiones de financiamiento están afectas a este tipo de costos.⁷

2.3 glosario de términos

2.3.1 Arrendamiento financiero

Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios. (Ascúa, 2008)

2.3.2 Arrendamiento operativo

Es un contrato contractual por medio del cual el arrendatario conviene en hacer pagos periódicos al arrendador durante 5 años o menos por los servicios de un activo. Generalmente tales arrendamientos son cancelables a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción predeterminada por la cancelación. (Bebczuk, 2010)

2.3.3 Instituciones financieras privadas

Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. (Berger & Guillamón, 2007)

2.3.4 Instituciones financieras públicas

Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos (Filippo, 2004)

2.3.5 Entidades financieras

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Universidad Del Pacifico, 2009)

2.3.6 Gestión financiera

Conocida no solo como la creación e implementación de estrategias efectivas para obtener y asignar recursos, sino que trasciende su definición al incluir en el análisis las implicaciones financieras de las decisiones tomadas en otras áreas, de manera que se englobe con el análisis e interpretación de la información financiera (Briozzo & Vigier, 2014)

2.3.7 Costo de financiamiento

Está dado por la tasa de interés del préstamo o de descuento que exigen los inversionistas. En una emisión de bonos sería la tasa de colocación del instrumento. En el caso de una emisión de acciones, corresponde a la relación existente entre el aporte que realizará el nuevo accionista y las utilidades que se le repartirán como retribución, es decir, la relación precio/utilidad. (Pollack & García, 2004)

2.4 Análisis comparativo de teorías

Tabla N°7 – Análisis comparativo de teorías

autor	teoría	definición
Aguilar	teoría tradicional de la estructura financiera	Plantea la presencia de una establecida combinación entre recursos propios y ajenos, los cuales definen la EFO
Modigliani y Miller	Teoría de Modigliani y Miller M&M	Conjetura que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son absolutamente autónomos de la disposición de la estructura financiera de la empresa; por lo que se contrapone a la teoría tradicional anteriormente expuesta
Teoría del pecking order	Myers (1977) y Myers y Majluf (1984)	Las empresas tienen un orden de preferencia al momento de decisión de financiamiento de una inversión
	Leary & Roberts, 2010	La relación entre la estructura de capital y las dificultades de información, cuando la empresa debe dar financiamiento a distintos proyectos de inversión. En mercados de capitales perfectos la información se encuentra disponible sin costo para cualquier inversionista,
	Serrasqueiro, Armada, & Nunes, 2011	Las empresas no tienen una organización óptima de capital que pretendan conseguir, en su lugar siguen un grado de jerarquías al momento de buscar financiamiento
	Watson & Wilson, 2003	Es el enfoque de los costos de transacción, los cuales están referidos a todas aquellas erogaciones monetarias que una empresa tiene que realizar al momento de realizar una transacción financiera; las decisiones de financiamiento están afectas a este tipo de costos.

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 3: MARCO REFERENCIAL

En el siguiente capítulo se plantea de forma general todo aquello concerniente las empresas importadoras y exportadoras a nivel local, las cuales son tema de estudio, así como también se plantea una descripción del sector en que se desenvuelven

3.1. Reseña histórica de la Mipymes en Tacna

Las pequeñas y medianas empresas han crecido de manera acelerada en las últimas dos décadas en la Región de Tacna. Al rubro de servicios y comercio, se suman aquellos que apostaron por la industria y por darle valor agregado a los productos. Para las pequeñas y microempresas, fueron las financieras que crecieron en número casi al mismo ritmo.

Muchas de las empresas comienzan con un crédito que poco a poco van incrementando y hacen crecer su capital. Ahora las financieras tienen productos personalizados para cada tipo de microempresario, dependiendo del rubro en el que se desempeñan o del giro que le quieren dar a su negocio". Se estima que en promedio un microempresario invierte en una primera etapa entre S/. 2 mil y S/. 5 mil para poner a caminar su negocio. La reinversión que se realice dependerá del ritmo al que crezca su empresa. En Tacna existe una gran diversificación de productos, lo cual dificulta la aplicación de economías de escala en los productos que ofrecen buenos niveles de rentabilidad (Maximixe, 2007).

Lo que caracteriza a las Mipymes y su evolución ha sufrido un cambio tal como está referido en el marco legal El marco legal peruano, en lo que se considera a una Mipyme, aplicando un régimen de valore con distintos

criterios relacionados al valor de venta de las empresas, los activos fijos o como se valora hoy en día, por el número de sus trabajadores.

En la década de los años 80's la ley nacional establece la categoría llamada pequeña empresa industrial, que involucra a empresas tales como industrias manufactureras de acuerdo con la CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme) de las Naciones Unidas, diferenciándolas del resto en relación a la base del razonamiento de ventas netas anuales.

Es así que la ley general de industrias definía en ese entonces a la pequeña empresa industrial como aquella que tuviera una venta neta que no superara los 720 sueldos mínimos vitales en cada ejercicio. Conservando un criterio equivalente, en 1985, el límite para conceptuar como pequeña empresa industrial se incrementó a un máximo de 1 500 sueldos mínimos vitales de ventas netas por ejercicio económico.

Posteriormente, en relación al conjunto de medidas de innovación establecidas a inicios de la década de los 90's, se sumó al marco legal, una división entre pequeñas y microempresas extendiéndose el espacio de aplicación de la normativa, a todas las ramas de actividad productivas sin delimitarlas solamente a la rama industrial.

Asimismo, se agregó un criterio para distinguir a la PYME, referido al número de trabajadores que tenía una empresa. De esta manera, se instauró que la microempresa era aquella en la que laboraban el propietario, o propietarios, un número de trabajadores que no superase a 10 personas y un valor total anual de ventas que no excediese a 12 UITs (Unidades Impositivas Tributarias). Por otro lado, la pequeña empresa era la que tenía entre 10 y 20 trabajadores y sus ventas no excedían a 25 UITs anuales.

La Ley General de la Pequeña y Microempresa proclamada en el año 2000, considera un amplio ámbito en el cual se consideran a las empresas de todas las actividades como producción, extracción, comercialización, transformación de bienes y prestación de servicios; teniendo como soporte, el número de trabajadores para su caracterización.

Esta ley considera como Microempresa a aquella con un número de trabajadores que no supere las 10 personas y como pequeña empresa a la que tiene un mínimo 10 trabajadores y un máximo de 40. Asimismo, para poder calificar para algún programa de crédito, se define como Pyme a la que cuenta con activos fijos de un valor entre US \$ 20 000.00 y US \$ 300 000.00 y ventas anuales entre US \$40 000.00 y \$ 750 000.00 y a efectos de otorgar licencia de funcionamiento a PYMES por una vía simplificada, a aquellas empresas que conjuntamente con cumplir con el número máximo de trabajadores previstos, tengan ventas netas no superiores a 100 UITs en el caso de la microempresa y 200 UITs en el caso de la pequeña empresa.

En última instancia, el 3 de julio del año 2003, se promulga la Ley N°28015 señalada como "Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa", que tiene como objetivo principal el impulso de la competencia, formalización y progreso de las micro y pequeñas empresas a fin de aumentar el empleo sostenible, así como su rendimiento, contribución al PBI, crecimiento del mercado interno, rentabilidad, crecimiento de las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Esta ley conceptualiza además a las PYMES como una unidad económica compuesta por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial observada en la legislación actual, la cual tiene como objetivo desarrollar acciones de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y servicios. La misma ley menciona que la sigla MYPE, se está refiriendo a las microempresas y pequeñas empresas; las cuales fuera de tener tamaños y particularidades propias, reciben un tratamiento igual de acuerdo a dicha ley, exceptuando el régimen laboral, el cual es de aplicación solamente para las microempresas.

Actualmente, La Ley N° 30056, mediante el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (28-12-2013) se aprobó el T.U.O. de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (en adelante Ley MIPYME), el mismo que integra lo dispuesto en la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056 y, a la vez, deroga el Decreto Supremo N° 007-2008-TR (Ley MYPE).

3.2. Diagnóstico de las Mipymes en Tacna

Las Mipymes han crecido de forma precipitada a nivel local en los últimos 20 años. Es así que al rubro de servicios y comercialización, se unen las empresas que desafiaron a la industria y decidieron darle un valor agregado a los productos bandera que existen en la región, como por ejemplo, la aceituna, el orégano y el ají.

De acuerdo a la coordinadora regional del programa Mi Empresa, del Ministerio de Trabajo, en Tacna hay más de 25 mil Mipymes constituidas de manera formal y se estima que estas Mipymes generan el 87 % de empleos efectivos a nivel regional

La historia detrás de cada empresario que conforman las Mipymes es diversa. Actualmente hay quienes apuestan por la gastronomía y a ellos se suman los que trabajan en el rubro textil que convierte a Tacna en el mercado favorito de ciudadanos chilenos para la confección de prendas y adquisición de materia prima así como también la favorita en el rubro de la industria gráfica ofreciendo desde tarjetas de presentación hasta invitaciones para diferentes eventos a precios accesibles respondiendo siempre a la necesidad de un servicio que tiene una demanda en incremento

En el estudio de PwC (2014) el tema de internacionalización se aborda de manera muy breve. La información que se obtiene al respecto es que, los encuestados esperan incrementar su nivel de internacionalización para los próximos cinco años. Los resultados mostraron que solo un 16% de los encuestados se han internacionalizado y en los próximos cinco años el 26% esperan lograrlo. A nivel global el 25% de las empresas se han internacionalizado y el 32% esperan lograrlo en los próximos cinco años. Información que muestra las expectativas que tienen estas empresas para ingresar a nuevos mercados y la diferencia con respecto a los niveles de internacionalización mundial.

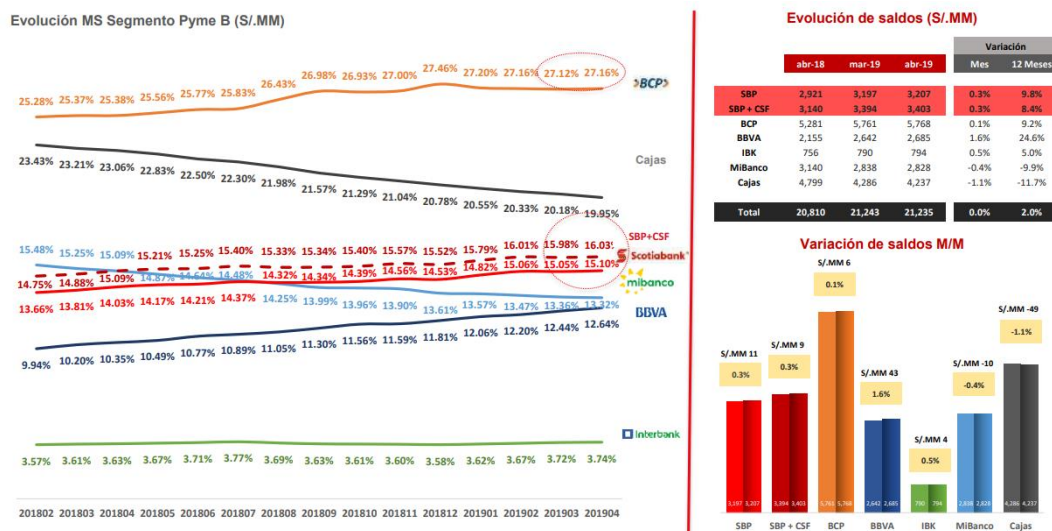
Un apoyo significativo, para las Mipymes son las financieras las cuales también crecen en número y ritmo similar a las empresas, las cuales

empresen con un crédito que gradualmente van ampliando para hacer crecer su capital.

Hoy en día las financieras cuentan con productos tipificados para cada tipo de Mipyme, obedeciendo al rubro en el que se desempeñan o del giro del negocio que deseen darle, estimándose que en promedio un empresario invierte en una primera etapa entre S/ 2 mil y S/ 5 mil para emprender su negocio y la reinversión que se realice derivada de un financiamiento dependerá del ritmo al que crezca su empresa.

3.3. Análisis Del financiamiento de Las Mipymes En La Entidad Financiera

Figura N°1 – Segmento Mipymes B - Participación De Mercado



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Se ganó una participación en abril, en el cual se sumó 20 puntos bps. BBVA compite con mayor fuerza en este segmento y BCP crece en 4 bps en el último mes

Figura N°2 – Segmento Mipymes B - Participación por nivel o rango de deuda (Mipymes B)



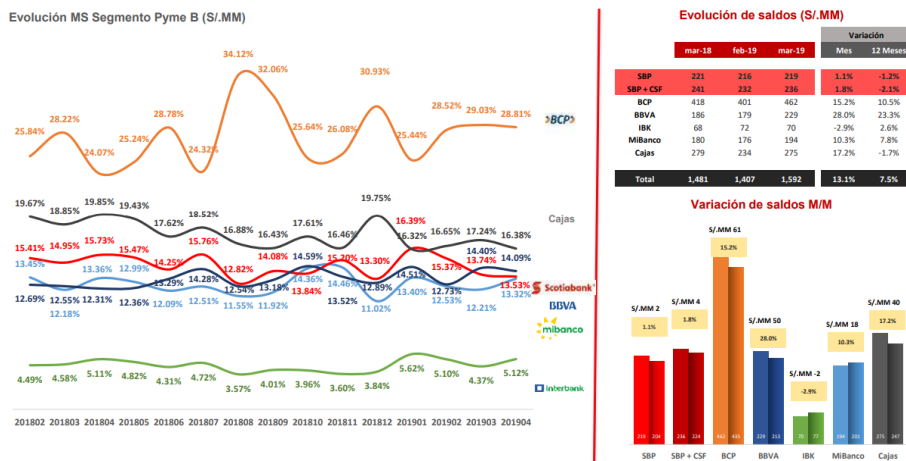
Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Existe una baja participación en el mercado con deudas inferiores a los S/200M (45% del mercado). Se gana participación en el rango de deuda de S/200M a S/5000M. En el rango de deuda de S/500M a más, el BCP es el líder y el BBVA se mantiene mes a mes

Figura N°3 – Segmento Mipymes B - Participación Marginal



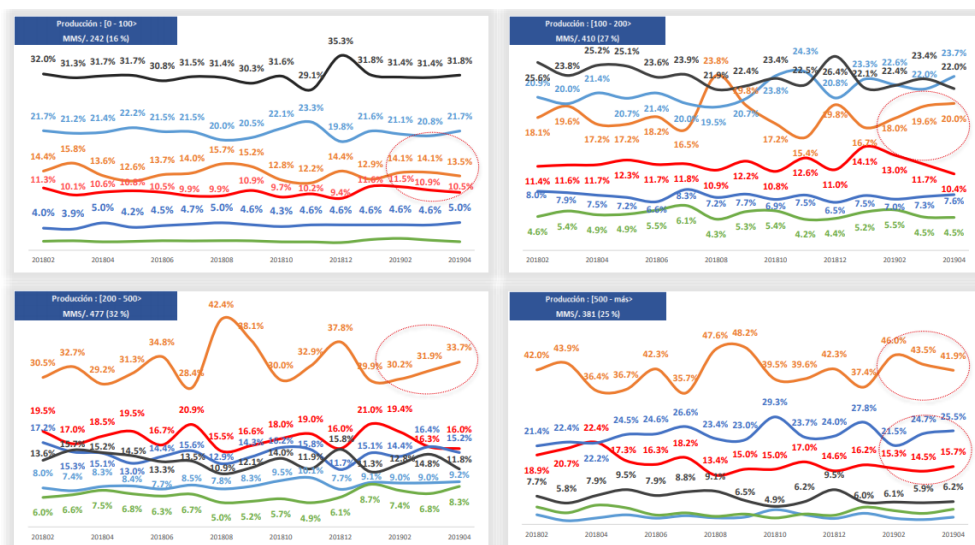
Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

BCP mantiene la producción de los últimos meses. BBVA viene incrementando su producción y la participación de Scotiabank cae en 21 bps, manteniéndose por debajo del 14%

Figura N°4 – Segmento Mypyme B - Participación Marginal



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Se tiene una baja participación en el mercado con deudas inferiores a los S/200M (43% del mercado). Se pierde participación en los rangos de 200 a 500MM de soles

Figura N°5 – compra Y Venta De Cartera – (Prestamos Comerciales MiPymes B

1. Compra vs. Venta de Cartera en el Sistema

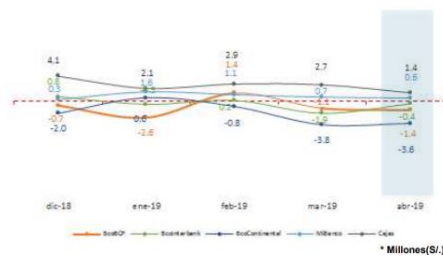
		VENTA DE DEUDA												Entradas Salidas			
COMPRA DE DEUDA	Institución	BCP		BBVA		NRP		IBK		MIBanco		Cajas		Otros		#Cartera	Monto*
		#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*	#Cartera	Monto*		
	BCP			24	3.0	53	4.6	14	1.1	20	1.3	31	1.6	15	0.6	157	12.2
	BBVA	49	11.7			40	5.8	17	1.6	20	1.8	16	1.1	5	0.2	147	22.2
	NRP	26	3.2	22	2.2			23	1.4	65	2.6	93	3.8	58	1.4	287	14.7
	IBK	21	1.3	9	0.5	27	1.8			19	1.3	14	0.7	8	0.3	98	5.9
	MIBanco	11.0	0.5	7	0.4	41	2.1	10	0.5			156	6.2	123	3.6	348	13.3
	Cajas	19.0	1.2	5	0.6	52	2.4	5	0.3	133	5.6			106	3.0	530	20.6
	Otros	7.0	1.0	3	0.1	44	1.4	9	0.4	76	3.0	94	2.9			265	9.4
	Salida / Venta	133	18.9	70	6.9	25	18.0	78	5.4	333	15.5	614	23.8	347	9.8	1.832	98.2
	Delta: Entradas-Salidas	-6.7		15.3		-3.3		0.5		-2.2		-3.2		-0.4			

* Millones(S/.)

2. Evolución de la Compra y la Venta de Cartera en Scotiabank



3. Delta Scotiabank vs. Competencia



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

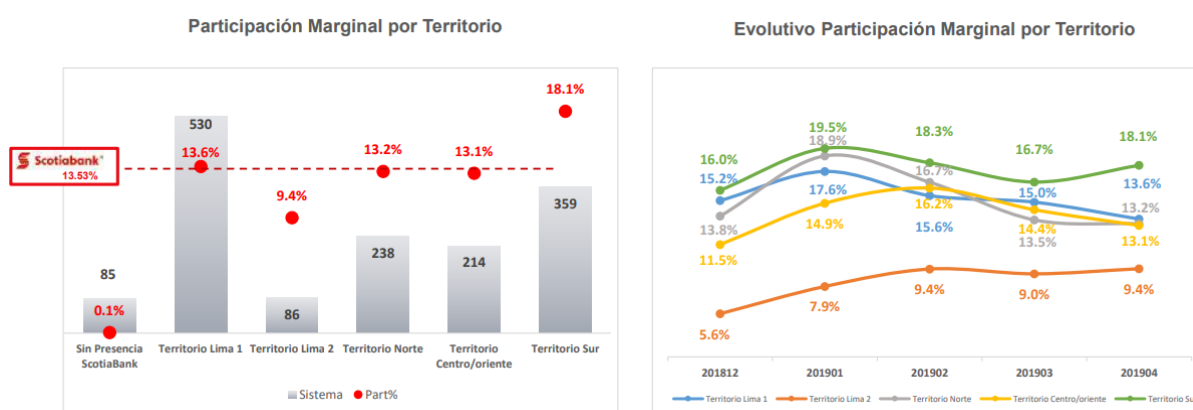
Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Nota: el análisis considera montos de préstamos comerciales superiores a S/5000 soles

En el análisis considerando montos y préstamos comerciales superiores a 5000 soles. El BBVA fue el banco que efectuó la mayor compra de cartera en el mes (23% del total). Los bancos a los que se les compró mayor cartera fueron BCP, SBP, MiBanco (19%, 18% y 16% respectivamente del total comprado)

Figura N°6 – Segmento Mypyme B - Participación Marginal



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

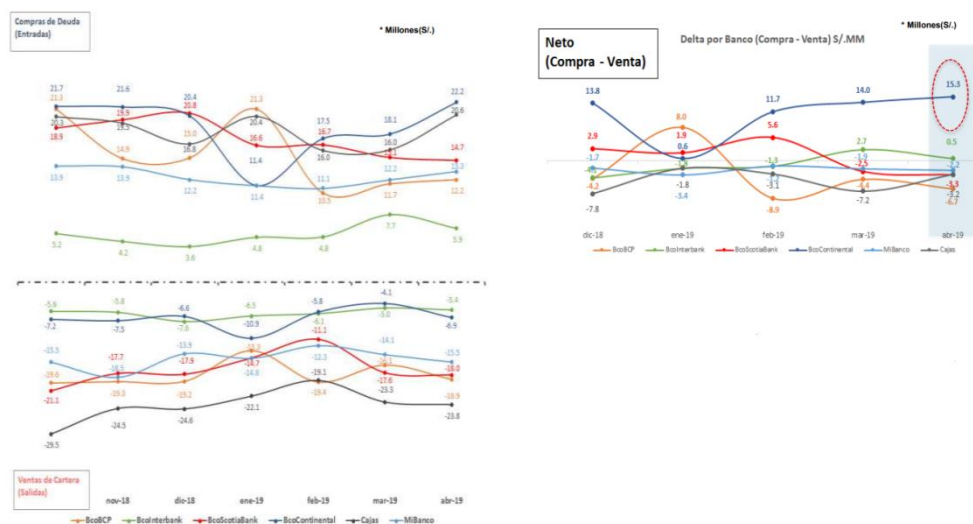
Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Nota: Scotiabank mantiene un promedio de 13.53% de producción por territorio viéndose incrementado en el territorio sur hasta un 18.1 %

En el último mes se tuvo un neto negativo, la diferencia entre compra y venta de cartera para Scotiabank fue de S/3.3MM. el banco que más incidencia tuvo sobre Scotiabank en compras de cartera fue el BBVA, En abril el BBVA compró una cartera por S/5.78 millones mientras que Scotiabank le compró S/2.2 millones, haciendo un neto negativo con este banco de S/-3.6millones. La compra de deuda está dirigida al BCP, BBVA y MiBanco

Figura N°7 – evolución compra y venta de cartera - - (Préstamos Comerciales MiPyme B)



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Nota: el análisis considera montos de préstamos comerciales superiores a S/5000 soles

BBVA a abril del 2019 incrementa su compra con un neto positivo de S/15.3MM. Scotiabank cae en el balance del último mes (neto negativo de S/3.3MM), mientras que las compras van dirigidas principalmente al BCP, BBVA, y MiBanco.

Figura N°8 – Préstamos MiPymes – Vista De La Entidad Financiera/desembolsos

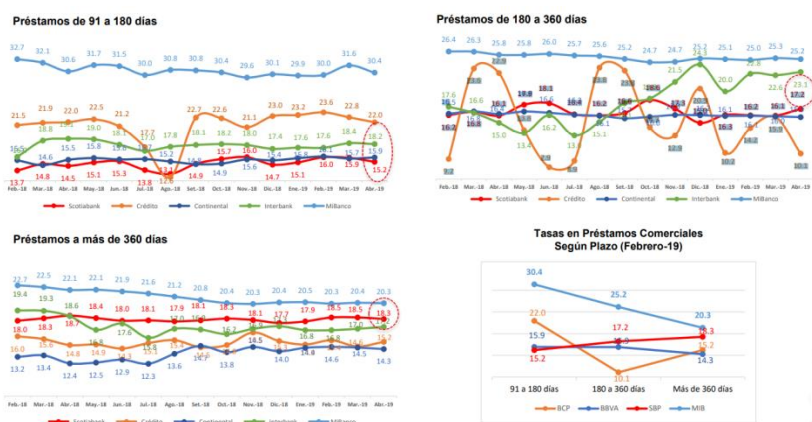
Entidad	Vista	Ind.	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19
SCOTIABANK	Mensual	Meta	255.1	258.4	257.6	267.4	270.0	235.0	235.0	215.0	225.0	230.0	240.0	245.0	246.0
		Real	237.8	209.4	222.8	202.4	225.6	229.8	243.4	205.7	247.1	235.3	245.1	228.4	255.2
		% Avance	93.2%	81.0%	86.5%	75.7%	83.6%	97.8%	103.6%	95.7%	109.8%	102.3%	102.1%	93.2%	103.7%
	Tasa	16.7%	16.6%	16.4%	16.4%	16.4%	16.9%	17.0%	16.7%	17.3%	17.9%	17.6%	17.2%	16.7%	
	Acumulado	Meta	1,909.0	2,167.4	2,424.9	2,692.4	2,962.4	235.0	470.0	685.0	910.0	1,140.0	1,380.0	1,625.0	1,871.0
		Real	1,716.6	1,926.0	2,148.8	2,351.2	2,576.8	229.8	473.3	679.0	926.0	1,161.3	1,406.4	1,634.8	1,890.0
% Avance		89.9%	88.9%	88.6%	87.3%	87.0%	97.8%	100.7%	99.1%	101.8%	101.9%	101.9%	100.6%	101.0%	

Fuente: Planeamiento comercial – Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Comunicado 10 de junio 2019

La producción mensual en desembolsos de la entidad financiera a mayo del 2019 es de 255.2 MM.

Figura N°9 – Tasas De Interés - Préstamos Comerciales MiPymes (*)



Fuente: Deudas comerciales e hipotecarias del segmento Mipymes, créditos directos vigentes.

Comité de Distribución - Comunicado 10 de junio 2019

Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Nota: (*) tasas activas de operaciones del mes para el tipo de crédito de la empresa.

El tipo de crédito MiPyme de la SBS cruza con los segmentos de MiPyme B y parte de MiPyme A de Scotiabank.

Figura N°10 – Préstamos MiPymes – Vista canal/desembolsos

Canal	Vista	Ind.	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19
RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS	Mensual	Meta	127.6	129.2	126.5	131.3	132.6	112.8	112.8	103.2	108.0	110.0	115.0	117.0	118.0
		Real	115.1	104.8	100.1	94.0	103.9	104.7	106.2	95.3	107.4	98.6	100.2	99.1	101.2
		% Avance	90.2%	81.1%	79.1%	71.6%	78.4%	92.8%	94.1%	92.3%	99.5%	89.6%	87.1%	84.7%	85.8%
	Acumulado	Meta	1,032.9	1,162.1	1,288.6	1,419.9	1,552.5	112.8	225.6	328.8	436.8	546.8	661.8	778.8	896.8
		Real	890.2	995.0	1,095.1	1,189.1	1,293.0	104.7	210.8	306.1	413.5	512.1	612.3	711.4	812.6
		% Avance	86.2%	85.6%	85.0%	83.7%	83.3%	92.8%	93.5%	93.1%	94.7%	93.7%	92.5%	91.4%	90.6%
VENTAS DIRIGIDAS	Mensual	Meta	127.6	129.2	131.1	136.1	137.4	122.2	122.2	111.8	117.0	120.0	125.0	128.0	128.0
		Real	122.7	104.6	122.7	108.4	121.7	125.2	137.2	110.4	139.6	136.7	144.9	129.3	154.0
		% Avance	96.2%	81.0%	93.6%	79.6%	88.6%	102.4%	112.3%	98.8%	119.4%	113.9%	115.9%	101.0%	120.3%
	Acumulado	Meta	876.1	1,005.3	1,136.4	1,272.5	1,409.9	122.2	244.4	356.2	473.2	593.2	718.2	846.2	974.2
		Real	826.4	931.0	1,053.7	1,162.1	1,283.8	125.2	262.4	372.9	512.5	649.2	794.1	923.4	1,077.4
		% Avance	94.3%	92.6%	92.7%	91.3%	91.1%	102.4%	107.4%	104.7%	108.3%	109.4%	110.6%	109.1%	110.6%
Tasa	16.7%	16.8%	16.4%	16.5%	16.5%	17.0%	17.2%	16.9%	17.5%	18.4%	18.0%	17.5%	16.9%		

Fuente: Planeamiento comercial – Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Comunicado 10 de junio 2019

La producción mensual en desembolsos de la entidad financiera por canal en redes de sucursales y agencias, a mayo del 2019 en ventas dirigidas es de 154MM lo que implica un 120.3%

Figura N°11 – Préstamos MiPymes – Vista territorio/desembolsos

Canal	Vista	Ind.	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19
TERRITORIO LIMA 1	Mensual	Meta	92.1	92.1	94.0	97.6	98.6	85.8	85.8	78.5	82.1	84.0	87.6	89.4	89.8
		Real	82.3	73.0	80.1	71.3	76.1	85.4	82.2	74.2	89.0	78.2	82.1	79.2	90.3
		% Avance	89.3%	79.3%	85.3%	73.1%	77.3%	99.6%	95.8%	94.6%	108.3%	93.2%	93.7%	88.5%	100.6%
	Acumulado	Meta	679.2	771.3	865.3	962.9	1,061.5	85.8	171.6	250.0	332.2	416.1	503.7	593.2	683.0
		Real	588.7	661.7	741.8	813.2	889.3	85.4	167.6	241.8	330.8	409.0	491.1	570.3	660.6
		% Avance	86.7%	85.8%	85.7%	84.4%	83.8%	99.6%	97.7%	96.7%	99.6%	98.3%	97.5%	96.1%	96.7%
TERRITORIO LIMA 2	Mensual	Meta	5.6	5.6	5.7	5.9	6.0	5.2	5.2	4.8	5.0	5.1	5.3	5.4	5.5
		Real	4.9	2.8	4.4	4.7	4.4	5.3	6.5	3.3	5.2	4.5	5.2	6.1	3.9
		% Avance	87.1%	49.9%	77.0%	78.4%	73.9%	101.0%	123.9%	69.5%	104.9%	88.3%	97.5%	111.8%	71.4%
	Acumulado	Meta	41.8	47.4	53.1	59.1	65.1	5.2	10.4	15.2	20.2	25.3	30.6	36.1	41.5
		Real	39.6	42.4	46.8	51.5	55.9	5.3	11.7	15.0	20.3	24.8	30.0	36.1	40.0
		% Avance	94.9%	89.5%	88.2%	87.2%	86.0%	101.0%	112.4%	99.0%	100.4%	98.0%	97.9%	100.0%	96.2%
TERRITORIO NORTE	Mensual	Meta	41.3	41.3	40.3	41.8	42.2	36.7	36.7	33.6	35.2	35.9	37.5	38.3	38.5
		Real	36.3	31.2	38.7	27.8	36.6	32.7	39.3	31.5	39.8	35.1	35.3	28.0	41.2
		% Avance	87.9%	75.6%	96.0%	66.5%	86.7%	89.0%	106.9%	93.8%	113.1%	97.7%	94.1%	73.2%	107.2%
	Acumulado	Meta	305.2	346.5	386.7	428.5	470.7	36.7	73.5	107.1	142.2	178.2	215.7	254.0	292.4
		Real	267.5	298.8	337.4	365.2	401.8	32.7	71.9	103.5	143.2	178.4	213.7	241.7	282.9
		% Avance	87.7%	86.2%	87.2%	85.2%	85.4%	89.0%	97.9%	96.6%	100.7%	100.1%	99.1%	95.2%	96.7%
Tasa	16.7%	16.3%	15.6%	16.1%	16.3%	16.9%	16.3%	16.8%	16.9%	17.1%	17.8%	16.9%	16.6%		

Fuente: Planeamiento comercial – Área de Distribución Pyme Scotiabank Perú S.A.A.

Comunicado 10 de junio 2019

La meta a nivel de territorio y red de agencias+ ventas dirigidas en producción mensual a mayo del 2019 en el territorio sur tiene un porcentaje de avance del 109%

CAPÍTULO 4: DESARROLLO DEL TEMA

4.1. Marco Metodológico

4.1.1 Diseño de la investigación

Diseño de investigación es no experimental ya que la no se manipulará ninguna de las variables de estudio

4.1.2 Tipo De Investigación

El estudio corresponde a una investigación descriptiva - relacional, ya que va a determinar los actores y la influencia de estos en la deuda que adquieran las empresas que se les otorga financiamiento

Las ventajas de usar una investigación de tipo descriptivo es que nos permite medir las percepciones reales, no hay desviaciones probables causadas por el encuestador y ciertos tipos de datos se consiguen por simple observación.

4.1.3. Instrumento

El instrumento utilizado es el cuestionario. El instrumento para la variable de estudio es el de (Briozzo & Vigier, 2014)

4.1.4. Población y muestra

4.1.4.1 Población

La población está referida a los funcionarios PYME de las 2 agencias de la ciudad de Tacna y a las mypes que requieren financiamiento dentro del tiempo de estudio

Tabla N°8 – población

entidad	agencia	N° de funcionarios PYME
Scotiabank	Agencia Tacna (Principal)	10
	Agencia Coronel Mendoza	5
total	15	

Fuente: Scotiabank – elaboración propia

4.1.4.2 Muestra

En base a la temática a investigar, se utilizará la totalidad de los trabajadores es decir $n= 10$

4.2. Resultados

4.2.1 Análisis De La Evaluación Crediticia

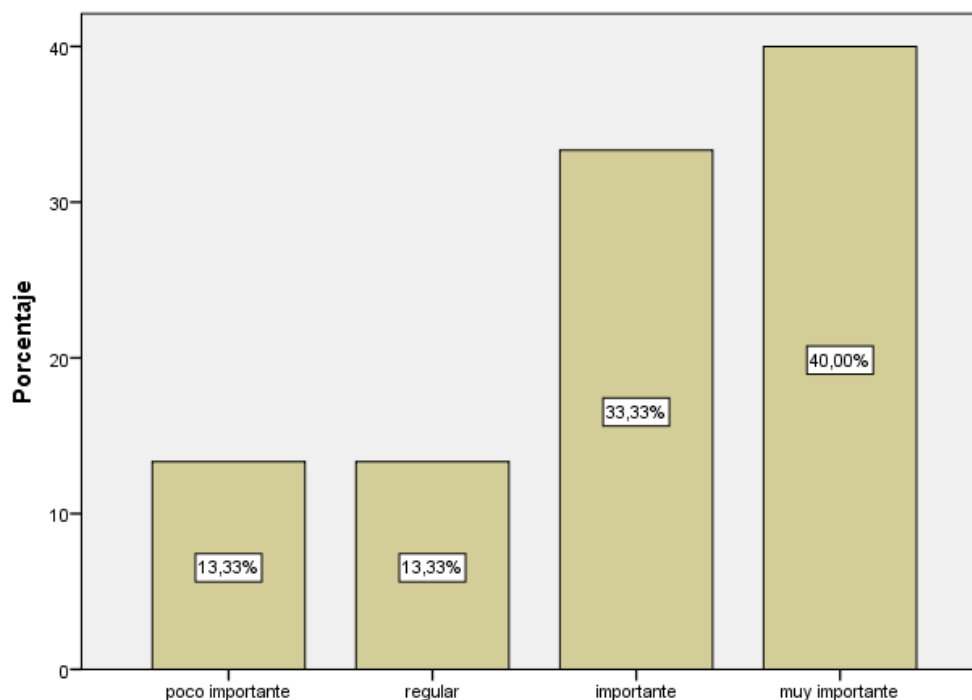
Tabla N°9 – Estabilidad del ingreso en el tiempo

Estabilidad del ingreso en el tiempo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	2	13,3	13,3	13,3
	regular	2	13,3	13,3	26,7
	importante	5	33,3	33,3	60,0
	muy importante	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°12 – Estabilidad del ingreso en el tiempo



Fuente: elaboración propia

“Estabilidad del ingreso en el tiempo”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40%

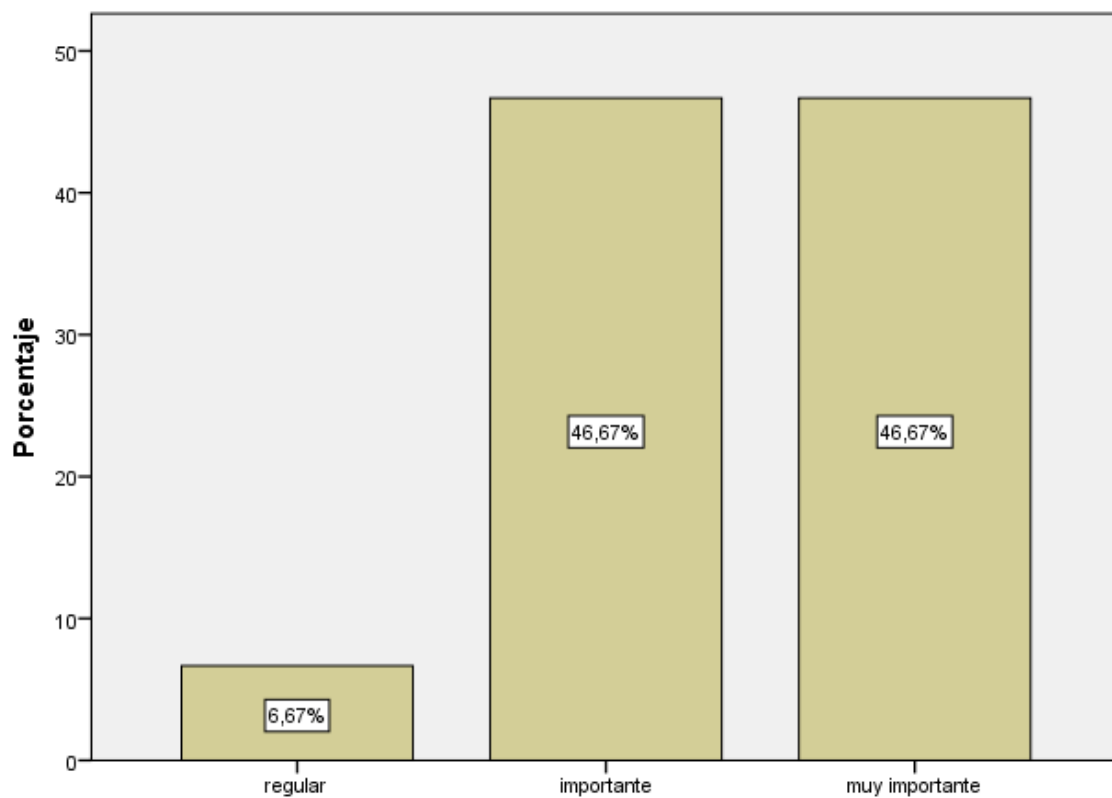
Tabla N°10 – Generación de excedentes

Generación de excedentes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	regular	1	6,7	6,7	6,7
	importante	7	46,7	46,7	53,3
	muy importante	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°13 – Generación de excedentes



Fuente: elaboración propia

“Generación de excedentes”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 7 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 46,7% para cada respuesta

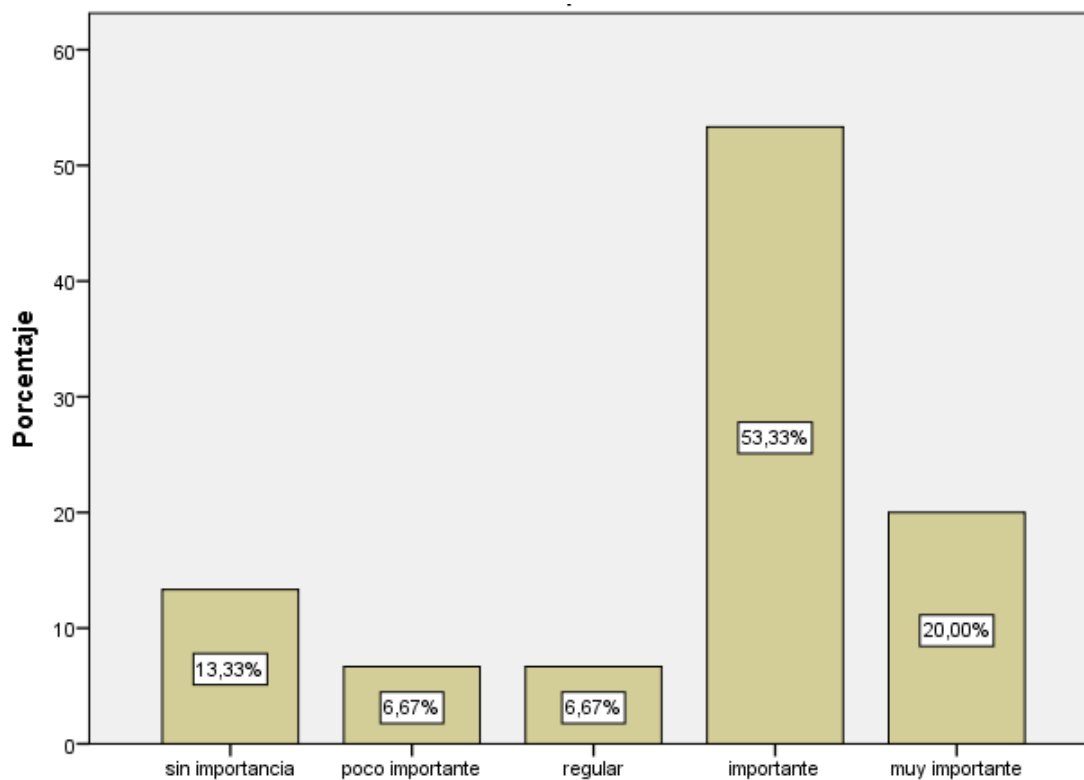
Tabla N°11– Patrimonio personal

Patrimonio personal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	2	13,3	13,3	13,3
	poco importante	1	6,7	6,7	20,0
	regular	1	6,7	6,7	26,7
	importante	8	53,3	53,3	80,0
	muy importante	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°14 – Patrimonio personal



Fuente: elaboración propia

“Patrimonio personal”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

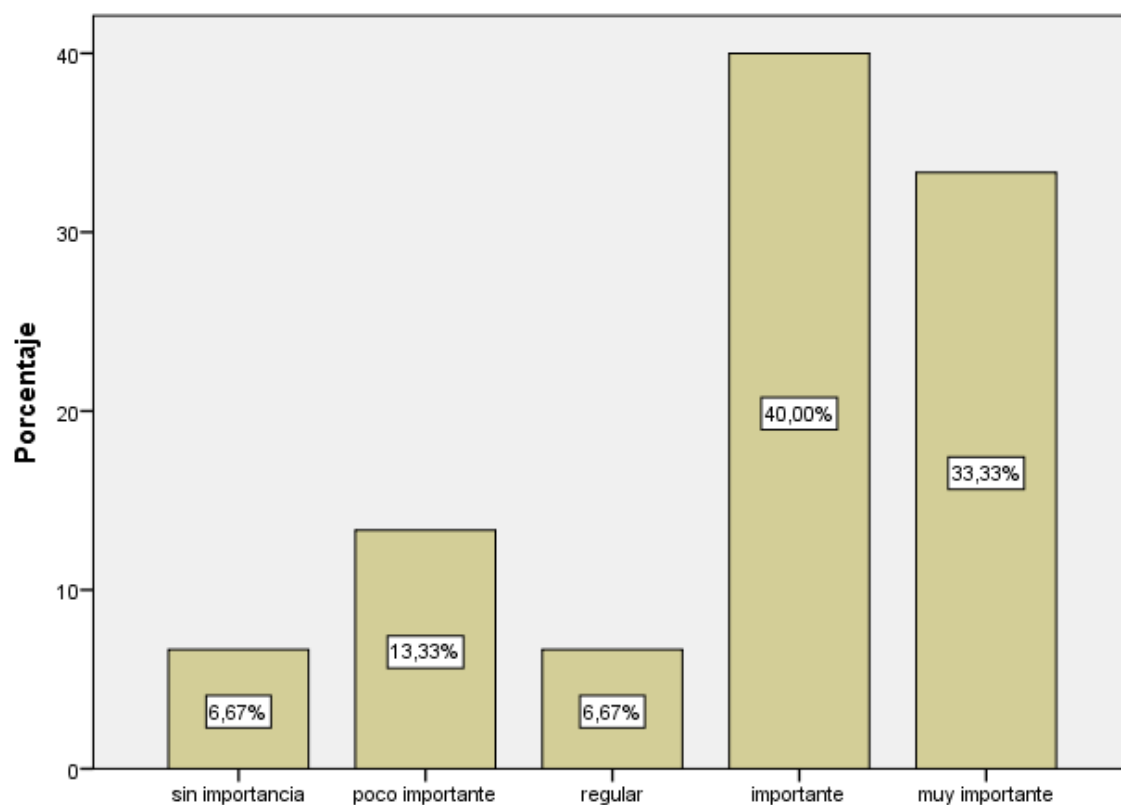
Tabla N°12– avals

avales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
poco importante	2	13,3	13,3	20,0
regular	1	6,7	6,7	26,7
importante	6	40,0	40,0	66,7
muy importante	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°15 – avals



Fuente: elaboración propia

“avales”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

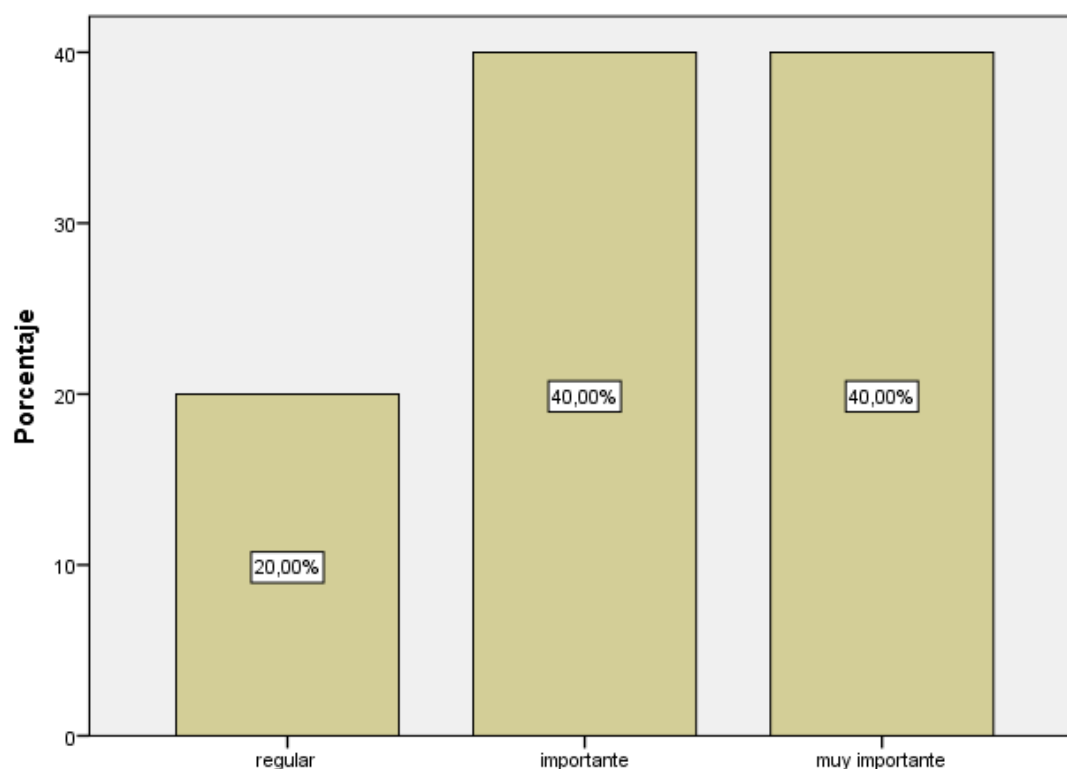
Tabla N°13– Antecedentes crediticios internos aceptados

Antecedentes crediticios internos aceptados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e	válido	acumulado
Válido regular	3	20,0	20,0	20,0
importante	6	40,0	40,0	60,0
muy importante	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°16 – Antecedentes crediticios internos aceptados



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 6 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 40.0% para cada respuesta

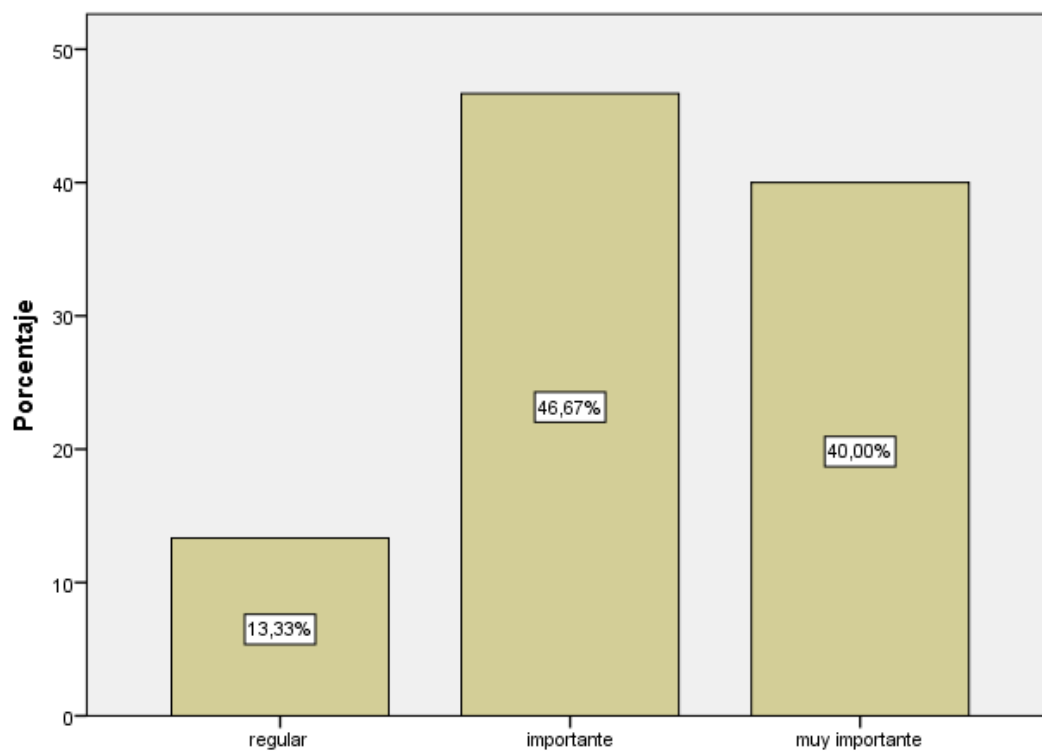
Tabla N°14– Antecedentes crediticios externos aceptados

Antecedentes crediticios externos aceptados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	regular	2	13,3	13,3	13,3
	importante	7	46,7	46,7	60,0
	muy importante	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°17 – Antecedentes crediticios externos aceptados



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios externos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

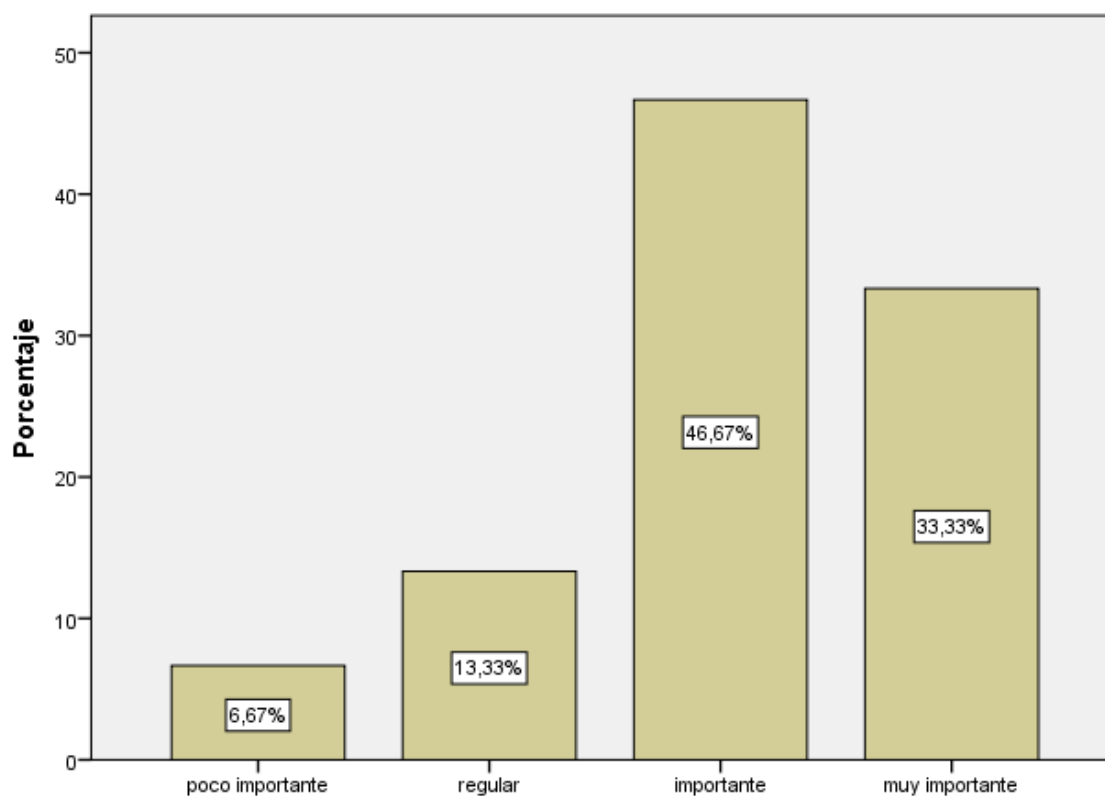
Tabla N°15– patrimonio

patrimonio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	2	13,3	13,3	20,0
	importante	7	46,7	46,7	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°18 – patrimonio



Fuente: elaboración propia

“patrimonio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46,7%

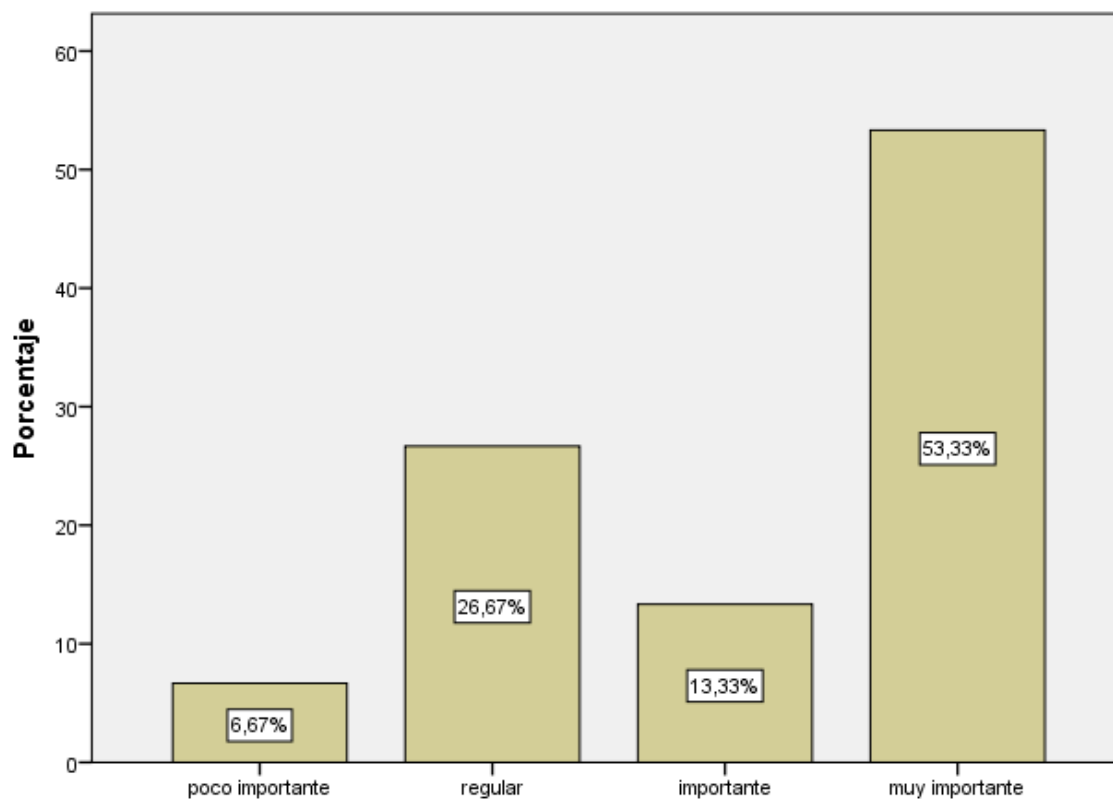
Tabla N°16– Ubicación estable

Ubicación estable

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	4	26,7	26,7	33,3
	importante	2	13,3	13,3	46,7
	muy importante	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°19 – Ubicación estable



Fuente: elaboración propia

“Ubicación estable”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53,3%

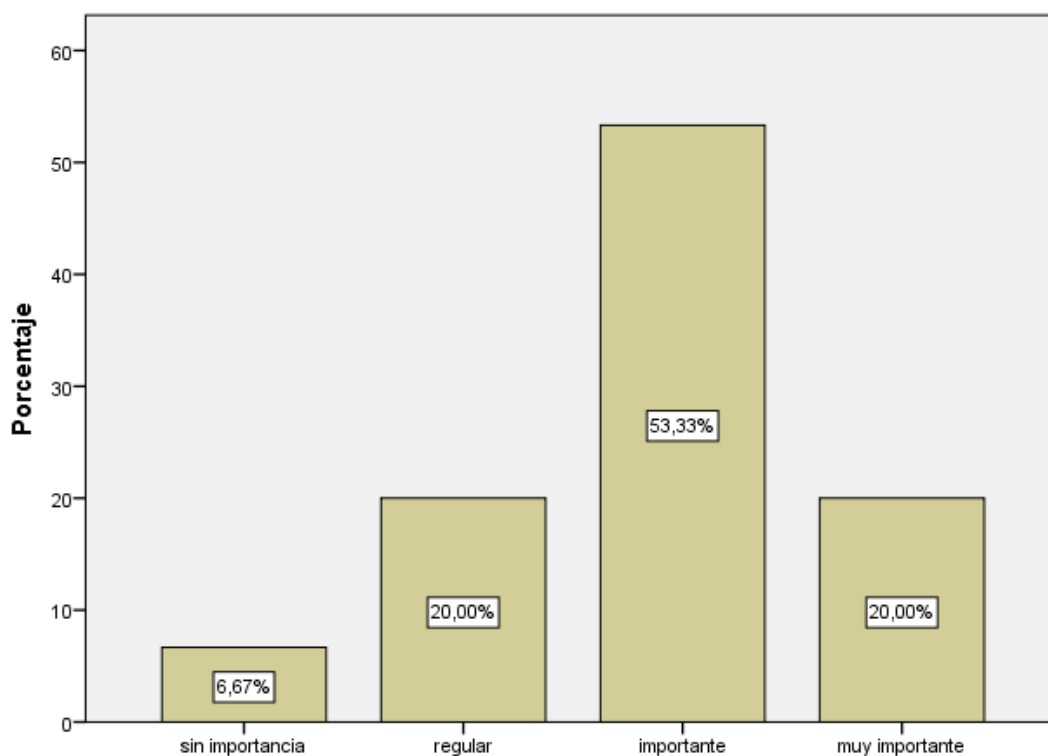
Tabla N°17– Facilidad en la gestión de la cobranza

Facilidad en la gestión de la cobranza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
regular	3	20,0	20,0	26,7
importante	8	53,3	53,3	80,0
muy importante	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°20 – Facilidad en la gestión de la cobranza



Fuente: elaboración propia

“Facilidad en la gestión de la cobranza”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53,3%

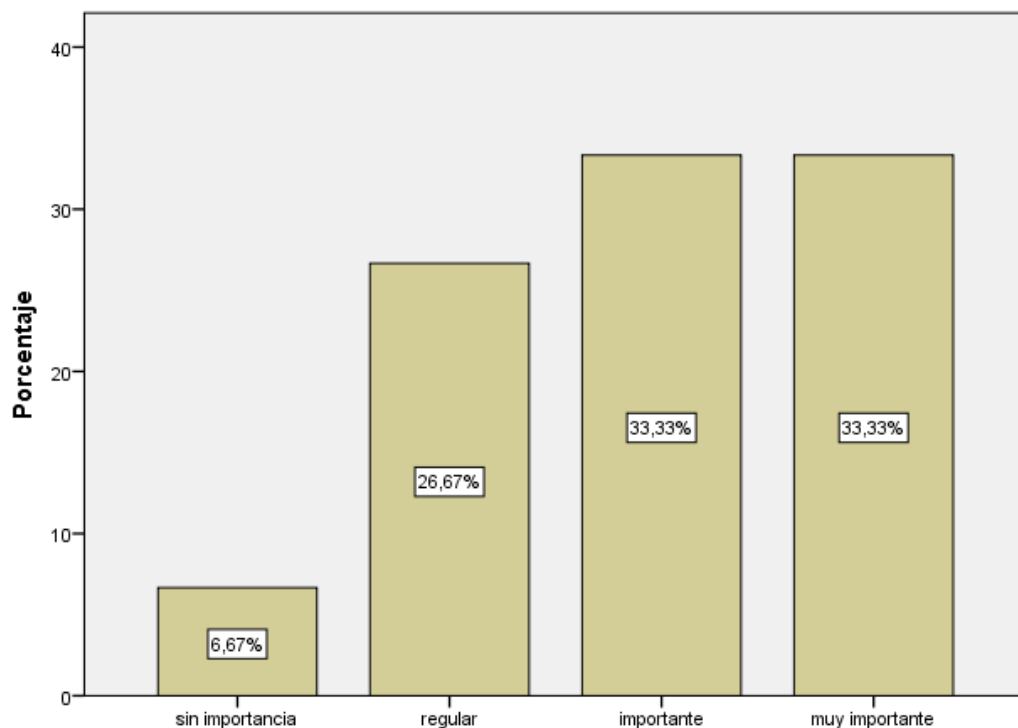
Tabla N°18– Índices Financieros aceptables del negocio

Índices Financieros aceptables del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	regular	4	26,7	26,7	33,3
	importante	5	33,3	33,3	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°21 – Índices Financieros aceptables del negocio



Fuente: elaboración propia

“Índices Financieros aceptables del negocio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta

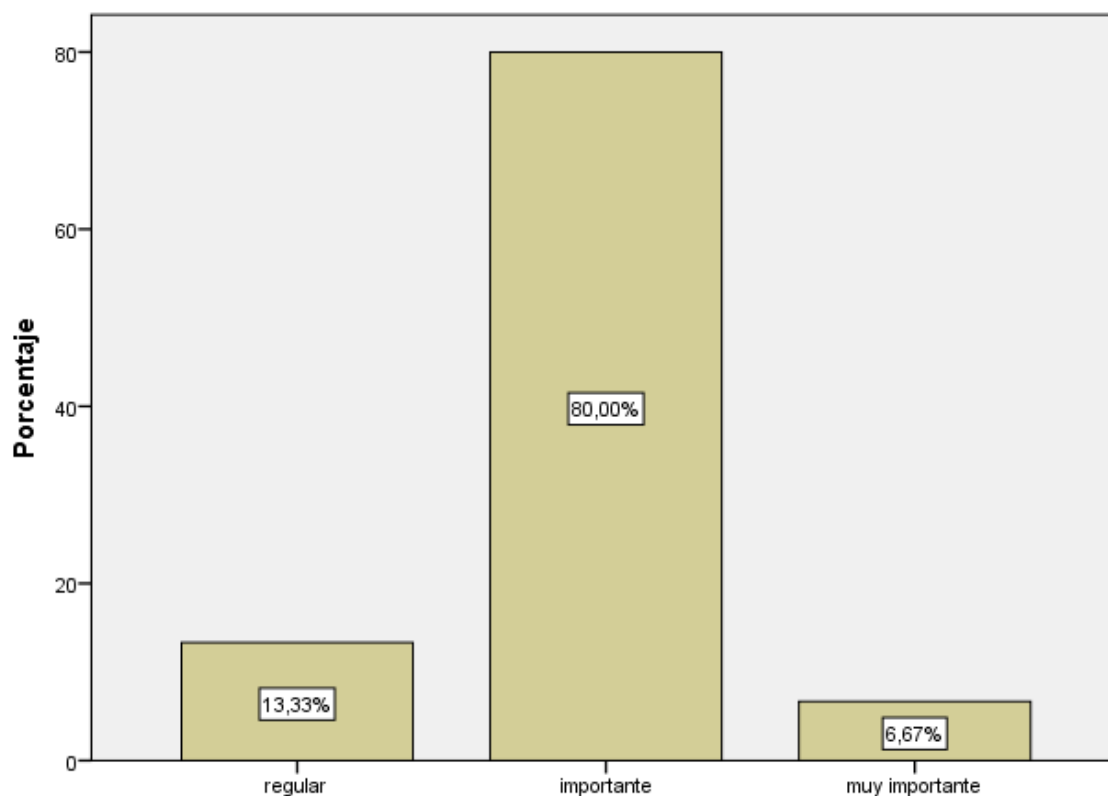
Tabla N°19– Grupo Familiar Básico

Grupo Familiar Básico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	regular	2	13,3	13,3	13,3
	importante	12	80,0	80,0	93,3
	muy importante	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°22 – Grupo Familiar Básico



Fuente: elaboración propia

“Grupo Familiar Básico”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 12 trabajadores de 15 lo que implica un 80,0%

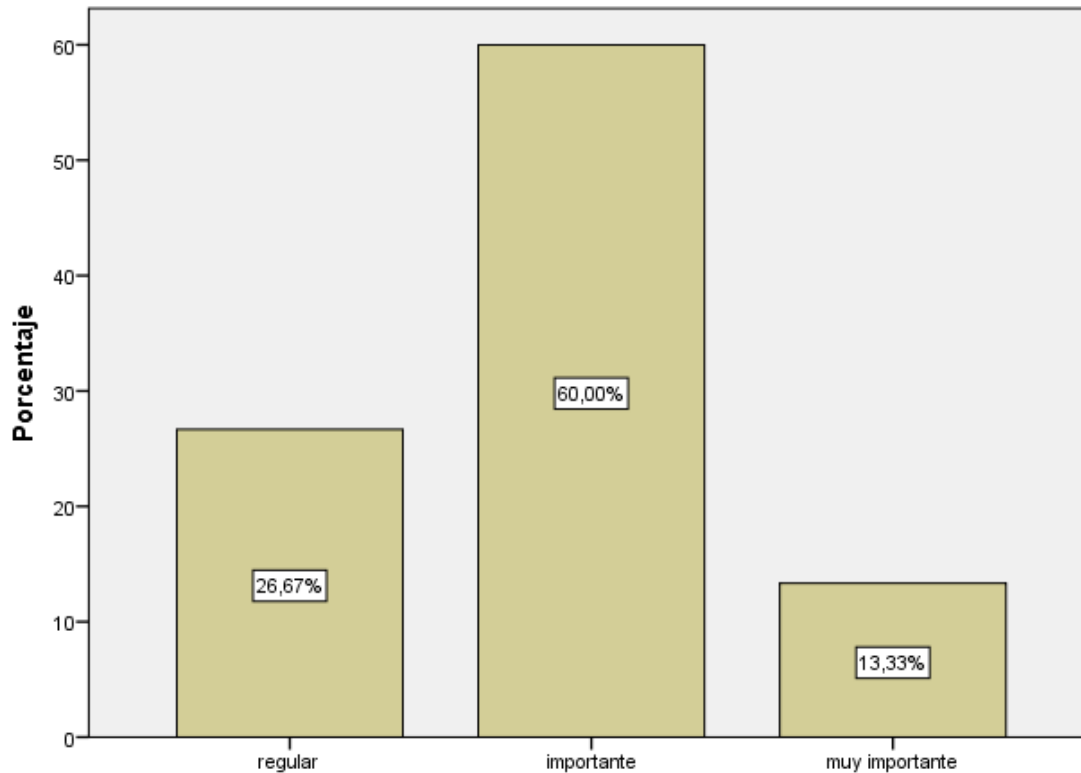
Tabla N°20– utilidad neta o excedente familiar:

utilidad neta o excedente familiar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	regular	4	26,7	26,7	26,7
	importante	9	60,0	60,0	86,7
	muy importante	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°23 – utilidad neta o excedente familiar:



Fuente: elaboración propia

“utilidad neta o excedente familiar”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%

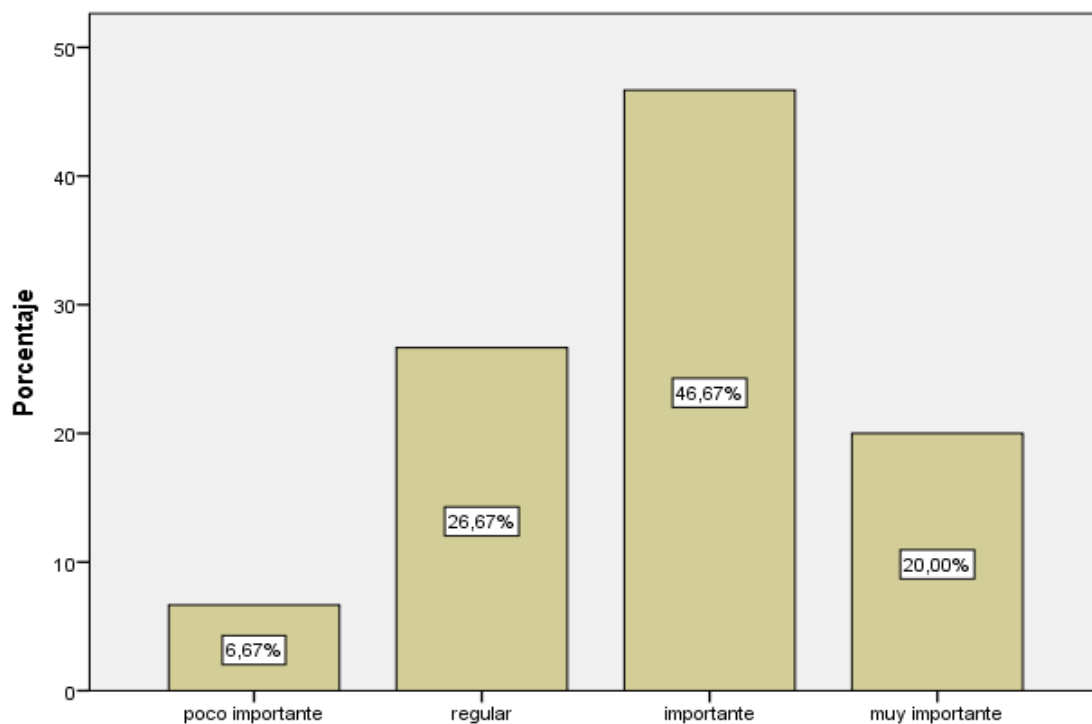
Tabla N°21– estacionalidad de ventas

estacionalidad de ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	1	6,7	6,7	6,7
regular	4	26,7	26,7	33,3
importante	7	46,7	46,7	80,0
muy importante	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°24 – estacionalidad de ventas



Fuente: elaboración propia
 “estacionalidad de ventas”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46,7%

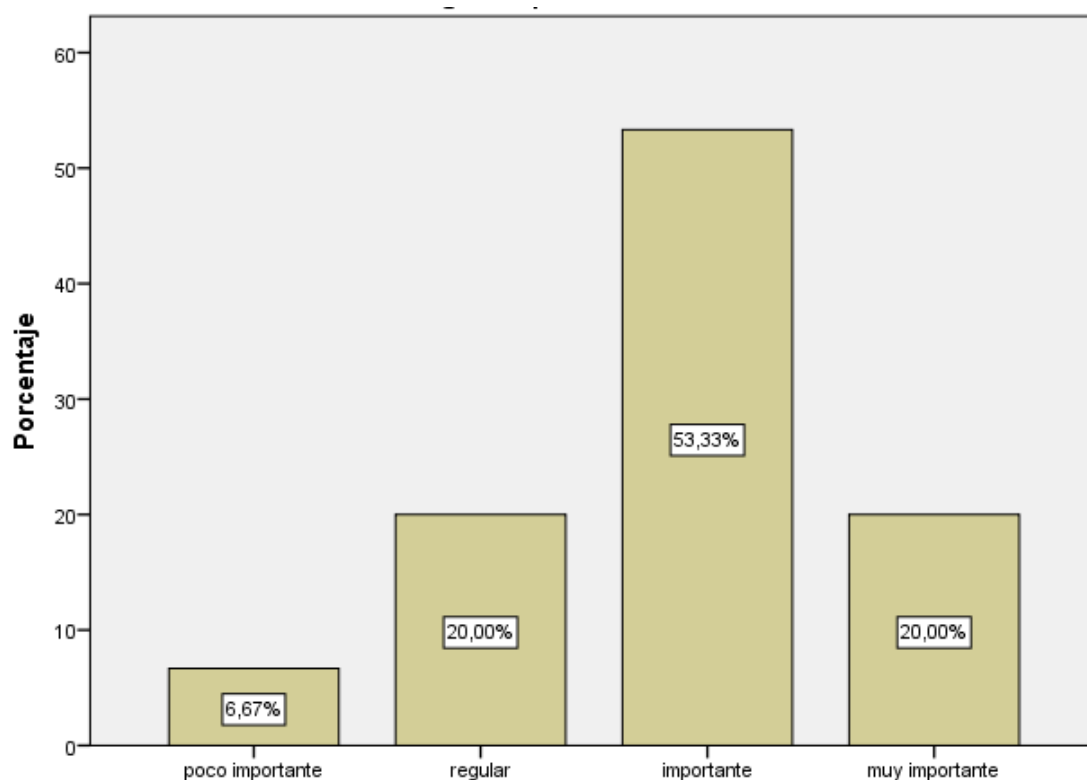
Tabla N°22– Márgenes por industria

Márgenes por industria

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	3	20,0	20,0	26,7
	importante	8	53,3	53,3	80,0
	muy importante	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°25 – Márgenes por industria



Fuente: elaboración propia

“Márgenes por industria”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

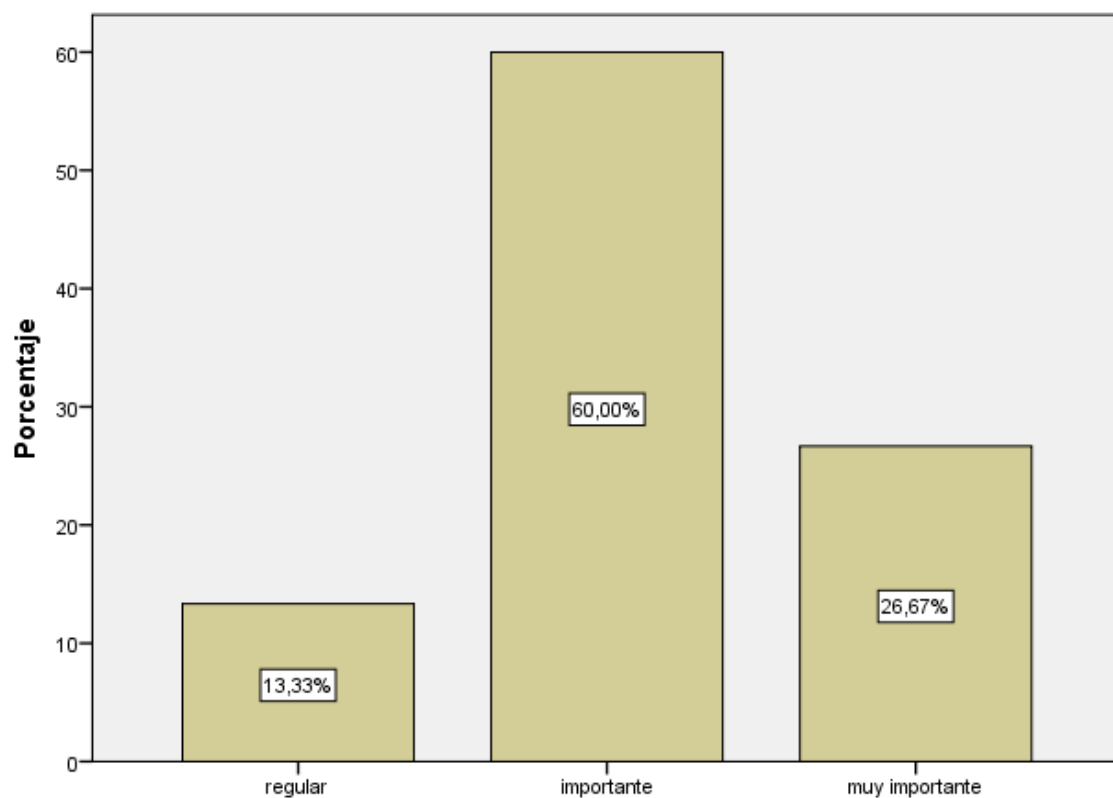
Tabla N°23– Total Debt Service Ratio.

Total, Debt Service Ratio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido regular	2	13,3	13,3	13,3
importante	9	60,0	60,0	73,3
muy importante	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°26 – Total Debt Service Ratio



Fuente: elaboración propia

“Total Debt Service Ratio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%

4.2.2 Análisis financiamiento de capital de trabajo

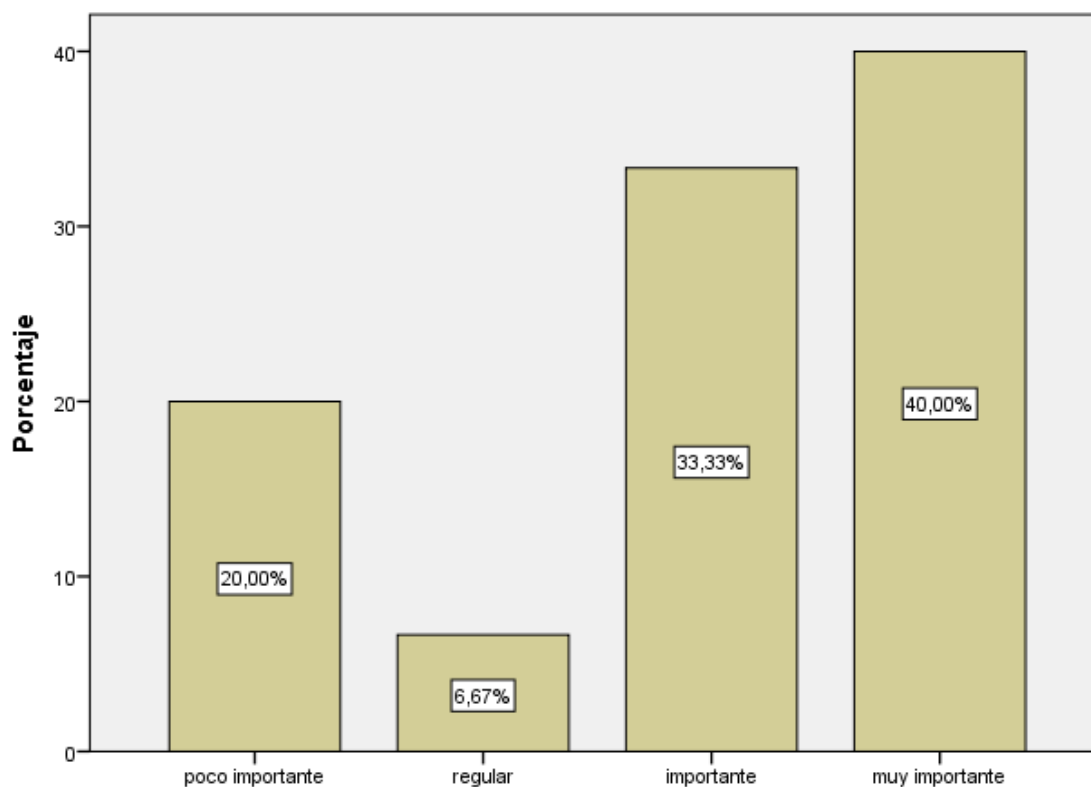
Tabla N°24– crédito de capital de trabajo

crédito de capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	3	20,0	20,0	20,0
	regular	1	6,7	6,7	26,7
	importante	5	33,3	33,3	60,0
	muy importante	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°27 – crédito de capital de trabajo



Fuente: elaboración propia

“crédito de capital de trabajo”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40.0%

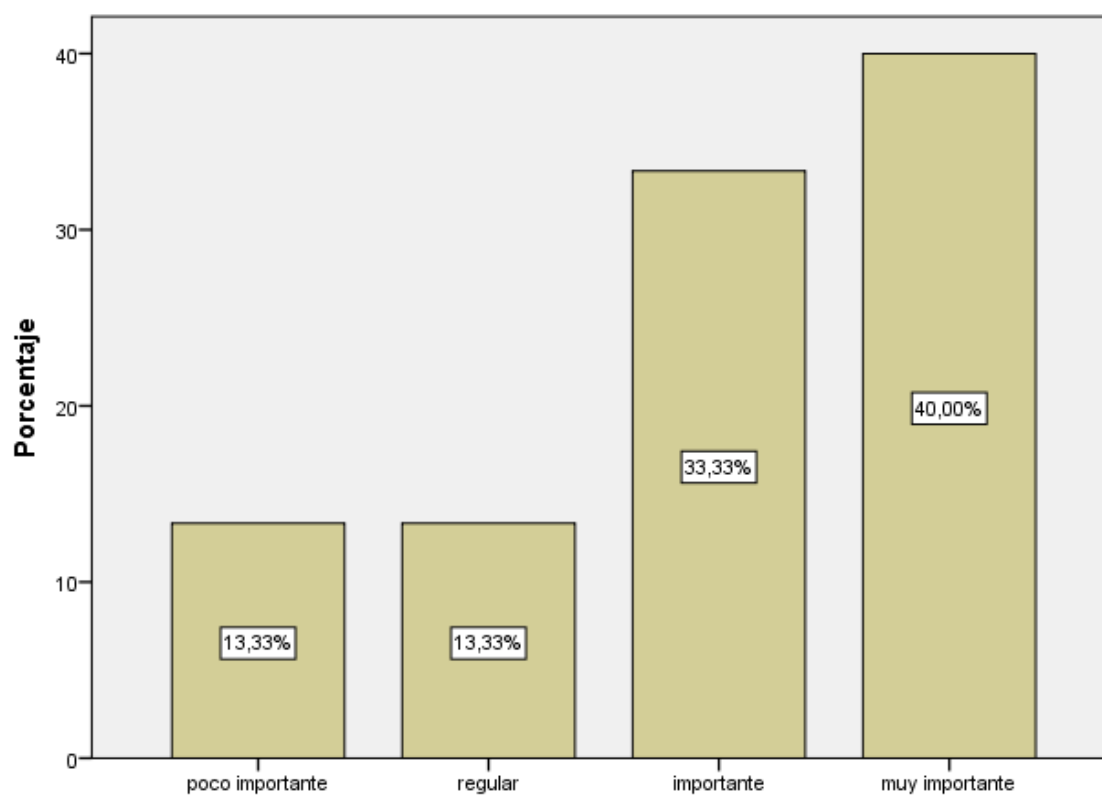
Tabla N°25– Clientes con antecedentes crediticios positivos

Clientes con antecedentes crediticios positivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	2	13,3	13,3	13,3
regular	2	13,3	13,3	26,7
importante	5	33,3	33,3	60,0
muy importante	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°28 – Clientes con antecedentes crediticios positivos



Fuente: elaboración propia

“Clientes con antecedentes crediticios positivos”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40.0%

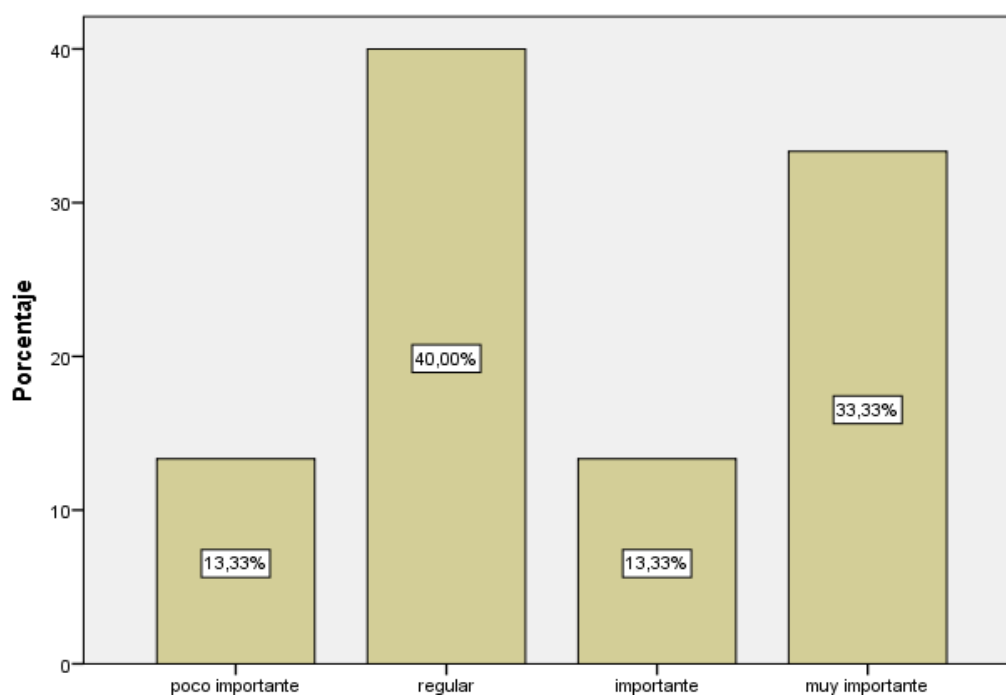
Tabla N°26– Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)

Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	2	13,3	13,3	13,3
	regular	6	40,0	40,0	53,3
	importante	2	13,3	13,3	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°29 – Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)



Fuente: elaboración propia

“Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 5 trabajadores de 15 lo que implica un 33.3%

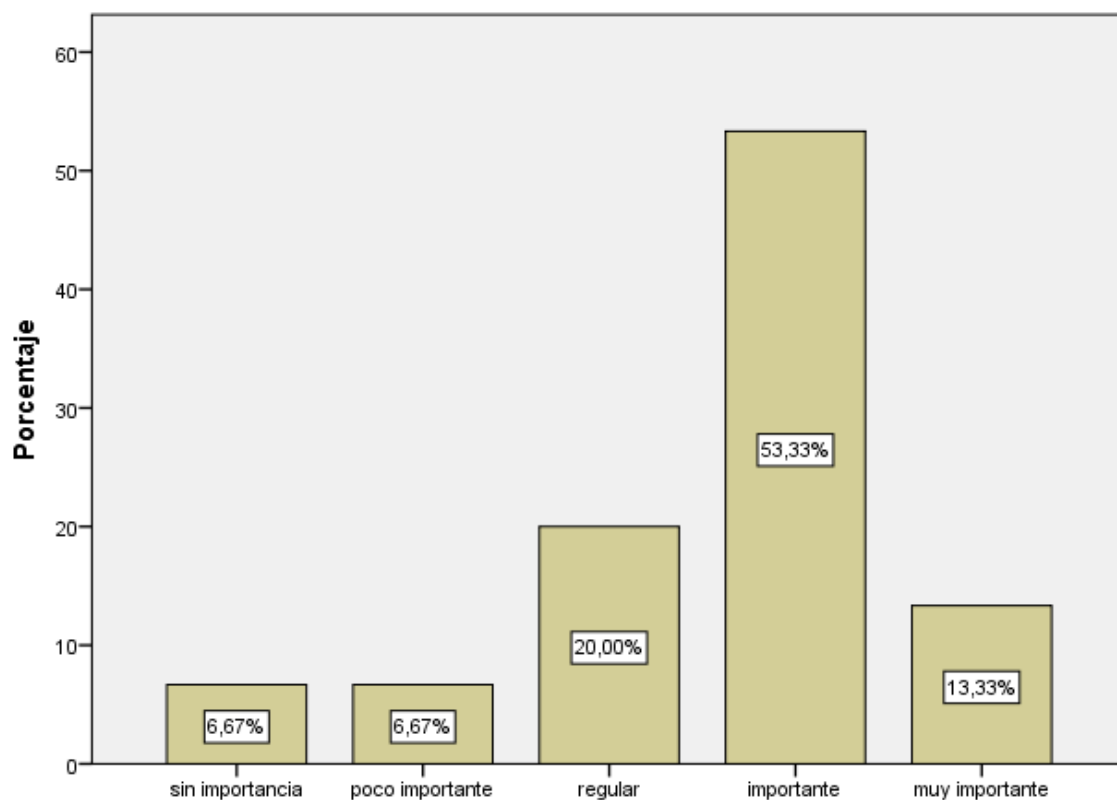
Tabla N°27– Vigencia máxima de la línea

Vigencia máxima de la línea

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
poco importante	1	6,7	6,7	13,3
regular	3	20,0	20,0	33,3
importante	8	53,3	53,3	86,7
muy importante	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°30 – Vigencia máxima de la línea



Fuente: elaboración propia

“Vigencia máxima de la línea”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

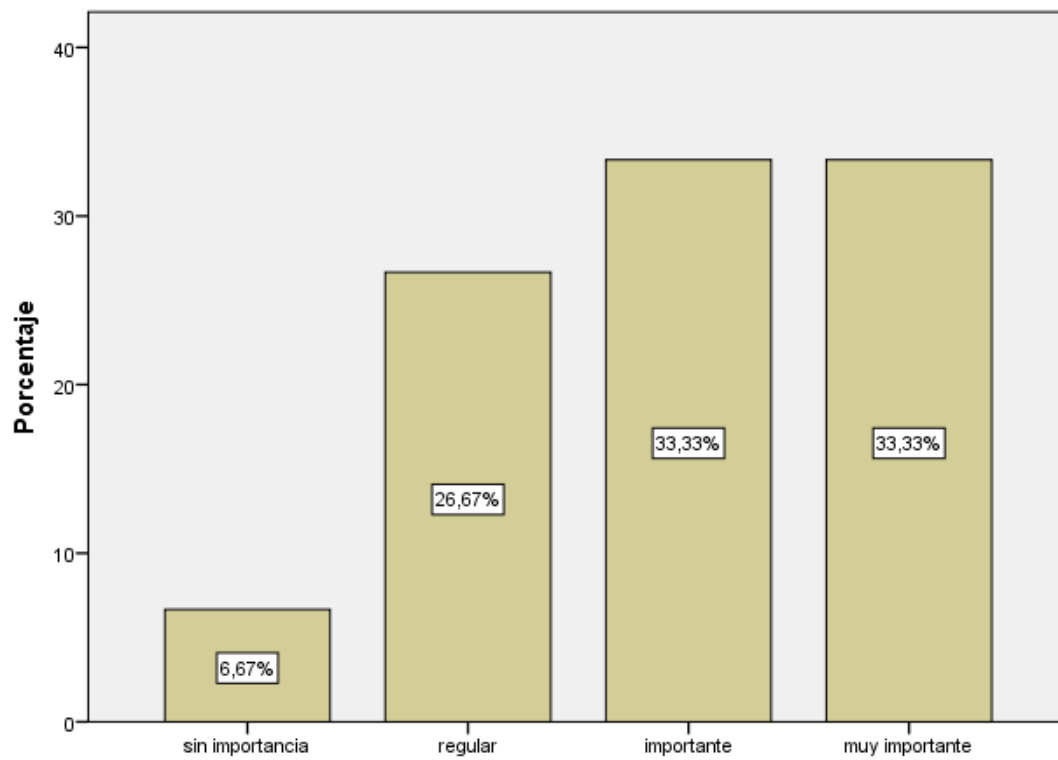
Tabla N°28– Cuota de endeudamiento máxima

Cuota de endeudamiento máxima

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	regular	4	26,7	26,7	33,3
	importante	5	33,3	33,3	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°31 – Cuota de endeudamiento máxima



Fuente: elaboración propia

“Cuota de endeudamiento máxima”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta

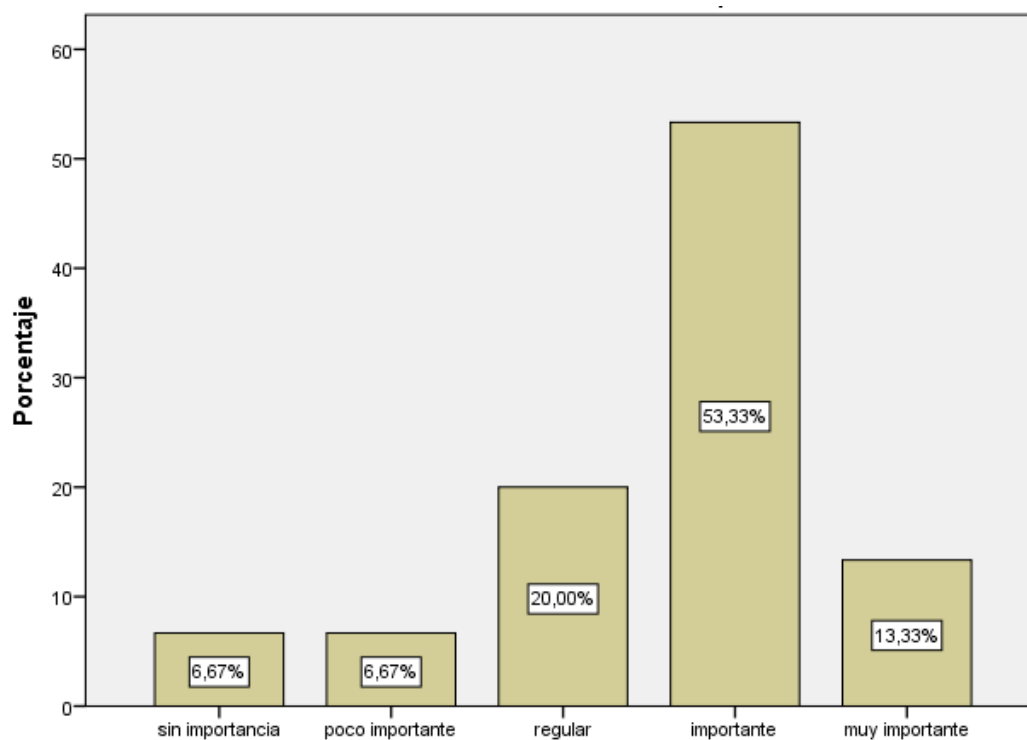
Tabla N°29– Antecedentes crediticios internos aceptados

Antecedentes crediticios internos aceptados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	1	6,7	6,7	13,3
	regular	3	20,0	20,0	33,3
	importante	8	53,3	53,3	86,7
	muy importante	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°32 – Antecedentes crediticios internos aceptados



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

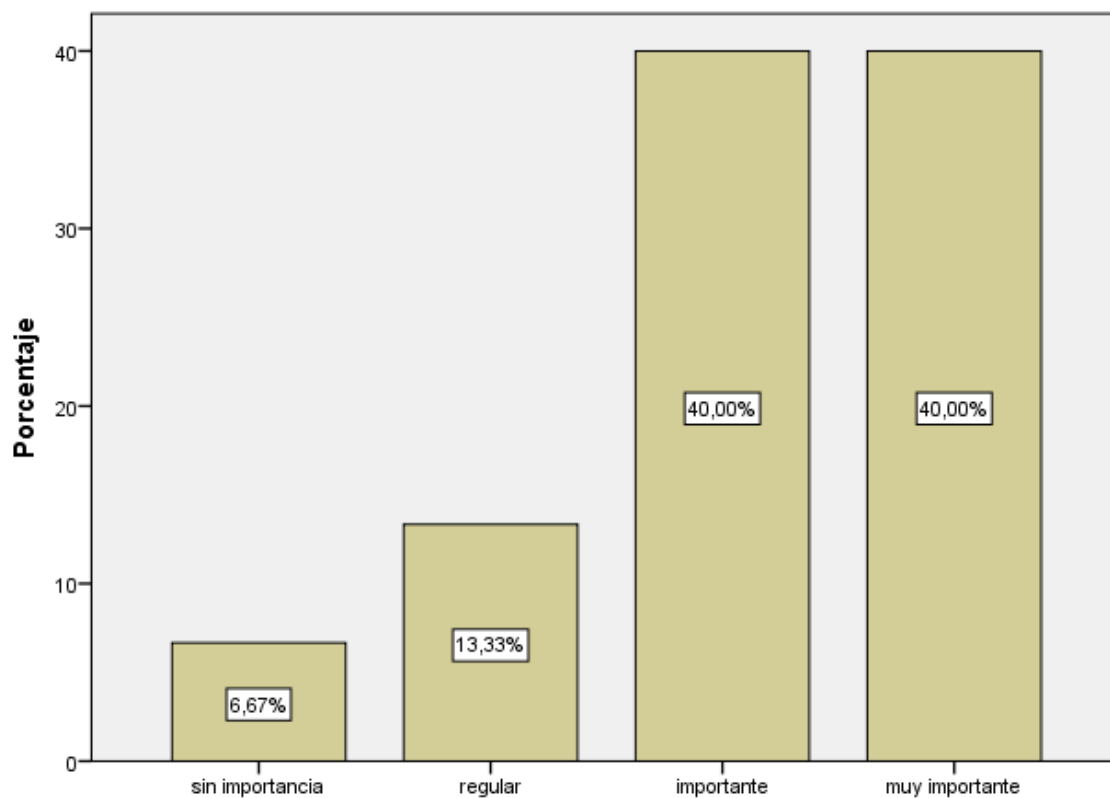
Tabla N°30– Antecedentes crediticios externos aceptados

Antecedentes crediticios externos aceptados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	regular	2	13,3	13,3	20,0
	importante	6	40,0	40,0	60,0
	muy importante	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°33 – Antecedentes crediticios externos aceptados



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios externos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 6 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 40.0% para cada respuesta

4.2.3 Análisis financiamiento de inversión

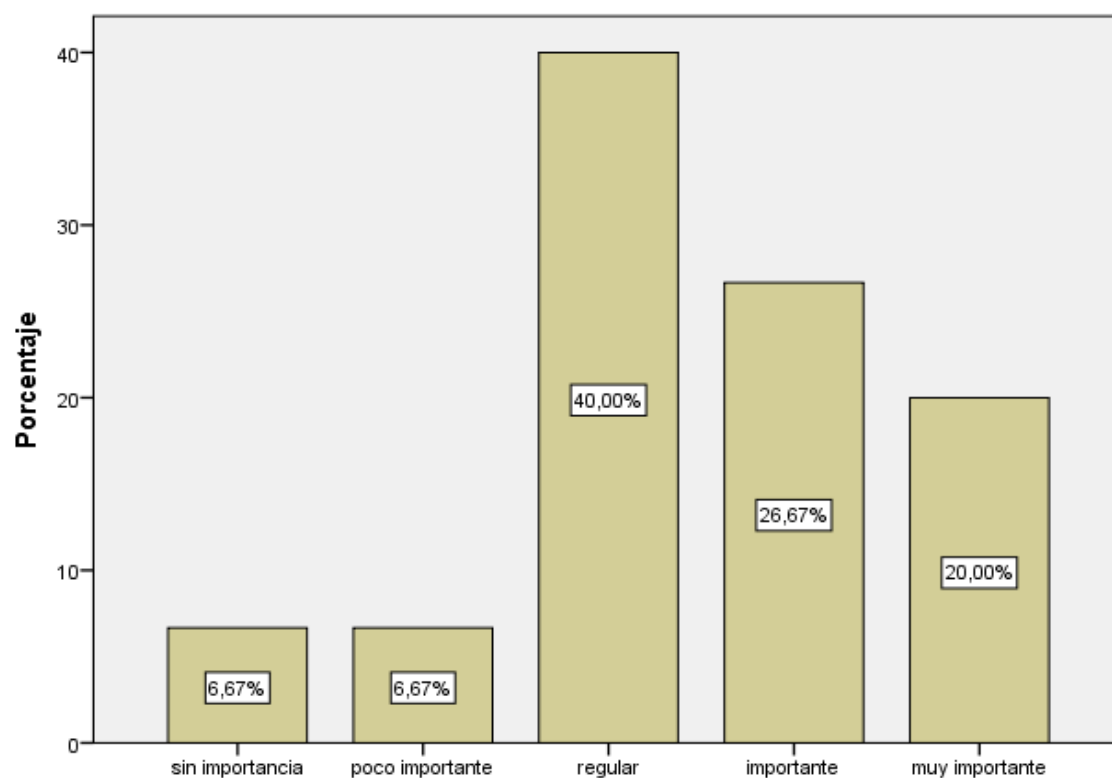
Tabla N°31– Edad

Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	1	6,7	6,7	13,3
	regular	6	40,0	40,0	53,3
	importante	4	26,7	26,7	80,0
	muy importante	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°34 – Edad



Fuente: elaboración propia

“Edad”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: regular con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

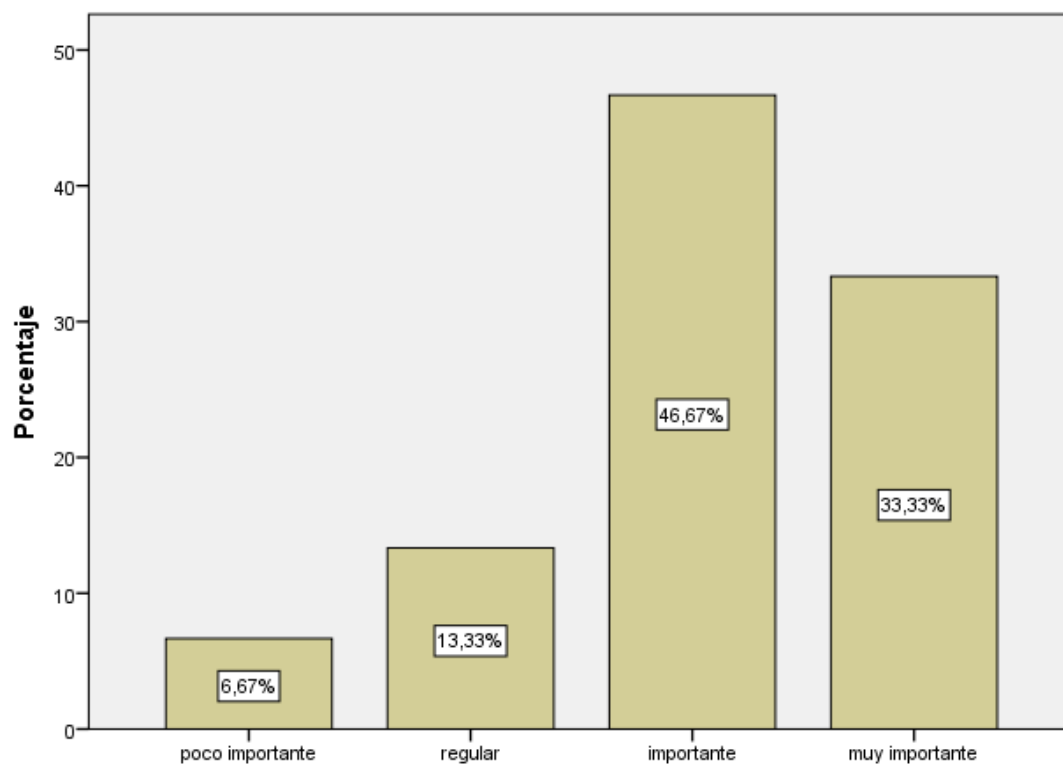
Tabla N°32– Recurrente interno o externo

Recurrente interno o externo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	2	13,3	13,3	20,0
	importante	7	46,7	46,7	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°35 – Recurrente interno o externo



Fuente: elaboración propia

“Recurrente interno o externo”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

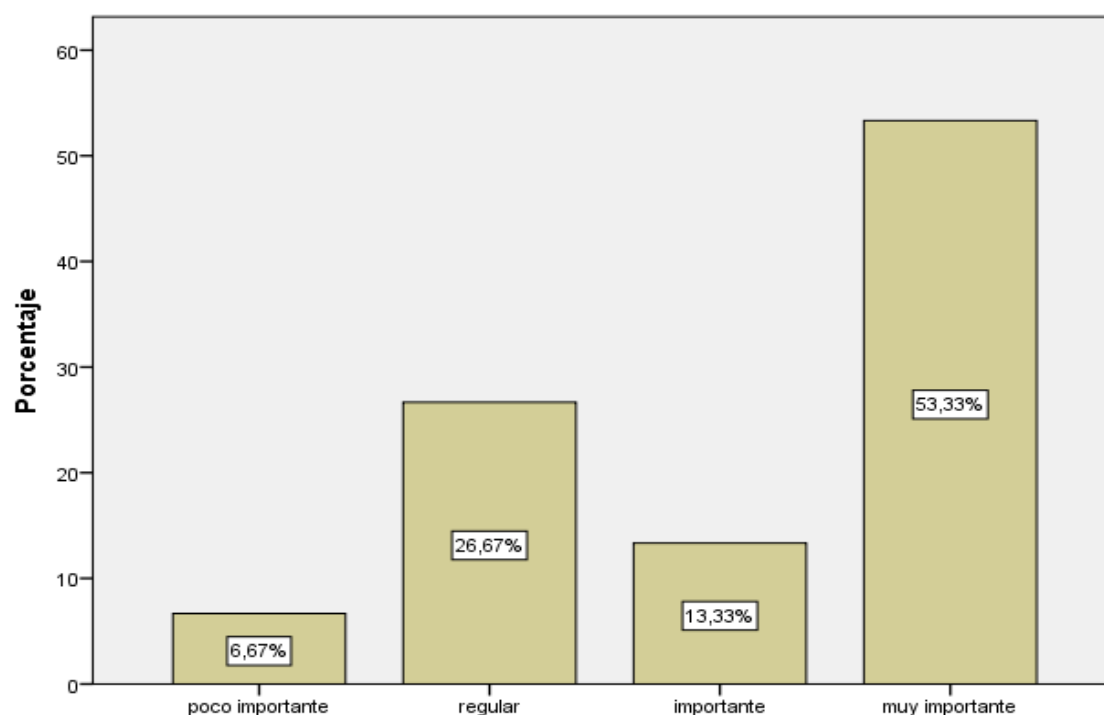
Tabla N°33– Clasificación SBS

Clasificación SBS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	4	26,7	26,7	33,3
	importante	2	13,3	13,3	46,7
	muy importante	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°36 – Clasificación SBS



Fuente: elaboración propia

“Clasificación SBS”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

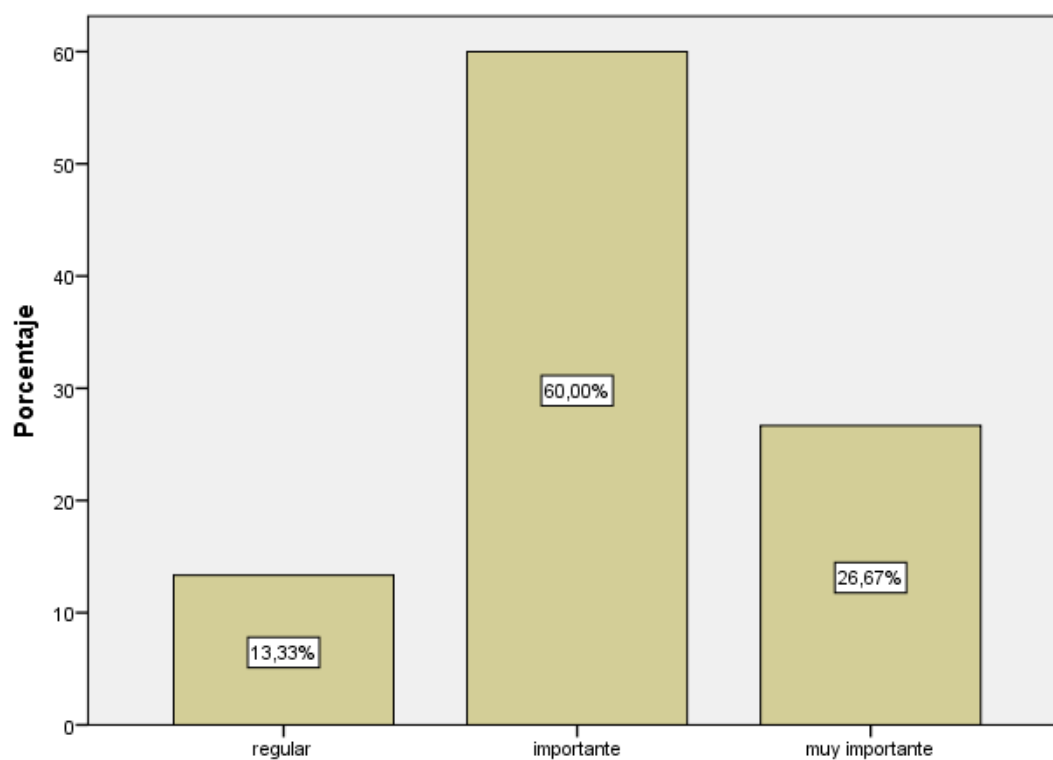
Tabla N°34– Antigüedad mínima del negocio

Antigüedad mínima del negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido regular	2	13,3	13,3	13,3
importante	9	60,0	60,0	73,3
muy importante	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°37 – Antigüedad mínima del negocio



Fuente: elaboración propia

“Antigüedad mínima del negocio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%

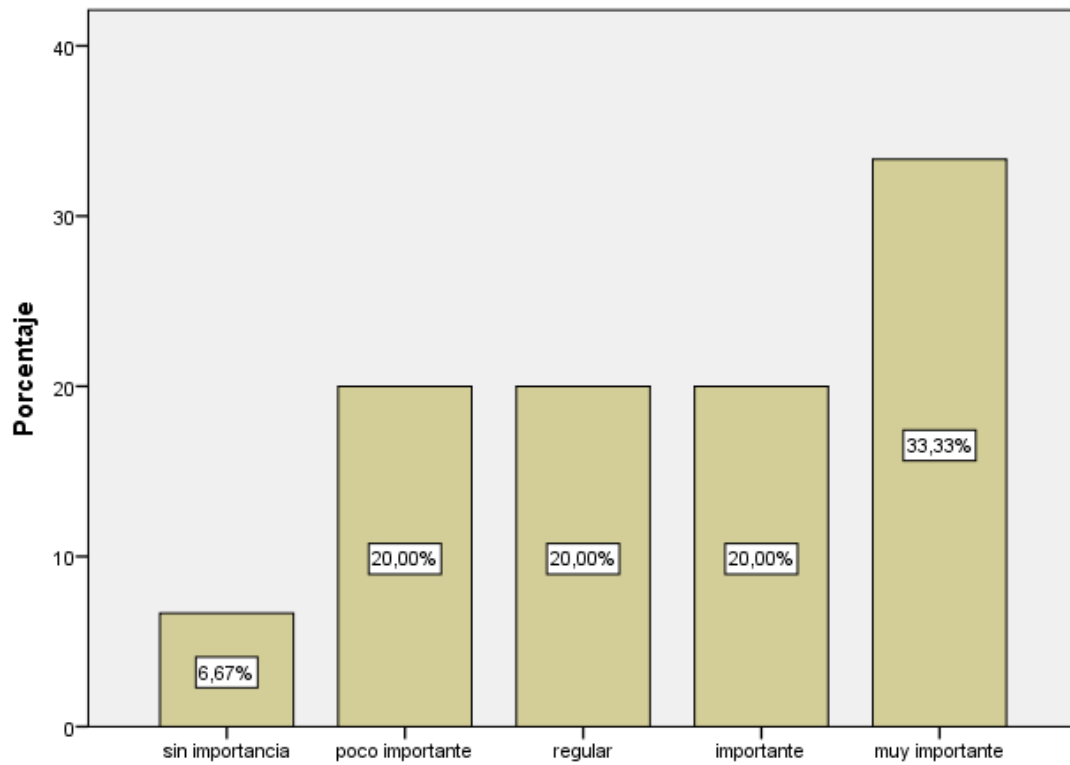
Tabla N°35– Edad

Edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
poco importante	3	20,0	20,0	26,7
regular	3	20,0	20,0	46,7
importante	3	20,0	20,0	66,7
muy importante	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°38 – Edad



Fuente: elaboración propia

“Edad”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 5 trabajadores de 15 lo que implica un 33.3%

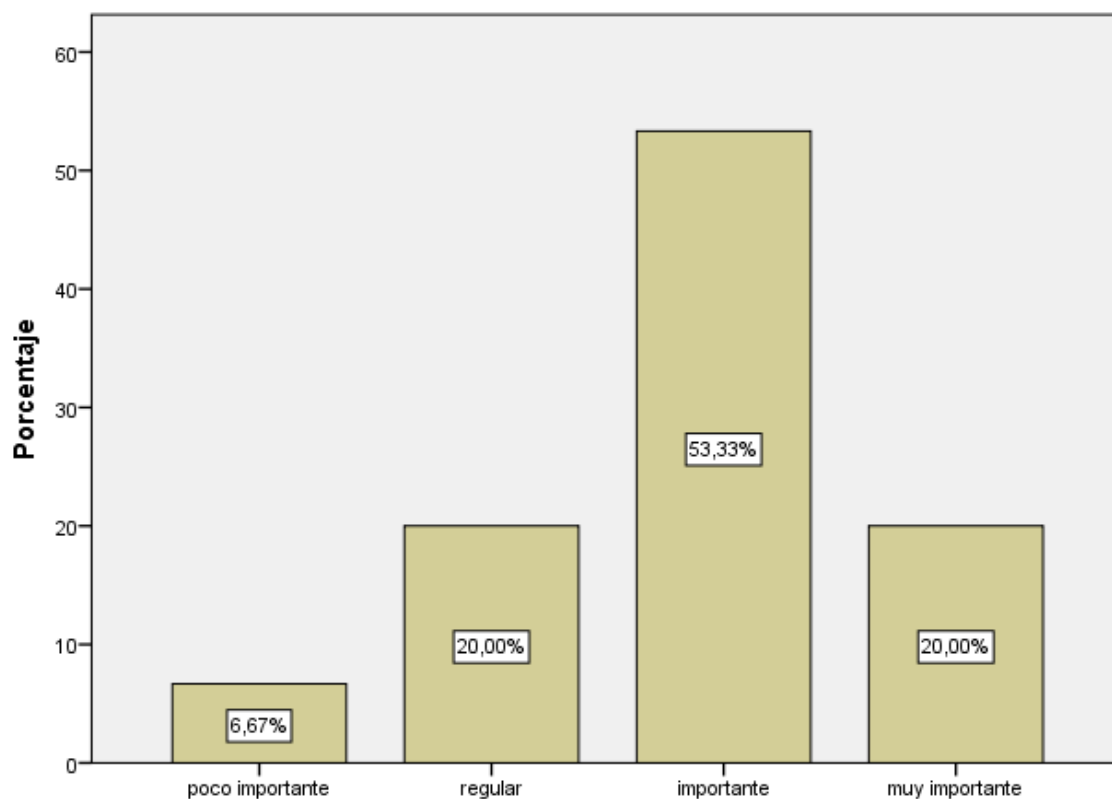
Tabla N°36– Relación con el banco

Relación con el banco

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	3	20,0	20,0	26,7
	importante	8	53,3	53,3	80,0
	muy importante	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°39 – Relación con el banco



Fuente: elaboración propia

“Relación con el banco”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

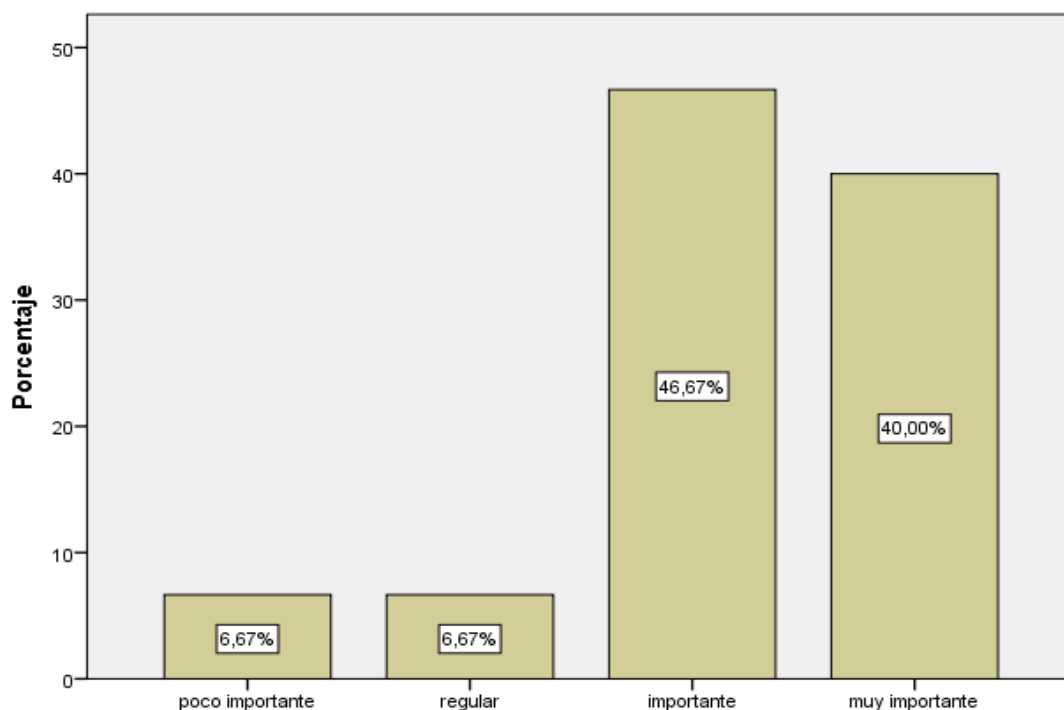
Tabla N°37– Clasificación SBS

Clasificación SBS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	1	6,7	6,7	6,7
regular	1	6,7	6,7	13,3
importante	7	46,7	46,7	60,0
muy importante	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°40– Clasificación SBS



Fuente: elaboración propia

“Clasificación SBS”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%.

4.2.4 Análisis financiamiento de proyectos de infraestructura

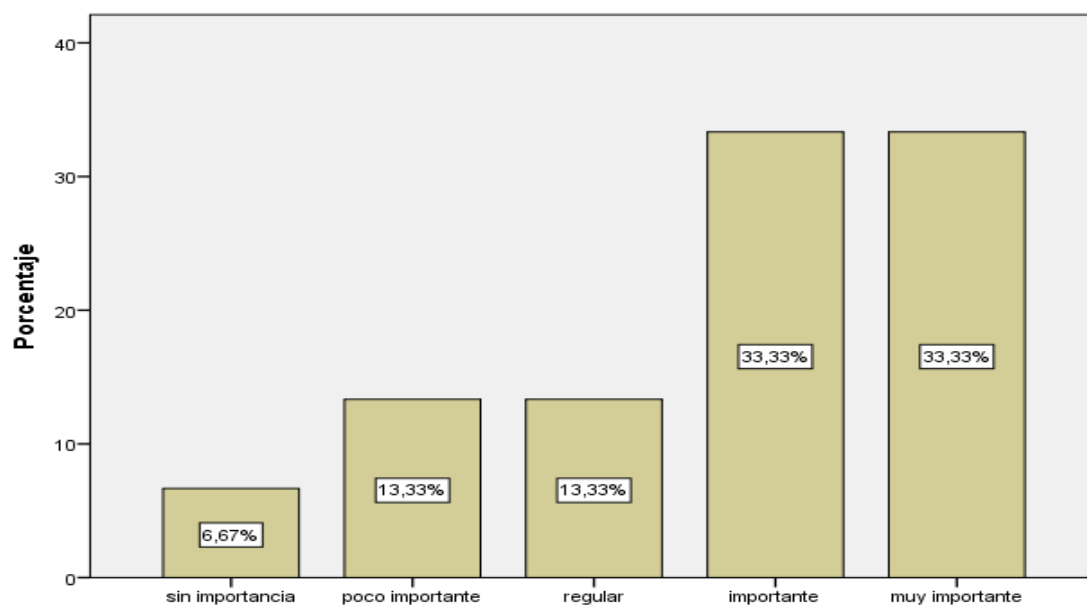
Tabla N°38– Destino de los créditos individuales

Destino de los créditos individuales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	2	13,3	13,3	20,0
	regular	2	13,3	13,3	33,3
	importante	5	33,3	33,3	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°41 – Destino de los créditos individuales



Fuente: elaboración propia

“Destino de los créditos individuales”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta

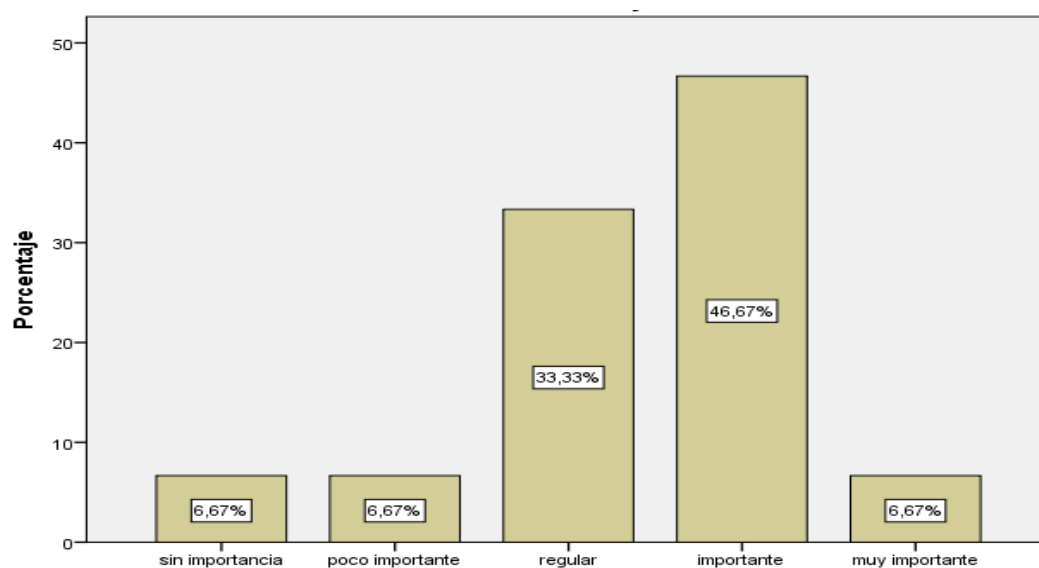
Tabla N°39– Administrador del Proyecto

Administrador del Proyecto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	1	6,7	6,7	13,3
	regular	5	33,3	33,3	46,7
	importante	7	46,7	46,7	93,3
	muy importante	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°42 – Administrador del Proyecto



Fuente: elaboración propia

“Administrador del Proyecto”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

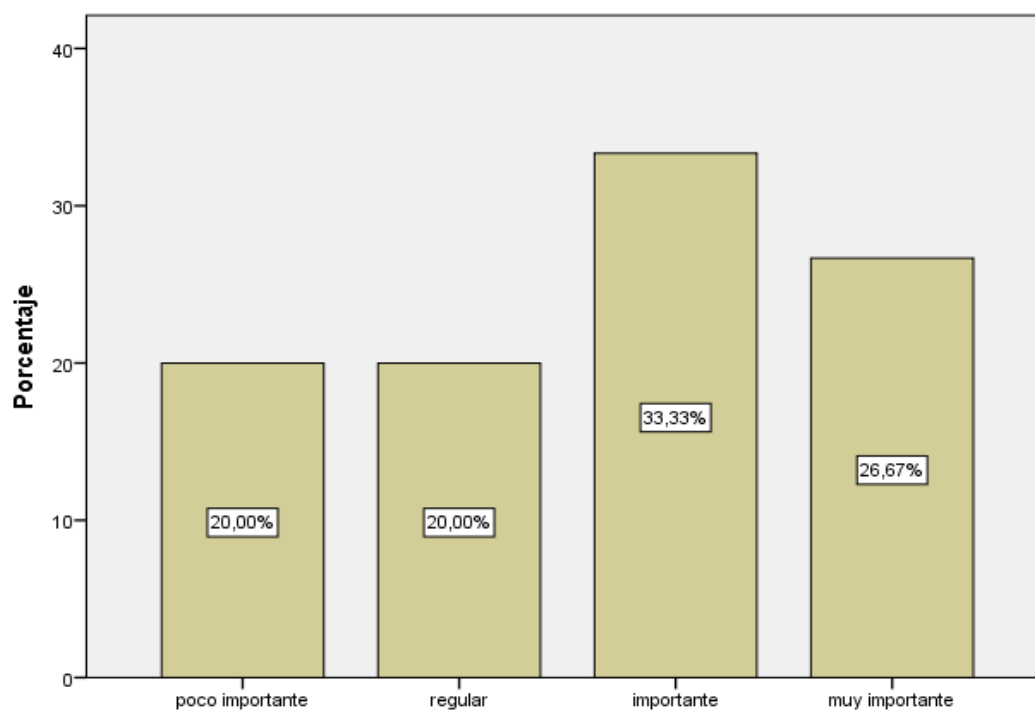
Tabla N°40– Garantía

Garantía

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	3	20,0	20,0	20,0
	regular	3	20,0	20,0	40,0
	importante	5	33,3	33,3	73,3
	muy importante	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°43 – Garantía



Fuente: elaboración propia

“Garantía”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 5 trabajadores de 15 lo que implica un 33.3%

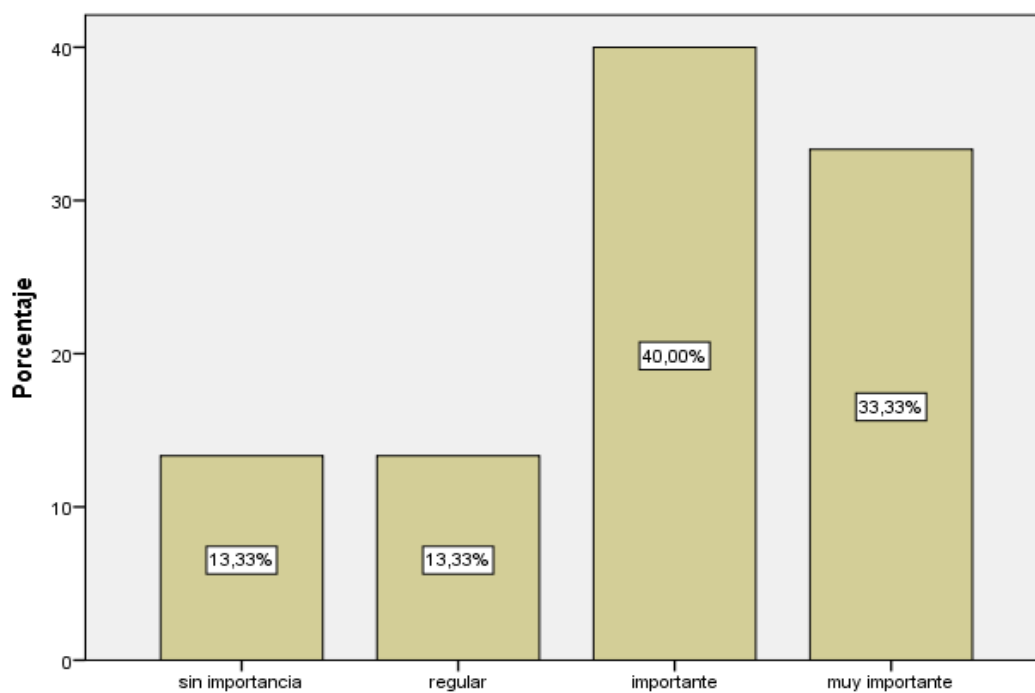
Tabla N°41– Número máximo de clientes

Número máximo de clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	2	13,3	13,3	13,3
regular	2	13,3	13,3	26,7
importante	6	40,0	40,0	66,7
muy importante	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°44 – Número máximo de clientes



Fuente: elaboración propia

“Número máximo de clientes”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40.0%

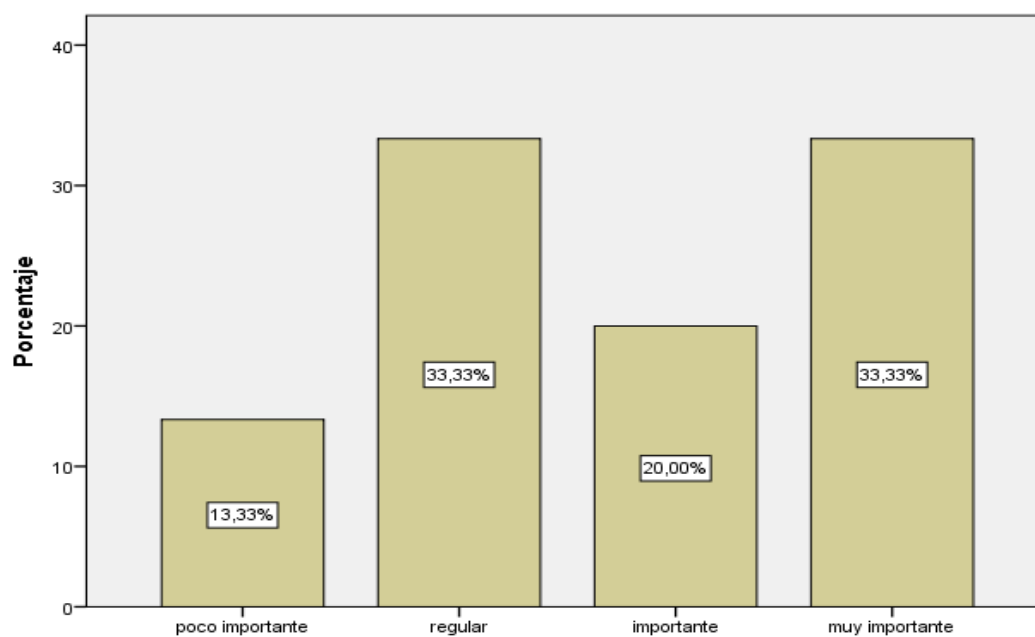
Tabla N°42– aval

aval

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	2	13,3	13,3	13,3
	regular	5	33,3	33,3	46,7
	importante	3	20,0	20,0	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°45 – aval



Fuente: elaboración propia

“aval”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante y regular con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta

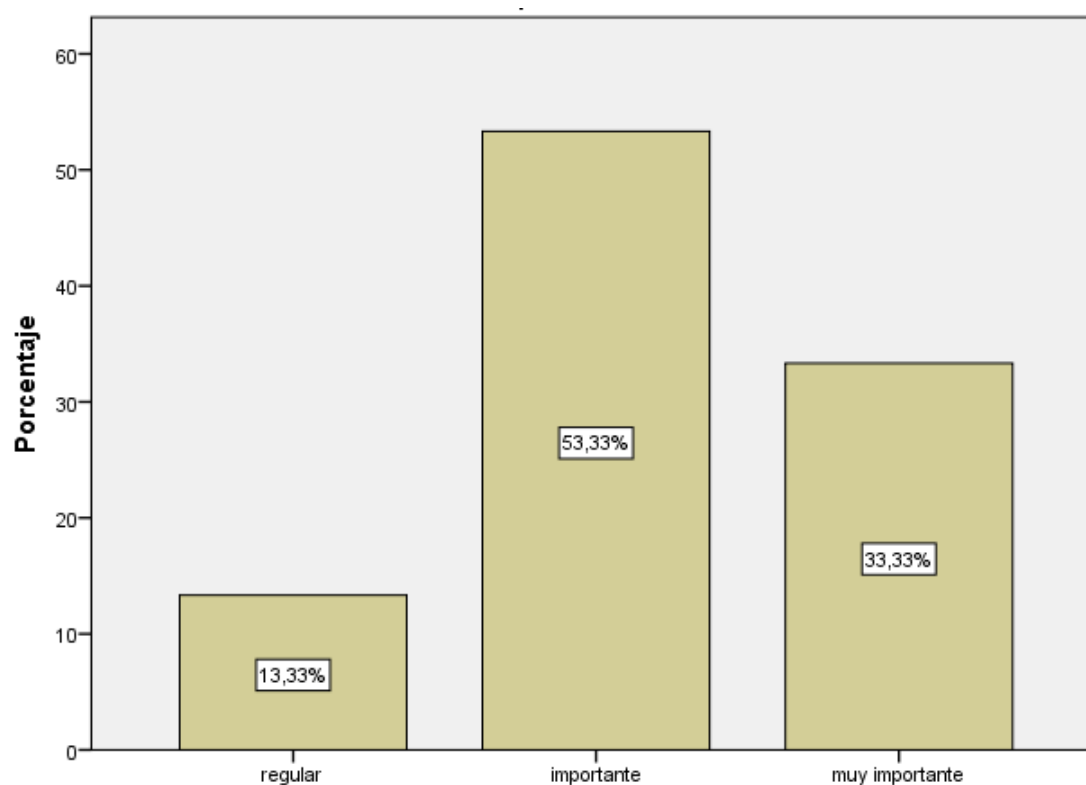
Tabla N°43– Hipoteca

Hipoteca

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido regular	2	13,3	13,3	13,3
importante	8	53,3	53,3	66,7
muy importante	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°46 – Hipoteca



Fuente: elaboración propia

“Hipoteca”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

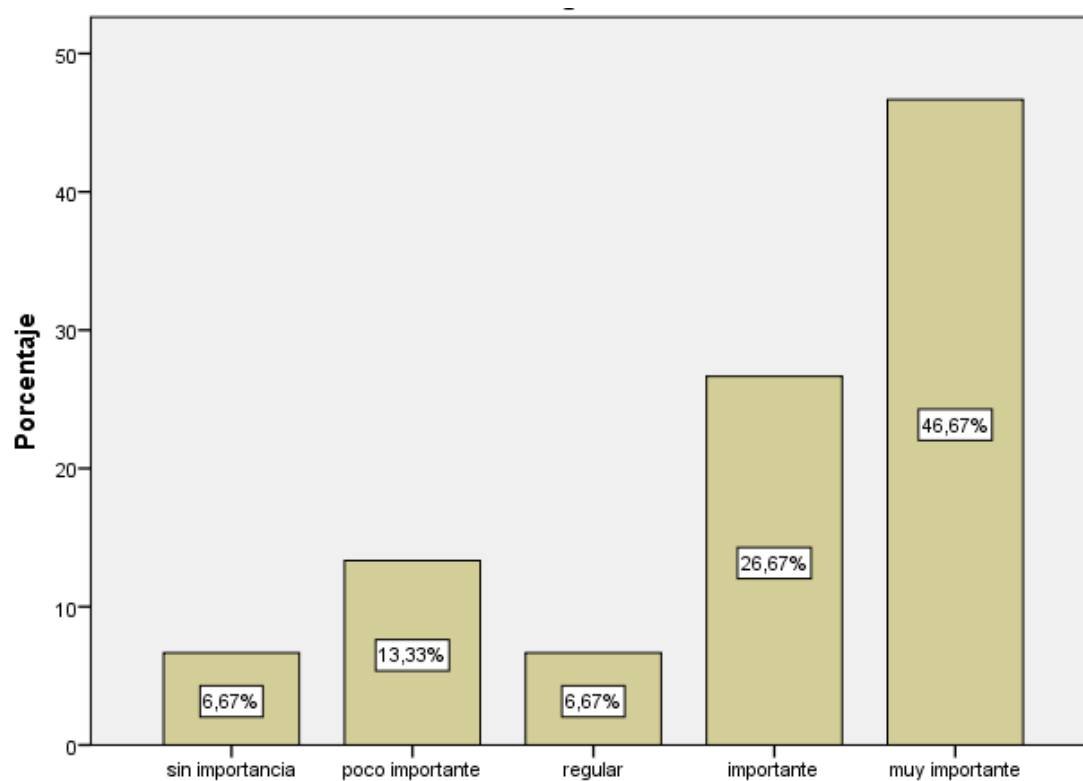
Tabla N°44– Fondo de garantía

Fondo de garantía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
poco importante	2	13,3	13,3	20,0
regular	1	6,7	6,7	26,7
importante	4	26,7	26,7	53,3
muy importante	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°47 – Fondo de garantía



Fuente: elaboración propia

“Fondo de garantía”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

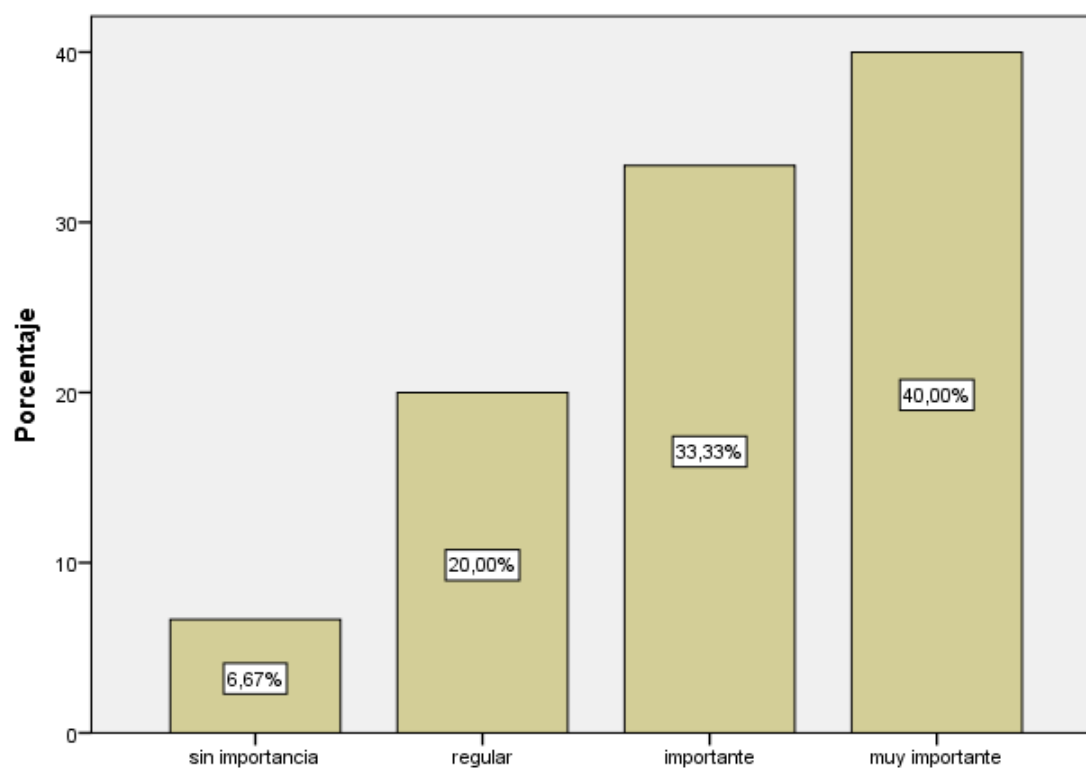
Tabla N°45– Aval

Aval

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
regular	3	20,0	20,0	26,7
importante	5	33,3	33,3	60,0
muy importante	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°48 – Aval



Fuente: elaboración propia

“Aval”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40.0%

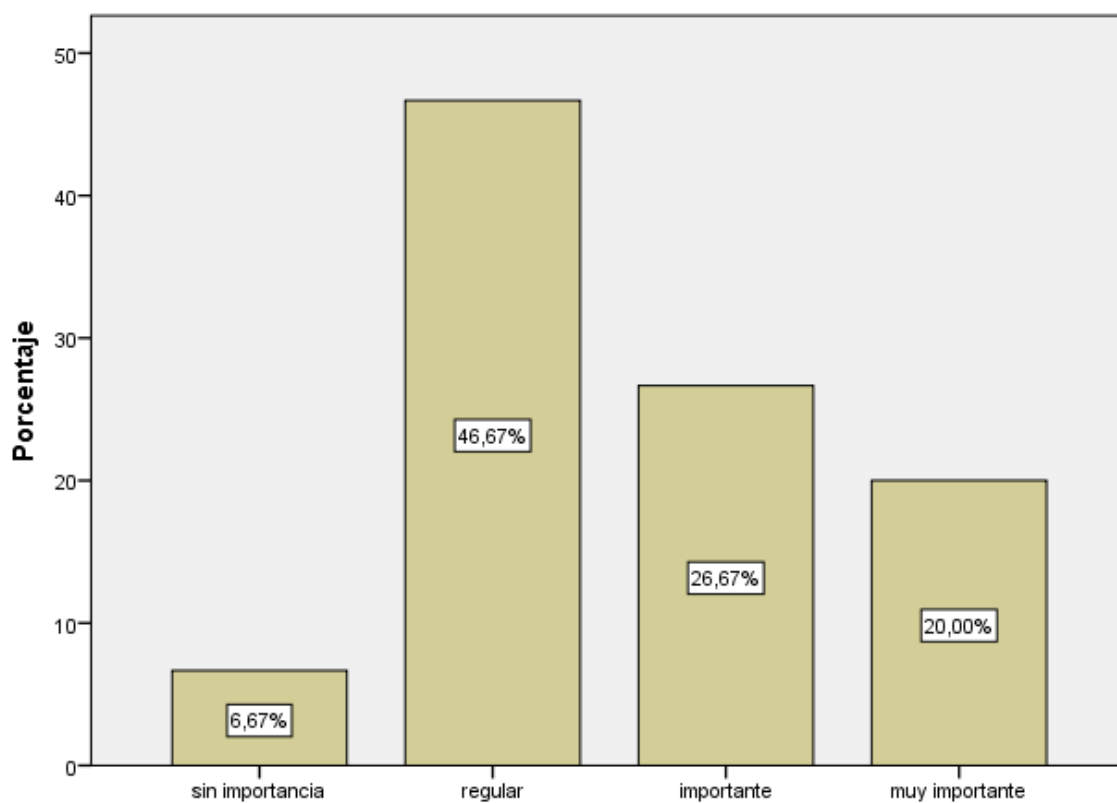
Tabla N°46– Hipoteca

Hipoteca

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	regular	7	46,7	46,7	53,3
	importante	4	26,7	26,7	80,0
	muy importante	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°49 – Hipoteca



Fuente: elaboración propia

“Hipoteca”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: regular con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

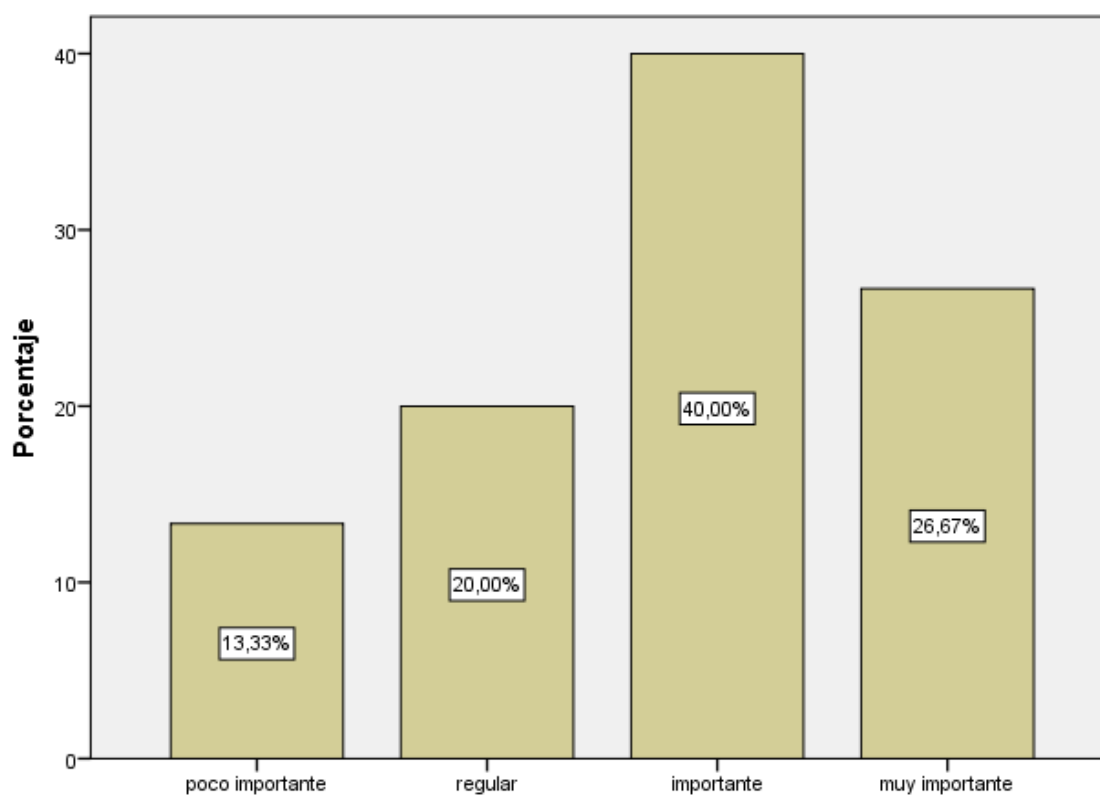
Tabla N°47– Fondo de garantía

Fondo de garantía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	2	13,3	13,3	13,3
regular	3	20,0	20,0	33,3
importante	6	40,0	40,0	73,3
muy importante	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°50 – Fondo de garantía



Fuente: elaboración propia

“Fondo de garantía”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40.0%

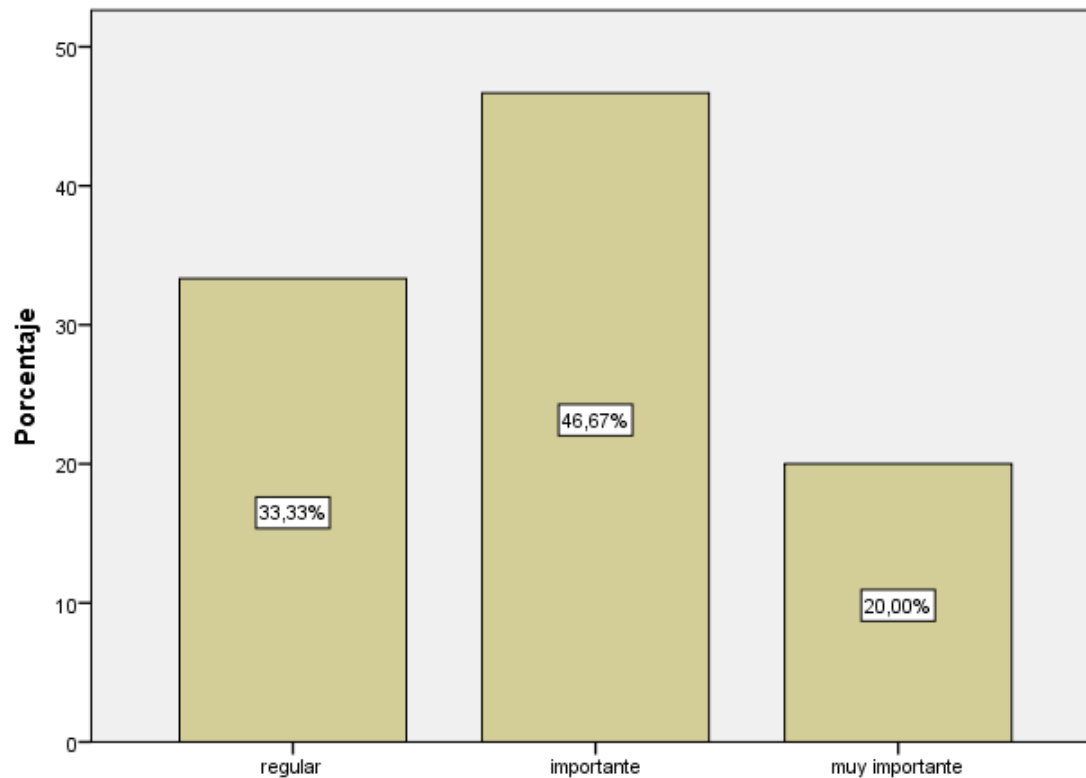
Tabla N°48– fianza

fianza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido regular	5	33,3	33,3	33,3
importante	7	46,7	46,7	80,0
muy importante	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°51 – fianza



Fuente: elaboración propia

“fianza”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

4.2.5 análisis créditos de recurrencia y compra de deuda

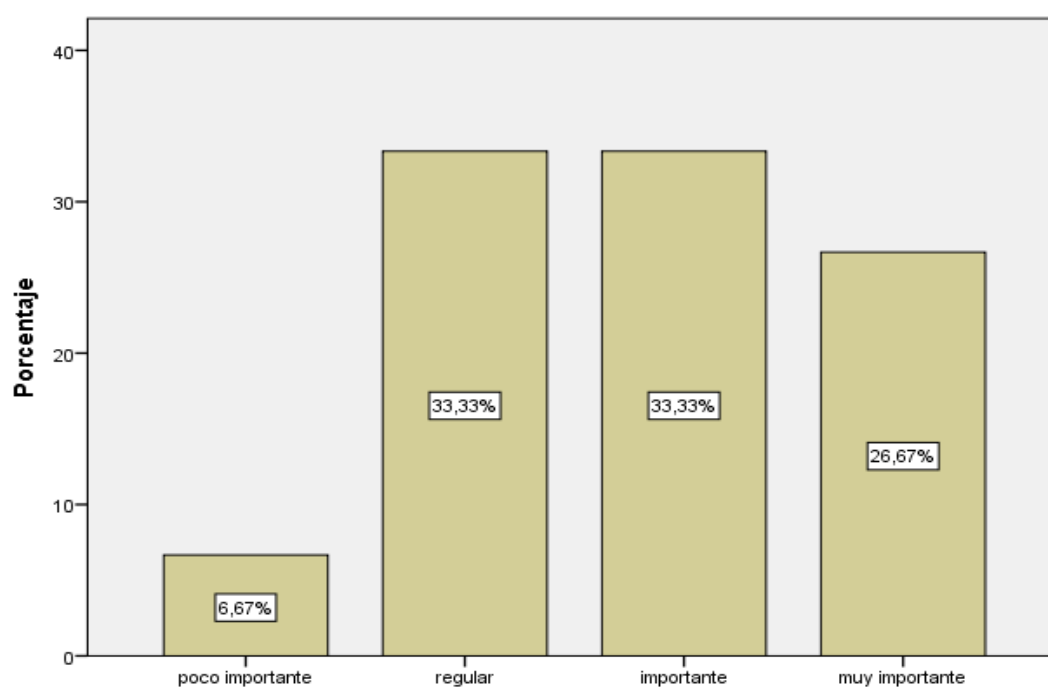
Tabla N°49– Morosidad por cuota del crédito de referencia

Morosidad por cuota del crédito de referencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	5	33,3	33,3	40,0
	importante	5	33,3	33,3	73,3
	muy importante	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°52 – Morosidad por cuota del crédito de referencia



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta

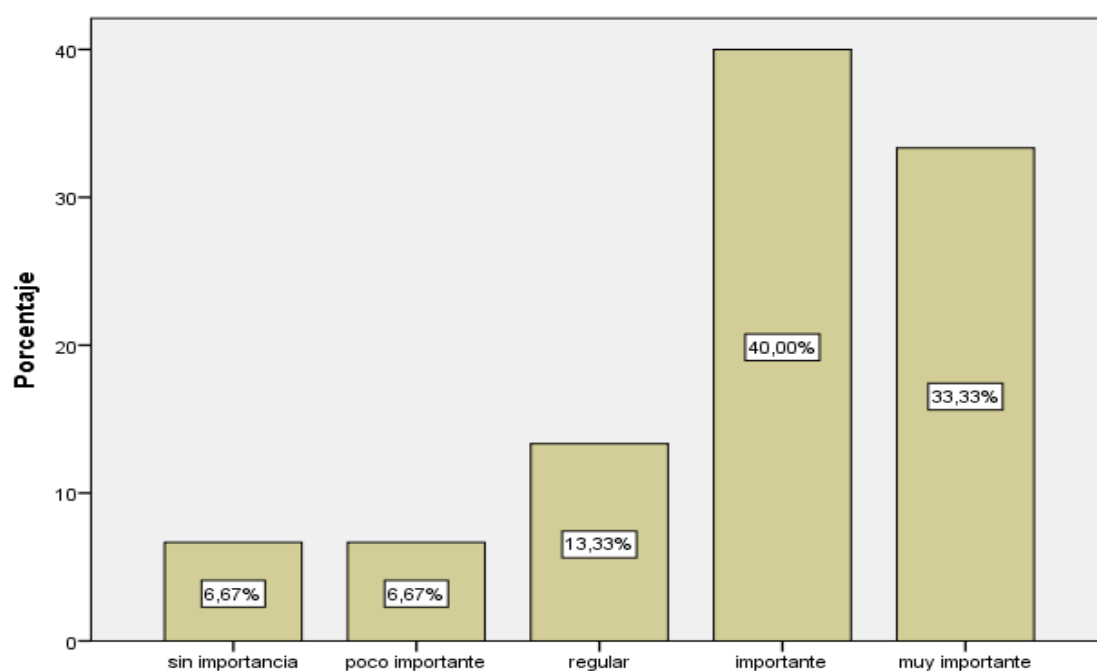
Tabla N°50– Antigüedad de cancelación

Antigüedad de cancelación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	1	6,7	6,7	13,3
	regular	2	13,3	13,3	26,7
	importante	6	40,0	40,0	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°53 – Antigüedad de cancelación



Fuente: elaboración propia

“Antigüedad de cancelación”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

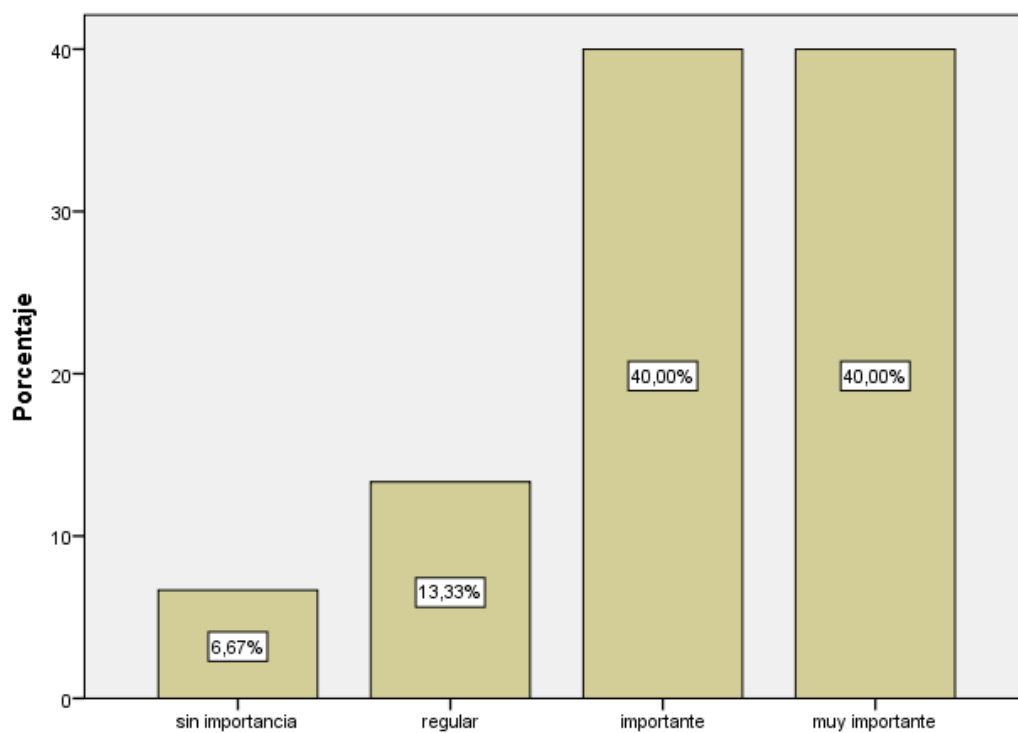
Tabla N°51– N° de entidades

N° de entidades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	regular	2	13,3	13,3	20,0
	importante	6	40,0	40,0	60,0
	muy importante	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°54 – N° de entidades



Fuente: elaboración propia

“N° de entidades”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 6 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 40.0% para cada respuesta

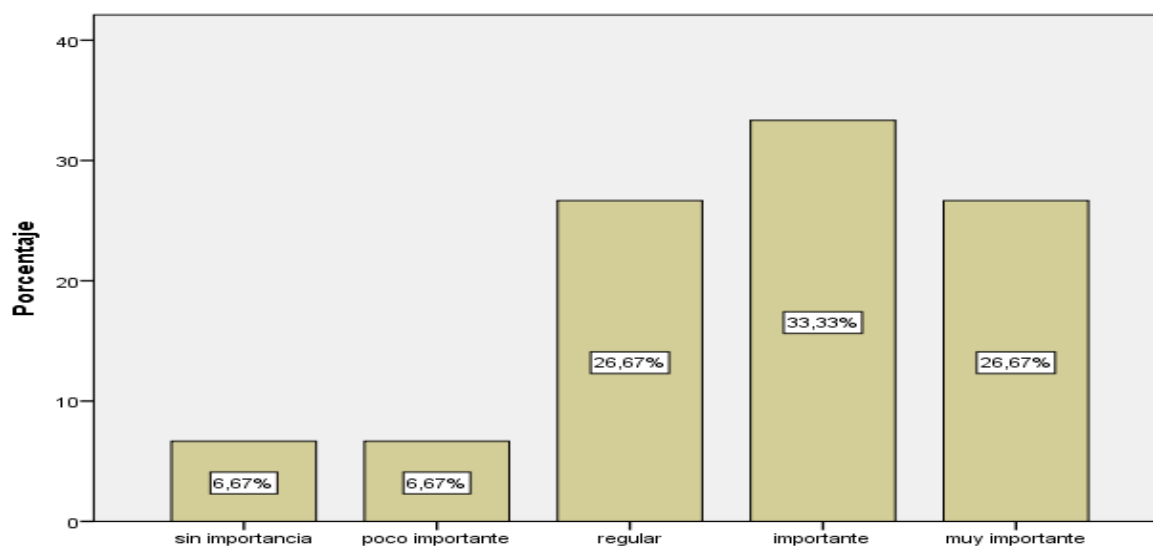
Tabla N°52– Pago de cuotas de crédito anterior

Pago de cuotas de crédito anterior

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	1	6,7	6,7	6,7
	poco importante	1	6,7	6,7	13,3
	regular	4	26,7	26,7	40,0
	importante	5	33,3	33,3	73,3
	muy importante	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°55 – Pago de cuotas de crédito anterior



Fuente: elaboración propia

“Pago de cuotas de crédito anterior”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 5 trabajadores de 15 lo que implica un 33.3%

4.2.6 análisis garantías y coberturas

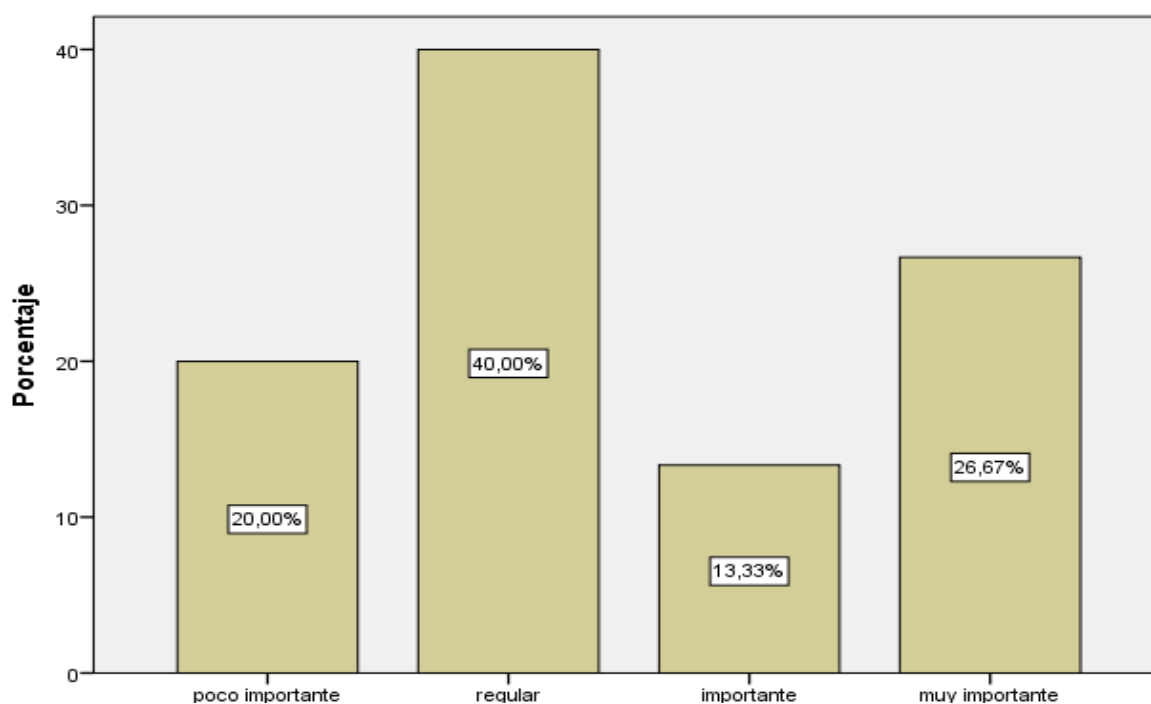
Tabla N°53– Garantías Inmobiliarias

Garantías Inmobiliarias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	3	20,0	20,0	20,0
	regular	6	40,0	40,0	60,0
	importante	2	13,3	13,3	73,3
	muy importante	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°56 – Garantías Inmobiliarias



Fuente: elaboración propia

“Garantías Inmobiliarias”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: regular con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

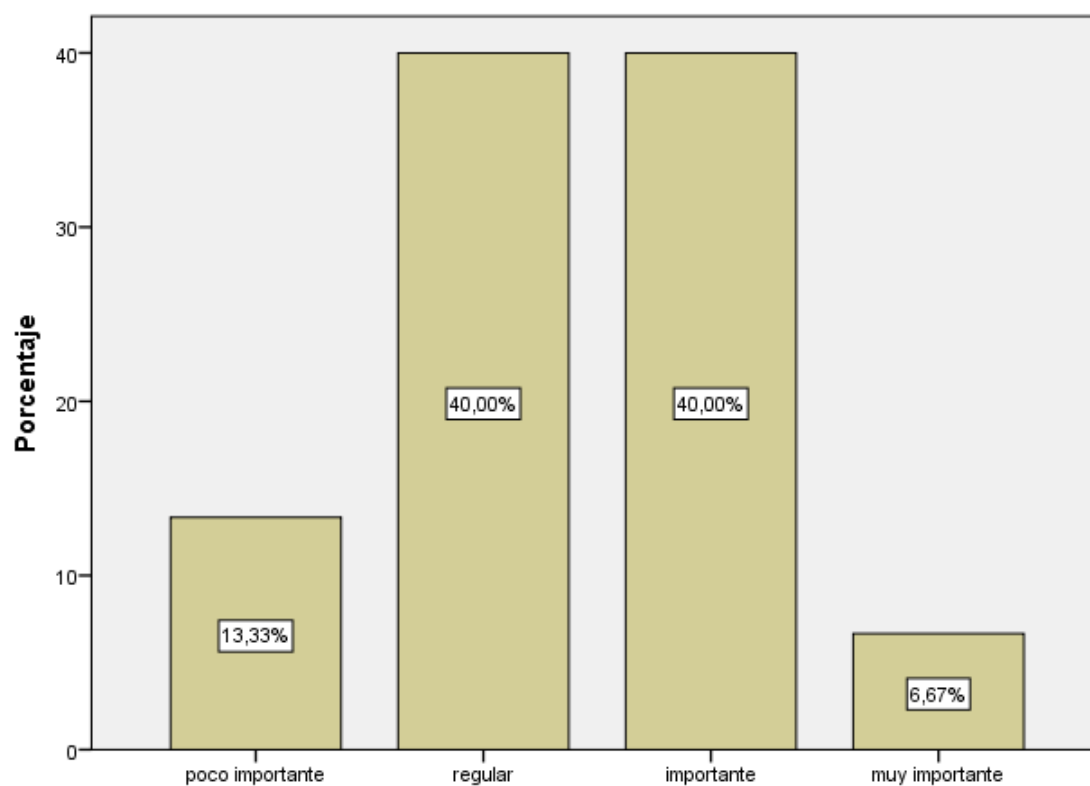
Tabla N°54– Garantías Mobiliarias

Garantías Mobiliarias

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	2	13,3	13,3	13,3
regular	6	40,0	40,0	53,3
importante	6	40,0	40,0	93,3
muy importante	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°57 – Garantías Mobiliarias



Fuente: elaboración propia

“Garantías Mobiliarias”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: regular con 6 trabajadores de 15 lo que implica un 40,0%

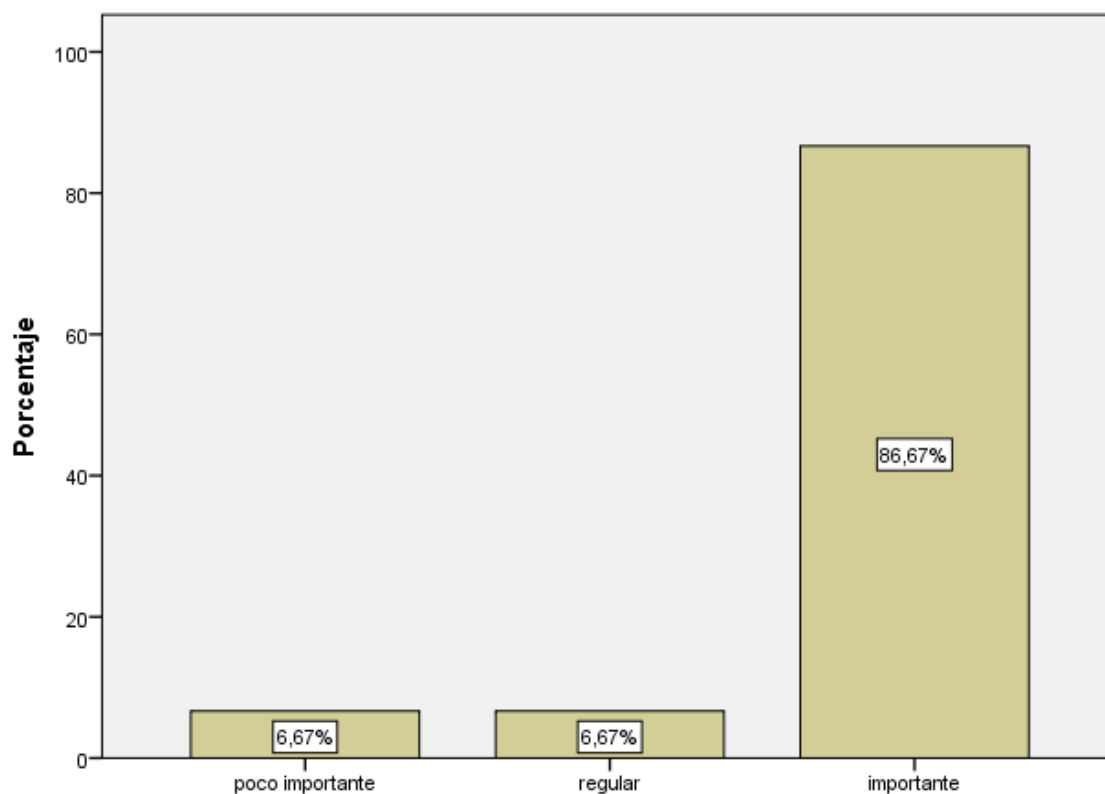
Tabla N°55– Leasing

Leasing

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido poco importante	1	6,7	6,7	6,7
regular	1	6,7	6,7	13,3
importante	13	86,7	86,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°58 – Leasing



Fuente: elaboración propia

“Leasing”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 13 trabajadores de 15 lo que implica un 86.7%

4.2.7 análisis créditos respaldados en depósitos en efectivo

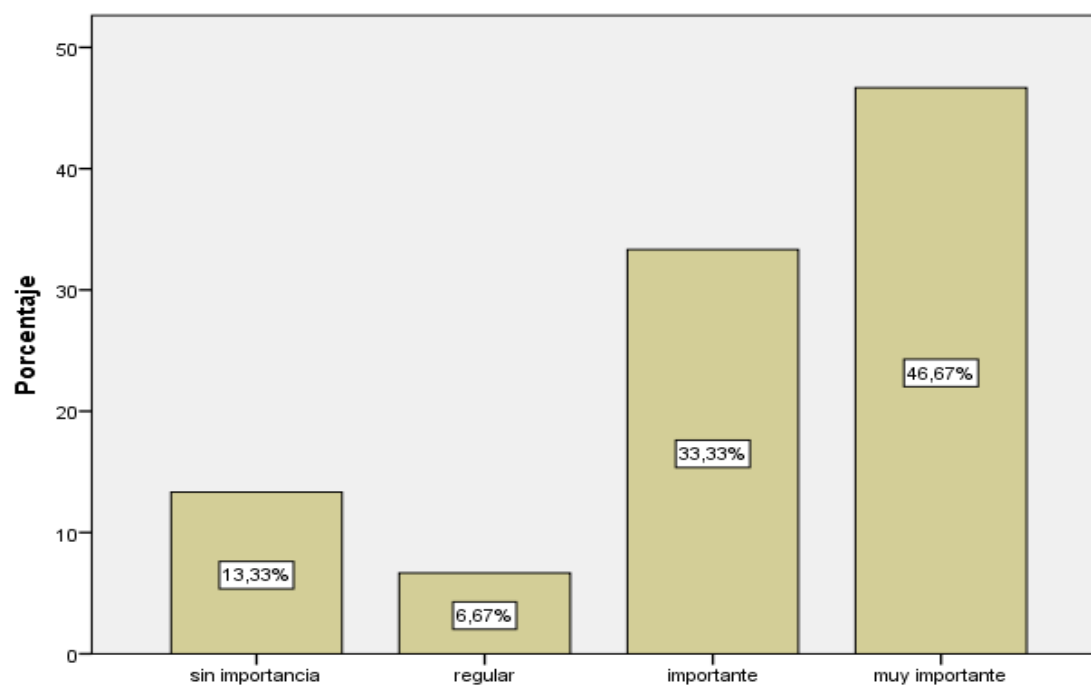
Tabla N°56– Antecedentes crediticios

Antecedentes crediticios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sin importancia	2	13,3	13,3	13,3
	regular	1	6,7	6,7	20,0
	importante	5	33,3	33,3	53,3
	muy importante	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°59 – Antecedentes crediticios



Fuente: elaboración propia

“Antecedentes crediticios”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

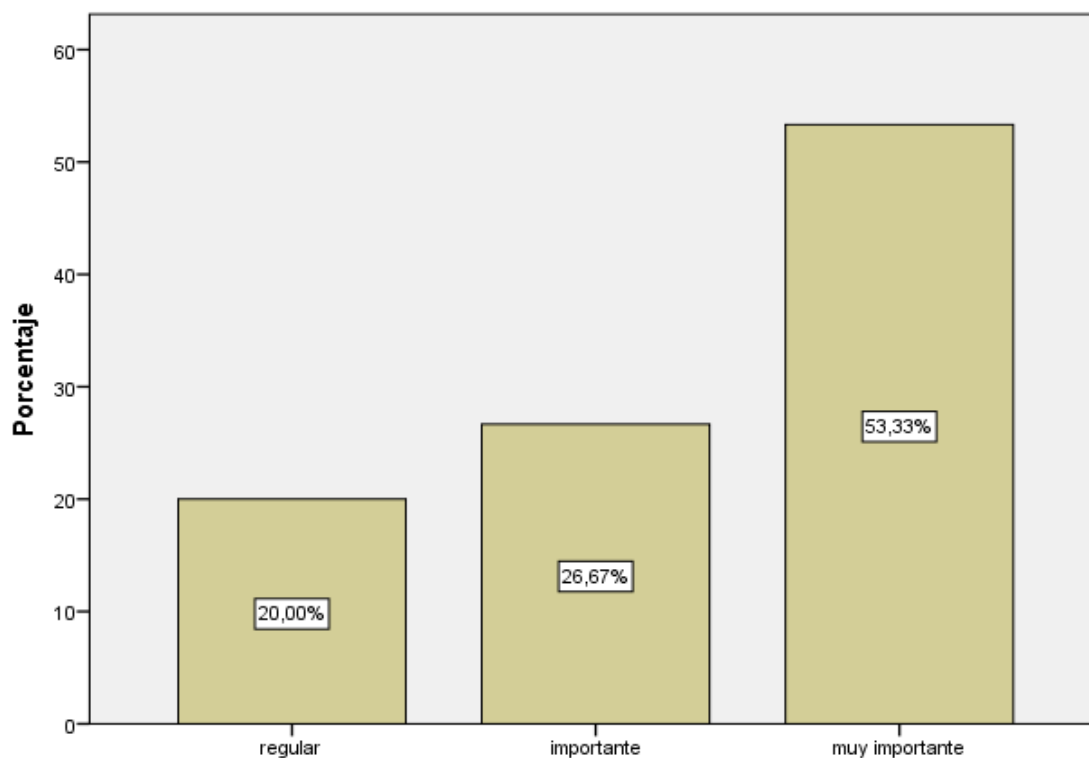
Tabla N°57– edad

Edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido regular	3	20,0	20,0	20,0
importante	4	26,7	26,7	46,7
muy importante	8	53,3	53,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°60 – edad



Fuente: elaboración propia

“edad”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 63.3%

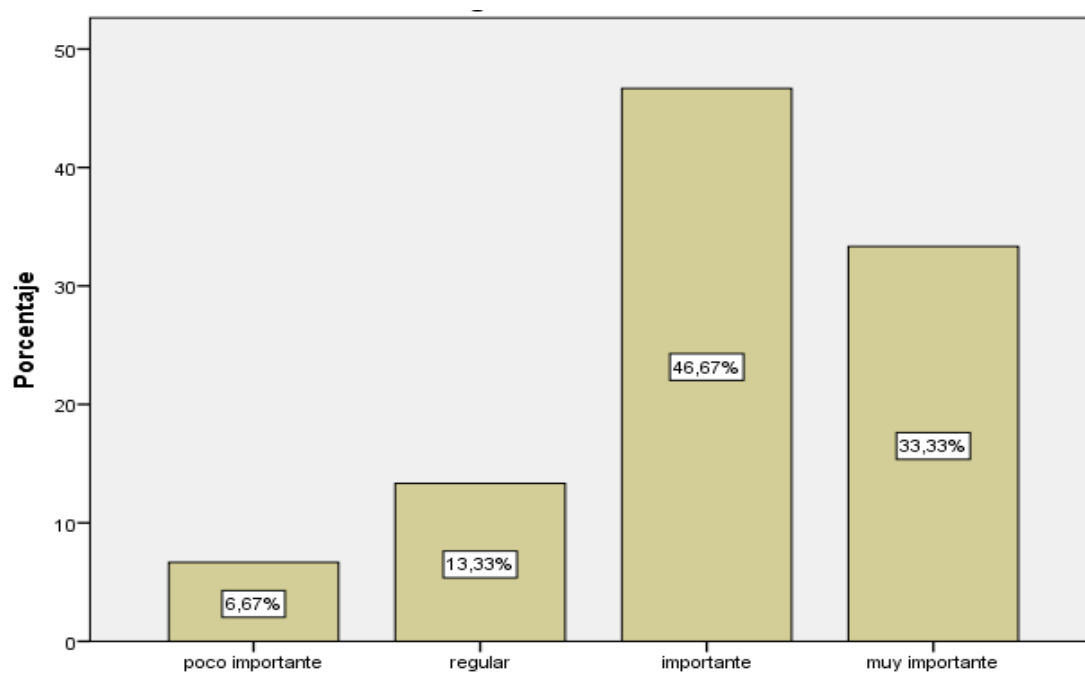
Tabla N°58– Origen de fondos

Origen de fondos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	poco importante	1	6,7	6,7	6,7
	regular	2	13,3	13,3	20,0
	importante	7	46,7	46,7	66,7
	muy importante	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°61 – Origen de fondos



Fuente: elaboración propia

“Origen de fondos”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 7 trabajadores de 15 lo que implica un 46.7%

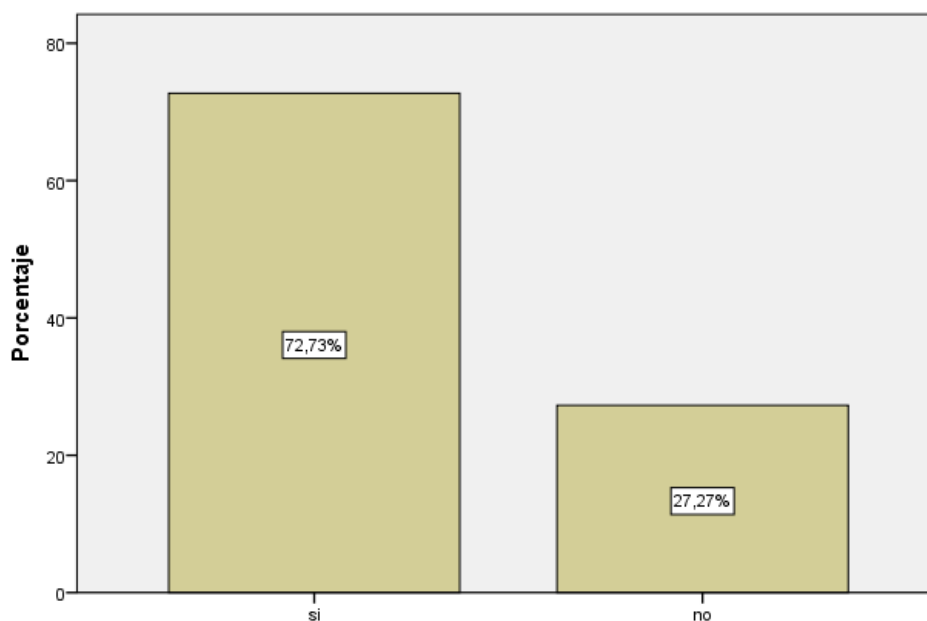
4.2.8 Análisis Mipymes

Tabla N°59– De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido si	8	72,7	72,7	72,7
no	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°62 – De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?



Fuente: elaboración propia

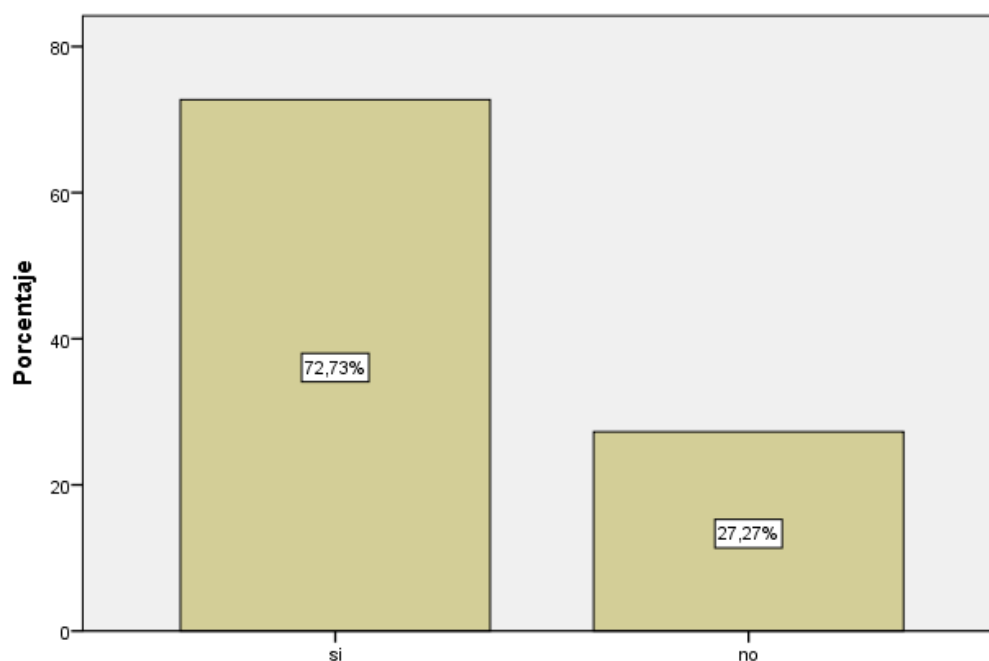
“De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: si con 8 mipymes de 11 lo que implica un 72,7%

Tabla N°60– De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido si	8	72,7	100,0	100,0
Perdidos Sistema	3	27,3		
Total	11	100,0		

Fuente: elaboración propia

Figura N°63 – De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?



Fuente: elaboración propia

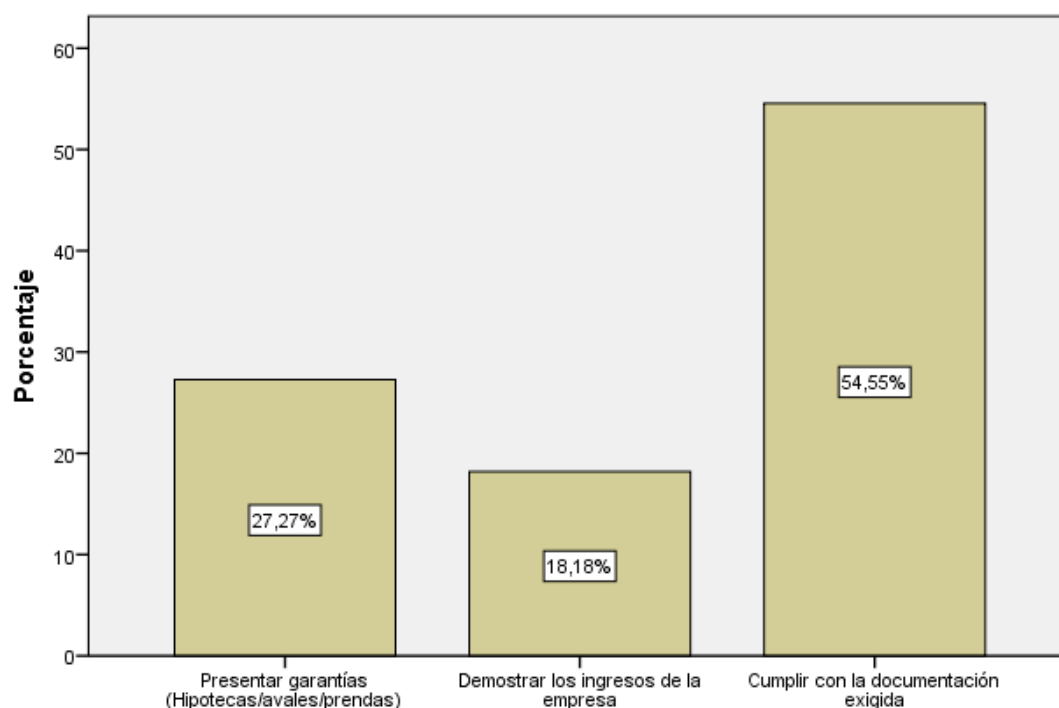
“De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: si con 8 mipymes de 11 lo que implica un 100% contando con 3 elementos perdidos

Tabla N°61– ¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Presentar garantías (Hipotecas/avales/prendas)	3	27,3	27,3	27,3
Demostrar los ingresos de la empresa	2	18,2	18,2	45,5
Cumplir con la documentación exigida	6	54,5	54,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Figura N°64 – ¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?



Fuente: elaboración propia

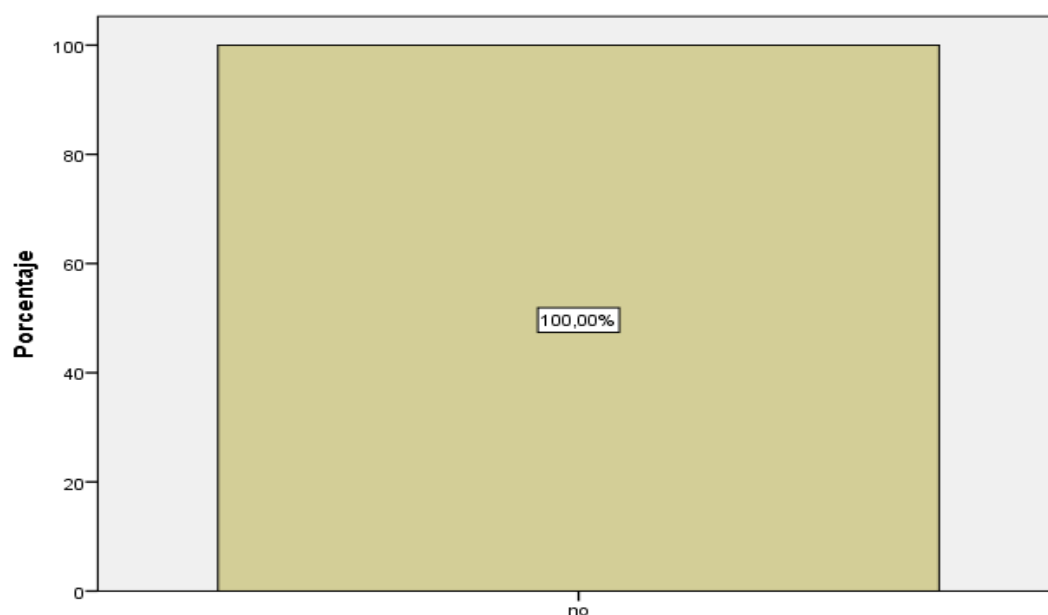
“¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: Cumplir con la documentación exigida con 6 mipymes de 11 lo que implica un 54.5% seguido de Presentar garantías con 3 mipymes de 11 lo que implica un 27.3%

Tabla N°62– ¿Está conforme con el financiamiento recibido?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido no	8	72,7	100,0	100,0
Perdidos Sistema	3	27,3		
Total	11	100,0		

Fuente: elaboración propia

Figura N°65– ¿Está conforme con el financiamiento recibido?



Fuente: elaboración propia

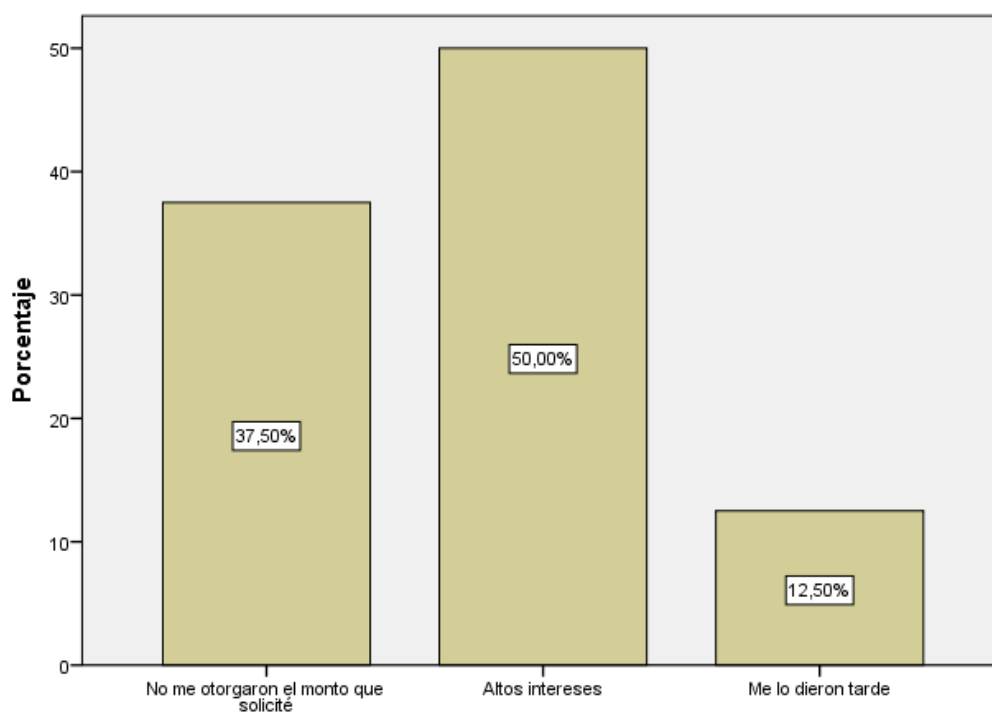
“¿Está conforme con el financiamiento recibido?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: no con 8 mipymes de 11 lo que implica un porcentaje acumulado del 100% ya que hay 3 elementos perdidos que no pueden opinar sobre el financiamiento 72,7%

Tabla N°63– ¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No me otorgaron el monto que solicité	3	27,3	37,5	37,5
	Altos intereses	4	36,4	50,0	87,5
	Me lo dieron tarde	1	9,1	12,5	100,0
	Total	8	72,7	100,0	
Perdidos	Sistema	3	27,3		
	Total	11	100,0		

Fuente: elaboración propia

Figura N°66– ¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido?



Fuente: elaboración propia

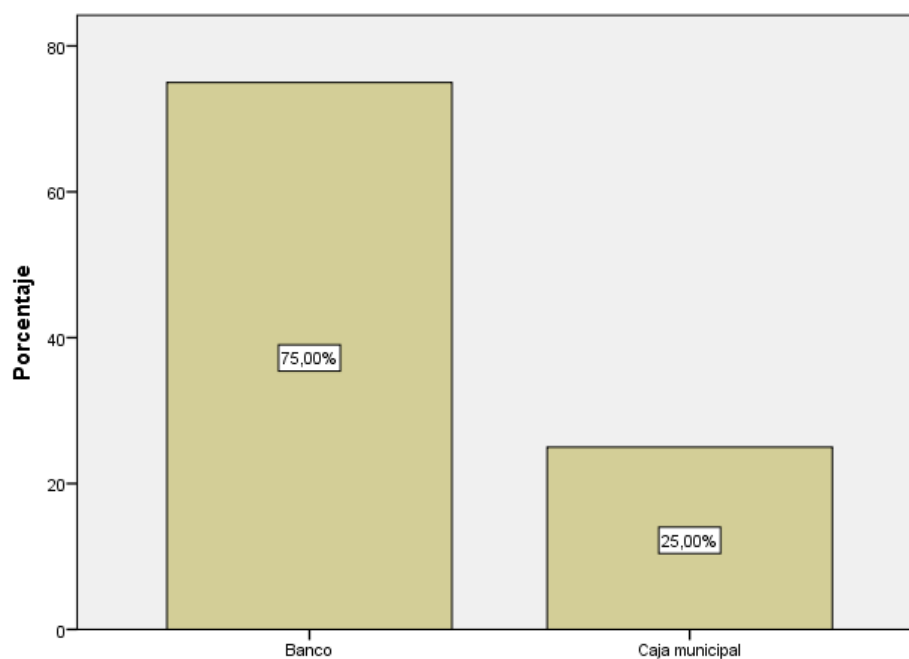
“¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: altos intereses con 4 mipymes de 11 lo que implica un 50% contando con 3 elementos perdidos

Tabla N°64– ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Banco	6	54,5	75,0	75,0
	Caja municipal	2	18,2	25,0	100,0
	Total	8	72,7	100,0	
Perdidos	Sistema	3	27,3		
Total		11	100,0		

Fuente: elaboración propia

Figura N°67– ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?



Fuente: elaboración propia

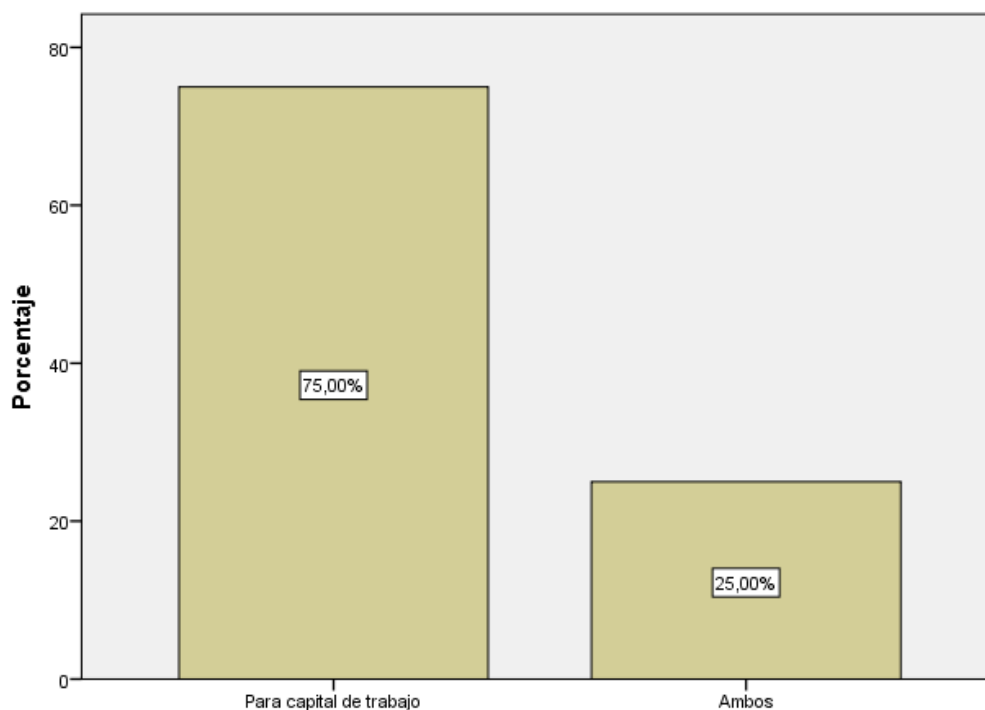
“¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: banco con 6 mipymes de 11 lo que implica un 75% contando con 3 elementos perdidos

Tabla N°65– ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Para capital de trabajo	6	54,5	75,0	75,0
	Ambos	2	18,2	25,0	100,0
	Total	8	72,7	100,0	
Perdidos	Sistema	3	27,3		
	Total	11	100,0		

Fuente: elaboración propia

Figura N°68– ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?



Fuente: elaboración propia

¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: Para capital de trabajo con 6 mipymes de 11 lo que implica un 75% contando con 3 elementos perdidos.

CONCLUSIONES

Los factores que inciden en las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 se determinaron el cuestionario de factores tributarios (Briozzo & Vigier, 2014), los cuales son los mismos que se manejan al momento de otorgar financiamiento a Mipymes.

Los factores de mayor incidencia en las decisiones de financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 son:

- ✓ “Generación de excedentes”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 7 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 46,7% para cada respuesta
- ✓ “Patrimonio personal”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 6 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 40.0% para cada respuesta
- ✓ “Ubicación estable”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53,3%
- ✓ “Facilidad en la gestión de la cobranza”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53,3%
- ✓ “Índices Financieros aceptables del negocio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta
- ✓ “Grupo Familiar Básico”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 12 trabajadores de 15 lo que implica un 80,0%

- ✓ “utilidad neta o excedente familiar”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%
- ✓ “Márgenes por industria”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Total Debt Service Ratio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%
- ✓ “Vigencia máxima de la línea”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Cuota de endeudamiento máxima”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta.
- ✓ “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Clasificación SBS”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Antigüedad mínima del negocio”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 9 trabajadores de 15 lo que implica un 60.0%
- ✓ “Relación con el banco”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%
- ✓ “Destino de los créditos individuales”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta.
- ✓ “Hipoteca”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 53.3%

- ✓ “Antecedentes crediticios internos aceptados”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 5 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 33.3% para cada respuesta.
- ✓ “N° de entidades”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante e importante con 6 trabajadores cada uno de 15 lo que implica un 40.0% para cada respuesta.
- ✓ “Leasing”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: importante con 13 trabajadores de 15 lo que implica un 86.7%
- ✓ “edad”. La frecuencia de respuesta con mayor puntaje fue: muy importante con 8 trabajadores de 15 lo que implica un 63.3%

Al determinar si Los Factores más significativos asociados a las decisiones de no financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 son la Informalidad del negocio y Deficiente asesoramiento contable nos da un resultado en el que los actores más significativos asociados a las decisiones de no financiamiento en MIPYMES son: no presentar garantías y no cumplir con la documentación exigida.

Al Determinar si la Pecking Order Theory es aplicable a las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 nos encontramos con que esta teoría Se refiere a la jerarquía u orden de preferencia en la utilización de los medios o recursos financieros de la empresa, por lo que la teoría es aceptable en cuanto a que las empresas presentan problemas para acceder a un financiamiento externo.

Al determinar si El porcentaje de financiamientos otorgados en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018 es alto. se llega a la conclusión que si es alto con 8 MiPymes de 11 a las que se les otorgo financiamiento (ver anexo 5)

Al describir la estructura financiera de las MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018, Cada uno de los componentes de la estructura patrimonial: Activo = Pasivo + Patrimonio Neto, tiene su costo, que está relacionado con el riesgo: "La deuda es menos riesgosa que el Capital, porque los pagos de intereses son una obligación contractual y porque en caso de quiebra los tenedores de la deuda tendrán un derecho prioritario sobre los activos de la empresa. Los dividendos, la retribución de capital son derechos residuales sobre los flujos de efectivo de la compañía, por lo tanto son más riesgosos que una deuda, por lo tanto el costo de la deuda deberá ser más bajo que en rendimiento del capital, porque es menos riesgoso.

RECOMENDACIONES

Ya que al determinar que Los Factores más significativos asociados a las decisiones de no financiamiento en MIPYMES – Clientes Scotiabank Tacna 2018: no presentar garantías y no cumplir con la documentación exigida. Se debe concientizar a las empresas a que se informen de la documentación requerida antes de solicitar el financiamiento y de que deben tener garantías como hipotecas, avales, entre otros que pueden respaldar el financiamiento.

Las empresas deben optar por el financiamiento interno ya que los beneficios retenidos son la primera de las fuentes de financiamiento que deben ser viables por los empresarios, puesto que no están influidas por la asimetría de la información, carecen de costo explícito y permiten un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización y en segundo lugar deben optar por la emisión de deuda y finalmente por el aumento del capital.

Para las Pymes cuyo periodo de cobro de facturas es muy extenso, lo que provoca que estén sin liquidez durante un lapso de tiempo que puede afectar sus operaciones, lo más recomendable es acudir al factoraje financiero el cual les brinda financiamiento instantáneamente al comprar sus facturas por cobrar.

Las Pymes tienen que hacer una ardua investigación sobre qué empresa sería la mejor opción que les brinde el servicio financiero que necesitan. Los aspectos que tienen que tomar en cuenta en su selección es el tiempo que la empresa crediticia opera en el mercado, su cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad.

Las entidades que brindan crédito, en especial en este tiempo donde la falta de liquidez les impulsa a seleccionar aún más cuidadosamente a quienes dan sus servicios, buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, L. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de*.
trujillo: ULADECH.
- Ascúa, R. (2008). *La Importancia Del Proceso Emprendedor En La Argentina Post-Crisis 2002 Y Las Asimetrías En La Evaluación De Factores Influyentes En El Financiamiento De Empresas Jóvenes*". argentina: Serie Documentos De Proyectos, Cepal.
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso Al Financiamiento De Las Pymes En La Argentina: Estado De Situación Y Propuestas De Política*. Santiago De Chile.: Serie Financiamiento Del Desarrollo, Cepal,.
- Berger, M., & Guillamón, B. (2007). *Desarrollo De La Microempresa En Latinoamérica: Enfoque Del Banco Interamericano De Desarrollo*. Lima: Revista Internacional IT.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). *El empleo de créditos personales en el financiamiento de las pequeñas empresas*. Mendoza, Argentina: AAEP.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). *El empleo de créditos personales en el financiamiento de las pequeñas empresas*. Mendoza, Argentina.: AAEP.
- Filippo, A. E. (2004). *Créditos A Pyme En Argentina: Racionamiento Crediticio En Un Contexto De Oferta Ilimitada De Dinero*. argentina: Serie Desarrollo Productivo, Cepal.
- Leary, M., & Roberts, M. (2010). *he Pecking Order, deuda capacidad e informacion*. revista de finanzas economicas.

- Pollack, M., & García, A. (2004). *Crecimiento, Competitividad Y Equidad: Rol Del Sector Financiero*. Santiago De Chile: Unidad De Estudios Especiales, Cepal.
- Scotiabank. (2018). *manual de politicas y creditos retail*. Peru: Unidad de Políticas de Riesgos y Gestión de Información Regulatoria.
- Serrasqueiro, Z. S., Armada, M. R., & Nunes, P. M. (2011). *la teoria del pecking order versus la teoria del trade off, son los sericios de estructura de capital diferentes?* Service Business.
- Universidad Del Pacifico. (2009). *Financiamiento De Las Inversiones, 3ra Edición*,. Lima: Universidad Del Pacifico.
- Vargas, S. I., Valenzuela, C. A., & Booth, E. M. (2011). *Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico*. Santiago: Universidad de Chile.
- Watson, R., & Wilson, N. (2003). *financiamient de la pequeña y mediana empresa, notas de la implicancia del pecking order*. revista de finanzas y negocios.

ANEXOS

Anexo 1 – cuestionario factores de financiamiento

Por cada indicador dar un valor del 1 al 5 a cada ítem de acuerdo a su criterio de importancia al momento de otorgar un financiamiento siendo:

1 = menor valor

5 = mayor valor

Dimensión	indicador	N°	ítem	1	2	3	4	5
EVALUACION CREDITICIA	Capacidad de pago	1	Estabilidad del ingreso en el tiempo					
		2	Generación de excedentes					
		3	Patrimonio personal					
		4	avales					
	Actitud de pago	5	Antecedentes crediticios internos aceptados					
		6	Antecedentes crediticios externos aceptados					
	capacidad de cobranza	7	patrimonio					
		8	Ubicación estable					
		9	Facilidad en la gestión de la cobranza					
	ajuste en la evaluación del negocio	10	Índices Financieros aceptables del negocio					
		11	Grupo Familiar Básico					
		12	utilidad neta o excedente					

			familiar:						
		13	estacionalidad de ventas						
		14	Márgenes por industria						
		15	Total Debt Service Ratio						
FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO	Financiamiento de Compras	16	crédito de capital de trabajo						
		17	Clientes con antecedentes crediticios positivos						
		18	Cliente nuevo (sin historia crediticia en créditos para negocio)						
	Financiamiento de Ventas	19	Vigencia máxima de la línea						
		20	Cuota de endeudamiento máxima						
		21	Antecedentes crediticios internos aceptados						
		22	Antecedentes crediticios externos aceptados						
	FINANCIAMIENTO DE INVERSION	maquinaria y/o equipo	23	Edad					
24			Recurrente interno o externo						
25			Clasificación SBS						
26			Antigüedad mínima del negocio						
locales comerciales		27	Edad						
		28	Relación con el banco						
		29	Clasificación SBS						
FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA	Microcréditos individuales	30	Destino de los créditos individuales						
		31	Administrador del Proyecto						
		32	Garantía						
		33	Número máximo de clientes						
	Adquisición de	34	aval						

	Terreno y/o locales	35	Hipoteca					
		36	Fondo de garantía					
	Construcción de Locales	37	Aval					
		38	Hipoteca					
		39	Fondo de garantía					
		40	fianza					
CREDITOS DE RECURRENCIA Y COMPRA DE DEUDA	Recurrente Interno Automático /inversión	41	Morosidad por cuota del crédito de referencia					
		42	Antigüedad de cancelación					
	Compra de Deuda	43	Nº de entidades					
		44	Pago de cuotas de crédito anterior					
GARANTIAS Y COBERTURAS	Tasaciones de garantías de	45	Garantías Inmobiliarias					
		46	Garantías Mobiliarias					
	Pequeña Empresa	47	Leasing					
CREDITOS RESPALDADOS EN DEPOSITOS EN EFECTIVO	Financiamiento de compra	48	Antecedentes crediticios					
		49	edad					
		50	Origen de fondos					

Fuente: cuestionario factores tributarios (Briozzo & Vigier, 2014)

Anexo 2 – cuestionario a Mipymes

1 De los años anteriores al presente ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?

Si

No (pase a la pregunta 3 y finalice el cuestionario)

2 De los años anteriores al presente ¿su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?

Si

No

3 ¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?

Presentar garantías (Hipotecas/avales/prendas)

Demostrar los ingresos de la empresa

Poco tiempo de funcionamiento de la empresa

Cumplir con la documentación exigida

Calificación de centrales de riesgo

Otro _____

4 ¿Está conforme con el financiamiento recibido?

Si (pase a pregunta 6)

No

5 ¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido?

No me otorgaron el monto que solicité

Altos intereses

Altas comisiones

Me lo dieron tarde

Periodo de gracia muy corto

Otro _____

6 ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?

Banco

Caja municipal

Caja rural

EDPYME

Organismos no gubernamentales (ONG's)

Otro _____

7 ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?

Para capital de trabajo

Para inversión en activo fijo

Ambos

Otro _____

Fuente: elaboración propia

Anexo 3 - validación alpha de Cronbach - instrumento Mipymes

Cuestionarios aplicados Cuestionario a Mipymes / Alpha De
Cronbach

Prueba piloto 0.813

Fuente: cuestionario a Mipymes