

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO**  
**ESCUELA DE POSTGRADO**  
**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD MENCIÓN FINANZAS EMPRESARIALES**



---

**ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO  
DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017**

---

**Tesis presentada por:**

Bachiller Hamileth Nereyda Campos Galdo

Para optar al Grado Académico de Maestro en  
Contabilidad, Mención Finanzas Empresariales

**Asesor:**

Dr. Jorge W. Guillermo Espinoza.

Cusco - Perú

2021

## **PRESENTACIÓN**

**SEÑORA DIRECTORA DE LA ESCUELA DE POSTGRADO DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.**

**SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:**

De conformidad al Reglamento de Grados de la Escuela de Posgrado para Optar al Grado Académico de Magister en Contabilidad con Mención en Finanzas Empresariales, pongo a consideración del jurado el presente trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017”

El presente trabajo de investigación se desarrolló teniendo en cuenta la metodología de investigación más adecuada para lograr los objetivos planteados, que está enmarcado dentro de los avances científicos y tecnológicos que abarca el tema de investigación con el objetivo de encontrar respuestas a las nuevas exigencias de los empresarios a fin de contribuir al mejoramiento y accesibilidad de capital de trabajo.

Hamileth Nereyda Campos Galdo

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo a Dios, por permitirme llegar a este momento tan importante en mi vida, y por los triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a seguir adelante, a mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo el proceso de mi vida personal y profesional, a mi padre quién con su apoyo y consejos ha sabido guiarme, a mis hermanos quiénes siempre están brindándome el aliento para poder lograr mis metas y objetivos.

Hamileth Nereyda Campos Galdo

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado en todos los pasajes y logros de mi vida, por ser mi fortaleza en los momentos débiles dándome fuerzas espirituales para poder afrontar cada etapa.

Le doy gracias a mi madre Sabina Galdo Caballero, por ser esa persona importante en mi vida, siempre brindándome su amor incondicional, apoyo, fortaleza, por brindarme su ayuda, confianza y comprensión.

A mi padre Holger Campos Alpaca por apoyarme en todo momento, por los valores que me ha inculcado, por cada día confiar y creer en mí.

A mi hermano Jean Carlo Campos por desear y anhelar en todo momento lo mejor para mi vida, agradezco por cada consejo y palabra.

A mi hermano Eduardo Campos, por ser la razón de seguir esforzándome día a día en poder lograr mis metas.

Agradecer a mi asesor Dr. Jorge Guillermo Espinoza por todo su apoyo y guía para llevar a cabo el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Agradecer a mis amigos y compañeros del Banco de Crédito del Perú, Agencia Cusco, por toda su colaboración en este proceso.

Hamileth Nereyda Campos Galdo

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS .....	IX
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT .....	XIII
INTRODUCCIÓN .....	XV
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Situación Problemática.....	1
1.2. Formulación del problema .....	3
a. Problema general.....	3
b. Problemas específicos .....	3
1.3. Justificación de la Investigación .....	4
1.4. Objetivos de la Investigación .....	5
a. Objetivo general .....	5
b. Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	6
2.1. Bases Teóricas.....	6
2.2. Marco conceptual (palabras claves) .....	69
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte).....	71

CAPÍTULO III .....	75
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	75
3.1. Hipótesis.....	75
a. Hipótesis general .....	75
b. Hipótesis específicas .....	75
3.2. Identificación de Variables e Indicadores .....	75
3.3. Operacionalización de variables.....	76
CAPÍTULO IV .....	77
METODOLOGÍA.....	77
4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica .....	77
4.2. Tipo y nivel de investigación .....	77
4.3. Unidad de análisis .....	78
4.5. Tamaño de muestra .....	79
4.6. Técnicas de selección de muestra.....	80
4.7. Técnicas de recolección de información .....	81
4.8. Técnica de análisis e interpretación de la información .....	81
4.9. Técnica para demostrar la verdad o falsedad de la hipótesis .....	81
CAPÍTULO V .....	83
RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	83
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados .....	84
5.2. Prueba de hipótesis.....	107
CONCLUSIONES.....	117
RECOMENDACIONES .....	119
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	122
ANEXOS .....	124

ANEXO No 1 Matriz de consistencia .....	125
ANEXO N° 2 ENCUESTA.....	127
ANEXO N° 3 MATRIZ DE VALIDACIÓN .....	133

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Cuál fue el motivo que le impulso a crear una MYPE? .....	84
Tabla 2 ¿Cuál fue el inicio de su actividad? .....	85
Tabla 3 En el caso que la respuesta de la anterior pregunta sea la opción a ¿Cuál fue el motivo para ser informal? .....	86
Tabla 4 ¿Cuál fue el financiamiento para su capital inicial de trabajo? .....	87
Tabla 5 ¿Usted cree que la condición de formal o informal afecta al otorgamiento de créditos? .....	88
Tabla 6 ¿Usted cree que las garantías reales es un factor principal que afecta el otorgamiento del crédito a las MYPES? .....	89
Tabla 7 ¿Cree usted que el tamaño de su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?.....	90
Tabla 8 ¿Cree usted que el rubro en que se desempeña su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?.....	91
Tabla 9 ¿Considera importante tener una cultura financiera (dominio de habilidades, conocimientos, practicas), para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo para su empresa y otorgamiento de créditos? .....	92
Tabla 10 ¿Cree usted que las entidades financieras consideran importante capacitar a sus clientes para la toma de decisiones financieras? .....	93
Tabla 11 ¿Usted tiene conocimiento de los Productos Financieros que ofrece el Banco de Crédito a las MYPES? .....	94
Tabla 12 ¿Usted considera que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos y servicios? .....	95
Tabla 13 ¿Usted cree que las tasas de interés que maneja el Banco de Crédito son accesibles para las MYPES? .....	96



Tabla 14 ¿Alguna vez se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú?	97
Tabla 15 ¿Considera que, para el Banco de Crédito del Perú, es muy importante para el otorgamiento de algún producto financiero, alguna documentación formal de sus ventas anuales?	98
Tabla 16 ¿Considera como un factor importante el plazo en el que se le otorga un préstamo? ...	99
Tabla 17 En caso que haya usted sacado algún crédito con el banco, ¿Cuánto tiempo duro desde la evaluación hasta el otorgamiento de crédito? .....	100
Tabla 18 En caso que se haya sometido a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú, ¿fue fácil para usted demostrar evidencia de sus ventas anuales?.....	101
Tabla 19 En caso que su empresa sea informal, ¿considera usted que el Banco de Crédito, al momento de sacar un Préstamo le dio facilidades para formalizarse?.....	102
Tabla 20 ¿La tarjeta Empresarial “Solución Negocios” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa? .....	103
Tabla 21 ¿El crédito efectivo de negocio de capital de trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa? .....	104
Tabla 22 ¿La compra de deuda de “Capital de Trabajo” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa? .....	105
Tabla 23 ¿El crédito efectivo de negocio campañas estacionales que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa? .....	106

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Cuál fue el motivo que le impulso a crear una MYPE? .....	85
Figura 2 ¿Cuál fue el inicio de su actividad? .....	86
Figura 3 En el caso que la respuesta de la anterior pregunta sea la opción a ¿Cuál fue el motivo para ser informal? .....	87
Figura 4 ¿Cuál fue el financiamiento para su capital inicial de trabajo? .....	88
Figura 5 ¿Usted cree que la condición de formal o informal afecta al otorgamiento de créditos?89	
Figura 6 ¿Usted cree que las garantías reales es un factor principal que afecta el otorgamiento del crédito a las MYPES? .....	90
Figura 7 ¿Cree usted que el tamaño de su empresa influye en el otorgamiento de un crédito? ...	91
Figura 8 ¿Cree usted que el rubro en que se desempeña su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?.....	92
Figura 9 ¿Considera importante tener una cultura financiera (dominio de habilidades, conocimientos, practicas), para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo para su empresa y otorgamiento de créditos? .....	93
Figura 10 ¿Cree usted que las entidades financieras consideran importante capacitar a sus clientes para la toma de decisiones financieras? .....	94
Figura 11 ¿Usted tiene conocimiento de los Productos Financieros que ofrece el Banco de Crédito a las MYPES? .....	95
Figura 12 ¿Usted considera que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos y servicios? .....	96
Figura 13 ¿Usted cree que las tasas de interés que maneja el Banco de Crédito son accesibles para las MYPES? .....	97

Figura 14 ¿Alguna vez se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú?	98
Figura 15 ¿Considera que, para el Banco de Crédito del Perú, es muy importante para el otorgamiento de algún producto financiero, alguna documentación formal de sus ventas anuales?	99
Figura 16 ¿Considera como un factor importante el plazo en el que se le otorga un préstamo?	100
Figura 17 En caso que haya usted sacado algún crédito con el banco, ¿Cuánto tiempo duro desde la evaluación hasta el otorgamiento de crédito?	101
Figura 18 En caso que se haya sometido a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú, ¿fue fácil para Usted demostrar evidencia de sus ventas anuales?	102
Figura 19 En caso que su empresa sea informal, ¿considera usted que el Banco de Crédito, al momento de sacar un Préstamo le dio facilidades para formalizarse?	103
Figura 20 ¿La tarjeta Empresarial “Solución Negocios” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?	104
Figura 21 ¿Los créditos efectivo de negocios de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?	105
Figura 22 ¿La compra de deuda de “Capital de Trabajo” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?	106
Figura 23 ¿El crédito efectivo de negocios campañas estacionales que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?	107

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017” cumplió los objetivos planteados, llegando a los siguientes resultados:

1. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si la Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando el resultado que el 70% de los encuestados indica que la tarjeta Empresarial Solución Negocios que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°20.

2. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si el Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando el resultado de que el 80% de los encuestados indica que el Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 15% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°21.

3. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si la Compra de Deuda de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando los siguientes resultados: el 65% de los encuestados indica que la compra de deuda de Capital de Trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las

operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 10% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°22.

4. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si el Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando los siguientes resultados: el 70% de los encuestados indica que la consolidación de deudas de corto plazo que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°23.

*Palabras claves:* Capital de Trabajo, MYPES, Banco de Crédito del Perú

Hamileth Nereyda Campos Galdo

## ABSTRACT

This research work entitled "ANALYSIS OF THE FINANCIAL PRODUCTS OF THE WORKING CAPITAL OF THE BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ IN ACCESSIBILITY TO THE CREDITS OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE CUSCO CITY, PERIOD 2017" fulfilled the proposed objectives, reaching to the following results:

1. The fulfillment of the objective is demonstrated with respect to determining if the Business Solution Business Card is accessible to the MYPES of the city of Cusco, Period 2017, showing the result that 70% of the respondents indicate that the Business Solution Business card that offers If the Banco de Crédito del Perú is accessible with respect to the operations and activities of micro and small entrepreneurs, 25% indicate that it is not accessible and 5% do not know about the accessibility, according to table and figure N° 20.

2. The fulfillment of the objective is demonstrated regarding determining if the Working Capital Business Cash Credit is accessible to the MYPES of the city of Cusco, Period 2017, showing the result that 80% of the respondents indicate that the Cash Credit of Business Working Capital offered by Banco de Crédito del Perú if it is accessible with respect to the operations and activities of micro and small entrepreneurs, 15% indicate that it is not accessible and 5% are unaware of the accessibility, according to the table and figure N° 21.

3. The fulfillment of the objective is demonstrated with respect to determining if the Purchase of Working Capital Debt is accessible to the MYPES of the city of Cusco, Period 2017, showing the following results: 65% of the respondents indicate that the purchase of Working Capital debt offered by Banco de Crédito del Perú if it is accessible with respect to the operations and activities of micro and small entrepreneurs, 25% indicate that it is not accessible and 10% are unaware of the accessibility, according to table and figure N° 22.

4. Compliance with the objective is demonstrated with respect to determining whether the Cash Credit for Seasonal Campaigns Business is accessible to the MYPES of the city of Cusco, Period 2017, showing the following results: 70% of the respondents indicate that the consolidation of debts The short-term offered by Banco de Crédito del Perú is accessible with respect to the operations and activities of micro and small entrepreneurs, 25% indicate that it is not accessible and 5% do not know about accessibility, according to table and figure N° 23 .

*Keywords:* Working Capital, MYPES, Banco de Crédito del Perú

Hamileth Nereyda Campos Galdo.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017”, investigación que tiene como objetivo principal “Determinar si los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017”.

Para lograr solucionar la problemática, cumplir y contrastar los objetivos e hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación, se desarrolla los capítulos siguientes:

**CAPÍTULO I:** Se desarrolla el Planteamiento del problema en el cual se expone la Situación Problemática, Formulación del Problema, Problema General, Problemas Específicos, Justificación de la investigación, Objetivos de la Investigación, Objetivo General y finalmente los Objetivos Específicos. (Resolución Nro. CU-0356-2017-UNSAAC, 2017)

**CAPÍTULO II:** Se desarrolla el Marco Teórico Conceptual el cual comprende las Bases Teóricas, Marco Conceptual (palabras claves) y Antecedentes empíricos de la investigación. (Resolución Nro. CU-0356-2017-UNSAAC, 2017)

**CAPÍTULO III:** Se plantea la Hipótesis General e identificación de Variables, el cual comprende la Hipótesis general, Hipótesis específicas, Identificación de variables e indicadores y finalmente la Operacionalización de variables. (Resolución Nro. CU-0356-2017-UNSAAC, 2017)

**CAPÍTULO IV:** Se establece el Diseño Metodológico el cual comprende el Ámbito de estudio: localización política y geográfica, Tipo y nivel de Investigación, Unidad de análisis, Población de estudio, Tamaño de muestra, Técnicas de selección de muestra, Técnicas de recolección de información, Técnicas de análisis e interpretación de la información y finalmente



las Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas. (Resolución Nro. CU-0356-2017-UNSAAC, 2017)

**CAPITULO V:** Se desarrolla y presenta los Resultados y Discusión el cual comprende el Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados, Pruebas de hipótesis y Presentación de resultados.

Conclusiones y Recomendaciones. - Se define las conclusiones y recomendaciones propuestas a la problemática planteada en la presente investigación. (Resolución Nro. CU-0356-2017-UNSAAC, 2017)

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Situación Problemática

Actualmente las tendencias en que se desarrollan los roles que desempeñan las MYPES (micro y pequeñas empresas), son de mucha importancia, no solo considerando el aporte a la economía que estas realizan, sino también su contribución a la generación de empleo y participación en el desarrollo socioeconómico de su jurisdicción. Por estas razones, la situación financiera de las MYPES son temas que deben de importar a toda la sociedad.

Nivin, (2016) señala que en América Latina y el Caribe ello es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES. (Nivin, 2016).

Según la central de información crediticia Sentinel, existen 3.5 millones de MYPES en el Perú, de las cuales 2.2 millones (63%) cuentan con algún crédito en el sistema financiero regulado.

De ese total, el 25% (552,114) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos, de acuerdo a criterios de la SBS.

"Esa es una cifra alta que hay que alertar y mejorar" señaló Yanina Cáceres 2017, directora de negocios de Sentinel. Opinó también que se debe elaborar productos específicos para las MYPES. "Por ejemplo, la tarjeta de crédito no ha funcionado para todos los microempresarios", indicó.

Pero, además, del 75% de MYPES que sí cumplen a tiempo con sus obligaciones en bancos y entidades financieras, Sentinel detectó que el 20% (336,570) tiene problemas para pagar sus deudas contraídas con otras fuentes de financiamiento no reguladas por la SBS.

Valverde & Vásquez, (2017) en su tesis, “El financiamiento de las MYPES del sector comercio del Perú” indica que en el Perú las MYPES son un sector que dinamiza la economía peruana desempeñando funciones tan importantes como mitigar las fallas de mercado, asegurar el suministro de bienes públicos y mantener condiciones para la igualdad de oportunidades. Representan el 98,3 % del total de empresas existentes en el país (94,4 % micro y 3,9 % pequeña). Sin embargo, el 74 % de ellas opera en la informalidad. Las MYPES además aportan, aproximadamente, el 47 % del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo.

En los últimos tiempos se verifica que las MYPES tienen un acceso limitado a las alternativas de financiamiento ya que éstas son consideradas de un alto nivel de riesgo por no contar con garantías (reales o líquidos) que les permitan respaldar el crédito que vayan a solicitar, sin embargo; la presencia de estas en la economía del país es vital para ofrecer empleo según como comentan los autores citados líneas arriba.

El principal inconveniente de las MYPES es que no disponen de capital de trabajo para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las MYPES no tienen liquidez suficiente o espaldas crediticias debido a que no pueden hacer uso del mercado de capitales. La carencia de políticas gubernamentales generadoras de financiamiento, el encarecido costo de capital, las restricciones en su autorización principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, forman parte, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en dichas empresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para motivar un crecimiento sostenido. (Salazar, 2015).

Esta situación se explica en parte, por el excesivo optimismo en las proyecciones de ingresos de estas empresas, que los animan e inculcan a solicitar importes considerables de préstamos. Las entidades financieras se involucran en el problema por no realizar una evaluación crediticia más detallada y más accesible a los empresarios. El Banco de Crédito del Perú otorga un respaldo de capital de trabajo que requiere toda empresa u organización con fines de lucro de cualquier magnitud para crecer, este respaldo es el financiamiento, entendiendo que esta es un medio de financiamiento para lograr sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. Por eso ofrece diversas alternativas de financiamiento y liquidez, pero ¿estos productos financieros que ofrece el Banco de Crédito del Perú serán accesibles para los empresarios de las micros y pequeñas empresas? de lo mencionado, el presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo determinar si los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

## **1.2. Formulación del problema**

### **a. Problema general**

¿Los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017?

### **b. Problemas específicos**

- a. ¿La Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?
- b. ¿El Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?
- c. ¿La Compra de Deuda de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?

- d. ¿El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?

### **1.3. Justificación de la Investigación**

Las MYPES (Micro y Pequeñas empresas) en el país son de mucha importancia para nuestra economía. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, proporcionan gran cantidad de puestos de trabajo, reducen de esta manera la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

La región del Cusco desarrolla principalmente las actividades de comercio, minería, construcción, y servicios, teniendo un 3.9% de MYPES formales a nivel nacional.

El presente trabajo de investigación busca determinar la accesibilidad de los productos financieros que ofrece el BCP a las MYPES de la Ciudad del Cusco, lamentablemente existe desconocimiento de los beneficios de las fuentes de financiamiento de Capital de Trabajo, como las tasas de interés que ofrece el BCP y las facilidades de acceso a los productos financieros. El BCP, como banco líder del sistema financiero peruano, facilita la formalización de las MYPES mediante los ingresos y reportes de flujo caja y de gastos, además de transacciones, busca incrementar la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios, manteniendo una adecuada gestión del riesgo y garantizando una excelente experiencia.

### **Limitaciones de la Investigación**

El presente trabajo de investigación, tiene algunas limitaciones en cuanto a la obtención de información por parte de la población informante, en razón de que la información que proporcionan algunos encuestados no son verdaderas, pudiendo distorsionar de alguna manera el lograr los objetivos establecidos de la investigación.

## **1.4. Objetivos de la Investigación**

### **a. Objetivo general**

Determinar si los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

### **b. Objetivos específicos**

- a. Determinar si la Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES del Cusco, Período 2017.
- b. Determinar si el Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- c. Determinar si la Compra de Deuda de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- d. Determinar si el Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

#### **2.1. Bases Teóricas**

Las MYPES se originan por la necesidad de crear mecanismos de integración productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un mismo sector a fin de ganar competitividad, por otro lado, las microempresas se crean por el vacío que genera la propia Imperfección del mercado y sobre todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza. (Ley N° 28015)

En el Perú, una de las causas que da origen, es el terrorismo que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del campo a la ciudad en los años 80 y estas nacen como informales, en los años 90, las privatizaciones traen consigo un alto costo social originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los Incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse. (Ley N° 28015)

En la actual década al no querer ser absorbidas como mano de obra barata por las grandes empresas y no contar con empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales, buscan crear sus ingresos en forma competitiva sin esperar que el gobierno les provea de todo, encontrando que la forma más eficaz y óptima de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; por otra parte, la fuerte migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades del interior motivaron la generación de las mismas. (Ley N° 28015)

Con el transcurrir de los años, los gobiernos en toda América se han dado cuenta de la importancia que tienen las pequeñas y micro empresas en la cadena del progreso social y económico de un país, debido a que representan un porcentaje importante del universo de empresas

y, además, porque son una fuente generadora de empleo que puede explotarse cada día más si se diseñara una política de Incentivos adecuada y razonable. (Ley N° 28015)

### **Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015**

El Artículo No 28 de la Ley 28015 trata sobre el Acceso al financiamiento. El Estado Peruano promueve el acceso de las Medianas, Pequeñas y Micro empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. De igual forma, el estado promueve el fortalecimiento de las Instituciones de Micro Finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que pueden proveer servicios financieros a las Medianas y Pequeñas, Micro empresas y la entidad reguladora a fin de proponer a su incorporación al Sistema financiero. (Ley N° 28015)

Las MYPEs deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) Número total de trabajadores:

- La microempresa tiene de uno (1) hasta 10 trabajadores.
- La pequeña empresa tiene de uno (1) hasta 50 trabajadores.

B) Niveles de ventas anuales:

- - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT
- - La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. (Ley N° 28015)



Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (Ley N° 28015)

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las Medianas, Pequeñas y Micro empresas y los Intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento. (Ley N° 28015)

De acuerdo a la Ley 28015, COFIDE canaliza prioritariamente sus recursos financieros a aquellas Medianas y Pequeñas empresas que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio Nacional dentro de las Funciones de COFIDE en la gestión de negocios de las Medianas y Pequeñas empresas, diseñando metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las Medianas, Pequeñas, Micro empresas, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera posibilitando la reducción de los costos unitarios de la Gestión financiera y generando economías de escala. (Ley N° 28015)

### **Ley N° 26702 Ley General del Sistema Financiero y del Sistema De Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros**

Esta Ley determina “la viabilidad financiera desde el diseño de los productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente”. (Ley N° 26702)

Implementar un sistema de Calificación de riesgo para los productos Financieros que diseñen un mecanismo de Control de Gestión de los Intermediarios. (Ley N° 26702)

Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las Medianas, Pequeñas, Micro empresas. (Ley N° 26702)

### **Ley General del Sistema Financiero y del Sistema De Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros - Ley No 26702**

En el Artículo No 135 señala que las empresas del Sistema Financiero deben mantener informada a su clientela sobre el desarrollo de la situación económica financiera. Para ello, sin perjuicio de las memorias anuales que deben divulgar adecuadamente, los Estados Financieros en el Diario Oficial el peruano y en una extensa circulación Nacional, cuando menos 4 veces al año en las oportunidades y con el detalle que establece la Superintendencia de Banca y Seguros. La publicación en el Diario Oficial se hace dentro de los siete (7) días de recibidos los estados financieros, bajo responsabilidad de su director. (Ley N° 26702)

### **Clasificación de las Empresas del Sistema Financiero – Ley No 26702**

La Ley 26702 en su Artículo No 136 señala que:

“Todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas calificadoras de riesgo cada seis meses. De existir dos clasificaciones diferentes prevalecerá la más baja. Por su parte, La Superintendencia clasificara a las empresas del sistema financiero de acuerdo con los criterios técnicos y ponderaciones que serán previamente establecidos con carácter general y que consideran entre otros, los sistemas de medición y administración de riesgos, la calidad de las carteras crediticia y negociable, la solidez

patrimonial, la rentabilidad, la eficiencia, gestión y liquidez. Dentro de esta Ley la difusión de información sobre estado de las empresas”.

La Superintendencia deberá difundir, por lo menos trimestralmente, la información sobre los principales indicadores de la situación de las empresas del Sistema Financiero, vinculados a sus carteras crediticia y negociable, pudiendo incluir la clasificación a las que se refiere. (Ley N° 26702)

### **Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (DL. No 705)**

El D.L 705 define como microempresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier modalidad de organización y de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, el estado promueve el desarrollo de las microempresas, dándole prioridad en sus objetivos y finalidades al asesorar a las Micro y Pequeñas empresas. Además señala que, “las facilidades que tienen este tipo de empresas en lo concerniente a su Licencia de Funcionamiento de manera provisional y luego con carácter definitivo, dicho plazo es de un año para ver el mejoramiento de la empresa que le otorga este Decreto de manera de apoyar a las MYPES”. En lo referente al llevado de Libros Contables, solo están obligadas a llevar Registro de Ingresos y Gastos y Libro de Planilla de Sueldos y Salarios y en sus artículos finales trata sobre la obligación tributaria que deben cumplir las Medianas y Pequeñas empresas dentro del ámbito empresarial. Es importante señalar que partir de este Decreto Legislativo se constituye PROMPEX, un ente creado para liderar un conjunto de organismos que se encargan de orientar a las MYPES (microempresas y pequeñas empresas) para realizar la exportación de sus productos de la mejor manera, asimismo tiene como herramienta de trabajo diferentes formas para la asesoría el cual se ha ido descentralizando; actualmente tiene como meta lograr que las MYPES se asocien

y que de esta manera puedan llegar a mercado internacional con una distribución equitativa de sus costos. (DL. N° 705)

“Numerosos estudios han sugerido el crédito inadecuado es uno de los principales obstáculos que enfrentan la mayoría de las pequeñas empresas en los países en vías de desarrollo” (Berberisco, 2013)

En 2005, se realizó un análisis comparativo de los préstamos bancarios a pequeña escala en nueve países, en el cual la información es muy dispareja, concluye en que muy pocos de estas empresas están recibiendo préstamos por parte de instituciones financieras. Por el contrario, la mayoría de los préstamos a pequeñas empresas a nivel mundial son proporcionados por amigos y parientes y, en menor escala, por fuentes informales como prestamistas. (Hernández, 2005)

Los microempresarios recurren para poder financiar su productividad y esto le implica muchas veces tener un costo más alto y eso les origina desventaja en la competitividad empresarial que hay entre las MYPES y las grandes empresas que si tienen el Sistema financiero como respaldo en todo momento , por lo que es Saludable que en el Perú hay entidades financieras como Banco de Crédito del Perú que es un banco líder a nivel nacional y que está apoyando masivamente a este grupo empresarial , pero que también tiene limitaciones y garantías como cualquier entidad crediticia. (BCP, [www.viabcp.com.pe](http://www.viabcp.com.pe), 2018)

### **Formalización de las Mypes**

Perú tiene 2.30 millones de empresas registradas. En el cuarto trimestre del 2017, se crearon 29,058 empresas en la provincia de Lima que representó el 42.4% del total. (INEI, 2016)

En Perú, el número de empresas activas, en el cuarto trimestre de 2017, ascendió a 2'303,662 unidades, siendo esta cifra superior en 8,4% al compararlo con similar período del año 2016; informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática. (INEI, 2016)

Según el Informe Técnico Demografía Empresarial en el Perú, en el cuarto trimestre se crearon 68,416 empresas, cifra que representó un incremento de 5.5%, respecto a similar trimestre de 2016. (INEI, 2018) (INEI, 2016)

De igual modo, se dieron de baja 34,718 empresas que dejaron de operar, representando una disminución de 30,0%, respecto a igual trimestre del año 2016. (CODEMYPE, 2016)

### **Comercio minorista**

La actividad económica con mayor concentración de altas de empresas siguió siendo comercio al por menor (28.1%). También, destacó el comercio al por mayor (13.9%), otros servicios que incluye actividades inmobiliarias, administración pública, enseñanza, salud, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales (12.3%), así como actividades de servicio de comidas y bebidas (9.1%), servicios prestados a empresas (8.5%), transporte y almacenamiento (7.2%), entre otras.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95 A 98%. En el caso del Perú, el 98% de la economía está constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), éstos contribuyen al 42% de la producción nacional y con el 88% del empleo privado; las MYPES de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimientos de salones de belleza y otros. El Perú tiene más de 2.5 millones de micro y pequeñas empresas formales e informales, el número total de MYPES formales al mes de noviembre del 2004 ascendió a 648, 147 (98.35%) del universo empresarial formal, creciendo entre el 2001 y 2004 en un 29%, en cambio las medianas y grandes empresas sólo están representan el 1.5% y su crecimiento en el mismo período fue del 48%. Del total de microempresas el 25.1% son formales y el resto es

informal, en cambio en las pequeñas empresas el 62.8% son formales y el resto informales. (Bahamonde, 2000)

En el caso del Perú:

“La población peruana proyectada es de 27’946,000 habitantes, particularmente el Cusco tiene 1’252,000, con una tasa de crecimiento total 1,8 y el Cusco de 1,4; la población masculina es de 14’051,000 (50.27%) y la población femenina es de 13’895,000 (49.73%). La población rural del sexo masculino es aproximadamente de 3’888,891 y mujeres de 3’761,347. Tasa de analfabetismo es de 11,9%; de varones es de 6,1%, tasa de analfabetismo de mujeres de 15 a más es de 17,5%”.

Aquí es donde radica el gran problema; de este universo de negocios, conformado por 5,7 millones de empresas, cerca del 80% aún son informales y dan trabajo a por lo menos 8,13 millones de personas, cifra que aumentó en comparación con el 2016, cuando llegó a 7,7 millones de empleos generados. (Bahamonde, 2000)

Asimismo, al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), Luna destacó que los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay cómo garantizar seguros de salud ni pensiones para los trabajadores. (Bahamonde, 2000)

Según datos de ComexPerú, el 56% de las microempresas participan en las exportaciones, número que se ha reducido en 1,5% con respecto al 2016. Además, para las MYPES, los envíos al exterior representan solo un 2,2% del total de las exportaciones peruanas. En contraste, los envíos de las medianas y grandes empresas representan el 97,8% de las exportaciones. (ComexPeru, 2018)

En el caso peruano la distribución de la Micro y Pequeña empresa en las actividades económicas es como sigue: Comercio 49%, servicios 33%, manufactura 11%, Construcción 3%

otros 1%. Entre el 2010 y 2015, los créditos colocados en la región crecieron en 18.1% en promedio anual (14.9% a nivel nacional). 46% de los créditos otorgados a las MYPES el 2015 fue a través de Cajas Municipales (23.5% a nivel nacional). (ComexPeru, 2018)

Cusco tiene el 3.9% de las MYPES formales del Perú.

### **Registro Único de Contribuyentes - Ruc**

Es un registro creado por la Superintendencia Nacional de Aduanas Administración Tributaria - SUNAT que permite individualizar a los contribuyentes y contiene datos actualizados referidos a cada uno de ellos. (SUNAT, 2017)

Es un padrón en el que deben registrarse los contribuyentes respecto de los tributos que administra la SUNAT y constituye una base de datos cuya información es actualizada permanentemente por los contribuyentes y por la misma SUNAT. (SUNAT, 2017)

Este registro permite otorgar a cada persona, organización o empresa un RUC que consta de 11 dígitos que es de carácter permanente y de uso obligatorio para el cumplimiento de obligaciones tributarias ante la Administración Tributaria.

### **Inscripción en el Ruc de Persona Natural**

El trámite es personal y se realiza sin presentar formulario.

Presentar:

- Documento Nacional de Identidad (DNI)
- Recibo de luz, agua, teléfono fijo, cable, autoevaluó o contrato de alquiler.

(SUNAT, 2017)

### **Inscripción en el Ruc de Persona Jurídica**

El trámite es personal y se realiza sin presentar formulario.

Presentar:

- Documento Nacional de Identidad del representante legal.
- Recibo de luz, agua, teléfono fijo, autoavalúo o contrato de alquiler.
- Testimonio de Escritura Pública de constitución inscrita en los Registros Públicos.

Partida registral. (SUNAT, 2017)

En caso el comerciante haya obtenido anteriormente RUC deberá regularizar su situación. Podrá realizarla a través de la exhibición de sus comprobantes de pago que acredite la temporalidad de su actividad. Es responsabilidad de los contribuyentes conservar la documentación. (SUNAT, 2017)

Los deudores tributarios deben inscribirse en el RUC conociendo sus derechos y sus obligaciones. De esta manera serán comerciantes formales no solo por su conformación inicial sino como un estado permanente que refleje confianza, honestidad y compromiso.

El deudor tributario debe realizar al momento de inscribirse la correcta determinación del tipo de contribuyente y afectación de tributos (Régimen Tributario). (SUNAT, 2017)

### **Comprobantes de Pago**

Una vez obtenido el RUC el paso siguiente es la obtención de autorización de impresión de los comprobantes de pagos, si estas fueran físicas. Todo comerciante formal está obligado a emitir boletas, facturas o tickets por cada operación que realiza. Estas operaciones deben registrarse en los libros contables correspondientes. (SUNAT, 2017)

### **Baja de Tributos Afectos**

Es importante informar a la SUNAT cuando se decide cerrar definitivamente un negocio.

Se debe hacer también cuando se cambia de régimen tributario o se deja de realizar alguna actividad anotada en el RUC. (SUNAT, 2017)



En materia tributaria no se define al sujeto por el tipo de sociedad ni por quienes lo conforman sino por el régimen al que está sujeto. (SUNAT, 2017)

Las MYPES pueden acogerse a cualquier Régimen Tributario siempre que cumplan con las condiciones que cada uno de ellos recoge. En caso se constituyan como sociedades o E.I.R.L. no podrán acogerse al NRUS. (SUNAT, 2017)

Los comerciantes tienen la libertad de cambiar de régimen tributario de acuerdo a sus intereses, conveniencias y realidad económica, sujetándose siempre en las normas establecidas. (SUNAT, 2017)

Los comerciantes deben declarar y pagar impuestos mensualmente. Se presume que esta información y pagos son ciertos y coinciden con sus ingresos y gastos reales. (SUNAT, 2017)

### **Regímenes Tributarios**

Los Regímenes Tributarios son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que tiene o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT. (SUNAT, 2017)

El Régimen Tributario define la manera y forma en la que se deben de pagar los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio. (SUNAT, 2017)

A partir de enero del año 2017 hay cuatro regímenes tributarios Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG). (SUNAT, 2017)

	<b>Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)</b>	<b>Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)</b>	<b>Régimen de MYPE Tributario (RMT)</b>	<b>Régimen General (RG)</b>
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos al año	Hasta S/96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual – Renta	No	No	Sí	Sí
Valor de activos fijos	S/ 70,000.00	S/ 126,000.00	Sin límite	Sin límite
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite

Fuente: (SUNAT, 2017)

### **Régimen Laboral Especial de la Mype, Modificaciones Introducidas por la Ley No 30056**

Como sabemos la micro y pequeña empresa juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. Ahora bien, en un escenario donde la dificultad de acceso al empleo formal y la precariedad del mismo son problemas serios, resulta necesario revisar, a la luz del marco constitucional, cuál es el rol del Estado en materia de promoción de la MYPE. (Ley N° 30056)

El artículo 58° de la Constitución Política del Perú señala que:

“Nuestro régimen económico se ejerce dentro de una economía social de mercado, es representativa de los valores constitucionales de la libertad y la justicia y, por ende, es compatible con los fundamentos que inspiran a un Estado Social y Democrático de Derecho. En ésta imperan los principios de libertad y promoción de la igualdad material dentro de un orden democrático garantizado por el Estado”. (Ley N° 30056)

La legislación laboral es uno de los instrumentos de promoción del empleo y de la MYPE que tiene el Estado. Por ello, dentro del marco normativo promotor de la MYPE se ha establecido un Régimen Laboral Especial para este sector económico, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. (Ley N° 30056)

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Ley N° 30056)

Por empresa, según el Glosario del Reglamento de la Ley MYPE, se entiende como una “Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa” (Ley N° 30056)

De acuerdo a la Ley 30056, una persona natural con negocio (empresa unipersonal), o una persona jurídica como la EIRL, Sociedad Civil, Sociedad Colectiva, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Abierta y la Sociedad Anónima Cerrada, entre otros, pueden calificar como una MYPE. (Gamarra) (Ley N° 30056)

El artículo 11° de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 1° del Decreto Supremo N°007-2008-TR, quedando el artículo 1° de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes:

“La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas”. (Ley N° 30056)

Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación de trámites y la reducción de costos de trámites y procedimientos administrativos, la capacitación y asistencia técnica, el acceso al financiamiento, a la investigación, innovación y servicios tecnológicos y a los mercados y la información, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la MYPE, y la concesión de una amnistía laboral y de seguridad social. (Ley N° 30056)

El Artículo 16° de la Ley N°30056 (02-07-2013), recogido por el artículo 48° de la Ley MIPYME señala que:

“Las empresas acogidas al régimen laboral de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. No resulta aplicable en caso de reiteración ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales”. (Ley N° 30056)

Este acompañamiento laboral a la microempresa durante tres años desde su inscripción en el REMYPE es una suerte de período de gracia en los difíciles primeros años, que sirve para la adaptación de la microempresa. (Ley N° 30056)

El Estado Peruano reconociendo el rol de las MYPEs ha dictado normas para promover su creación, formalización y crecimiento sostenido. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas para atraer a la MYPE. A tal efecto, revisaremos la legislación laboral para la MYPE y dos temas vinculados a este régimen laboral especial, a saber: el REMYPE y el T-REGISTRO y la Planilla Electrónica – PLAME de la MYPE. (Ley N° 30056).

### **Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa**

Conforme al artículo 50° de la Ley MIPYME, que recoge el artículo 41° de la Ley MYPE, se crea el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de la MYPE, y mejorar las condiciones de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

A su vez, el artículo 46° de la Ley MIPYME, cuyo texto es idéntico al del artículo 38° de la Ley MYPE, puntualiza que la citada Ley se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus conductores y empleadores. (Ley MIPYME)

Al respecto, el artículo 60° de la Ley MIPYME, que recoge el artículo 54° de la Ley MYPE, señala que:

“Para el caso de las microempresas que no se hayan constituido en personas jurídicas en las que laboren parientes consanguíneos hasta el segundo grado o el cónyuge del titular o propietario persona natural, es aplicable lo previsto en la Segunda Disposición Complementaria de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Decreto Supremo N°003-97-TR (27-03-1997)”. (Ley MIPYME)

### **Régimen Laboral Especial de la Microempresa**

Los artículos 50°, 55° y 56° de la Ley MIPYME, cuyos textos son idénticos a los de los artículos 41°, 46° y 47° de la Ley MYPE, la Microempresa, al igual que la Pequeña Empresa, puede acogerse al RLE de la MYPE que comprende remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobretiempo, descansos remunerados (descanso semanal, descanso vacacional de 15 días y descanso por días feriados) y protección contra el despido injustificado o arbitrario (10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias). Sin embargo, los trabajadores de la Microempresa —a diferencia de los de la Pequeña Empresa— no tienen derecho a un S.C.T.R. ni a un Seguro de Vida a cargo de su empleador, cuando corresponda, tampoco a los Derechos Colectivos, la Participación en las Utilidades, la C.T.S. ni a las Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad. (Ley MIPYME)

### **Régimen Especial de Salud para la Microempresa: SIS Microempresa**

Según el artículo 64° de la Ley MIPYME, el mismo que recoge el artículo 57° de la Ley MYPE:

“Los trabajadores y conductores de la Microempresa serán afiliados al Régimen Semicontributivo del Seguro Integral de Salud y esta afiliación comprenderá a sus derechos habientes. Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del REMYPE de la SUNAT, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechohabientes”. (Ley MIPYME)

De igual manera, el empleador debe efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado, equivalente a la mitad del aporte mensual total del Régimen Semicontributivo del SIS, el que será complementado por un monto igual por parte del Estado, a fin de que el trabajador y sus derechohabientes accedan al Plan Esencial de Aseguramiento en Salud. (Ley MIPYME)

“Contributivo de ESSALUD, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el régimen laboral especial. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva”. (Ley MIPYME)

Existiendo la opción de que el microempresario se afilie y afilie a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD, la Gerencia Central de Aseguramiento de ESSALUD formuló al MTPE una consulta referida a las exigencias legales en materia de seguridad social en salud aplicable a las MYPES. En respuesta a esta consulta, se emitió el Informe N° 053-2012-MTPE/2/14.1 (06-12-2012), donde se arriba a las conclusiones siguientes:

“En el marco de la Ley MYPE, es necesario que la persona que desee acreditarse como conductor de una MYPE cuente con un (1) trabajador como mínimo, a fin de poder ser considerado

efectivamente como conductor y acceder a los beneficios de la seguridad social en salud. No resulta posible que la persona se registre a sí misma como único trabajador.

Como regla general, a la fecha es necesario que las entidades se encuentren registradas en el REMYPE a efectos de poder acceder al régimen especial regulado por la Ley MYPE y su Reglamento”. (Ley MIPYME)

Finalmente es importante señalar que el empresario que se incorpora al Nuevo RUS y no tiene trabajadores a su cargo ni otro seguro de salud, recibe el beneficio del “Seguro Integral de Salud (SIS) Emprendedor”. Este seguro ofrece cobertura integral de salud para el titular y sus derechohabientes sin ningún pago adicional al que hace por el Nuevo RUS. (Ley MIPYME)

### **Creación del Sistema de Pensiones Sociales (SPS) para la Microempresa**

Conforme a lo señalado en el artículo 65° de la Ley MIPYME, que recoge el artículo 49° de la Ley MYPE:

“Los trabajadores y conductores de la Microempresa podrán (carácter voluntario) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP). Adicionalmente, según el artículo 66° de la Ley MIPYME, que recoge el artículo 58° de la Ley MYPE modificado por el artículo 3° de la Ley N° 29903, se crea el Sistema de Pensiones Sociales (SPS), de carácter “obligatorio”, para los trabajadores y conductores de la Microempresa que no superen los cuarenta (40) años de edad y que se encuentren bajo los alcances de la citada norma. Es de carácter “facultativo” para los trabajadores y conductores que tengan más de cuarenta (40) años de edad, a la fecha de entrada en vigencia de la citada Ley. Sólo podrán afiliarse al SPS los trabajadores y conductores de la Microempresa. No están comprendidos en los alcances de esta norma los trabajadores que se encuentren afiliados o sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado equivale a una tasa de aporte gradual hasta un máximo del cuatro por ciento (4%) sobre la RMV (que asciende a



S/.850 a partir del 01-05-2016) que se establecerá mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, teniendo en cuenta doce (12) aportaciones anuales. El afiliado puede elegir que sus aportes sean administrados por una AFP o por la ONP, las que pueden determinar una comisión por la administración de los aportes del afiliado. El aporte del Estado se efectuará a favor de los afiliados que perciban una remuneración no mayor a 1.5 de la RMV y en ningún caso será mayor a la suma equivalente de los aportes del afiliado”. (Ley MIPYME)

Al respecto, la Quinta Disposición Complementaria Final del Reglamento de la Ley MYPE “establece que la afiliación y el pago de los aportes al SPS en la entidad administradora de las cuentas individuales de los afiliados se iniciarán al mes siguiente en que la SBS autorice su funcionamiento”. (Ley MIPYME)

### **Seguro Social en Salud para la Pequeña Empresa**

De acuerdo al segundo párrafo del artículo 63° de la Ley MIPYME, que recoge el segundo párrafo del artículo 48° de la Ley MYPE, “los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de ESSALUD y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 6° de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. En consecuencia, dichos trabajadores no podrán afiliarse al Régimen Semicontributivo del SIS”.

### **Régimen de Pensiones para la Pequeña Empresa**

Según el artículo 65° de la Ley MIPYME, que recoge el artículo 49° de la Ley MYPE, “los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP). Pero, estos trabajadores no podrán afiliarse al SPS que es de carácter exclusivo para la Microempresa”. (Ley MIPYME)

<b>RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL DE LA MYPE – CUADRO COMPARATIVO</b>		
<b>DERECHO</b>	<b>MICROEMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Remuneración	RMV (S/.850). Con acuerdo del CNT podrá ser menor.	RMV (S/.850).
Jornada de Trabajo	8 horas.	8 horas.
Horario de Trabajo	Normativa RLC. Horario nocturno: No se aplicará la sobretasa del 35%.	Normativa RLC. Horario nocturno: No se aplicará la sobretasa del 35%.
Trabajo en Sobretiempo	Normativa RLC.	Normativa RLC.
Descanso Semanal	Normativa RLC.	Normativa RLC.
Descanso Vacacional	15 días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Puede reducirse a 7 días, recibiendo la respectiva compensación económica.	15 días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Puede reducirse a 7 días, recibiendo la respectiva compensación económica.
Descanso en Días Feriados	Normativa RLC.	Normativa RLC.
Indemnización por Despido Injustificado	10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias.	20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.
S.C.T.R.	No les corresponde.	De acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790.
Seguro de Vida	No les corresponde.	De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 688.
Derechos Colectivos	No les corresponde	Normativa RLC.

Participación en las Utilidades	No les corresponde.	De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 892.
C.T.S.	No les corresponde.	15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.
Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad	No les corresponde.	El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.
Aseguramiento en Salud	<p>Los trabajadores y conductores serán (carácter obligatorio) afiliados al Régimen Semicontributivo del SIS (SIS Microempresa).</p> <p>Los trabajadores serán (carácter obligatorio) asegurados obligatorios de ESSALUD.</p>	
Sistema de Pensiones	<p>Los trabajadores y conductores podrán (carácter voluntario) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP).</p> <p>Aquellos que no se encuentran afiliados o sean beneficiarios de algún régimen previsional, podrán optar por el Sistema de Pensiones Sociales (SPS).</p> <p>El SPS es de carácter obligatorio para los trabajadores y conductores de la microempresa que no superen los cuarenta (40) años de edad y es de carácter facultativo para aquellos que tengan más de cuarenta (40) años de edad.</p> <p>Los trabajadores deberán (carácter obligatorio) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP).</p>	

Fuente: Ley MIPYME

## **T-REGISTRO y Planilla Electrónica – PLAME de la MYPE**

El 01 de enero de 2008 entró en vigencia el sistema de Planillas Electrónicas, iniciándose así lo que algunos denominaron como la “Sunatización Laboral”. En este sentido, a partir de la declaración jurada de enero 2008 se usó el PDT 601 – Planillas Electrónicas y a partir de la declaración jurada de noviembre 2011 se usa el PDT 601 – Planilla Electrónica – PLAME. (SUNAT, 2017)

De acuerdo a la Administración Tributaria:

“La Planilla Electrónica no debe ser entendida como una herramienta de fiscalización aislada, sino que es necesario complementarla con otras medidas. En esta línea, el ex Ministro de Trabajo Jorge Villasante, en diálogo con gestión reconoció que la información recabada a través de la Planilla Electrónica les permite contar con una línea de base para establecer el número de trabajadores por actividad económica, tamaño de empresa o ubicación geográfica a fin de identificar los sectores más vulnerables. Además, puntualizó que, para complementar la Planilla Electrónica, es necesario poner en marcha herramientas adicionales como el uso de la boleta digitalizada y la implementación del pago de las remuneraciones a través de las entidades bancarias”. (SUNAT, 2017)

## **Producto Financiero**

Un producto financiero es un contrato, una acción, un bono u obligación de deuda que equivale a una cantidad monetaria, el cual puede ser una inversión simple (sin derecho a propiedad) u otorgar derechos de propiedad sobre una empresa.

De acuerdo a la SBS:

“Los productos financieros son comprados y vendidos a través de casas de bolsas o bancos, y suelen tener asociada una calificación de riesgo o rating que sirve de guía para los inversores.

Los productos financieros pueden dividirse en dos tipos según el propósito del inversor, ya sea que quiera poseer parte de una empresa e influir en su gestión, o que solo quiera ganar dinero con la compra y posterior venta o cobro de los intereses del producto. Las empresas pueden recurrir a varios tipos de productos financieros que ofrecen instituciones financieras privadas o públicas para obtener dinero con el cual apoyar su crecimiento o mantenerse funcionando en tiempos económicos complicados. En este caso la institución financiera no quiere controlar o influir en la gestión de la empresa, solo quiere invertir en ella esperando ganar dinero al cobrar lo prestado más los intereses. En ocasiones, junto con los productos financieros, se suele hacer referencia a los servicios financieros”. (Productos Financieros - Portal del Usuario - SBS)

### **Crédito para Capital de Trabajo**

Este financiamiento permite que las empresas tengan liquidez para atender sus necesidades del día a día. (Productos Financieros - Portal del Usuario - SBS)

De acuerdo a la SBS, las empresas tienen una serie de gastos que deben atender constantemente. Es el caso, por ejemplo, de la compra de insumos, materias primas o mercaderías, el pago de impuestos, los pagos a proveedores y la propia planilla. También puede ocurrir que se presente una oportunidad para crecer o llegue un pedido importante de parte de un cliente. Para atender esas situaciones, las empresas requieren de recursos de manera inmediata o en muy corto plazo. El crédito para capital de trabajo es una herramienta diseñada para atender esa necesidad. (Productos Financieros - Portal del Usuario - SBS)

Este financiamiento es uno de los más frecuentes en el ámbito empresarial, señala el portal especializado mercado de crédito. Esto se debe a que no siempre las empresas tienen la liquidez necesaria para atender esos requerimientos. Puede ocurrir algún imprevisto, como el atraso en el pago de algunos clientes, o la necesidad de atender alguna coyuntura, como el pago de

gratificaciones al personal. Algunos negocios pueden requerir de capital extra para sacar provecho a situaciones estacionales. (Productos Financieros - Portal del Usuario - SBS)

### **Políticas Crediticias y Segmento Mype Banco De Crédito del Perú**

El objetivo el Banco es brindar servicios financieros de óptima calidad a su clientela y obtener para los accionistas un nivel de rentabilidad, el que debe ser consistente con una exposición prudente al riesgo. Para ello, la administración del banco velara por mantener un portafolio de préstamo sano y equilibrado en términos de rentabilidad y riesgo. En este sentido, la preservación de la calidad de la cartera tendrá preferencia sobre las oportunidades de negocios. (Productos Financieros - Portal del Usuario - SBS)

### **Área Ejecutivo Banca Pyme Banco De Crédito Del Perú**

El Banco de Crédito del Perú (BCP), desde el año 2011 cuenta con un área de EJECUTIVO BANCA PYME que maneja un plan de introducción metodológica que es un modelo de gestión efectiva, el cual describe todas las acciones que los colaboradores deben realizar para asegurar el logro de los resultados esperados.

La misión que tiene el EJECUTIVO BANCA PYME, es el principal punto de contacto entre el BCP y los clientes de Banca MYPE, busca incrementar la rentabilidad de su cartera, manteniendo una adecuada gestión del riesgo, orden en su cartera y garantizando la excelente experiencia BCP de los clientes. (BCP, [www.viabcp.com.pe](http://www.viabcp.com.pe), 2018).

### **Políticas Crediticias Del Banco De Crédito Del Perú**

#### **Políticas Públicas Generales.**

La gerencia de División de Créditos en coordinación con la Gerencia General, es la encargada de dictar las políticas generales de crédito para las diversas gerencias del área de negocios en el que el Banco desea intervenir. Estas políticas se fijan de acuerdo a los lineamientos

establecidos por el Directorio del Banco y teniendo en cuenta las disposiciones de la ley de Bancos y la Superintendencia de Banca y Seguros. (BCP, 2018)

- Políticas generales.
- Operaciones no deseadas.
- Criterios de Aprobación de créditos
- Límites Legales y Concentración del Riesgo.
- Autonomías Crediticias y Atribuciones de Créditos.
- Segmentación de Clientes Tipos e Créditos.
- Tipos de crédito.
- Garantías.
- Procedimiento de Aprobación de Créditos.
- Seguimiento, control y clasificación de créditos
- Perfil ejecutivo en el proceso crediticio. (BCP, 2018)

### **Políticas del Segmento PYME**

Dado que el segmento PYME tiene características muy particulares, el Banco vio la necesidad de crear políticas específicas, para la atención y evaluación de este segmento. (BCP, 2018)

Estas políticas son dinámicas y se ajustan a la realidad de la situación del mercado, validados por modelos estadísticos. (BCP, 2018)

- Perfil del cliente.
- Cálculo del monto Destinado al Crédito.
- Productos a ofrecer
- Documentación Requerida.

- Políticas de créditos
- Posición deudora
- Garantías
- Autonomías
- Proceso de Evaluación.
- Manejo de excepciones.

### Manual De Evaluación De Productos Financieros De Capital De Trabajo

PLANES	TAREAS A REALIZAR
<p>a) Otorgamiento.</p> <p>Es el pilar en donde se materializa la relación comercial con un potencial cliente ya que involucra el contacto, recojo de información, validación de la información, la aprobación de la propuesta planteada, la toma de firmas y el archivo de los documentos sustentatorios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Contacta al cliente, valida si cumple con el perfil de atención e identifica sus necesidades.</li> <li>&gt; Recaba y revisa los documentos requeridos a los clientes para determinar la veracidad y racionalidad de los mismos en función a las exigencias de la política MYPE, no debe faltar documentación básica como contratos.</li> <li>&gt; Ingresa información del negocio fidedigna y objetiva.</li> <li>&gt; Evalúa y presenta propuesta crediticia para su aprobación o denegación.</li> <li>&gt; Toma firma del contrato y envía a archivo la documentación completa.</li> </ul>
<p>b) Seguimiento</p> <p>Es el pilar en la cual el Funcionario MYPE, debe vigilar permanentemente a los clientes de su cartera, tratando de</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; No antepongas interés de metas comerciales cuando existe mayor riesgo.</li> </ul>



<p>detectar, de manera anticipada riesgos inherentes al negocio que pudieran afectar la relación comercial, ya sea esta de manera positiva (oportunidad de crecer), o de manera negativa (restringir al mínimo la relación contractual con el cliente), para la ejecución de acciones oportunas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Conoce a tus clientes, realiza visitas periódicas y mantente cerca al cliente.</li> <li>&gt; Mantente atento a las oportunidades de negocios y a variaciones en el nivel de riesgo del cliente.</li> <li>&gt; Toma acciones preventivas/ proactivas de negocios y de control del riesgo.</li> <li>&gt; Aplica la metodología de alertas cuando hay mora.</li> </ul>
<p>c) Recuperación</p> <p>Es el pilar en el cual, el Funcionario Banca PYME debe participar proactivamente en las acciones de cobranza temprana y evitar mayor deterioro de la relación buscando las formas eficaces y oportunas de que el cliente cumpla con sus compromisos con el banco.</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Coordina y colabora en todas las etapas de cobranza, con el fin de dar un solo mensaje al cliente como banco.</li> <li>&gt; No te desligues del crédito en mora, debes gestionar la cobranza.</li> </ul>

Fuente: (BCP, 2018)

### **Situaciones que crean Necesidad De Capital De Trabajo**

- Rápido crecimiento en las ventas.
- Mejores o nuevos productos.
- Oportunidades de compra por promoción o volumen.
- Incremento en los plazos de las cuentas por cobrar.
- Pérdidas operativas.
- Elevada inversión en activo fijo (reposición de capital) (BCP, 2018)

## Otorgamiento de Productos Financieros de Capital de Trabajo

### a. Venta

En esta etapa identificas al cliente y sus necesidades para ofrecer la mejor alternativa que pueda satisfacerla y que ayude al crecimiento del negocio. (BCP, 2018)

Dentro de la venta, debes considerar:

El segmento de micro y pequeña empresa muestra algunos indicadores o características en común que lo distinguen plenamente de otros segmentos de negocios. Para que puedas identificar que producto ofrecer a tu cliente, a continuación, definimos cuales son las necesidades del segmento y los principales aspectos a considerar:

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
El propietario asume actividades poli funcionales	Usualmente la micro y pequeña empresa es dirigida y operada por el propio dueño, quien atiende todos los campos: ventas, finanzas, operaciones, etc. Además, el propietario se apoya en el trabajo de los miembros de su familia, ya sea en la producción o en la comercialización de los productos; a veces recurre al trabajo de aprendices.

---

Inversión limitada en  
activos

Principalmente, en lo referente a maquinaria y equipos. La escasez de procesos tecnificados es un común denominador en las pequeñas empresas. Esto se ve reflejado en los negocios de subsistencia en forma más clara, en la pequeña empresa en desarrollo se comienzan a adquirir máquinas o equipos que ayudarán en la consolidación del negocio.

---

Fuente: (BCP, 2018)

Conocer las características del segmento PYME, te ayuda a identificar mejor a tu cliente y realizar una mejor evaluación. (BCP, 2018)

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
Limitación en obtención de recursos financieros	<p>Este problema obliga a las MYPES a utilizar los bienes personales o familiares en las actividades del negocio, por lo que es común encontrar que el negocio se encuentre en la en la vivienda del titular.</p> <p>Adicionalmente esto obliga a que trabajen regularmente con crédito de proveedores o de prestamistas locales, generándose muchas veces situaciones extremas de intereses extremos.</p>
El área de influencia de los negocios es pequeño y local	<p>Debido a la envergadura del negocio, su área de influencia es pequeña, regularmente es local, pues realiza actividades con volúmenes pequeños, normalmente con familiares y proveedores también locales. Y que pueden incidir en un riesgo adicional en el negocio.</p>

Fuente: (BCP, 2018)

#### b. Evaluación.

Una vez identificado al cliente y las necesidades a cubrir procederás a evaluar su negocio, con la finalidad de reconstruir los estados financieros (flujo de Caja, Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y ratios Financieros) para determinar la viabilidad de la operación y las condiciones de la misma. (BCP, 2018)

Los temas que desarrollaremos a continuación están enfocados básicamente a esta etapa y a mostrarte la metodología de evaluación utilizada en el Segmento MYPE. (BCP, 2018)

#### c. Archivo.

Para finalizar la etapa de otorgamiento, debes tener la documentación completa y debidamente archivada. El proceso no culmina con el desembolso o la aprobación del producto sino con el archivo de toda la documentación según se indica en las normas de procedimientos del Ejecutivo Banca PYME. (BCP, 2018)

### **Programa de Formalización de Empresas Mypes**

Convenio BCP - Ministerio de Trabajo - Dirección General para la Micro y Pequeña Empresa.

Como parte del objetivo del Banco de Crédito Perú se brinda herramientas necesarias para que funcionarios de negocios puedan dar información y asesoría integral a los micro y pequeños empresarios, por ello se crea una cartilla informativa de Guía de Constitución y Formalización de Empresas, documento que fue elaborado por el Ministerio de Trabajo con el apoyo del BCP. (BCP, 2018)

Este documento es bastante útil y para su elaboración participaron diferentes instituciones como SUNAT, Registros Públicos, Mi Empresa, Municipalidades, etc. lo que constituye un verdadero esfuerzo de consolidar información que ayudará a que nuestros clientes sigan con el objetivo de formalizar sus empresas. (BCP, 2018)

## COMPARACIÓN DE PRODUCTOS FINANCIEROS CON OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS

	CRÉDITO	CONTINENT AL	WIESE- SUDAMERIS	SUDAMERICA NO	FINANCIE RO	BANCO DEL TRABAJO	COMERCIO	MI BANCO
GENERALIDADES								
1. Nombre Comercial	Crédito Negocios BCP	Préstamo Comercial para Capital de Trabajo	PRÉSTAMO PARA CAPITAL DE TRABAJO MICRO EMPRESA	Préstamo para Capital de Trabajo	NO BRINDA	MN: COMERCIANTES RUS*/ ME: PLUS DOLARES – RAPIDOLARES	-	Mi capital
2. Segmento objetivo:	Microempr esas	Microempr esas	Microempresa s	Microempres as		Persona Natural dedicada a actividad independiente calificada como MES. Con ingresos mínimos S/350	Microemp resas	Microempre sas
	Ventas anuales reales entre US\$ 10,000 hasta US\$ 30,000	Empresas con ventas anuales inferiores a S/ 69,999	Empresas que venden anualmente de us\$0.00 a us\$300 mil	Personas Naturales con Negocio o Empresas con ventas hasta S/1'000,000				Empresas con ventas anuales inferiores a US\$30,000
CARACTERÍSTICAS								

1. Tipo de Moneda	Moneda Nacional y Moneda Extranjera	Moneda Nacional y Moneda Extranjera	Moneda Nacional y Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Nacional y Moneda Extranjera	MN: comerciantes rus*/ ME: PLUS DOLARES - rapidolares	Moneda Nacional y Moneda Extranjera	Moneda Nacional y Moneda Extranjera
2. Garantías:	Sin Garantías (x) hasta \$10,000 Con Garantías: Créditos mayores a US\$ 10,000	Según evaluación crediticia del cliente	Con garantías: indicar a partir de us\$5,000 si la empresa vende menos de us\$150,000 y a partir de us\$10,000,	Con Garantías: A partir de S/. 35,000		Sin Garantías	Con Garantías partir de US\$ 4000 o equivalente en MN Sin Garantía: Por excepción	Sin Garantías (x) Con Garantías: Según evaluación crediticia del cliente
3. Tipo de Garantías:	Hipotecari as	Liquidadas	Hipotecarias	Hipotecarias		N/A	Hipotecari as	Hipotecarias
	Reales	Reales	Reales	Reales			Reales	Reales
	Comerciales	Comerciales	Comerciales	Comerciales			Comerciales	Comerciales
4. Monto de Financiamiento del Crédito								

- Con Garantía	MN: Min: 1,500 Max: 105,000 / ME: Min: 500 Max: 30,000	Según evaluación crediticia del cliente	MN: Min: EQUIV Max: EQUIV. / ME: Min: 5,000 Max: 30,000.....	MN: Min: S/: 35M Max:S/.100M. / ME: N/A		MN: N/A	MN: Equivalente de ME ME: Min:4000 Max: 15000	MN: Min: S/300 Max: según evaluación..... / ME: Min: 100 Max: según evaluación
- Sin Garantía	MN: Min: 1,500 Max: 105,000 / ME: Min: 500 Max: 30,000	Según evaluación crediticia del cliente	MN: Min: EQUIV Max: EQUIV / ME: Min: 5,000 Max: 10,000.....	MN: Min: S/.1M Max:S/. 35M /		MN: Min: 300 Max: 30,000 / ME: N/A	No se crédito sin garantía	MN: Min: S/300 Max: según evaluación.ME: Min: 100 Max: según evaluación
5. Plazos de Financiamiento	MN y ME: Desde 3 Meses hasta 12 Meses	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 12 Meses	MN y ME: Desde 3 Meses hasta 18 Meses	MN: Desde 6 Meses hasta 18 Meses ME: N/A		MN: Desde 4 Meses hasta 24 Meses ME: N/A	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 12 Meses	MN y ME: Desde 1 Mes hasta 24 meses
6. Duración del Tiempo de Evaluación:	1 Mes Y Medio	5 Semanas	1 Mes	1 Semana		3 Semanas	1 Mes Y Medio	1 Mes
7. Duración del Desembolso del Crédito	Desembolsos en cuenta	1 Día	4 Días	1 Día		1 Día	Hasta 7 días	1 Día



después de aprobación del Crédito	no hay duración.							
8. Período de Gracia	Hasta 30 Días	De acuerdo al ciclo de negocio y a la calificación del cliente hasta 360 días	60 días	Hasta 59 Días		Hasta 30 Días	Hasta 60 Días	Hasta 60 Días
9. Acepta Pre Pago	Sí	Sí	No	Sí		Sí	Sí	Sí
- Monto mínimo (% del Crédito)	No hay monto mínimo	No hay monto mínimo		10%		Superior al valor de una cuota		mínimo 2 cuotas
10. Acepta Cancelación Anticipada	Sí	Sí	Sí	Sí		Sí	Sí	Sí
	A partir de cualquier cuota	A partir de la 1° cuota con penalidad. Los créditos con plazos menores a 45 días.	A partir de cualquier cuota	A partir de cualquier cuota		A partir de la segunda cuota	A partir de la 1ra cuota	A partir de la tercera cuota
11. Cobertura de Seguros de Desgravamen	100% de la deuda a la	No tiene	EL SALDO DEUDOR	Total de la deuda		El saldo del Capital Impago	No se da seguro de Desgravamen	Por definir

	fecha del siniestro							
12. Aval / Fiador	Sí	Sí	Sí	Sí		No	Sí	Sí
- En qué casos	Cuando no tiene respaldo patrimonial	Según evaluación crediticia del cliente	En todos los casos	Cuando no cuenta con casa o local propio		Montos entre S/.300 hasta S/.3,000 y buen comportamiento de pago (min 8 meses)	Siempre	Según evaluación crediticia del cliente
13. Otras características	Programa de Capacitación					Se aplica el mismo tratamiento para las microempresas con Régimen General.		Programa de Capacitación
TASA EFECTIVA ANUAL								
1. Moneda Nacional	De 1,500 a 4,999 79%	Hasta S/. 17,500: 45.0%	Min. 22% Max 75%	1,000 -5,000 70%		Mínima: 31,62%	26,82%	Hasta 4,999 70%
	De 5,000 a 19,999 55%	Más de S/. 17,500: 39.0%		5,000 - 7,000 55%		Máxima: 51,00%		5,000 - 19,999 55%
	De 20,000 a 35,000 50%			7,000 - 10,000 50%				20,000 a más 50%

	De 35,001 a 52,500 45%			10,000 - 20,000 45%				
	De 52,501 a más 35%			20,000 - 100,000 40%				
	Garantía Liquida: 15%							
	Garantía Letras: 25%							
2. Moneda Extranjera	De 500 a 1,500 70%	Hasta US\$ 5000: 30.0%	Min. 17% Max 51%	N/A		Mínima: 29,72%	26,00%	Hasta 999 45%
	De 1,501 a 6,000 45%	Más de US\$ 5000: 22.0%				Máxima: 37,00%		1000 - 5,999 40%
	De 6,001 a 10,000 40%							6000 - 14,999 35%
	De 10,001 a 15,000 35%							>= 15,000 30%
	De 15,001 a más 25%							
	Garantía Liquida: 10%							

	Garantía Letras: 15%							
3. Interés Moratorio	MN: 10% ME: 5%	MN: 15% ME: 10%	N/A	MN: 79.59%		MN:79,59% ME: 25,34%	MN: 20% ME: 7.5%	MN: De 12.50% a 17.50% ME: De 7.5% a 11.3%
	Se aplica a créditos vencidos (1 día de atraso) y en cobranza judicial	Aplicable desde 1 día de atraso		Aplicable desde 1 día de atraso		Aplicable desde 01 días de atraso	Aplicable desde 1 día de atraso	Aplicable desde 01 días de atraso
COMISIONES MENSUALES							MN: Crédito hasta S/. 17.500: S/.105	
1. Por Desembolso del Crédito	MN:S/. 0 ME: US\$ 0	2xmil	No aplica	no cobra	no cobra	no cobra	Crédito más de S/.17.500: S/.210	no cobra

		Mínimos MN:S/.120 ME: US\$ 45					ME: Crédito hasta \$ 5.000: \$ 31	
		Máximos MN:S/.700 ME: US\$ 200					Crédito más de \$ 5.000: \$61	
3. Portes (mensual)	MN:S/. 5.00 ME: US\$ 1.50	MN:S/. 3.50 ME: US\$ 1.0	no cobra	no cobra	no cobra	no cobra	no cobra	no cobra
4. Mantenimiento de cuenta	no cobra	No cobra  por el préstamo.  Comisión	no cobra	no cobra	no cobra	no cobra	MN:S/. 9 ME: US\$ 6	no cobra
5. Prima del Seguro de Desgravamen	0.047% sobre el saldo	No aplica	TITULAR + CONYUGE 0.125% TITULAR 0.06%	0.05% SOBRE EL SALDO		(la prima es porcentual y se aplica por única vez sobre el monto financiado al momento de la aprobación	No se da seguro de Desgravamen	0.036% sobre el saldo insoluto de capital
6. Por pago fuera de fecha	5%	2%	5%	10%	2%	El Banco del trabajo no cobra	3%	2%

						comisiones por atrazos en los pagos, solamente cobra gastos de cobranzas descritos en el punto 9		
(Cuota no cancelada oportunamente)	Aplicable desde el 5to día hasta el día próximo pago	Mínimos MN:S/.15 ME: US\$ 5 Máximos MN:S/.150 ME: US Aplicable desde el 1 día hasta el día 30 de transcurrido el vencimiento \$ 50.	NO COBRA	Aplicable desde el 8 día	Aplicabl e desde el 8 día	Aplicable desde el 8 día	Se aplica a partir del 9no día del vencimiento	Aplicable desde el 8 día
7. Penalidad por Pre Pago	MN: 0 ME: 0	2% del capital pendiente de pago	NO COBRA	MN: 0 ME: 0		Variable puede llegar hasta el equivalente al interés de las 2 cuotas	No se aplica	Sin costo

						posteriores al prepago		
8. Penalidad por Cancelación Anticipada	MN: 0 ME: 0	2%	NO COBRA	MN: 0 ME: 0		Variable puede llegar hasta el equivalente al interés de las 2 cuotas posteriores al prepago	No se aplica	MN: 4% ME: 2.5%
9. Gastos por morosidad	3 %	5.0 %	No aplica	16%		Gastos de cobranza - % Variable aplicado al valor de la cuota y al número de días de atraso.	MN: S/. 20 ME: US\$ 20	De acuerdo a tasa compensatoria.
Cuando el crédito ha pasado a situación de vencidos	Mín MN: S/. 26.50 Mín. ME: US\$ 7.50	Mín MN: S/. 35.0 Mín. ME: US\$ 10				días calendario de atraso % aplicado		
	Máx. MN: S/. 87.50 Máx. ME: US\$ 25.00	Máx. MN: S/. 150 Máx. ME: US\$ 50				de 5 a 8 días 3,5%		

	Aplicable desde los 8 días de atraso	Aplicable desde 31 días de atraso		Aplicable desde 1 día de atraso		de 9 a 15 días 5,0% Aplicable desde el 5to día calendario de transcurrido el vencimiento	Aplicable desde 9 días de atraso	
10. Gastos de constitución de garantías				us\$350 POR TODO			Min: ME US\$ 100 MN: Equivalente de ME Max: ME US\$ 300 MN: Equivalente de ME	Varian según el tipo de crédito y montos de la misma,
- Gastos notariales	MN:S/. 100 ME: US\$ 30	ME: US\$ 250	MN:S/. 35.00 ME: US\$ 13	MN:S/. 130 ME: US\$ -35		.		
- Tasación	MN:S/. 200 ME: US\$ 35	0.2% del valor de tasación	MN:S/. 110 ME: US\$ 35.00			MN:S/. N.A. ME: US\$ N.A.		



11. Otras comisiones			GASTOS REGISTRALES S/.30.00					
REQUISITOS								
1. Constancia de ingresos						100% Evaluación comercial		Según evaluación del cliente
. Pago IGV SUNAT	Ultima	3 últimas	Ultima	3 últimas			3 últimas	
Declaración Jurada SUNAT	Ultima	2 últimas	Ultima	1 última			3 últimas	
2. Copia Autovalúo Propiedad (PU y HR)	Sí	Según evaluación	Sí	Si		SI	Si	Según evaluación del cliente
3. Copia Ficha Registral o Título de COFOPRI	Sí	Según evaluación	Sí	Si		SI	Si	Según evaluación del cliente
4. Haber tenido buena experiencia crediticia con el banco/financiera:	No	Sí	Sí	Si		Si	Si	Depende de cómo se evaluación
5. Antigüedad del Negocio:	1 año	No	2 AÑOS	1 año RUS, 18 meses RG, RE, EIRL		2 AÑOS	Si	6 MESES

6. Edad del Solicitante	Min: 25 Max: 65	No	Min: 18 Max: 70	Min: 23 Max: 67		Min: 25 Max: 74	Si	Min: 18 Max: 70
7. Copia RUC	No	Sí	Sí	Sí		No	Si	Depende de cómo se evalué
8. Ultimo Recibo Cancelado de:	No	Agua, luz o teléfono	Luz o agua	Luz y teléfono		De luz del domicilio y del local comercial	Luz, Agua o Teléfono	-
9. Otros requisitos especiales	DNI	Balance de apertura (para empresas con menos de un año)	-			Extracto de pagos a SUNAT	-	-
	Licencia de Funcionamient o	Balance de situación, Balance anual				Licencia de Funcionamiento		

Fuente: (BCP, 2018)

## **ETAPAS DE PROCESO DE CONTACTO CON EL CLIENTE**

### **ETAPA 1: CONTACTO CON EL CLIENTE, PREPARACIÓN DE PROPUESTA.**

a) Ejecutivo Pyme se contacta con el Cliente

El Ejecutivo Pyme recibe la base de clientes enviada por el área de Productos Activos Banca Pyme, donde se indica el monto potencial y tasa a ofrecer a cada cliente. (BCP, 2018)

b) El Ejecutivo Pyme prepara la propuesta al Cliente

Realiza los filtros del negocio y valida el perfil del cliente de acuerdo a lo indicado en la Política General Pyme solo accederán los clientes que tengan un buen Score Crediticio.

- > Se contacta con el cliente. En caso que el cliente acepta, deberá firmar documentos que indiquen la información del préstamo. El cliente no debe pertenecer a Sectores Restringidos/ Prohibidos y Zonas Alejada o Peligrosas.

### **ETAPA 2: DIGITACIÓN DE LA SOLICITUD Y ENVÍO AL BUZÓN DE CRÉDITOS**

Ejecutivo Pyme.

a. Digita la solicitud indicando:

- > Número de solicitud: se debe utilizar prefijo BNF.
- > Monto: Monto indicado en la base
- > Tasa: Tasa indicada en la base (BCP, 2018)

b. Valida que el cliente cumpla con la Política General Pyme y los filtros definidos por la campaña. (BCP, 2018)

c. Se deberá imprimir y enviar la hoja de datos engrapada con la solicitud de crédito a Archivo. (BCP, 2018)

d. Luego enviará la propuesta al Buzón “Evaluación Simplificada MYPE”. (BCP, 2018)

### **ETAPA 3: EVALUACIÓN Y PRE ACEPTACIÓN DEL CRÉDITO**

- a. Revisa que el cliente esté considerado dentro de base enviada por el área de Productos Activos PYME (BCP, 2018)
- b. Realiza los filtros de control correspondientes y revisa clasificación 100% Normal en la SBS últimos 2 meses. (BCP, 2018)
- c. De pasar todos los filtros, procede aprobar (BCP, 2018)

#### **ETAPA 4: ETAPA DE FIRMA DE DOCUMENTOS**

Ejecutivo Pyme.

- a. Recibe correo de aprobación del Analista de Créditos.
- b. Solicita la copia de DNI del titular y cónyuge si fuera PN y DNI del representante legal si fuera PJ.
- c. Solicita la carta de conformidad por la ampliación firmada. (BCP, 2018)

#### **POLITICAS EJECUTIVO BANCA PYME**

- a) Visitas a Micro y Pequeños empresarios.

Visitas comerciales

- Visitas al negocio del cliente que tienen como objetivo que el Ejecutivo se presente, conozca el negocio e identifique oportunidades comerciales y concrete una venta. (BCP, 2018)

Visitas de cobranza

- Visitas al negocio del cliente que tienen como objetivo realizar el cobro de una deuda vencida. (BCP, 2018)

**b) Flujos de caja**

Visitas al negocio del cliente que tienen como objetivo levantar flujos de caja para colocar un producto o actualizar información financiera. (BCP, 2018)

**PERFIL DEL CLIENTE**

**a) Posición deudora BCP.**

Hasta s/ 1.2 MM, incluyendo el crédito a otorgar, si es que no es sector restringido hasta s/ 750 M, incluyendo el crédito a otorgar, si es sector restringido. (BCP, 2018)

**b) Ventas anuales.**

S/ 120 M

**c) Tenencia de RUC**

Todos los clientes

**d) Antigüedad del negocio**

Se atiende a clientes que cuenten como mínimo con 12 meses de experiencia en el negocio. En el caso que un negocio cambie de PN a PJ, se considerara la antigüedad del negocio de la primera en la medida que se mantengan las condiciones de propiedad, gestión, giro del negocio, ubicación entre otros. (BCP, 2018)

**e) Tipo de persona**

Se atiende a personas naturales con negocio y a personas jurídicas. (BCP, 2018)

**f) Edad**

Para clientes con posición deudora BCP de hasta s/ 750M: 21 A 70 años.

Para clientes con posición deudora BCP entre s/ 750M y s/1.2.MM: 25 Y 70 años. (BCP, 2018)

**PRODUCTOS A OFRECER**

## **1. Financiamiento de Capital de Trabajo**

### **1.1 Tarjeta Solución Negocios**

Ideal para los micro y pequeños empresarios que necesiten financiar su capital de trabajo en soles y que desean contar con una línea de crédito permanente. (BCP, 2018)

#### **Principales Características de la Tarjeta Solución Negocios**

- Es una tarjeta que tiene una línea de crédito en soles.
- Es innominada pues no tiene grabado el nombre del titular de la tarjeta.
- El código de 16 dígitos es:

P. Natural: 4099-8000

P. Jurídica: 4099-8001

- Se administra con una clave secreta para mayor seguridad del cliente.
- Genera cuotas fijas mensuales en función a la tasa y plazo del crédito.
- Es válida solo en el Perú. No puede ser usada en el extranjero.
- Puede ser usada en establecimientos.
- La tarjeta tiene una fecha de vencimiento que aplica para el cambio de plástico.
- La TSN se genera con una línea de crédito revolvente desde un inicio, lo que permite que el cliente pueda:
- Siempre acceder a retirar sobre su línea de crédito disponible.
- Retirar nuevamente, a pesar de que aún no haya terminado de pagar sus cuotas anteriores.
- Pagar cuotas fijas mensuales en función al monto utilizado de su línea.
- Administrar el financiamiento de capital de trabajo de acuerdo al giro de su negocio.
- Aplicación de la comisión de mora de S/25.00, Si cliente paga con un atraso  $\geq 1$  día incurre en penalidad de S/25 que se cobra en la siguiente cuota. (BCP, 2018)

### **Tipos de pago acepta la TSN:**

a. Pago de Cuota Actual y Pago de Próxima Cuota:

- Si el cliente tiene cuota pendiente de pago o desea pagar su próxima cuota, se acerca a la ventanilla y realiza el pago de la cuota + el ITF correspondiente que aplica al pago de la cuota.

b. Pre-pago o amortización al capital:

- Si el cliente no tiene cuota pendiente de pago, podrá acercarse a la ventanilla a realizar un prepago al capital de su deuda, que permitirá una reducción de su deuda y de los intereses.
- Las cuotas que faltaran pagar se recalcularán, reduciendo el monto de cada una de ellas por efecto del prepago realizado.

c. Aplica el ITF a la TSN:

- Cuando se hacen retiros: El ITF aplica sobre el monto del retiro y se agrega a la cuota calculada en la siguiente facturación. No se exige su cobro en el momento del retiro en la ventanilla
- Cuando se hacen pagos: El ITF se cobra sobre el monto total del pago a realizar a la TSN, lo que es exigido en la ventanilla. (BCP, 2018)

Es importante que al cliente se le informe bien de este punto para evitar problemas en el pago de sus cuotas.

<b>Determinación de la Línea de Crédito</b>	Estará en función a la tasa, el flujo de caja neto, el sector económico, el nivel de ventas anual, el modelo de aprobación y determinación del monto a otorgar.
<b>Moneda</b>	Soles
<b>Monto mínimo</b>	S/. 15,000

	Perfil del Cliente		Límites del Producto	
	Sector	Venta Anual Soles	Desde	Hasta
<b>Monto máximo</b>		Hasta 500,000	S/ 50,000	S/ 90,000
		Hasta 1 MM	S/ 60,000	S/ 90,000
		Hasta 2 MM	S/ 100,000	S/ 150,000
	Servicio	Hasta 2,5 MM	S/ 180,000	S/ 250,000
		Mayores a 2,5 MM	S/ 200,000	S/ 300,000
<b>Plazos</b>	18 o 24 meses de acuerdo con lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero			
<b>Período de Gracia</b>	No se contempla período de gracia			
<b>Garantías</b>	Se aplica en algunos casos.			
<b>Consideraciones</b>	Para clientes con posición deudora BCP entre S/750M y S/1.2MM:			
	Si el monto de la línea de la TSN se encuentra entre S/ 175M y S/ 300M, deberá realizarse una revisión anual a la línea otorgada			
<b>Tasas</b>	De acuerdo a la evaluación.			

Fuente: (BCP, 2018)

### Condiciones para la Ampliación de Línea para TSN

Las ampliaciones del monto del préstamo se basan en la evaluación de la capacidad de pago y en las políticas crediticias Proceden considerando lo siguiente

### AMPLIACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO

Fuente: (BCP, 2018)



- 
- Para clientes con antigüedad de negocios entre 12 y 24 meses, a los cuales se les haya brindado una TSN, esta podrá ser ampliada como máximo hasta S/ 30M, siempre y cuando se cumplan las demás condiciones definidas para ampliación de líneas de crédito.
  - Se podrá solicitar la ampliación en cualquier momento que el cliente lo desee después de 6 meses de emitida la tarjeta, siempre y cuando se tengan al menos 6 meses de uso y en la medida que se encuentre dentro de la capacidad de pago del cliente.
  - El monto de ampliación estará determinado por el Monto Optimo a Ampliar.
  - El cliente no debe haber incurrido en atrasos > 30 días en los últimos meses.

---

#### **Condiciones para Modificación de TSN**

La modificación de los plazos de crédito se basa en la evaluación de la capacidad de pago, Procede considerando lo siguiente:

---

#### **AMPLIACIÓN / REDUCCIÓN DE PLAZOS DE LÍNEAS DE CRÉDITO**

---

- El cliente no debe haber incurrido en atrasos > 30 días en los últimos 6 meses
  - La tarjeta debe tener más de 6 meses de emitida
  - El Ejecutivo debe solicitar conformidad al Sub Gerente de Créditos PYME Centralizado, por correo, solo para los casos de reducción de plazo
  - Para el caso de ampliación de plazo no es necesario conformidad, siempre y cuando se mantengan las otras condiciones del crédito y se cumplan las demás condiciones de la Política Crediticia
  - Tener en cuenta que las modificaciones de plazo o de tasa en la TSN se aplican en el cálculo de cuota y se harán efectivas cuando el cliente haya realizado un nuevo retiro o disposición de efectivo
-

**Fuente:** (BCP, 2018)

**Ampliaciones de líneas clientes que califican:**

**Características Generales**

1. Cada Ejecutivo de Negocios recibirá una base con el detalle de clientes que tienen una ampliación pre- aprobada.
  - a. Ampliación solo línea
  - b. Ampliación con rebaja de tasa
  - c. Ampliación con compra de deuda
  - d. Ampliación con rebaja de tasa y compra de deuda
  - e. Rebaja de tasa con compra de deuda. (BCP, 2018)
2. La Ampliación con compra de deuda implica una rebaja de tasa sólo para aquellos clientes que traigan su deuda de afuera.
3. La TSN deberá tener una vigencia mayor o igual a 6 meses.
4. El monto mínimo de la ampliación asciende a S/ 5,000. (BCP, 2018)

CARACTERÍSTICAS	OBSERVACIONES
	> Esta oferta es solo para Clientes “Sin observación”.
	> No se podrán accionar tarjetas que se les haya realizado una ampliación o reducción de línea en los últimos 6 meses.
1. Monto Aprobado	> Si el cliente que aparece en base es una PN que ya viene siendo

		<p>facilitada como PJ, no se debe ampliar. Excepto en el caso de una migración a una EIRL manteniendo el mismo giro que la PN.</p> <p>&gt; No se atienden a clientes con más de 5 entidades financieras, incluyendo al BCP.</p>
2. Plazo	El plazo que tenga actualmente en su TSN.	> No se podrá modificar el plazo de la tarjeta.
3. Tasa	<p>Clientes con Ampliación solo línea:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La tasa que tenga actualmente en su TSN.</li> <li>▪ Clientes con ampliación y rebaja de tasa: La tasa que se indique en la base. (La tasa indicada en la base es menor a la tasa que actualmente tiene la TSN, NO se podrá dar una tasa distinta a la indicada)</li> </ul>	<p>&gt; Sólo se podrá modificar la tasa de clientes de Ampliación y rebaja de tasa.</p> <p>&gt; Sólo se podrá modificar la tasa en la base de clientes de las campañas condicionadas a compra de deuda si contaran con evidencia de pago deuda de otros bancos (puede ser un voucher o comprobante de pago). En caso el cliente no desee el traslado de deuda, puede acceder a la ampliación, pero no se le reducirá la tasa de interés.</p>
4. Filtros	<p>Archivo Negativo al titular y su cónyuge (si es PN), principales accionistas y sus cónyuges (si es PJ) y relacionadas (para PN y PJ). El cliente, titular, cónyuge, accionistas, cónyuges de accionistas y relacionados deben de estar al día en el BCP y con clasificación Normal últimos 2 meses en SBS.</p>	<p>&gt; No se atenderán clientes que registren una ampliación/reducción de línea en los últimos 6 meses (campaña o proceso regular de ampliación)</p> <p>&gt; No se podrá atender a clientes que tengan cónyuges (para PPNN), accionistas (para PPJJ) y relacionados (para PPJJ) en Bandeja Roja o historial</p>

Filtro de Riesgo APTO	negativo No es necesario que los relacionados estén en bandeja verde, pero sí que no estén en bandeja roja.
.	> El Titular y Relacionados deberán tener Clasificación SBS entre 95% y 100% NORMAL 2 últimos meses.

Fuente: (BCP, 2018)

## 1.2 Créditos Efectivo de Negocios Capital de Trabajo.

Son préstamos en cuotas fijas mensuales que permite atender las necesidades financieras de los pequeños y micro empresarios en soles y dolores a créditos cancelatorios no revolventes que se abonan en una cuenta de ahorros o cuenta corriente y que permite el pago de cuotas en forma estructural.

### CN Capital de Trabajo

<b>Moneda</b>	Soles y Dólares
<b>Montos</b>	Mínimo: USD 5,000 ó S/ 15,000 Máximo: USD 400,000 ó S/ 1'200,000
<b>Plazo</b>	18 ó 24 meses, de acuerdo con lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero
<b>Período de Gracia</b>	Puede otorgar Periodo de gracia de 1 o 2 meses.
<b>Desembolso</b>	La fecha de desembolso es la fecha de aprobación. Se efectúa en una cuenta de ahorros / corriente si es PN o PJ

<b>Tasas</b>	Depende de la evaluación.
--------------	---------------------------

Fuente: (BCP, 2018)

### **Pauta Créditos Efectivo de Negocios Capital De Trabajo**

Tipos de Clientes que Califican:

- Clientes MYPE que cuenten con deuda comercial en otras entidades financieras y tengan monto libre de garantías para un producto de Capital de Trabajo.
- Los clientes estarán incluidos en la base de la campaña. (BCP, 2018)

### **Pauta crediticia:**

CARACTERÍSTICAS		OBSERVACIONES
1.	<p>Monto</p> <p>Desde S/.20,000 hasta S/.350,000 (Sujeto al límite de monto libre sin garantía)</p> <p>Monto mínimo a desembolsar: S/ 20,000</p> <p>Solo se podrán desembolsar créditos en moneda: Soles (S/.)</p>	<p>&gt; Si el cliente que aparece en la base es una PN que ya viene siendo facilitada como PJ, no se debe otorgar crédito alguno, excepto, haya migrado a una EIRL manteniendo el mismo giro que la PN.</p> <p>&gt; La posición final del cliente (incluido el crédito campaña) no debe exceder S/.1. 2 millones.</p> <p>&gt; En caso el cliente requiera un monto mayor al aprobado, se podrá atender hasta por un 20% adicional sobre el monto a comprar.Monto mínimo S/20,000</p>

2. Plazo	El crédito tendrá desde 12 hasta 24 cuotas de pago, sin período de gracia.	> No se puede ofrecer un número menor a 12 o mayor a 24 cuotas de pago para el desembolso de una campaña.
3. Tasa	La tasa es la establecida en la base de campaña.	> En caso se requiera una excepción por una tasa menor, se deberá solicitar a través del buzón.
4. Garantías	Se requerirán garantías si la posición deudora, incluyendo la nueva facilidad supera el límite de monto libre máximo sin garantía.	> La garantía deberá de cubrir el exceso del límite de monto libre máximo. > En caso el cliente cuente con una garantía constituida y sea necesaria para cubrir el monto: Tendrá que tener tasación con un máximo de 3 años para desembolsar el crédito. > Debe contar con seguro inmueble.
5. Principales filtros	Revisar filtros del titular y relacionados (Cliente titular Apto – sin observaciones. El negocio debe contar con RUC ACTIVO o Baja Temporal. El Cliente debe contar con Cta. Corriente o Cta. De Ahorros en el BCP sin bloqueos y sin sobregiros. Cliente no debe tener deuda coactiva.	Estas operaciones no deberán ejecutar la Macro de créditos. Si el cliente ya es atendido por otra razón social sobre el mismo negocio no aplica la campaña.

---

Levantamiento de flujo:

En caso el campo sea “NO”, no se realizará visita de levantamiento de flujo de caja.

En caso el campo sea “Requiere” se deberá realizar una visita de levantamiento de flujo de caja. No se podrá otorgar la campaña si el resultado de la visita es:

- El Negocio está en giro prohibido.
- Se ha encontrado indicios de fraude.
- No existe el negocio y los titulares no son ubicables.
- Cuando el negocio se encuentra en quiebra.
- Si el cliente cambió de giro y el nuevo giro se encuentra en giro restringido.
- Cuando el negocio no se encuentra operativo a la fecha.

---

7.Documentos  
a presentar para la  
evaluación

DNI cliente y DNI de los  
relacionados de nivel uno. (Revisar  
Riesgo Único/Grupo Económico y  
nivel de relacionados en la política  
general)  
Recibo de luz, agua o teléfono

Se necesitará el voucher o estado  
de cuenta como evidencia de la  
cancelación, ya que se realizará un  
seguimiento y control a fin de  
corroborar que se canceló  
efectivamente la deuda con la otra  
entidad. De no cumplir con este

---

	<p>Licencia de Funcionamiento en los casos que aplique según la Política Crediticia</p> <p>Último estado de Cuenta de la Deuda que se va a comprar.</p> <p>El cliente deberá firmar adenda de la campaña.</p>	<p>envío se procederá según la indicación en la adenda del contrato.</p> <p>El proceso de contraloría revisará que los voucher de pago de deuda haya sido anexado al file del cliente.</p>
8.Puntos Adicionales de Pauta	<p>En caso la deuda a comprar esté en más de una entidad financiera, será responsabilidad del funcionario y asegurarse que el cliente cancele las deudas.</p> <p>Sí se podrá atender a clientes que hayan sido atendidos con otra campaña en los últimos meses.</p> <p>En caso de que exista discrepancia entre la pauta de la campaña y la Política General MYPE.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; No se atenderán a clientes que no estén considerados en la base de la campaña.</li> <li>&gt; Las excepciones diferentes a tasa deberán canalizarlas a través del buzón</li> <li>&gt; En caso se desea atender a un cliente que no se encuentra en la base y no tiene EENN se deberá pedir excepción al buzón de asesoría de ventas PYME Las Cartas Fianzas serán consideradas dentro de la posición deudora.</li> <li>&gt; En caso el cliente requiera un monto mayor al aprobado en la campaña (incluido el 20% adicional) Se Deberá recurrir a evaluación regular.</li> </ul>
9.Documentos a enviar	<p>En caso se desembolse la campaña Aprobados; Se deberá enviar a Archivo Productos Personales los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Reporte de Evaluación</li> </ul>	<p>* Solicitud de Seguro de Desgravamen Póliza Nro. 34364</p>



- 
- > Contrato de crédito (generales de ley)
  - > Cronograma de Pagos
  - > Certificado seguro de desgravamen
  - > Pagaré a la vista y fianza del pagare.
- 

Fuente: Área de Productos Micro y Pequeña empresa – División de Riesgos Banca Minorista

### **1.3 Compra de Deuda Capital de Trabajo.**

Para los casos de compra de deuda, se podrá comprar la deuda de cualquier otra entidad diferente a la mencionada en la base, salvo a MiBanco. Adicionalmente, el monto mínimo a comprar corresponde a el 30% de la deuda mostrada y como mínimo S/. 3,000. (BCP, 2018)

La compra de deuda implica la consolidación de los créditos de clientes y no clientes en el BCP. (BCP, 2018)

#### **Ventajas Diferenciales**

- Tasa preferencial (disminuye el costo del financiamiento al traer toda la deuda al BCP a una tasa igual o mejorada).
  - Se le ofrece la posibilidad de ampliar la línea de su tarjeta actual.
  - El cliente puede acceder a la amplia variedad de productos y servicios del BCP.
- (BCP, 2018)

#### **Características:**

Las principales características se resumen en el siguiente cuadro:

<b>Definición</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende el traslado de montos de préstamo desde alguna otra institución financiera, con el expreso del cliente.</li> <li>• El monto a comprar corresponde al monto original del crédito otorgado por la otra institución o al saldo deudor al momento de presentar la solicitud.</li> </ul>
<b>Moneda</b>	Soles y Dólares.
<b>Montos</b>	Mínimo: USD 5,000 ó S/ 15,000 Máximo: USD 400,000 ó S/ 1'200,000
<b>Productos a ofrecer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasta el monto máximo definido por el perfil del cliente (S/ 230M, S/ 175M o S/ 90M) vía la TSN.</li> <li>• Hasta S/ 1.2MM o USD 400M vía CN Capital de Trabajo.</li> </ul>
<b>Condiciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deberán ser ingresados como “Créditos Nuevos”.</li> <li>• Cuando la deuda a comprar sea sin garantías, se exigirá que el monto a comprar sea como mínimo S/ 15,000 por operación. Dicho monto puede incluir deudas de varias entidades financieras que totalicen o superen el importe señalado.</li> <li>• No se podrá comprar deuda de créditos de consumo o hipotecarios para vivienda.</li> <li>• Es obligatorio que el ejecutivo realice el envío del Voucher de compra de deuda al Archivo Productos Personales, en</li> </ul>

	<p>un plazo máximo a ser recibido en Archivo de 15 días calendario desde la toma de firmas.</p>
<b>Aprobación de monto adicional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solo en caso de financiamientos con plazos menores o iguales a 24 meses se podrá otorgar un monto adicional al monto trasladado compra de deuda en la medida que la capacidad de pago del cliente justifique el monto a aprobar.</li> <li>En los casos de traslado de garantía hipotecaria, se aprobará un porcentaje adicional al monto de la deuda a comprar que permita cubrir los costos que implique el traslado de la deuda (tasación, gastos notariales, etc.).</li> </ul>
<b>Plazos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No podrán comprarse créditos con plazo original menor a 6 meses.</li> <li>Se buscará respetar los plazos vigentes que tenga el cliente con la otra entidad financiera, considerando que estos no pueden superar el plazo máximo que le corresponde al cliente para la operación, el cual será mostrado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero. Si el plazo a considerar no forma parte de los plazos habilitados en el producto, se elegirá el plazo inmediato superior.</li> </ul>
<b>Garantía</b>	- Según evaluación
<b>Tasas</b>	- Según evaluación

Fuente: (BCP, 2018)

#### **1.4 Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales**

Este producto permite atender los requerimientos financieros de los clientes para afrontar campañas estacionales o necesidades específicas.

Es una línea de crédito pre- aprobada dirigido a los mejores clientes PYME. Esta les permite obtener el capital necesario para obtener el capital necesario para enfrentar un incremento en las ventas del negocio a causa de las campañas estaciones. Estas son: Escolar, Día de la Madre, Fiestas Patrias y Navidad.

##### **Características:**

- Desembolsos desde s/ 2500 hasta s/ 150000.
- Pago hasta en 3 cuotas.
- La tasa de la campaña vendrá indicada y no se brindan excepciones la tasa, dependerá de la fecha de desembolso del crédito. Esto se encuentra determinada por la campaña.
- Beneficios:
- Es un crédito pre aprobado con plazo promedio de desembolso de hasta 2 días.
- Tiene hasta tres meses de período de gracia.
- El cliente puede realizar adelantos de cuota y prepagos sin penalidades.
- No requiere garantías.
- Asesoría personalizada del Ejecutivo Banca PYME.

##### **Tasas De Interés De Los Productos Financieros De Capital De Trabajo**

<b>TARJETA SOLUCIÓN NEGOCIOS</b>	<b>TASA DE INTERÉS</b>
Buen cliente	12 – 21 %

Cliente promedio	22 – 29 %
Cliente riesgoso	>30

Fuente: (BCP, 2018)

### **CRÉDITOS EFECTIVO**

#### **DE NEGOCIOS CAPITAL DE TRABAJO**

Buen cliente	9 – 21 %
Cliente promedio	22 – 29 %
Cliente riesgoso	>30

Fuente: (BCP, 2018)

<b>COMPRA DE DEUDA</b>	<b>TASA DE INTERÉS</b>
Buen cliente	9 – 21 %
Cliente promedio	22 – 29%
Cliente riesgoso	>30

Fuente: (BCP, 2018)

### **CRÉDITO EFECTIVO**

#### **DE NEGOCIOS**

#### **CAMPAÑAS**

#### **ESTACIONALES**

Buen cliente	9 – 20 %
--------------	----------

Cliente promedio	21 – 29 %
Cliente riesgoso	>30

---

Fuente: (BCP, 2018)

## 2.2. Marco conceptual (palabras claves)

- a. **Definición de MYPES**, la legislación peruana define a la MYPE (Pequeña y Micro Empresa) como: “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción. (MEP, 2018)

Microempresa:

- Número total de trabajadores entre uno y diez.
- Niveles de ventas anuales no mayores a 150 UIT.

Pequeña empresa:

- Número total de trabajadores hasta un máximo de cincuenta.
- Niveles de ventas anuales entre 51 y 850 UIT.

- b. Julián Pérez Porto y Ana Gardey.2009, definen al Crédito como “un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que, en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago)”. (Pérez Porto & Gardey, 2009)

- c. Modigliani y Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, busca los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitiendo fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa. (Miller, 1958)
- d. Según Gitman (1996: p. 175), “**el financiamiento** viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica. El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.
- e. **Necesidad de Financiamiento de una Empresa:** Según Gitman (1997), los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. (PREZI, 2018)
- f. Para Aoki Bejar (1988), **la empresa** permite la generación de rentas y su distribución a través de un sistema de acuerdos entre los integrantes de la empresa que no siguen un sistema único y anónimo de recompensas (como sería esperable del mercado) sino que abre el paso a modalidades de negociación entre los grupos de participantes. (Bejar, 1988)
- g. Rey Pérez, José Luis (2016), define a la **Accesibilidad** como una cualidad de aquello que resulta accesible. El adjetivo accesible, por su parte, refiere a lo que es de comprensión o entendimiento sencillo que está estrechamente ligada a la igualdad, en concreto a la igualdad de oportunidades y hace referencia a eliminar todos aquellos obstáculos que dificultan tal igualdad. (Rey Pérez, 2016)

- h. Lucila Vetancurt en su libro “prestaciones de servicios” (2017), define a **Productos Financieros** como el contrato, acción, bono u obligación de deuda que equivale a una cantidad monetaria, puede ser una inversión simple (sin derecho a propiedad) u otorgar derechos de propiedad sobre una empresa.(Vetancurt, 2017)
- i. Según Martínez, R. (2009), será **Ingreso** todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico. (Martinez, 2009)
- j. Marx y Keynes (2017), el concepto de **Interés** hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad.
- k. Medina, Dilenia (2013) el **Valor** es una cualidad que confiere a las cosas, hechos o personas una estimación, ya sea positiva o negativa.
- l. José Ortega y Gasset (2015) La noción de **Tasa de Interés**, por su parte, hace foco en el porcentaje al que se invierte un capital en un determinado período de tiempo. Podría decirse que la tasa de interés es el precio que tiene el dinero que se abona o se percibe para pedirlo o cederlo en préstamo en un momento en particular.

## **2.3. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)**

### **2.3.1. Antecedentes Nacionales**

- a. (Sanchez Sandoval Natalia, 2017) en su tesis que titula “LIMITACIONES QUE TIENEN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LIMA NORTE, PARA ACCEDER A UN CRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO” para obtener el título profesional de Licenciado en



Administración de Negocios Internacionales en la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos en la Universidad San Martín de Porres, concluye en lo siguiente:

1. De acuerdo a nuestra investigación podemos concluir que la elusión tributaria por parte de las Mypes si tiene incidencia en el acceso de los crédito como ya hemos mencionado, el 80% de los Bancos (BCP, BANBIF, INTERBANK y BBVA) indican que es motivo de rechazo que las empresas sean informales, es decir, que exista omisión de sus ventas reales, dado que estas instituciones financieras no consideran otros documentos que no existan dentro de los puntos mencionados en sus requisitos (libros de ventas internos, anotaciones u otros) y que a su vez no hayan sido declarados ante la Sunat. Así mismo el BANCO SCOTIABANK indica que no tiene mayor relevancia que las empresas sean informales debido a que estas deben contar con otros documentos que son importantes y primordiales para el banco como son las garantías.

2. En cuanto a las garantías exigidas por las entidades financieras se concluye que estas no son accesibles dado que el 71% de las Mype al momento de constituir su empresa no contaban con ningún tipo de garantía debido a que sólo tenían el dinero necesario para el inicio de sus actividades, sin embargo, una minoría de las Mypes que representan el 29 % indicaron que cuentan con garantías tales como activo fijo, avales, dinero en efectivo.

3. Por otro lado, en base al análisis de las propuestas de créditos solicitados por las Mype, los bancos si consideran un factor influyente que estas cuenten con un tipo de garantía para avalar la operación, de no cumplir con lo requerido, la propuesta de crédito será RECHAZADA.

4. Un factor muy importante es que cada entidad bancaria es autónoma e independiente en manejar el porcentaje de apalancamiento, sin embargo, el nivel de apalancamiento máximo que manejan los bancos es de 3 puntos (pasivo) contra su patrimonio. Por parte de las Mypes se precisa que no manejan la información exacta del total de sus pasivos (deudas a otras entidades financieras,

Sunat, operaciones por pagar, pago a proveedores) por consiguiente no tienen conocimiento si se encuentran o no apalancadas.

b. (Lourdes, 2019) en su tesis que titula “LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU REPERCUSIÓN EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES EN LIMA NORTE” para obtener el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Piura, concluye en lo siguiente:

1. El nivel de acceso a fuentes de financiamiento por parte de las Mypes de Lima Norte es bajo, el 40% de las Mypes encuestadas afirmó que nunca han tenido acceso y el 30% de ellas muy pocas veces. Lo cual va de la mano con que la mayoría de estas empresas han tenido dificultades para poder acceder a financiamiento de terceros, pues el 43% indicó que siempre han tenido dificultades; en relación a ello, el 58% de las encuestadas afirmó que la principal dificultad son los intereses altos y el 23% indicó que es la cantidad de documentación solicitada como requisito previo. Cabe mencionar, que, si bien sabemos que el nivel de acceso es limitado, queda pendiente identificar cual es la razón principal de que eso sea así, sin embargo, se puede intuir que se relaciona con la informalidad de algunas Mypes.

2. Los recursos financieros obtenidos de las fuentes de financiamiento serían destinados por las Mypes para la compra de mercadería y/o materia prima. El 63% de las encuestadas destinarían estos recursos para la compra de mercadería y/o materia prima, lo cual va relacionado con la necesidad de capital de trabajo poder llevar a cabo sus actividades con normalidad, lo cual es una necesidad de financiamiento de corto plazo. Asimismo, el 34% afirmó que usarían dichos fondos para realizar alguna nueva inversión en el negocio como por ejemplo compra de nuevos equipos o ampliación de local, es decir una inversión a largo plazo la cual se relaciona con el crecimiento

empresarial. Esto lleva a pensar que el uso que le dan las Mypes a los recursos financieros que obtienen, está orientado principalmente al crecimiento de sus ventas y capacidad.

## **CAPÍTULO III**

### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1. Hipótesis**

##### **a. Hipótesis general**

Los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú si son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

##### **b. Hipótesis específicas**

- a) La Tarjeta Empresarial Solución Negocios si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- b) El Crédito Efectivo de Negocios Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- c) La Compra de Deuda de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- d) El Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

#### **3.2. Identificación de Variables e Indicadores**

##### **3.2.1. Variable Independiente**

X. PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BCP.

##### **3.2.2. Variable Dependiente**

Y. ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS.

### 3.3. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Productos Financieros que ofrece el BCP.	Son productos de financiación todos aquellos que puede utilizar una empresa u organización para captar fondos con los que financiara su actividad, para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.	• Tarjeta Solución Negocios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas anuales</li> <li>• Sector económico</li> <li>• Tasa de interés</li> <li>• Antigüedad de la empresa.</li> <li>• Mora Crediticia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Data numérica del área MYPE del Banco de Crédito del Perú 2017.</li> <li>• Cuestionario</li> </ul>
		• Crédito Efectivo de Negocios Capital de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas anuales</li> <li>• Sector económico</li> <li>• Tasa de interés</li> <li>• Antigüedad de la empresa.</li> <li>• Mora Crediticia.</li> </ul>	
		• Compra de Deuda Capital de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas anuales</li> <li>• Sector económico</li> <li>• Tasa de interés</li> <li>• Antigüedad de la empresa.</li> <li>• Mora Crediticia</li> </ul>	
Accesibilidad	Posibilidad de acceder a cierta cosa o facilidad para hacerlo.	• Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas anuales</li> <li>• Sector económico</li> <li>• Tasa de interés</li> <li>• Antigüedad de la empresa.</li> <li>• Mora Crediticia</li> </ul>	Data numérica de MYPES tuvo el banco de crédito período 2017.
		• Crecimiento de las MYPES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de las empresas</li> <li>• Ventas anuales</li> <li>• Cultura financiera</li> <li>• Formalidad en la constitución de la empresa.</li> </ul>	

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica**

El presente trabajo de investigación será desarrollado en el ámbito geográfico de Banco de Crédito del Perú, del departamento de Cusco, Provincia de Cusco, distrito de Cusco, del período 2017.

Ubicado en la región sur oriental del Perú, el cual comprende zonas andinas y parte de la selva alta. Limita al norte con Ucayali, al sur con Arequipa y Puno, al este con Madre de Dios y Puno y al oeste con Arequipa, Apurímac, Ayacucho y departamento de Junín.

Superficie: 71 986,50 km<sup>2</sup>

Latitud Sur: 13° 30' 45"

Longitud oeste: entre meridianos 73° 59' 52" y 73° 57' 45"

Densidad demográfica: 16,7 hab./km<sup>2</sup>.

Población: 1 205.527 habitantes.

Capital: Cusco (3.399 msnm)

Provincias: Acomayo, Anta, Calca, Canas, Canchis, Cuzco, Chumbivilcas, Espinar, La Convención, Paruro, Paucartambo, Quispicanchi y Urubamba.

Distritos: 112.

#### **4.2. Tipo y nivel de investigación**

##### **4.2.1. Tipo de investigación**

El presente trabajo es una investigación de tipo aplicada ya que su objetivo es resolver problemas prácticos para satisfacer las necesidades de la sociedad, estudiando hechos y fenómenos

de utilidad práctica, el problema está establecido y es conocido por el investigador. (Roberto Hernández Sampieri, 2014)

En la presente investigación se aplica las teorías de las MYPES, y se desarrolla los diferentes productos financieros que ofrece el Banco de Crédito del Perú y se determina la accesibilidad que hay de estos productos en las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

#### **4.2.2. Nivel de Investigación**

La siguiente investigación está bajo el enfoque cuantitativo, se usa la recolección de datos para probar hipótesis (Roberto Hernández Sampieri, 2014, pág. 4), con un nivel de investigación descriptivo – explicativo.

Descriptivo, se busca especificar las características y beneficios importantes de los diferentes productos financieros que ofrece el Banco de Crédito del Perú a las MYPES. (Roberto Hernández Sampieri, 2014, pág. 80)

Explicativo, se usa la recolección de datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y pretende establecer las causas de porque un producto financiero puede ser o no accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco y en qué condiciones se manifiesta o porque se relaciona las dos variables. (Roberto Hernández Sampieri, 2014, pág. 85)

#### **4.3. Unidad de análisis**

Está dada por los micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de Capital de Trabajo en el Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017.

#### 4.4. Población de estudio

La población de estudio está dada por los micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de Financiamiento de Capital de Trabajo en el Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017.

#### 4.5. Tamaño de muestra

La muestra se encuentra constituida por 70 micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de financiamiento de capital de trabajo y micro y pequeños empresarios que ya cuentan con un producto financiero del Capital de Trabajo en el Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017:

<b>CLIENTES BCP QUE CONSULTARON Y/O SE SOMETIERON A UNA EVALUACIÓN CREDITICIA CUSCO - 2017</b>	
Tarjeta Solución Negocios	880
Crédito efectivo de Negocios capital de trabajo	548
Compra de Deuda Capital de Trabajo	141
Crédito efectivo de negocios campañas estacionales	140
<b>TOTAL</b>	<b>1709</b>



Para estimar de la muestra según la fórmula que plantean Munch Lourdes y Ángeles Ernesto, para población finitas.

$$n = \frac{Z \times p \times q \times N}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

**Dónde:**

N = Tamaño de la muestra

Z = Desviación estándar (para el intervalo de confianza de 95% es 1,96)

p = Probabilidad a favor (p = 0,5)

q = Probabilidad en contra (q = 0.5)

e = margen de error permitido (e = 0,05) = 5 %

N = tamaño de la población (N = 1709)

Aplicando la formula tenemos:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (1709)}{(1709- 1) (0,05)^2 + (1,96)^2(0,5) (0,5)}$$

El total de la muestra ajustada: 70 elementos objetos de estudio.

**Selección de muestra**

MProbabilística, Aleatoria y al Azar

**4.6. Técnicas de selección de muestra**

Para el siguiente trabajo se utiliza la técnica de muestreo probabilístico, porque todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos o seleccionados y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis.

#### 4.7. Técnicas de recolección de información

Las técnicas que permitieron recabar la información necesaria son las siguientes:

- a. **La encuesta.** - La encuesta se realizó a los micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de Financiamiento de Capital de Trabajo en el Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017. Para poder recabar la información requerida a través de un cuestionario de preguntas.
- b. **Análisis documental.** – Esta es muy importante para lograr los objetivos mediante revisiones bibliográficas, documentales, normas, revistas, informes y acceso a información de internet.

#### 4.8. Técnica de análisis e interpretación de la información

Las técnicas que se aplican para el análisis e interpretación de la información son las siguientes:

- a. **El cuestionario.** - Es de mucha importancia para poder realizar los análisis respecto a los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú en la accesibilidad a los créditos de las micro y pequeñas empresas de la ciudad del Cusco, período 2017.
- b. **Guía de análisis documental.** - Se realizan los apuntes de la información más importante respecto a el análisis de los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú en la accesibilidad a los créditos de las micro y pequeñas empresas de la ciudad del Cusco, período 2017.

#### 4.9. Técnica para demostrar la verdad o falsedad de la hipótesis

Se demuestra la hipótesis mediante la técnica de la hipótesis nula que es la afirmación que se pondrá a prueba. En este tipo de prueba, la fórmula consiste en encontrar la media de la muestra y se compara con el error estándar para determinar cuál es mayor y aceptar la hipótesis nula. En

otras palabras, esto se aproxima a cuán seguro (o convencido) se está de la hipótesis y el nivel de confianza. (Roberto Hernández Sampieri, 2014, pág. 104)

## **CAPÍTULO V**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

El presente capítulo tiene por finalidad presentar el proceso que conlleva a la demostración de la hipótesis señalada en el presente trabajo de investigación cuyo enunciado es el siguiente:

#### **Hipótesis General**

Los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú si son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

#### **Hipótesis Específicas**

- a) La Tarjeta Empresarial Solución Negocios si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- b) El Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- c) La Compra de Deuda de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.
- d) El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

El análisis e interpretación de resultados lo enfocamos desde los siguientes puntos de vista:

## PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO

PRODUCTOS DE CAPITAL DE TRABAJO	Nº DE CLIENTES	TARJETA SOLUCION NEGOCIOS	CRÉDITOS EFECTIVO DE NEGOCIOS CAPITAL DE TRABAJO	COMPRA DE DEUDA CAPITAL DE TRABAJO	LOS CRÉDITO EFECTIVO DE NEGOCIOS CAMPAÑAS ESTACIONALES	MORA
<b>FUNCIONARIO</b> <b>A</b>	<b>310</b>	71%	48%	18%	5%	33%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>B</b>	<b>260</b>	58%	67%	12%	12%	22%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>C</b>	<b>146</b>	68%	38%	7%	8%	47%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>D</b>	<b>289</b>	76%	25%	11%	6%	15%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>E</b>	<b>310</b>	81%	50%	5%	8%	29%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>F</b>	<b>207</b>	56%	55%	3%	8%	15%
<b>FUNCIONARIO</b> <b>G</b>	<b>187</b>	53%	60%	6%	9%	24%

### 5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

#### Resultados de la Encuesta

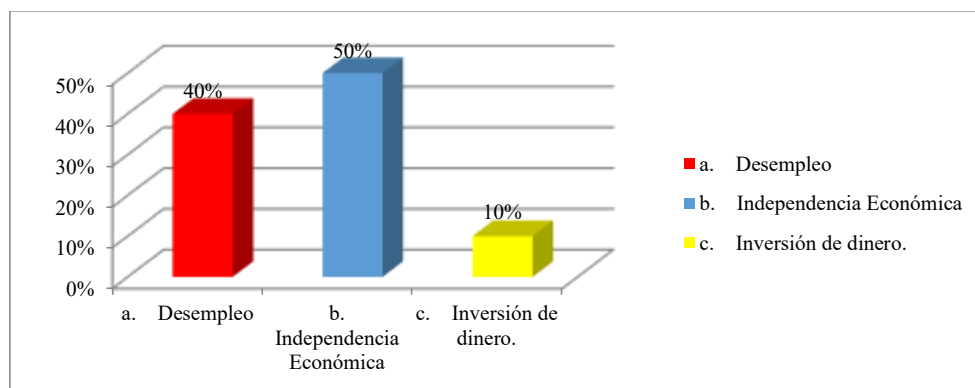
#### VARIABLE Y: ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

**Tabla 1**  
**¿Cuál fue el motivo que le impulso a crear una MYPE?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Desempleo	28	40%
b. Independencia Económica	35	50%
c. Inversión de dinero.	7	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 1**  
**¿Cuál fue el motivo que le impulso a crear una MYPE?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

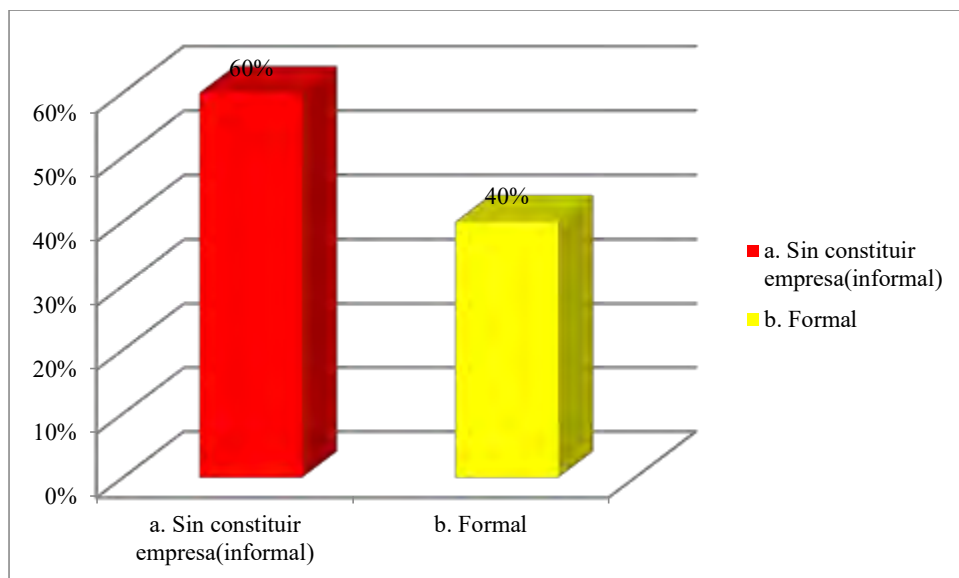
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco, Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 40 % Desempleo, 50% Independencia Económica y un 10% Inversión de Dinero.

**Tabla 2**  
**¿Cuál fue el inicio de su actividad?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Sin constituir	42	60%
empresa(informal)	28	40%
b. Formal		
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 2**  
**¿Cuál fue el inicio de su actividad?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

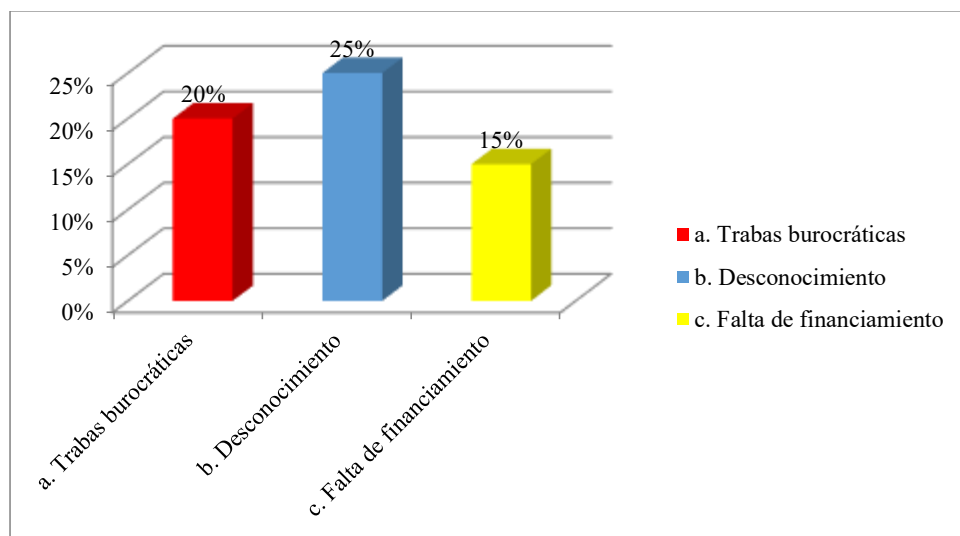
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco, Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 60 % Sin constituir empresa (informal) y Formal un 40%.

**Tabla 3**  
**En el caso que la respuesta de la anterior pregunta sea la opción a ¿Cuál fue el motivo para ser informal?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Trabas burocráticas	9	33%
b. Desconocimiento	12	42%
c. Falta de financiamiento	7	25%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 3**  
**En el caso que la respuesta de la anterior pregunta sea la opción a ¿Cuál fue el motivo para ser informal?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron a las 28 personas que respondieron la anterior pregunta con la alternativa informal, y cual fue el motivo un 33% respondió Trabas burocráticas, 42%, desconocimiento, un 25% falta de financiamiento.

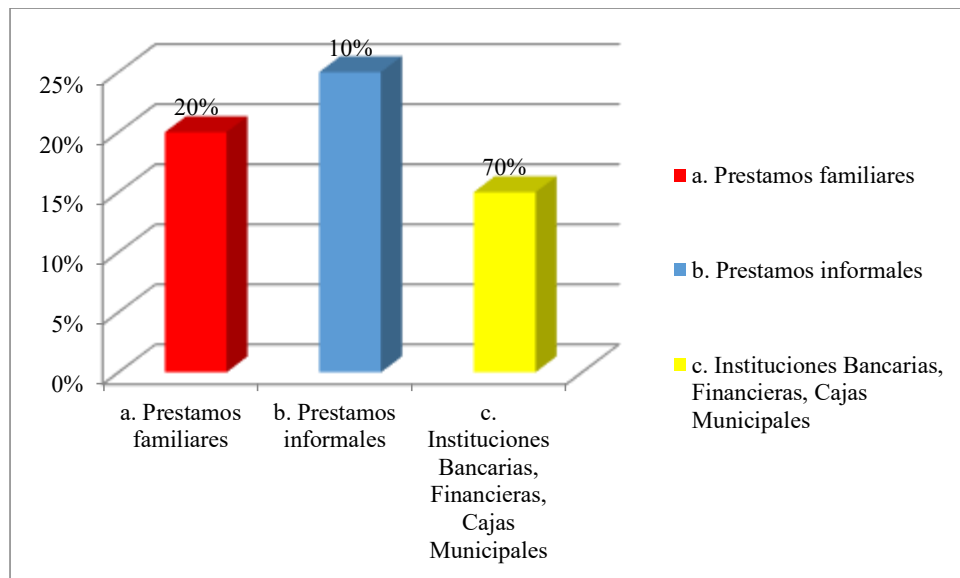
**Tabla 4**  
**¿Cuál fue el financiamiento para su capital inicial de trabajo?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Prestamos familiares	14	20%
b. Prestamos informales	7	10%
c. Instituciones Bancarias, Financieras, Cajas Municipales	49	70%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada



**Figura 4**  
**¿Cuál fue el financiamiento para su capital inicial de trabajo?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

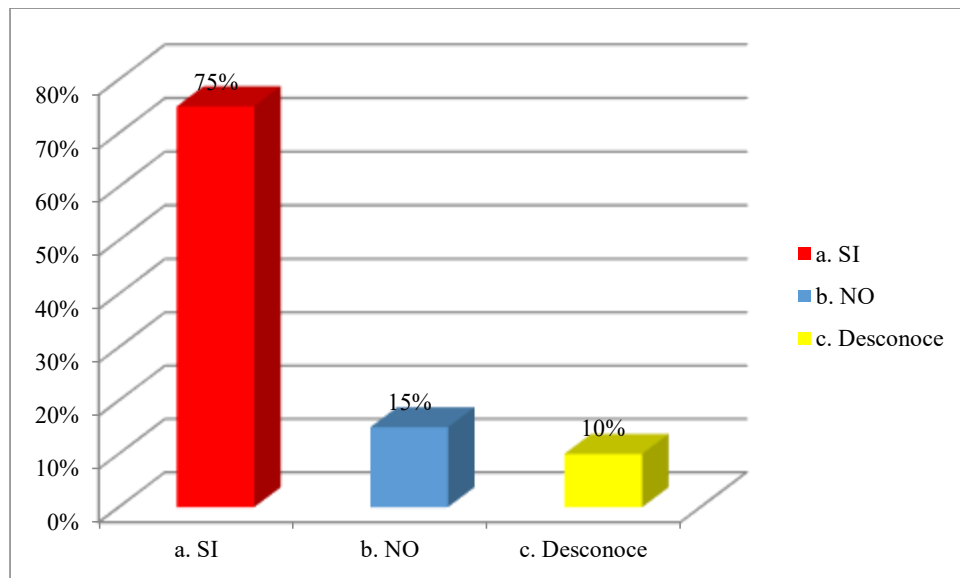
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los clientes consideran importante financiarse por Instituciones Bancarias, Financieras, Cajas Municipales un 70%, prestamos familiares 20% y prestamos informales 10%.

**Tabla 5**  
**¿Usted cree que la condición de formal o informal afecta al otorgamiento de créditos?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	11	15%
c. Desconoce	6	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 5**  
**¿Usted cree que la condición de formal o informal afecta al otorgamiento de créditos?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

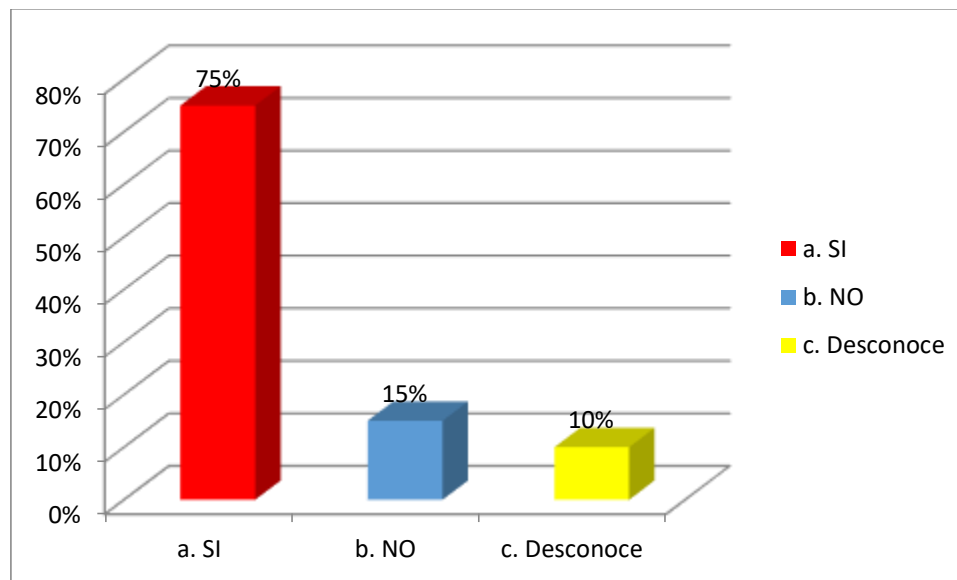
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los clientes encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 15% negativo y un 10% desconoce.

**Tabla 6**  
**¿Usted cree que las garantías reales es un factor principal que afecta el otorgamiento del crédito a las MYPES?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	11	15%
c. Desconoce	6	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 6**  
**¿Usted cree que las garantías reales es un factor principal que afecta el otorgamiento del crédito a las MYPES?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

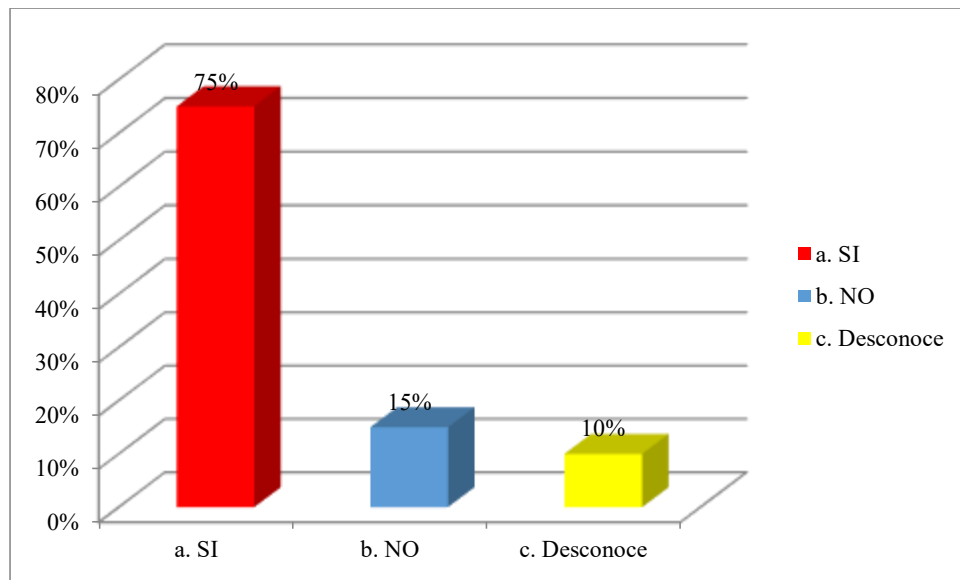
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 15% negativo y un 10% desconoce.

**Tabla 7**  
**¿Cree usted que el tamaño de su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	11	15%
c. Desconoce	6	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 7**  
**¿Cree usted que el tamaño de su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

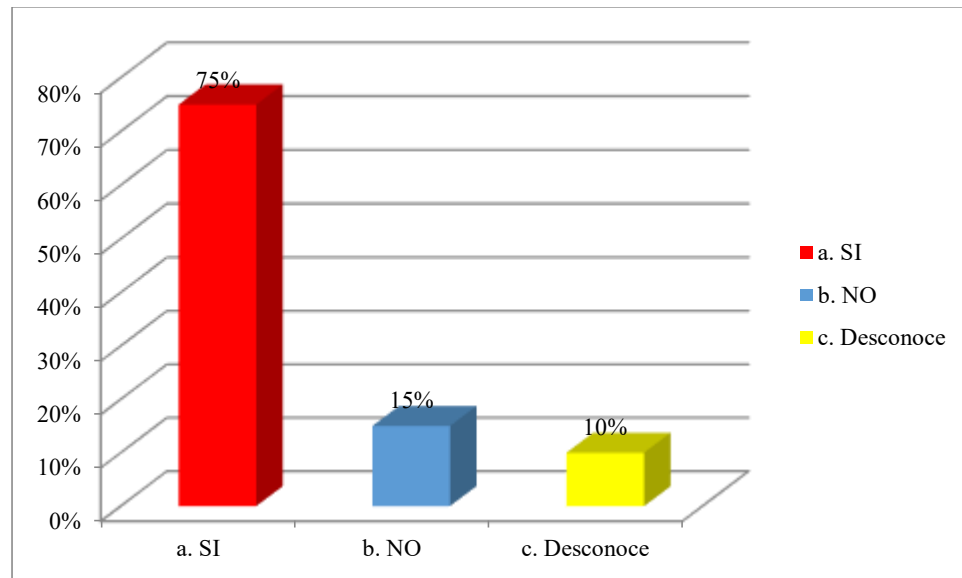
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 15% negativo y un 10% desconoce.

**Tabla 8**  
**¿Cree usted que el rubro en que se desempeña su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	11	15%
c. Desconoce	6	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 8**  
**¿Cree usted que el rubro en que se desempeña su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

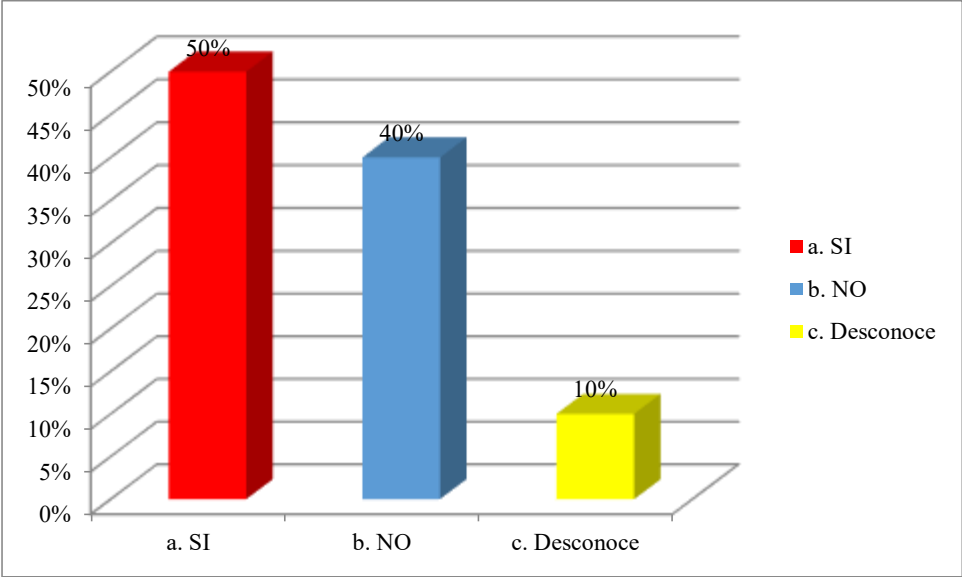
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 15% negativo y un 10% desconoce.

**Tabla 9**  
**¿Considera importante tener una cultura financiera (dominio de habilidades, conocimientos, practicas), para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo para su empresa y otorgamiento de créditos?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	35	50%
b. No	21	30%
c. Desconoce	14	20%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 9**  
**¿Considera importante tener una cultura financiera (dominio de habilidades, conocimientos, practicas), para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo para su empresa y otorgamiento de créditos?**



Fuente: Encuesta aplicada

**INTERPRETACIÓN**

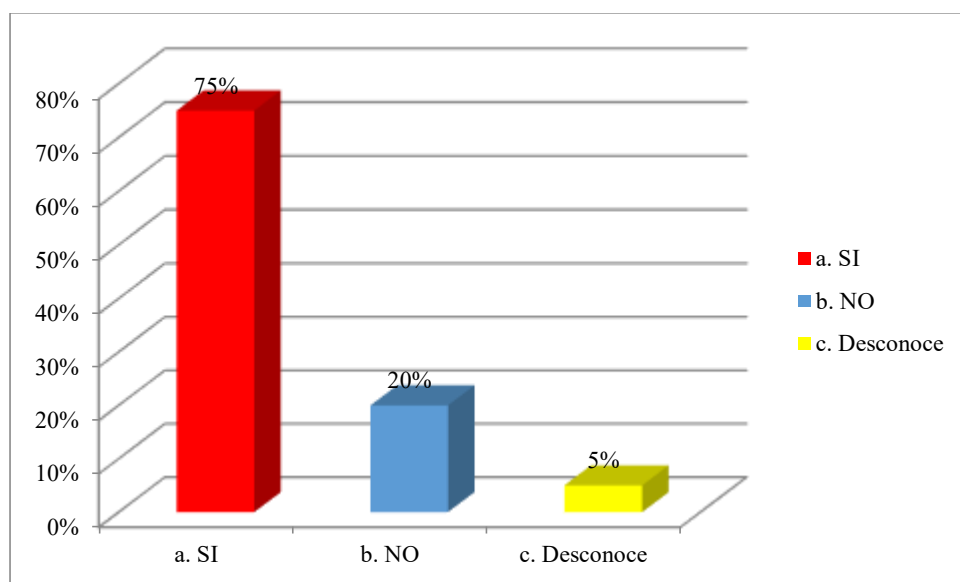
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 50% de forma afirmativa, 30% negativo y un 20% desconoce.

**Tabla 10**  
**¿Cree usted que las entidades financieras consideran importante capacitar a sus clientes para la toma de decisiones financieras?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	14	20%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 10**  
**¿Cree usted que las entidades financieras consideran importante capacitar a sus clientes para la toma de decisiones financieras?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 20% negativo y un 5% desconoce.

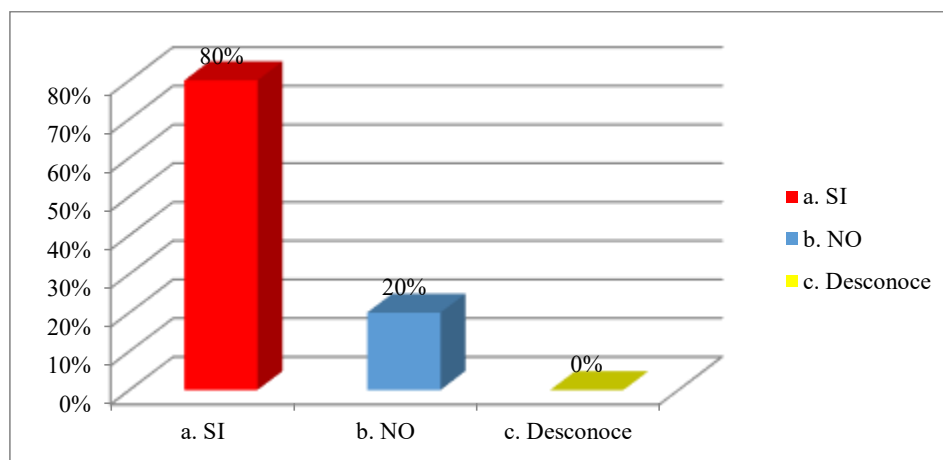
## **VARIABLE X: PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ.**

**Tabla 11**  
**¿Usted tiene conocimiento de los Productos Financieros que ofrece el Banco de Crédito a las MYPES?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	56	80%
b. No	14	20%
c. Desconoce	0	0%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 11**  
**¿Usted tiene conocimiento de los Productos Financieros que ofrece el Banco de Crédito a las MYPES?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 80% de forma afirmativa, 20% negativo y un 0% desconoce.

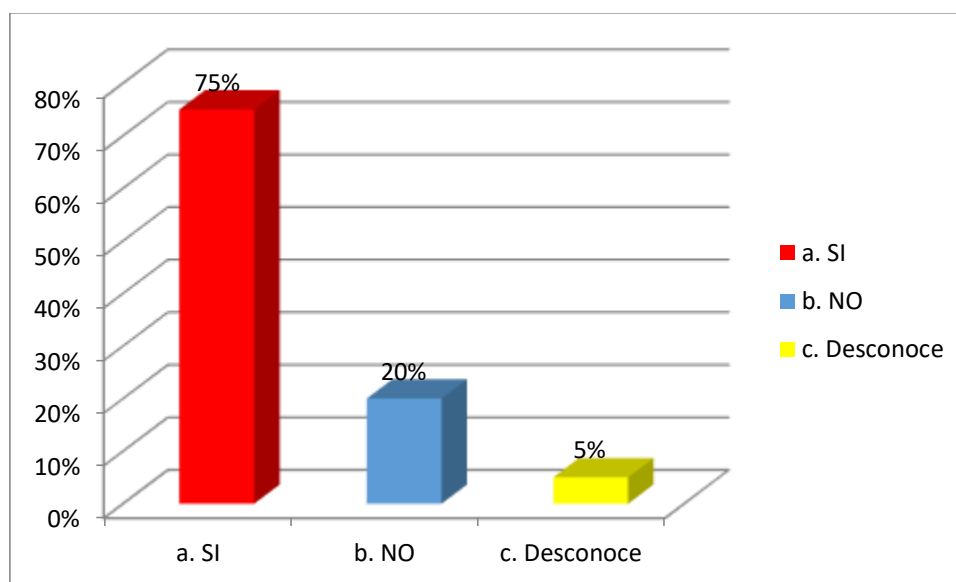
**Tabla 12**  
**¿Usted considera que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos y servicios?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	14	20%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada



**Figura 12**  
**¿Usted considera que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos y servicios?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

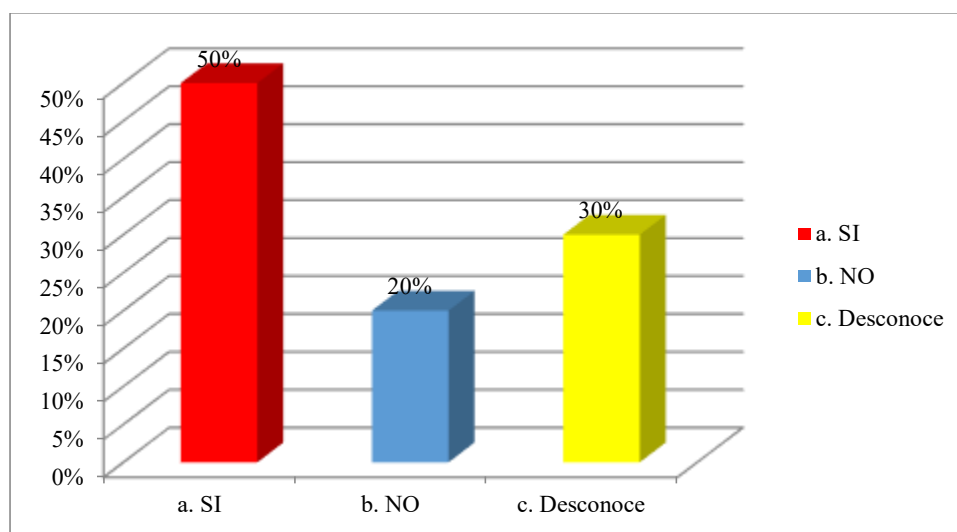
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 20% negativo y un 5% desconoce.

**Tabla 13**  
**¿Usted cree que las tasas de interés que maneja el Banco de Crédito son accesibles para las MYPES?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	35	50%
b. No	14	20%
c. Desconoce	21	30%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 13**  
**¿Usted cree que las tasas de interés que maneja el Banco de Crédito son accesibles para las MYPES?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

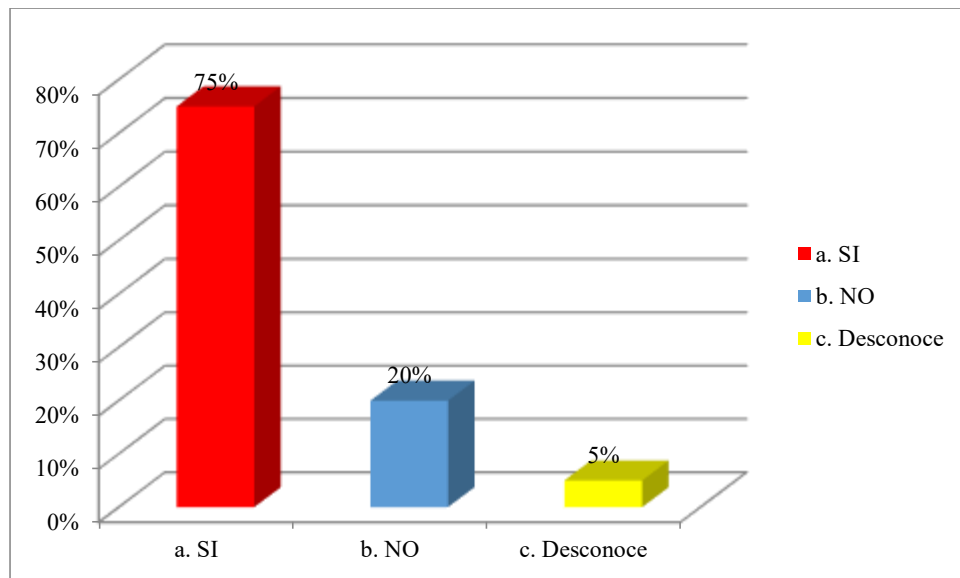
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 50% de forma afirmativa, 20% negativo y un 30% desconoce.

**Tabla 14**  
**¿Alguna vez se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	14	20%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 14**  
**¿Alguna vez se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

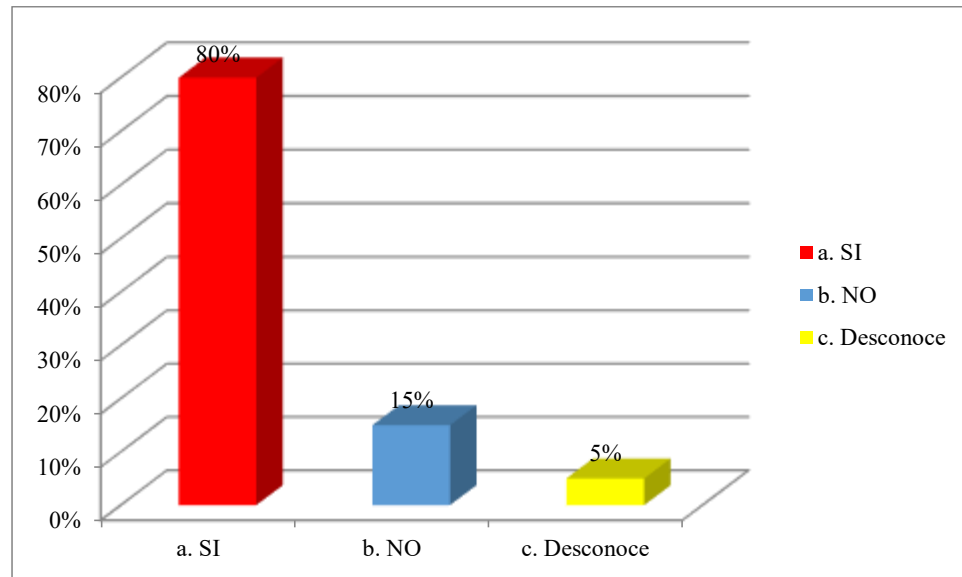
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 20% negativo y un 5% desconoce.

**Tabla 15**  
**¿Considera que, para el Banco de Crédito del Perú, es muy importante para el otorgamiento de algún producto financiero, alguna documentación formal de sus ventas anuales?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	56	80%
b. No	11	15%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 15**  
**¿Considera que, para el Banco de Crédito del Perú, es muy importante para el otorgamiento de algún producto financiero, alguna documentación formal de sus ventas anuales?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

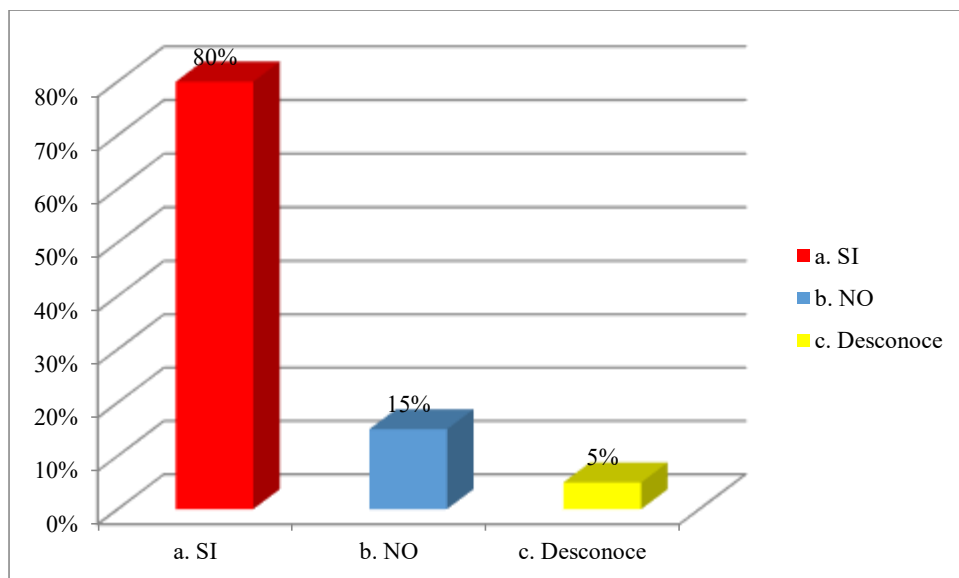
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 80% de forma afirmativa, 15% negativo y un 5% desconoce.

**Tabla 16**  
**¿Considera como un factor importante el plazo en el que se le otorga un préstamo?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	14	20%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 16**  
**¿Considera como un factor importante el plazo en el que se le otorga un préstamo?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 20% negativo y un 5% desconoce.

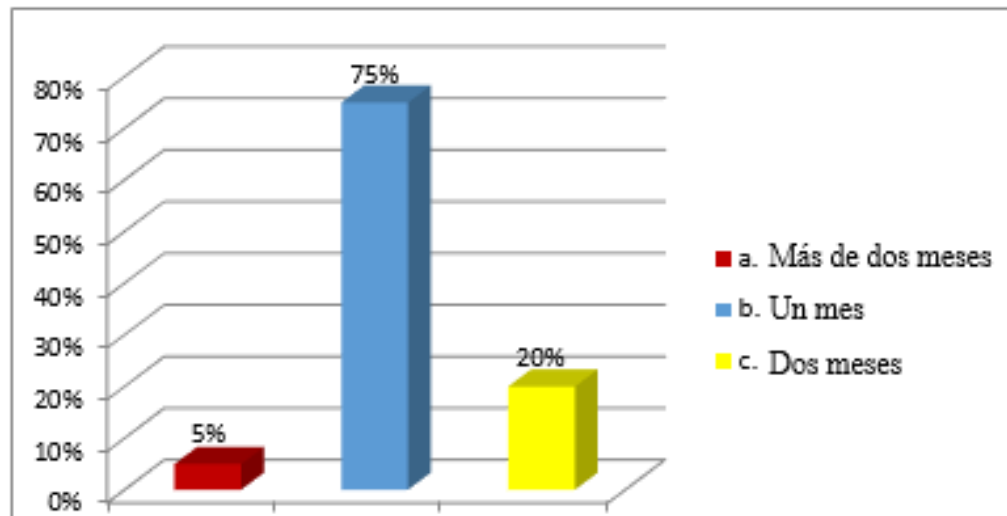
**Tabla 17**  
**En caso que haya usted sacado algún crédito con el banco, ¿Cuánto tiempo duro desde la evaluación hasta el otorgamiento de crédito?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Un mes	52	75%
b. Dos meses	17	30%
c. Más de dos meses	1	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 17**

**En caso que haya usted sacado algún crédito con el banco, ¿Cuánto tiempo duro desde la evaluación hasta el otorgamiento de crédito?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% le toma solo un mes, 30% dos meses y más de dos meses 5%.

**Tabla 18**

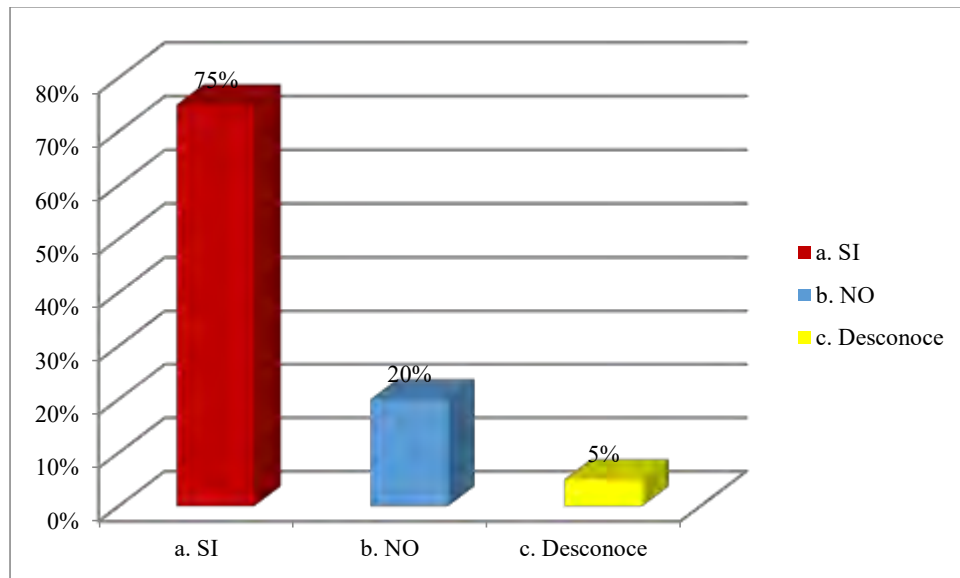
**En caso que se haya sometido a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú, ¿fue fácil para usted demostrar evidencia de sus ventas anuales?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	53	75%
b. No	14	20%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 18**

**En caso que se haya sometido a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú, ¿fue fácil para Usted demostrar evidencia de sus ventas anuales?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 75% de forma afirmativa, 20% negativo y un 5% desconoce.

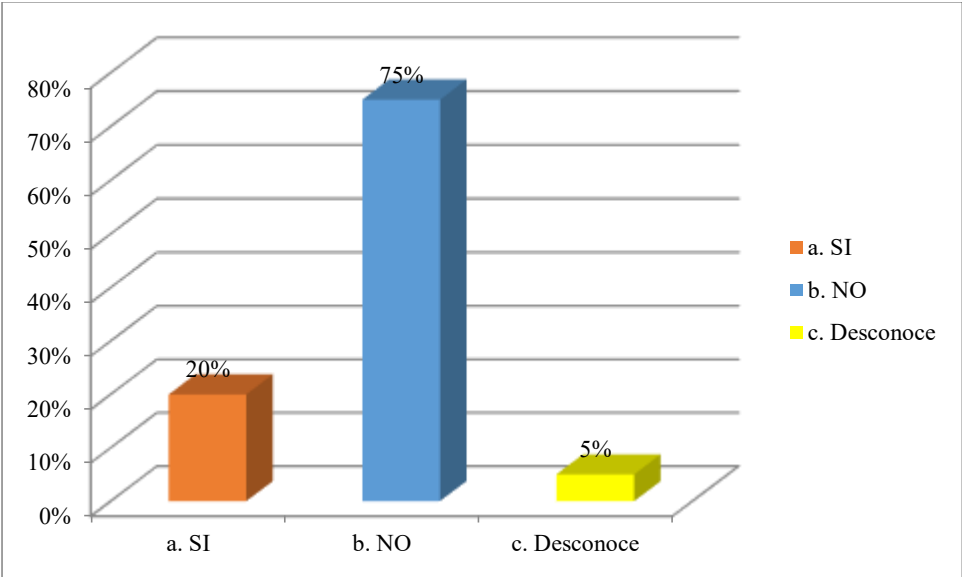
**Tabla 19**

**En caso que su empresa sea informal, ¿considera usted que el Banco de Crédito, al momento de sacar un Préstamo le dio facilidades para formalizarse?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. Si	14	20%
b. No	53	75%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 19**  
**En caso que su empresa sea informal, ¿considera usted que el Banco de Crédito, al momento de sacar un Préstamo le dio facilidades para formalizarse?**



Fuente: Encuesta aplicada

**INTERPRETACIÓN**

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 20% de forma afirmativa, 75% negativo y un 5% desconoce.

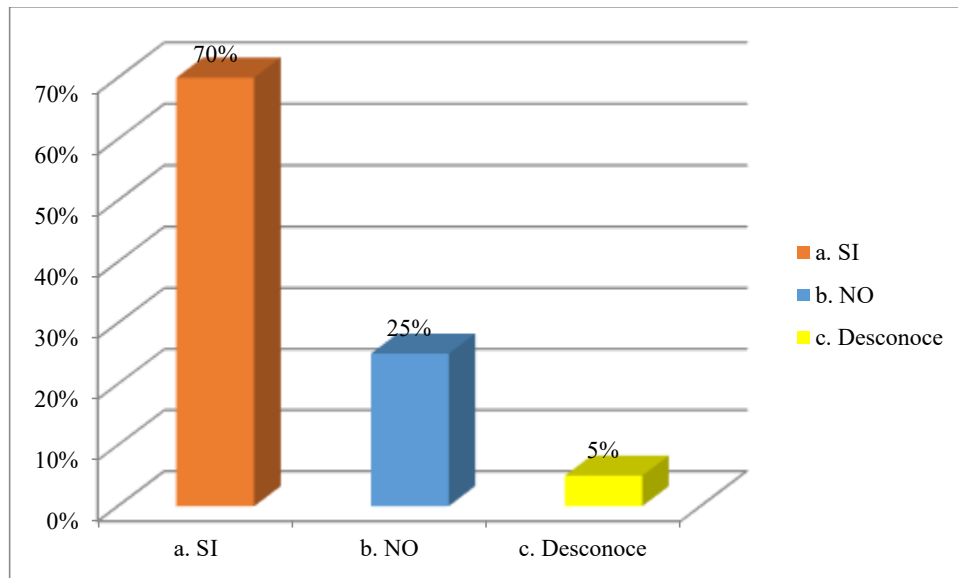
**Tabla 20**  
**¿La tarjeta Empresarial “Solución Negocios” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**

C	Nro	%
a. SI	49	70%
b. NO	18	25%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada



**Figura 20**  
**¿La tarjeta Empresarial “Solución Negocios” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

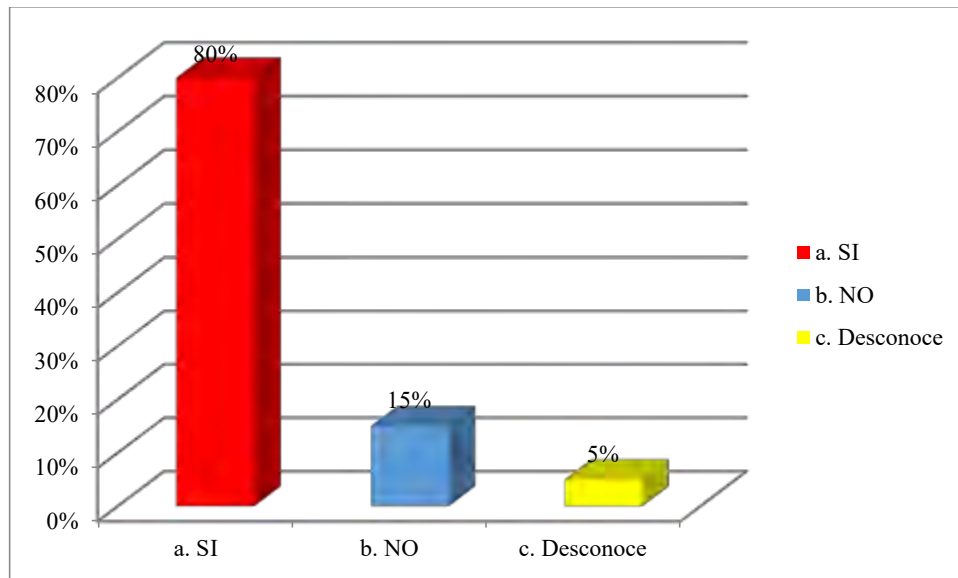
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 70% de forma afirmativa, 25% negativo y un 5% desconoce.

**Tabla 21**  
**¿El Crédito Efectivo de Negocio de Capital de Trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. SI	56	80%
b. NO	11	15%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 21**  
**¿El Crédito Efectivo de Negocio de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

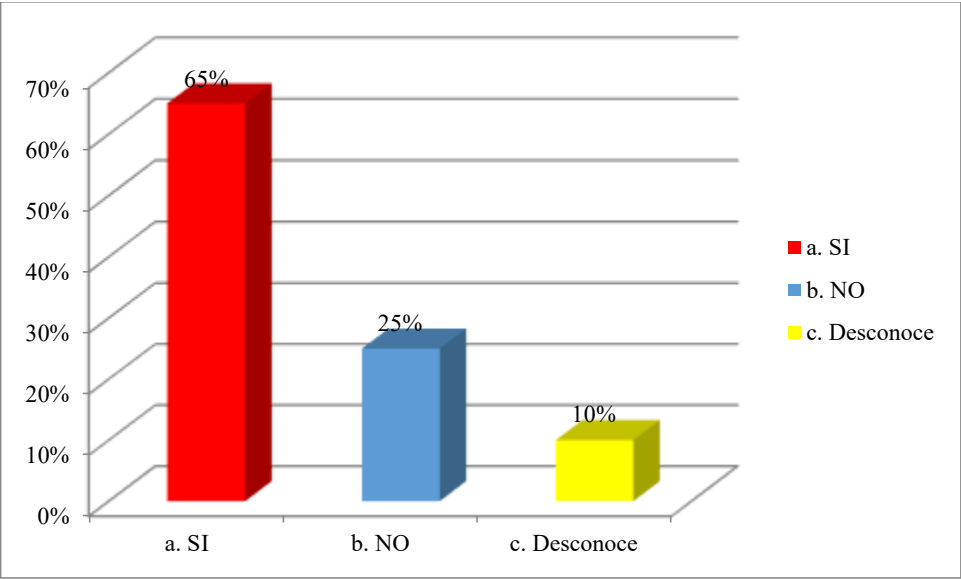
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 80% de forma afirmativa, 15% negativo y un 5% desconoce.

**Tabla 22**  
**¿La compra de deuda de “Capital de Trabajo” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. SI	46	65%
b. NO	18	25%
c. Desconoce	6	10%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 22**  
**¿La compra de deuda de “Capital de Trabajo” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**



Fuente: Encuesta aplicada

**INTERPRETACIÓN**

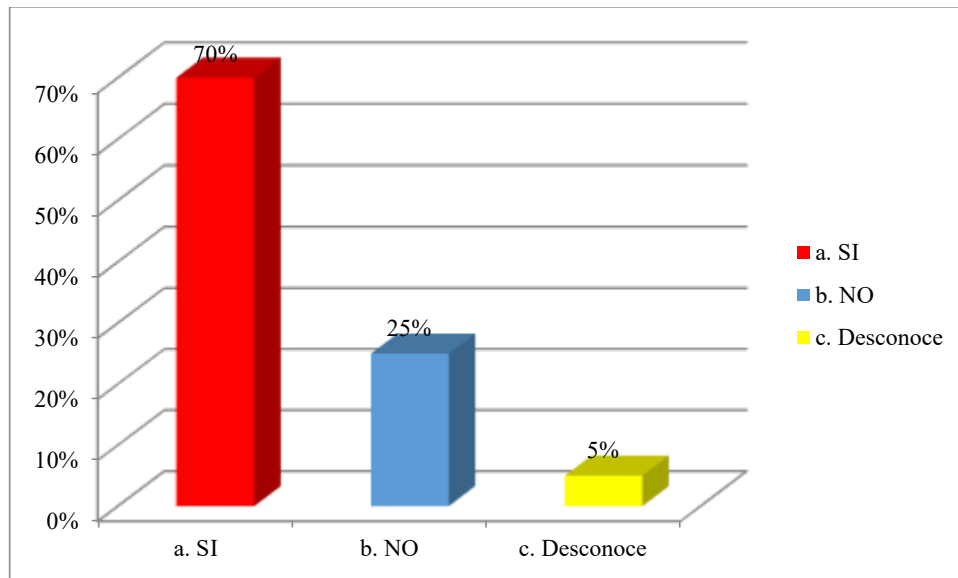
Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 65% de forma afirmativa, 25% negativo y un 10% desconoce.

**Tabla 23**  
**¿El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**

ALTERNATIVAS	Nro	%
a. SI	53	70%
b. NO	14	25%
c. Desconoce	3	5%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuesta aplicada

**Figura 23**  
**¿El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?**



Fuente: Encuesta aplicada

## INTERPRETACIÓN

Las encuestas se realizaron en el horario de oficina, a personas que estuvieron en espera o en cola para realizar sus transacciones financieras en los ambientes del área de MYPE del Banco de Crédito del Perú, oficina Cusco. Frente a la pregunta formulada, los encuestados respondieron un 70% de forma afirmativa, 25% negativo y un 5% desconoce.

### 5.2. Prueba de hipótesis

#### APLICACIÓN DEL PROGRAMA ESTADÍSTICO IBM SPSS STATISTICS V. 21

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo según las encuestas, a continuación, confrontamos las hipótesis utilizando el programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21:

Arribando a los siguientes resultados:

#### Hipótesis General

Los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú si son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.

## Hipótesis específicas

a) La Tarjeta Empresarial Solución Negocios si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

## Frecuencias

### Estadísticos

Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a la Tarjeta Empresarial Solución Negocios, Período 2017.

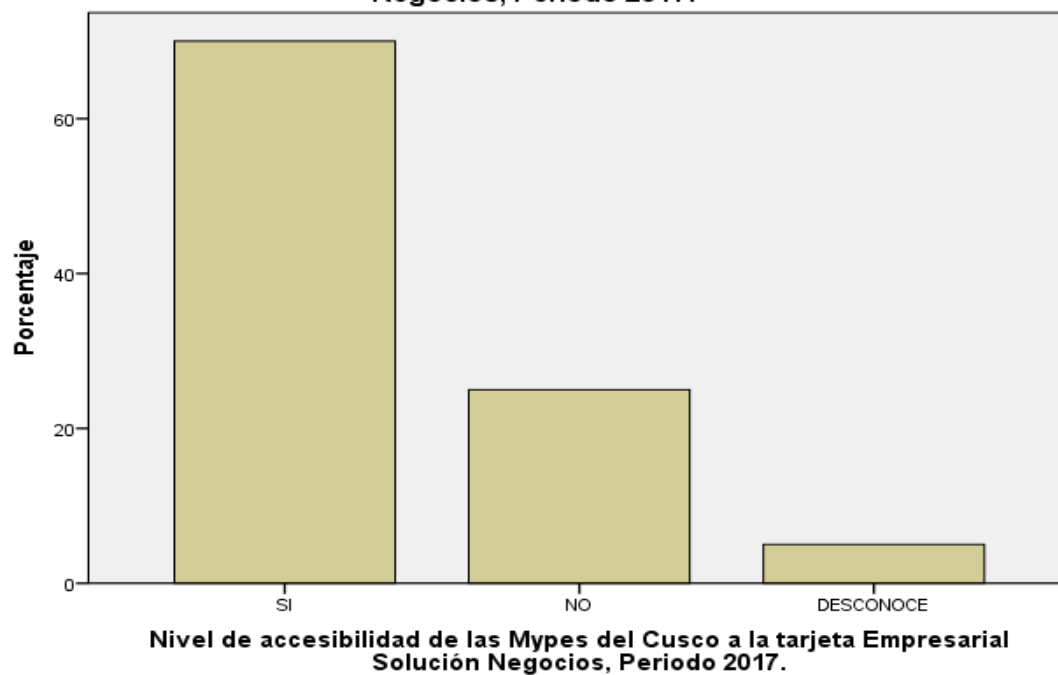
N	Válidos	70
	Perdidos	0

Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a la tarjeta Empresarial Solución Negocios, Período 2017.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	49	70.0	70.0	70.0
	NO	18	25.0	25.0	95.0
	DESCONOCE	3	5.0	5.0	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

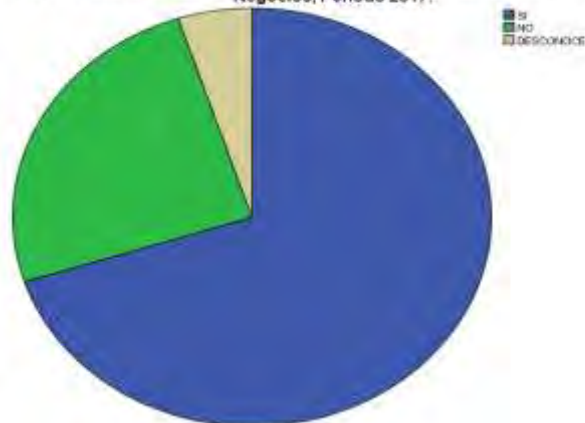
Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

**Nivel de accesibilidad de las Mypes del Cusco a la tarjeta Empresarial Solución Negocios, Periodo 2017.**

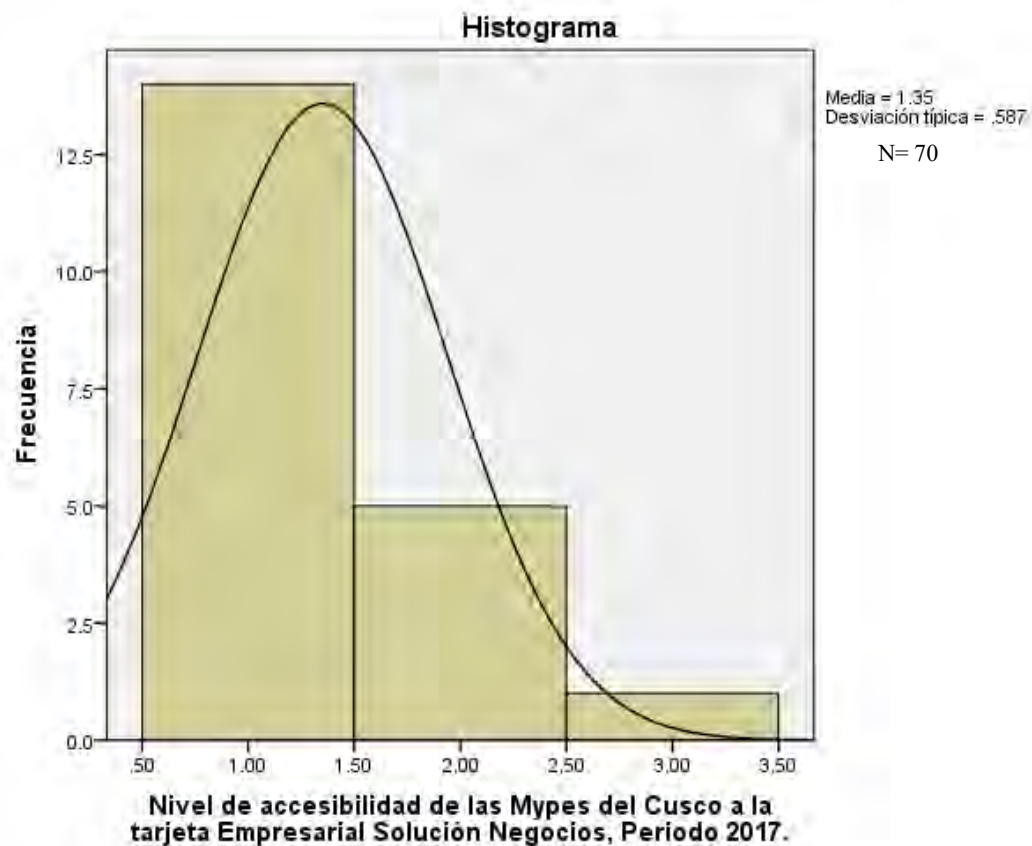


Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

**Nivel de accesibilidad de las Mypes del Cusco a la tarjeta Empresarial Solución Negocios, Periodo 2017.**



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

## INTERPRETACIÓN

Se ha comprobado que la tarjeta Empresarial Solución Negocios si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

**b) El Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo de las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.**

**Frecuencias**

**Estadísticos**

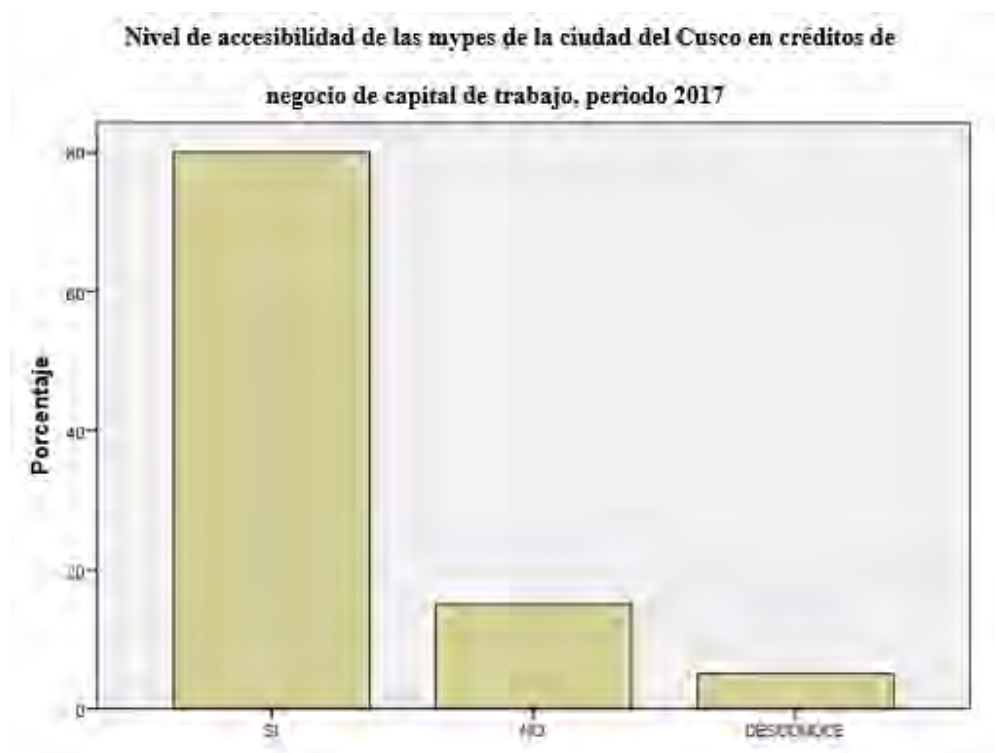
Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a los créditos Efectivo de Negocios de Capital de Trabajo, Período 2017.

N	Válidos	70
	Perdidos	0

**Nivel de accesibilidad de las MYPES de La ciudad del Cusco al Crédito Efectivo de Negocios de Capital de Trabajo, Período 2017.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	56	80.0	80.0	80.0
	NO	11	15.0	15.0	95.0
	DESCONOCE	3	5.0	5.0	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

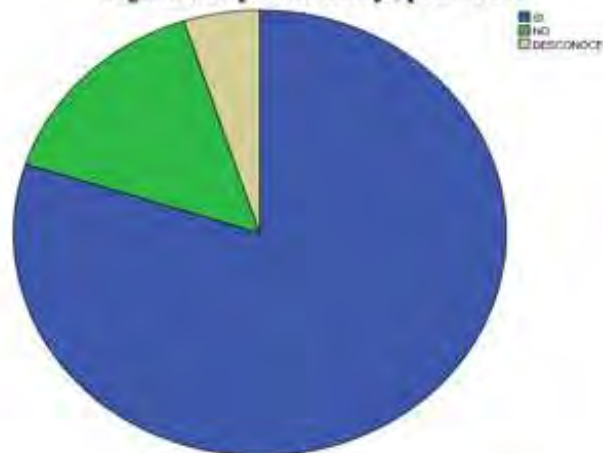
Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



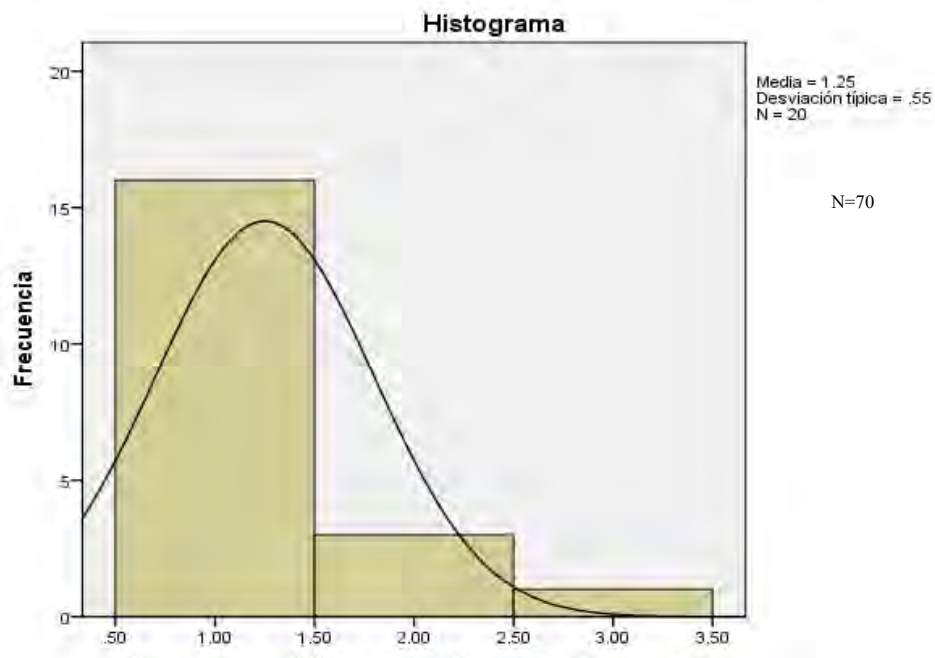
Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Nivel de accesibilidad de las mypes de la ciudad del Cusco en créditos de  
negocio de capital de trabajo, periodo 2017



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

## INTERPRETACIÓN

Se ha comprobado que los créditos Negocios de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

c) La Compra de Deuda de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

## Frecuencias

### Estadísticos

Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a la Compra de Deuda de Capital de Trabajo, Período 2017.

N	Válidos	70
	Perdidos	0

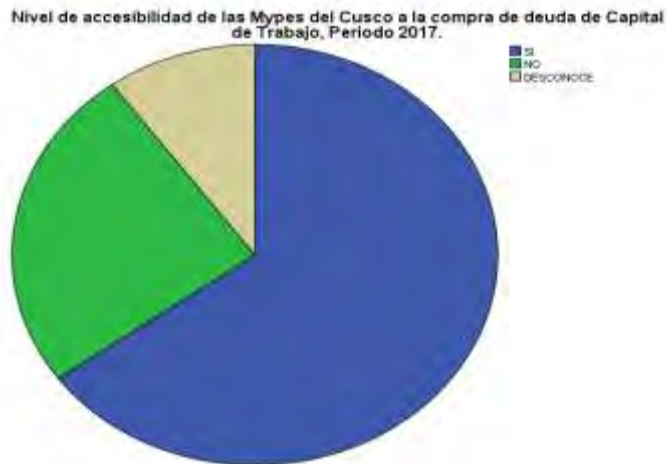
Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a la Compra de Deuda de Capital de Trabajo, Período 2017.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	46	65.0	65.0	65.0
NO	18	25.0	25.0	90.0
DESCONOCE	6	10.0	10.0	100.0
Total	70	100.0	100.0	

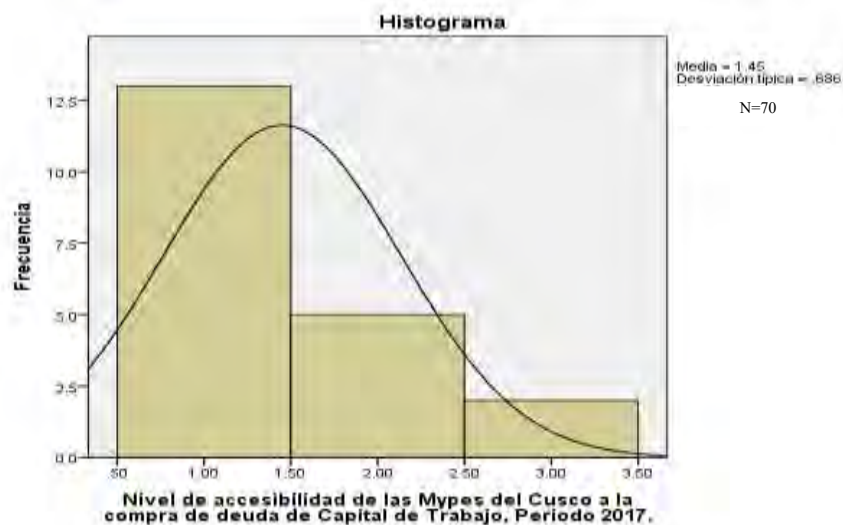
Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

## INTERPRETACIÓN

Se ha comprobado que la Compra de Deuda de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

**d) El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.**

**Frecuencias**

**Estadísticos**

Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco a la Consolidación de Deudas de Corto Plazo, Período 2017.

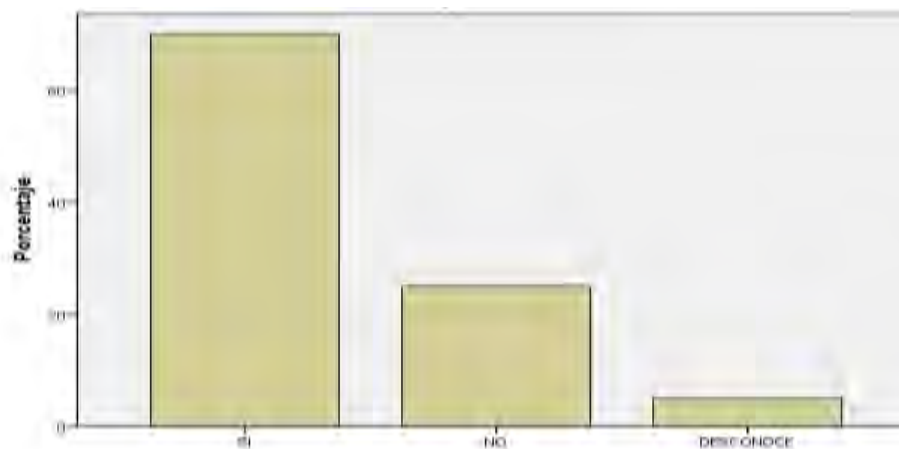
N	Válidos	70
	Perdidos	0

**Nivel de accesibilidad de las MYPES de la ciudad del Cusco al Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales, Período 2017.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	53	70.0	70.0	70.0
NO	14	25.0	25.0	95.0
Válidos DESCONOCE	3	5.0	5.0	100.0
Total	70	100.0	100.0	

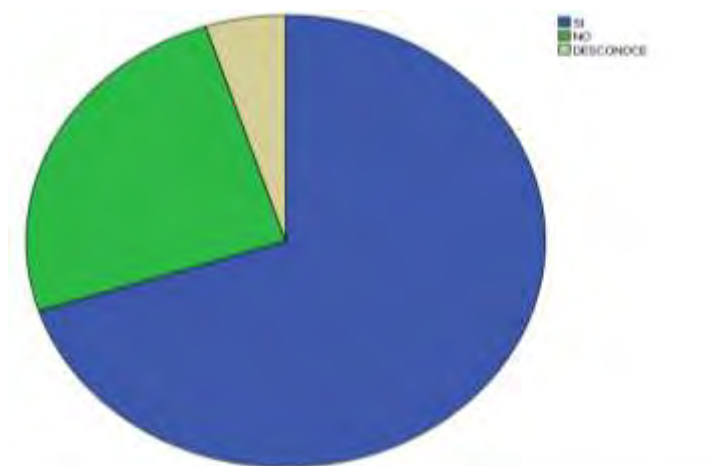
Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

Nivel de accesibilidad de las MYPES del Cusco del crédito efectivo de negocios campañas estacionales, Período 2017.

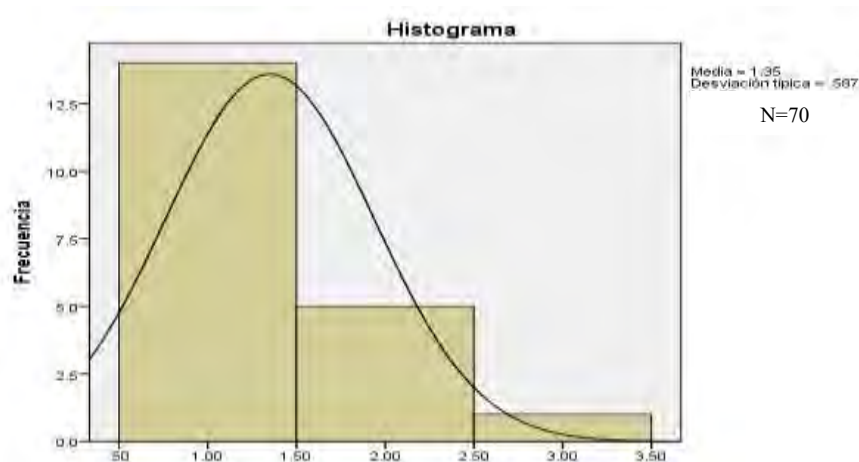


Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

**Nivel de accesibilidad de las MYPES del Cusco al Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales, Período 2017.**



Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21



**Nivel de accesibilidad de las MYPES del Cusco del crédito efectivo de negocios campañas estacionales, Período 2017.**

Fuente: Programa estadístico IBM SPSS Statistics V.21

## INTERPRETACIÓN

Se ha comprobado Nivel de accesibilidad del Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales, si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.

## CONCLUSIONES

De la encuesta aplicada a los micros y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de financiamiento de capital de trabajo en el Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si la Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando el resultado que el 70% de los encuestados indica que la tarjeta Empresarial Solución Negocios que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°20.

2. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si el Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando el resultado de que el 80% de los encuestados indica que el Crédito Efectivo de Negocio Capital de Trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 15% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°21.

3. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si la Compra de Deuda de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando los siguientes resultados: el 65% de los encuestados indica que la compra de deuda de Capital de Trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú si es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 10% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°22.

4. Se demuestra el cumplimiento del objetivo respecto a determinar si el Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017, mostrando los siguientes resultados: el 70% de los encuestados indica que la consolidación de deudas de corto plazo que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de los micros y pequeños empresarios, un 25% indica que no es accesible y un 5% desconoce de la accesibilidad, según tabla y figura N°23.

## **RECOMENDACIONES**

1.- En base al resultado obtenido en la tabla y figura N°1 se tiene que al 50% de clientes los motivo a crear una MYPE la independencia económica, también en las tablas y figuras N°2 y N°3 nos dicen que el 60% de los clientes iniciaron sus actividades de manera informal y que estos lo hicieron así por desconocimiento, lo que nos lleva a pensar que muchos de ellos no tienen a algún asesor que los pueda orientar y las tablas y figuras N°4 y N°5 nos dicen que el 70% de ellos inician sus proyectos solicitando financiamiento de instituciones bancarias, financieras, cajas municipales, etc. Además, ese mismo 70% dice que es más fácil acceder a un crédito teniendo la condición de formal. Estos resultados nos llevan a recomendar que se debería tener mayor tiempo de trabajo en campo para buscar a aquellos clientes emprendedores que están en la búsqueda de su independencia económica y que no se encuentran en las bases de datos del banco, también que el contacto a cada cliente debe llevarse de manera más exhaustiva, así mismo aprovechar estos acercamientos para orientarlos a lograr la formalización de sus negocios y así ellos puedan conseguir el acceso más rápido a los diferentes productos financieros que tiene el banco para ellos como son: La Tarjeta Solución de Negocios, Crédito Efectivo de Negocios Capital de Trabajo, Compra de Deuda Capital de Trabajo y Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales, lo cual contribuiría al crecimiento de las carteras de créditos.

2.- De acuerdo al resultado obtenido de la tabla y figura N°6 nos dice que el 75% de clientes cree que el tener garantías reales es un factor principal para el otorgamiento de crédito, también según los resultados de las tablas y figuras N°7 y N°8 nos da que el 75% de los clientes creen que el tamaño y rubro de sus empresas influyen en el otorgamiento de un crédito, así mismo el resultado de la tabla y figura N°9 nos dice que el 50% de los clientes considera importante el tener una cultura financiera para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo



y el otorgamiento de créditos, además la tabla y figura N°10 nos da como resultado que el 75% de los clientes creen que las entidades financieras consideran importante la capacitación para la toma de decisiones financieras. Estos resultados nos llevan a recomendar que la orientación a los clientes sea permanente, ya que es vital para que ellos puedan obtener los financiamientos de manera más rápida y sencilla, además informarles siempre que los créditos que se les otorgan es en base a la necesidad y tamaño de sus negocios, entonces el banco también puede empezar a realizar campañas informativas para impulsar los negocios de sus clientes y posibles clientes; como por ejemplo la importancia de la adquisición de activos fijos y otras garantías reales para la obtención de sus créditos, de éste modo los clientes lograrán tener una mayor visión y tomarán mejores decisiones financieras a corto, mediano y largo plazo.

3.- Los resultados obtenidos de la tabla y figura N°11 nos dice que un 80% de los clientes si conocen los productos del Banco de Crédito a las MYPES, así mismo el 75% de clientes indica que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos según la tabla y figura N°12, también un 50% de los clientes menciona que las tasas de interés son accesibles para sus MYPES según tabla y figura N°13, y además el 75% de clientes menciona que en algún momento se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito según tabla y figura N°14 y que a un 75% de clientes le fue fácil demostrar evidencia de sus ventas anuales según tabla y figura N°18. Lo que nos lleva a recomendar que se debería empezar a comunicar a los clientes por los canales virtuales para impulsar la llegada de la información de los diferentes productos del banco, también sería bueno contar con algún aplicativo que ayude con la simulación de sus productos crediticios con las tasas reales y requisitos que deberían cumplir los clientes para poder acceder, repotenciando así el otorgamiento de los diferentes productos de Capital de Trabajo.

4.- Por último, los resultados de la tabla y figura N°15 nos dice que el 80% de los clientes cree que el Banco de Crédito considera importante alguna documentación formal de sus ventas, lo cual es muy cierto, también hay un 75% de los clientes considera muy importante los plazos de otorgamiento de sus créditos según tabla y figura N°16, además un 75% de clientes que han sacado préstamo indica que en aproximadamente un mes se les realizó la evaluación y otorgamiento de sus créditos solicitados según tabla y figura N°17. Lo cual nos lleva a recomendar que se debería agilizar más los procesos en el otorgamiento de los créditos para poder competir y ganar a los otros bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, edpymes y cooperativas que vienen a ser la competencia directa, también sugerir a las gerencias encargadas que se puedan replantear los plazos de otorgamiento de los créditos de acuerdo a cada zona o región, ya que cada ciudad es diferente en su cultura, mercado, tradiciones y economía, por consiguiente los rubros son variados de una ciudad a otra y eso no está comprendido en el reglamento de créditos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bárcena, A., Prado, A., Cimoli, M., & Pérez, R. (2013). Cómo mejorar la competitividad de las PYMES en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. CEPAL, 9-39.

Casana, M. (2013). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma. Tesis.

De La Mata, G. (2005). Nuevos Instrumentos Financieros de apoyo a la financiación de las pequeñas y medianas empresas como estrategia de desarrollo local. Paper - Fondo

Europeo de Inversiones Advisory Services, 58 - 71.

Hernandez Sampieri, R., & Fernández Collado, C. (2010). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill.

Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento, Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Obtenido de USAID PERU:  
[http://2013.comunidadilgo.org/contenido/portal/portaldoc201\\_3.pdf?0156b23%2054dbfac532599c5d359cb4f9b](http://2013.comunidadilgo.org/contenido/portal/portaldoc201_3.pdf?0156b23%2054dbfac532599c5d359cb4f9b)

Competencia y Eficiencia en el Sector Myp página de Sentinel, directora Yanina Cáceres Lima-Perú

Contabilidad bancaria y de seguros, Mgt. C.P.C. Máximo Villalba Pacheco y C.P.C.C. Gabriel Mozo Ayma, Pág. 12-16, 25-26, 2013, Cusco – Perú.

Productos financieros y alternativas de financiación, Banco de Credito del Peru, [www.viabcp.com](http://www.viabcp.com) 2018.

Productos y servicios financieros, operaciones bancarias, C.P.C Armando Villacorta Cavero,  
Instituto Pacífico, Pág. 21-22, Lima, 2011.

Alcances de la ley de micro y pequeña empresa (PYME), Perú  
PYMES, <http://peruPYMES.com/modules/news/article.php?storyid=90>

Crecimiento de las PYMES -RPP NOTICIAS, ECONOMIA. Asbanc, 19 de Abril 2013,  
[http://www.rpp.com.pe/2013-04-19-cajeros-corresponsales-crecen-39-7-a-marzo-de-2013-noticia\\_587054.html](http://www.rpp.com.pe/2013-04-19-cajeros-corresponsales-crecen-39-7-a-marzo-de-2013-noticia_587054.html)

www.Cofide.com [http://www.rpp.com.pe/2013-04-11-cofide-estima-que-existen-3-5-millones-de-MYPES-en-el-peru-noticia\\_584566.html](http://www.rpp.com.pe/2013-04-11-cofide-estima-que-existen-3-5-millones-de-MYPES-en-el-peru-noticia_584566.html)

Evolución del Sistema Financiero, SBS.  
[http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/jer/jer\\_interna.aspx?are=0&pfl=0&jer=148](http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/jer/jer_interna.aspx?are=0&pfl=0&jer=148)

Importancia de la Financiación en la PYME, GUIA EMPRESARIAL (AJE Confederación), 2011,  
[http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco\\_recursos/recurso\\_11.pdf](http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf)

Accesibilidad a productos financieros de las MYPES BCRP, Milton Vega (Subgerente del Sistema de Pagos del BCRP), 2017 <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/Moneda-146/Moneda-146-06.pdf>

NIC 32 instrumentos financieros, ACTUALIDAD EMPRESARIAL, Marzo 2016,  
[http://www.aempresarial.com/web/revitem/5\\_14889\\_95861.pdf](http://www.aempresarial.com/web/revitem/5_14889_95861.pdf)

**ANEXOS**

## ANEXO No 1 Matriz de consistencia

### “ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017”

I.- PROBLEMA:	II.- OBJETIVOS:	III.-HIPOTESIS:	IV.- VARIABLES.	VI.- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN TIPO DE INVESTIGACIÓN	Población:
<p><b>Problema principal</b> ¿Los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017?</p> <p><b>Problemas específicos</b> a) ¿La Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?  b) ¿El Crédito Efectivo de Negocio de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?  c) ¿La Compra de Deuda de Capital de Trabajo es accesible a las</p>	<p><b>Objetivo General.</b> Determinar si los productos financieros de capital de trabajo del Banco de Crédito del Perú son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> a) Determinar si la Tarjeta Empresarial Solución Negocios es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.  b) Determinar si el Crédito Efectivo de Negocio de Capital de Trabajo es accesible a las MYPES de la ciudad de Cusco, Período 2017.  c) Determinar si la Compra de Deuda de Capital de Trabajo es</p>	<p><b>Hipótesis General</b> Los productos financieros de Capital de Trabajo del Banco de Crédito del Perú si son accesibles a créditos para las MYPES de la ciudad del Cusco, período 2017.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b> a) La Tarjeta Empresarial Solución Negocios si es accesible a las MYPES de la ciudad de Cusco, Período 2017.  b) El Crédito Efectivo de Negocios de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.</p>	<p><u>Variable independiente (X)</u></p> <p>-PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BCP.</p> <p><u>Indicadores:</u> • Tarjeta Solución Negocios • Crédito Efectivo de Negocios de capital de trabajo. • Compra de Deuda Capital de Trabajo. • Crédito Efectivo de Negocios Campañas Estacionales.</p> <p><u>Variable dependiente (Y)</u> - ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS.</p>	<p>Investigación es aplicada</p> <p><b>NIVEL DE INVESTIGACIÓN</b>  Investigación de nivel descriptivo explicativo</p> <p><b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b></p> <p><b>Técnicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis documental</li> <li>• Encuesta</li> </ul> <p><b>Instrumentos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis documental</li> <li>• Cuestionario</li> </ul>	<p>La población de estudio está dada por todos los micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de financiamiento de Capital de Trabajo en Banco de Crédito del Perú de la ciudad del Cusco, período 2017.</p> <p><b>Muestra:</b> La muestra pronabilística, aleatoria y al azar se encuentra constituida por 70 micro y pequeños empresarios que consultaron y/o se sometieron a una evaluación crediticia de financiamiento de Capital de Trabajo en el Banco de Crédito</p>

<p>MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?</p> <p>d) ¿El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017?</p>	<p>accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.</p> <p>d) Determinar si el Crédito de Efectivo de Negocio Campañas Estacionales es accesible a las MYPES de la ciudad de Cusco, Período 2017.</p>	<p>c) La Compra de Deuda de Capital de Trabajo si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.</p> <p>d) El Crédito Efectivo de Negocio Campañas Estacionales si es accesible a las MYPES de la ciudad del Cusco, Período 2017.</p>	<p><b>Indicador:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de crédito</li> </ul>		<p>del Perú de la ciudad del Cusco.</p>
---	--	---	---	--	---

## **ANEXO N° 2 ENCUESTA**

### **ENCUESTA 01**

#### **Instrucciones:**

La Técnica de la Encuesta, está orientada a buscar información de interés sobre el tema **“ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ EN LA ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, PERÍODO 2017”**; al respecto, se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, elegir la alternativa que consideres correcta, marcando para tal fin con un aspa (X) al lado derecho, tu aporte será de mucho interés en este trabajo de investigación. Se le agradece su participación.

#### **VARIABLE Y: ACCESIBILIDAD A LOS CRÉDITOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

1. ¿Cuál fue el motivo que le impulso a crear una MYPE?
  - a. Desempleo
  - b. Independencia Económica
  - c. Inversión de dinero
2. ¿Cuál fue el inicio de su actividad?
  - a. Sin constituir empresa(informal)
  - b. Formal
3. En el caso que la respuesta de la anterior pregunta sea la opción a ¿Cuál fue el motivo para ser informal?
  - a. Trabas burocráticas
  - b. Desconocimiento
  - c. Falta de financiamiento
4. ¿Cuál fue el financiamiento para su capital inicial de trabajo?
  - a. Prestamos familiares
  - b. Prestamos informales
  - c. Instituciones Bancarias, Financieras, Cajas Municipales.



5. ¿Usted cree que la condición de formal o informal afecta al otorgamiento de créditos?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce
6. ¿Usted cree que las garantías reales es un factor principal que afecta el otorgamiento del crédito a las MYPES?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce
7. ¿Cree usted que el tamaño de su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce
8. ¿Cree usted que rubro en que se desempeña su empresa influye en el otorgamiento de un crédito?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce
9. ¿Considera importante tener una cultura financiera (dominio de habilidades, conocimientos, practicas), para la toma de decisiones financieras para el crecimiento de capital de trabajo para su empresa?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce
10. ¿Cree usted que las entidades financieras consideran importante capacitar a sus clientes, para la toma de decisiones financieras?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Desconoce

**VARIABLE X: PRODUCTOS FINANCIEROS DE CAPITAL DE TRABAJO DEL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ.**

1.- A la pregunta ¿Usted tiene conocimiento de los Productos Financieros que ofrece el Banco de Crédito a las MYPES?

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

2.- A la pregunta ¿Usted considera que el Banco de Crédito ofrece información adecuada y verdadera para obtener sus productos y servicios?

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

3.- A la pregunta ¿Usted cree que las tasas de interés que maneja el Banco de Crédito son accesibles para las MYPES?

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

4.- A la pregunta ¿Alguna vez se sometió a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

5.- A la pregunta ¿Considera que, para el Banco de Crédito del Perú, es muy importante para el otorgamiento de algún producto financiero, alguna documentación formal de sus ventas anuales?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

6.- A la pregunta ¿Considera como un factor importante “el plazo en el que se le otorga un préstamo?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

7.- En caso que haya usted sacado algún crédito con el banco, ¿Cuánto tiempo duro desde la evaluación hasta el otorgamiento de crédito?

- a) Un mes( )
- b) Dos meses ( )
- c) Más de dos meses ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

8.- En caso que se haya sometido a una evaluación crediticia en el Banco de Crédito del Perú, ¿fue fácil para Usted demostrar evidencia de sus ventas anuales?

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

9.- En caso que su empresa sea informal, ¿considera usted que el Banco de Crédito, al momento de sacar un Préstamo le dio facilidades para formalizarse?

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

10.- A la pregunta ¿La tarjeta Empresarial “Solución Negocios” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?

- a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

11.- A la pregunta ¿El crédito de efectivo de negocios de capital de trabajo que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

12.- A la pregunta ¿La compra de deuda de “Capital de Trabajo” que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

.....

13.- A la pregunta ¿El crédito de efectivo de negocios de campañas estacionales que ofrece el Banco de Crédito del Perú es accesible respecto a las operaciones y actividades de su empresa?

a) Si ( )

b) No ( )

c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

### ANEXO N° 3 MATRIZ DE VALIDACIÓN

#### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS. MEDIANTE CRITERIO DE EXPERTOS EN LA ESPECIALIDAD.

##### GUIA:

El presente documento, tiene por finalidad el de recabar la información útil de personas experto y especializadas en el tema de la investigación. La validez y la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se componen de (9) ítems según prelación y con la respectiva escala de estimación que a continuación se indica:

1. Indica una ausencia de elementos que absuelven la interrogante planteada.
2. Representa una absolución escasa de la interrogante.
3. Significa la absolución de los ítems en términos intermedios.
4. Representa estimación que el trabajo de investigación absuelve en gran medida la interrogante planteada.
5. Representa el mayor valor de escala y debe ser asignado cuando se aprecie que el ítem es absoluto por el trabajo de investigación de una manera totalmente suficiente.

Marque con una X en la escala que se consigna a la derecha de cada ítem según la opción que le corresponde el instrumento de investigación.

		Escala de validación				
1	¿Considera Ud. que los ítems de los instrumentos de recolección de datos miden lo que pretende medir?	1	2	3	4	5
2	¿Considera Ud. que la cantidad de ítems formulados en esta versión son suficientes para tener una comprensión del tema en estudio?	1	2	3	4	5
3	¿Considera Ud. que los ítems consignados en este instrumento son una muestra representativa del universo materia de estudio?	1	2	3	4	5

4	¿Considera Ud. que todos y cada uno de los ítems contenidos en este instrumento se orienta a los objetivos planteados?	1	2	3	4	5
5	¿Considera Ud. que si aplicamos en reiteradas oportunidades este instrumento a muestras similares obtendríamos datos también similares?	1	2	3	4	5
6	¿Considera Ud. que los conceptos y/o términos utilizados en este instrumento son todos y cada uno de ellos propios de las hipótesis y variables de estudio?	1	2	3	4	5
7	¿Considera Ud. que el lenguaje utilizado en el presente instrumento es claro sencillo y no da lugar a diferentes interpretaciones?	1	2	3	4	5
8	Considera Ud. Que la estructura del presente instrumento es adecuada al tipo de usuario a quien se dirige el instrumento.	1	2	3	4	5
9	Estima Ud. que las escalas de medición utilizadas son pertinentes a los objetos materia de estudio.	1	2	3	4	5

10.- ¿A su criterio qué aspectos se tiene que modificar o qué ítems se tendrían que incrementarse o disminuir, para mejorar el instrumento de recolección de datos?

.....

.....