



**U  
N  
H  
E  
V  
A  
L**

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
“HERMILIO VALDIZÁN”**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**TESIS:**

---

**NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y MOROSIDAD  
DEL CLIENTE EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A.  
AGENCIA HUÁNUCO – 2015**

---

**TESISTAS:**

**Hegel Edson ZEVALLOS FERNANDEZ  
Ruswell Jhonathan MERINO BARRUETA  
Yuri Orlando ZEVALLOS FRETTEL**

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2016**

## **PRESENTACIÓN**

SEÑORES PROFESORES MIEMBROS DEL JURADO DICTAMINADOR:

En cumplimiento con las disposiciones establecidas en el reglamento para la obtención de Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Economía, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan, dirigimos la presente investigación, a vuestra consideración y elevado criterio de trabajo, titulado: **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y MOROSIDAD DEL CLIENTE EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A. AGENCIA HUÁNUCO – 2015**, con el objetivo de obtener el título profesional de economista.

El logro del presente proyecto, es resultado de esfuerzo de nosotros, con el único deseo de seguir logrando nuestros objetivos profesionales; es por ello que vertimos nuestros conocimientos teóricos y prácticos e la realización de este trabajo de investigación, el mismo que reafirma mis aspiraciones como profesional.

Por otro lado, debemos de mencionar que esta investigación es susceptible a mejoras, pues sabemos que la experiencia práctica y el aporte crítico de otros investigadores traen consigo la complementación necesaria para superar errores u emisiones.

Por lo expuesto dejo a ustedes señores miembros del jurado, la revisión de esta investigación, esperando sus correcciones y sugerencias para el enriquecimiento de la misma.

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradecemos a Dios por habernos acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser nuestra fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarnos una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Damos gracias a nuestros padres por apoyarnos en todo momento, por los valores que nos han inculcado, por darnos una excelente educación en el transcurso de nuestras vidas. Sobre todo, por ser excelentes ejemplos de vida.

Agradecemos a nuestro asesor Mg. Giovani Vega Mucha, por sus enseñanzas y orientaciones en la ejecución de la presente investigación.

## **DEDICATORIA**

Dedicamos esta tesis a nuestros padres quienes nos apoyaron en todo, fueron un gran apoyo emocional y alentaban para continuar, cuando parecía que nos íbamos a rendir, durante el tiempo en que escribíamos esta tesis.

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñar, aun sin importar que muchas veces no pusiéramos atención en clases, a ellos que continuaron depositando sus esperanzas en nosotros.

A los sinodales quienes estudiaron nuestra tesis y la aprobaron.

Dedico esta tesis a todos aquellos que no creyeron en nosotros, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso que daba hacia la culminación de mis estudios, a aquellos que nunca esperaban que lograra terminar la carrera, a todos aquellos que nunca esperaban que lograra terminar camino, a todos los que supusieron que no lo lograría, a todos a medio, a todos los que supusieron que no lo lograría, a todos ellos les dedicamos esta tesis.

Para ellos esta dedicatoria de tesis, pues es a ellos a quienes se las debo por su apoyo incondicional.

## **INTRODUCCIÓN**

Los pequeños y microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

Las microempresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos, a la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero, a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, tales como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

Uno de los sectores en el que las PYMES han alcanzado una presencia notoria y de gran desarrollo son los sectores de producción, servicios y comercio. Es conocido el caso de la zona textil de Gamarra, donde ésta actividad se ha constituido en una fortaleza productiva a nivel del país.

Las estadísticas sobre la estructura empresarial son claras; las cifras que aquí se presentan, señalan la elevada presencia de las PYMES, situación que les ha conllevado a convertirse, indudablemente, en el motor principal del desarrollo económico y de alguna manera ha dado oportunidad a miles de individuos acceder a mejores niveles de vida.

El marco precedente orientó el análisis del desempeño de las pequeñas y microempresas habida cuenta de su importancia como sector financiero, dividiéndose en el nivel de producción, su alta absorción de mano de obra, de su

fuerte articulación con otros sectores de la economía y porque constituye para el Perú uno de los principales componentes del PBI.

Por último, es conveniente señalar que, ningún investigador podría pasar por alto la globalización cuando procura explicar o comprender los cambios y tendencias del comportamiento económico y productivo del mundo actual, ya que, la llamada globalización no sólo tiene un carácter expansivo en acortar y acelerar las transacciones de mercancías en el mercado, sino que a la vez implica cambios radicales en la manera como los actores de la economía responden a sus necesidades y a las rápidas fluctuaciones en el mercado, como este marco filosófico está orientando el accionar de las empresas, también ha sido tomado en cuenta para explicar el fenómeno de las PYMES, en el Perú.

## **CAPITULO I**

### **ASPECTOS METODOLÓGICOS**

#### **1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

##### **1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.**

La creciente demanda de los préstamos micro financieros ha originado la masificación y diversificación de entidades financieras y bancarias haciendo que se orienten a atender préstamos de micro y pequeñas empresas a nivel nacional, el buen nivel de crecimiento sostenido del país acompaña a que muchos negocios requieran de capital de trabajo para inyectar a su inversión, siendo los micro y pequeños empresarios los más interesados en adquirir este producto activo.

Huánuco no es ajeno a este crecimiento, inicialmente solo operaban algunas cajas municipales de la zona centro oriente y un banco de capitales chilenos que se posicionaron en el mercado, atendiendo de esta manera a todas aquellas personas que necesitan un capital de trabajo, pero a tasas elevadas. Hoy en día las tasas de interés han disminuido significativamente y los montos a colocar son mayores de acuerdo al perfil de cada negocio.

Por tanto, se requiere saber cuánto es el nivel de endeudamiento de un cliente Natural o Jurídica y si está manejando como capital de trabajo asignada a una cartera de clientes.

Cabe preguntarnos entonces, cuál es el monto que los clientes solicitan, en que moneda, en qué plazo, en que invertirán y si son personas naturales o personas jurídicas quienes solicitan los préstamos para sus negocios.

Creo particularmente que esta investigación ayudara a realizar posteriores investigaciones que determinen diversas formas de analizar el financiamiento de los pequeños y microempresarios para la inyección de capital de trabajo en cada entidad financiera o bancaria de la ciudad de Huánuco.

En el Perú, actualmente la micro y pequeña empresa (PYME) representa un estrato muy importante en la estructura productiva del país, debido principalmente a la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde las décadas pasadas que obligo a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos y sociales, desencadenando un alto crecimiento del desempleo. Las pymes constituyen un elemento importante para la generación de productos, servicios y comercios, generando la creación del empleo y habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, pasando a constituirse en algunas zonas del país como el único estrato sobre el cual gira la actividad productiva, siendo su participación en la generación de empleo a costos menores de inversión, dado que generalmente se hace uso de la tecnología menos sofisticada, por tanto, la incidencia en el costo de capital es baja y más bien es intensa en utilización de manos de obra.

Los resultados del III Censo Nacional Económico del año 1994, realizado por el instituto Nacional de estadística e Informática, señalan que, del total de establecimientos informantes, el 98% se encuentran en el segmento PYMES (92% con menos de 5 trabajadores). Asimismo, genera empleo a casi el 75% de la PEA (población económicamente activa) y participa en más del 30% del PBI. En Huánuco las PYMES, son en gran porcentaje y parece no significar lo suficiente para darle una adecuada atención en cuanto a préstamos, ellos son el motor que impulsa la economía local.



Generalmente estos pequeños negocios se inician con recursos propios o de parientes, luego de muchos esfuerzos, el empresario se da cuenta que no puede seguir creciendo porque no tiene mayor financiamiento y recurren a las entidades financieras para hacerse de capital.

## **1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.1.2.1 PROBLEMA GENERAL:**

¿Cómo es el nivel de endeudamiento del cliente Pyme y qué relación tiene con su morosidad en el Scotiabank Perú S.A.A., agencia Huánuco?

### **1.1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS:**

1. ¿Cómo son los niveles de ventas de productos activos teniendo en cuenta las dificultades que se presentan en el comportamiento de pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., agencia Huánuco.
2. ¿Cómo es la solvencia y liquidez que tienen los clientes Pyme y cómo se relaciona con su comportamiento de pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., agencia Huánuco?

## **1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar el nivel de endeudamiento de los clientes Pyme y

su relación con el comportamiento con su morosidad en el Scotiabank Perú S.A.A, Agencia Huánuco.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1 Identificar cuáles serán los niveles de ventas de productos activos teniendo en cuenta las dificultades que se presentan en el comportamiento de pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.
- 2 Determinar la solvencia que tienen los clientes Pyme y el efecto en su comportamiento de pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco

## **1.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **1.3.1 HIPÓTESIS GENERAL:**

El nivel de endeudamiento de los clientes Pyme, tiene relación directa con su morosidad en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.

### **1.3.2 HIPÓTESIS ESPECIFICAS:**

1. Los niveles de ventas de productos activos, se relacionan directamente con el comportamiento de su pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.

2. La solvencia y liquidez de los clientes Pyme, tiene una relación directa con el comportamiento de su pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.

## 1.4 VARIABLES E INDICADORES

### 1.4.1 Variable Independiente:

X. Nivel de endeudamiento.

#### Dimensiones:

- X1. Endeudamiento
- X2. Productos activos
- X3. Solvencia y liquidez

### 1.4.2 Variable Dependiente

Y. Morosidad.

#### Dimensiones:

- Y1. Cliente
- Y2. Dificultades
- Y3. Pago.

## OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES:

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE (Nivel de endeudamiento)</b>	Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto</li> <li>- Plazo</li> <li>- Tasa de interés</li> <li>- moneda</li> </ul>	
	Productos Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Activos fijos</li> <li>- Hipotecarios</li> <li>- Líneas de crédito</li> <li>- Prendarios.</li> </ul>	

	Solvencia y Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Patrimonio</li> <li>- Activos</li> <li>- Ahorros</li> <li>- Cuentas corrientes</li> <li>- Ventas.</li> </ul>	
	Cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Segmento</li> <li>- Bancarización</li> <li>- Formalización</li> <li>- Antigüedad de negocio</li> <li>- Tipo de negocio</li> </ul>	
<b>VARIABLE DEPENDIENTE (Morosidad)</b>	Dificultades	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retrasos en pago de cuotas</li> <li>- Capacidad de endeudamiento</li> <li>- Capacidad de pago</li> <li>- Dificultad de pago</li> <li>.</li> </ul>	
	Pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fecha de vencimiento</li> <li>- Monto de cuota</li> <li>- Puntualidad.</li> </ul>	

**FUENTE: DATOS SCOTIBANK**

**ELABORACIÓN: PROPIA**

## 1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

### 1.5.1 JUSTIFICACIÓN.

En la presente investigación, se pretende dar a conocer la importancia de un estudio minucioso sobre el nivel de endeudamiento de los clientes pymes, para determinar en el futuro cuál será su comportamiento de pago tomando en consideración las diferentes variables y los efectos de estas variables que originan el no cumplimiento del pago de sus pasivos de los clientes pyme.

El nivel de endeudamiento de los clientes pyme, se dan por condiciones que sus negocios requieren de dinero fresco para el incremento de su capital para cubrir sus necesidades, quienes buscan la diversidad de productos y servicios de las entidades financieras y al determinarse la cantidad de demanda se tiene que tener también la capacidad de oferta. Así mismo el nivel de endeudamiento se da para inversiones no solo en capital de trabajo sino también en adquisición de activos (vehículos, maquinarias, equipos, locales comerciales, etc.) para mejorar la producción tanto operativa y comercial de cada uno de ellos.

De esta manera determinaremos dos cosas;

\* Detectar la situación económica y financiera de los negocios a través de la evaluación adecuada de la situación real presente, del segmento indicado.

\* Tratar de reducir el sobreendeudamiento de los negocios a través de un plan estratégico donde involucremos al Scotiabank Perú SAA, Agencia Huánuco, teniendo en cuenta en reporte de las centrales de riesgo.

### **1.5.2 IMPORTANCIA.**

La importancia de esta investigación radica en la teoría del nivel de los clientes pyme, según el análisis realizado un cliente pyme no debe exceder en deudas por más del 30% de sus ingresos familiares.

El endeudamiento es una forma del financiamiento del efectivo para los negocios que necesitan capitales pero también no es recomendable el sobreendeudamiento porque esto genera una crisis financiera al interior del negocio del cliente pyme, porque al tener palanca elevada no le será fácil cumplir con sus obligaciones, sean a corto, mediano o largo plazo, por esta razón la importancia de investigar en nivel de endeudamiento actual de los clientes pyme para determinar su capacidad de pago futuro dentro de la entidad bancaria.

El presente trabajo es importante para la toma de decisiones en cuanto a la situación económica y financiera, hacia las estrategias a corto plazo y largo plazo para que de aquí en adelante no se cometan errores.

### **1.5.3 VIABILIDAD**

Entendemos que la cultura financiera es parte de la cultura de pago y por ende la capacidad de asumir una obligación

financiera a los cuales tiene acceso el cliente, por tanto, el pago de estas deudas que adquiere, requiere de un conocimiento adecuado para beneficiarse de estos productos bancarios y no caer en morosidad.

Por esta razón considero que la presente investigación es viable, ya que ayudará a la toma de decisiones con respecto a la asignación de los créditos que se brindan a los clientes según su perfil, ya que no solamente depende de los clientes pyme en endeudarse sino también de las entidades financieras el evaluarlos según su perfil.

## **1.6 LIMITACIÓN**

Esta investigación tiene como limitante la dificultad en la accesibilidad de información de las entidades financieras de investigaciones anteriores, de las centrales de riesgo y de las empresas del sector comercial en el segmento Pyme.

## **1.7 DELIMITACIONES**

El presente trabajo de investigación se encuentra delimitado y definido bajo las siguientes dimensiones:

**1.7.1 En la Dimensión Espacial:** Se encuentra enmarcado dentro de la Agencia Huánuco del Scotiabank Perú S.A.A.

**1.7.2 En la Dimensión Metodológica:** Se enmarca dentro de los fundamentos teóricos y doctrinales de la metodología, nivel de endeudamiento y comportamiento de pago de los clientes Pyme del segmento de Banca de Negocios Pyme del

Scotiabank Perú S.A.A.

## **1.8 DISEÑO METODOLOGICO**

### **1.8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones metodológicas de una investigación aplicada, se utilizaron datos reales para aplicarlas en nuestro análisis de préstamos por montos.

Los métodos que se utilizaron son las de análisis, descriptivo y estadístico.

### **1.8.2 DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN.**

#### **1.8.2.1 DISEÑO**

Se emplea la investigación descriptiva porque nos permitirá indagar la incidencia de valores en una y más variables y su vez longitudinal, porque se podrá utilizar la misma población a través del tiempo.

### **1.8.3 ESQUEMA**

La investigación utilizada para el presente estudio es la investigación descriptiva, que nos permitirá descubrir situaciones y acontecimientos de nuestra población (clientes) y como también explicar y correlacionar.



## 1.9 POBLACIÓN MUESTRA

### 1.9.1 POBLACIÓN (N).

La población total motivo de la investigación es de 235 clientes de entre personas jurídicas y personas naturales atendidas en la Agencia Huánuco entre los años 2013 y 2014.

### 1.9.2 MUESTRA (n).

La muestra utilizada está conformada por los clientes pymes (personas naturales y Jurídicas) con préstamos de capital de trabajo de entre los montos de S/. 30,000.00 a S/. 280,000.00, siendo el total de la población 235 clientes y la muestra es de 38 clientes escogidos aleatoriamente.

Podemos definir esta muestra probabilística con la siguiente formula:

$$n = \frac{4 \cdot P \cdot Q \cdot N}{4 \cdot Q \cdot P + (N - 1) \cdot E^2}$$

En la cual es la muestra **N** es la población, siendo **4** el nivel de confianza al 95%, **P** probabilidad de éxito (0,5), **Q** probabilidad de fracaso (0,5) y **E<sup>2</sup>** máximo error permisible (15%), remplazando la formula tenemos;

$$n = \frac{4(0,5)(0,5)(235)}{4(0,5)(0,5) + (235 - 1) \cdot 0,15^2}$$

$$n = \frac{4(0,5)(0,5)(235)}{4(0,5)(0,5) + (234 \cdot 0,0225)}$$

$$n = \frac{235}{1 + 5,265}$$

$$n = \frac{235}{6,265} \quad n = 37,5 \quad \underline{\underline{n = 38}}$$

## **1.10 DEFINICIÓN OPERATIVA DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Esta investigación se realiza para los fines de sustentación de un segmento de clientes de una entidad bancaria atendidas en productos activos llamado capital de trabajo. Tomada como referencia de una base de datos de los años 2013 y 2014.

## **1.11 TÉCNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS.**

### **1.11.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Se recurrió a fuentes secundarias, son fuentes confiables y precisas que ayudaran a construir tablas, gráficos y cuadros respecto al estudio mediante la encuesta y entrevista de consta de 17 preguntas.

### **1.11.2 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Se utiliza el SPSS versión 20.0 para el procesamiento de los datos secundarios.

### **1.11.3 PRESENTACIÓN DE DATOS**

Se realiza en cuadros estadísticos vía distribución de frecuencias, grafico de sectores e histogramas.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 ANTECEDENTES**

Desde inicios de la era del capitalismo han evolucionado las formas de invertir en el negocio, ya sean por capitales propios o mediante la recurrencia a personas o instituciones prestamistas. En siglos pasados existían los trueques (intercambio comercial producto por producto) en donde no primaba la moneda sino más la cantidad que se daba en libras, onzas o kilos para productos de consumo. Posteriormente con la utilización de la moneda se dio el precio de cada artículo y de esta manera empezaron a surgir las ganancias.

Pero cuando era necesario incrementar las ventas urgía la necesidad de hacerse con dinero fresco, naciendo de esta manera los préstamos, pero a estos préstamos tenían asignárseles el interés, porcentaje de monto adicional a lo prestado por el monto inicial para la devolución en un tiempo determinado. Ahora en nuestros días esto se modernizo y no solo se asignan Tasas de Interés Efectiva Anual o Mensual, sino también Tasas de Costo Efectivo, seguros de desgravamen, seguros contra todo riesgo, seguros de negocios (para cubrir mercadería o maquinarias y equipos, entre otros y los prestamos no solo están orientados a capital de trabajo sino también a líneas de créditos, pagares en cuotas, activos fijos, leasing (arrendamiento financiero), hipotecarios de diferentes tipos, préstamos con garantía líquida, cartas fianza y un abanico de productos y servicios que otorgan los bancos, cajas municipales, financieras, edpymes y toda entidad afines a los financiamientos.

En nuestro país existen entes reguladores para que no se exceda en la asignación de productos activos de diferentes tipos.

## 2.2 BASES TEÓRICAS

### LA TEORÍA DEL ORDEN JERÁRQUICO

Los planteamientos de la Teoría del Orden Jerárquico (*Pecking Order theory*) parecen explicar de mejor forma la realidad financiera de las empresas pequeñas puesto que defiende que la estructura financiera se muestra sensible al tamaño de las empresas (Fama, 1985; Scherr *et al.*, 1990; Holmes y Kent, 1991; Hamilton y Fox, 1998 y Jordan *et al.*, 1998). Lo cual se podría trasladar a que la decisión de financiarse con deuda, en lugar de capital, puede ser una cuestión de necesidad más que de elección cuando no existe acceso igualitario con respecto a las grandes empresas. Y ello es así puesto que las pequeñas empresas tienen serias dificultades a la hora de emitir públicamente deuda o capital, o incluso papel comercial, a causa de su tamaño y el elevado coste de emitir títulos. Como resultado, las pequeñas empresas tienden a apoyarse fuertemente en la financiación bancaria —después de la autofinanciación— y, sobre todo, en el vencimiento a corto plazo renovable, el cual permite la supervisión continuada de la empresa y favorece modificaciones de las condiciones económicas de la deuda por parte de los acreedores financieros; y por supuesto en el crédito comercial (Fama, 1985; Pettit y Singer, 1985; Petersen y Rajan, 1994; Jordan *et al.*, 1998; Coleman, 2000 y Hernández y Martínez, 2003).

En el entorno económico actual de restricción crediticia, el objetivo principal de este trabajo consiste en averiguar los condicionantes o características que llevan a que las empresas de menor tamaño sufran

restricciones financieras de acceso a la financiación con deuda, a través de la Teoría del Orden Jerárquico.

Para ello nos remitimos a una muestra de 1.320 empresas industriales españolas, proporcionada por la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE), en una etapa anterior de crecimiento moderado.

### **LA DECISIÓN DE ENDEUDAMIENTO DE LAS PYMES A TRAVÉS DE LA TEORÍA DEL ORDEN JERÁRQUICO**

La aplicación específica de la Teoría del Orden Jerárquico a las pymes requiere considerar el problema de la asimetría informativa entre la empresa (*insiders*) y los inversores y acreedores financieros (*outsiders*), que tiende a ser mayor por varias razones:

- **Desde el lado de la demanda de información:** por unos costes fijos relativos mayores en la obtención de información de las pymes por parte de los inversores (Jaffee y Russell, 1976 y Berger y Udell, 1998).
- **Desde el lado de la oferta de información:** por un menor nivel de calidad de la información proporcionada (Pettit y Singer, 1985 y Selva y Giner, 1999) debido a una normativa contable, para el caso español, menos exigente con las pymes, por un lado, y, por otro lado, por unos mayores costes en la elaboración de la misma.

Dicha elevada asimetría informativa lleva a los inversores a exigir, a las empresas de menor tamaño, unas rentabilidades superiores — acompañadas por unas mayores exigencias de aportar suficientes garantías patrimoniales— o a no mostrar incentivos para prestar los

fondos solicitados, con mayor frecuencia y probabilidad respecto a las empresas de mayor dimensión, apareciendo el fenómeno denominado de restricción financiera (Stiglitz y Weiss, 1981). La situación mencionada acaba materializándose en una preferencia por la financiación interna, según propugna la Teoría del Orden Jerárquico, más acentuada en las empresas pequeñas, respecto a las grandes (Pettit y Singer, 1985).

La prioridad por el uso de la financiación interna se acrecienta debido a características propias de la empresa de menor tamaño, como son:

- La aversión a la pérdida de la propiedad y el control de la empresa (Pettit y Singer, 1985; Cosh y Hughes, 1994 y Hamilton y Fox, 1998) que justifica el hecho de no recurrir a la financiación externa con capital procedente de nuevos socios.
- El «**efecto tamaño**» en las pymes que implica una entrada en los mercados de capitales muy costosa o imposible y unos costes de transacción en la emisión de activos financieros mayores.
- La mayor probabilidad de quiebra asociada, dado un nivel de riesgo, que provoca que el coste de capital sea mayor (Chittenden *et al.*, 1996), cuanto menor es el tamaño de la empresa (Berryman, 1982). De nuevo, se trata de un «**efecto tamaño**».

Con todas las circunstancias comentadas el recurso a la deuda, dentro de los recursos externos es, de lejos, el más utilizado por las empresas de menor tamaño (Scherr *et al.*, 1993) y la hipótesis del Orden Jerárquico es una descripción apropiada de las prácticas financieras de las mismas.

Por ello, las investigaciones realizadas dentro del enfoque de la Teoría del Orden Jerárquico y para las empresas de menor tamaño han evolucionado proponiendo enfoques de mayor detalle respecto al uso de la financiación; dentro de las cuales han de destacarse las propuestas por Ang (1991), Holmes y Kent (1991) y Zoppa y McMahon (2002).

El planteamiento de Ang (1991) propone una versión de la Teoría del Orden Jerárquico «revisada», según la cual las aportaciones de los socios actuales se constituyen como la fuente de financiación preferida, tras la retención de beneficios y por delante de la utilización de la deuda.

Por su parte, Holmes y Kent (1991) aluden a una Teoría del Orden Jerárquico «**restringida**» reformulada de la siguiente manera:

- Al establecimiento de la empresa los fondos procederán de las aportaciones de los socios fundadores.
- Ante necesidades de nuevos fondos, el primer recurso al que se acudirá será la retención de beneficios o nuevas aportaciones de los actuales socios.
- En caso de necesitar recurrir a la financiación externa, se preferirá el uso de la deuda a corto plazo, frente a la deuda a largo plazo.

Finalmente, Zoppa y McMahon (2002) proponen una Teoría del Orden Jerárquico «**modificada**» en la que las fuentes de financiación utilizadas, por orden de preferencia, son las siguientes:

- La reinversión de los beneficios —cuyo concepto amplio incluye, además, las contribuciones en especie de los dirigentes-propietarios actuales, una extensa jornada laboral y salarios por debajo del mercado.
- La financiación con deuda a corto plazo —empezando con un mayor uso del crédito comercial y el uso de la tarjeta de crédito personal.
- La financiación con deuda a largo plazo —posiblemente empezando con préstamos a largo plazo de los propietarios actuales, o también denominado *quasiequity*, en la terminología anglosajona, y quizás de los familiares y amistades. Las inyecciones del nuevo capital de los actuales socios —probablemente incluyendo a sus familiares y amigos, y reflejando la plena aceptación de los actuales propietarios de bajos o nulos dividendos.

## **VARIABLES DETERMINANTES DEL ENDEUDAMIENTO DE LAS PYMES**

Partiendo de la línea de investigación del trabajo de Baskin (1989) analizamos los factores/variables que influyen de forma relevante y estable en el tiempo en la decisión de endeudamiento de las empresas de distintos tamaños. Al considerarse en nuestro estudio un período total que va desde el año 1993 al 2001 resulta interesante poder ver la evolución de la variable dependiente y de los factores determinantes de la deuda a lo largo del tiempo y la influencia de un período caracterizado por un entorno económico de decrecimiento moderado —años 1993 y 2001— y la de un período caracterizado por una situación económica en crecimiento moderado —años 1994 hasta 2000—.



### **El tamaño de las pymes**

El tamaño es una de las principales características que determina el acceso a la financiación con deuda intermediada o de mercado y, por ende, la mayor o menor restricción de acceso financiero, como indican Gertler y Gilchrist (1994) y Bougheas *et al.* (2006). La existencia de información asimétrica mayor para las empresas de menor tamaño es la razón que lo justifica (Hutchinson *et al.*, 1998).

### **La rentabilidad de las pymes**

Las empresas de mayor tamaño son las que tienen mayores posibilidades de generar fondos internamente con los que financiar su actividad y sus inversiones siguiendo los preceptos de la Teoría del Orden Jerárquico.

### **Las garantías patrimoniales de las pymes**

Para las empresas de pequeño tamaño ofrecer garantías patrimoniales llega a ser imprescindible para obtener financiación con deuda, sobre todo, a largo plazo.

Ello es así, de acuerdo a la Teoría del Orden Jerárquico, por la disminución de la asimetría informativa que el colateral imprime. Sin embargo, el escaso nivel de colateral que suelen ostentar les obliga a solicitar deuda a corto plazo (López y Aybar, 2000).

### **El crecimiento de las pymes**

Michaelas *et al.* (1999) plantean que dentro de las empresas de rápido crecimiento las pequeñas son las que, con mayor probabilidad, no disponen de suficientes fondos internos para financiar su crecimiento.

Y, por ello, dada la aversión y dificultades de los propietarios de las pymes para emitir capital, deberán obtener los fondos adicionales necesarios a través del endeudamiento y en el vencimiento a corto plazo.

### **El acceso a la deuda bancaria de las pymes**

La restricción financiera en el endeudamiento bancario a largo plazo, en el caso de las pequeñas empresas, suele manifestarse mediante una mayor dependencia del endeudamiento a corto plazo y, todavía más del endeudamiento a corto plazo bancario como ya demostraron Oliner y Rudebusch (1996) y Bougheas *et al.* (2006).

### **El coste financiero de las pymes**

El tipo de interés en la economía y su traslación al coste financiero empresarial es muy importante para determinar el endeudamiento de la empresa. Con una mayor repercusión sobre las empresas de menor tamaño, las cuales se ven más afectadas por los cambios ocurridos en el entorno económico que las empresas de mayor tamaño.

Así, ante una política monetaria restrictiva la respuesta del sector bancario —principal fuente de financiación con deuda de las pymes— afecta de forma desproporcionada a las empresas pequeñas respecto a las grandes empresas (Bougheas *et al.*, 2006).

### **El ciclo económico y las pymes**

Trabajos institucionales, como el de *British Bankers Association*, afirman que las pequeñas empresas se ven más afectadas por las

épocas de recesión económica, reflejándose en la obtención de una menor financiación procedente de las entidades financieras. Por su parte, el Bank of England (1998) confirma que, tras una recesión económica, durante la cual las pequeñas empresas tienen que apoyarse en mayor medida en los fondos generados internamente, los niveles de endeudamiento se reducen, posiblemente como reacción de los propietarios de las empresas para evitar en el futuro volver a tener problemas por los niveles de deuda demasiado elevados, y a la vez se dan aumentos de los volúmenes de liquidez.

Así, las empresas más pequeñas son las más afectadas ante restricciones crediticias del lado de la oferta. Con lo cual se propiciará que este tipo de empresas tiendan a endeudarse a largo plazo, en mayor proporción, cuando los tipos de interés sean bajos de forma más acentuada.

Y, por el contrario, cuando exista una política monetaria restrictiva, con elevados tipos de interés, tenderán a utilizar relativamente deuda a corto plazo en mayor medida.

### 2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES

**Endeudamiento:** Conjunto de obligaciones de pago de una empresa o persona natural que tiene contraídas con otras personas o instituciones. Las empresas o personas requieren y necesitan continuamente de capital para invertir en el negocio e iniciar nuevas actividades.

**Crédito:** El término crédito se utiliza en el mundo de los negocios como sinónimo de préstamo o endeudamiento y surgen cuando los negocios tienen necesidades de capital, estas necesidades pueden ser para

inversiones de mediano o largo plazo, o también para necesidades de financiar la campaña de ventas en meses estacionales tipo navidad (Corto plazo), es decir crédito sólo paracapital de trabajo. Un crédito a largo plazo o un crédito por campaña implican que el negocio, el sector en donde se encuentra el mismo, e inclusive el propietario serán evaluados.

**Capital de trabajo:** Es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Puede calcularse como el excedente de los activos sobre los pasivos de corto plazo, permite también medir el equilibrio patrimonial de la compañía. Adicionalmente se trata de una herramienta muy importante para el análisis interno de la empresa, ya que refleja una relación muy estrecha con las operaciones diarias del negocio.

**Ciente:** En economía, cliente es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago.

**Mercado:** En economía, es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

**Riesgo:** En finanzas, el concepto de riesgo está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras. El riesgo es producto de la incertidumbre que existe sobre el valor de los activos financieros, ante movimientos adversos de los factores que determinan su precio; a mayor incertidumbre mayor riesgo.

**Inversión:** En economía, la inversión es un término con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital y el postergamiento del consumo.

**Crédito Pyme:** Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización o servicios, y cuyo tamaño de la actividad económica se encuentre clasificado en el índice de Mediana Empresa y Pequeña Empresa, calculado en base al número de personal ocupado, monto de ingresos por ventas y valor del patrimonio.

**Tasa de interés:** La tasa de interés (o tipo de interés) es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

## **CAPITULO III RESULTADOS**

### **3.1 SCOTIABANK PERÚ S.A.A**

#### **3.1.1 QUE ES?**

Scotiabank Perú S.A.A. (“Scotiabank”) es una institución bancaria con operaciones en el Perú, subsidiaria de The Bank of Nova Scotia, el tercer banco más grande de Canadá con preponderante presencia internacional, propietario directa e indirectamente de 97.81% de la institución.

El Grupo Scotiabank Perú es uno de los conglomerados financieros más importantes del país, conformado por entidades vinculadas al negocio financiero y al mercado de capitales: CrediScotia Financiera, Scotia Fondos, Scotia Titulizadora, Scotia SAB y SCI. Además, está vinculado a ProFuturo AFP, una de las más importantes administradoras de fondos de pensiones del mercado peruano.

Scotiabank opera bajo un esquema matricial con reporte a las unidades funcionales de la Casa Matriz, utilizando modelos de gestión, de operación y de negocios, respaldado por herramientas informáticas y de control aplicadas en todas sus empresas vinculadas a nivel internacional.

Scotiabank se ha consolidado como el tercer banco más grande del sistema bancario peruano, contando a diciembre del 2015 con una participación de 16.31% del total de colocaciones brutas del sistema y de 15.67% del total de obligaciones con el público (incluyendo depósitos de IFI).

El Banco forma parte de un conglomerado financiero con importante presencia en el negocio financiero y en el mercado de capitales en el país, conformado además por su vinculada Profuturo AFP S.A., y por sus subsidiarias CrediScotia Financiera S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A., Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C. – SCI, y Promoción de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A.

### 3.1.2 PROPIEDAD

Scotiabank es subsidiaria de BNS, el cual posee, directamente o indirectamente a través de subsidiarias, 97.81% del capital social del Banco.

**CUADRO Nº 01**  
**SCOTIABANK ACCIONISTAS. 2015**

<b>Accionistas</b>	<b>Total</b>
NW Holdings Ltd.	55.32%
Scotia Perú Holdings S.A.	40.17%
The Bank of Nova Scotia	2.32%
Otros	2.19%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

**FUENTE:** CLASS Y ASOCIADOS S.A.

**ELABORACIÓN:** PROPIA

BNS fue fundado en 1832 en Halifax, Nova Scotia, Canadá, y es el tercer banco en ese país con importante presencia en el sistema financiero internacional, siendo la institución financiera canadiense que mantiene mayores operaciones internacionales.

The Bank of Nova Scotia atiende a más de 23 millones de clientes en más de 50 países de América, el Caribe, Europa y Asia, operando con más de 90 mil empleados.

A octubre del 2015 (año fiscal canadiense), BNS reportó ingresos totales por 24.05 mil millones, activos totales ascendentes a 856.5 mil millones, y el respaldo de un patrimonio de 53.5 mil millones.

### **3.1.3 NEGOCIOS**

Scotiabank ofrece todos los servicios correspondientes a banca múltiple autorizados por la legislación peruana, tanto en operaciones directas, como indirectas, con presencia a nivel nacional, además de contar con una sucursal en la ciudad de Panamá.

El Banco se ha consolidado como la tercera institución en el mercado financiero nacional, con una cartera de créditos directos ascendente a S/ 36,967.66 millones, que representan 16.31% de la cartera de créditos del sistema bancario.

Sus operaciones se basan en una estrategia de adecuada segmentación de mercado de acuerdo al riesgo involucrado, ofreciendo productos en todos los segmentos de mercado, que se complementan con servicios ofrecidos por sus subsidiarias: créditos de consumo, créditos a microempresa, administración de activos, intermediación de valores, servicios en cajeros corresponsales, entre otros.

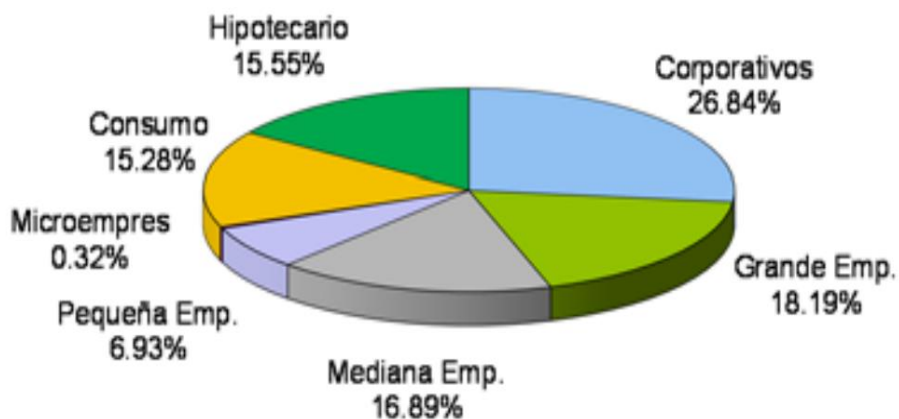
Las operaciones de Scotiabank se dividen en cuatro segmentos: (i) Banca Retail, relacionados con clientes minoristas de Banca Personal, Banca Inmobiliaria y Banca de Negocios de grandes



empresas; (ii) Wholesale, que ofrece soluciones financieras a clientes Corporativos, Comerciales e Institucionales, que cuenta con dos unidades de soporte: Estudios Económicos y Planeamiento Comercial; (iii) Tesorería y Mercados Globales, que gestiona los recursos financieros del Banco y ofrece soluciones de administración de riesgos, de financiamiento y de inversiones a sus clientes; y (iv) Banca Patrimonial, que ofrece soluciones de planeamiento patrimonial y financiero a clientes de elevado patrimonio, lo que se complementa con servicios ofrecidos por sus subsidiarias.

**GRAFICO N° 01**

**Estructura de la cartera crediticia - Diciembre 2015**



**FUENTE:** CLASS Y ASOCIADOS S.A.

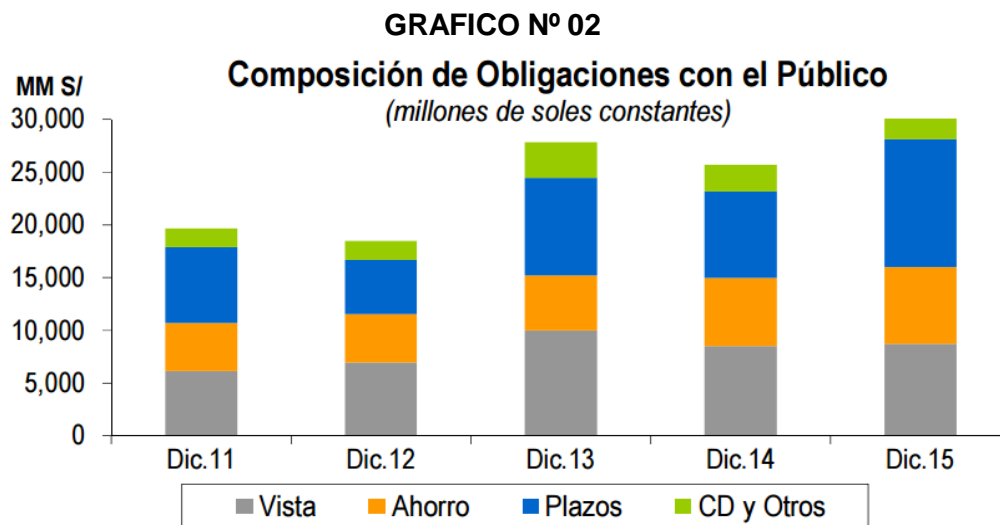
**ELABORACIÓN:** PROPIA

De acuerdo a la clasificación por tipo de crédito de la SBS, la cartera de créditos de Scotiabank está conformada principalmente por créditos destinados a actividades empresariales (69.17% de la cartera de créditos directos a diciembre del 2015). Estos créditos son otorgados en base a una amplia y diversificada base de productos, diversificación que también se realiza en cuanto al manejo de la

cartera, por monto otorgado por cliente y por sector económico de destino.

La banca personal representa 30.83% de las colocaciones totales, lo que incluye créditos de libre disponibilidad, créditos convenio, créditos con tarjeta de crédito (con tarjetas de crédito afiliadas a las redes Visa y MasterCard), y créditos hipotecarios (con fondos propios y recursos del Programa MiVivienda).

La posición de Scotiabank en banca de consumo ha sido fortalecida con la adquisición de la cartera de Citibank Perú, con un saldo de cerca de S/. 1,321 millones en colocaciones brutas, conformada principalmente por tarjetas de crédito (50%) y por créditos personales (25%) y créditos comerciales (25%).



**FUENTE:** CLASS Y ASOCIADOS S.A.

**ELABORACIÓN:** PROPIA

Scotiabank tiene una cartera de pasivos diversificada, destacando su posición en captación de pasivos en el mercado peruano, tanto en productos para personas naturales que forman parte de su banca retail (depósitos de ahorro, cuentas de pago de planillas y cuentas a

plazo), como para empresas (con cuentas para manejo de disponible y operaciones transaccionales), inversionistas institucionales y operaciones interbancarias.

Para la atención de sus clientes, Scotiabank dispone de una de las redes más completas en el mercado peruano de agencias, de cajeros automáticos (ATM) y de cajeros corresponsales conformados por su propia red, por las agencias de sus vinculadas, y por la afiliación a otras redes.

Destaca el importante crecimiento registrado durante el ejercicio 2015 en la red de atención de los cajeros corresponsales, los que pasaron de ser 5,935 al cierre del 2014, a ser 8,814 al cierre del 2015.

Cuenta con medios de atención alternativos, que se han venido diversificando en los últimos años, tales como su contact center y su plataforma transaccional “Telebanking” de banca por internet, banca por teléfono, canal transaccional, banca celular y a través de tablets, y participa activamente en la iniciativa de “dinero electrónico”, coordinada por Asbanc. Más recientemente, se han implementado nuevos canales alternativos de Banca Virtual, como “Tablet Banking”, “Efectivo Móvil”, redes sociales y Scotia Card Empresas, complementando así las opciones en el portafolio virtual del Banco.

#### CUADRO Nº 02

##### SCOTIABANK: MEDIOS DE ATENCION Y PERSONAL. 2015

	Dic.12	Dic.13	Dic.14	Dic.15
Agencias	192	197	214	213
Personal	4,694	5,047	5,277	5,601
ATM	600	687	865	902
Caj. Corresponsales	2,191	4,535	5,935	8,814

FUENTE: SBS

ELABORACIÓN: PROPIA

### **3.1.4 CALIDAD DE ACTIVOS**

Scotiabank registra un crecimiento en sus activos continuo, sostenido y consistente con sus planes comerciales y con la expansión de sus operaciones, que le han permitido consolidar su tercera posición en el sistema financiero peruano con activos que representan 15.93% del total a diciembre del 2015, ascendentes a S/ 57,168.52 millones.

Este nivel es 26.14% superior al registrado al cierre del 2014 (S/ 45,320.88 millones, a valores constantes), impulsado por el crecimiento de las colocaciones, que incorpora el efecto de la compra de cartera del Citibank, así como el incremento en los fondos disponibles obtenidos con las operaciones de reporte con el BCR.

A diciembre del 2015, el Banco registró una cartera bruta de créditos directos ascendente a S/ 36,967.66 millones, con un crecimiento de 19.85% respecto al cierre del 2014 y un crecimiento promedio anual de 15.1% en los últimos cinco años.

Ello se ha logrado en base a una ampliación de la base de clientes atendidos, de nuevos canales de atención, de la segmentación por tipo de mercado y adecuado nivel de dispersión en términos geográficos y por sector económico de destino, con un equilibrio adecuado entre créditos al sector empresarial y créditos de banca personal.

### **3.1.5 SOLVENCIA**

Scotiabank cuenta con el respaldo de The Bank of Nova Scotia, el tercer banco más importante de Canadá, y la institución financiera canadiense de mayor presencia a nivel internacional.

En términos financieros, el respaldo se verifica a través del compromiso de capitalización de las utilidades obtenidas, y en términos de gestión, de las sinergias técnicas y operativas con la Casa Matriz y las empresas vinculadas en el Perú.

A diciembre del 2015, Scotiabank registró un patrimonio de S/ 6,271.89 millones, 7.63% superior al registrado al cierre del 2014 a valores constantes (+10.42%, S/ +591.67 millones a valores corrientes), que responde a la capitalización de S/ 473.63 millones de utilidades de los años 2013 y 2014 y a las utilidades obtenidas en el ejercicio 2015 (S/ 1,014.03 millones, de las cuales 65% cuentan con compromiso de capitalización).

El patrimonio efectivo del Banco a diciembre del 2015 fue de S/ 6,998.47 millones, que además de incluir las utilidades con compromiso de capitalización del 2015, incluyen la emisión de bonos subordinados por S/ 535.56 millones (efectuado en mayo del 2015), los cuales se contabilizan como patrimonio efectivo nivel 2.

Este respaldo se traduce en una ratio de capital global de 13.97%, que se ha recuperado respecto a lo registrado en los últimos dos años, permitiéndole la holgura necesaria para sostener su crecimiento y aplicar medidas que fortalezcan el patrimonio.

El Banco complementa sus fuentes de fondeo con captaciones de depósitos del público de alta dispersión y de baja volatilidad, que representan 62.24% de sus pasivos exigibles al cierre del 2015. Estos fondos provienen de una base de más de 1.7 millones de clientes, de los cuales 94.44% son personas naturales que registran 33.42% del total de depósitos.

### **3.1.6 LIQUIDEZ**

Scotiabank tiene como política mantener un adecuado nivel de activos líquidos, a fin de cubrir las regulaciones de la SBS respecto a cobertura de liquidez y también para contar con recursos para el crecimiento esperado en los próximos periodos.

A diciembre del 2015, los fondos disponibles representaron 25.05% de los activos totales (S/ 14,320.96 millones), a lo que se suma la cartera de inversiones financieras netas por S/ 4,735.44 millones, 8.28% de los activos totales, conformada por inversiones de primera categoría de riesgo y alta liquidez.

Esta holgura se reflejó en las ratios de liquidez promedio mensual registrado a diciembre del 2015, que fueron de 19.11% en moneda nacional y de 42.73% en moneda extranjera.

### **3.1.7 RENTABILIDAD Y EFICIENCIA**

El continuo crecimiento de la cartera de créditos de Scotiabank se refleja en la tendencia creciente de los ingresos financieros obtenidos por este concepto, que además reflejan la actual composición de la cartera de créditos entre banca personal y banca empresarial.

Los ingresos financieros del Banco ascendieron a S/ 3,561.57 millones (incluyendo el resultado por operaciones financieras), 23.18% superiores a lo obtenido en al cierre del ejercicio 2014 (S/ 2,891.39 millones, a valores constantes).

La exposición cambiaria del Banco ha sido inferior que la de periodos anteriores, pero con un resultado positivo en ganancia por diferencia

cambiaría (S/ 171.38 millones), dada la composición de sus operaciones en moneda extranjera.

Por su parte, los gastos financieros se incrementaron 43.93% respecto al cierre del 2014 (S/ 732.82 millones en el 2015 vs. S/ 509.16 millones en el 2014), en razón del aumento en los pasivos, en parte explicado por el efecto de la conversión por el aumento del tipo de cambio, y por un mayor costo financiero promedio.

Los indicadores de eficiencia operativa del Banco presentan un desempeño positivo en los últimos periodos, ubicándose como el más bajo del sistema financiero en el 2015 (36.15% de los ingresos financieros en el año 2015). Ello refleja la favorable gestión de gastos administrativos del Banco, respaldado por herramientas de gestión y políticas de control, escala de operación adecuada, sinergias con empresas vinculadas, y el aprovechamiento de plataformas globales del Grupo Scotiabank.

Los mayores ingresos financieros permitieron, hacer frente a los mayores gastos financieros y no financieros, lo que, sumado a la mayor constitución de provisiones de cartera, permitió obtener una utilidad neta ascendente a S/. 1,014.03 millones, 3.37% superior a la obtenida en el ejercicio 2014 (S/ 980.98 millones).

Respecto al patrimonio, Scotiabank obtiene una rentabilidad (ROE) de 16.17%, menor que el promedio del mercado (20.29% del sistema bancario) e incluso menor respecto al propio rendimiento registrado en periodos anteriores, pero se mantiene como uno de los más altos de la industria y permite alto grado de capitalización de la institución.

### 3.2 EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO

#### MAPA DEL SISTEMA FINANCIERO



**FUENTE:** INTERNET

El sistema financiero peruano regulado por la SBS, es supervisado por la SMV y por el BCR en sus respectivas competencias, actualmente está conformado por 66 instituciones financieras: 17 Bancos, 12 Empresas Financieras, 12 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (“CMAC”), 8 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (“CRAC”), y 12 Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (“EDPYMES”).

Además, existen entidades financieras reguladas con objetos de negocio específicos, entre las que se encuentran 2 empresas de Arrendamiento



Financiero, 1 empresa de Factoring y 2 Empresas Administradoras Hipotecarias, y un número importante entidades de crédito no supervisadas por la SBS, como son diferentes las ONG y las Cooperativas de Ahorro y Crédito. La cantidad de entidades financieras operando en el mercado peruano se ha modificado parcialmente en los últimos años, ya sea por el ingreso de nuevos actores para atender nichos específicos de mercado, o por diversas fusiones y/o absorciones realizadas, principalmente en el sector de micro finanzas.

El sistema financiero peruano muestra un alto grado de concentración, en donde la banca representa 91.61% del total de activos del sistema financiero a diciembre del 2015, 91.30% de los depósitos del público, siendo estas operaciones respaldados por 87.25% del patrimonio conjunto del sistema.

**CUADRO N° 03**  
**EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO. 2015**

<b>Dic.2015</b>	<b>Activos</b>	<b>Cart.Bruta</b>	<b>Vigentes</b>	<b>CAR*</b>	<b>Provisiones</b>	<b>Depósitos</b>	<b>Patrimonio</b>
Bancos	358,820	226,589	218,437	8,151	9,584	210,767	34,695
Financieras	11,127	9,278	8,628	651	801	4,998	1,898
CMAC	18,993	14,695	13,557	1,138	1,206	14,603	2,604
CRAC	639	463	412	51	47	489	97
EDPYME	2,117	1,825	1,736	89	118	0	472
<b>TOTAL</b>	<b>391,695</b>	<b>252,850</b>	<b>242,770</b>	<b>10,080</b>	<b>11,756</b>	<b>230,857</b>	<b>39,768</b>

En millones de S/. \*Cartera de Alto Riesgo: Vencida + Refinanciada + Reestructurada.

**FUENTE:** SBS

**ELABORACIÓN:** PROPIA

A ello se debe agregar, a su vez, que en la banca comercial se presenta un alto grado de concentración entre las cuatro principales instituciones (Banco de Crédito, BBVA Continental, Scotiabank e Interbank), las que representan

83.72% de los activos totales y 82.91% de la cartera de créditos directos del sistema bancario.

Esta importante concentración determina que estas entidades lideren y definan el desempeño general del sistema, ya sea en términos de composición, calidad de cartera, crecimiento y de la situación financiera en general.

La cartera de créditos muestra un claro enfoque hacia la atención de créditos a actividades no minoristas y de banca personal, liderado por estos 4 bancos múltiples, con completa cobertura geográfica a nivel nacional, amplia gama de canales de atención y productos diseñados para las necesidades de una diversificada base de clientes.

La cartera de créditos a pequeñas y microempresas muestra mayor nivel de diversificación, en razón de la participación de entidades especializadas en estos segmentos que compiten por la misma base de clientes.

En los últimos periodos, el sistema financiero peruano ha mostrado menor crecimiento en línea con la desaceleración registrada en el ritmo de crecimiento de la economía (+11.63% de créditos directos respecto al cierre del 2014, dado su efecto expansivo de entre 2 y 3 veces del crecimiento del PBI global), así como por la coyuntura financiera nacional e internacional que ha sido determinado por la devaluación del sol, la disminución del precio de los commodities, el incremento en las tasas de interés y una nueva estructura de liquidez fomentada por el BCR buscando una mayor solarización del sistema (hoy en 69% del saldo de colocaciones está denominado en soles).

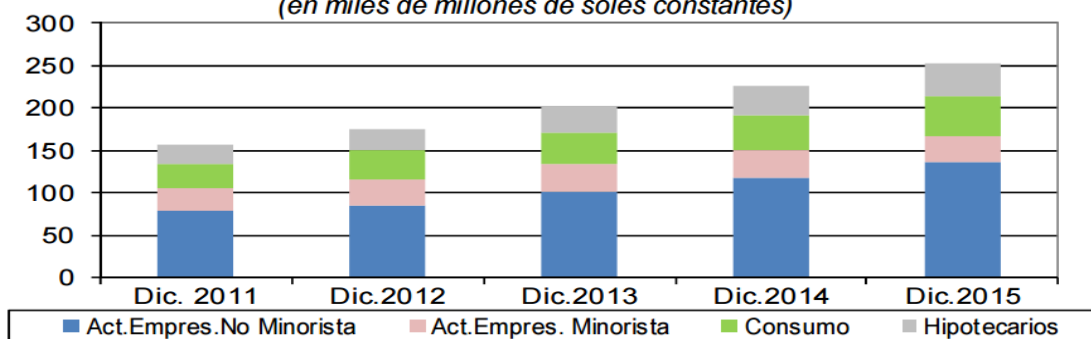
Ello se ha visto reflejado en un ligero deterioro paulatino de la calidad de la cartera crediticia, principalmente en las entidades de menor tamaño y en las

que operan en mercados urbanos sobreexplotados y limitados por la situación de agresiva competencia, la sobreoferta de créditos y el sobreendeudamiento de los clientes.

**GRAFICO N° 03**

**Sistema Financiero - Cartera de Colocaciones Directas**

*(en miles de millones de soles constantes)*



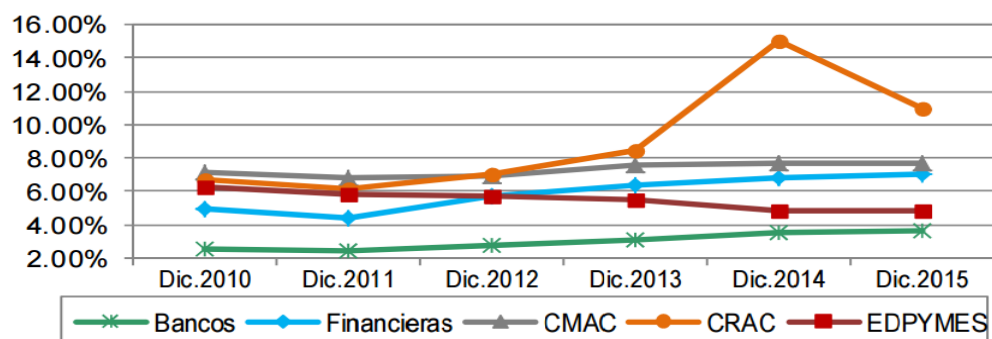
**FUENTE:** SBS

**ELABORACIÓN:** PROPIA

Al cierre del 2015, el ratio de morosidad global del sistema financiero nacional fue de 3.99% (3.60% en la banca y 3.49% en promedio para los 4 principales bancos, y 7.34% para los demás subgrupos de instituciones), con tendencia ligeramente creciente respecto a periodos anteriores, afectado por el mayor incremento relativo de la morosidad de las entidades que operan en microfinanzas, con ciertos casos puntuales con fuerte deterioro, situaciones que por su tamaño no implican un riesgo sistémico.

**GRAFICO N° 04**

**Sistema Financiero - Morosidad Global**



**FUENTE:** SBS

**ELABORACIÓN:** PROPIA

La tendencia de deterioro en la calidad de la cartera y el continuo incremento de la morosidad global para el mediano plazo, ha obligado a las instituciones financieras a adoptar posiciones más conservadoras respecto a los criterios y procedimientos para la admisión de riesgo, el reenfoque hacia algunos nichos de mercado, la supervisión y los esfuerzos en recuperaciones de cartera de alto riesgo, así como el fortalecimiento de la cobertura de provisiones.

Ello además ha sido respaldado por diversos mecanismos de supervisión adoptados por el ente regulador, que busca fortalecer la situación financiera del sistema, acelerando las gestiones para la recuperación de entidades con mayor riesgo.

El sistema financiero nacional muestra una clara tendencia hacia la desdolarización de créditos y la captación de depósitos en moneda nacional, habiendo alcanzado cómodamente los requerimientos de liquidez impulsados por la reglamentación vigente, lo cual determina cómodos niveles operativos y la adecuación paulatina a los objetivos de calces en términos de plazos y de monedas. Esto último sumado a la competencia en colocaciones de créditos, ha traído como consecuencia cierta contracción en los márgenes financieros.

A pesar de ello, el sistema financiero peruano ha demostrado su capacidad de generación de recursos y de gestión de eficiencia operativa, permitiéndole cubrir su carga operativa y los requerimientos de provisiones por riesgo de incobrabilidad, obteniendo una rentabilidad promedio sobre el patrimonio total del periodo de 19.24% en el ejercicio 2015, y que en promedio se ha mantenido por encima de 18% en los últimos cinco ejercicios.

### **3.3 ENDEUDAMIENTO.**

**CUADRO Nº 04****¿Cuál es el Plazo de su deuda?**

<b>Nº DE AÑOS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
3,00	3	7,9
4,00	5	13,2
5,00	6	15,8
6,00	5	13,2
8,00	5	13,2
10,00	6	15,8
12,00	1	2,6
15,00	7	18,4
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015****ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro Nº 04, se observa que la mayor cantidad de encuestados manifestaron que tienen de 8 a menos años de plazo de su deuda, acumulando un total de 24 equivalente a un porcentaje de 63.3% y 14 tiene un plazo mayor de 8 años, equivalente al 36.7%

**CUADRO Nº 05****¿Cuál es la Tasa de interés?**

<b>TASA DE INTERÉS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
10,00	13	34,2
12,00	19	50,0
14,00	6	15,8
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015****ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro N° 5, se muestra que de los 38 encuestados el 50% tienen una tasa de interés del 12%, seguido del 34.2% que manifiestan que tienen una tasa de interés del 10% y sólo el 15.8% del total tiene una tasa de interés del 14%.

#### CUADRO N° 06

Su préstamo es:

MONEDA	Frecuencia	Porcentaje
Soles	30	78,9
Dólares	8	21,1
Total	38	100,0

FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

ELABORACIÓN: PROPIA

En el Cuadro N° 06, se puede apreciar claramente que la mayor cantidad de encuestados manifestaron que tiene préstamos en soles acumulando un total de 78.9%, mientras que sólo el 21.1% del total de encuestados manifestaron tener un préstamo en dólares.

#### CUADRO N° 07

MONTO DE DEUDA CON INTERVALOS

DEUDA	Frecuencia	Porcentaje
30000 - 100000	26	68,4
100000 - 170000	2	5,3
170000 - 225000	4	10,5
225000 - 280000	6	15,8
Total	38	100,0

FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

ELABORACIÓN: PROPIA

En el Cuadro N° 07, se aprecia que, el 68.5% del total de encuestados tiene un nivel de deuda entre los 30000 a 100000 nuevos soles, el 15.8% aseguran que tiene una deuda que varía entre 100000 y 170000 nuevos soles, el 10.5% del total de encuestados aseveran que tienen un monto de deuda que fluctúa entre 170000 y 225000 Nuevos soles y sólo el 5.3% del total de encuestados respondieron que su monto de deuda fluctúa entre 1000 y 170 nuevos soles.

### 3.4 PRODUCTOS ACTIVOS

**CUADRO N° 08**  
**¿Usted trabaja con Leasing?**

<b>LEASING</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	13	34,2
NO	25	65,8
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 08, podemos visualizar muy claramente que la mayor cantidad de encuestados no trabajan con Leasing representados por un 65.8%, mientras que sólo el 34.2% mencionaron que si trabajan con Leasing.

**CUADRO N° 09**

**¿Tiene Activos fijos?**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	20	52,6
NO	18	47,4
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 09, de 38 encuestados manifestaron que tienen activos fijos, mientras que sólo 18 manifestaron que no, siendo el 52.6% y 47.4% del total correspondientemente.

#### CUADRO N° 10

##### ¿Tiene créditos Hipotecarios?

CRÉDITOS HIPOTECARIOS	Frecuencia	Porcentaje
SI	24	63,2
NO	14	36,8
Total	38	100,0

FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

ELABORACIÓN: PROPIA

En el Cuadro N° 10 se puede apreciar que el 63.2% del total de encuestados tiene créditos hipotecarios, mientras que sólo el 36.8% no poseen este tipo de créditos.

#### CUADRO N° 11

##### ¿Tiene Líneas de crédito?

LÍNEAS DE CRÉDITOS	Frecuencia	Porcentaje
SI	33	86,8
NO	5	13,2
Total	38	100,0

FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

ELABORACIÓN: PROPIA

En El Cuadro N° 11, de los 38 encuestados el 86.8% aseguraron que tienen línea de créditos, mientras que sólo el 13.2% manifestaron que no.



**CUADRO N° 12**  
**¿Tiene créditos Prendarios?**

<b>CRÉDITOS PRENDARIOS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	6	15,8
NO	32	84,2
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 12, De los 38 encuestados, el 84.2% afirmaron que no tienen créditos prendarios, mientras que sólo el 15.8% del total dijeron que sí.

### 3.5 SOLVENCIA Y LIQUIDEZ

**CUADRO N° 13**  
**PATRIMONIO**

<b>PATRIMONIO</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
32000 - 100000	18	47,4
100000 - 200000	12	31,6
200000 - 300000	2	5,3
300000 - 400000	6	15,8
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 13, se puede observar que el 47.4% del total de encuestados tiene un patrimonio que fluctúa entre 32000 y 100000 nuevos soles, el 31.6% del total tiene un patrimonio que fluctúa entre 100000 y 200000 nuevos soles; el 15.8% del total de encuestados manifestaron que tiene un patrimonio que fluctúa entre los 300000 y 400000 nuevos soles,

mientras que sólo el 5.3% del total aseguraron que su patrimonio está entre 200000 y 300000 nuevos soles.

**CUADRO Nº 14**  
**ACTIVOS FIJOS**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
18000 - 60000	24	63,2
60000 - 110000	8	21,1
160000 - 210000	6	15,8
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro Nº 14, El 63.2% del total de encuestados afirmaron que sus activos fijos fluctúan entre los 18000 y 60000 nuevos soles, el 21.1% aseguró que sus activos fijos fluctúan entre 60000 y 110000 nuevos soles y sólo el 15.8% respondió que sus activos fijos fluctúan entre 160000 y 210000 nuevos soles.

**CUADRO Nº 15**  
**AHORROS**

<b>AHORROS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
2000 - 12000	16	42,1
12000 - 22000	14	36,8
22000 - 32000	8	21,1
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro Nº 15, se observa que el 42.1% de encuestados afirmaron que su nivel de ahorros oscila entre 2000 y 12000 nuevos soles, el 36.8%

manifiesta que su nivel de ahorros fluctúa entre 12000 y 22000 nuevos soles, mientras que sólo el 21.1% aseguran que su nivel de ahorros varía entre 22000 y 32000 nuevos soles.

**CUADRO Nº 16**  
**CUENTAS CORRIENTES**

<b>CUENTAS CORRIENTES</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
2300 - 4500	21	55,3
2500 - 6500	2	5,3
6500 - 8000	3	7,9
8000 - 9500	12	31,6
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro Nº 16, se aprecia que la mayor cantidad de encuestados manifestaron que sus cuentas corrientes fluctúan entre 2300 y 4500 nuevos soles, seguido por el 31,6% que opinaron que sus cuentas corrientes varían entre 8000 y 9500 nuevos soles, por otro lado, el 7.9% del total de encuestados aseveraron que sus cuentas corrientes fluctúan entre 6500 y 8000 nuevos soles, mientras que sólo el 5.3% aseguró que sus cuentas corrientes varían entre 2500 y 6500 nuevos soles.

**CUADRO Nº 17**  
**NIVEL DE VENTAS**

<b>NIVEL DE VENTAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
19000 - 20200	2	5,3
20200 - 30200	13	34,2
30200 - 40200	15	39,5
40200 - 52000	8	21,1

Total	38	100,0
-------	----	-------

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 17, se nota claramente que el mayor porcentaje de encuestados tienen un nivel de ventas que fluctúa entre los 30200 y 40200 nuevos soles, el 34.2% aseveraron que su nivel de ventas varía entre 20200 y los 30200 nuevos soles, por otro lado, el 21.1% del total de encuestados respondieron que su nivel de ventas fluctúa entre 40200 y 52000 nuevos soles, siendo representado por sólo el 5.3% del total los que tiene un nivel de ventas de 19999 a 20200 nuevos soles.

#### CUADRO N° 18

**¿Cómo consideras tus niveles de ventas?**

CALIFICACION	Frecuencia	Porcentaje
MUY BUENO	7	18,4
BUENO	16	42,1
REGULAR	11	28,9
MALO	4	10,5
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 18, se aprecia que el 42.1% del total de encuestados consideran que su nivel de ventas es bueno, el 18.9% opinan que su nivel de ventas es regular, el 18.4% opinaron que es muy bueno y sólo el 10.5% mencionaron que es muy malo. Se observa muy contundentemente que la mayor cantidad de encuestados se muestran optimistas con su nivel de ventas.

### 3.6 CLIENTE

**CUADRO Nº 19**

**¿Cómo cataloga a su empresa?**

CALIFICACIÓN	Frecuencia	Porcentaje
FORMAL	28	73,7
INFORMAL	10	26,3
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015**

**ELABORACIÓN: PROPIA**

El Cuadro Nº 19, permite visualizar que el 73.7% del total de encuestados mencionaron que su empresa es formal, mientras que sólo el 26.3% mencionaron que son informales.

**CUADRO Nº 20**

**¿Cuántos años tiene su negocio?**

ANOS	Frecuencia	Porcentaje
4,00	4	10,5
5,00	7	18,4
6,00	8	21,1
7,00	2	5,3
8,00	6	15,8
9,00	1	2,6
10,00	4	10,5
11,00	2	5,3
12,00	4	10,5
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015**

**ELABORACIÓN: PROPIA**

La permanencia de su empresa en el tiempo es muy variada como se puede apreciar en el Cuadro N° 20, siendo los años de mayor representatividad: 6, 5, 8, 4, 10 y 12 y los de menor representatividad los años 7, 9 y 11.

### 3.7 DIFICULTADES

**CUADRO N° 21**

**¿Tiene retrasos en pago de cuotas?**

RETRASOS	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	26,3
NO	28	73,7
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015**  
**ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro N° 21, se muestra que el 73.7% de encuestados respondieron que no tiene retrasos en el pago de sus cuotas, mientras que sólo 26.3% de ellos respondieron que sí. Los retrasos de las cuotas muestran que este índice es un poco alto, por lo que la empresa deberá tomar algunas medidas para mejorar este aspecto.

**CUADRO N° 22**

**¿Cómo califica sus retrasos?**

CALIFICACIÓN	Frecuencia	Porcentaje
MUY BUENO	6	15,8
BUENO	15	39,5
REGULAR	11	28,9
MALO	6	15,8
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015**  
**ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro N° 22, se visualiza que, del total de encuestados el 39.5% califican que los índices de sus retrasos son buenos, el 28.9% opina que son regulares, el 15,8% mencionaron que son muy buenos y malos respectivamente para cada uno de ellos. Nótese que existe relación entre estos resultados y los resultados del cuadro anterior.

### CUADRO N° 23

#### ¿Cómo califica su nivel de endeudamiento?

CALIFICACION	Frecuencia	Porcentaje
MUY BUENO	7	18,4
BUENO	12	31,6
REGULAR	11	28,9
MALO	6	15,8
MUY MALO	2	5,3
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

**ELABORACIÓN:** PROPIA

En El cuadro N° 23, muestra que el 31.6% del total de encuestados manifestaron que su nivel de endeudamiento es bueno, seguido del 28.89% que aseguran que es regular, el 18.4% manifestaron que es muy bueno, el 15.8% afirmaron que es malo y sólo el 5.3% respondieron que es muy malo.

En función al índice de calificación de endeudamiento se observa que la mayor cantidad de encuestados se muestran optimistas respecto a su nivel de endeudamiento.

### CUADRO N° 24

#### ¿Cómo calificas tu capacidad de pago?

<b>CAPACIDAD DE PAGO</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MUY BUENO	6	15,8
BUENO	15	39,5
REGULAR	11	28,9
MALO	6	15,8
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 24, se puede apreciar que el 39.5% del total de encuestados manifestaron que su capacidad de pago es buena, el 28.9% respondieron que es regular, el 15.8% manifestaron que es muy bueno y malo respectivamente para cada uno de ellos, por lo que se puede argumentar que la mayor cantidad de encuestados califican su capacidad de pago como bueno y muy bueno.

#### **CUADRO N° 25**

**¿Tienes alguna dificultad de pago?**

<b>DIFICULTAD DE PAGO</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	9	23,7
NO	29	76,3
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el cuadro N° 25, La mayor cantidad de encuestados mencionaron que no tiene ninguna dificultad de pago, mientras que sólo el 23.7% opinaron que si tienen alguna dificultad para el pago.



**CUADRO Nº 26****¿Como calificas tu dificultad de pago?**

<b>CALIFICACION</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MUY BUENO	8	21,1
BUENO	14	36,8
REGULAR	12	31,6
MALO	4	10,5
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015****ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro Nº 26, Respecto a la calificación de la dificultad de su pago, el 36.8% manifestaron que era buena, el 31.6% manifestaron que es regular, el 21,1% respondieron que es muy buena y sólo el 10.5% aseguraron que era mala. En términos generales existe un buen índice de optimismo respecto a la dificultad de pago de los encuestados.

**3.8 PAGO****CUADRO Nº 27****Como consideras tu fecha de vencimiento**

<b>CALIFICACION</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MUY BUENO	8	21,1
BUENO	16	42,1
REGULAR	10	26,3
MALO	4	10,5
Total	38	100,0

**FUENTE: ENCUESTA NOVIEMBRE 2015****ELABORACIÓN: PROPIA**

En el Cuadro N° 27, Respecto a la calificación de la fecha de vencimiento, el 42.1% manifestaron que era buena, el 26.3% manifestaron que es regular, el 21,1% respondieron que es muy buena y sólo el 10.5% aseguraron que era mala. En términos generales existe un buen índice de optimismo respecto a la fecha de vencimiento según los encuestados.

**CUADRO N° 28**  
**Como calificas tu puntualidad**

<b>CALIFICACION</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MUY BUENO	7	18,4
BUENO	12	31,6
REGULAR	11	28,9
MALO	6	15,8
MUY MALO	2	5,3
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015

**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 28, Respecto a la calificación de la puntualidad, el 31.6% manifestaron que era buena, el 28.9% manifestaron que es regular, el 18.4% respondieron que es muy buena, el 15.8% aseguraron que era mala, mientras que sólo el 5.3% respondieron que era muy mala. En términos generales existe un buen índice de optimismo respecto a la puntualidad según los encuestados.

**CUADRO N° 29**  
**Nivel de solvencia y liquidez**

<b>CALIFICACION</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MUY BUENO	8	21,1
BUENO	21	55,3

REGULAR	8	21,1
MALO	1	2,6
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 29, se observa que el 55% de los encuestados aseveraron que el nivel de solvencia y liquides es bueno, el 21.1% aseguraron que el nivel de solvencia es muy bueno y regular correspondientemente y sólo el 2.6% del total afirmaron que es malo. Existe mayor índice de optimismo respecto al nivel de solvencia y liquidez.

**CUADRO N° 30**  
**MONTO CUOTA**

<b>MONTO DE LA CUOTA</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
2300 - 4500	21	55,3
4500 - 6500	2	5,3
6500 - 8000	3	7,9
8000 - 9500	12	31,6
Total	38	100,0

**FUENTE:** ENCUESTA NOVIEMBRE 2015  
**ELABORACIÓN:** PROPIA

En el Cuadro N° 30, se puede apreciar que, el 55% de encuestados mantiene un monto de la cuota que fluctúa entre 2300 a 4500 Nuevos soles, un 31.6% aseguran que el monto de su cuota fluctúa entre 8000 y 9500 soles, el 7.9% del total manifiestan que el monto de su cuota fluctúa entre 6500 y 8000 Nuevos soles y sólo el 5.3% afirman que el monto de su cuota fluctúa entre 4500 y 6500 nuevos soles.

### 3.9 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

#### PRUEBA CHI CUADRADA

Esta prueba puede utilizarse incluso con datos medibles en una escala nominal. La hipótesis nula de la prueba Chi-cuadrado postula una distribución de probabilidad totalmente especificada como el modelo matemático de la población que ha generado la muestra.

Para realizar este contraste se disponen los datos en una tabla de frecuencias. Para cada valor o intervalo de valores se indica la frecuencia absoluta observada o empírica ( $O_i$ ). A continuación, y suponiendo que la hipótesis nula es cierta, se calculan para cada valor o intervalo de valores la frecuencia absoluta que cabría esperar o frecuencia esperada ( $E_i = n \cdot p_i$ , donde  $n$  es el tamaño de la muestra y  $p_i$  la probabilidad del  $i$ -ésimo valor o intervalo de valores según la hipótesis nula). El estadístico de prueba se basa en las diferencias entre la  $O_i$  y  $E_i$  y se define como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}.$$

Este estadístico tiene una distribución Chi-cuadrado con  $k-1$  grados de libertad si  $n$  es suficientemente grande, es decir, si todas las frecuencias esperadas son mayores que 5. En la práctica se tolera un máximo del 20% de frecuencias inferiores a 5.

Si existe concordancia perfecta entre las frecuencias observadas y las esperadas el estadístico tomará un valor igual a 0; por el contrario, si existe una gran discrepancia entre estas frecuencias el estadístico tomará un valor grande y, en consecuencia, se rechazará la hipótesis nula. Así pues, la región crítica estará situada en el extremo superior de la distribución Chi-cuadrado con  $k-1$  grados de libertad.

Para la prueba de CHI CUADRADA comenzaremos analizando las hipótesis específicas, viendo al final la hipótesis general y poder tener los resultados de nuestra investigación.

### 3.9.1 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1. Los niveles de ventas de productos activos, se relacionan directamente con el comportamiento de su pago futuro en el Scotiabank Perú S.A., Agencia Huánuco.

#### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA DE TRABAJO

**Ho:** No existe dependencia entre el nivel de ventas y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Peru S.A.A

**H1:** Existe dependencia entre el nivel de ventas y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Peru S.A.A

**TABLA DE CONTINGENCIA N° 1:**  
Niveles de ventas \* capacidad de pago

		¿Capacidad de pago?				Total
		MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MAL O	
Niveles de ventas	MUY BUENO	3	3	1	0	7
	BUENO	2	6	5	3	16
	REGULAR	1	5	2	3	11
	MALO	0	1	3	0	4
<b>Total</b>		6	15	11	6	38

## Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,314 <sup>a</sup>	9	,255
Razón de verosimilitudes	11,843	9	,222
Asociación lineal por lineal	3,402	1	,065
N de casos válidos	38		

## CHI CUADRADO TABULAR:

$$\alpha = 0.05$$

$$Gf = 9$$

$$\chi_t^2 = 16.51$$

## CHI CUADRADO CALCULADO:

$$\chi_c^2 = 11.314$$

Los resultados obtenidos muestran que el  $\chi_t^2 > \chi_c^2$ , entonces se acepta la Hipótesis nula y se rechaza la Hipótesis alterna, demostrándose que al 5% de nivel de significación no existe dependencia entre los niveles de ventas y la capacidad de pago.

Por lo que se observa que los niveles de ventas y la capacidad de pago, no tiene ninguna relación, lo que conlleva a rechazar la Hipótesis Específica N° 01

2. La solvencia y liquidez de los clientes Pyme, tiene una relación directa con el comportamiento de su pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.

### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA DE TRABAJO

**Ho:** No existe dependencia entre el nivel de solvencia y liquidez y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Perú S.A.A

**H1:** Existe dependencia entre el nivel de solvencia y liquidez y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Perú S.A.A

**TABLA DE CONTINGENCIA Nº 02:**  
**Nivel de solvencia y liquidez \* capacidad de pago**

		Capacidad de pago				Total
		MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	
Nivel de solvencia y liquidez	MUY BUENO	2	3	3	0	8
	BUENO	3	9	3	6	21
	REGULAR	0	3	5	0	8
	MALO	1	0	0	0	1
Total		6	15	11	6	38

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	16,705 <sup>a</sup>	9	,054
<b>Razón de verosimilitudes</b>	17,924	9	,036
<b>Asociación lineal por lineal</b>	,068	1	,794
<b>N de casos válidos</b>	38		

**CHI CUADRADO TABULAR:**

$$\alpha = 0.05$$

$$Gf = 9$$

$$\chi_t^2 = 16.51$$

**CHI CUADRADO CALCULADO:**

$$\chi_c^2 = 11.705$$

Los resultados obtenidos muestran que el  $\chi_t^2 < \chi_c^2$ , entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna, demostrándose que al 5% de nivel de significación existe dependencia entre los niveles de ventas y la capacidad de pago.

Por lo que se observa que el nivel de solvencia y liquidez y la capacidad de pago, están relacionados, lo que conlleva a aceptar la Hipótesis Específica N° 02



### 3.9.2. HIPÓTESIS GENERAL

El nivel de endeudamiento de los clientes Pyme, tiene relación directa con el comportamiento de su pago futuro en el Scotiabank Perú S.A.A., Agencia Huánuco.

#### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA DE TRABAJO

**Ho:** No existe dependencia entre el nivel de endeudamiento y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Peru S.A.A

**H1:** Existe dependencia entre el nivel de endeudamiento y el comportamiento del pago futuro del Scotiabank Peru S.A.A

**TABLA DE CONTINGENCIA N° 03: nivel de endeudamiento \* capacidad de pago**

		¿Cómo calificas tu capacidad de pago?				Total
		MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	
¿Cómo califica su nivel de endeudamiento?	MUY BUENO	0	2	0	5	7
	BUENO	2	3	6	1	12
	REGULAR	2	4	5	0	11
	MALO	0	6	0	0	6
	MUY MALO	2	0	0	0	2
<b>Total</b>		6	15	11	6	38

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	42,675 <sup>a</sup>	12	,000
<b>Razón de verosimilitudes</b>	39,515	12	,000
<b>Asociación lineal por lineal</b>	12,231	1	,000
<b>N de casos válidos</b>	38		

**CHI CUADRADO TABULAR:**

$$\alpha = 0.05$$

$$Gf = 12$$

$$\chi_t^2 = 21.02$$

**CHI CUADRADO CALCULADO:**

$$\chi_c^2 = 42.675$$

Los resultados obtenidos muestran que el  $\chi_t^2 < \chi_c^2$ , entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna, demostrándose que al 5% de nivel de significación existe dependencia entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de pago.

Por lo que se observa que el nivel de endeudamiento y la capacidad de pago, están relacionados, lo que conlleva a aceptar la Hipótesis General.

## CONCLUSIONES

- 1. Al 5% de nivel de significación se demostró que los niveles de ventas no tienen ninguna relación con la capacidad de pago.** Así que podemos decir que, si una PYME tiene mayor venta que significa que la empresa está teniendo mayor ganancia, que puede verse como el crecimiento de la empresa, dicho crecimiento no mejorara la capacidad de pago, ya que la capacidad de pago no depende del nivel de ventas.
- 2. Al 5% de nivel de significación el resultado obtenido muestra que el nivel de solvencia y liquidez tienen relación directa con la capacidad de pago.** Como se sabe la liquidez y la solvencia son efectivos que tiene la empresa para poder pagar una deuda, ya sea en corto o largo plazo; ya que para dicho pago no solo tenemos que usar efectivo, sino que también bienes y recursos disponibles. Entonces decimo que si la solvencia y liquidez, disminuye la capacidad de pago de la empresa está en riesgo, y viceversa; porque la capacidad de pago depende directamente de la solvencia y liquidez.
- 3. Al 5% de nivel de significación Los resultados obtenidos muestran que el  $\chi_t^2 < \chi_c^2$ , por lo tanto, se puede asegurar que existe relación directa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de pago.** Como sabemos que el nivel de endeudamiento es el resultado de dividir nuestra deuda con el ingreso mensual, entonces decimos como es una herramienta utilizada por los bancos para que el endeudamiento no sea mayor al ingreso mensual que tiene la empresa. Entonces al tener un nivel de endeudamiento (pago mensual) sano ósea que no sea mayor del 30 % del ingreso mensual, la probabilidad de que la empresa no cumpla con el pago es mínimo, así que podemos decir que si la empresa tiene un buen nivel de endeudamiento podrá cumplir sus pagos, ya sea en el corto o largo plazo.

## RECOMENDACIONES

1. Viendo los resultados y no teniendo una respuesta clara, recomendamos q las empresas Pymes antes de endeudarse y por ende llegar a un nivel de endeudamiento malo (morosidad), tener en cuenta la Teoría del Orden Jerárquico «restringida» reformulada de la siguiente manera:
  - Al establecimiento de la empresa los fondos procederán de las aportaciones de los socios fundadores.
  - Ante necesidades de nuevos fondos, el primer recurso al que se acudirá será la retención de beneficios o nuevas aportaciones de los actuales socios.
  - En caso de necesitar recurrir a la financiación externa, se preferirá el uso de la deuda a corto plazo, frente a la deuda a largo plazo.
2. Para poder mejorar sustancialmente el trabajo se debe analizar con mayor detalle los componentes del nivel de ventas para poder tener una respuesta clara y definitiva ya que es la única que rechaza la hipótesis alterna, y así se pueda explicar con claridad el **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y MOROSIDAD DEL CLIENTE EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A. AGENCIA HUÁNUCO.**

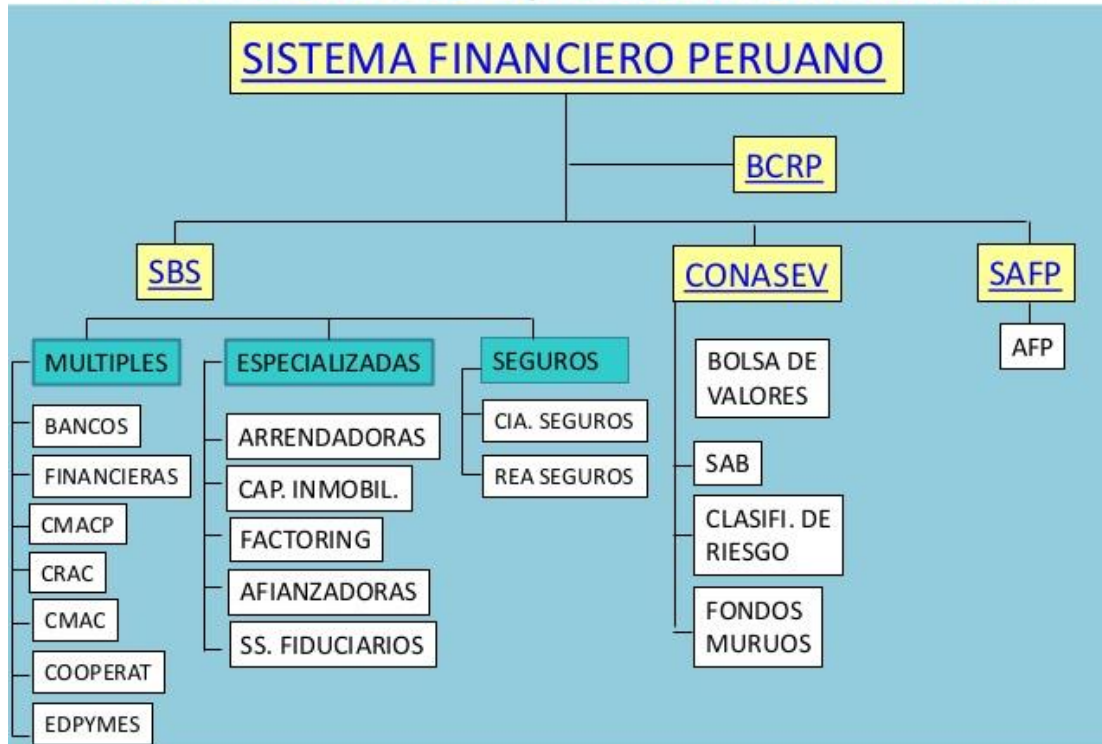
**ANEXO**

Tabla D.7: VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN  $\chi^2$  CUADRADA



g.d.	0,001	0,005	0,01	0,02	0,025	0,03	0,04	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	g.d.
1	10,828	7,879	6,635	5,412	5,024	4,709	4,218	3,841	2,706	2,072	1,642	1,323	1,074	0,873	0,708	1
2	13,816	10,597	9,210	7,824	7,378	7,013	6,438	5,991	4,605	3,794	3,219	2,773	2,408	2,100	1,833	2
3	16,266	12,838	11,345	9,837	9,348	8,947	8,311	7,815	6,251	5,317	4,642	4,108	3,665	3,203	2,946	3
4	18,467	14,860	13,277	11,668	11,143	10,712	10,026	9,488	7,779	6,745	5,989	5,385	4,878	4,438	4,045	4
5	20,515	16,750	15,086	13,388	12,833	12,375	11,644	11,070	9,236	8,115	7,289	6,626	6,064	5,573	5,132	5
6	22,458	18,548	16,812	15,033	14,449	13,968	13,188	12,592	10,645	9,446	8,558	7,841	7,231	6,695	6,211	6
7	24,322	20,278	18,475	16,622	16,013	15,509	14,703	14,067	12,017	10,748	9,803	9,037	8,383	7,806	7,383	7
8	26,124	21,955	20,090	18,168	17,535	17,010	16,171	15,507	13,362	12,027	11,030	10,219	9,524	8,909	8,351	8
9	27,877	23,589	21,666	19,679	19,023	18,480	17,608	16,919	14,684	13,288	12,242	11,389	10,656	10,006	9,414	9
10	29,588	25,188	23,209	21,161	20,483	19,922	19,021	18,307	15,987	14,534	13,442	12,549	11,781	11,097	10,473	10
11	31,264	26,757	24,725	22,618	21,920	21,342	20,412	19,675	17,275	15,767	14,631	13,701	12,999	12,184	11,530	11
12	32,909	28,300	26,217	24,054	23,337	22,742	21,785	21,026	18,549	16,989	15,812	14,845	14,011	13,266	12,594	12
13	34,528	29,819	27,688	25,472	24,736	24,125	23,142	22,362	19,812	18,202	16,985	15,984	15,119	14,345	13,636	13
14	36,123	31,319	29,141	26,873	26,119	25,493	24,485	23,685	21,064	19,406	18,151	17,117	16,222	15,421	14,685	14
15	37,697	32,801	30,578	28,259	27,488	26,848	25,816	24,996	22,307	20,603	19,311	18,245	17,322	16,494	15,733	15
16	39,252	34,267	32,000	29,633	28,845	28,191	27,136	26,296	23,542	21,793	20,465	19,369	18,418	17,565	16,780	16
17	40,790	35,718	33,409	30,995	30,191	29,523	28,445	27,587	24,769	22,977	21,615	20,489	19,511	18,633	17,824	17
18	42,312	37,156	34,805	32,346	31,526	30,845	29,745	28,869	25,989	24,155	22,760	21,605	20,601	19,699	18,868	18
19	43,820	38,582	36,191	33,687	32,852	32,158	31,037	30,144	27,204	25,329	23,900	22,718	21,689	20,764	19,910	19
20	45,315	39,997	37,566	35,020	34,170	33,462	32,321	31,410	28,412	26,498	25,038	23,828	22,775	21,826	20,951	20
21	46,797	41,401	38,932	36,343	35,479	34,759	33,597	32,671	29,615	27,662	26,171	24,935	23,858	22,888	21,991	21
22	48,268	42,796	40,289	37,659	36,781	36,049	34,867	33,924	30,813	28,822	27,301	26,039	24,939	23,947	23,031	22
23	49,728	44,181	41,638	38,968	38,076	37,332	36,131	35,172	32,007	29,979	28,429	27,141	26,018	25,006	24,069	23
24	51,179	45,559	42,980	40,270	39,364	38,609	37,389	36,415	33,196	31,132	29,553	28,241	27,096	26,063	25,106	24
25	52,620	46,928	44,314	41,566	40,646	39,880	38,642	37,652	34,382	32,282	30,675	29,339	28,172	27,118	26,143	25
26	54,052	48,290	45,642	42,856	41,923	41,146	39,889	38,885	35,563	33,429	31,795	30,435	29,246	28,173	27,179	26
27	55,476	49,645	46,963	44,140	43,195	42,407	41,132	40,113	36,741	34,574	32,912	31,528	30,319	29,227	28,214	27
28	56,892	50,993	48,278	45,419	44,461	43,662	42,370	41,337	37,916	35,715	34,027	32,620	31,391	30,279	29,249	28
29	58,301	52,336	49,588	46,693	45,722	44,913	43,604	42,557	39,087	36,854	35,139	33,711	32,461	31,331	30,283	29
30	59,703	53,672	50,892	47,962	46,979	46,160	44,834	43,773	40,256	37,990	36,250	34,800	33,530	32,382	31,316	30
31	61,098	55,003	52,191	49,226	48,232	47,402	46,059	44,985	41,422	39,124	37,359	35,887	34,598	33,431	32,349	31
32	62,487	56,328	53,486	50,487	49,480	48,641	47,282	46,194	42,585	40,256	38,466	36,973	35,665	34,480	33,381	32
33	63,870	57,648	54,776	51,743	50,725	49,876	48,500	47,400	43,745	41,386	39,572	38,058	36,731	35,529	34,413	33
34	65,247	58,964	56,061	52,995	51,966	51,107	49,716	48,602	44,903	42,514	40,676	39,141	37,795	36,576	35,444	34
35	66,619	60,275	57,342	54,244	53,203	52,335	50,928	49,802	46,059	43,640	41,778	40,223	38,859	37,623	36,475	35
40	73,402	66,766	63,691	60,436	59,342	58,428	56,946	55,758	51,825	49,244	47,269	45,616	44,165	42,848	41,622	40
60	90,607	81,952	88,379	84,580	83,298	82,225	80,482	79,082	74,397	71,341	68,972	66,981	65,227	63,628	62,135	60
80	124,839	116,321	112,329	108,069	106,629	105,422	103,459	101,879	96,578	93,106	90,405	88,130	86,120	84,284	82,565	80
90	137,208	128,299	124,116	119,648	118,136	116,869	114,806	113,145	107,565	103,904	101,054	98,650	96,524	94,581	92,741	90
100	149,449	140,169	135,807	131,142	129,561	128,237	126,079	124,342	118,498	114,659	111,667	109,141	106,906	104,862	102,946	100
120	173,617	163,648	158,950	153,918	152,211	150,780	148,447	146,567	140,233	136,062	132,806	130,055	127,616	125,383	123,289	120
140	197,451	186,847	181,840	176,471	174,648	173,118	170,624	168,613	161,827	157,352	153,854	150,894	148,269	145,863	143,604	140

# INSTITUCIONES QUE CONFORMAN EL



## BIBLIOGRAFÍA

- Eco. Carlos León. MBA. Evaluación de Inversiones; un enfoque privado y social. Chiclayo, Perú; 2007.
- Eramis Bueno Sánchez. La Investigación Científica, Teoría y Metodología. Zacatecas, México; 2003.
- Narda Sotomayor. Superintendencia de Banca, Seguros y APF; Basilea II e Instituciones de Microfinanzas en el Perú. Lima; 2006.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Microfinanzas en el Perú; situación y perspectivas. Lima; 2007.
- Origen de los microcréditos en Bangladesh. Wikipedia, la enciclopedia libre; 2012.
- Nel Quezada Lucio Estadística con SPSS 16, Empresa Editora Macro, Lima;

### PAGINAS WEB.

[http://es.wikipedia.org/wiki/Dr.\\_Muhammad\\_Yunus](http://es.wikipedia.org/wiki/Dr._Muhammad_Yunus)

<http://www.sbs.gob.pe>.

<http://sociales.reduaz.mx/e-libros/libmetod.pdf>

<http://gestionemprededora.files.wordpress.com/2007/09/cap1.pdf>