

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**La evaluación crediticia y su incidencia en el acceso al crédito de
la micro y pequeña empresa región Lambayeque 2019.**

Área: Ciencias Sociales

Línea: Políticas y gestión pública y privada

T E S I S

Para optar el título profesional de

Contador Público

Autor: Víctor Hugo Jiménez Noblecilla

Tumbes, 2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**La evaluación crediticia y su incidencia en el acceso al crédito de
la micro y pequeña empresa región Lambayeque 2019.**

Tesis aprobada en forma y estilo por:

Mg. Dios Valladolid John Piero (Presidente)

.....

Mg. Gonzales Vega Cesar E. (Secretario)

.....

Dr. Garay Canales Henry B. (Vocal)

.....

Tumbes, 2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



La evaluación crediticia y su incidencia en el acceso al crédito de la micro y pequeña empresa región Lambayeque 2019.

Los suscritos declaramos que la tesis es original en su contenido y forma.

Jiménez Noblecilla Víctor Hugo (Autor).....

Mena Preciado Julio Raúl (Asesor).....

Tumbes, 2020



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO AL BACHILLER EN CONTABILIDAD: JIMÉNEZ NOBLECILLA, VÍCTOR HUGO

Habiendo verificado y comprobado que el sustentante cuenta con su grado académico de Bachiller en Contabilidad; se inició la defensa del Proyecto de Tesis a las diecinueve horas del martes dieciocho de mayo de dos mil veintiuno se reunieron de manera virtual a través de aplicativo Zoom, los miembros del jurado calificador Mg. JOHN PIERO DIOS VALLADOLID (**Presidente**); Mg. CÉSAR EDUARDO GONZALES VEGA (**Secretario**); Dr. HENRY BERNARDO GARAY CANALES (**Vocal**) y Dr. JULIO RAÚL MENA PRECIADO (**Asesor**), con el propósito de calificar la sustentación del informe final de tesis titulado: “**La evaluación crediticia y su incidencia en el acceso al crédito de la micro y pequeña empresa región Lambayeque 2019**”, para optar el título de Contador Público.

Después de formuladas las preguntas por cada uno de los miembros del jurado y absueltas las mismas por los sustentantes se asignó el calificativo de:

APROBADO - BUENO

Siendo las 20:15, del mismo día se dio por concluido el acto de sustentación, dando a conocer el resultado de acuerdo al Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Tumbes.

Para mayor veracidad de lo manifestado, firmamos la presente en señal de conformidad.

Mg. JOHN PIERO DIOS VALLADOLID
DNI: 00227337
Presidente

Mg. CÉSAR EDUARDO GONZALES VEGA
DNI:
Secretario

Dr. HENRY BERNARDO GARAY CANALES
DNI: 00373867
Vocal

Dr. JULIO RAÚL MENA PRECIADO
DNI: 00211388
Asesor

DEDICATORIA

A JEHOVÁ DIOS, rey del universo, por su protección y por su guía en la concreción de mis sueños.

A mis padres seres humanos maravillosos que Dios puso en mi vida.

A mis hermanos por su amistad y apoyo.

A mi esposa por su comprensión y soporte en el logro de mis objetivos.

A mis hijos que son la razón de ser de mis aspiraciones y sacrificios.

Víctor Hugo

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis padres, a mis hermanos, a mi esposa, a mis hijos y a todas las personas y amigos que colaboraron en la ejecución de esta Investigación, en especial a mis profesores de la Universidad Nacional de Tumbes y a mi asesor el Dr. Julio Raúl Mena Preciado por su valiosa participación y apoyo en la investigación.

El autor

ÍNDICE

Resumen	
Abstrac	
1. Introducción	13
2. Revisión de la literatura	16
2.1 Antecedentes	16
2.2 Bases Teóricas	19
3. Materiales y métodos	26
3.1 Tipo de estudio	26
3.2 Diseño de la investigación	26
3.3 Hipótesis	26
3.4 Variables	26
3.5 Población y muestra	27
3.6 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	28
3.7 Plan de procesamiento y análisis de datos	30
4. Resultados y discusión	31
4.1 Presentación de resultados	31
4.2 Discusión de Resultados	63
4.3 Propuesta para la evaluación de créditos	65
5. Conclusiones	70
6. Recomendaciones	71
7. Referencias Bibliográficas	72
Anexos	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Manual de política de crédito	31
Tabla 2: Manual de tecnología crediticia	32
Tabla 3: Personal o empresa externa de apoyo en la evaluación	33
Tabla 4: Cargo del profesional de negocios	34
Tabla 5: Categoría del profesional de negocios	35
Tabla 6: Años de experiencia como profesional de negocios	36
Tabla 7: Grado de educación superior del profesional de negocios	37
Tabla 8: Autonomía para aprobación de créditos	38
Tabla 9: Tiempo empleado en la evaluación y desembolso	39
Tabla 10: Importancia del entorno familiar para la evaluación	40
Tabla 11: Cliente con referencias crediticias positivas	41
Tabla 12: La experiencia del cliente en el negocio y su entorno	42
Tabla 13: Gestión en la evaluación del profesional de negocios	43
Tabla 14: Registro del movimiento comercial del cliente	44
Tabla 15: Clientes que ahorran en el sistema financiero	45
Tabla 16: Clientes formales con Ruc activo	46
Tabla 17: La Informalidad de la microempresa y su acceso al crédito	47
Tabla 18: La Informalidad de la pequeña empresa	48
Tabla 19: Control de la mora del profesional de negocios	49
Tabla 20: Registro de ventas y compras del cliente mype	50
Tabla 21: Registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar	51
Tabla 22: Acceso a los servicios financieros	52
Tabla 23: Sustento documentario de la capacidad de pago	53

Tabla 24: Acreditación de la voluntad de pago	54
Tabla 25: Asesoramientos financiero de las empresas previo al crédito	55
Tabla 26: Composición jurídica de la cartera de crédito	56
Tabla 27: Composición de la cartera de crédito - Persona Jurídica	57
Tabla 28: Variables que descalifican reiteradamente a los clientes	58
Tabla 29: Actividad comercial sin sustento documentario	59
Tabla 30: Utilización de los índices o ratios financieros	60
Tabla 31: La mora y su relación con la informalidad de la empresa	61
Tabla 32: Deudas en varias entidades financieras y la mora	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Manual de política de crédito	31
Gráfico 2: Manual de tecnología crediticia	32
Gráfico 3: Personal o empresa externa de apoyo en la evaluación	33
Gráfico 4: Cargo del profesional de negocios	34
Gráfico 5: Categoría del profesional de negocios	35
Gráfico 6: Años de experiencia como profesional de negocios	36
Gráfico 7: Grado de educación superior del profesional de negocios	37
Gráfico 8: Autonomía para aprobación de créditos	38
Gráfico 9: Tiempo empleado en la evaluación y desembolso	39
Gráfico 10: Importancia del entorno familiar para la evaluación	40
Gráfico 11: Cliente con referencias crediticias positivas	41
Gráfico 12: La experiencia del cliente en el negocio y su entorno	42
Gráfico 13: Gestión en la evaluación del profesional de negocios	43
Gráfico 14: Registro del movimiento comercial del cliente	44
Gráfico 15: Clientes que ahorran en el sistema financiero	45

Gráfico 16: Clientes formales con Ruc activo	46
Gráfico 17: La Informalidad de la microempresa y su acceso al crédito	47
Gráfico 18: La Informalidad de la pequeña empresa	48
Gráfico 19: Control de la mora del profesional de negocios	49
Gráfico 20: Registro de ventas y compras del cliente mype	50
Gráfico 21: Registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar	51
Gráfico 22: Acceso a los servicios financieros	52
Gráfico 23: Sustento documentario de la capacidad de pago	53
Gráfico 24: Acreditación de la voluntad de pago	54
Gráfico 25: Asesoramiento financiero de las empresas previo al crédito	55
Gráfico 26: Composición jurídica de la cartera de crédito	56
Gráfico 27: Composición de la cartera de crédito – Persona Jurídica	57
Gráfico 28: Variables que descalifican reiteradamente a los clientes	58
Gráfico 29: Actividad comercial sin sustento documentario	59
Gráfico 30: Utilización de índices o ratios financieros	60
Gráfico 31: La mora y su relación con la informalidad de la empresa	61
Gráfico 32: Deudas en varias entidades financieras y la mora	62

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Encuesta	75
Anexo 2: Matriz de consistencia	81
Anexo 3: Instituciones financieras	82

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo determinar la incidencia de la evaluación crediticia como mecanismo financiero en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque, siendo de tipo descriptiva, con la aplicación de un diseño no experimental, se aplicó una encuesta a 18 profesionales de negocios, la evaluación crediticia está relacionada básicamente a los profesionales de negocios, quienes tienen una cartera de clientes, atienden a los clientes vigentes, así como a los clientes retornos y nuevos; siendo estos los resultados: Los procedimientos genéricos adecuados para una mejor evaluación crediticia son los siguientes: Referenciar o filtrar al cliente en el sistema financiero. Evaluación en campo. Sustento documentario del domicilio. Sustento documentario del local comercial. Sustento y registro de la actividad comercial. Elaboración de Estados Financieros. Elaboración del Flujo de Caja. Aplicación de Índices o Ratios Financieros. Propuesta de crédito. Aprobación o rechazo de la propuesta de crédito. Los profesionales de negocios consideran muy importante el entorno familiar del cliente, sí consideran primordial las referencias crediticias del cliente para su acceso al crédito, son pocos los clientes que sustentan documentariamente su capacidad de pago, los clientes sí acreditan voluntad de pago en un alto porcentaje de la cartera de créditos, no existe un nivel adecuado de asesoramiento financiero previo al crédito y la variable que más se reitera para descalificar a un cliente son las referencias crediticias. Además, el 100% de los profesionales de negocios están de acuerdo en la utilización de los índices o ratios financieros para sus evaluaciones.

Palabras claves: La evaluación crediticia, acceso al crédito de MYPE.

ABSTRACT

The research aims to determine the incidence of credit evaluation as a financial mechanism in the access to credit of micro and small companies in the Lambayeque region, being descriptive, with the application of a non-experimental design, a survey was applied to 18 business professionals, credit evaluation is basically related to business professionals, who have a portfolio of clients, serve current clients, as well as returning and new clients; These being the results: The appropriate generic procedures for a better credit evaluation are the following: Referring or filtering the client in the financial system. Field evaluation. Documentary support of the address. Documentary support of the commercial premises. Support and registration of commercial activity. Preparation of Financial Statements. Preparation of Cash Flow. Application of Financial Indices or Ratios. Credit proposal. Approval or rejection of the credit proposal. Business professionals consider the client's family environment very important, they do consider the client's credit references to be essential for their access to credit, few clients document their ability to pay, clients do prove willingness to pay in a high percentage Of the loan portfolio, there is no adequate level of financial advice prior to credit and the variable that is most repeated to disqualify a client are credit references. In addition, 100% of business professionals agree on the use of financial ratios or indices for their evaluations.

Keywords: Credit evaluation, access to MYPE credit.

I. INTRODUCCIÓN

Según Lira, Paúl (2009) argumenta que “hablar de las mypes en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo. La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero. Aunque en sus campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores, “pasa por caja a recoger el dinero,” la verdad es que nadie les dará efectivo “así no más.” Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito. También pueden exigirle el aval de un tercero. Debemos señalar que en el campo de las micro finanzas existen créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante. En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito,” es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las

entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo. A los morosos se le cierran todas las puertas y para los puntuales, llueven ofertas de créditos. Cuando se cierran las puertas por ser morosos, lo único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. A ello debemos agregar el riesgo de encontrarnos con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de nuestra casa u otros bienes. Nuestra imagen crediticia se cuida también cuando al tener algún incumplimiento en el pago de nuestras deudas acudimos inmediatamente a la entidad financiera y exponemos nuestro problema. Debemos dar muestras de responsabilidad, desde la solicitud del crédito hasta su cancelación total”.

En líneas generales, exceptuando a las medianas y grandes empresas en la región, los empresarios lambayecanos que tienen micro y pequeñas empresas tienen la necesidad de acudir a las instituciones financieras (bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales o edpymes) para poder mantenerse en el mercado y ser competitivo. Muchas de estas microempresas tienen poca experiencia en el acceso al crédito formal, por lo que la mayoría de ellas son empresas unipersonales o familiares, siendo ellos los que administran y gerencia este tipo de empresas, la mayoría de ellas no tienen una estructura contable o financiera definida que permita que las evaluaciones crediticias que realizan los profesionales de negocios de las entidades financieras puedan realizar su trabajo acorde al movimiento comercial y financiero de la microempresa, como sí se permite hacerlo con las medianas y grandes empresas, así como las corporaciones.

El problema de investigación se formuló con la presente interrogante: ¿Cómo incide la evaluación crediticia en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019? La presente investigación nos permitirá difundir importante información acerca de la evaluación crediticia y el acceso al crédito de las MYPES, presentando en forma expresa la capacidad profesional de los evaluadores del crédito (cargo, grado de instrucción superior, antigüedad laboral, autonomía crediticia, gestión de la mora) la utilización de herramientas para evaluar al cliente y poder determinar su voluntad de pago

(referencias personales y/o familiares, referencias crediticias tanto internas como externas, estabilidad domicilio y estabilidad del negocio), capacidad de pago (documentación que acredite la actividad comercial del cliente, registro del movimiento comercial de las empresas, la formalidad de estos negocios, acceso a los servicios financieros y en general todos los instrumentos que tiene el profesional de negocios para la evaluación crediticia de MYPE.

Se planteó como objetivo general: Determinar la incidencia de la evaluación crediticia como mecanismo financiero en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019 y como objetivos específicos: Establecer la incidencia del uso adecuado de la capacidad de pago en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019. Determinar la incidencia del uso adecuado de la voluntad de pago en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019. Verificar la incidencia de la aplicación de ratios financieros que contribuyan en el acceso al crédito de la micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019.

Para resaltar la importancia de las MYPES en el Perú, preciso como alcance lo siguiente: Al cierre del año 2020 según informó el (BCR), “Reactiva Perú asignó un total de s/ 58,094 millones de préstamos a una tasa promedio de 1,4%. El 48,8% fueron destinados a la gran empresa, 4,9% a la mediana empresa y 46,3% a las MYPES”. Según el Banco Central de Reserva (BCR) “informó que al 12 de Octubre, 480.122 empresas de todos los sectores económicos recibieron créditos de Reactiva Perú, de las cuales el 98%, es decir, 471.642, son micro y pequeñas empresas (mypes). Las empresas beneficiadas con el programa de Reactiva Perú brindan empleo a 2,8 millones de personas a nivel nacional”. Por último, el BCR “informó que a la fecha vienen participando 28 entidades del sistema financiero en el programa Reactiva Perú, entre ellos nueve bancos, diez cajas municipales, siete financieras y dos cajas rurales”.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES DEL TEMA

Antecedentes Nacionales

Suarez (2018), en su investigación: Impacto del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú: Caso negocio del Valle Service Express S.A.C en la Universidad de Piura, concluyeron que “la tasa de interés es el principal factor que obstaculiza el acceso a un financiamiento a la empresa Negocios del Valle Express S.A.C. El cliente toma la decisión de trabajar con el BCP debido a las condiciones crediticias otorgadas y la variedad de líneas de crédito facilitadas porque le permitiría ordenar su negocio. En primer lugar, la identificación de cómo los fondos son manejados y transferidos a los involucrados (proveedores, planillas y gastos corrientes varios) ya que se le brindó la asesoría correspondiente para mitigar riesgos. En segundo lugar, el financiamiento del camión lacrado que nació como sugerencia de la Banca con el fin de que se genere un ahorro significativo permitió que la cuenta de activos fijos se haga más fuerte y que mejore el ratio de capital de trabajo. El financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer”.

Hinostroza y Montañez (2019), en su investigación: Evaluación de créditos y su relación con el riesgo crediticio, en una empresa MYPE productora y comercializadora de colchones, Villa el Salvador entre los años 2008 al 2017 Distrito de Villa El Salvador Lima, concluyeron que “a mayor incremento de las colocaciones de microcréditos en el Sistema Financiero generaría el aumento de

la tasa de morosidad. El PBI de sectores existe una relación negativa, esto se debe al incremento económico del sector servicios lo cual deberá disminuir las tasas de morosidad para obtener una disposición de pago de las personas”.

Chipana (2018), en su investigación: Evaluación de la Gestión Crediticia en el Otorgamientos de créditos en la Financiera Credinka Agencia Yunguyo período 2015 – 2016 , de la ciudad del Altiplano Puno – Perú, concluyen que “el comité de créditos antes de aprobar los préstamos solicitados, debe verificar bien el expediente crediticio de los clientes, para corroborar su autenticidad y si cumplen con los requisitos exigidos, constatar si la evaluación crediticia que se hizo al cliente se llevó a cabo mediante las herramientas necesarias para su evaluación. Así mismo el comité debe verificar si los asesores de negocios otorgan créditos de acuerdo a los parámetros establecidos en el manual de procedimientos y políticas de crédito para colocar a clientes”.

Antecedentes Internacionales

Logreira y Bonett (2017) en su investigación “Financiamiento privado en las Microempresas del sector textil – Confecciones en Barranquilla - Colombia” Universidad de la Costa, entre los resultados se determinó que “de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa”.

Aguilar y otros (2012) en su trabajo final “ Impacto de las fuentes de financiamiento en las Pymes” presentado al Instituto Politécnico Nacional – Escuela Superior de Comercio y Administración de Ciudad de México D.F , se llega a la conclusión de que “hace falta mayor motivación para que las pymes den

el auge que se espera, tanto para la banca comercial como para el gobierno mismo, como todo proyecto es interesante pero más que eso, debe ser viable y productivo, así que mientras existan altas tasas de interés será más difícil conseguir los financiamientos para llevar a cabo una micro, pequeña y mediana empresa que pueda ser una fuente de empleo y genere el crecimiento de nuestro país”.

Duran (2016) en su proyecto de investigación “Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el Cantón Ambato”, presentada a la Universidad Técnica de Ambato – Ecuador, Facultad de Contabilidad y Auditoría; se llega entre otras conclusiones a lo siguiente; “en cuanto a esquematizar un modelo de propuesta que direcciona la socialización de las alternativas de financiamiento más viables para las Mipyme del Cantón Ambato, se concluye que para que las microempresas puedan acceder alguna alternativa de financiamiento formal, el gobierno debería implementar programas con el fin de fomentar la cultura financiera en este sector; de esta forma este tipo de empresas formalizarían sus actividades económicas y se contaría con documentación que respalde el desarrollo sus actividades; lo cual facilitaría el financiamiento para las microempresas por parte de instituciones públicas como privadas”.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. La Evaluación Crediticia

Cáceres (2018), en su calidad de directora general de negocios financieros de la central de riesgos Sentinel, señala que “el sistema financiero cuenta con las herramientas necesarias para evaluar incluso a los empresarios MYPES informales que no tienen cómo sustentar sus ingresos, hay una metodología para hacer la evaluación de campo. Sin embargo, lo que siempre recomendamos es guardar algunos papeles que sustenten ingresos y egresos: 1. Que los emprendedores tengan guardados los vouchers de compras o contratos con proveedores. 2. Que tengan apuntado en un cuaderno contable los gastos que haya tenido y los conceptos; para que sea más sencillo hacer el flujo de caja. 3. Que haya sacado el margen de ganancia de periodos anteriores. 4. Que el monto que solicite no sea superior al que necesita para su nueva campaña. 5. Que el empresario pida cuotas que no excedan el 30% de sus ingresos mensuales, para que puedan cumplir con sus cuotas. Deben tener en cuenta que si bien la financiera le puede ofrecer tasas de entre 30% y 60% para estos productos en el largo plazo resultan más baratos de lo que pagarían a prestamistas, que en algunos casos llegan a cobrar hasta 200%”.

Conger (2009), en el árbol de Mostaza: Historia de microfinanzas en el Perú: “En Diciembre de 1996 la Ley N° 26702 postula a las instituciones de microfinanzas en iguales condiciones que los bancos convencionales. La ley contenía normas específicas sobre el ponderamiento del riesgo, el capital mínimo, la participación efectiva de los accionistas y los niveles de provisión para la mora que debían aplicar las instituciones microfinancieras tanto edpymes y cajas rurales como municipales. Por primera vez se estableció que la evaluación del riesgo debía basarse en la capacidad del cliente para pagar y que las garantías serían sólo una opción para asegurar la recuperación de un crédito. Esto obligó a las instituciones financieras a cambiar su método

de evaluación de créditos y a examinar no sólo activos sino también el flujo de caja, los ingresos, el valor de los activos después de pagadas todas las deudas, para determinar así la capacidad del deudor de honrar su deuda. En Agosto de 1997 se expide la Resolución SBS N° 572-97 permitiendo que las transacciones bancarias se abrieran ampliamente para las microempresas sobre evaluación y clasificación del deudor. La norma añadió una nueva categoría de créditos explícitamente para microfinanzas, llamada préstamos a microempresas, a la que se refiere por su acrónimo MES”.

De acuerdo, con la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. (2020), en su portal web, declara que “el objetivo fundamental es determinar la capacidad y voluntad de del solicitante y analizar sus antecedentes crediticios. Para realizar la evaluación, realizará visita de evaluación in situ en la unidad económica y familiar del solicitante. La evaluación se podrá sustentar en los siguientes documentos elaborados por el Asesor de Negocios: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas, Flujo de Caja Proyectado, Indicadores y propuesta de crédito”.

Para la Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa – EDPYME Pro empresa (2020), en su Guía de Tecnología Crediticia en microcréditos – 2011, sostiene que “la evaluación del crédito comprende el análisis Cualitativo y Cuantitativo. **El Análisis Cualitativo**, se busca determinar que el solicitante y su entorno familiar y laboral tienen la voluntad para cumplir con sus obligaciones, es decir, si el cliente y su entorno poseen calidad moral o voluntad de pago, siendo necesario conocer el sector y el giro donde opera el negocio(s) del cliente, para evaluar su viabilidad futura. Se debe considerar las tendencias de la economía que ayuden a tomar mejores decisiones al momento de la evaluación y análisis. Otro aspecto importante es el análisis de la estructura de la empresa, la experiencia del dueño en el negocio y quienes lo apoyan en el mismo, determinándose si existe vinculación de propiedad del negocio y el grado de participación. Al

efectuar el análisis cualitativo de la unidad familiar, se debe considerar a todos los miembros de la familia que habitan en el domicilio e indagar por los ingresos generados por sus integrantes. La visita a la casa, tiene como objetivo percibir y conocer el entorno familiar y vecinal, el grado de comodidad y bienestar de la familia, la relación familiar entre sus integrantes, el orden de la distribución y bienes de la casa, la cantidad y edad de las personas a cargo, la situación y condición de salud de los integrantes, el estado de bienes que declara como su patrimonio. Es recomendable complementar el análisis con información que se obtiene a través de referencias de terceros como vecinos, proveedores, clientes, bodegas en donde posea créditos, presidentes de comunidad, colegios en donde estudian los hijos y cualquier otra fuente de información disponible. Por ejemplo, los pagos de recibos de luz, agua o teléfono, es una referencia de forma de pago oportuno, fácil de verificar; pues son servicios básicos que si no se pagan a tiempo se cortan, influyendo en la operatividad del negocio evaluado”.

Para la Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa – EDPYME Pro empresa (2020), el “**Análisis Cuantitativo**, busca determinar que el solicitante puede cumplir con los compromisos y pagos, de acuerdo a su situación financiera reciente. Al efectuar la capacidad de pago se debe de considerar: Evitar sobrestimar los ingresos y subestimar los gastos. La principal actividad generadora de ingresos y verificar su estabilidad. Realizar preguntas claves para efectuar una evaluación cruzada de la información proporcionada verbalmente y de los documentos de sustento de la actividad o negocio. La verificación de la información del cliente a través de las distintas fuentes probatorias como son los cuaderno de anotaciones de cuentas por cobrar, boletas de compra, guías de remisión, etc.; determinando si posee cierto grado de formalidad a través de las declaraciones a la SUNAT, boletas de venta y facturas, registros de compras y ventas, extractos de cuentas de ahorros (movimiento), libros o listas de cuentas por cobrar y pagar, etc. Otros ingresos que deberán ser sustentados al momento de la evaluación”.

Según la Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa – EDPYME Pro empresa (2020), en cuanto al **Rol del Ejecutivo de Negocios**, “plantea buscar relaciones comerciales duraderas de largo plazo con el cliente, donde la confianza mutua y la fidelización se construyen a través del tiempo, para ello su preparación técnica y profesional, debe permitir que las operaciones crediticias sean sometidas a procesos de evaluación socio económicas para conseguir minimizar el riesgo crediticio, permitiendo el desarrollo del cliente, siendo fundamental que la evaluación socio – económica y familiar debe efectuarse en situ, al carecer la mayoría de los clientes de información formal y contable”.

Según la Superintendencia de Banca y Seguros (2020), en su Glosario de Términos e Indicadores Financieros, menciona “el Crédito es una operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos. Préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral”.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS (2020), define que “**La cartera de créditos**, será clasificada en 8 tipos, tomando en consideración los siguientes criterios: nivel de ventas anuales del deudor, nivel de endeudamiento en el sistema financiero y destino del crédito. **Créditos corporativos**, son créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes. **Créditos a grandes empresas**, son créditos

otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o, a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Créditos a medianas empresas, son créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas. Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

Créditos a pequeñas empresas, son créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20 mil pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

Créditos a Microempresas, son créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

Créditos de consumo, son créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Créditos hipotecarios para vivienda, son Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas”.

2.2.2. La micro y pequeña empresa en el Perú (MYPE)

Según el Texto Único Ordenado de la Ley N° 28015: Ley de la Promoción de la Competitividad Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente (2003), “define a las micro y pequeñas empresas (MYPE) como unidades económicas que realizan actividades de producción, extracción o brindan servicios bajo cualquiera de las formas de organización empresarial. De esta manera, para que una empresa sea considerada como microempresa debe generar ventas anuales no mayores a 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y contar a lo más con 10 trabajadores; mientras que para que una empresa sea considerada como pequeña empresa debe generar ventas anuales entre 150 UIT y 1700 UIT, así como tener entre 10 a 100 trabajadores”.

En la Ley N° 30056, que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial (2013), “se establecen los criterios que determinan la clasificación de las empresas formales, estableciendo una clasificación especial, ya que la realiza en función de las ventas anuales en Unidades Impositivas Tributarias (UIT): **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta por el monto máximo de 1,700 UIT. **Mediana Empresa:** Ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta por el monto máximo de 1,700 UIT”.

Según la SUNAT (2020), en su página Web de emprendedores.sunat.gob.pe: “La micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Conger (2009), en la publicación *el Árbol de Mostaza: Historia de las microfinanzas en el Perú*, sostiene que “en la década de los '70 se realizaron muchas investigaciones y estas sostienen que las pequeñas empresas generaban más empleo por dólar de inversión que las grandes firmas. De esa forma, los economistas empezaron a seguir a los antropólogos, interesándose en la pobreza urbana, y especialmente en la microempresa o la empresa informal. Comenzó a transformarse la imagen negativa de ese sector, que se veía como desempleada, improductiva y culturalmente limitada; a una imagen positiva, de esfuerzo intenso, empresarios ingeniosos y gente productiva para la sociedad. Todo ello configuraba una reevaluación. El punto de vista que empezó a surgir fue que hasta las empresas más pequeñas y la población más pobre eran capaces de ayudarse a sí mismas, y por lo tanto, valía la pena apoyarlas. Esta conclusión venía a ser una justificación para el crédito, pero no señalaba cómo implementar metodologías financieras adecuadas a las características de ese sector. Esta tarea fue llevada a cabo por los exploradores financieros”.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Tipo de estudio

La investigación es de tipo descriptiva, ya que describe la realidad problemática encontrada, como son los instrumentos con los que cuenta los profesionales de negocios de la microempresa en el Perú y la evaluación que éstos realizan, así como las características de la MYPE; además porque no se ha modificado la realidad observada, los hechos ya ocurrieron y se describen a fin de demostrar la importancia en la evaluación crediticia de los profesionales de negocios y el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque.

3.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es No Experimental, porque no se manipuló las variables de estudio.

3.3. Hipótesis

La evaluación crediticia incide en forma positiva en el acceso al crédito de la micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019.

3.4. Variables

3.4.1 Variable independiente:

Evaluación crediticia

Indicadores:

- * Capacidad de pago
- * Voluntad de pago
- * Ratios financieros

3.4.2 Variable dependiente:

Acceso al crédito de la micro y pequeña empresa (MYPE)

Indicadores:

- * Experiencia laboral del profesional de negocios
- * Nivel académico del profesional de negocios

3.5. Población

La población en estudio estuvo conformada por 24 instituciones financieras que otorgan crédito a la micro y pequeña empresa que operan en la región Lambayeque, en tanto el universo muestral estuvo constituido por 6 de estas instituciones financieras que operan en la región Lambayeque con un total de 322 profesionales de negocios. La muestra a su vez estuvo conformada por un total de 18 profesionales de negocios los mismos que laboran en cada una de estas 6 instituciones financieras de la región Lambayeque y que fueron encuestados (Anexo 3).

La fórmula muestral aplicada es:

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

Donde:

- n Muestra
- Z Nivel de confianza
- N Tamaño del universo muestral
- p Probabilidad de éxito
- q Probabilidad de fracaso
- E Margen de error

N= 322 e= 10% Z= 1.96 p= 0.95 q= 0.05 n= 18

Reemplazando valores:

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (322) \cdot (0.95) \cdot (0.05)}{(0.10)^2 \cdot (322 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.95) \cdot (0.05)}$$

n = 17.31987846 **Redondeando: n = 18**

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Métodos

Durante el proceso de investigación y trabajo de gabinete, se llevó a cabo el uso de los siguientes métodos de investigación.

Método Deductivo: Este método permitió extraer conclusiones a partir de la teoría existente sobre la evaluación crediticia de los profesionales de negocios y su incidencia en el acceso al crédito de la micro y pequeña empresas de la región Lambayeque.

Método inductivo: Se aplicó este método para observar la realidad problemática de acceso al crédito de la micro y pequeña empresa de la región Lambayeque y obtener resultados en cuanto al mecanismo de control de la capacidad de pago, voluntad de pago y el sustento

de la actividad.

3.6.2. Técnicas

Se utilizaron las siguientes técnicas durante la investigación:

La encuesta: Se aplicó a través de un cuestionario con preguntas cerradas, orientadas a obtener información acerca de los mecanismos y herramientas con las que cuentan los profesionales de negocios dedicados a la evaluación crediticia de la micro y pequeña empresa, lo que permitió obtener información muy relevante de los parámetros y variables de evaluación de estas microempresas, en el que se identifica la evaluación de créditos, variable que permitió obtener información del acceso al crédito de las MYPE.

3.6.3 Recolección de información

La información se obtuvo aplicando el instrumento de recolección de información a los profesionales de negocios que labora en las entidades financieras de la región Lambayeque, aquellos profesionales con mayor experiencia en créditos (asesores de negocios, analistas y funcionarios de crédito), que nos permitió determinar la evaluación crediticia para el acceso de las MYPE; se determina con la aplicación del Manual de tecnología crediticia y el Manual de política de crédito; la evaluación cualitativa y cuantitativa de las empresas , determinando básicamente las referencias personales y/o familiares del cliente, referencias financieras internas y externas, la formalidad de las empresas, la documentación y sustento de la actividad, la viabilidad de la empresa, que ayuden a los profesionales de negocios tomar la mejor decisión en el acceso al crédito de las MYPE de esta importante región, asesorar a los empresarios de la importancia de tener una buena actitud de pago,

asesorar a las MYPE para el buen control de sus ventas, compras, inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, así como del porqué es importante la formalización de sus negocios, uso adecuado de las variables y herramientas utilizadas e impulsar el asesoramiento profesional para que las MYPE tengan mayor acceso al crédito financiero en mejores condiciones y por lo tanto sus propietarios apuesten por mantenerse en el mercado siendo más competitivos, generando fuentes de trabajo y buscando su desarrollo.

3.7. Plan de procesamiento y análisis de datos

Con la información obtenida se procedió al análisis y consolidación de los aspectos más relevantes que permitió elaborar el diagnóstico situacional de las MYPE en la región Lambayeque, la misma que se presenta en el capítulo de resultados, mediante el uso de tablas estadísticas, con sus respectivas frecuencias: Absoluta y Relativa, así como el gráfico con dicha distribución, además se presenta la interpretación de los datos, que permitieron la discusión de los resultados, la formulación de las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

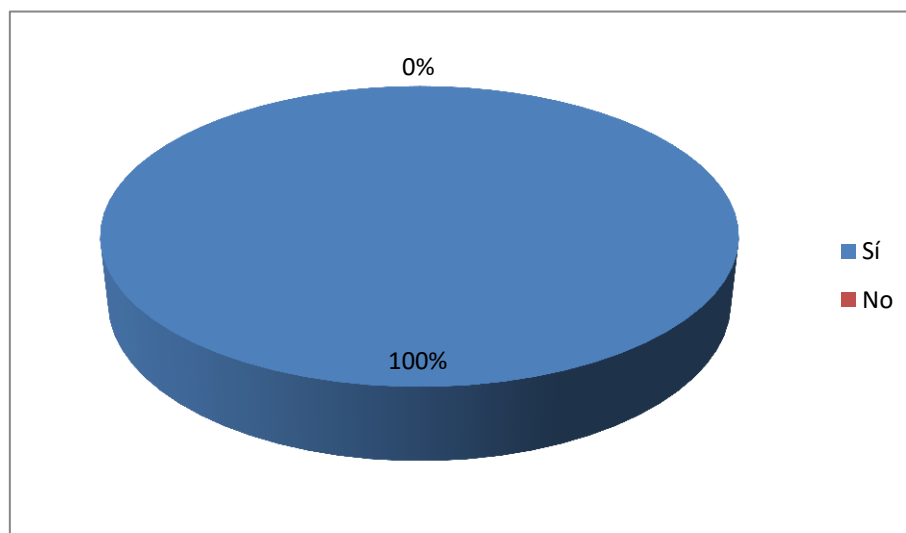
4.1 Presentación de resultados

Tabla 1: Manual política de crédito

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1: Manual política de crédito



Fuente: Elaboración propia

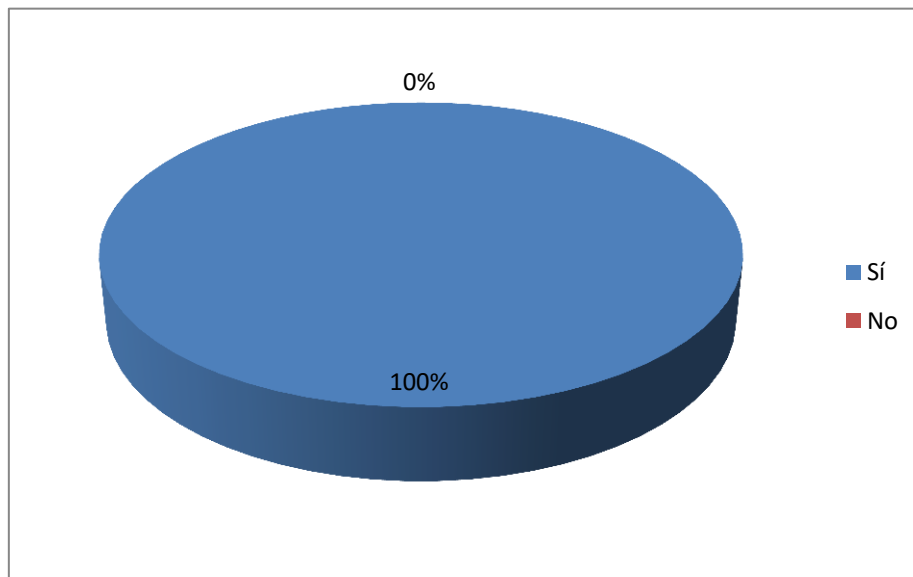
El 100% de los profesionales de negocio sí cuentan con un Manual de política de crédito.

Tabla2: Manual de tecnología crediticia

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2: Manual de tecnología crediticia



Fuente: Elaboración Propia

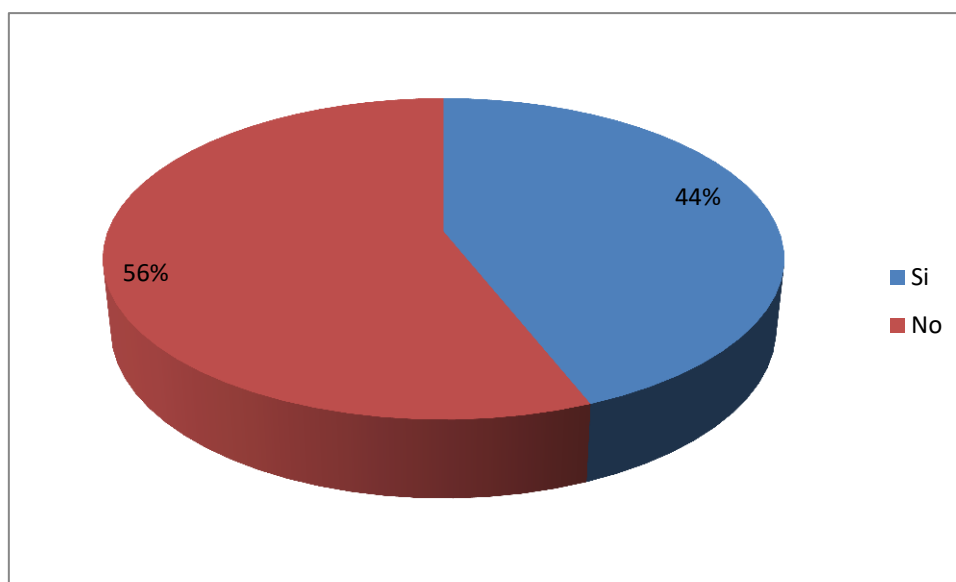
El 100% de los profesionales de negocios sí poseen un Manual de tecnología crediticia.

Tabla3: Personal o empresa externa de apoyo en la evaluación

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	08	44.0%
NO	10	56.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 3: Personal o empresa externa de apoyo en la evaluación



Fuente: Elaboración propia

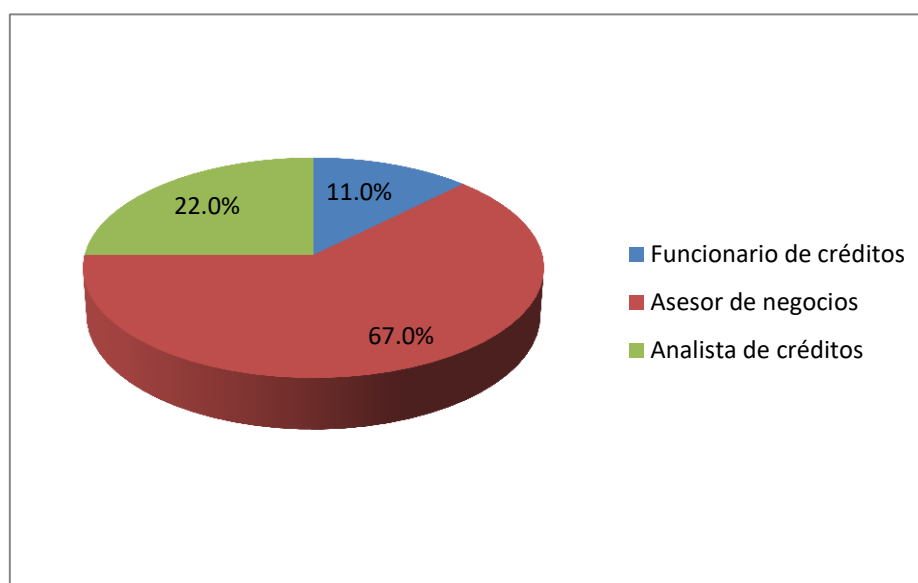
El 56% de los profesionales de negocios no cuentan con personal o empresa externa de apoyo en la evaluación de créditos.

Tabla 4: Cargo del profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Funcionario de créditos	02	11.0%
Asesor de negocios	12	67.0%
Analista de créditos	04	22.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: Cargo del profesional de negocios



Fuente: Elaboración propia

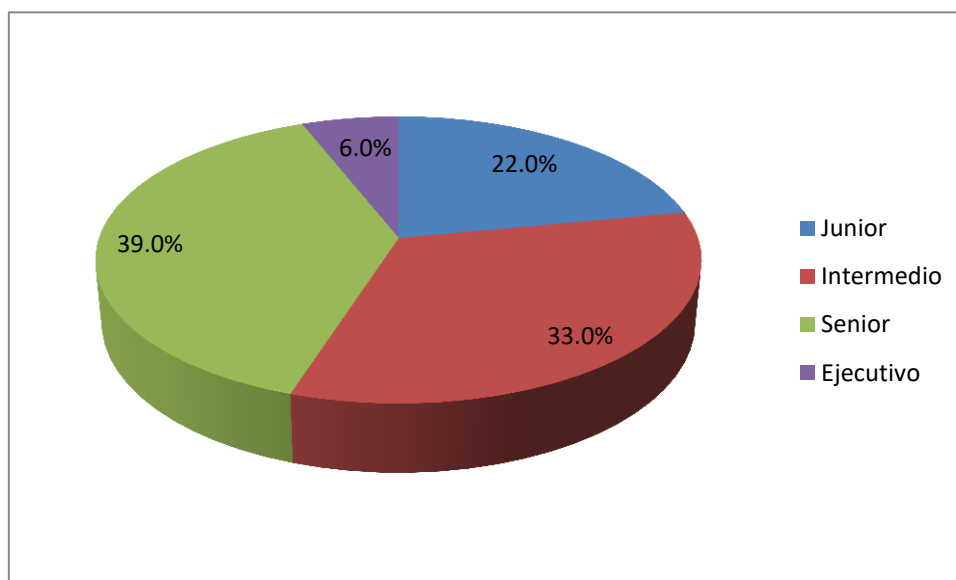
El 67% de los profesionales de negocio ocupan el cargo de asesor de negocio , el 22% son analista de créditos y 11% son Funcionarios de crédito.

Tabla 5: Categoría del profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Junior	04	22.0%
Intermedio	06	33.0%
Sénior	07	39.0%
Ejecutivo	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5: Categoría del profesional de negocios



Fuente: Elaboración propia

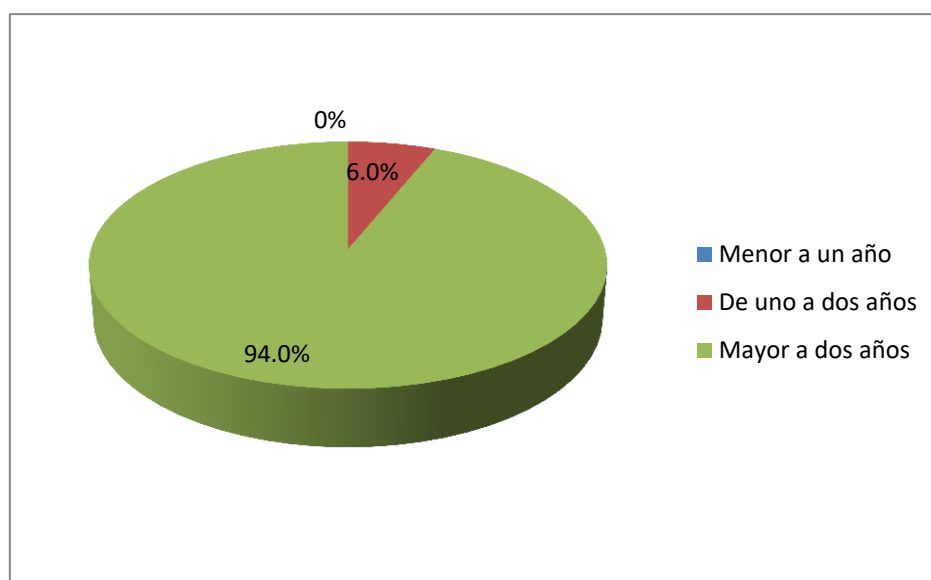
EL 39% de los profesionales de negocio tienen la categoría de Sénior, el 33% son Intermedio, el 22% son Junior y 6% son Ejecutivos.

Tabla 6: Años de experiencia como profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Menor a un año	00	0.0%
De uno a dos años	01	6.0%
Mayor a dos años	17	94.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6: Años de experiencia como profesional de negocios



Fuente: Elaboración propia

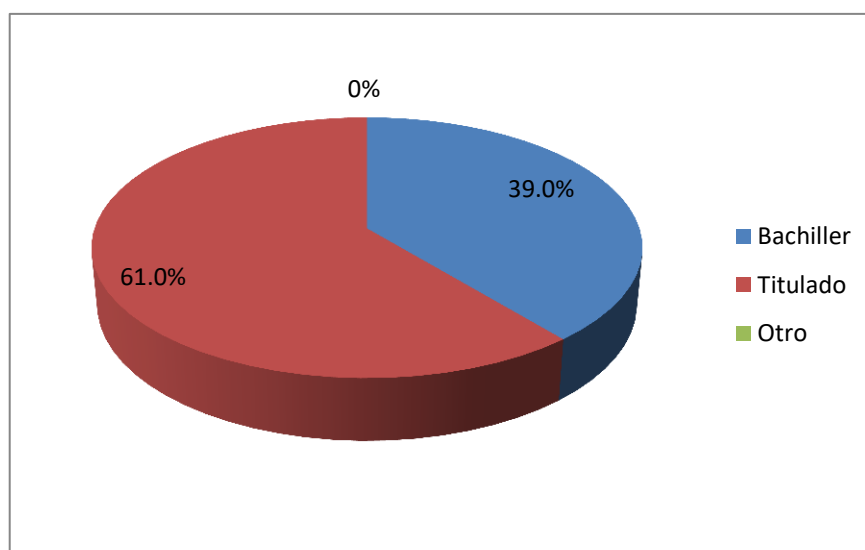
El 94% de los profesionales de negocios tienen más de dos años de experiencia laboral, entre tanto el 6% tiene de uno a dos años de experiencia.

Tabla7: Grado educación superior del profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Bachiller	07	39.0%
Titulado	11	61.0%
Otro	00	00.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7: Grado educación superior del profesional negocios



Fuente: Elaboración propia

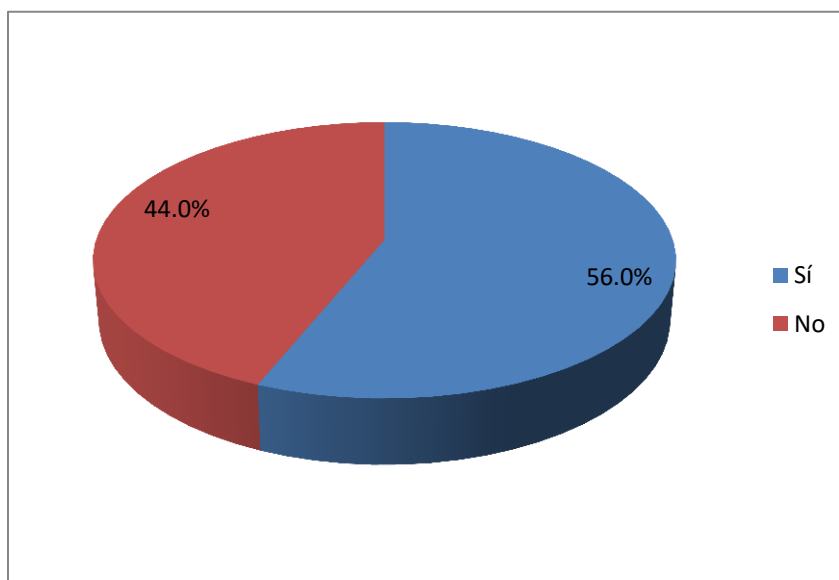
El 61% de los profesionales de negocios son titulados y 39% tiene el grado de bachiller.

Tabla 8: Autonomía para la aprobación de créditos

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	10	56.0%
NO	08	44.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8: Autonomía para la aprobación de créditos



Fuente: Elaboración propia

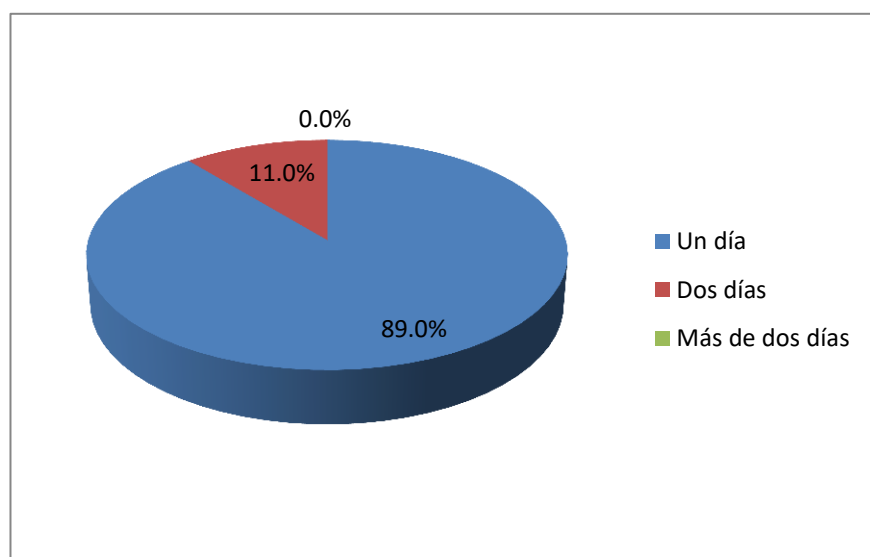
El 56% de los profesionales de negocios sí cuentan con autonomía para aprobar créditos.

Tabla 9: Tiempo empleado en la evaluación y desembolso

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Un día	16	89.0%
Dos días	02	11.0%
Más de dos días	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9: Tiempo empleado en la evaluación y desembolso



Fuente: Elaboración propia

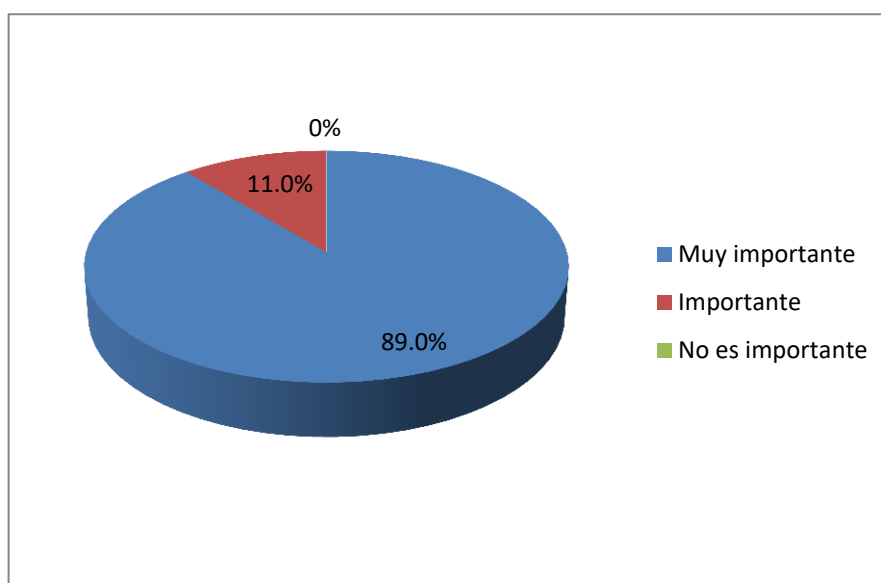
El 89% de los profesionales de negocios evalúa y a la vez desembolsan un crédito en un día y 11% manifiesta que lo hacen en dos días.

Tabla10: Importancia del entorno familiar para la evaluación

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Muy importante	16	89.0%
Importante	02	11.0%
No es importante	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico10: Importancia del entorno familiar para la evaluación



Fuente: Elaboración propia

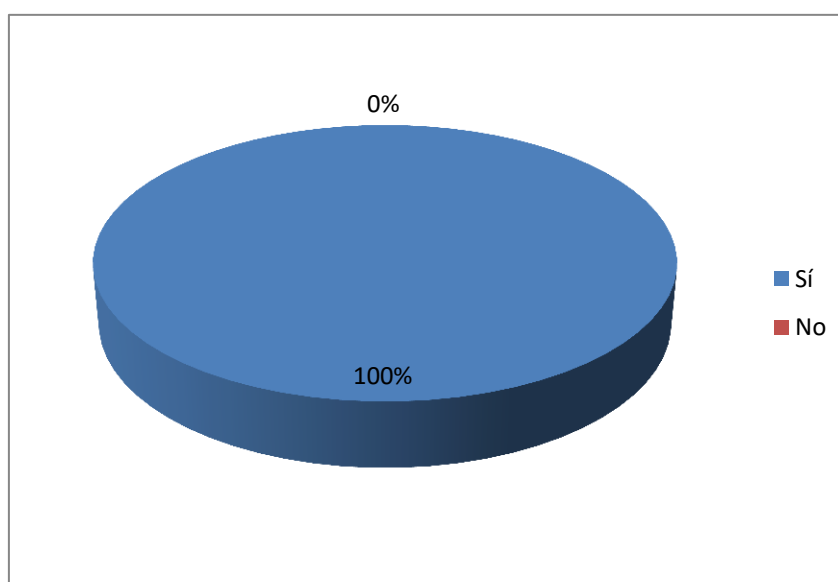
El 89% de los profesionales de negocios consideran muy importante el entorno familiar para la evaluación de créditos y 11% lo considera importante

Tabla 11: Clientes con referencias crediticias positivas

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11: Clientes con referencias crediticias positivas



Fuente: Elaboración propia

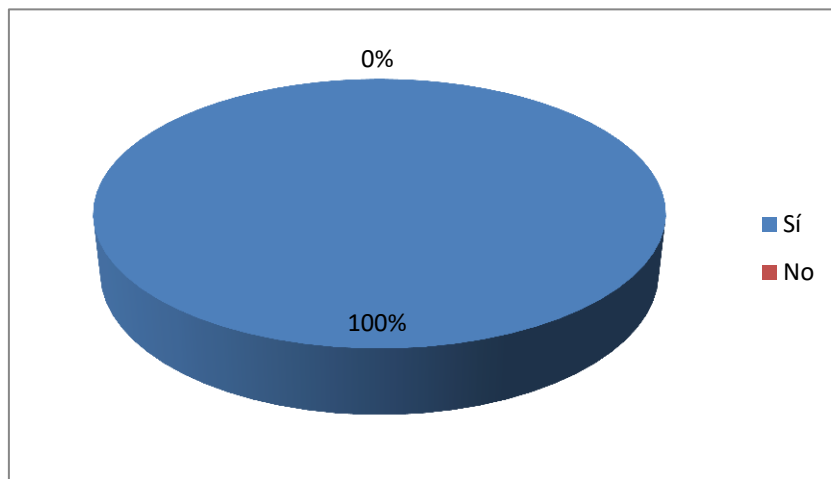
El 100% de los profesionales de negocios consideran que las referencias crediticias positivas de los clientes mejora el acceso al crédito.

Tabla 12: La experiencia del cliente en el negocio y su entorno

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12: La experiencia del cliente en el negocio y su entorno



Fuente: Elaboración propia

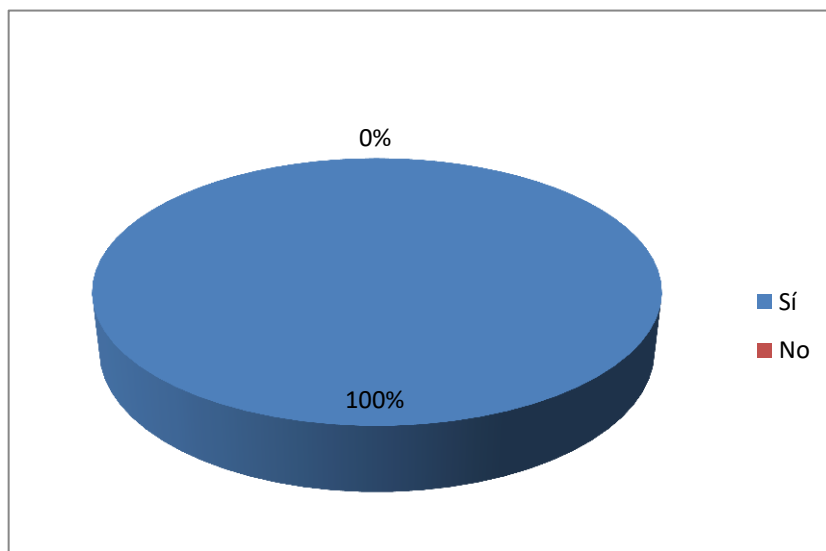
El 100% de los profesionales de negocios consideran que la experiencia del cliente en el negocio y un buen entorno comercial mejora el acceso al crédito

Tabla 13: Gestión en la evaluación del profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13: Gestión en la evaluación del profesional de negocios



Fuente: Elaboración propia

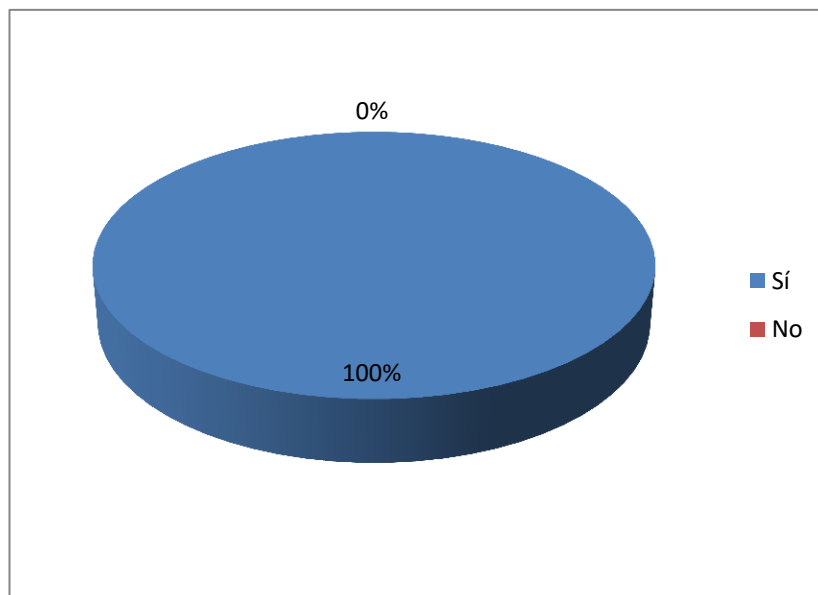
El 100% de los profesionales de negocios consideran que una adecuada gestión en la evaluación repercute en el acceso al crédito.

Tabla 14: Registro del movimiento comercial del cliente

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	18	100.0%
NO	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14: Registro del movimiento comercial del cliente



Fuente: Elaboración propia

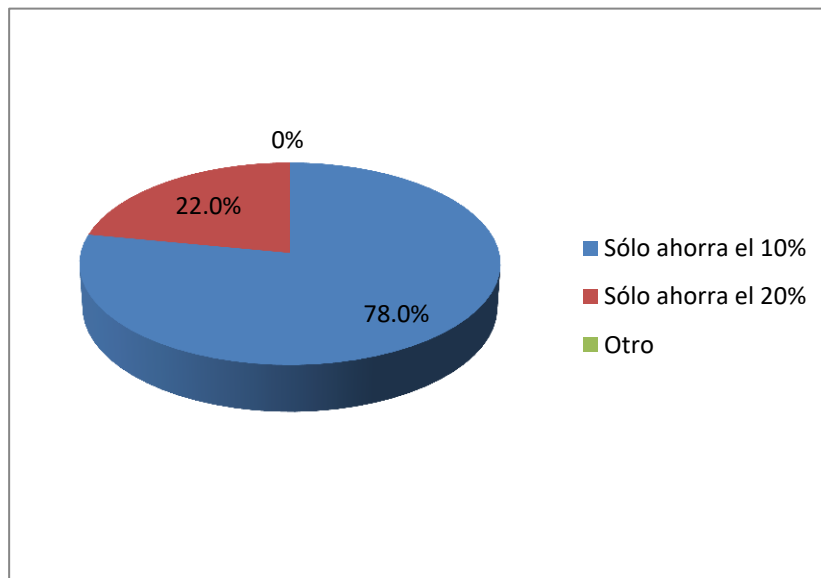
El 100% de los profesionales de negocios consideran que el registro del movimiento comercial por parte del cliente contribuye a una mejor evaluación del crédito.

Tabla 15: Clientes que ahorran en el sistema financiero

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Sólo ahora el 10%	14	78.0%
Sólo ahorra el 20%	04	22.0%
Otro	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15: Clientes que ahorran en el sistema financiero



Fuente: Elaboración propia

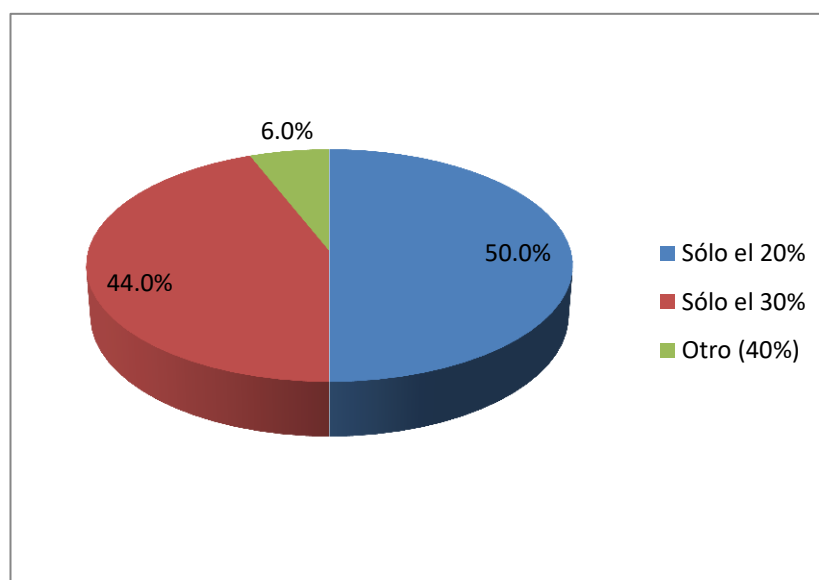
El 78% de los profesionales de negocios consideran que sólo el 10.0% de sus clientes ahorran en el sistema financiero y 22% consideran que sólo el 20.0% de sus clientes ahorran.

Tabla 16: Clientes formales con Ruc activo

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Sólo el 20%	09	50.0%
Sólo el 30%	08	44.0%
Otros	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16: Clientes formales con Ruc activo



Fuente: Elaboración propia

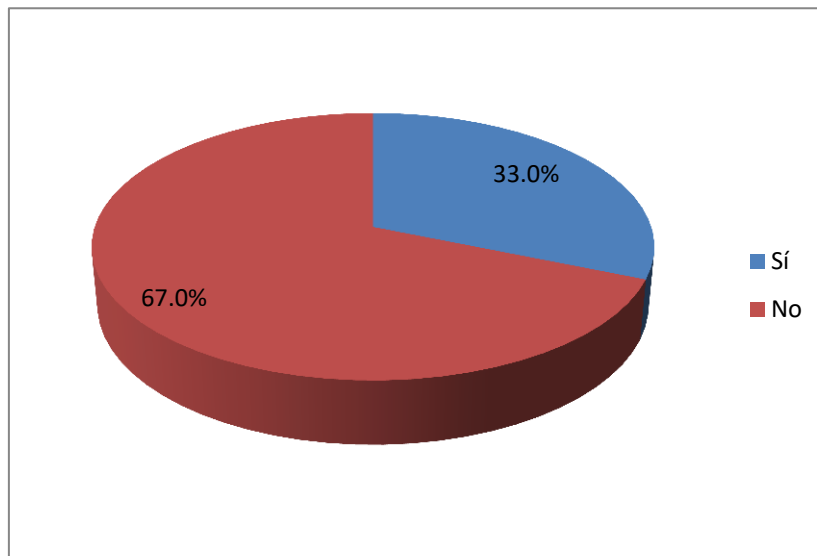
El 50% de los profesionales de negocios consideran que sólo 20.0% de sus clientes son formales, 44% consideran que sólo el 30.0% lo son y 6% consideran que sólo 40.0% son formales.

Tabla 17: La informalidad de la microempresa y su acceso al crédito

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	06	33.0%
NO	12	67.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico17:La informalidad de la microempresa y su acceso al crédito



Fuente: Elaboración propia

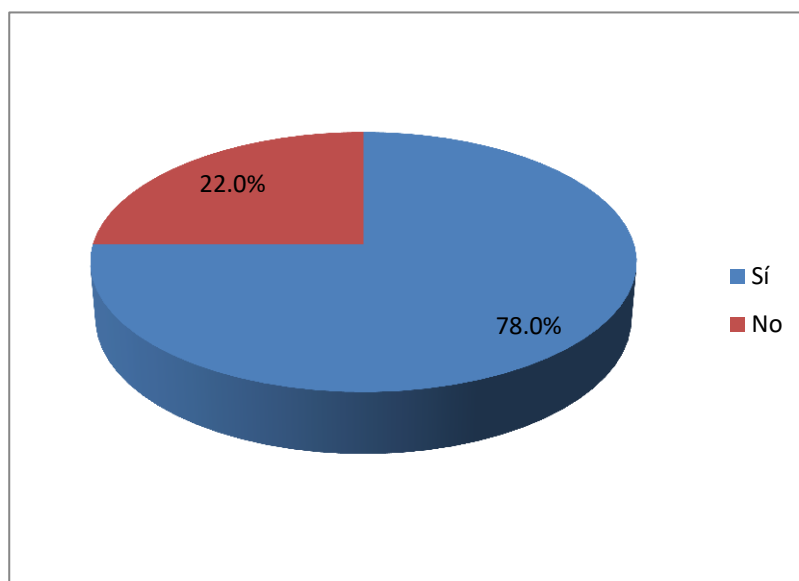
El 67% de los profesionales de negocios consideran que la informalidad de la microempresa no limita el acceso al crédito.

Tabla 18: La informalidad de la pequeña empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Sí	14	78.0%
No	04	22.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18: La informalidad de la pequeña empresa



Fuente: Elaboración propia

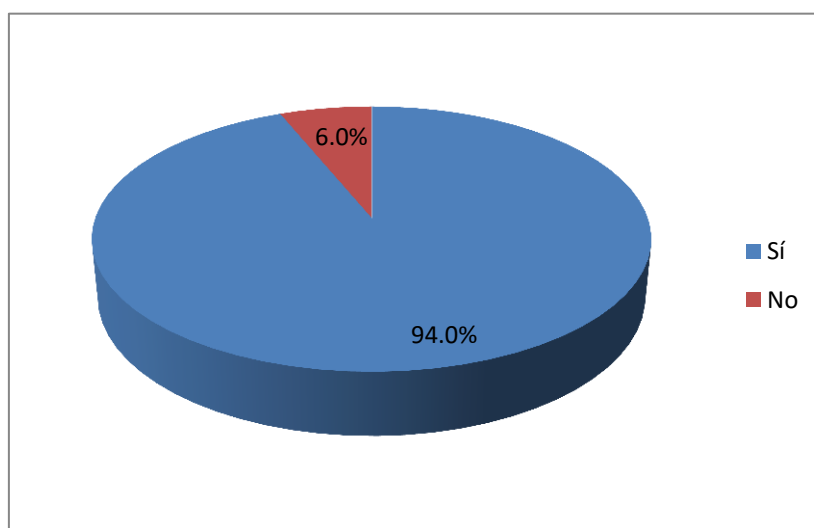
El 78% de los profesionales de negocios consideran que la informalidad de la pequeña empresa sí limita el acceso al crédito.

Tabla 19: Control de la mora del profesional de negocios

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	17	94.0%
NO	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19: Control de la mora del profesional de negocios



Fuente: Elaboración propia

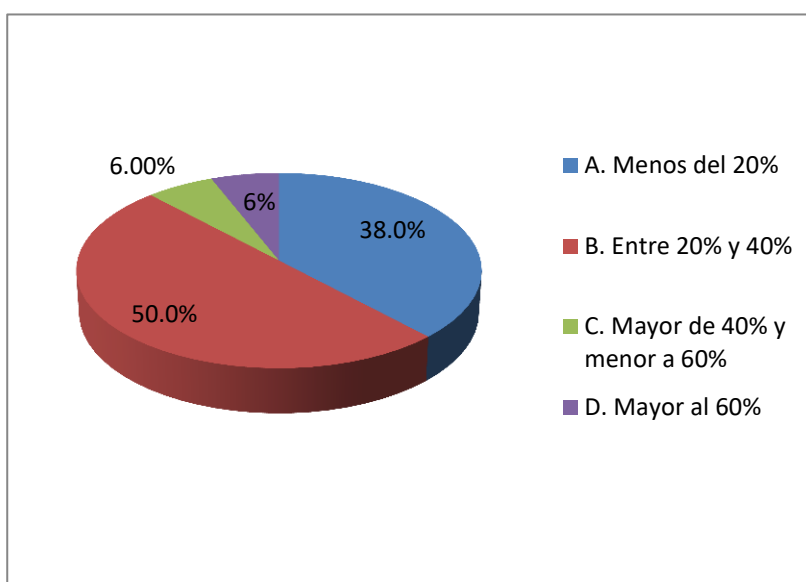
El 94% de los profesionales de negocios consideran que una adecuada gestión en el control de la mora sí repercute en el acceso al crédito.

Tabla 20: Registro de ventas y compras del cliente MYPE

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. Menos del 20%	07	38.0%
B. Entre 20% y 40%	09	50.0%
C. > de 40% y < a 60%	01	6.0%
D. Mayor a 60%	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20: Registro de ventas y compras del cliente MYPE



Fuente: Elaboración propia

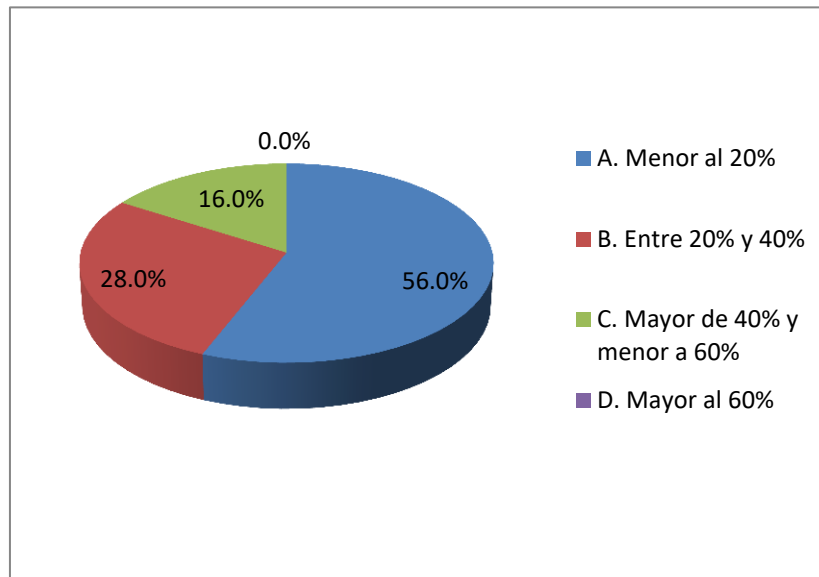
El 50% de los profesionales de negocio consideran que entre 20.0% y 40.0% de sus clientes lleva un registro de sus ventas y compras, 38% considera que menos del 20.0% lleva un registro de ventas y compras, el 6% considera que más del 40% y menos de 60.0% llevan un registro de ventas y compras y el 6% considera que más del 60% de sus clientes lleva un registro de ventas y compras.

Tabla 21: Registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar

Frecuencia	Respuesta	
	Relativa	Absoluta
A. Menos del 20%	10	56.0%
B. Entre 20% y 40%	05	28.0%
C. > de 40% y < a 60%	03	16.0%
D. Mayor al 60%	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 21: Registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar



Fuente: Elaboración propia

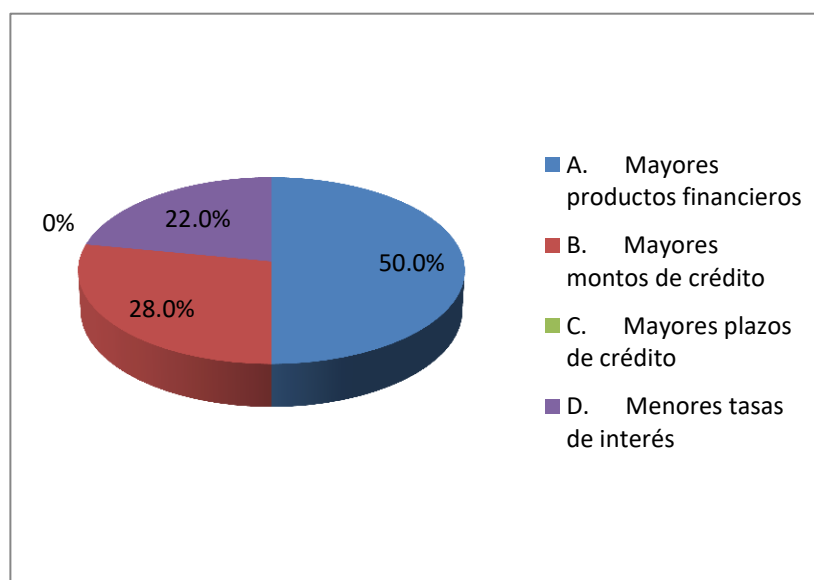
El 56% de los profesionales de negocios consideran que menos del 20.0% de sus clientes llevan un registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y proveedores, el 28% considera que 20.0% y 40.0% de sus clientes lleva registro y 16% considera que > del 40.0% y < del 60.0% lleva registro.

Tabla 22: Acceso a los servicios financieros

Frecuencia	Respuesta	
	Relativa	Absoluta
A. Mayores productos financieros	09	50.0%
B. Mayores montos de crédito	05	28.0%
C. Mayores plazos de crédito	00	00.0%
D. Menores tasas de interés	04	22.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22: Acceso a los servicios financieros



Fuente: Elaboración propia

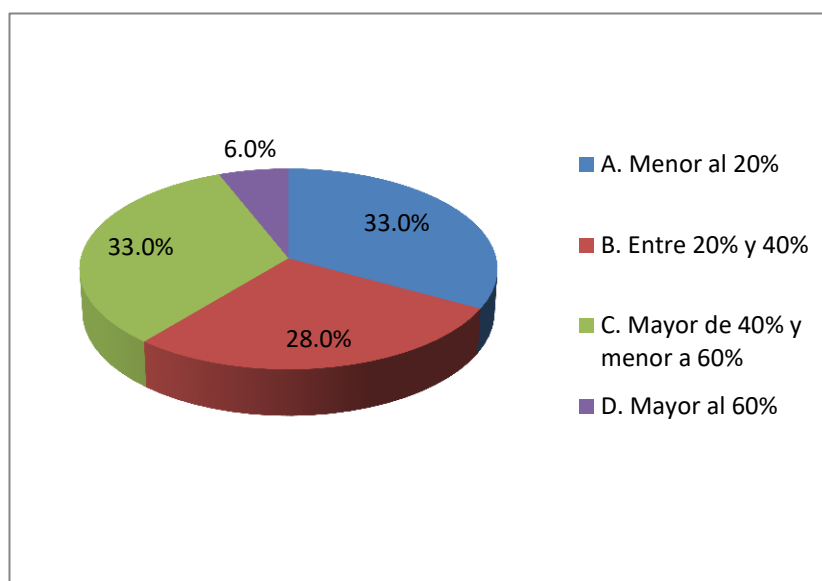
El 50% de los profesionales de negocios consideran que si un negocio es formal se les puede otorgar mayores productos financieros, el 28% considera que se les puede otorgar mayores montos de crédito y 22% considera que se les puede otorgar menores tasas de interés.

Tabla 23: Sustento documentario de la capacidad de pago

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. Menos del 20%	06	33.0%
B. Entre 20% y 40%	05	28.0%
C. Mayor de 40% y menor a 60%	06	33.0%
D. Mayor al 60%	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 23: Sustento documentario de la capacidad de pago



Fuente: Elaboración propia

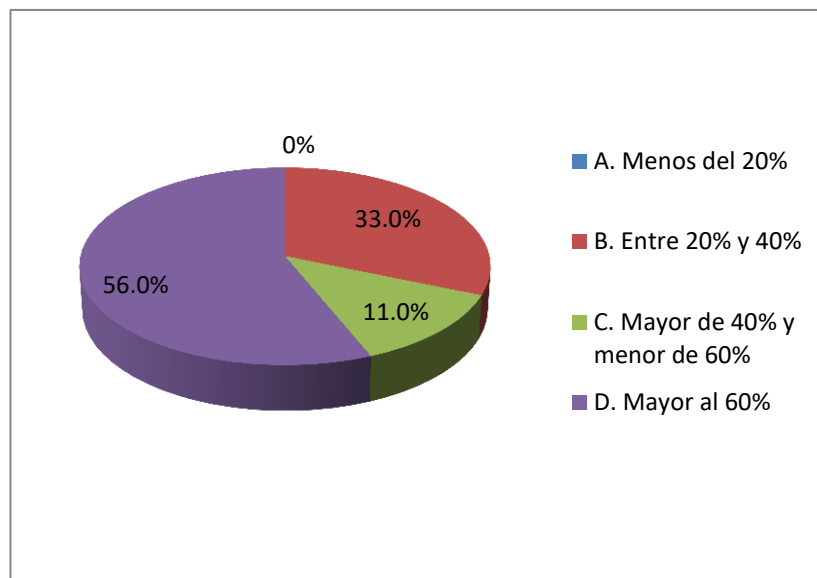
El 33% de los profesionales de negocios considera que menos del 20.0% de sus clientes sustentan documentariamente su capacidad de pago, el 33% considera que más del 40.0% y menos del 60.0% de sus clientes sustentan documentariamente su capacidad de pago, 28% considera que entre 20.0% y 40.0% sí sustentan y 6% considera que más del 60.0% sustentan con documentos su capacidad de pago.

Tabla 24: Acreditación de la voluntad de pago

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. Menos del 20%	00	0.0%
B. Entre 20% y 40%	06	33.0%
C. Mayor de 40% y menos a 60%	02	11.0%
D. Mayor al 60%	10	56.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 24: Acreditación de la voluntad de pago



Fuente: Elaboración propia

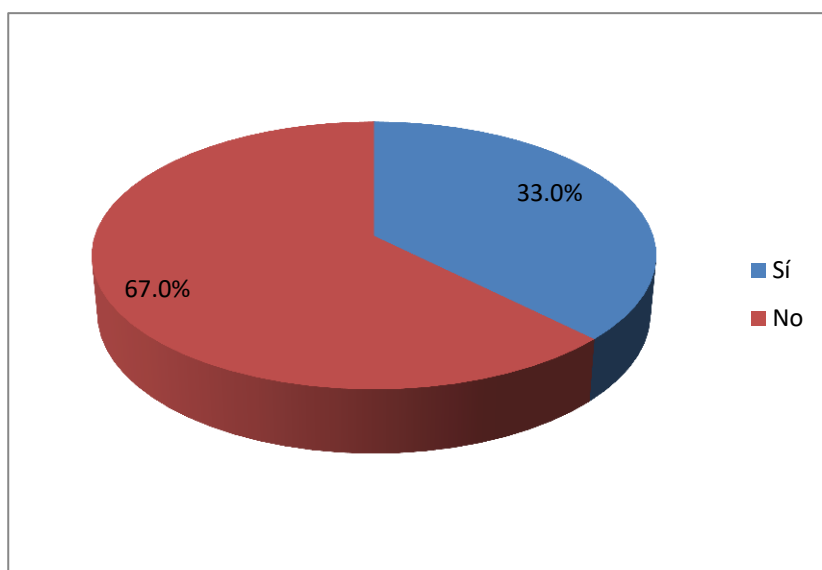
El 56% de los profesionales de negocios consideran que más del 60.0% de sus clientes sí acreditan importancia a la voluntad de pago, el 33% considera que el 20% y 40% de sus clientes sí lo acreditan y el 11% considera que más del 40% y menos del 60% de sus clientes sí acreditan importancia a la voluntad de pago.

Tabla 25:Asesoramiento financiero de las empresas previo al crédito

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Sí	06	33.0%
No	12	67.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico25:Asesoramiento financiero de las empresas previo al crédito



Fuente: Elaboración propia

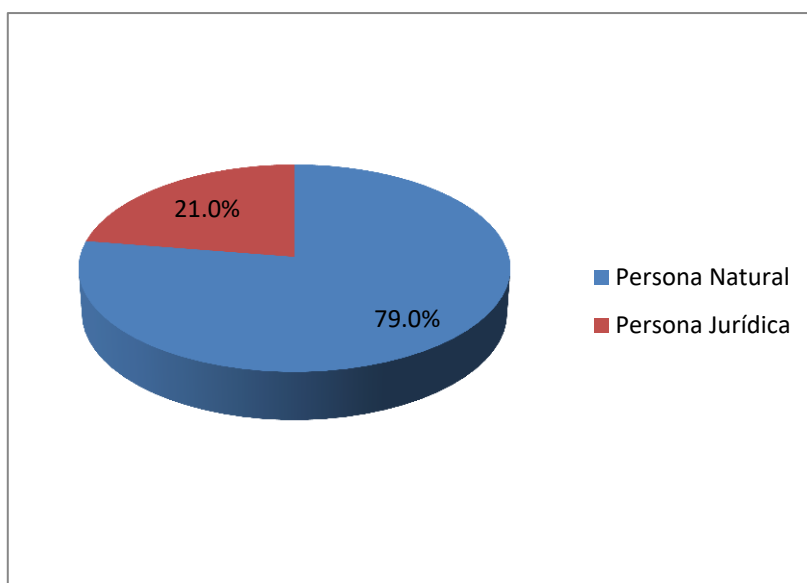
El 67% de los profesionales de negocio considera que las empresas no cuentan con asesoramiento financiero previo al crédito.

Tabla 26: Composición jurídica de la cartera de crédito

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Persona Natural	14	79.0%
Persona Jurídica	04	21.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 26: Composición jurídica de la cartera de crédito



Fuente: Elaboración propia

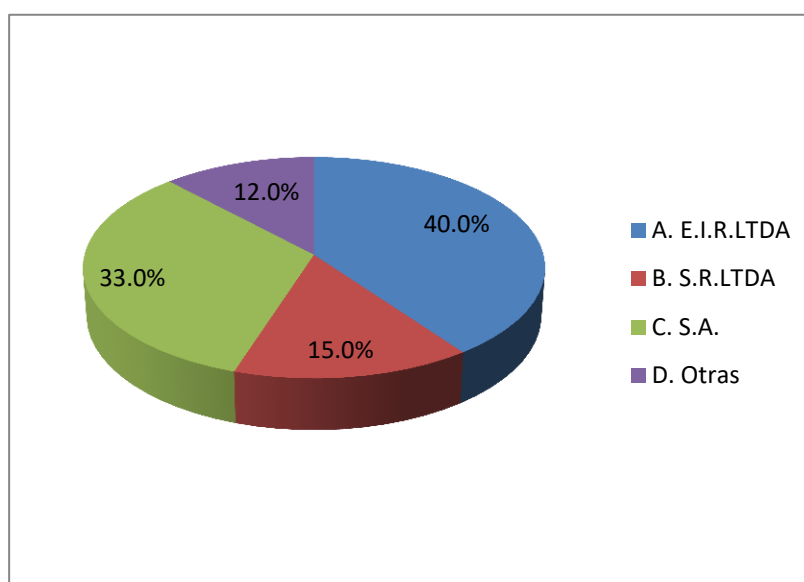
El 79% de la cartera de crédito de los profesionales de negocios está representada por Persona Natural y el 21% por Persona Jurídica.

Tabla27: Composición de la cartera de crédito – Persona Jurídica

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. E.I.R.L	07	40.0%
B. S.R.L	03	15.0%
C. Sociedad Anónima	06	33.0%
D. Otras	02	12.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 27: Composición de la cartera de crédito – Persona Jurídica



Fuente: Elaboración propia

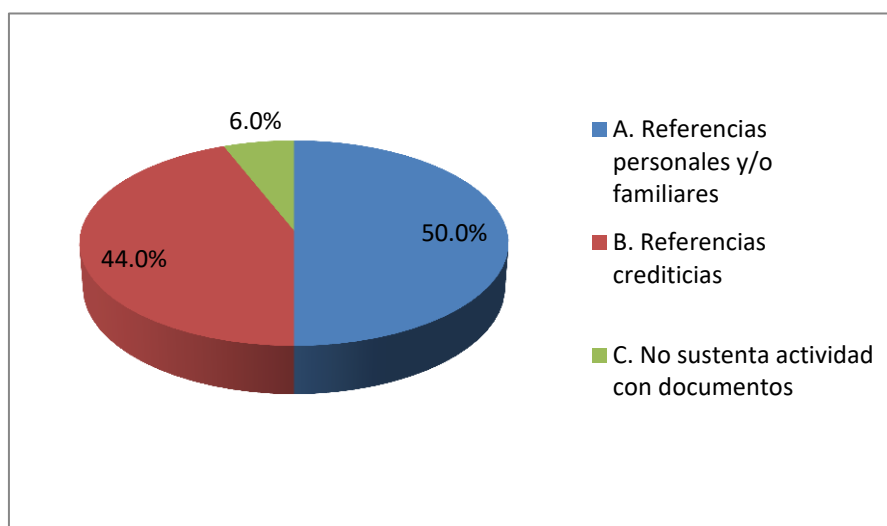
El 40% de la cartera de crédito de los profesionales de negocios según su persona jurídica está compuesta por E.I.R.L., 33% está compuesta por S.A., 15% está compuesta por S.R.L y 12% está compuesta por otras empresas.

Tabla28: Variables que descalifican reiteradamente a los clientes

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. Ref. personales y/o familiares	09	50.0%
B. Referencias crediticias	08	44.0%
C. No sustenta actividad con documentos	01	6.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico28: Variables que descalifican reiteradamente a los clientes



Fuente: Elaboración propia

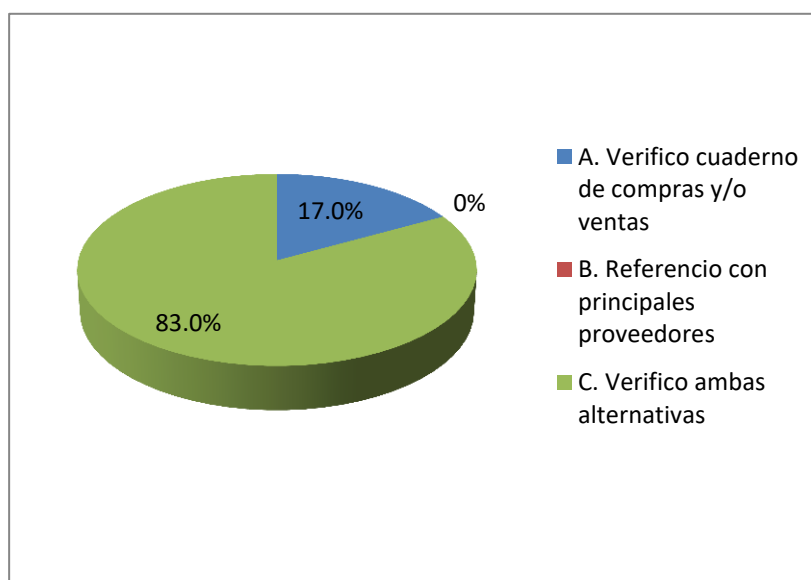
El 50% de los profesionales de negocios considera que la variable que más se reitera para descalificar a un cliente en el acceso al crédito es las referencias personales y/o familiares, 44% consideran son las referencias crediticias y 6% considera que es la variable no sustenta actividad con documentos.

Tabla 29: Actividad comercial sin sustento documentario

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
A. Verifico cuaderno de compras y/o ventas	03	17.0%
B. Referencio con principales proveedores	00	0.0%
C. Verifico ambas alternativas	15	83.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 29: Actividad comercial sin sustento documentario



Fuente: Elaboración propia

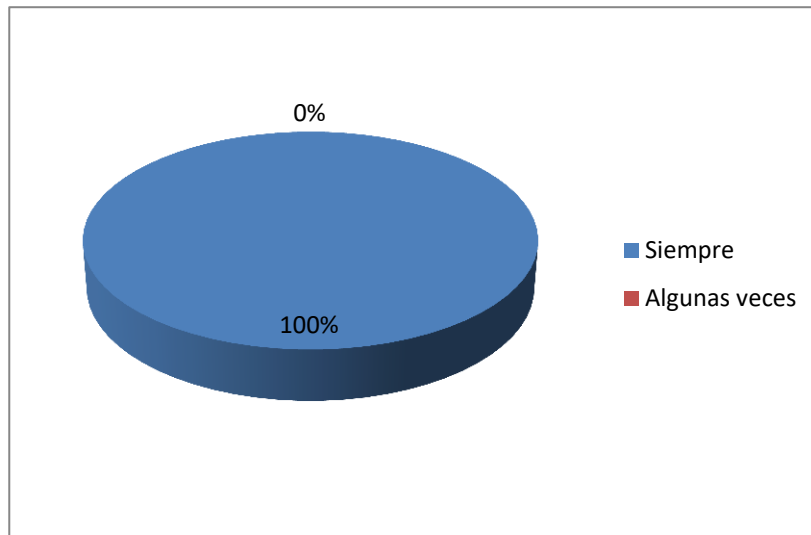
El 83% de los profesionales de negocios considera que el cliente al no sustentar su actividad con documentos se procede verificar cuaderno de compras y/o ventas además de referenciar al cliente con principales proveedores y 17% considera que procede sólo a verificar cuaderno de compras y/o ventas.

Tabla 30: Utilización de índices o ratios financieros

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
Siempre	18	100.0%
Algunas veces	00	0.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 30: Utilización de índices o ratios financieros



Fuente: Elaboración propia

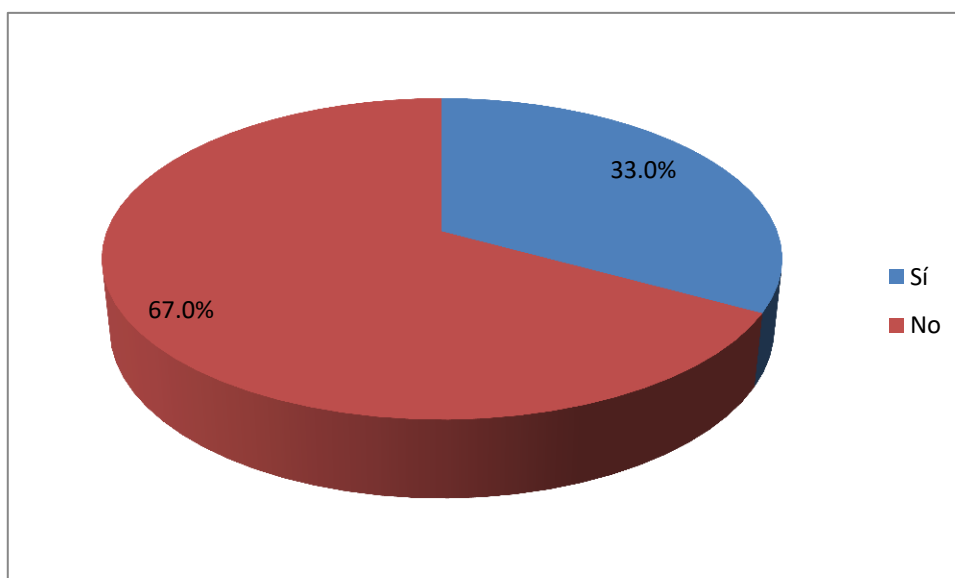
El 100% de los profesionales de negocios consideran que siempre utilizan los índices o ratios financieros.

Tabla31:La mora y su relación con la informalidad de la empresa

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	06	33.0%
NO	12	67.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 31: La mora y su relación con la informalidad de la empresa



Fuente: Elaboración propia

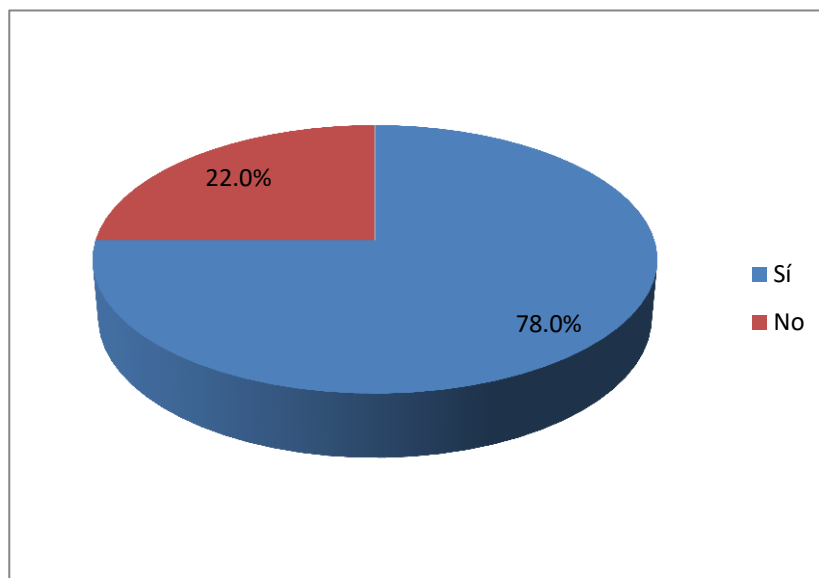
El 67% de los profesionales de negocios considera que la mora no está relacionada con la informalidad de la empresa.

Tabla 32: Deudas en varias entidades financieras y la mora

Respuesta	Frecuencia	
	Relativa	Absoluta
SI	14	78.0%
NO	04	22.0%
TOTAL	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico32:Deudas en varias entidades financieras y la mora



Fuente: Elaboración propia

El 78% de los profesionales de negocios considera que el tener deudas en varias entidades financieras sí genera mora.

4.2 Discusión de resultados

En cuanto al primer objetivo específico: Establecer la incidencia del uso adecuado de la capacidad de pago en el acceso al crédito, se ha obtenido en los resultados que en las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque, no existe una cultura para el registro de ventas y compras del cliente ya que el existente porcentualmente es muy bajo, según el 50% de los profesionales de negocios sólo entre el 20% y 40% de sus clientes llevan registro; no existe una cultura para el registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y proveedores ya que el existe aún no es el adecuado, pues el 56% de los profesionales de negocios consideran que menos del 20% de sus clientes llevan registro; no se sustenta la actividad comercial del cliente con documentos pues el sustento existente dista mucho de lo óptimo, en tal sentido el 83% de los profesionales de negocios consideran que el cliente al no sustentar su actividad con documentos se procede verificar el cuaderno de compras y/o ventas así como las referencias con principales proveedores.

Cáceres (2018), en su calidad de directora general de negocios financieros de la central de riesgos Sentinel, señala que “el sistema financiero cuenta con las herramientas necesarias para evaluar incluso a los empresarios mypes informales que no tienen cómo sustentar sus ingresos, hay una metodología para hacer la evaluación de campo. Sin embargo, lo que siempre recomendamos es guardar algunos papeles que sustenten ingresos y egresos: 1. Que los emprendedores tengan guardados los vouchers de compras o contratos con proveedores. 2. Que tengan apuntado en un cuaderno contable los gastos que haya tenido y los conceptos; para que sea más sencillo hacer el flujo de caja. 3. Que haya sacado el margen de ganancia de periodos anteriores. 4. Que el monto que solicite no sea superior al que necesita para su nueva campaña. 5. Que el empresario pida cuotas que no excedan el 30% de sus ingresos mensuales, para que puedan cumplir con sus cuotas. Deben tener en cuenta que si bien la financiera le puede ofrecer tasas de entre

30% y 60% para estos productos en el largo plazo resultan más baratos de lo que pagarían a prestamistas, que en algunos casos llegan a cobrar hasta 200%". En tal sentido se plantea el siguiente procedimiento genérico para el tratamiento del análisis cuantitativo y cualitativo de la micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque: Referenciar o filtrar al cliente en el sistema financiero. Evaluación en campo. Sustento documentario del domicilio. Sustento documentario del local comercial. Sustento y registro de la actividad comercial. Elaboración de Estados Financieros. Elaboración del Flujo de Caja. Aplicación de Índices o Ratios Financieros. Propuesta de crédito. Aprobación o rechazo de la propuesta de crédito.

Para el segundo objetivo específico: Determinar la incidencia del uso adecuado de la voluntad de pago en el acceso al crédito de micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019, se obtuvo que el 89% de los profesionales de negocios consideran muy importante el entorno familiar del cliente; el 100% de los profesionales de negocios consideran primordial las referencias crediticias del cliente para su acceso al crédito; el 56% de los profesionales de negocios consideran que más del 60% de sus clientes sí acreditan importancia a la voluntad de pago; el 67% de los profesionales de negocios consideran que no existe un nivel adecuado de asesoramiento financiero previo al crédito y el 50% de los profesionales de negocios consideran que la variable que más se reitera para descalificar a un cliente en el acceso al crédito son las referencias personales y/o familiares, seguido de un 44% que consideran que son las referencias crediticias.

Para el tercer objetivo específico: Verificar la incidencia de la aplicación de ratios financieros que contribuyan en el acceso al crédito de micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019, el 100% de los profesionales de negocios están de acuerdo en la utilización de los índices o ratios financieros para sus evaluaciones.

4.3 Propuesta para la evaluación de créditos

4.3.1 Procedimientos de la Evaluación de Créditos para la micro y Pequeña empresa de la región Lambayeque.

1. Referenciar o filtrar al cliente en el sistema financiero; al momento de prospectar al cliente, se solicita su documento de identidad y se debe verificar:

Bases internas, se hará uso de los sistemas de riesgo internos para precisar el record de pago del cliente (es decir como paga en la entidad donde solicita el crédito o como pagó su crédito anterior); cliente no debe reportar créditos vencidos, castigados o créditos vigentes impagos – atraso máximo por días dentro del mes, semestre o último año – no debe presentar crédito refinanciado vigente. Bases externas, se hará uso de las centrales de riesgos (SBS, Certicom, Infocorp - Equifax, Sentinel - Experian u otras) para precisar el record de pago (como paga o pagó sus créditos en las otras entidades financieras donde es o ha sido cliente); calificación SBS normal – no registrar calificación SBS deficiente, dudoso o pérdida – no registrar deuda refinanciada vigente, deudas en cobranza judicial o deuda castigada – no registrar protestos financieros o comerciales sin aclarar. Si el resultado de esta evaluación es positiva procede los siguientes pasos.

2. Evaluación de campo, esta puede ser: Verificación al domicilio; donde se debe determinar la estabilidad domiciliaria (desde cuando el cliente vive allí, si la vivienda es propia, familiar o alquilada); referenciar al cliente en su entorno personal y familiar. Verificación al negocio; se debe determinar la estabilidad laboral (antigüedad del negocio, ubicación, propiedad del local, familiar o alquilado). Esta importante fuente de información enriquece la evaluación y permitirá tomar una mejor decisión asumiendo el riesgo del crédito en forma razonable.

3. Sustento documentario del domicilio; se solicitará cualquiera de los siguientes documentos en función a la política de crédito que cada entidad financiera establezca y al riesgo crediticio que quiera asumir (si es propia: auto avalúo, copia Literal Sunarp, título de propiedad, Cofopri, constancia de posesión, contrato compra venta u otro que determine la entidad financiera; si es familiar: recibo de luz o agua, constancia de alojado, domicilio o residencia; si es alquilada: recibo de luz o agua, contrato de alquiler, recibo de pago por alquiler o constancia de alojado o residencia). Toda la documentación recibida se debe validar y corroborar con los documentos originales, también se pueden contrastar en páginas web (ejemplo: página web del Registro Nacional de Identificación y Estado Civil -RENIEC).

4. Sustento documentario del local comercial; se solicitará cualquiera de los siguientes documentos en función a la política de crédito que cada entidad financiera establezca y al riesgo crediticio que quiera asumir (si es propio: auto avalúo, copia literal Sunarp, título de propiedad, contrato compra venta u otro documento que determine la entidad financiera; si es familiar: recibo de luz o agua, constancia de alojado o conducción; si es alquilado: recibo de luz o agua, contrato de alquiler, recibo de pago por alquiler, resolución de conducción del local, puesto y/o tienda, constancia de alojado o conducción). Toda la documentación recibida se debe validar y corroborar con los documentos originales, también se pueden contrastar en páginas web (ejemplo: página web de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos - SUNARP).

5. Sustento y registro de la actividad comercial; para el sustento solicitar alguno de los siguientes documentos como pago NRUS, PDT, DJ anual (según régimen tributario del cliente o empresa), licencia de funcionamiento, pago sisa, factura de proveedores, guías de remisión, voucher por depósito financiero de adelanto o compra a

proveedores, estado de cuenta o movimiento de la cuenta corriente o de ahorros u otro documento que determine la entidad financiera. Se debe aplicar los requerimientos según la política de crédito que cada entidad financiera determine. Para el registro; se verificará según corresponda: hay clientes que llevan libros contables donde a ellos sí les registran su movimiento comercial y pueden sustentar contablemente, sin embargo la mayoría de las MYPE son informales y registran su movimiento comercial en cuadernos de apuntes siendo así se procederá a revisar las compras y ventas, las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, así como pago a proveedores.

6. Elaboración de estados financieros; con la información obtenida a través de la evaluación en campo más la documentación proporcionada por el cliente y/o la revisión del registro del movimiento comercial, se procederá a elaborar el balance de situación y el estado de resultados. Con esta herramienta se busca conocer la situación económica y financiera del cliente (persona natural o jurídica), por eso es de suma importancia que los profesionales de negocios recojan fehacientemente la información, la evalúen y la sustenten; con mayor razón cuando son los mismos asesores, analistas o funcionarios de crédito quienes aprueban el crédito según su autonomía comercial asignada por la entidad financiera.

7. Elaboración del flujo de caja; con la información obtenida a través de la evaluación en campo más la documentación proporcionada por el cliente y/o la revisión del registro del movimiento comercial, se procede a elaborar el flujo de caja; se precisa que según política de cada entidad financiera el flujo de caja se elabora a partir de un monto mínimo de crédito. Con esta herramienta se busca determinar la capacidad de pago del cliente, conociendo tanto la fuente de ingresos como egresos, es decir conocer como una empresa ha

obtenido y gastado su efectivo. Al conocer la fuente de ingresos y egresos del negocio y de la unidad familiar (persona natural) se proyecta el flujo de caja a un tiempo determinado (según el plazo solicitado por el cliente en relación al producto financiero requerido: capital de trabajo, activo fijo, etc.).

8. Aplicación de los índices o ratios financieros; con la información obtenida de los estados financieros, se obtendrán los índices financieros los cuales son determinantes para la evaluación del crédito; los más representativos sin ser los únicos, se expresan a continuación:

Índice de capital de trabajo \geq al monto propuesto

Activo corriente – Pasivo corriente

Índice de rentabilidad del negocio o sobre las ventas

Utilidad neta / Ventas = %

Índice de rotación del inventario

Rotación del Inventario

Costo de ventas / Inventario = x 100 = %

Período del Inventario

Inventario x 360 / Costo de ventas = días

Índice de liquidez, se recomienda $>$ a 1

Activo corriente / Pasivo corriente

Índice cuota propuesta/excedente familiar

Cuota del crédito / Utilidad neta

Endeudamiento total

Pasivo total / Patrimonio = %

Índice de relación deuda y nivel de ventas

Pasivo total / Ventas

9. Propuesta de crédito; después de haber realizado todo el proceso de evaluación y considerando que a juicio del profesional de negocios la operación es factible, se planteará la propuesta al comité de crédito. Se sugiere que en cada comité de crédito esté presente asesores con menor e igual jerarquía y como mínimo un asesor, analista o funcionario de crédito de mayor jerarquía que el proponente del crédito y si el proponente tiene la mayor jerarquía lo deben acompañar también profesionales de negocios como mínimo uno de su nivel (con autonomía comercial) o el jefe inmediato según corresponda. En la propuesta de crédito mucho tiene que ver el cargo del profesional de negocios (Junior, Intermedio, Sénior, Ejecutivo) porque esta precisión determinará la composición del comité de crédito (que categoría de profesionales de negocios lo conformará y en qué número); por lo general las entidades financieras ya tienen determinado sus comités de crédito según sus políticas.

10. Aprobación o rechazo de la propuesta de crédito; si la propuesta es aprobada por el comité entonces sus integrantes deberán firmar la propuesta y según corresponda el mismo profesional de negocios aprobar su crédito (de acuerdo a su nivel de autonomía), si su cargo es de menor jerarquía entonces le acompañará en la firma un asesor/analista/funcionario de crédito de mayor jerarquía y con autonomía comercial; si su cargo es de mayor jerarquía entonces su firma será acompañada por el Jefe inmediato (jefe comercial/Jefe de crédito/Jefe de banca/administrador o a quien corresponda); si la propuesta de crédito es rechazada por el comité entonces se desestima el crédito; en ambos casos el profesional de negocios debe comunicar respuesta al cliente.

V. CONCLUSIONES

1. La evaluación de la capacidad de pago de las micro y pequeñas empresas de la región de Lambayeque, se ve afectada porque no existe una cultura contable para el registro de ventas y compras del cliente, para el registro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y proveedores, no existe una cultura del ahorro y no se sustenta la capacidad de pago con documentos por el alto índice de informalidad de las empresas.
2. Los factores que inciden en el momento de evaluar la voluntad de pago de la micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque, son: El entorno familiar del cliente, las referencias crediticias del cliente, la experiencia en el negocio y un buen entorno comercial. El factor que más se reitera para descalificar a un cliente son las referencias crediticias.
3. Todos los profesionales de negocios que evalúan el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región de Lambayeque aplican los ratios o razones financieras en las solicitudes de crédito de las empresas formales como informales.

VI. RECOMENDACIONES

1. A Los profesionales de negocios de la micro y pequeñas empresas - MYPE de la región Lambayeque, para que implementen talleres de capacitación en coordinación con sus jefaturas o instruir directamente en campo a sus clientes en el manejo de registros de su movimiento comercial, mantener las boletas de compra y voucher de depósitos bancarios, orientando al cliente a mantener una cultura del ahorro, para facilitar la evaluación de la capacidad de pago de los clientes y se logre mejorar el acceso al crédito.
2. A los profesionales de negocios de la micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque, para reforzar el asesoramiento que permita mejorar la voluntad de pago de sus clientes en relación al ya existente, a fin de repotenciar una cultura de crédito, donde el cliente aprenda a valorar su acceso al sistema financiero, honrando sus deudas, manteniendo una buena relación con su entorno familiar y cuidando su entorno comercial, con la finalidad de obtener la aprobación de sus créditos en forma rápida, y oportuna, concretar sus negocios, dándole sostenibilidad y crecimiento a su empresa.
3. A los profesionales de negocios de la región Lambayeque, para que orienten a sus clientes formales e informales en proporcionar toda información económica y financiera por escrito y/o verbalmente que permita obtener las variables para la elaboración de los ratios o razones financieras en forma oportuna a fin de facilitar el acceso al crédito.

VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2020/resumen-informativo-2020-10-22.pdf>

CRAC Los Andes S.A. La evaluación crediticia. Recuperado de <http://cajarurallosandes.com/web/evaluacion-credicia-4/>

Conger L.; Inga P. y Webb R. (2009). *El Árbol de la Mostaza (historia de las micro finanzas en el Perú)*, Universidad San Martín de Porres. Recuperado de https://usmp.edu.pe/idp/wp-content/uploads/2015/08/el_arbol_mostaza_microfinanzas_web.pdf

Chipana Y. (2018). *Evaluación de la Gestión Crediticia en el otorgamiento de créditos en la Financiera Credinka Agencia Yunguyo período 2015 – 2016*. Tesis presentada a la Universidad Nacional del Altiplano Puno. Recuperado de: http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7275/Chipana_Huanca_Yeny_Elvina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Diario Gestión (2018). *Créditos para Mypes ¿Qué toman en cuenta las financieras?* Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/creditos-mypes-toman-cuenta-financieras-229496-noticia/>

Edpyme Pro empresa (2011). *Guía de Tecnología Crediticia en microcréditos*. Recuperado de https://sptf.info/images/proempresa_gua_de_tecnologa_credicia_en_micro_creditos.pdf

Gitman L. y Joehnk M. (2009). *Fundamentos e Inversiones*. Décima Edición 2009. Colombia.

Hinostroza y Montañez (2019). *Evaluación de créditos y su relación con el riesgo crediticio, en una empresa MYPE productora y comercializadora de colchones, Villa El Salvador entre los años 2008 al 2017*. Trabajo de investigación presentada a la Universidad Tecnológica del Perú. Recupera dodehttp://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2385/1/Lady%20Hinostroza_

Maryori%20Monta%C3%B1ez_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP Ley N° 26702.

Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Lira P. Finanza y Financiamiento. (2009). *Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. USAID/PERÚ/Mype competitiva, 2009.

Logreira y Bonett (2017). *Financiamiento privado de las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia. Investigación presentada a la Universidad de La Costa*. Recuperado de <http://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/1129542690%20-%2073547195.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Suárez N. (2018). *Impactos del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú: Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C*. Trabajo de Suficiencia Profesional presentada a la Universidad de Piura. Recuperado de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3642/TSP_AE-L_015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,producci%C3%B3n%20comercializaci%C3%B3n%20de%20bienes%20o>

ANEXOS

ANEXO 1: ENCUESTA

La información que a continuación se solicita, tiene como objetivo Determinar los mecanismos en la evaluación crediticia y su incidencia en el acceso al crédito de la micro y pequeña empresa (MYPE) de la región Lambayeque.

INSTRUCCIONES: Marque con una **X** o completar su respuesta, según corresponda.

1. ¿Existe un manual de Política de crédito para la evaluación de créditos?

Sí ()

No ()

2. ¿Existe un manual de Tecnología crediticia para la evaluación de créditos?

Sí ()

No ()

3. ¿Existe alguna persona encargada o empresa externa especializada en apoyar el trabajo de los profesionales de negocios en visitar al cliente y levantar la información para evaluar el negocio?

Sí ()

No ()

4. ¿Qué cargo tienes?

A. Funcionario de créditos ()

D. Otros.....

B. Asesor de negocios ()

C. Analista de créditos ()

5. ¿Qué categoría tienes?

A. Junior ()

D. Otros.....

B. Intermedio ()

C. Sénior ()

6. ¿Cuántos años de experiencia tiene como profesional de negocios?
- A. Menor a un año ()
 - B. De uno a dos años ()
 - C. Mayor a dos años ()
7. ¿Cuál es tu grado de educación superior?
- A. Bachiller ()
 - B. Titulado ()
 - C. Otros.....
8. ¿Tienes autonomía para aprobar créditos?
- Sí () No ()
9. ¿Qué tiempo empleas entre la evaluación y desembolso a un cliente que cumple con la Política de crédito vigente?
- Un día () Dos días ()
- Más de dos días ()
10. ¿Qué tan importante consideras el entorno familiar para realizar tu evaluación?
- A. Muy importante ()
 - B. Importante ()
 - C. No es importante ()
11. Consideras en tu evaluación que un cliente con referencias crediticias positivas ¿mejora el acceso al crédito?
- Sí () No ()
12. Consideras que la experiencia del cliente en el negocio y un buen entorno comercial ¿mejora el acceso al crédito?
- Sí () No ()

13. ¿Crees que una adecuada gestión en la evaluación de los profesionales de negocios repercutiría en el acceso al crédito?

Sí () No ()

14. ¿Consideras que el registro del movimiento comercial por parte del cliente contribuye a una mejor evaluación del crédito?

Sí () No ()

15. ¿Crees que tus clientes ahorran en el sistema financiero?

A. Sólo ahorra el 10% () C. Otros.....
B. Sólo ahorra el 20% ()

16. ¿Cuántos de tus clientes son formales, es decir tienen Ruc activo?

A. Sólo el 20% () C. Otros.....
B. Sólo el 30% ()

17. ¿Consideras que la informalidad de la microempresa limita el acceso al crédito?

Sí () No ()

18. ¿Consideras que la informalidad de la pequeña empresa limita el acceso al crédito?

Sí () No ()

19. ¿Cree que una adecuada gestión en el control de la morosidad de los profesionales de negocios repercutiría en el acceso al crédito?

Sí () No ()

20. ¿Cuántos de tus clientes llevan un registro de sus ventas y compras?

A. Menos del 20% ()
B. Entre 20% y 40% ()
C. Mayor de 40% y menor a 60% ()
D. Mayor al 60% ()

21. ¿Cuántos de tus clientes llevan un registro de sus cuentas por cobrar, cuentas por pagar y proveedores?

- A. Menor al 20% ()
- B. Entre el 20% y 40% ()
- C. Mayor de 40% y menor a 60% ()
- D. Mayor al 60% ()

22. Califica el orden de importancia que consideras según tu experiencia con el cliente cuando el negocio es formal: siendo 4 el de mayor puntuación y 1 el de menor puntuación.

- Se les puede otorgar mayores productos financieros ()
- Se les puede otorgar mayores montos de crédito ()
- Se les puede otorgar mayores plazos de crédito ()
- Se les puede otorgar menores tasas de interés ()

23. ¿Cuántos de tus clientes sustentan documentariamente su capacidad de pago?

- A. Menor al 20% ()
- B. Entre el 20% y 40% ()
- C. Mayor de 40% y menor a 60% ()
- D. Mayor al 60% ()

24. ¿Cuántos de tus clientes que evalúas acreditan importancia a la voluntad de pago?

- A. Menor al 20% ()
- B. Entre el 20% y 40% ()
- C. Mayor de 40% y menor a 60% ()
- D. Mayor al 60% ()

25. ¿Las empresas que solicitan crédito cuentan con asesoramiento financiero previo?

- Sí ()
- No ()

26. ¿Según su personería jurídica, en qué proporción está compuesta tu cartera de crédito?

Persona natural (%)

Persona Jurídica (%)

27. Según la persona jurídica ¿cómo está compuesta tu cartera?

A. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L (%)

B. Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L (%)

C. Sociedad Anónima S.A. (%)

D. Otras (%)

28. ¿Cuál de estas alternativas se reitera más para descalificar a un cliente en su acceso al crédito?

Responde según el orden de prioridad, siendo 3 el valor de mayor puntuación y 1 el de menor puntuación.

A. Referencias personales y/o familiares ()

B. Referencias crediticias ()

C. No sustenta actividad con documentos ()

29. Cuándo un cliente no sustenta su actividad comercial con documentos ¿Cómo procedes?

A. Verifico cuaderno de compras y/o ventas ()

B. Referencio con principales proveedores ()

C. Verifico ambas alternativas ()

30. En tu evaluación ¿Utilizas los índices o ratios financieros?

Siempre () Alguna veces ()

31. ¿La mora de los créditos otorgados está relacionado con la informalidad de la empresa?

Sí () No ()

32. Consideras que ¿Tener deuda en varias entidades financieras puede generar morosidad al cliente?

Sí ()

No ()

Gracias.

ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: LA EVALUACIÓN CREDITICIA Y SU INCIDENCIA EN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA REGIÓN LAMBAYEQUE – 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	INFORMACIÓN
¿Cómo incide la evaluación crediticia en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la Región Lambayeque 2019?	<p>General: Determinar la incidencia de la evaluación crediticia como mecanismo financiero en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en la región Lambayeque.</p> <p>Específicos: -Establecer la incidencia del uso adecuado de la capacidad de pago en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque. -Determinar la incidencia del uso adecuado de la voluntad de pago en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque. -Verificar la incidencia de la aplicación de ratios financieros que contribuyan en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque.</p>	La evaluación crediticia incide en forma positiva en el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque 2019	<p>Variable Independiente: Evaluación crediticia</p> <p>Indicadores -Capacidad de pago -Voluntad de pago -Ratios financieros</p> <p>Variable Dependiente: Acceso al crédito</p> <p>Indicadores -Experiencia laboral del profesional de negocios -Nivel académico del profesional de negocios</p>	<p>Tipo de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicada - Descriptiva <p>Diseño: No - experimental</p> <p>Técnica de recolección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuesta <p>Instrumento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario

ANEXO 3: INSTITUCIONES FINANCIERAS

LISTA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OPERAN EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2019

Según la página web del BCRP, se determina que en la región Lambayeque las empresas dedicadas a dar créditos a las micro y pequeñas empresas (MYPE) son en el total 24, adjunto detalle:

7 Empresas bancarias:

BCP, BBVA, SBP, Banco Pichincha, Banco Interamericano de Finanzas, Interbank, Mibanco.

5 Empresas financieras: Compartamos, Confianza, Credinka S.A, Crediscotia, Efectiva S.A

7 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: Arequipa, Huancayo, Metropolitana, Paita S.A, Piura S.A.C, Sullana S.A, Trujillo S.A

3 Cajas Rural de Ahorro y Crédito: Los Andes S.A, Raiz S.A.A, Sipán.

2 Edpymes: Alternativa, Credivisión S.A

La **población en estudio** estuvo compuesta por las 24 instituciones financieras que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas en la región Lambayeque.

El **universo muestral** estuvo comprendido por 6 de estas instituciones financieras con un total de 322 profesionales de negocios que laboran en estas entidades (elaboración propia), según detalle:

Banco Pichincha : 18 profesionales de negocios

Caja Metropolitana : 07 profesionales de negocios

Mibanco : 149 profesionales de negocios

Caja Sullana : 69 profesionales de negocios

Financieras Compartamos: 53 profesionales de negocios

Caja Huancayo : 26 profesionales de negocios

Universo Muestral : 322

Muestra : 18 profesionales de negocios encuestados

Características de las 18 personas encuestadas:

Cargo

Asesores de crédito (67%),

Analistas de crédito (22%)

Funcionarios de crédito (11%).

Categoría

Junior (22%)

Intermedio (33%)

Sénior (39%)

Ejecutivo (6%).

Experiencia laboral

Mayor a 2 años (94%)

De 1 a 2 años (6%)

Estudio superior

Titulados (61%)

Bachilleres (39%)

Autonomía comercial

Con autonomía (56%)

Sin autonomía (44%)