

ESCUELA DE POSTGRADO NEUMANN

MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS



**“Decisiones financieras que afectan la capacidad de pago
de las microempresas región Arequipa, Puno y Cusco, periodo
2017”**

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

Maestro en
Administración de Negocios

Autor:

Ing. Liendo Huabloche, Roberto Mauricio

Docente Guía:

Mg. Moscoso Zegarra, Giomar Walter

TACNA – PERÚ
2020

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

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por todas las virtudes y bondades con las que me bendijo al darme la posibilidad de contar con estudios superiores y guiarme por el camino profesional

A mi esposa y a mi hijo por su paciencia durante el tiempo que no pude compartir a su lado y por ser mi fuente de motivación.

A mis padres por darme la vida y ser ejemplo de amor, trabajo y sacrificio por sus hijos y nietos.

A mi tío Jesús por su paciencia y orientación en el desarrollo de mi investigación.

A la Escuela de Postgrado Neumann por darme la oportunidad de contar con una excelente plana docente y compañeros altamente competitivos durante mi preparación para el MBA.

Roberto Mauricio Liendo Huabloche

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación, lo dedico en primer lugar a Dios y a mi santísima Madre La Virgen María, quienes siempre me ampararon con su bendición para cumplir mis objetivos profesionales.

De igual forma lo dedico a las personas emprendedoras que requieren fortalecer su negocio con financiamiento crediticio a fin que el presente trabajo les otorgue pautas a tener en consideración para el gasto del dinero y un correcto análisis de la inversión que pretenden realizar.

Roberto Mauricio Liendo Huabloche

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenido

RESUMEN	8
INTRODUCCION	9
1. CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	10
1.1 TITULO DEL TEMA.-.....	10
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.-.....	10
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
1.4 HIPÓTESIS	13
1.5 OBJETIVOS	14
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	15
1.6.1 Justificación Teórica.-	15
1.6.2 Justificación Metodológica.-.....	15
1.6.3 Justificación Práctica.-.....	16
1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.-.....	17
1.8. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	17
2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	18
2.1 GLOSARIO DE TÉRMINOS.-.....	18
2.1.1 Tipos de Crédito.-	18
a. Crédito Microempresa.-	19
b. Créditos Pequeña Empresa.-	19
c. Créditos de Consumo No-Revolvente.-.....	20
2.1.2 Actividad Económica.-.....	21
a. CIU.-	21
b. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.-	21
c. Industria Manufacturera.-	22
d. Construcción.-	22
e. Comercio.-	23
f. Transporte y Almacenamiento.-	25
g. Hoteles y Restaurantes.-	25
h. Actividades Inmobiliarias.-.....	26
2.1.3 Conceptos de Calidad de Cartera.....	27
a. Crédito	27
b. Cartera vigente	27
c. Cartera Vencida	27
d. Cartera Judicial	28
e. Cartera Refinanciada	28
f. Cartera Activa	29
2.1.4 Destinos de Inversión del Crédito	30
a. Capital de Trabajo	30
b. Activo Fijo	30
c. Libre Disponibilidad	30

2.1.5	Motivos de Atraso	31
a	Sobre endeudamiento	31
b	Crédito tercerizado	31
c	Inversión en negocio sin expertis	31
d.	Accidente o Enfermedad	31
e.	Problemas Familiares	31
f.	Baja Demanda	32
g.	Estafa de Proveedores	32
h.	Pérdida de Capital de Trabajo.-	33
2.1.6	Otros conceptos	33
a.	Tasa Efectiva Anual TEA	33
b.	Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA)	34
c.	Interés Devengado	34
2.2	METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS	35
2.2.1	El Análisis de Cosechas	35
2.2.2	Cálculo de las Provisiones Crediticias	39
2.2.3	Rentabilidad del Crédito	42
3.	CAPITULO III: MARCO REFERENCIAL	44
3.1.	Reseña histórica	44
3.2.	Filosofía organizacional en las instituciones microfinancieras	47
3.3.	Diseño organizacional	51
3.4.	Productos y/o servicios	52
3.5	Principales Estadísticas del Sistema Financiero	53
3.5.1	Arequipa	55
3.5.2	Puno	56
3.5.3	Cusco	58
4.	CAPITULO IV: RESULTADOS	60
4.1	MARCO METODOLÓGICO	60
4.1.1	Tipo y Diseño de Estudio	60
4.1.2	Población	60
4.1.3	Muestra	60
4.2	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	62
4.2.1	Desarrollo del Objetivo Principal	62
4.2.2	Resultados de las Encuestas realizadas	70
4.2.3	Conclusión del Objetivo Principal	73
4.2.4	Desarrollo del Objetivo Específico N° 1	74
4.2.5	Resultados de las Encuestas	77
4.2.6	Conclusión del Objetivo Específico N° 1	80
4.2.7	Desarrollo del Objetivo Específico N° 2	81
4.2.8	Conclusión del Objetivo Específico N° 2	88
5.	CAPITULO V: SUGERENCIAS	89
5.1	Recomendaciones para el Microempresario	89
5.2	Recomendaciones para la Entidad Financiera	90
6.	CONCLUSIONES	93

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Ejemplo de Monto desembolsado por Periodo</i>	37
<i>Tabla 2 Ejemplo Matriz de deterioro mensual histórica según fecha de maduración</i>	37
<i>Tabla 3 Ejemplo de Matriz de Deterioro Mensual Histórica por saldo vencido</i>	37
<i>Tabla 4 Ejemplo de Matriz de Deterioro Índice de Mora Cosecha</i>	38
<i>Tabla 5 Tasa de Provisiones crediticias</i>	40
<i>Tabla 6 Créditos Totales por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero</i>	53
<i>Tabla 7 Morosidad por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero</i>	54
<i>Tabla 8 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	63
<i>Tabla 9 Análisis de Cosechas por Región y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	63
<i>Tabla 10 Análisis de Cosechas por Sub Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	65
<i>Tabla 11 Evolución del Índice Mora Cosecha por Sub Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	65
<i>Tabla 12 Evolución del Índice Cosecha Operaciones por Sub Destino de Inversión Periodo 12</i>	68
<i>Tabla 13 Análisis de Cosechas por Actividad Económica y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	75
<i>Tabla 14 Rentabilidad Valor Futuro periodo 12 meses de los Créditos desembolsados en el 2017</i>	82
<i>Tabla 15 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 24 meses posteriores al desembolso</i>	86
<i>Tabla 16 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 24 meses posteriores al desembolso</i>	87

Índice de Ilustraciones

<i>Ilustración 1 Ejemplo Gráfico Índice Mora Cosecha</i>	38
<i>Ilustración 2 Organigrama General de las Entidades financieras</i>	51
<i>Ilustración 3 Evolución del Crédito en el Departamento de Arequipa</i>	55
<i>Ilustración 4 Tasa de Morosidad del Departamento Arequipa</i>	55
<i>Ilustración 5 Evolución del Crédito en Departamento de Puno</i>	56
<i>Ilustración 6 Tasa de Morosidad del Departamento Puno</i>	57
<i>Ilustración 7 Evolución del Crédito en el Departamento de Cusco</i>	58
<i>Ilustración 8 Tasa de Morosidad del Departamento Cusco</i>	59
<i>Ilustración 9 Evolución del Índice Mora Cosecha por Sub Destino de Inversión Periodo 12</i>	67
<i>Ilustración 10 Evolución del Índice Cosecha Operaciones por Sub Destino de Inversión Periodo 12</i>	69
<i>Ilustración 11 Uso de dinero en la Inversión Gasto de Consumo o Personal</i>	70
<i>Ilustración 12 Motivo del Deterioro por invertir en gastos de consumo o personales</i>	71
<i>Ilustración 13 Índice Cosecha Operaciones por Actividad Económica y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso</i>	76
<i>Ilustración 14 Desviación de Inversión Financieras en gastos personales</i>	77
<i>Ilustración 15 Uso del Desvío de la Inversión Financiera en gastos personales</i>	78
<i>Ilustración 16 Uso Índice Cosecha Operaciones según desvío de fondos</i>	79
<i>Ilustración 17 Meses Promedio por Destino de Inversión VS Rentabilidad 12 meses</i>	84

RESUMEN

El presente trabajo consta de 6 capítulos.

El primer capítulo trata sobre los antecedentes del estudio, donde se plantea y formula el problema, la hipótesis y los objetivos del presente trabajo de investigación.

El segundo capítulo detalla el marco teórico, donde se describe el glosario y las metodologías del análisis con el cual se comprobó los resultados de la hipótesis.

El tercer capítulo muestra el marco referencial, donde se describe los principales aspectos referentes al alcance del presente trabajo como son las regiones, los productos y/o servicios que fueron analizados en el estudio.

En el cuarto capítulo, se aplican las metodologías de análisis descritas en el capítulo 2 a fin de sustentar los resultados de la hipótesis principal y específicas.

En el quinto capítulo, se describen las recomendaciones producto del presente trabajo que deberán considerar el microempresario como la entidad financiera.

Finalmente en el sexto capítulo se detallan las conclusiones del presente trabajo.

INTRODUCCION

El microempresario peruano, actualmente se concentra en personas emprendedoras que buscan mejorar sus condiciones económicas independizándose del sistema laboral, siendo sus propios jefes, generando ingresos diarios y transformándose en fuente de empleo.

Es de resaltar que todo negocio para iniciar, requiere de capital, el mismo que dependerá del emprendedor, por cuanto las entidades financieras no financian proyectos de negocios, posteriormente luego que el cliente cuente con experiencia y un negocio encaminado, podrá solicitar préstamos bancarios a fin de fortalecer su capital de trabajo, adquirir activo fijo o realizar otro tipo de gastos vinculados a su actividad empresarial.

El presente trabajo estudia las decisiones de inversión del microempresario, que posteriormente conllevaron a problemas en su historial crediticio, por cuanto no pudieron asumir sus compromisos de pago, generando en algunos casos el cierre del negocio.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se aplicaron técnicas de análisis avanzadas en el sistema financiero que son elaboradas por la Gerencia de Riesgos la cual es un área que analiza el comportamiento crediticio y propone acciones para mejorar la calidad crediticia y mejorar los filtros en la evaluación.

1. CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1 TÍTULO DEL TEMA.-

“DECISIONES FINANCIERAS QUE AFECTAN LA CAPACIDAD DE PAGO DE LAS MICROEMPRESAS REGIÓN AREQUIPA, PUNO Y CUSCO PERIODO 2017”.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.-

La morosidad de la cartera es un problema común en toda institución financiera, este riesgo es mitigado a través de políticas, reglamentos, procedimientos, reportes, scoring, prospección entre otras herramientas como parte de su tecnología crediticia.

Toda esta tecnología permite identificar tempranamente la real capacidad de pago del cliente y de esta manera se evita otorgar préstamos que tengan altas posibilidades de incumplimiento debido a problemas actuales o futuros en su capacidad o voluntad de pago. A fin de reforzar lo indicado, el organismo que regula a las entidades financieras en el Perú, es la SBS “Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones”, la cual a través de normativas establece los principales criterios que la banca debe considerar a fin de garantizar la estabilidad en el sistema financiero.

Si bien se cuentan con estrategias tanto gubernamentales como de buenas prácticas de las entidades financieras, un problema no estudiado es el deterioro de la capacidad de pago del cliente debido a la inversión realizada por este, lo cual conlleva a que el prestatario en el futuro presente problemas de pago e incluso el fracaso del negocio.

Por lo expuesto, es que se decidió realizar un estudio, para determinar las decisiones con respecto al uso del dinero que realizaron los clientes una vez que obtuvieron el préstamo y que propiciaron un deterioro en su comportamiento de pago; el ámbito en el cual se aplicará el estudio será en las MYPES, en las ciudades de Arequipa, Puno y Cusco en el año 2017, es de resaltar que se escogió ese año, por cuanto la maduración natural del crédito es de aproximadamente 12 meses y 24 para establecer su rentabilidad. Finalmente, es de resaltar que el presente trabajo tendrá doble aporte:

- Para el microempresario, le permitirá tener en consideración las inversiones que podrían afectar su situación en el sistema financiero.
- Para las entidades financieras, le permitirá tener en cuenta aspectos para mejorar su tecnología crediticia a fin de contar con controles para mitigar el riesgo de que los clientes utilicen el dinero en inversiones que podrían afectar su capacidad de pago en el futuro.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Problema Principal

¿Cuáles son las decisiones de los microempresarios en cuanto al uso de dinero financiado que afectarían su capacidad de pago en las regiones Arequipa, Puno y Cusco, en el periodo 2017?

Problemas Específicos

- a. ¿Cuáles son las decisiones de inversión del dinero financiado de los microempresarios según actividad económica que le propiciaría problemas de pago en la región Arequipa, Puno y Cusco, periodo 2017?
- b. ¿Cuáles son los tipos de inversiones cuyo financiamiento es más rentable para las entidades financieras?

1.4 HIPÓTESIS

Hipótesis Principal.-

La decisión del microempresario en invertir el dinero en financiar gastos de “**consumo o personales**” es la que propicia el mayor problema en la capacidad de pago de los microempresarios en las regiones Arequipa, Cusco y Puno.

Hipótesis Específicas.-

- a. En todas las actividades económicas estudiadas, la decisión del empresario de invertir el dinero financiado en gastos de “**consumo o personales**” es la que propicia el mayor deterioro.

- b. El destino **LIBRE DISPONIBILIDAD** si bien es el más riesgoso es el más rentable para la entidad financiera.

1.5 OBJETIVOS

Determinar la principal decisión de inversión financiera de los microempresarios que afecten su capacidad de pago en las regiones Arequipa, Puno y Cusco, periodo 2017.

Objetivos Específicos.-

- a. Determinar el destino de inversión de los microempresarios con respecto al dinero financiado por actividad económica que propiciaría la mayor probabilidad de problemas de pago en la región Arequipa, Puno y Cusco periodo 2017.
- b. Determinar cuál es el tipo de inversión más rentable de financiar para la entidad financiera y si es que este es el destino de inversión más riesgoso, recomendar medidas de control para fortalecer la evaluación crediticia.

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 Justificación Teórica.-

Es necesaria la generación de estudios que aborden las decisiones financieras que toman los clientes una vez que cuentan con la liquidez obtenida a través de un financiamiento, ya que el uso imprudente del dinero obtenido podría generarle problemas de pago al microempresario, el cual de no tomar los correctivos necesarios y de continuar con este comportamiento, podría llevar su negocio a situaciones desastrosas como embargos, juicios y otras que comprometan el patrimonio empresarial.

Por el lado de los bancos, las decisiones de inversión de los clientes deben ser tomadas en cuenta a fin de mejorar sus controles de evaluación crediticia y considerarlo como un factor de riesgo para ajustar el precio del dinero a través de la TCEA (Tasa de Costo Efectiva Anual).

1.6.2. Justificación Metodológica.-

El estudio de las decisiones financieras y su efecto en la capacidad de pago es muy relevante ya que ello permitirá afinar las metodologías crediticias en las instituciones financieras, especialmente las que tienen como nicho de mercado las microfinanzas.

La presente investigación toma en cuenta el análisis de las cosechas de 12 meses para los créditos desembolsados en el periodo

2017, identificando los tipos de inversión los mismos que serán clasificados y agrupados para un mejor estudio, posteriormente se realizarán encuestas a un grupo de clientes con la finalidad de corroborar el destino de la inversión indicada en la entidad financiera y contrastar la hipótesis.

1.6.3. Justificación Práctica.-

Los microempresarios propician un fortalecimiento de la economía gracias a sus negocios, los mismos que son fuente de trabajo y contribuyen con el pago de impuestos. Por tal motivo es importante que los microempresarios que son los gerentes de estas microempresas tengan en consideración que el financiamiento a través de las entidades financieras debe ser utilizado prudentemente, evitando su abuso que propicie el sobre endeudamiento, así como el uso irresponsable del financiamiento; tales situaciones generan problemas en la capacidad de pago, lo que conllevaría en el peor de los casos al fracaso del negocio y con ello el aporte de la microempresa como fuente de trabajo y a la economía quedaría terminado, por tal motivo considero oportuno este tipo de estudio, el mismo que se llevará en las regiones Arequipa, Puno y Cusco por ser estas las regiones con mayor número de micronegocios en el sur del país.

1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.-

La investigación se desarrollará con el tipo “No Experimental”, dado que NO se manipularán las variables, por el contrario se observarán los resultados en sus ambientes cotidianos.

El diseño será “Transversal”, por cuanto las variables serán muestreadas en un plazo de 1 año para ver su comportamiento y la relación entre sí. El tipo será descriptivo, utilizando como método de investigación: la observación y las encuestas.

1.8. ALCANCES Y LIMITACIONES

Alcances.-

- a. **Espacio Geográfico.-** Se tomarán las regiones Cusco, Arequipa y Puno.
- b. **Tiempo.-**Se tomarán los créditos desembolsados en el periodo 2017.
- c. **Características del Prestatario.-** Se considerarán los clientes con negocio propio mayores a 18 años, sin distinción de sexo y con experiencia mínima de 6 meses en el negocio.
- d. **Tipo de Crédito.-** Se considerarán los siguientes tipos de créditos conforme a la clasificación de la Superintendencia de Banca y Seguros: Crédito Consumo No Revolvente, Crédito Microempresa y Crédito Pequeña Empresa.

Limitaciones.-

- La información que se detalla no ofrece la posibilidad de identificar a los clientes, dado el secreto bancario existente.
- No se realiza un análisis de la evaluación crediticia de cada cliente por parte de los Analistas de Crédito, dado que esta información es interna de la entidad financiera.
- No se evaluará la voluntad de pago, ya que esta es un factor psicológico.
- Para el cálculo de la rentabilidad del crédito, no se utilizarán como referencia los costos operativos y/o financieros, ya que no se tiene esa información y esta varía según cada entidad financiera.

2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 GLOSARIO DE TÉRMINOS.-

2.1.1 Tipos de Crédito.-

Entiéndase por crédito a la confianza que se otorga a una persona natural o jurídica en razón de su solvencia y moralidad.

Autorización para disponer de fondos que concede a un cliente el banco. (CEPAE, 2010)

a. Crédito Microempresa.- ¹

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses. (Ccaccya Bautista, 2017)

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

b. Créditos Pequeña Empresa.-

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses. (Ccaccya Bautista, 2017)

¹ Resolución SBS 11356-2008 – Capítulo 4 Tipos de Créditos.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

c. Créditos de Consumo No-Revolvente.-²

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como

² Resolución SBS 11356-2008 – Capítulo 4 Tipos de Créditos.

créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

2.1.2 Actividad Económica.-

a. CIIU.-³

Es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, aquellas que producen bienes y servicios, tal como se reconoce en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y en la Clasificación Central de Productos (CPC). El propósito principal de la CIIU es ofrecer un conjunto de categorías de actividades productivas que se pueda utilizar cuando se diferencian las estadísticas de acuerdo con esas actividades.

b. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.- ⁴

Comprende la explotación de recursos naturales vegetales y animales; es decir, las actividades de cultivo, la cría y reproducción de animales, la explotación maderera y la recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en su hábitat natural.

³ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo I. Aspectos Conceptuales y Metodológicos de la Ciiu

⁴ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección A

c. Industria Manufacturera.-⁵

Abarca la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos. Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca y la explotación de minas y canteras, así como productos de otras actividades manufactureras. Las unidades manufactureras pueden elaborar los materiales o contratar a otras unidades para que elaboren esos materiales en su lugar. Ambos tipos de unidades se incluyen en las industrias manufactureras.

El producto de un proceso manufacturero puede ser un producto acabado, en el sentido de que está listo para su utilización o consumo, o semiacabado, en el sentido de que constituye un insumo para otra industria manufacturera.

d. Construcción.-⁶

Comprende las actividades corrientes y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil. En ella se incluyen las obras nuevas, reparaciones, ampliaciones y reformas,

⁵ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección C

⁶ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección F

la erección in situ de edificios y estructuras prefabricadas y también la construcción de obras de carácter temporal.

Las actividades corrientes de construcción abarcan la construcción completa de viviendas, edificios de oficinas, locales de almacenes y otros edificios públicos y de servicios, locales agropecuarios, etc., y la construcción de obras de ingeniería civil, como carreteras, calles, puentes, túneles, líneas de ferrocarril, aeropuertos, puertos y otros proyectos de ordenamiento hídrico, sistemas de riego, redes de alcantarillado, instalaciones industriales, tuberías y líneas de transmisión de energía eléctrica, instalaciones deportivas, etcétera.

Esas actividades pueden llevarse a cabo por cuenta propia, a cambio de una retribución o por contrata. La ejecución de partes de obras, y a veces de obras completas, puede encomendarse a subcontratistas.

e. Comercio.⁷

Comprende la venta al por mayor y al por menor (sin transformación) de todo tipo de productos y la prestación de servicios accesorios a la venta de esos productos. La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios finales de la distribución de productos. Los productos comprados y vendidos se denominan también mercancías. Se incluye también en esta

⁷ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección G

sección la reparación de vehículos automotores y motocicletas. Se considera que la venta sin transformación comprende las operaciones (o manipulaciones) habituales que entraña el comercio.

La división 45 comprende todas las actividades relacionadas con la venta y la reparación de vehículos automotores y motocicletas, y las divisiones 46 y 47 comprenden todas las demás actividades de venta. La distinción entre la división 46 (Venta al por mayor) y la división 47 (Venta al por menor) se basa en el tipo predominante de cliente. Venta al por mayor es la reventa (sin transformación) de productos nuevos y usados a minoristas, a usuarios industriales, comerciales, institucionales o profesionales, y a otros mayoristas, o entraña actuar como agente o intermediario en la compra o la venta de mercancías para esas personas o compañías. Los principales tipos de empresas comprendidas son los mayoristas que son propietarios de las mercancías que venden, como los comerciantes mayoristas o los intermediarios, los distribuidores industriales, los exportadores, los importadores y las asociaciones cooperativas de compra, las secciones y oficinas de venta (pero no comercios minoristas) que mantienen las unidades manufactureras y de explotación de minas y canteras fuera de sus plantas o minas a los fines de comercializar sus productos y que no se limitan a tomar pedidos que se sirven mediante el envío de remesas directamente desde las plantas o minas. También se incluye a los corredores de mercancías, a los comisionistas y a los

agentes y montadores, a los compradores y a las asociaciones cooperativas que comercializan productos agropecuarios.

f. Transporte y Almacenamiento.-⁸

Comprende las actividades de transporte de pasajeros o de carga, regular o no regular, por ferrocarril, por carretera, por vía acuática y por vía aérea, y de transporte de carga por tuberías, así como actividades conexas como servicios de terminal y de estacionamiento, de manipulación y almacenamiento de la carga, etcétera. Abarca también el alquiler de equipo de transporte con conductor u operador. Se incluyen también las actividades postales y de mensajería. No se incluyen el mantenimiento y la reparación de vehículos automotores y otros tipos de equipo de transporte.

g. Hoteles y Restaurantes.-⁹

Abarca las actividades de unidades que ofrecen a sus clientes servicios de alojamiento para estancias cortas y de preparación de comidas completas y bebidas para su consumo inmediato. El monto y el tipo de servicios suplementarios proporcionados en el marco de esta sección pueden variar considerablemente.

⁸ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección H

⁹ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección I

No se incluye el suministro de alojamiento a largo plazo como residencia primaria, que se clasifica en la sección L (Actividades inmobiliarias). Tampoco se incluye la preparación de comidas y bebidas que no están preparadas para el consumo inmediato o que se venden a través de canales de distribución independientes, es decir, mediante actividades de venta al por mayor o al por menor. La preparación de esas comidas se clasifica en la sección C (Industrias manufactureras).

h. Actividades Inmobiliarias.¹⁰

Comprende las actividades de arrendadores, agentes y/o corredores en una o más de las siguientes operaciones: venta o compra de bienes raíces, alquiler de bienes raíces y prestación de otros servicios inmobiliarios, como los de tasación inmobiliaria o los de depositarios de plicas inmobiliarias. Las actividades incluidas en esta sección pueden realizarse con bienes propios o arrendados o a cambio de una retribución o por contrata. También se incluye la construcción de estructuras combinada con el mantenimiento de la propiedad o el arrendamiento de esas estructuras. Esta sección abarca las actividades de administradores de propiedad inmobiliaria

¹⁰ Clasificación Industrial Internacional Uniforme De Todas Las Actividades Económicas, Cuarta Revisión. Capítulo III. Sección L

2.1.3 Conceptos de Calidad de Cartera

a. Crédito¹¹

El crédito entendido como un proceso, consiste en que una persona natural o jurídica otorgue un financiamiento a otra persona natural o jurídica a cambio de que esta última en un periodo posterior devuelva el financiamiento recibido conjuntamente con una retribución, conocida como tasa de interés compensatorio o tasa de interés activa, la cual expresa el valor del dinero en el tiempo, más otros gastos asociados al financiamiento si los hubiese.

b. Cartera vigente¹²

Para el caso de los deudores no minoristas, se considera el crédito como vigente si registra atrasos menores a los quince (15) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado. Para el caso de los créditos a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y no revolvente e hipotecario, se considerará el crédito como vigente si registra atrasos menores a los treinta (30) días calendarios de fecha de vencimiento del pago pactado.

c. Cartera Vencida¹³

¹¹ Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito, Saúl Vela – Augusto Caro Anchay. Capítulo I Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio

¹² Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito, Saúl Vela – Augusto Caro Anchay. Capítulo I Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio

Para el caso de deudores no minoristas, se considerará la totalidad del crédito como vencido si registra atrasos mayores a los quince (15) días calendario de la fecha de vencimiento de pago pactado. Para el caso de los créditos a pequeñas empresas y microempresas, se considerará el crédito como vencido si registra atrasos mayores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado. Para el caso de los créditos de consumo revolvente y no revolvente, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, existe un tratamiento escalonado para ser considerado como vencido, es decir, después de los 30 días calendarios de no haber pagado la fecha pactada, se considerará vencida solo la porción no pagada, mientras que después de los noventa (90) días calendario del primer incumplimiento se considerará la totalidad de la deuda insoluta.

d. Cartera Judicial¹⁴

Está conformada por aquellos créditos en los cuales por algún criterio establecido por la empresa financiera, se ha solicitado la recuperación de los créditos por la etapa judicial.

e. Cartera Refinanciada

¹³ Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito, Saúl Vela – Augusto Caro Anchay. Capítulo I Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio

¹⁴ Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito, Saúl Vela – Augusto Caro Anchay. Capítulo I Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio

Está conformada por aquellos créditos o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad del pago del deudor. También se considera a operaciones refinanciadas cuando se producen los supuestos de novación contenidos en el artículo 1277 y siguientes del Código Civil, siempre que sean producto de dificultades en la capacidad de pago de un deudor que motiven una novación subjetiva por delegación, dichas operaciones no serán consideradas como refinanciadas salvo que el deudor que se sustituye tenga vinculación o pertenezca al grupo económico del deudor sustituido.¹⁴

f. Cartera Activa

Es el total de saldo capital de la cartera que aun se encuentra pendiente de pago por parte del cliente excluyendo la cartera castigada.

2.1.4 Destinos de Inversión del Crédito

a. Capital de Trabajo

En esta categoría están todos los créditos que tienen como propósito invertir en el activo corriente¹⁵ de la empresa, a través de liquidez para afrontar los gastos del negocio, compra de inventarios, insumos, mantenimiento de los activos, compra de semovientes entre otros. (Breitner, 2010)

b. Activo Fijo

En esta categoría se encuentran los créditos cuya inversión fue para la adquisición de bienes, maquinaria y equipos relacionados directamente a la actividad productiva, con la finalidad de incrementar la productividad y por ende los ingresos de la empresa. (Castillo Calderón, 2013)

c. Libre Disponibilidad

En esta categoría se encuentra el financiamiento de gastos familiares, personales y otros que no guardan relación directa con el negocio.

¹⁵ Contabilidad General - Segundo Ychocan Arma, Segundo “Es el dinero y los demás bienes y/o derechos que se han de convertir en dinero o que se han de consumirse dentro del período máximo de un año”.

2.1.5 Motivos de Atraso

a Sobre endeudamiento¹⁶

Nivel de endeudamiento en el sistema financiero que, por su carácter excesivo respecto de los ingresos y de la capacidad de pago pone en riesgo el repago de las obligaciones de un deudor minorista.

b Crédito tercerizado

El monto financiado estaba asociado a un tercero y no para el prestatario que solicitó el dinero en la entidad financiera, por lo general el tercero es un familiar directo, vecino o garante en la operación.

c Inversión en negocio sin expertis

El prestatario destinó el dinero en un proyecto de negocio al cual no tiene experiencia y por tanto este es diferente al evaluado.

d. Accidente o Enfermedad

El prestatario una vez que obtuvo el dinero del financiamiento, presentó problemas de salud o tuvo un accidente quedando lisiado y generando gastos adicionales por su recuperación.

e. Problemas Familiares

¹⁶ Resolución SBS 6941-2008 – Artículo 2 Definiciones.

Esta causa está asociada a problemas tales como la separación del prestatario con su cónyuge, los hijos abandonaron el hogar y todo tipo de conflictos similares, es de resaltar que las microempresas por lo general son familiares y por ese motivo cualquier conflicto en la unidad familiar fácilmente conlleva al deterioro en el pago del crédito e incluso en el desmembramiento del negocio.

f. Baja Demanda

Se presentó una disminución en los ingresos, debido a que los clientes disminuyeron considerablemente debido a que la mercadería vendida no tuvo acogida, o por factores exógenos que limitaron la apertura o expendio del producto o servicio. O por exceso de oferta a través de la apertura de nuevos negocios similares al del prestatario.

Otro motivo es que se adquirió un activo fijo o se realizó una inversión la cual incrementó los costos operativos y los ingresos se mantuvieron, lo que restó la utilidad operativa.

g. Estafa de Proveedores

Los prestatarios utilizaron parte o la totalidad del financiamiento en la compra de mercadería y esta no cumplió las expectativas de sus clientes lo que dificultó la rotación del inventario. Otra causa es la compra de activos fijos malogrados o

que al poco tiempo de ser adquiridos presentaron problemas y requieren de mantenimiento y gastos operativos no contemplados.

Finalmente se tienen casos de proveedores que luego de recepcionar el dinero financiado del prestatario, no son ubicados.

h. Pérdida de Capital de Trabajo.-

Asociado a la muerte de ganado en el caso de prestatarios que se dedican a la ganadería. Otro motivo es la destrucción, robo o deterioro de la mercadería, insumos y otros activos corrientes por eventos exógenos.

2.1.6 Otros conceptos

a. Tasa Efectiva Anual TEA¹⁷

Es el indicador con el que se calcula la **tasa de interés** en el plazo de un año. Es importante comprender que este cálculo puede hacerse para conocer tanto la rentabilidad de una cuenta como el costo de un préstamo o crédito. Cuanto mayor sea la **TEA**, mayor será el **interés** que recibirás mientras ahorres tu dinero y, por ende, tus ahorros crecerán más. Por el contrario, mientras más alta sea la **Tasa Efectiva Anual** en un crédito, mayores serán los **intereses** que se tendrá que pagar. (Bishop, 2010)

¹⁷ <https://www.interseguro.pe/blog/tea-tasa-efectiva-anual-que-es>

b. **Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA)**

La **TCEA** está directamente relacionada al cobro que una entidad financiera realiza al momento de otorgar un crédito. Hasta aquí, puede parecer muy similar a la **Tasa Efectiva Anual**. Sin embargo, tienen sus diferencias. Principalmente, la **TCEA** cubre todo lo que te cuesta pedir un crédito. Esto incluye la **tasa de interés anual (TEA)**, las comisiones y los gastos. Los dos últimos representan cobros que no necesariamente son inherentes al crédito. Por ejemplo, el seguro de desgravamen, los costos por búsqueda en el sistema crediticio, entre otros. (FRANCISCO MOCHON MORCILLO, 2006)

c. **Interés Devengado**

El interés devengado es aquel que resulta de una inversión. Si es interés generado como resultado de una inversión es parte del activo y se considera devengado por cobrar y este se genera por cada día transcurrido hasta finalizado el compromiso de pago.

2.2 METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS

2.2.1 El Análisis de Cosechas

Es una herramienta que permite determinar el nivel de deterioro de la cartera en el tiempo después del otorgamiento del financiamiento a través del desembolso. Esta técnica es utilizada por la Gerencia de Riesgos de las entidades financieras para identificar la calidad de la cartera y proponer acciones para mejorar la normativa crediticia. El resultado a través de esta herramienta es el “Índice Mora Cosecha” y el “Índice Cosecha Operaciones), cuyas fórmulas son las siguientes:

$$\text{Índice Mora Cosecha}_{x,y} = \frac{\text{Saldo Vencido}_{\text{periodo}(x), \text{periodo de maduración}(y)}}{\text{Monto Desembolsado}_{\text{periodo}(x)}}$$

Índice Mora Cosecha_{x,y}- Es el **saldo vencido**¹⁸ de los créditos desembolsados en el periodo_(x) con una maduración de _(y) meses, con respecto al monto desembolsado del periodo _(x). Ejemplos:

- **Índice Mora Cosecha_{Enero2017,P7}** Es el saldo vencido de los créditos desembolsados en Enero 2017, al corte de Agosto 2017 con respecto al Monto desembolsado en Enero 2017.
- **Índice Mora Cosecha_{Enero2017,P12}** Es el saldo vencido de los créditos desembolsados en Enero 2017, al corte de Enero 2018 con respecto al Monto desembolsado en Enero 2017.

¹⁸ Ver **Cartera Vencida** página 28

$$\text{Índice Cosecha Operaciones}_{x,y} = \frac{\text{Operaciones Vencidas}_{\text{periodo}(x), \text{periodo de maduración}(y)}}{\text{Operaciones Desembolsadas}_{\text{periodo}(x)}}$$

Índice Cosecha Operaciones_{x,y}- Es el **número de operaciones vencidas** de los créditos desembolsados en el periodo_(x) con una maduración de _(y) meses, con respecto al monto desembolsado del periodo _(x). Ejemplos:

- **Índice Cosecha Operaciones_{Enero2017,P7}** Es el número de operaciones vencidas al corte de Agosto 2017 en relación a los créditos desembolsados en Enero 2017.
- **Índice Cosecha Operaciones_{Enero2017,P12}** Es el número de operaciones vencidas de los créditos desembolsados en Enero 2017, al corte de Enero 2018.

Pasos para el análisis de Cosechas

Se procederá a desarrollar un ejemplo práctico de análisis de cosechas, en el cual se aplicará el Índice Mora Cosecha, no obstante es de resaltar que los mismos pasos se aplican para el Índice Cosecha Operaciones:

Índice Mora Cosecha_{Enero2017,P4}, Índice Mora Cosecha_{Febrero2017,P4}

Índice Mora Cosecha_{Marzo2017,P4}, Índice Mora Cosecha_{Abril2017,P4}

Paso N° 1.- Se obtiene el total del monto desembolsado por cada periodo de estudio. Es de resaltar que no se debe incluir los créditos refinanciados¹⁹. Ejemplo:

Tabla 1 Ejemplo de Monto desembolsado por Periodo

Periodo(x)	Monto Desembolsado
Enero 2017	S/ 546,000
Febrero 2017	S/ 496,800
Marzo 2017	S/ 511,560
Abril 2017	S/ 570,900

Paso N° 2 Se elabora la matriz de deterioro mensual histórica, para ello, se agregan columnas con el **saldo vencido**²⁰ de cada periodo, es de resaltar que cada columna corresponde a un periodo adicional, tal como se muestra en el siguiente esquema:

Tabla 2 Ejemplo Matriz de deterioro mensual histórica según fecha de maduración

Periodo(x)	Periodo de maduración(y)			
	P1	P2	P3	P4
Ene -17	Feb -17	Mar-17	Abr-17	May-17
Feb -17	Mar-17	Abr-17	May-17	Jun-17
Mar -17	Abr-17	May-17	Jun-17	Jul-17
Abr - 17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17

Información con los datos según las fechas indicadas.

Tabla 3 Ejemplo de Matriz de Deterioro Mensual Histórica por saldo vencido

Periodo(x)	Periodo de maduración(y)			
	P1	P2	P3	P4
782	-	3	12	21
S/ 496,800	-	7,000	12,000	21,000
S/ 511,560	-	13,250	18,000	19,500
S/ 570,900	-	9,900	13,400	17,000

¹⁹ Ver **Cartera Refinanciada** página 29

²⁰ Ver **Cartera Vencida** página 28

Paso N° 3 Se obtiene el **índice de mora cosecha** con la información del paso anterior.

Tabla 4 Ejemplo de Matriz de Deterioro Índice de Mora Cosecha

Periodo _(x)	Periodo de maduración _(y)			
	P1	P2	P3	P4
Ene -17	-	0.003%	0.015%	0.026%
Feb -17	-	1.41%	2.42%	4.23%
Mar -17	-	2.59%	3.52%	3.81%
Abr - 17	-	1.73%	2.35%	2.98%

Paso N° 4 Se comparan los resultados a fin de identificar cual es el mes de siembra cuya cosecha es la peor.

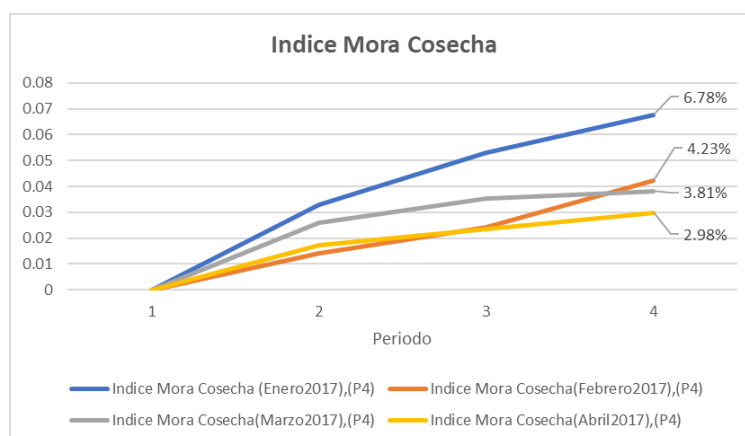


Ilustración 1 Ejemplo Gráfico Índice Mora Cosecha

Se puede apreciar que el Índice Mora Cosecha del mes de enero 2017 es el que tiene mayor valor, por lo tanto tiene el mayor deterioro por incumplimiento en el pago de las cuotas en comparación con los otros periodos de evaluación.

2.2.2 Cálculo de las Provisiones Crediticias²¹

Es de resaltar que el presente apartado, está adaptado en función de los Tipos de Créditos que se están estudiando.²²

Las provisiones crediticias se calculan teniendo en consideración la clasificación crediticia del deudor, para ello la clasificación se divide en 5 categorías:

- NORMAL (0) Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo paconvenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.
- CPP (1) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.
- DEFICIENTE (2) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.
- DUDOSO (3) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.
- PERDIDA (4) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

Cada deudor, obtiene una categoría según el comportamiento de pago de su crédito, establecido en la tabla anterior. En caso de que el

²¹ Resolución SBS 11356-2008 "Reglamento de Clasificación del Deudor y cálculo de provisiones"

²² **Tipo de Crédito.**- Se considerarán los siguientes tipos de créditos conforme a la clasificación de la Superintendencia de Banca y Seguros: Crédito Consumo No Revolvente, Crédito Microempresa y Crédito Pequeña Empresa.

deudor tenga varios créditos en la misma empresa, su clasificación será la correspondiente a la categoría de mayor riesgo, a menos que el saldo en dichos créditos sea menor a S/. 100.00 (Cien Soles) o al uno por ciento (1%) del total de la deuda con la empresa (con un tope máximo de tres (3) Unidades Impositivas Tributarias (UIT)), el que resulte mayor. La empresa primero consolidará la clasificación correspondiente al deudor por modalidad de crédito aplicando el criterio señalado anteriormente; luego consolidará las distintas modalidades por tipo de crédito, aplicando el mismo criterio.

En caso el deudor tenga créditos en dos o más empresas del sistema financiero, será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las entidades cuyas acreencias representen un mínimo del veinte por ciento (20%) en el sistema.

Luego que el cliente tenga su respectiva categoría, se procede a calcular su provisión crediticia, para ello se aplicará el siguiente porcentaje al saldo del crédito activo en la entidad financiera.

Tabla 5 Tasa de Provisiones crediticias

Categoría de Riesgo	Tabla 1	Tabla 2	Tabla 3
Normal	1%	1%	1%
Con Problemas Potenciales	5.0%	2.50%	1.25%
Deficiente	25.0%	12.50%	6.25%
Dudoso	60.0%	30.00%	15.00%
Pérdida	100.0%	60.00%	30.00%

Fuente SBS Resolución SBS 11356-2008

En caso los créditos cuenten con garantías preferidas autoliquidables, la empresa constituirá provisiones específicas por la porción cubierta, considerando un porcentaje no menor al 1%.

En caso los créditos pequeña empresa, a microempresa cuenten con garantías preferidas de muy rápida realización, la empresa constituirá provisiones considerando porcentajes no menores a los señalados en la Tabla 3, por la porción cubierta. Asimismo, en caso dichos créditos cuenten con garantías preferidas, la empresa constituirá provisiones considerando porcentajes no menores a los señalados en la Tabla 2, por la porción cubierta.

Las empresas deberán constituir provisiones por la porción no cubierta por garantías preferidas autoliquidables, garantías preferidas de muy rápida realización, garantías preferidas, según corresponda al tipo de crédito, considerando porcentajes no menores a los señalados en la Tabla 1.

Los créditos que cuenten con garantías preferidas que respaldan diversas obligaciones, en los cuales el derecho de la empresa del sistema financiero sobre dicha garantía está subordinado a la preferencia de un tercero sobre la misma, deberán provisionar de acuerdo a los porcentajes de la Tabla 1.

Cuando los deudores, independientemente del tipo de crédito y de la garantía con que cuenten, permanezcan clasificados en la

categoría dudoso por más de 36 meses o en la categoría pérdida por más de 24 meses, deberán constituir provisiones de acuerdo a las tasas señaladas en la Tabla 1. Dicho criterio no se aplicará a los deudores cuya clasificación crediticia obedece a la aplicación del procedimiento del alineamiento.

2.2.3 Rentabilidad del Crédito

Una vez que el crédito es desembolsado, se genera su cronograma de pagos, considerando para ello el tiempo (meses), la TEA, los gastos del crédito (seguro desgravamen, cargos, otros seguros, gastos) y el número de cuotas. Es de resaltar que en el Perú se utiliza el método francés como modelo para generar el cronograma de pagos. (Valdez, 2002) Al respecto este método se caracteriza por lo siguiente.²³

- Pago de cuotas fijas y constantes durante el tiempo convenido.
- Los intereses de cada período se calculan sobre los saldos de capital precedentes y no sobre el inicial.
- Los saldos irán decreciendo a mayor velocidad a medida que se acerque al plazo de vencimiento.
- La amortización periódica resultará de la diferencia entre la cuota mensual y el interés (al final del período se reembolsará en su totalidad).

²³ CCACCYA BAUTISTA, Diana Angélica: Las tasas de interés: Marco económico-normativo y aplicaciones prácticas” Pag. 29

Es de resaltar que una entidad financiera, normalmente considera como parte de sus ingresos, los intereses devengados de sus activos (operaciones crediticias), para efectos del presente estudio no se considerarán estos, en su lugar se utilizarán los ingresos percibidos, es decir el ingreso real producto del pago del cliente.

La fórmula que se aplicará para hallar la rentabilidad es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad del Crédito} = \frac{\text{Monto percibido del crédito} - \text{Monto desembolsado}}{\text{Monto desembolsado}}$$

$$\text{Monto Percibido del Crédito} = (\text{Capital recuperado} + \text{Intereses percibidos} - \text{Provisión crediticia})$$

Donde:

Monto desembolsado.- Es el monto otorgado al prestatario conforme a las condiciones pactadas con la entidad financiera.

Capital recuperado.- Es el monto amortizado por el cliente que corresponde al capital del crédito..

Intereses percibidos.- Son los intereses devengados²⁴ pagados por el prestatario.

Provisión crediticia.- Es la provisión crediticia generada²⁵.

Es de resaltar que toda operación crediticia debe generar ingresos suficientes para cubrir el costo operativo -gastos administrativos, salarios, formatos, otros- y financiero -pago de intereses de los depósitos o de los adeudos según sea el caso-. No obstante para la

²⁴ Ver **Interés Devengado**, página 34

²⁵ Ver **2.2.2 Cálculo de las Provisiones Crediticias** página 38

presente metodología no se aplicará esta información, ya que no se cuenta con el detalle de estos costos.

3. CAPITULO III: MARCO REFERENCIAL

3.1. Reseña histórica²⁶

El desarrollo de instituciones microfinancieras y de sus tecnologías crediticias se inició durante los años 80 en un contexto macroeconómico caracterizado por una alta inflación, el estallido de la crisis de la deuda que generó una abrupta salida de fondos internacionales, el fenómeno de El Niño y el bajo dinamismo de la actividad económica. La severidad de la crisis de finales de los 80 se reflejó en la desaparición de buena parte de instituciones orientadas al segmento de las microfinanzas como cooperativas de ahorro y crédito, mutuales, programas financieros de reciente creación e incluso la banca de fomento; las que sobrevivieron, vieron afectado gran parte de su capital o dependían de subsidios y resultaban insostenibles en el largo plazo.

En la década de los 90 se crearon las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), como financieras orientadas inicialmente al sector agrario, cubriendo parcialmente el vacío dejado por el Banco Agrario que había colapsado con una pesada cartera morosa. Estas entidades posteriormente, incorporaron paulatinamente en su cartera de productos líneas de crédito

²⁶ Revista Moneda Microfinanzas BCRP 151-03

comercial y Mype (medianas y pequeñas empresas). También se crearon las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES), como entidades especializadas en microfinanzas, con la finalidad de promover a las entidades que trabajaban en esta actividad y que venían creciendo de manera continua.

En el estudio efectuado por Webb et.al (2009), durante los últimos 10 años se ha observado que más entidades financieras han otorgado crédito a microempresas, con lo cual ha aumentado la competencia en este sector y se ha reducido la tasa de interés promedio desde 55 por ciento en 2002 a 32 por ciento en 2009. Así, se ha logrado un importante aumento del número de microcréditos formales.

El crecimiento alcanzado por este sector ha generado un buen clima de inversiones atrayendo a los fondos extranjeros especializados en este segmento de crédito. Así, el “*Triodos Microfinance Fund*”¹ en su “*Newsletter for Investors*” de junio de 2011 precisa que el Perú es el segundo destino más importante (17,4 por ciento), después de Camboya (18,2 por ciento), de sus inversiones globales orientadas a las microfinanzas. Gracias a los progresos logrados en el campo del crédito a la microempresa, nuestro país fue considerado durante cuatro años consecutivos, (de 2008 a 2011) por *The Economist Intelligence Unit* como el país con las mejores condiciones de negocios para las microfinanzas a nivel mundial. Este mejor ambiente se mide mediante la evaluación de las condiciones regulatorias y de ingreso a mercados, y el marco institucional, en la que se evalúan las prácticas de negocios y de interacción con los clientes. Asimismo, Webb et.al (2009),

demonstró que el sostenido crecimiento de los créditos microfinancieros ha sido acompañado también por una continua reducción en las tasas de interés respectivas.

Además, consideran que una adecuada regulación, la solidez de la economía y la cultura de pago de los microcréditos atraen fondos de inversión privados que deben preservarse.

De esta manera, clientes que antes no tenían acceso al crédito, empezaron a ser captados por las Cajas Municipales, Cajas Rurales y por otras entidades financieras, con lo cual empezaron también a tener un historial crediticio, elemento clave para el análisis de los riesgos en toda operación de préstamo bancario.

Una de las conclusiones principales del estudio de Portocarrero (2004) es que se deben evitar intervenciones del sector público que distorsionen el normal funcionamiento de los mercados de microcrédito. Este es el caso de medidas de tipo regulatorio, como la fijación de topes a las tasas de interés, que desincentivan el desarrollo del microcrédito, generan represión financiera y racionamiento en la oferta, afectando principalmente a los más pobres y a los clientes de zonas rurales. En cuanto al costo del crédito, las empresas especializadas en microfinanzas enfrentan costos más altos al procesar créditos de montos pequeños dirigidos a clientes sin historial crediticio, lo cual se traduce en un mayor costo de estos créditos, aunque con un nivel sustancialmente menor que el de un prestamista informal. (Bishop, 2010)

3.2. Filosofía organizacional en las instituciones microfinancieras

Las instituciones especializadas en microfinanzas tienen por principal objetivo ofertar los servicios financieros a pequeños negocios a fin de fortalecerlos y permitir su crecimiento, lo que generará mejores ingresos y dinamizará la economía de las familias, a cambio de una rentabilidad dentro de los márgenes prudentes. Tradicionalmente todas las entidades microfinancieras comparten los siguientes principios:

a. Está enfocada hacia personas de escasos recursos

Por cuanto todas las entidades microfinancieras tienen por objetivo reducir el nivel de pobreza fomentando el crecimiento económico de las familias pobres en el ámbito urbano y rural.

b. Conocimiento del mercado

La entidad microfinanciera debe contar con profesionales que conozcan la zona en la cual se vienen desempeñando o ingresarán en el futuro, así como los principales negocios, demanda, margen de ganancia y otros aspectos que facilitarán la evaluación crediticia. Este conocimiento previo permitirá desarrollar estrategias de penetración de mercado a través de oferta crediticia como campañas y productos dirigidos a los potenciales clientes con requisitos que puedan cumplir fácilmente tales como garantía, documentación, flexibilidad en las políticas crediticias, llenado de formatos, entre otros.

c. Evaluación del Riesgo

Los profesionales de la institución microfinanciera deben evaluar el riesgo que implica que el cliente no pueda en el futuro afrontar el pago de la deuda, para ello se cuenta con tecnología crediticia como políticas, reglamentos, scoring, técnicas estadísticas, información de las clasificadoras de riesgos, canales de aprobación, entrevistas, entre otras. Conforme a los resultados obtenidos se podrá medir su capacidad y voluntad de pago a fin de otorgar o denegar el crédito.

d. Reducción de costos

El microcrédito debe contar con procedimientos simples y a la vez ágiles y robustos de preferencia automatizados y con la consiguiente retroalimentación y mejoramiento continuo a fin de reducir sus costos operativos, considerando que en el Perú el monto mínimo de crédito es S/300 (trescientos soles). (Effio Pereda, 2019)

e. Autosuficiencia financiera

Es decir los ingresos a través de sus operaciones debe permitir a la empresa recuperar el capital, cubrir los costos operativos, los costos financieros, el gasto de las provisiones crediticias, los gastos administrativos y además generar una utilidad para fortalecer el patrimonio de la empresa.

f. Escala

Es decir el tamaño de la entidad financiera y el número de oficinas o agencias con las cuales coberturará a los negocios que requieran de financiamiento, es de resaltar que para ello la entidad debe tener en consideración su expertis en cuanto al tipo de negocio, zona geográfica y sector económico, además del tamaño del mercado para adaptar el tamaño de la agencia y dotarla del personal y recursos suficientes.

g. Importancia del ahorro

El ahorro permite a las entidades financieras ser competitivas ya que el préstamo es financiado con los ahorros de los clientes, los cuales reciben una rentabilidad por el uso de su dinero.

Las entidades financieras con escaso ahorro, tienen por lo general un gasto financiero mayor, ya que se fondean con líneas de financiamiento de otras entidades especializadas o bancos, nacionales o internacionales, lo que encarece el costo del crédito, el cual es trasladado a los clientes y por ello los clientes podrían preferir a otras entidades financieras que le ofrezcan tasas de interés más competitivas.

h. Gestión del Riesgo

Las entidades gestionan sus riesgos para ello realizan talleres de identificación con el personal clave con la finalidad de determinar los riesgos más importantes, proceden a describirlos, detallarlos y analizar el

impacto y la probabilidad que estos tendrían en la consecución de los objetivos del negocio, es importante identificar la naturaleza del riesgo, es decir si este es reputacional, crediticio, operacional, liquidez, mercado entre otros con la finalidad de aplicar las técnicas adecuadas en su análisis y mitigación. (Tricker, 2010)

El riesgo financiero se corresponde con la incertidumbre sobre la materialización del rendimiento esperado de una cierta inversión. (Apaza Meza, 2017)

3.3. Diseño organizacional

Las entidades microfinancieras tienen diferentes estructuras organizativas, sin embargo todas ellas están planteadas para cumplir un adecuado gobierno corporativo que mejor pueda aplicar la estrategia de la empresa.²⁷ En ese contexto la estructura estándar que utilizan es la siguiente:

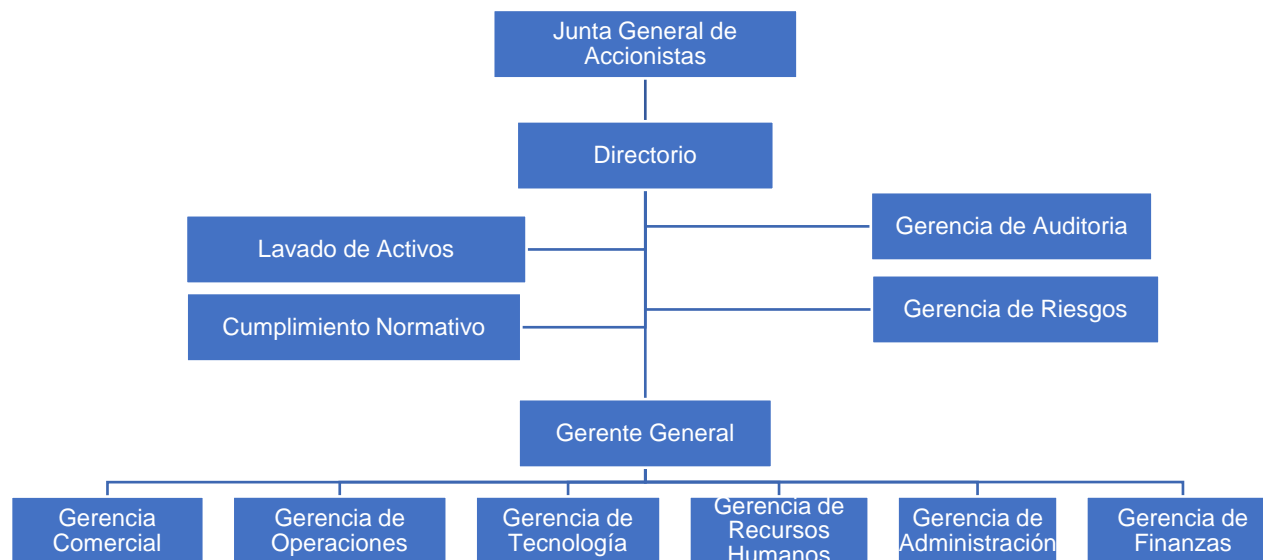


Ilustración 2 Organigrama General de las Entidades financieras

²⁷ (Spulber, 2010)

3.4. Productos y/o servicios

Las entidades microfinancieras ofrecen productos pasivos y activos.

El producto pasivo está conformado por los ahorros y se denomina pasivo, por cuanto genera un pasivo a la entidad financiera que resulta del pago de los intereses a los clientes por el uso de sus fondos. En esta categoría está el ahorro corriente, el depósito a plazo fijo, la cuenta CTS, cuentas de ahorro incrementables, entre otros.

En la categoría de productos activos, está el crédito, el mismo que se divide en créditos directos e indirectos. En el caso de los créditos directos estos son: crédito hipotecario, consumo revolvente, consumo no revolvente, microempresa, pequeña empresa, mediana empresa, gran empresa y corporativo. En el caso de los créditos indirectos se tienen: las cartas fianza, factoring, letras de cambio, entre otros. (Stanyer, 2010)

3.5 Principales Estadísticas del Sistema Financiero

Tabla 6 Créditos Totales por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de Marzo de 2020 (En miles de Soles)								
Departamento	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Agrobanco 1/	Nación 2/	Total
Amazonas	292,620	30,793	312,974	16,947	4,786	8,361	118,828	785,309
Ancash	2,908,578	287,047	371,298	17,615	9,466	22,883	206,164	3,823,051
Apurímac	328,633	138,545	623,201	12,530	669	2,233	81,558	1,187,368
Arequipa	7,722,389	1,233,757	2,613,633	109,820	20,096	13,763	260,014	11,973,472
Ayacucho	678,825	135,571	543,275	56,076	1,577	18,231	137,837	1,571,391
Cajamarca	2,729,501	444,334	886,518	60,447	27,593	10,142	200,956	4,359,490
Callao	6,499,318	302,955	102,892	45,738	8,432	-	157,071	7,116,406
Cusco	2,807,193	500,715	2,327,111	49,847	18,229	8,682	202,049	5,913,828
Huancavelica	63,007	71,135	247,093	4,362	-	-	46,677	432,274
Huanuco	1,374,411	255,540	421,714	35,482	2,739	17,536	138,504	2,245,927
Ica	3,591,755	350,843	1,046,572	21,180	12,540	10,472	183,032	5,216,394
Junín	3,217,519	607,734	1,838,851	219,325	1,339	41,959	249,801	6,176,527
La Libertad	7,464,517	731,858	1,099,228	65,862	50,467	10,553	280,295	9,702,781
Lambayeque	4,867,735	522,447	864,849	98,515	106,235	22,655	292,214	6,774,651
Lima	234,780,454	6,042,334	3,838,328	1,163,829	2,202,330	484,302	1,867,583	250,379,159
Loreto	1,567,450	148,437	322,575	-	14,341	17,161	359,549	2,429,513
Madre de Dios	263,750	62,946	378,440	-	-	2,986	39,461	747,582
Moquegua	1,063,576	89,456	368,608	-	-	-	42,020	1,563,661
Pasco	376,077	113,122	265,910	12,342	-	17,613	41,116	826,180
Piura	5,177,419	731,114	1,482,692	89,558	82,550	21,652	281,926	7,866,911
Puno	1,848,467	350,319	1,344,703	218,038	483	14,294	168,567	3,944,873
San Martín	1,739,637	244,534	582,297	11,193	13,702	45,733	202,784	2,839,881
Tacna	1,579,332	217,570	743,696	7,880	875	12,672	80,774	2,642,801
Tumbes	414,382	106,410	292,200	7,674	3,310	8,776	94,318	927,070
Ucayali	1,046,622	176,261	299,212	4,783	9,569	14,423	138,097	1,688,966
Total Créditos País	294,403,167	13,895,778	23,217,872	2,329,043	2,591,330	827,082	5,871,193	343,135,466
Extranjero	987,506	-	-	-	-	-	-	987,506
Total de Créditos	295,390,673	13,895,778	23,217,872	2,329,043	2,591,330	827,082	5,871,193	344,122,972

Nota: Información obtenida del Anexo N° 10: Depósitos, Colocaciones y Personal por Oficina y en el caso de B. Nación es el Anexo N° 6: Reporte Crediticio de Deudores

1/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

2/ Sólo considera los créditos de consumo e hipotecario.

Fuente SBS – Carpeta SIF

Se puede apreciar que en la zona sur, los departamentos con mayor cartera son Arequipa con S/11.97 mil millones, Cusco con S/ 5.91 mil millones y Puno con S/3.94 mil millones, los mismos que son los que se analizarán en el presente trabajo de investigación.

Tabla 7 Morosidad por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de Marzo de 2020
(En porcentaje)

Departamento	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMEs	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Amazonas	8.6	2.0	5.9	9.4	6.1	1.9	69.4	6.9
Ancash	8.4	4.2	13.1	7.7	5.8	2.5	70.0	8.6
Apurímac	4.5	3.6	4.4	17.6	11.4	1.9	30.6	4.3
Arequipa	3.8	4.3	6.3	10.0	6.5	1.2	56.8	4.5
Ayacucho	7.9	3.4	3.8	13.1	7.4	2.7	22.6	6.0
Cajamarca	4.1	3.9	7.7	19.3	3.4	1.6	42.8	5.0
Callao	2.9	5.5	8.1	5.5	12.7	3.5	-	3.1
Cusco	3.9	3.8	4.8	22.0	9.0	2.0	59.9	4.5
Huancavelica	2.8	2.4	2.8	21.6	-	3.1	-	3.0
Huanuco	3.1	5.2	4.5	23.2	8.0	2.4	64.1	4.3
Ica	4.9	3.9	4.5	3.7	7.6	1.6	60.2	4.7
Junín	5.3	4.8	3.4	7.7	11.4	2.1	79.4	5.1
La Libertad	5.8	4.2	7.9	8.2	4.0	1.7	44.9	5.9
Lambayeque	7.4	4.7	14.4	9.1	4.0	1.7	69.8	8.0
Lima	2.5	5.2	8.7	5.5	4.5	2.8	94.4	2.9
Loreto	8.3	5.1	7.6	-	6.5	2.9	97.8	7.8
Madre de Dios	4.7	4.5	4.7	-	-	3.7	87.0	4.9
Moquegua	1.7	4.0	5.5	-	-	1.9	-	2.8
Pasco	8.2	3.6	3.2	17.9	-	2.2	82.0	7.3
Piura	5.1	4.3	11.4	8.1	3.9	3.0	65.9	6.4
Puno	4.2	4.4	6.2	12.6	10.0	2.4	60.9	5.5
San Martín	9.8	5.4	8.5	41.1	4.8	2.4	84.7	9.9
Tacna	5.6	5.7	8.6	12.1	10.8	1.8	49.1	6.5
Tumbes	8.1	5.3	16.1	10.8	9.1	2.9	86.1	10.6
Ucayali	8.1	5.6	6.6	12.0	8.6	3.7	78.1	7.8

Fuente: Anexo N° 6 - Reporte Crediticio de Deudores

1/ Sólo considera los créditos de consumo e hipotecario

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

* La información de morosidad por departamento se complementa con la de saldo de créditos según departamento.

Fuente SBS – Carpeta SIF

La mora de las regiones del presente estudio, se encuentran debajo del 6%, cifra que es considerada aceptable. Arequipa tiene una mora de 4.5%, Cusco 4.5% y Puno 5.5%, es de resaltar que la mora es la división entre la cartera vencida²⁸ y el saldo de la cartera activa²⁹.

²⁸ Ver **Cartera Vencida** página 28

²⁹ Ver **Cartera Activa** página 29

3.5.1 Arequipa

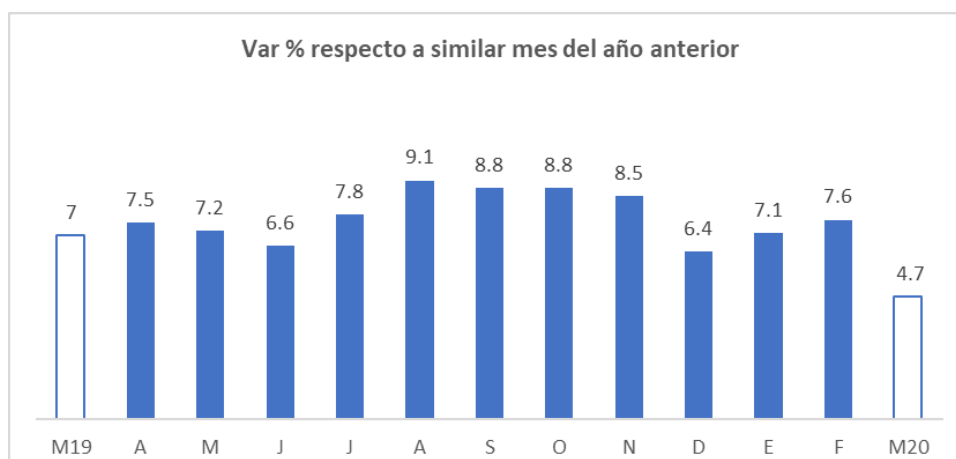


Ilustración 3 Evolución del Crédito en el Departamento de Arequipa

Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Elaboración propia

Al mes de marzo, el saldo de **los créditos** en la región alcanzó a S/ 11 973 millones, lo que representó un crecimiento de 4,7 por ciento frente a su comparativo interanual (S/11 439 millones).

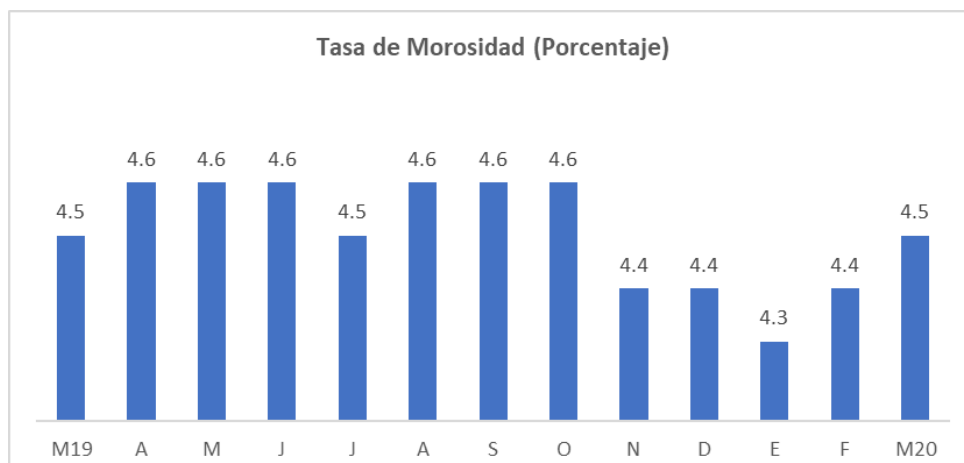


Ilustración 4 Tasa de Morosidad del Departamento Arequipa

Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Elaboración propia

3.5.2 Puno

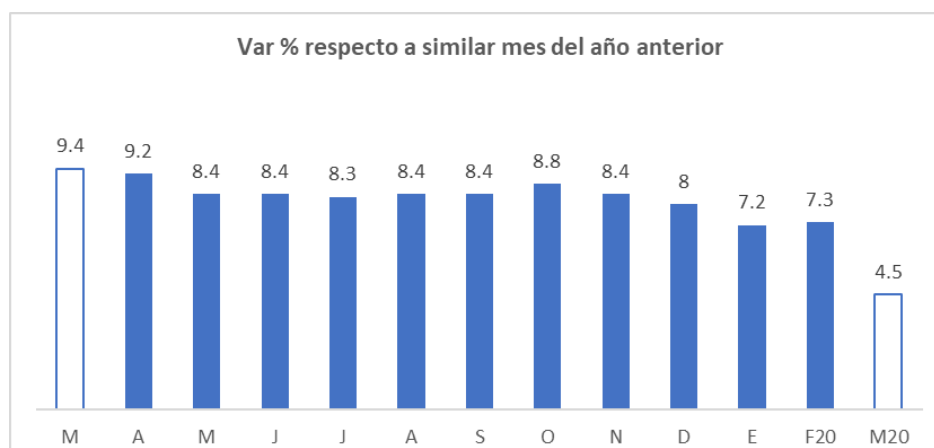


Ilustración 5 Evolución del Crédito en Departamento de Puno

Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Elaboración propia

El crédito creció 4,5 por ciento interanual en marzo, el cual significó un ritmo de crecimiento menor al registrado en el mismo mes de 2019 (9,4 por ciento). Por tipo de institución, las instituciones no bancarias, que concentran el 48,5 por ciento del crédito total, mostraron un incremento de 6,0 por ciento interanual y fue resultado de mayores créditos otorgados por cajas municipales (10,3 por ciento) y financieras (5,9 por ciento); siendo atenuado por las Edpymes (-66,4 por ciento) y cajas rurales (-14,0 por ciento). Además, el crédito otorgado por la banca múltiple, que concentra el 46,8 por ciento del crédito total, creció 4,8 por ciento interanual; mientras que Banco de la Nación y Agrobanco mostraron una reducción de 11,6 y 12,0 por ciento interanual, respectivamente.³⁰

³⁰ Puno: Síntesis de Actividad Económica Marzo 2020

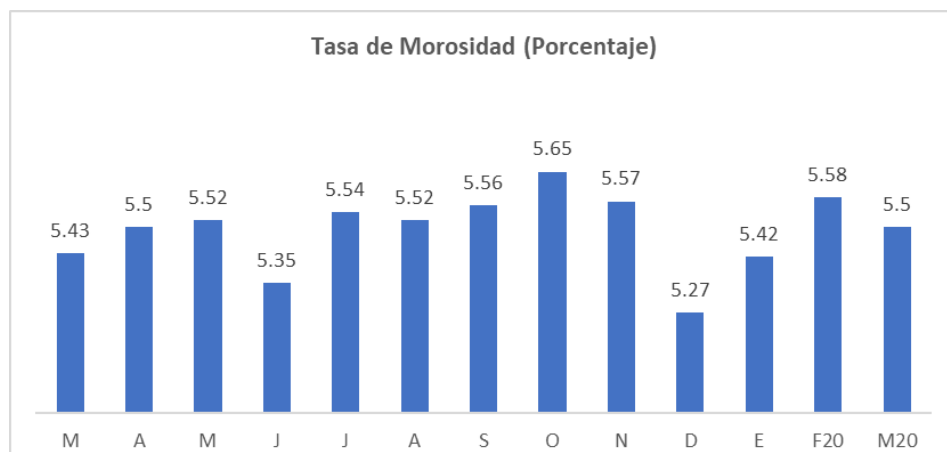


Ilustración 6 *Tasa de Morosidad del Departamento Puno*

Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Elaboración propia

Cabe destacar, que el mayor incremento en la tasa de morosidad, comparado con febrero 2019, fue registrado por cajas rurales (5,3 puntos porcentuales), Agrobanco (2,0 puntos porcentuales) y Banco de la Nación (0,7 puntos porcentuales); mientras que, disminuyó en Edpymes (-10,0 puntos porcentuales), cajas municipales (-0,2 puntos porcentuales), banca múltiple (-0,2 puntos porcentuales) y financieras (-0,1 puntos porcentuales).³¹

³¹ Puno: Síntesis de Actividad Económica Marzo 2020

3.5.3 Cusco

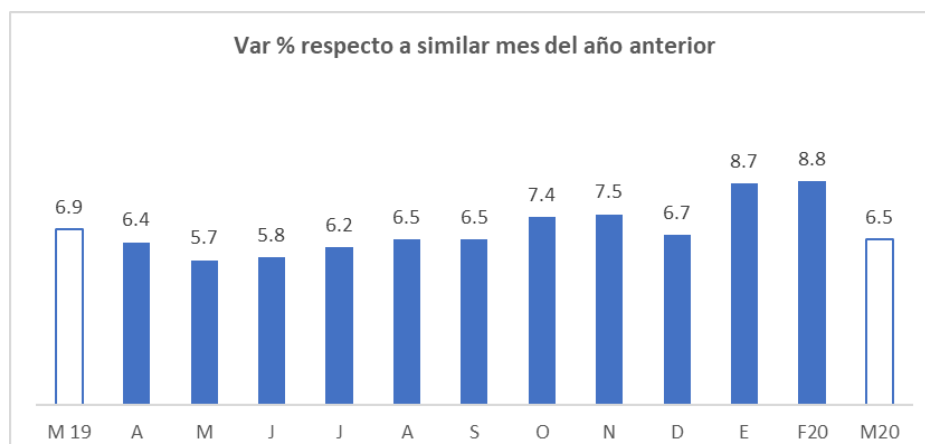


Ilustración 7 Evolución del Crédito en el Departamento de Cusco

Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Elaboración propia

El saldo de crédito alcanzó S/ 5 917 millones, monto mayor en 6,5 por ciento respecto al saldo de marzo de 2019. Esta tasa de crecimiento fue menor a la observada en similar mes de 2019 (6,9 por ciento) y a la registrada en marzo de 2018 (8,0 por ciento).

El crédito en la banca múltiple, que intermedió el 47,4 por ciento del crédito total, aumentó 6,3 por ciento. Asimismo, el crédito en las instituciones no bancarias, que concentró el 48,9 por ciento del crédito, se expandió 7,7 por ciento interanual, debido a las mayores colocaciones de las cajas municipales (9,6 por ciento).

Por tipo de crédito, el crédito a personas se expandió 10,6 por ciento, explicado por los mayores créditos de consumo (12,8 por ciento) e hipotecario (5,4 por ciento), y el financiamiento a empresas se incrementó en 4,2 por ciento.³²

³² Cusco: Síntesis de Actividad Económica Marzo 2020

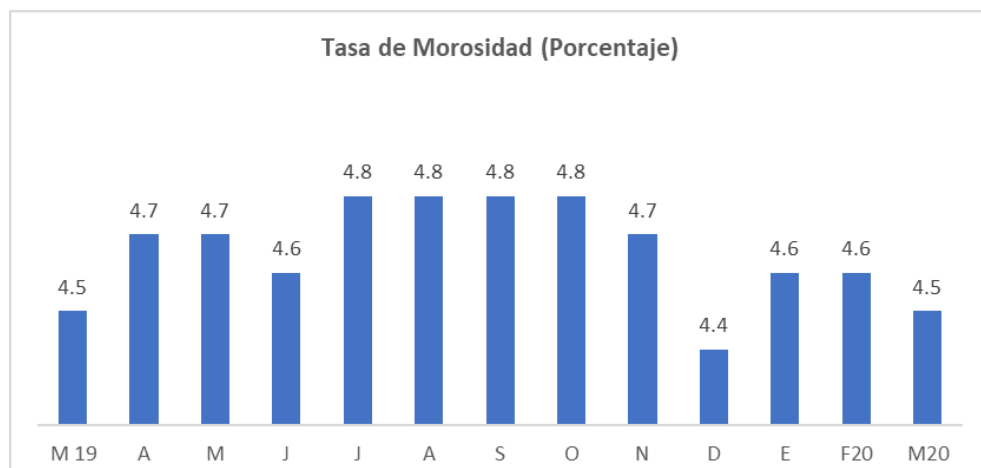


Ilustración 8 *Tasa de Morosidad del Departamento Cusco*
Fuente.- Superintendencia de Banca Seguros y AFP
Elaboración propia

La tasa de morosidad se ubicó en 4,6 por ciento en enero de 2020, mayor que el registro del mes previo, y superior en 0,1 de punto porcentual comparado a enero de 2019. Por entidades, la morosidad en la banca múltiple (4,0 por ciento) descendió 0,2 de punto porcentual, pero en las instituciones no bancarias (5,2 por ciento) subió 0,4 de punto porcentual frente a la tasa interanual.³³

³³ Cusco: Síntesis de Actividad Económica Marzo 2020

4. CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1 MARCO METODOLÓGICO

4.1.1 Tipo y Diseño de Estudio

La investigación se desarrollará con el tipo “No Experimental”, dado que NO se manipularán las variables, por el contrario se observarán los resultados en sus ambientes cotidianos.

El diseño será “Transversal”, por cuanto las variables serán muestreadas en un plazo de 1 año para ver su comportamiento y la relación entre sí. El tipo será descriptivo, utilizando como método de investigación: la observación y las encuestas.

4.1.2 Población

La población de estudio es de 21,936 micro y pequeños empresarios que son prestatarios en las regiones de Arequipa, Puno y Cusco, información que fue adquirida a través del RCC (Registro de Clasificación Crediticia), información que es utilizada para el monitoreo crediticio en todas las entidades.

4.1.3 Muestra

El análisis de Cosechas y Provisiones Crediticias se realizará sobre el total de clientes indicados en la población.

Con el fin de precisar la información, se realizarán encuestas a los clientes, a fin de conocer detalladamente el destino de inversión de sus financiamientos, es de resaltar que esta investigación se realizará solo a los clientes cuyos créditos estén atrasados, con el fin de corroborar los destinos más susceptibles a afectar la capacidad de pago del cliente. Para determinar la muestra, se ha utilizado la siguiente fórmula y supuestos para la identificación del tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

- N: Tamaño de la población de 21,936.
- e: Margen de error + 5,00%
- Z: Nivel de confianza 95% (Z = 1.96).
- P: Probabilidad de ocurrencia 50%
- n: Muestra

Resultado:

$$n = \frac{21,936 * 1.96^2 * 50\% (1-50\%)}{(21,936-1) 5\%^2 + 1.96^2 * 50\% (1-50\%)} = 378$$

Se obtuvo 378 empresarios como parte del estudio en donde se utilizarán las encuestas aleatoriamente.

4.2 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.2.1 Desarrollo del Objetivo Principal

Determinar la principal decisión de inversión financiera de los microempresarios que afecten su capacidad de pago en las regiones Arequipa, Puno y Cusco, periodo 2017.

Hipótesis

La decisión del microempresario en invertir el dinero en financiar gastos de **“consumo o personales”** es la que propicia el mayor problema en la capacidad de pago de los microempresarios en las regiones Arequipa, Cusco y Puno.

Análisis de la Hipótesis

Se procedió a desarrollar el análisis de cosechas³⁴ del total de la población³⁵, es de resaltar que todos los créditos del estudio fueron desembolsados en el año 2017 y la cosecha es de 12 meses posteriores al momento del desembolso. La variable independiente del estudio fue **“Inversión Financiera”**³⁶.

³⁴ Ver 2.2.1 **El Análisis de Cosechas**, página 35

³⁵ La población está conformada por 21,936 créditos.

³⁶ Ver 2.1.4 **Destinos de Inversión del Crédito**, página 30

Tabla 8 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Destinos de Inversión	Monto desembolsado E-D 2017	Saldo Vencido E-D2017, P12	Índice Mora Cosecha E-D2017, P12	Número de Operaciones (E-D 2017)	Operaciones Vencidas E-D2017,P12	Índice Cosecha Operaciones E-D2017,P12
LIBRE DISPONIBILIDAD	46,713,032	967,867	2.07%	7,103	715	10.07%
ACTIVO FIJO	25,645,302	443,863	1.73%	2,497	194	7.77%
CAPITAL DE TRABAJO	54,937,173	1,168,614	2.13%	12,336	896	7.26%
Total	127,295,507	2,580,345	2.03%	21,936	1,805	8.23%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Se puede apreciar que el destino **Libre Disponibilidad**³⁷ es el que tiene el *Índice Cosecha Operaciones* más alto con 10.07%, por tanto cuando un microempresario utiliza el dinero del financiamiento para un destino personal tiene altas posibilidad de presentar problemas de pago en el futuro.

Es de resaltar que el Índice Mora Cosecha para el destino Libre Disponibilidad es de 2.07%, el cual también es elevado, sin embargo este indicador no es tan relevante, ya que utiliza los saldos del crédito como numerador y por tanto puede presentar distorsiones si el crédito tiene concentración por saldo.

Tabla 9 Análisis de Cosechas por Región y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

³⁷ Ver **Libre Disponibilidad** página 30

Destinos de Inversión	Monto desembolsado _{E-D 2017}	Saldo Vencido _{E-D2017, P12}	Indice Mora Cosecha _{E-D2017, P12}	Número de Operaciones _(E-D 2017)	Operaciones Vencidas _{E-D2017,P12}	Indice Cosecha Operaciones _{E-D2017,P12}
REGIÓN AREQUIPA	9,742,092	238,808	2.45%	1,935	228	11.78%
LIBRE DISPONIBILIDAD	5,129,865	134,752	2.63%	1,156	164	14.19%
CAPITAL DE TRABAJO	2,430,077	57,096	2.35%	532	44	8.27%
ACTIVO FIJO	2,182,150	46,960	2.15%	247	20	8.10%
REGIÓN CUSCO	24,423,451	612,205	2.51%	3,857	396	10.27%
LIBRE DISPONIBILIDAD	8,670,271	239,080	2.76%	1,186	158	13.32%
CAPITAL DE TRABAJO	10,613,306	277,521	2.61%	2,124	187	8.80%
ACTIVO FIJO	5,139,875	95,604	1.86%	547	51	9.32%
REGIÓN PUNO	93,129,964	1,729,332	1.86%	16,144	1,181	7.32%
LIBRE DISPONIBILIDAD	32,912,896	594,035	1.80%	4,761	393	8.25%
CAPITAL DE TRABAJO	41,893,791	833,998	1.99%	9,680	665	6.87%
ACTIVO FIJO	18,323,277	301,299	1.64%	1,703	123	7.22%
Total	127,295,507	2,580,345	2.03%	21,936	1,805	8.23%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Se aprecia que todas las regiones muestran que los microempresarios que obtienen un crédito con Destino de Inversión Libre Disponibilidad, presentan indicadores de deterioro, ya que en un periodo de 12 meses posteriores al desembolso, un gran porcentaje de estos presentan atrasos en el pago de sus créditos

Tabla 10 Análisis de Cosechas por Sub Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Destinos de Inversión	Monto	Saldo	Indice Mora	Número de	Operaciones	Indice Cosecha
	desembolsado E-D 2017	Vencido E-D2017, P12	Cosecha E-D2017, P12	Operaciones (E-D 2017)	Vencidas E-D2017,P12	Operaciones E-D2017,P12
ACTIVO FIJO	25,645,302	443,863	1.73%	2,497	194	7.77%
Compra de maquinaria	9,166,532	173,196	1.89%	995	99	9.95%
Construcción y/o mejora del negocio	5,473,804	97,746	1.79%	598	49	8.19%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	6,261,664	111,583	1.78%	450	26	5.78%
Compra de terreno para el negocio	4,743,303	61,338	1.29%	454	20	4.41%
CAPITAL DE TRABAJO	54,937,173	1,168,614	2.13%	12,336	896	7.26%
Compra de mercadería	10,083,097	374,850	3.72%	2,292	265	11.56%
Compra de Insumos y Activos productivos	9,115,020	258,007	2.83%	1,969	198	10.06%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	1,055,869	28,277	2.68%	227	29	12.78%
Compra de ganado	34,683,188	507,480	1.46%	7,848	404	5.15%
LIBRE DISPONIBILIDAD	46,713,032	967,867	2.07%	7,103	715	10.07%
Gasto de consumo o personales	10,066,174	448,433	4.45%	3,119	471	15.10%
Construcción y/o mejora de la vivienda	25,829,040	403,701	1.56%	3,062	199	6.50%
Compra terreno para vivienda	10,817,818	115,734	1.07%	922	45	4.88%
Total	127,295,507	2,580,345	2.03%	21,936	1,805	8.23%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Se aprecia que el sub destino “Gasto de consumo o Personales” es el destino con mayor deterioro tanto por el Índice Cosecha Operaciones como por el Índice Mora Cosecha. Así también es de resaltar que este sub destino presenta el mayor deterioro en comparación con todos los demás de la lista.

Tabla 11 Evolución del Índice Mora Cosecha por Sub Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Sub Destino de Inversión	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
Gasto de consumo o personales	0.00%	0.36%	0.49%	1.02%	1.60%	1.69%	2.00%	2.67%	2.81%	3.16%	3.88%	4.45%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	0.00%	0.33%	0.59%	0.82%	1.12%	1.19%	1.82%	2.12%	2.16%	2.49%	2.94%	3.72%
Compra de mercadería	0.00%	0.20%	0.45%	0.68%	0.79%	1.22%	1.50%	1.53%	1.95%	2.09%	2.49%	2.83%
Compra de Insumos y Activos productivos	0.00%	0.05%	0.43%	0.62%	0.64%	0.94%	1.18%	1.55%	1.58%	1.98%	2.30%	2.68%
Compra de maquinaria	0.00%	0.13%	0.28%	0.49%	0.59%	0.64%	1.00%	1.15%	1.36%	1.53%	1.57%	1.89%
Construcción y/o mejora del negocio	0.00%	0.00%	0.14%	0.30%	0.54%	0.70%	0.80%	1.05%	1.18%	1.43%	1.57%	1.79%
Construcción y/o mejora de la vivienda	0.00%	0.07%	0.16%	0.16%	0.50%	0.68%	0.71%	0.94%	1.00%	1.09%	1.23%	1.78%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	0.00%	0.00%	0.11%	0.28%	0.44%	0.53%	0.64%	0.81%	1.11%	1.17%	1.19%	1.56%
Compra de ganado	0.00%	0.09%	0.15%	0.29%	0.41%	0.47%	0.57%	0.83%	0.86%	1.04%	1.29%	1.46%
Compra terreno para vivienda	0.00%	0.03%	0.08%	0.16%	0.35%	0.45%	0.65%	0.80%	0.85%	0.89%	1.07%	1.29%
Compra de terreno para el negocio	0.00%	0.07%	0.11%	0.12%	0.17%	0.17%	0.44%	0.60%	0.77%	0.87%	0.96%	1.07%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Se puede apreciar la evolución del Índice Mora Cosecha durante 12 meses por sub destino de inversión y se aprecia que mantiene un comportamiento similar al resto de sub destinos hasta el periodo 4, luego de éste inicia un crecimiento notable en comparación a los demás sub destinos.

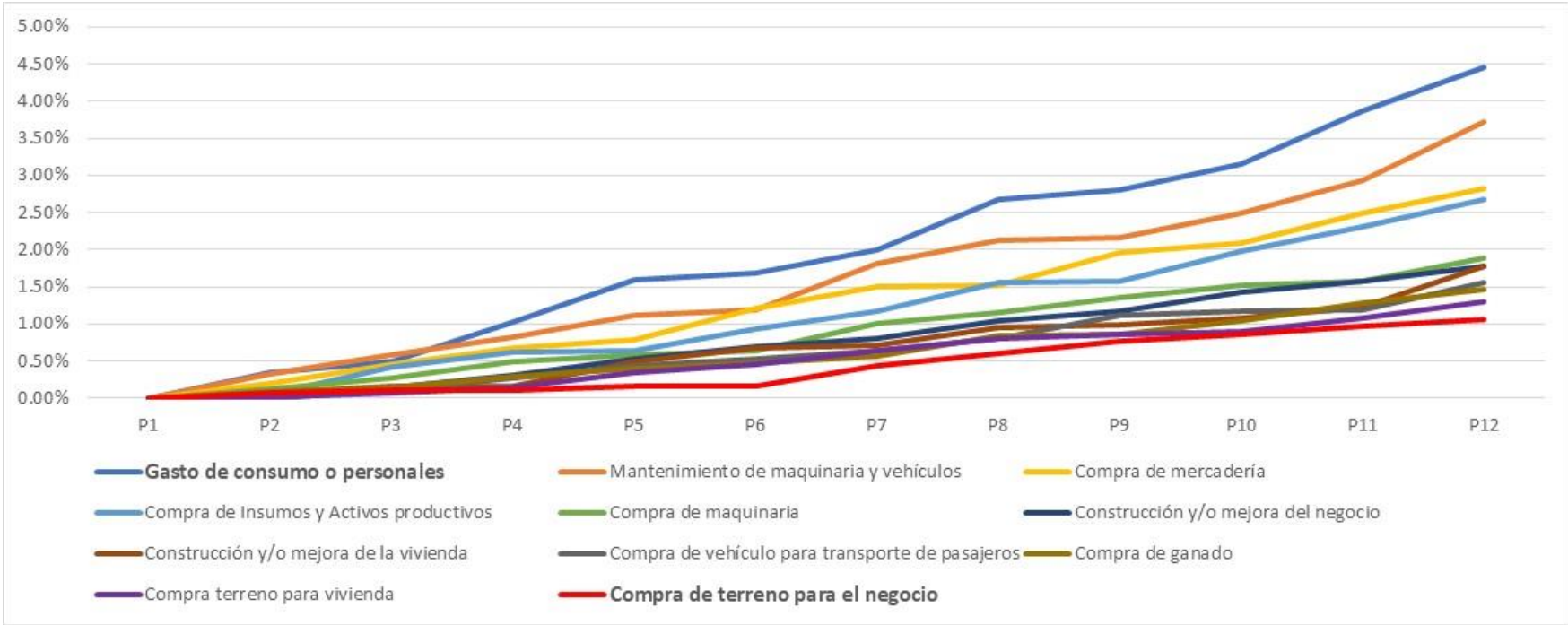


Ilustración 9 Evolución del Índice Mora Cosecha por Sub Destino de Inversión Periodo 12
Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Se puede ver claramente que el Gasto de Consumo o Personal es el que presenta mayor deterioro y por tanto, es el tipo de inversión que produce problemas en la capacidad de pago, con lo cual se estaría afirmando la Hipótesis.

Tabla 12 Evolución del Índice Cosecha Operaciones por Sub Destino de Inversión Periodo 12

Sub Destino de Inversión	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
Gasto de consumo o personales	0.00%	1.36%	2.72%	3.32%	5.13%	5.74%	7.10%	7.55%	9.36%	12.08%	12.68%	15.10%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	0.00%	0.89%	1.28%	3.45%	4.09%	4.60%	6.00%	6.00%	6.39%	8.43%	9.58%	12.78%
Compra de mercadería	0.00%	0.12%	0.58%	2.54%	3.58%	5.09%	5.43%	5.55%	6.59%	8.44%	9.37%	11.56%
Compra de Insumos y Activos productivos	0.00%	0.70%	0.91%	1.71%	2.82%	4.53%	4.83%	5.83%	6.34%	8.15%	8.45%	10.06%
Compra de maquinaria	0.00%	0.20%	0.99%	1.89%	3.18%	4.08%	4.38%	4.58%	4.58%	5.37%	6.67%	9.95%
Construcción y/o mejora del negocio	0.00%	0.08%	0.25%	0.41%	1.07%	1.80%	1.97%	3.03%	5.74%	6.31%	6.39%	8.19%
Construcción y/o mejora de la vivienda	0.00%	0.00%	1.10%	1.75%	1.75%	2.92%	3.05%	4.09%	4.22%	5.20%	5.52%	6.50%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	0.00%	0.06%	0.29%	0.58%	1.85%	1.85%	3.06%	3.06%	3.87%	4.62%	4.80%	5.78%
Compra de ganado	0.00%	0.05%	0.82%	0.93%	0.93%	2.06%	2.78%	3.19%	3.60%	3.60%	3.65%	5.15%
Compra terreno para vivienda	0.00%	0.29%	0.78%	1.07%	1.12%	1.46%	1.90%	2.05%	2.59%	2.98%	3.42%	4.88%
Compra de terreno para el negocio	0.00%	0.26%	0.57%	0.70%	1.06%	1.41%	1.89%	2.69%	3.17%	3.17%	3.35%	4.41%

Fuente.- Base de datos de la población

Elaboración propia

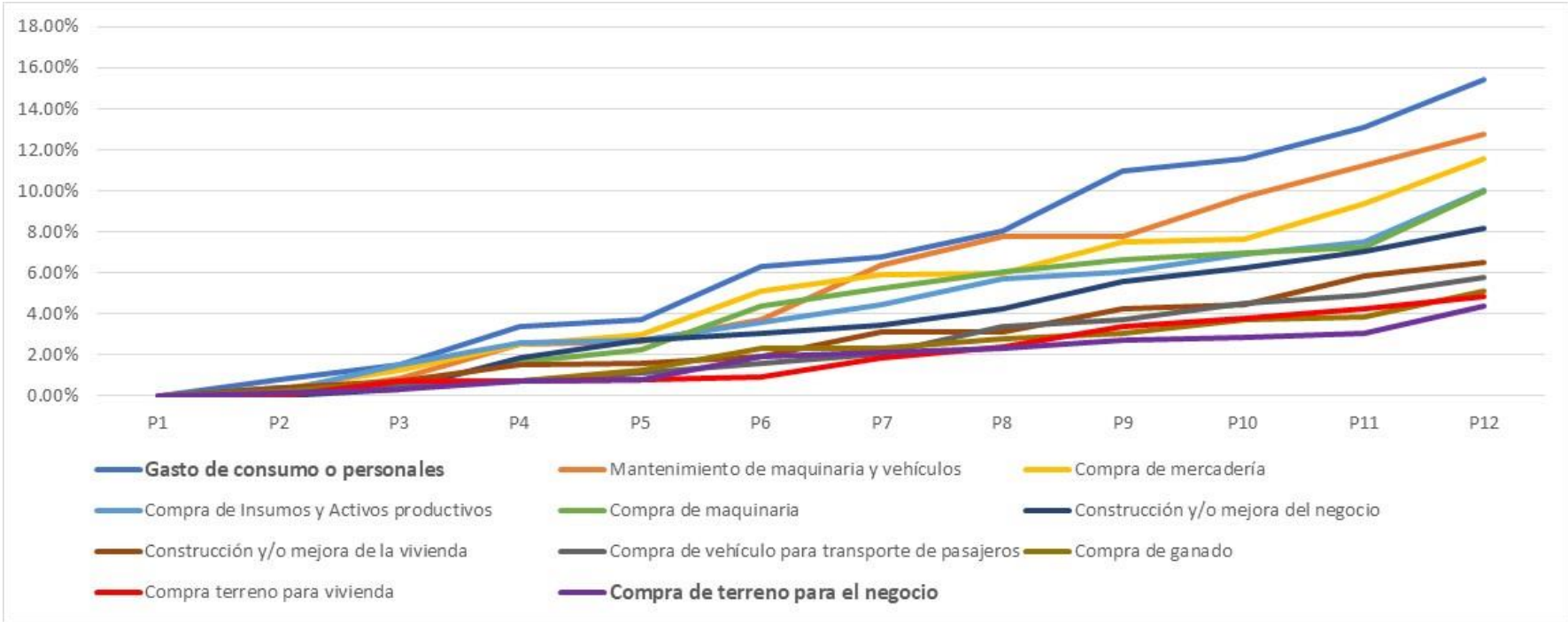


Ilustración 10 Evolución del Índice Cosecha Operaciones por Sub Destino de Inversión Periodo 12
 Fuente.- Base de datos de la población
 Elaboración propia

Se aprecia que el sub destino “Gasto de consumo o personales” en todos los casos es el que tiene el mayor deterioro..

4.2.2 Resultados de las Encuestas realizadas

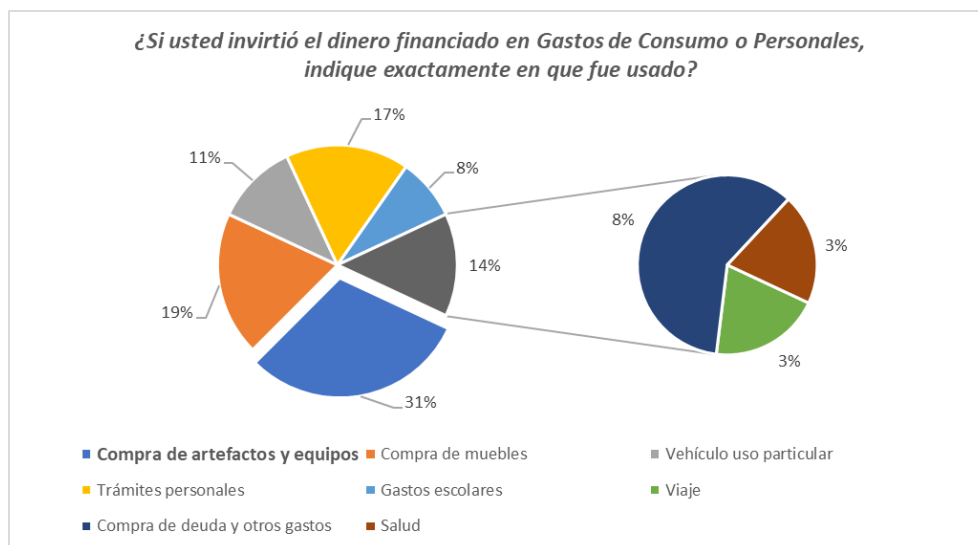


Ilustración 11 Uso de dinero en la Inversión Gasto de Consumo o Personal

A través de la encuesta realizada, se seleccionaron las que fueron llenadas por clientes que invirtieron en gastos de consumo o personales, siendo 181 clientes. Al respecto debe señalarse que este destino está asociado a gastos que no están relacionados al negocio. Siendo los más importantes:

1. El principal destino es la **“compra de artefactos y equipos”** con 31%, es de resaltar que estas compras tales como: laptops, impresoras, televisores, equipos de sonido, cocinas, hornos, refrigeradoras, entre otros, son para el hogar y por tanto para el consumo interno del cliente.
2. El segundo destino es la **“compra de muebles”** con 19%, en este concepto el cliente compra muebles de cocina, comedor, dormitorio, así como refacción y elaboración de muebles empotrados.

3. El tercer destino es **“trámites personales”** con 11%, este concepto está asociado a trámites educativos, matrículas, colegiaturas, pago de cursos, trámites notariales, licencias, entre otros
4. Es de resaltar que se tiene un destino denominado **“compra de deuda y otros gastos”** con 8%, es decir el cliente en un principio pretendía utilizar el dinero en un gasto personal, sin embargo decidió pagar una deuda con el dinero del préstamo.

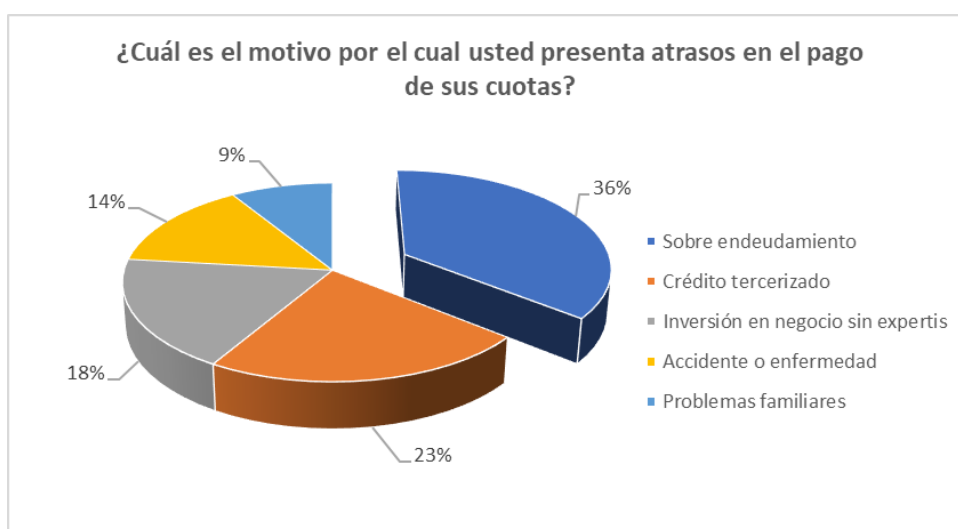


Ilustración 12 Motivo del Deterioro por invertir en gastos de consumo o personales

Los motivos por los cuales el cliente presentó atrasos en sus cuotas y por tanto su capacidad de pago se vio afectada son los siguientes:

1. El principal motivo es el **Sobre endeudamiento (36%)**, esto quiere decir que el saldo de las deudas del cliente, superaron sus ingresos, de tal forma que no puede hacer frente a su deuda. Esto ocurre por cuanto el negocio está soportando además de sus propias deudas, un pasivo del

empresario (el crédito del estudio), ya que este al no ser invertido en el negocio no genera ingresos ni ningún tipo de aporte a la actividad productiva. Esto aunado a gastos irresponsables que podría tener el cliente con el dinero financiado, provocaría un mayor deterioro en su capacidad de pago.

2. El segundo motivo es **Crédito tercerizado (23%)**, esto por cuanto el cliente destinó el dinero financiado en prestarlo a un tercero, por lo general este es un familiar cercano y en la mayoría de los casos viven juntos o existe una relación consanguínea (padres, hijos, tíos, sobrinos, etc).
3. El tercer motivo es **Inversión en negocio sin expertis (18%)**, es de resaltar que el sistema financiero peruano, por lo general no financia proyectos, por lo que el cliente debe contar necesariamente con un negocio que es la fuente de ingresos de éste. La causa del deterioro es porque el cliente utilizó el dinero en un proyecto y al no tener los conocimientos suficientes fracasó en este y por tanto los ingresos del negocio del cliente, debe afrontar los pasivos propios del negocio, además de los gastos del cliente y la pérdida por el proyecto que fue un fracaso, la suma de todos estos pasivos, por lo general lleva a una total pérdida de capacidad de pago del cliente.

4.2.3 Conclusión del Objetivo Principal

Se acepta la Hipótesis Nula, por cuanto en las regiones Cusco, Puno y Arequipa el destino de inversión “Libre Disponibilidad” tiene el **Índice Cosecha Operaciones** más alto, lo que implica que este destino de inversión es el más deteriorado ya que el volumen de operaciones con vencimiento es el más alto.

Al desagregar el destino de inversión “Libre Disponibilidad”, por sub – destino vemos que el que presenta el mayor deterioro es **Gasto de Consumo o personales**, el cual según lo respondido por los encuestados está relacionado a la compra de artefactos electrodomésticos, trámites personales, compra de muebles y otros gastos que no tienen relación con el negocio.

En cuanto al motivo del deterioro se aprecia que el principal es sobre endeudamiento³⁸, esto tiene sentido por cuanto el negocio tiene que soportar sus gastos operativos y administrativos y además se le está cargando un pasivo el cual no fortalece su balance, esta situación permite que el negocio tenga déficit de capital de trabajo y por tanto requiere de nuevos préstamos para fortalecerse, estos nuevos créditos hacen que la capacidad de pago del negocio disminuya, pudiendo llegar a situaciones en donde el negocio no soportará el pago de las deudas y por tanto se encuentra con pasivos por encima de su capacidad de generar ingresos.

³⁸ Ver **Sobre endeudamiento** página 31

4.2.4 Desarrollo del Objetivo Específico N° 1

Determinar el destino de inversión de los microempresarios con respecto al dinero financiado por actividad económica que propiciaría la mayor probabilidad de problemas de pago en la región Arequipa, Puno y Cusco periodo 2017.

Hipótesis

En todas las actividades económicas estudiadas, la decisión del empresario de invertir el dinero financiado en gastos de “**consumo o personales**” es la que propicia el mayor deterioro.

Análisis de la Hipótesis

Se procedió a desarrollar el análisis de cosechas del total de la población, por cada una de las actividades económicas. es de resaltar que todos los créditos del estudio fueron desembolsados en el año 2017 y la cosecha es de 12 meses posteriores al momento del desembolso. Las variables independientes del estudio son “Actividad Económica” y “Destino de Inversión del Crédito”.

Tabla 13 Análisis de Cosechas por Actividad Económica y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Actividad Económica / Destinos de Inversión	Monto	Saldo	Índice Mora	Número de	Operaciones	Índice Cosecha
	desembolsado E-D 2017	Vencido E-D2017, P12	Cosecha E-D2017, P12	Operaciones (E-D 2017)	Vencidas E-D2017,P12	Operaciones E-D2017,P12
Construcción	5,559,171	222,217	4.00%	1,317	154	11.69%
ACTIVO FIJO	1,294,715	42,291	3.27%	201	26	12.94%
LIBRE DISPONIBILIDAD	3,254,254	132,058	4.06%	793	93	11.73%
CAPITAL DE TRABAJO	1,010,202	47,868	4.74%	323	35	10.84%
Hoteles y restaurantes	2,748,818	102,972	3.75%	500	68	13.60%
LIBRE DISPONIBILIDAD	1,391,313	58,130	4.18%	236	34	14.41%
CAPITAL DE TRABAJO	589,765	26,742	4.53%	163	22	13.50%
ACTIVO FIJO	767,739	18,099	2.36%	101	12	11.88%
Industria Manufacturera	6,918,268	218,130	3.15%	1,193	147	12.32%
CAPITAL DE TRABAJO	2,596,595	113,487	4.37%	594	78	13.13%
LIBRE DISPONIBILIDAD	2,559,764	66,443	2.60%	390	46	11.79%
ACTIVO FIJO	1,761,909	38,200	2.17%	209	23	11.00%
Actividades inmobiliarias	8,554,595	246,450	2.88%	1,456	214	14.70%
CAPITAL DE TRABAJO	1,139,698	65,141	5.72%	223	37	16.59%
LIBRE DISPONIBILIDAD	6,105,442	161,132	2.64%	1,099	167	15.20%
ACTIVO FIJO	1,309,455	20,178	1.54%	134	10	7.46%
Transporte y almacenamiento	8,881,604	209,912	2.36%	1,132	127	11.22%
LIBRE DISPONIBILIDAD	4,139,703	97,700	2.36%	605	78	12.89%
CAPITAL DE TRABAJO	1,493,784	41,049	2.75%	286	32	11.19%
ACTIVO FIJO	3,248,117	71,164	2.19%	241	17	7.05%
Comercio	66,741,365	1,212,287	1.82%	11,531	848	7.35%
LIBRE DISPONIBILIDAD	20,689,039	335,996	1.62%	2,713	208	7.67%
CAPITAL DE TRABAJO	33,741,900	681,345	2.02%	7,657	557	7.27%
ACTIVO FIJO	12,310,427	194,946	1.58%	1,161	83	7.15%
Otros no minoristas	2,364,913	40,165	1.70%	385	37	9.61%
ACTIVO FIJO	304,907	6,219	2.04%	38	5	13.16%
CAPITAL DE TRABAJO	295,515	8,633	2.92%	68	8	11.76%
LIBRE DISPONIBILIDAD	1,764,491	25,313	1.43%	279	24	8.60%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	25,526,774	328,210	1.29%	4,422	210	4.75%
LIBRE DISPONIBILIDAD	6,809,026	91,096	1.34%	988	65	6.58%
ACTIVO FIJO	4,648,033	52,766	1.14%	412	18	4.37%
CAPITAL DE TRABAJO	14,069,715	184,348	1.31%	3,022	127	4.20%
Total	127,295,507	2,580,345	2.03%	21,936	1,805	8.23%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

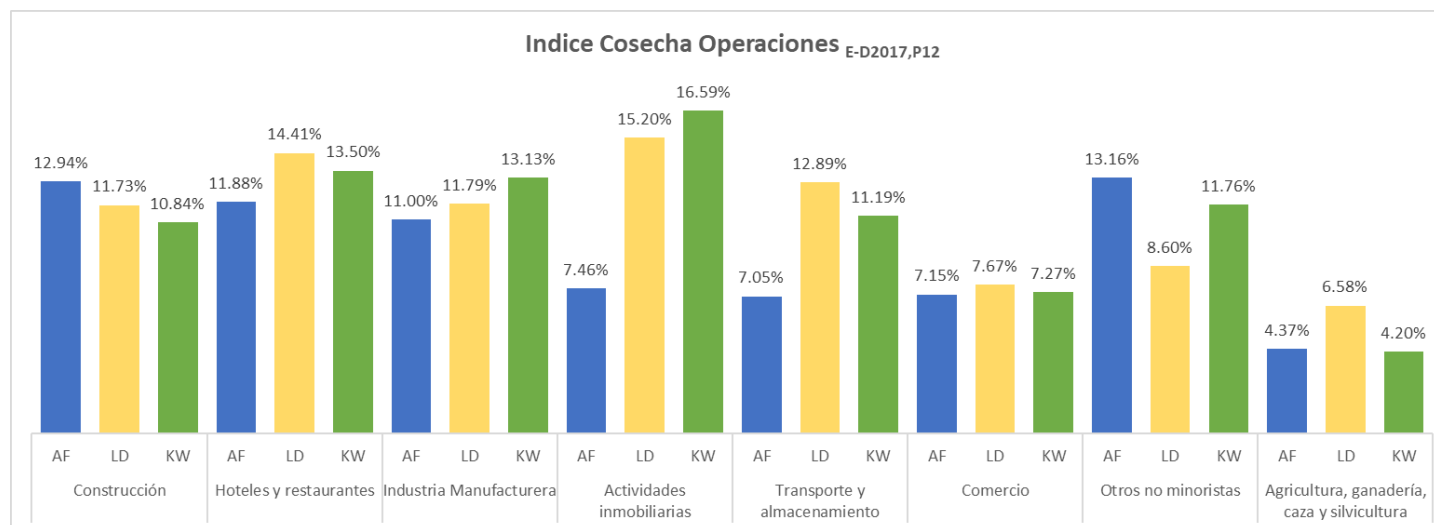


Ilustración 13 Índice Cosecha Operaciones por Actividad Económica y Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Se puede apreciar que el destino Libre Disponibilidad (LD) es el causante del deterioro en las actividades: “Hoteles y restaurantes”³⁹, “Transporte y almacenamiento,”⁴⁰ “Comercio”⁴¹ y “Agricultura ganadería caza y silvicultura”⁴². No obstante en el resto de actividades económicas son otros los destinos de inversión con mayor deterioro.

³⁹ Ver **Hoteles y Restaurantes.-** página 25

⁴⁰ Ver **Transporte y Almacenamiento.-** página 24

⁴¹ Ver **Comercio.-** página 23

⁴² Ver **Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.-** página 21

4.2.5 Resultados de las Encuestas

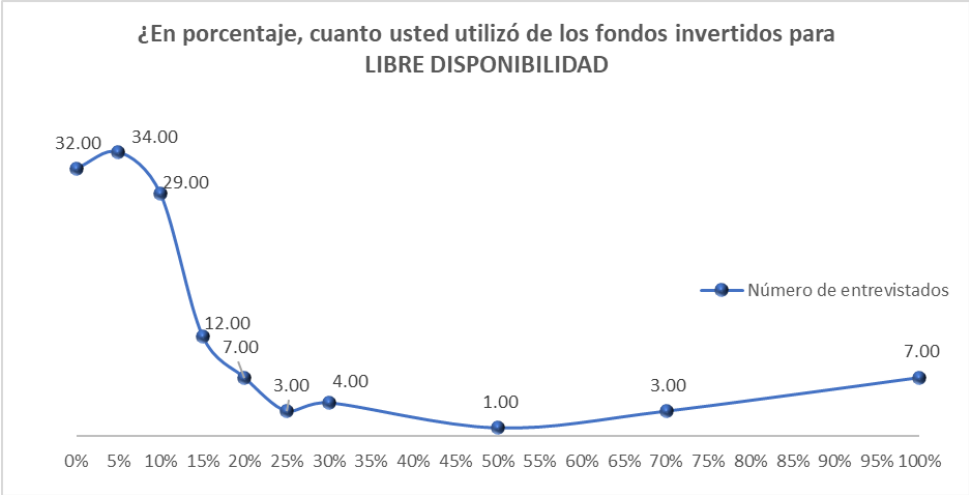


Ilustración 14 Desviación de Inversión Financieras en gastos personales
 Pregunta aplicada a clientes con destino Activo Fijo y Capital de Trabajo
 Información obtenida por 132 encuestas de 378.

Se puede apreciar que 32 encuestados, invirtió el 100% del dinero financiado, en su negocio, cumpliendo estrictamente con su Plan de Inversión, mientras que la diferencia invirtió parte del dinero financiado en algún tipo de gasto de consumo.

Es de resaltar que en muchos casos surgen imprevistos y el cliente utiliza parte del dinero financiado en atender estos gastos, situación que es normal y forma parte de la gestión empresarial, no obstante, existen casos en donde el cliente utiliza el dinero en gastos personales totalmente ajenos al negocio y es en esas circunstancias en donde se arriesga el cumplimiento de la inversión, esto es aun más grave cuando el destino de la inversión es activo fijo, ya que la mayoría de entidades financieras otorgan el 80% del valor del activo, por tanto un leve desvío de fondos propiciaría que el cliente no cuente con el

dinero suficiente para la adquisición del activo y por tanto habría una alta posibilidad del desvío completo de la inversión.

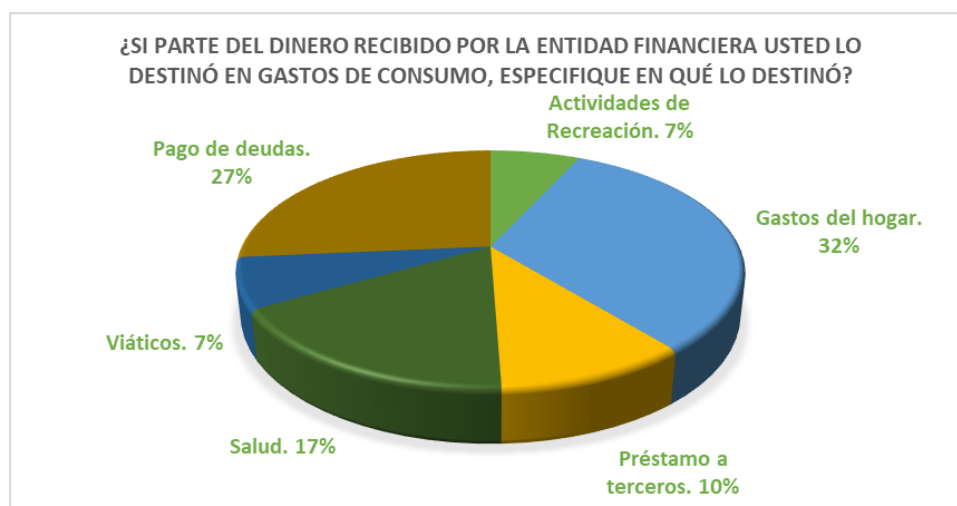


Ilustración 15 Uso del Desvío de la Inversión Financiera en gastos personales
Pregunta aplicada a clientes con destino Activo Fijo y Capital de Trabajo con desvío positivo (mayor a 0%)
Información obtenida por 89 encuestas de 132.

Se aprecia que el 32% de los casos utilizó una parte del dinero en gastos del hogar, así también un 27% destinó en pago de deudas y en salud un 17%. Estos gastos son propiamente de consumo, a excepción del de pago de deudas, el mismo que si contribuiría con el negocio, ya que este es la fuente de ingresos para el pago de las deudas del crédito, en todos los demás casos se puede apreciar que se trata de gastos estrictamente personales o de consumo.

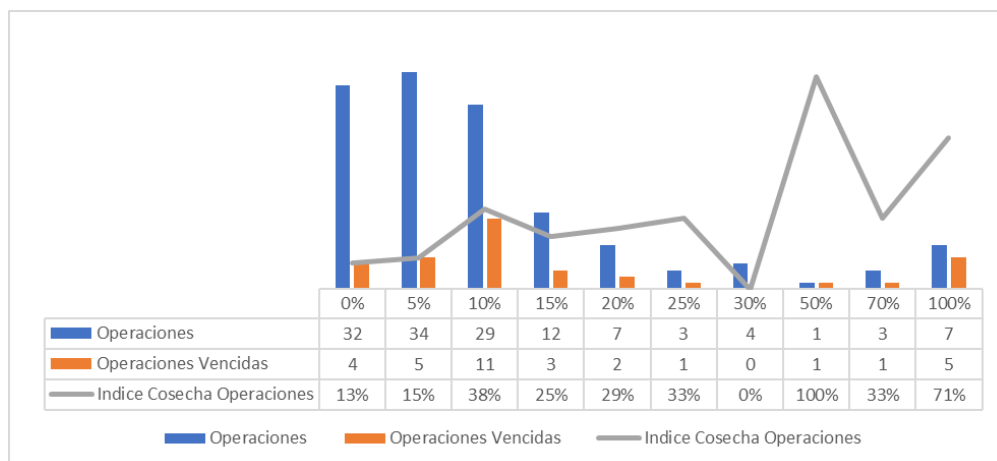


Ilustración 16 Uso Índice Cosecha Operaciones según desvío de fondos

Se puede apreciar que luego de 12 meses de otorgado el crédito, no se muestra una correcta tendencia que pueda determinar que porque hubo desvío de fondos en consumo se muestre un “Índice Cosecha Operaciones” elevada, no obstante si es un factor importante, ya que en la mayoría de los casos mientras más monto se desvíe el **Índice de Cosecha Operaciones** se incrementa.

Es de resaltar que además existen distorsiones por la imprecisión de los mismos clientes en sus respuestas y porque si bien desviaron fondos, podrían tener una segunda actividad con la cual pudieron hacer frente a sus deudas.

4.2.6 Conclusión del Objetivo Específico N° 1

Se rechaza la hipótesis nula, ya que se demuestra que en todas las actividades económicas estudiadas, la decisión del empresario de invertir el dinero financiado en gastos de consumo o personales, no es en todos los casos la que propicia el mayor deterioro.

Así también se identificó que los empresarios desvían parte de los fondos obtenidos a través de financiamiento bancario en otro tipo de gastos (consumo o libre disponibilidad) y este desvío genera problemas en el pago ya que se pueden generar desvíos en la inversión en el caso de utilizar una parte importante del dinero financiado.

No obstante, se demuestra además que a pesar del desvío de fondos muchos de los empresarios pueden asumir sus deudas; es de resaltar que este tema amerita un estudio aparte ya que se precisa identificar como es que el cliente a pesar de desviar fondos no presenta problemas en su capacidad, siendo las variables a considerar: nivel de endeudamiento, tipo de negocio, gestión de negocio secundario, ingresos de la unidad familiar por otra actividad, entre otros.

4.2.7 Desarrollo del Objetivo Específico N° 2

Determinar cuál es el tipo de inversión más rentable de financiar para la entidad financiera y si es que este es el destino de inversión más riesgoso, recomendar medidas de control para fortalecer la evaluación crediticia.

Hipótesis

El destino de inversión **LIBRE DISPONIBILIDAD** si bien es el más riesgoso es el más rentable para la entidad financiera.

Análisis de la Hipótesis

Los resultados obtenidos en el Objetivo Principal a través de la “**Tabla 8 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión**”, muestran claramente que el destino de inversión más riesgoso es “LIBRE DISPONIBILIDAD”, mientras que el sub destino de inversión más riesgoso es “GASTO DE CONSUMO O PERSONALES”, tal como se aprecia en la “**Tabla 10 Análisis de Cosechas por Sub Destino de Inversión**”.

Es de resaltar que los créditos de CONSUMO y mas aun si el cliente es independiente tienen tasas de interés más altas, lo cual tiene sentido a fin de cubrir el riesgo crediticio, por tanto es de esperar que los créditos de consumo tengan una rentabilidad medida en términos porcentuales más elevada que otros destinos.

A continuación se procedió a desarrollar el análisis de rentabilidad, para lo cual se utilizó la Metodología indicada en el punto

2.2.3 Rentabilidad del Crédito ver página 42

Tabla 14 Rentabilidad Valor Futuro periodo 12 meses de los Créditos desembolsados en el 2017

Destino Financiero	Inversión	Monto Recuperado	Ingresos	Provisión	Valor Inversión P12	Rentabilidad
CAPITAL DE TRABAJO	54,937,173	43,726,140	13,629,458	1,485,301	55,870,296	1.70%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	1,055,869	865,987	254,275	31,843	1,088,419	3.08%
Compra de Insumos y Activos productivos	9,115,020	7,434,939	2,227,253	318,393	9,343,799	2.51%
Compra de ganado	34,683,188	27,202,130	8,841,216	718,339	35,325,007	1.85%
Compra de mercadería	10,083,097	8,223,083	2,306,714	416,726	10,113,071	0.30%
LIBRE DISPONIBILIDAD	46,713,032	32,355,295	11,365,550	1,449,746	42,271,100	-9.51%
Gasto de consumo o personales	7,143,286	5,766,780	1,762,094	430,500	7,098,374	-0.63%
Construcción y/o mejora de la vivienda	25,829,040	17,745,938	6,218,489	630,000	23,334,427	-9.66%
Compra terreno para vivienda	10,817,818	6,869,039	2,699,035	239,557	9,328,516	-13.77%
Compra de deuda	2,922,889	1,973,540	685,932	149,689	2,509,783	-14.13%
ACTIVO FIJO	25,645,302	16,452,110	6,272,049	636,731	22,087,428	-13.87%
Compra de maquinaria	9,166,532	6,242,529	2,145,507	254,299	8,133,737	-11.27%
Compra de terreno para el negocio	4,743,303	3,110,129	1,192,503	104,799	4,197,832	-11.50%
Construcción y/o mejora del negocio	5,473,804	3,442,883	1,330,399	142,562	4,630,721	-15.40%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	6,261,664	3,656,568	1,603,640	135,070	5,125,138	-18.15%
Total	127,295,507	92,533,545	31,267,057	3,571,778	120,228,824	-5.55%

Análisis aplicado al total de la población
Elaboración propia

La Inversión, corresponde al monto desembolsado en el periodo de estudio (12 meses después del desembolso).

El Monto Recuperado, corresponde al total de saldo capital que fue recuperado con el pago de las cuotas por 12 meses posteriores de la fecha de desembolso, pudiendo apreciarse que se recuperó S/92.53 millones es decir el 72.69% del monto invertido.

En cuanto a Ingresos, estos corresponden al cobro de los intereses que son amortizados por los clientes en el pago de las cuotas, se puede apreciar que luego de transcurrir 12 meses se logró recaudar S/31.26 millones.

Provisión P12, corresponde al gasto por provisión crediticia⁴³, calculada 12 meses posteriores al desembolso de la operación.

El Valor Inversión P12, corresponde al valor obtenido por la inversión, 12 meses posteriores al desembolso. Por tanto es la suma del "Monto Recuperado"⁴⁴ con los "Ingresos"⁴⁵ y restando la "Provisión P12"⁴⁶.

La rentabilidad se obtiene de la siguiente manera:

$$Rentabilidad = \frac{(Valor\ Inversión\ P12 - Inversión)}{Inversión}$$

Tal como se puede apreciar, 12 meses posteriores al desembolso, la rentabilidad obtenida en la mayoría de los tipos de inversión es negativa. No

⁴³ Ver Metodología 2.2.2 **Cálculo de las Provisiones Crediticias**, página 40

⁴⁴ El monto recuperado en términos crediticios corresponde al capital amortizado.

⁴⁵ Los ingresos corresponden al total de intereses pagados.

⁴⁶ La provisión crediticia es un gasto que asume la entidad financiera.

obstante, el destino de inversión “Capital de Trabajo” muestra rentabilidad positiva, es decir 12 meses posteriores al otorgamiento del crédito logró recuperar el 100% de su capital invertido y a la vez generó 1.7% de utilidad; mientras que el destino Libre Disponibilidad y Activo Fijo se encuentran rezagados.

Con la finalidad de poder sustentar adecuadamente este comportamiento, se procedió a calcular el tiempo promedio por Destino del Inversión.

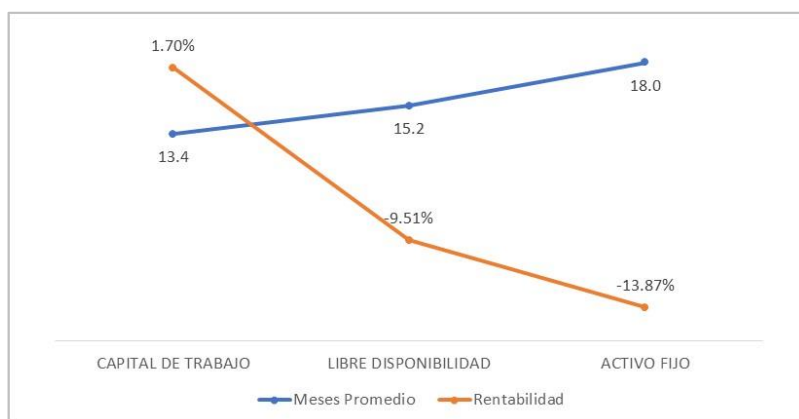


Ilustración 17 Meses Promedio por Destino de Inversión VS Rentabilidad 12 meses

Se puede apreciar que el destino de inversión Capital de Trabajo, tiene 13.4 meses promedio, esa es la explicación, por la cual este es el más rentable luego de 12 meses de desempeño con 1.70%. En el caso de Libre Disponibilidad esta tiene un tiempo promedio de 15.2 meses y una rentabilidad de -9.51% por lo tanto al no alcanzar su tiempo de maduración muestra una rentabilidad negativa la misma que se ve incrementada por el deterioro en la cartera.

En el caso del destino de inversión Activo Fijo, este tiene un promedio de 18 meses, por tanto al no alcanzar la madurez muestra una rentabilidad de -13.87%.

Es de resaltar que una variable a tener en consideración para poder conocer la rentabilidad es el "TIEMPO DE MADURACIÓN" ya que se debe considerar la madurez del crédito, en un tiempo mayor a 12 meses dado los meses de promedio para la cancelación de la deuda.

Sin embargo, toda institución financiera tiene políticas para recuperar sus créditos vencidos a través de una Gerencia de Cobranzas o Recuperaciones, la cual se encarga de revisar la cartera vencida, cobrar a los clientes morosos, ejecutar las garantías, aplicar campañas de descuento de intereses o capital según las políticas de la empresa, castigar los créditos incobrables, refinanciar, reprogramar, aplicar cuotas balón, entre otras opciones.

Estas políticas de recuperaciones distorsionan el real comportamiento de la mora, ya que aplican políticas que permitirán modificar el estado contable del crédito de vencido a vigente.

Con estas consideraciones se procedió a aplicar la metodología de Análisis de Cosechas con el periodo 24.

Tabla 15 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 24 meses posteriores al desembolso

Destinos de Inversión	Monto desembolsado E.	Saldo	Indice Mora	Número de	Operaciones	Indice Cosecha
	D 2017	Vencido E-D2017, P24	Cosecha E-D2017, P24	Operaciones (E-D 2017)	Vencidas E-D2017,P24	Operaciones E-D2017,P24
ACTIVO FIJO	25,645,302	768,461	3.00%	2,497	143	5.73%
Compra de terreno para el negocio	4,743,303	194,995	4.11%	454	31	6.83%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	6,261,664	224,770	3.59%	450	28	6.22%
Construcción y/o mejora del negocio	5,473,804	155,899	2.85%	598	29	4.85%
Compra de maquinaria	9,166,532	192,797	2.10%	995	55	5.53%
LIBRE DISPONIBILIDAD	46,713,032	1,291,022	2.76%	7,103	310	4.36%
Gasto de consumo o personales	10,066,174	296,977	2.95%	3,119	126	4.04%
Compra terreno para vivienda	10,817,818	310,885	2.87%	922	55	5.97%
Construcción y/o mejora de la vivienda	25,829,040	683,160	2.64%	3,062	129	4.21%
CAPITAL DE TRABAJO	54,937,173	1,063,815	1.94%	12,336	356	2.89%
Compra de mercadería	10,083,097	242,647	2.41%	2,292	64	2.79%
Compra de Insumos y Activos productivos	9,115,020	189,535	2.08%	1,969	64	3.25%
Compra de ganado	34,683,188	620,823	1.79%	7,848	220	2.80%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	1,055,869	10,809	1.02%	227	8	3.52%
Total	127,295,507	3,123,298	2.45%	21,936	809	3.69%

Fuente.- Base de datos de la población
Elaboración propia

Tal como se puede apreciar, 24 meses posteriores al desembolso, es el destino de inversión “ACTIVO FIJO” quien tiene el índice mora cosecha y el **Índice Cosecha Operaciones** más elevada, mientras que el destino de inversión “LIBRE DISPONIBILIDAD” fue rezagado a una segunda posición. Es de resaltar que esto se debió por la distorsión propia de la intervención del Area de Cobranzas y por el tiempo en donde el cliente pudo retomar su negocio y recuperar su capacidad de pago.

Tabla 16 Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 24 meses posteriores al desembolso

Destino Financiero	Inversión	Monto Recuperado	Ingresos	Provisión	Valor Inversión P24	Rentabilidad ₂₄
CAPITAL DE TRABAJO	54,937,173	53,477,686	15,922,480	1,027,631	68,372,535	24.46%
Compra de ganado	34,683,188	33,752,825	10,468,925	603,412	43,618,338	25.76%
Mantenimiento de maquinaria y vehículos	1,055,869	1,037,701	296,461	11,793	1,322,369	25.24%
Compra de Insumos y Activos productivos	9,115,020	8,861,634	2,593,161	188,045	11,266,750	23.61%
Compra de mercadería	10,083,097	9,825,526	2,563,933	224,381	12,165,079	20.65%
ACTIVO FIJO	25,645,302	23,775,896	8,360,107	720,050	31,415,952	22.50%
Compra de vehículo para transporte de pasajeros	6,261,664	5,713,678	2,236,457	218,505	7,731,630	23.48%
Compra de maquinaria	9,166,532	8,586,880	2,807,561	179,414	11,215,027	22.35%
Construcción y/o mejora del negocio	5,473,804	5,069,292	1,767,895	149,387	6,687,800	22.18%
Compra de terreno para el negocio	4,743,303	4,406,046	1,548,193	172,744	5,781,495	21.89%
LIBRE DISPONIBILIDAD	46,713,032	44,053,700	14,402,465	1,350,450	57,105,714	22.25%
Compra terreno para vivienda	10,817,818	10,190,117	3,575,642	301,776	13,463,983	24.46%
Construcción y/o mejora de la vivienda	25,829,040	24,329,913	7,937,456	725,837	31,541,532	22.12%
Gasto de consumo o personales	10,066,174	9,533,669	2,889,367	322,837	12,100,199	20.21%
Total	127,295,507	121,307,282	38,685,052	3,098,132	156,894,202	23.25%

Se puede apreciar que Capital de Trabajo es el destino de inversión más rentable, además que tiene el índice mora cosecha y el índice cosecha operaciones más sano, mientras que el destino Libre Disponibilidad queda rezagado con la rentabilidad más baja luego de 24 meses de maduración.

4.2.8 Conclusión del Objetivo Específico N° 2

Se rechaza la hipótesis nula, ya que en los análisis realizados se determina que en un periodo de 12 meses y en un periodo de 24 meses posteriores al desembolso, el destino de inversión “LIBRE DISPONIBILIDAD”, no es el más rentable debido a factores como el tiempo del crédito y la elevada mora lo que genera un incremento en el gasto de la provisión crediticia.

Es de resaltar que la mora es distorsionada por las políticas de cobranzas que aplica toda entidad financiera, la cual evita por todos los medios un incremento considerable en el deterioro de su cartera crediticia.

Así también se concluye que el destino de inversión “CAPITAL DE TRABAJO” es el más rentable, precisamente porque su mora es menor y porque el tiempo de maduración es más corto que los otros tipos de inversión.

5. CAPITULO V: SUGERENCIAS

5.1 Recomendaciones para el Microempresario

- El microempresario debe cumplir con su plan de inversión indicado a la entidad financiera, de tal forma que utilice el total del monto financiado en el negocio, evitando el desvío de fondos en gastos personales lo que debilitaría su capacidad de pago y el cumplimiento del plan de inversión sea este capital de trabajo o activo fijo.
- Se recomienda al microempresario, evaluar responsablemente el monto que será solicitado a la entidad financiera, evitando imprevistos no necesarios, de esta manera se evitará sobre endeudar el negocio.
- Se recomienda al microempresario, que de solicitar un crédito para capital de trabajo de su negocio, el plazo de éste no debe ser mayor a un año y de preferencia conforme a la rotación del inventario especialmente si el negocio se dedica a comercio o producción, de esta manera se evitará tener créditos con tiempos extensos, lo que generará mayores gastos financieros a través del pago de intereses, así también se mitigará la probabilidad de riesgos que podrían afectar el flujo del negocio a largo plazo contando con cuentas por pagar, lo que traería reprogramaciones o refinanciamientos de la deuda con el consecuente incremento del pasivo.
- Se recomienda a los prestatarios, abstenerse de gestionar créditos cuyo monto de financiamiento es para terceras personas. Se puede apreciar que el 23% de los encuestados que presentaron problemas en

sus pagos se debió a la tercerización del dinero. Esto es un grave error, ya que muchos de estos terceros no pueden acceder a la banca por mal comportamiento de pago, antecedentes negativos o poca experiencia en el negocio. Por tanto si este tercero no tiene ingresos comprobados es muy probable que nunca podrá cumplir con sus compromisos ocasionando perjuicio del récord crediticio del prestatario.

- Se recomienda a los prestatarios, evitar el desvío de fondos financieros para invertirlos en proyectos de negocio en donde no tenga expertis, esto por cuanto el **18%** de los encuestados con problemas de pago lo aplicaron para tal fin motivados por los comentarios de amigos o familiares y por su falta de pericia y/o responsabilidad para un nuevo proyecto de negocio, terminaron siendo un fracaso que generó en varios de los casos no solo el pasivo por el préstamo solicitado, sino otros pasivos por tratar de mantener a flote el proyecto de negocio, todo ello soportado únicamente por los ingresos del negocio consolidado del cliente el cual de no tener suficiente margen de ventas conducirá al quiebre del cliente por sobre endeudamiento.

5.2 Recomendaciones para la Entidad Financiera

- El destino LIBRE DISPONIBILIDAD para un microempresario es altamente riesgoso, especialmente cuando el dinero será invertido en viajes, electrodomésticos, trámites y otros destinos que no generan

valor al negocio. En ese sentido se sugiere que en la evaluación se ajuste el ratio cuota excedente, de tal forma que este tenga una holgura de preferencia no mayor al 40% y de esta manera evitar que el cliente pueda sobre endeudarse, cuando surja algún imprevisto.

- Los créditos otorgados para capital de trabajo, deben tener un límite en cuanto al monto otorgado, esto por cuanto tal como se aprecia en el presente trabajo de investigación, hasta un 10% del monto otorgado es utilizado en gastos de libre disponibilidad que no están asociados al negocio y por tanto es dinero que realmente no es invertido. En ese sentido considero recomendable que el límite del monto a otorgar debería ser al menos el 100% del capital de trabajo actual descontando las cuentas por cobrar.
- Se recomienda que los plazos del crédito para el destino de inversión capital de trabajo no deberían ser mayores a un año, ya que ese es el tiempo máximo en el que debería rotar el inventario o la producción, así también en el caso de que la entidad financiera diseñe campañas como navidad, escolares y otros, el plazo del crédito no debería ser mayor a 2 meses posteriores del término de la campaña.
- Se recomienda que en la evaluación del destino Activo Fijo, la entidad financiera debe contar con información del **“Flujo entrante por la adquisición del nuevo activo fijo”**, considerando la demanda actual y los nuevos costos de instalación y/o mantenimiento, esto con la finalidad de poder identificar riesgos operacionales por instalación que podrían afectar la puesta en funcionamiento del nuevo bien adquirido, así también se evitará que el cliente invierta en un activo que no le

generará ingresos suficientes y que por el contrario los costos de mantenimiento e instalación absorbería el capital de trabajo, lo que propiciaría al empresario a solicitar nuevos créditos y con ello podría tener el riesgo de sobre endeudarse.

Es de resaltar que la evaluación del crédito no debe realizarse considerando los flujos futuros por el nuevo activo fijo. Sin embargo el análisis del “Flujo Entrante por la adquisición del activo Fijo”, permitirá a la entidad financiera orientar al cliente con respecto a la oportunidad de adquirir el activo fijo.

6. CONCLUSIONES

6.1 Con respecto al Objetivo: “Determinar la principal decisión de inversión financiera de los microempresarios que afecten su capacidad de pago en las regiones Arequipa, Puno y Cusco, periodo 2017.

- Se concluye que se acepta la Hipótesis Nula, por cuanto en las regiones Cusco, Puno y Arequipa el destino de inversión “Libre Disponibilidad” tiene el **Índice Cosecha Operaciones** más alto, lo que implica que este destino de inversión es el más deteriorado ya que el volumen de operaciones con vencimiento es el más alto.
- En cuanto al sub destino, el que presenta mayor deterioro es **Gasto de Consumo o personales**, el cual según lo respondido por los encuestados está relacionado a la compra de artefactos electrodomésticos, trámites personales, compra de muebles y otros gastos que no tienen relación con el negocio.
- En cuanto al motivo del deterioro se aprecia que el principal es sobre endeudamiento⁴⁷, por cuanto el negocio tiene que soportar sus gastos operativos y administrativos y además se le está cargando un pasivo el cual no fortalece su balance, esta situación permite que el negocio tenga déficit de capital de trabajo y por tanto requiere de nuevos préstamos para fortalecerse, estos nuevos créditos hacen que la capacidad de pago del negocio disminuya, pudiendo llegar a situaciones en donde el negocio no soportará el pago de las deudas y

⁴⁷ Ver **Sobre endeudamiento** página 31

por tanto se encuentra con pasivos por encima de su capacidad de generar ingresos.

6.2 Con respecto al objetivo: “Determinar el destino de inversión de los microempresarios con respecto al dinero financiado por actividad económica que propiciaría la mayor probabilidad de problemas de pago en la región Arequipa, Puno y Cusco periodo 2017.”

- Se rechaza la hipótesis nula, ya que se demuestra que en todas las actividades económicas estudiadas, la decisión del empresario de invertir el dinero financiado en gastos de consumo o personales, no es en todos los casos la que propicia el mayor deterioro.
- Se identificó que los empresarios desvían parte de los fondos obtenidos a través de financiamiento bancario en otro tipo de gastos (consumo o libre disponibilidad) y este desvío genera problemas en el pago ya que se pueden generar desvíos en la inversión en el caso de utilizar una parte importante del dinero financiado.
- se demuestra además que a pesar del desvío de fondos muchos de los empresarios pueden asumir sus deudas. Es de resaltar que este tema amerita un estudio aparte ya que se precisa identificar como es que el cliente a pesar de desviar fondos no presenta problemas en su capacidad, siendo las variables a considerar: nivel de endeudamiento, tipo de negocio, gestión de negocio secundario, ingresos de la unidad familiar por otra actividad, entre otros.

6.3 Con respecto al objetivo “Determinar cuál es el tipo de inversión más rentable de financiar para la entidad financiera y si es que este es el destino de inversión más riesgoso, recomendar medidas de control para fortalecer la evaluación crediticia.”

- Se rechaza la hipótesis nula, ya que en los análisis realizados se determina que en un periodo de 12 meses y en un periodo de 24 meses posteriores al desembolso, el destino de inversión “LIBRE DISPONIBILIDAD”, no es el más rentable debido a factores como el tiempo del crédito y la elevada mora lo que genera un incremento en el gasto de la provisión crediticia. Es de resaltar que la mora es distorsionada por las políticas de cobranzas que aplica toda entidad financiera, la cual evita por todos los medios un incremento considerable en el deterioro de su cartera crediticia.
- El destino de inversión “CAPITAL DE TRABAJO” es el más rentable, precisamente porque su mora es menor y porque el tiempo de maduración es más corto que los otros tipos de inversión.

Bibliografía

- Apaza Meza, M. (2017). *Contabilidad de Instrumentos Financieros - Prrimera Edición*. Lima: Instituto Pacífico.
- Arma, S. Y. (1992). *Aplicación del Plan Contable General Revisado*. Arequipa: Ediciones El Contador.
- Bishop, M. (2010). *Economía de Hoy*. Lima Peru: The Economist.
- Breitner, L. K. (2010). *Contabilidad Financiera*. Barcelona: Bresca Editorial.
- Castillo Calderón, P. (2013). *Aspectos Contables y Tributarios en la depreciación de Activos Fijos* . Lima: El Buho.
- Ccaccya Bautista, D. (2017). *Las Tasas de Interés: Marco económico - normativo y aplicaciones prácticas*. Lima - Perú: Instituto Pacífico.
- CEPAE, E. P. (2010). *Diccionario de términos bancarios, financieros y comerciales*. Lima: Ediciones Monteblanco.
- Effio Pereda, F. (2019). *Nuevo Plan Contable General Empresarial*. Lima: Instituto Pacífico.
- FRANCISCO MOCHON MORCILLO, R. I. (2006). *Diccionario de Términos Financieros y de Inversión*. Madrid: McGrawHill.
- Informática, I. I. (2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas Revisión 4*. Lima: INEI.
- Lucy Conger, P. I. (s.f.). *El Árbol de la Mostaza - Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Perú, B. -B. (2011). El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. *MONEDA - MICROFINANZAS*, 6.
- Perú, B. B. (Marzo 2020). *AREQUIPA: Síntesis de Actividad Económica* . Arequipa: Departamento de Estudios Económicos del BCRP.
- Perú, B. B. (Marzo 2020). *CUSCO: Síntesis de Actividad Económica*. Cusco: Departamento de Estudios Económicos del BCRP.
- Perú, B. B. (Marzo 2020). *Puno: Síntesis de Actividad Económica* . Puno: Departamento de Estudios Económicos BCRP.
- Saúl Vela, A. C. (2015). *Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito*. Lima: Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
- Spulber, D. F. (2010). *Estrategia de Gestión*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Stanyer, P. (2010). *Estrategia de Inversión*. Lima - Perú: The Economist.

Superintendencia de Banca, S. y. (19 de 11 de 2008). Resolución SBS 11356
Reglamento de Clasificación del Deudor y exigencia de provisiones. *Diario
Oficial El Peruano*, pág. 31.

Superintendencia de Banca, S. y. (25 de 08 de 2008). Resolución SBS 6941
Reglamento del riesgo de sobre endeudamiento de deudores minoristas.
Diario Oficial El Peruano, pág. 15.

Superintendencia de Banca, S. y. (31 de 03 de 2011). Resolución SBS 3780
Reglamento de Gestión del Riesgo de Crédito. *Diario Oficial el Peruano*, pág.
11.

Tricker, B. (2010). *Dirección Corporativa* . Lima Peru: The Economist.

Valdez, C. A. (2002). *Matemática Financiera un enfoque práctico*. Bogotá: Prentice
Hall.