

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Académico Profesional de Ciencias Administrativas

**“LA INCIDENCIA DE LA OFERTA DEL SISTEMA FINANCIERO
EN LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS DE MICRO Y
PEQUEÑOS EMPRESARIOS, EN TACNA”**

TESIS

Presentada por:

Bach. Ursula Karina Gonzaga Soto

Para optar el Título Profesional de:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

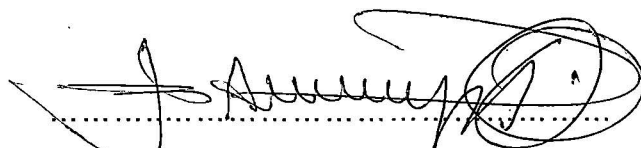
TACNA - PERÚ

2011

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
“La incidencia de la oferta del sistema financiero en los nuevos emprendimientos de micro y pequeños empresarios, en Tacna”

Tesis sustentada y aprobada el 06 de Abril del año 2011, estando integrado el Jurado Calificador por:

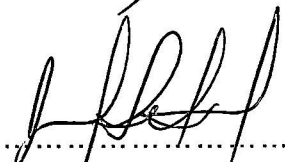
PRESIDENTE


.....
Mgr. Bartolomé Anyosa Gutierrez


SECRETARIO


.....
Lic Adm. Alejandro Orestes Mego Cubas

MIEMBRO


.....
Lic Adm. Reynaldo Humberto Wirlos Ortíz

ASESOR


.....
Mgr. David Cajahuanca Giraldez

DEDICATORIA

A Dios por el camino recorrido,

A mis hijos Paola y Eitan, por ser mi fuerza y templanza.

A mi madre Lourdes de Gonzaga, por ser ejemplo de fortaleza,

A mi esposo Williams, por su amor incondicional,

A mi asesor, MgrDavod Cajahuanca, por su orientacion y apoyo,

A mis maestros por los conocimientos recibidos.

CONTENIDO

| | Pág. |
|----------------------------------|------|
| RESUMEN | 09 |
| ABSTRACT | 11 |
| INTRODUCCIÓN | 13 |
| I. DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 15 |
| II. MARCO TEÓRICO | 26 |
| III. MATERIAL DE ESTUDIO | 51 |
| IV. METODOLOGÍA | 56 |
| V. RESULTADOS | 63 |
| VI. PRUEBA DE HIPÓTESIS | 75 |
| VII. DISCUSIÓN | 80 |
| CONCLUSIONES | 104 |
| RECOMENDACIONES | 106 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 107 |
| ANEXOS | 109 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|-------------|--|
| Tabla N° 01 | Distribución proporcional de elementos muestrales por rubro comercial. |
| Tabla N° 02 | Operacionalización de variable general. |
| Tabla N° 03 | Operacionalización de variables de la sección: calidad, precio y oportunidad. |
| Tabla N° 04 | Operacionalización de variables de la sección experiencia en el negocio y capital de trabajo propio. |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--------------|---|
| Cuadro N° 01 | Identifica la antigüedad en el negocio. |
| Cuadro N° 02 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre servicio complementario que el sistema financiero brinda al nuevo emprendedor. |
| Cuadro N° 03 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre atractivo de la tasa de interés crediticia, del sistema financiero, por parte del nuevo emprendimiento. |
| Cuadro N° 04 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre rapidéz en la atención al cliente, por parte del sistema financiero a favor del nuevo emprendimiento. |
| Cuadro N° 05 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre si productos financieros impulsan la actividad de los nuevos emprendimientos, por parte de MyPEs. |

| | |
|--------------|--|
| Cuadro N° 06 | Determina el nivel proporcional de la percepción sobre atributos que debe contener el diseño de producto financiero de interés para MyPEs. |
| Cuadro N° 07 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre si el emprendedor cuenta con experiencia previa en el rubro del negocio. |
| Cuadro N° 08 | Determina el nivel proporcional de la percepción dicotómica sobre si el emprendedor cuenta con capital de trabajo propio, para su idea de negocio. |
| Cuadro N° 09 | Determina el nivel proporcional de la percepción sobre por qué el emprendedor, no obtuvo crédito para capital de trabajo. |
| Cuadro N° 10 | Determina el nivel proporcional del uso, que el emprendedor nuevo, le daría a un crédito para capital de trabajo. |
| Cuadro N° 11 | Visualiza la prueba de independencia del análisis bivariado entre los indicadores antigüedad en el negocio MyPE por Diseño de producto financiero. |

Cuadro N° 12 Visualiza la prueba de independencia del análisis bivariado entre los indicadores antigüedad en el negocio MyPE por la percepción de los emprendedores respecto de si la oferta financiera impulsa la actividad de los nuevos emprendimientos.

Cuadro N° 13 Visualiza la prueba de correlación de los indicadores: Por qué no obtuvo credito para capital de trabajo (acceso a la oferta financiera) y la percepción de los emprendedores respecto de si la oferta financiera impulsa la actividad de los nuevos emprendimientos.

RESUMEN

LA INCIDENCIA DE LA OFERTA DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS, EN TACNA

Se identificó como **problema** ¿Cuál es el nivel de incidencia de los productos ofertados por el sistema financiero en la atención e impulso a micro y pequeños emprendimientos nuevos en la ciudad de Tacna? **Objetivo:** Determinar el tipo y nivel de incidencia de productos del sistema financiero regional en el impulso de micro y pequeños emprendimientos nuevos en la ciudad de Tacna. **Material y métodos:** Estudio no experimental, transeccional, correlacional. Unidad de estudio: un emprendedor con idea de negocio nueva, no bancarizado, y orientado al mercado de la región Tacna; con Población: 613 emprendedores. Muestra: 170 obtenido por muestreo probabilístico. Técnica: entrevista. Instrumento: cuestionario de elaboración propia. **Resultados:** Los indicadores relacionados a productos financieros resaltan la percepción negativa por parte de los nuevos emprendedores, respecto de la tasa poco atractiva, créditos no son oportunos. Los indicadores de los emprendedores denotan, conocimiento previo sobre el negocio y sobre el uso rentable del crédito para capital de trabajo. **Conclusiones:** Respecto de la variable: oferta del sistema financiero para el emprendedor; 1)No se brinda servicio post venta, al emprendedor con idea

nueva de negocio. 2) Las tasas de interés, como costo de capital, no son atractivas para el emprendedor con idea nueva de negocio. 3) Los productos financieros, no llegan con oportunidad al emprendedor con idea nueva de negocio, no bancarizado. 4) El sistema financiero no valora la experiencia e innovación del emprendedor, el aval hipotecario es restrictivo; y el nivel de incidencia es bajo en el impulso de la actividad del emprendimiento nuevo.

Respecto de la variable: capacidad potencial del emprendedor; 1) El emprendedor con idea nueva de negocio, o menor a seis meses de antigüedad en el negocio, cuenta con conocimiento previo en algún rubro relacionado a la actividad del negocio. 2) El emprendedor, con idea nueva de negocio, tiene conocimiento respecto de la correcta utilización del producto financiero para capital de trabajo.

ABSTRACT

THE INCIDENCE OF THE OFFER OF THE FINANCIAL SYSTEM IN THE NEW VENTURES OF MICRO AND SMALL ENTREPRENEURS, IN TACNA

Was identified as a **problem** What is the level of incidence of the products offered by the financial system in the attention and momentum to micro and small businesses new in the city of Tacna? **Objective:** To determine the type and level of incidence of products in the regional financial system in the momentum of micro and small businesses new in the city of Tacna. **Material and methods:** Study does not experimental, transeccional, correlation. Unity of study: an emprendedor with idea of new business, no bancarizado, and orientado to the market of the region Tacna; with Population: 613 emprendedores. Sample: 170 obtained by muestreo probabilístico. Technical: interview. Instrument: questionnaire of elaboración proper. **Results:** The indicadores related to financial products resaltan the negative perception by part of the new emprendedores, concerning it prices little attractive, credits are not timely. The indicadores of the emprendedores denote, previous knowledge on the business and on the use rentable of the credit for capital of work. **Conclusions:** Concerning the variable: offer of the financial system for the emprendedor; 1)No brinda service post sale, to the emprendedor with new idea of business. 2) Price them of interest, like cost of capital, are not

attractive for the emprendedor with new idea of business. 3) The financial products, do not arrive with opportunity to the emprendedor with new idea of business, no bancarizado. 4) The financial system does not value the experience and innovation of the emprendedor, the guarantee hipotecario is restrictivo; and the level of incidence is low in the impulse of the activity of the emprendimiento new. Concerning the variable: potential capacity of the emprendedor; 1) The emprendedor with new idea of business, or minor to six months of antigüedad in the business, has previous knowledge in some rubro related to the activity of the business. 2) The emprendedor, with new idea of business, has concimiento concerning the correct utilization of the financial product for capital of work.

INTRODUCCIÓN

La investigación se desarrolló en un contexto en el cual los emprendedores con ideas de negocio nuevas, o aquellos con reciente ingreso al mercado, vienen participando activamente de la economía regional mostrando visible dinamismo, versatilidad y agilidad en el rubro; sin embargo y pese a la existencia de marco normativo que trata de promover la actividad de la micro y pequeña empresa; ésta, aún, encuentra en el mercado, restricciones y/o barreras para su impulso económico.

Es importante conocer cómo y en qué condiciones los emprendedores con ideas de negocio nuevas pudieran conseguir el soporte para su rápido ingreso al mercado.

En un contexto más amplio la investigación observa la, aún, desarticulada relación entre las organizaciones promotoras del desarrollo regional y las iniciativas de negocio, en la medida que agentes económicos que generan dinamismo en la economía local y existe potencial que no es captado para fomentar la diversificación de otras actividades que coadyuven al fortalecimiento de las acciones del crecimiento y desarrollo de la región.

El problema de investigación se planteó a partir del desconocimiento de la incidencia de la oferta financiera en el impulso de los emprendimientos nuevos de Tacna, en relación a factores y variables ligadas a su realidad.

En este contexto se definió el objetivo general como: Determinar el tipo y nivel de incidencia de productos del sistema financiero regional en el impulso de micro y pequeños emprendimientos nuevos en la ciudad de Tacna.

Los resultados obtenidos permiten visualizar el contexto en el cual se enmarca la investigación; los factores que generan valor para el emprendedor nuevo; y se identifica un bajo nivel de incidencia de la oferta del sistema financiero en el impulso de las ideas de negocio de dichos emprendimientos.

I. DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La globalización de la economía y la subsecuente integración de los mercados, ha impulsado actividades de innovación de productos en los servicios del sistema financiero, facilitándose la gestión financiera. En este escenario aparecen nuevas necesidades del mercado, en especial de los nuevos emprendimientos bajo la modalidad de microempresa, básicamente; siendo necesario un nuevo producto financiero, específico para estos agentes económicos emergentes.

Es importante indicar que el bajo nivel de inversión inicial y capitalización de las microempresas y nuevos emprendimientos tiende a reproducir, en la mayoría de ellas, un círculo vicioso como: baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos, escasa capacidad de reinversión productiva; sin embargo, creemos que este círculo, en ciertas condiciones, podría revertirse si se lograran flujos externos de recursos que faciliten financiamiento y servicios técnicos desde una concepción integral, y si la intervención del Estado a favor de la microempresa y de este nuevo grupo de emprendedores respondiese consistentemente a políticas que posibiliten su adecuada inserción en las economías de las

regiones y del país, reconociéndose su potencial generador de fuente de trabajo.

Empíricamente se ha podido observar que el tipo de servicio más adecuado para la microempresa depende en gran medida del estado de desarrollo en el que ella se encuentra.

En este sentido, puede afirmarse que el crédito es indispensable en los niveles más bajos de la pirámide empresarial (el autoempleo), y que la asistencia técnica lo es en los niveles más altos de dicha pirámide (la pequeña empresa) mientras, que los servicios de soporte básico son requeridos en todos los niveles por igual. El crédito, entonces, a pesar del alto costo que tiene, es un factor decisivo para la continuación de las operaciones de la microempresa y nuevo emprendimiento, sin embargo, se ha observado, empíricamente, que el crédito por sí solo no es funcional a las necesidades del crecimiento de las microempresas. Se trata de llegar de un crédito muy caro a un crédito mas barato que sería bastante funcional para evitar el mayor deterioro de la calidad del empleo y las operaciones que la microempresa requiere.

La microempresa y el nuevo emprendimiento requieren de un conjunto de acciones de carácter general, que no sólo se trata de lograr una intervención estatal a nivel de las políticas públicas; sino, es importante

crear un nuevo producto financiero que pretenda cubrir las necesidades básicas de un determinado público objetivo, con el fin de brindar un tipo de crédito que se ajuste y satisfaga las necesidades de los nuevos emprendimientos; y para lo cual es necesario determinar la demanda de créditos en los nuevos emprendimientos que permita constatar cuanto público objetivo de la provincia de Tacna requiere de un producto nuevo, además como punto de partida tomar el potencial de rentabilidad de los proyectos de estos empresarios.

Mediante normas de carácter nacional, el Gobierno Central, ha gestado y promovido la creación de nuevas micro y pequeñas empresas para la puesta en marcha del país, así como se han concretado acuerdos de integración económica de carácter bilateral y multilateral como: con EE. UU., Chile, Tailandia, China, etc.

El problema surge a partir que las personas que necesitan capital para financiar una idea de negocio, en la gran mayoría de casos no cuentan con el recurso suficiente, entonces recurren a las entidades financieras, y como es probable, no se les concede un crédito financiero.

Desde la perspectiva de los nuevos inversionistas, su primera dificultad es por ser jóvenes y en la gran mayoría de casos, sin experiencia en el rubro a trabajar, o personas que quieren emprender una empresa, y se

les hace muy difícil que encuentren financiamiento para sus proyectos de negocios.

Desde el punto de vista de las entidades del sistema financiero, para entregar un crédito a un nuevo inversor, que muchas veces no cuenta con aval suficiente para su proyecto, las preguntas que siempre tienen son: ¿Cómo evaluamos los proyectos?, ¿Cómo sabemos que son buenas ideas?, ¿Qué garantías pedimos?, ¿Cómo sabemos que el préstamo será para el negocio?, ¿Podrán estas personas reembolsar los préstamos?, entre muchas más. Es por ello que es muy restringido el acceso a créditos financieros para nuevos microempresarios, y que el crédito sea una verdadera ayuda para los emprendimientos y no, por el contrario un problema a futuro.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es el nivel de incidencia de los productos ofertados por el sistema financiero en la atención e impulso a micro y pequeños emprendimientos nuevos en la ciudad de Tacna?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

Los problemas específicos se han definido de la siguiente manera:

- a. ¿Cuáles son los productos ofertados por el sistema financiero, dirigidos a la MyPE en la región Tacna?

- b. ¿Cuáles son los productos ofertados por el sistema financiero, en la región Tacna, dirigidos a los micro y pequeños emprendimientos nuevos?; desde la perspectiva usuario.

- c. ¿Cuál es el nivel de incidencia de los productos ofertados por el sistema financiero en el impulso de las actividades de los micro y pequeños emprendimientos nuevos en Tacna?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el tipo y nivel de incidencia de productos del sistema financiero regional en el impulso de micro y pequeños emprendimientos nuevos en la ciudad de Tacna.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos se han definido de la siguiente manera:

- a. Determinar el tipo de productos financieros ofertados por el sistema financiero regional, para micro y pequeños emprendimientos nuevos, en la ciudad de Tacna.

- b. Determinar el nivel de incidencia de los productos ofertados por el sistema financiero regional, en el impulso de los micro y pequeños emprendimientos nuevos, en la ciudad de Tacna.

1.4 HIPÓTESIS

1.4.1 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Hi = Los productos ofertados por el sistema financiero, en la región Tacna, no atienden la necesidad de los micro y pequeños emprendimientos nuevos, por consiguiente no inciden en el impulso de sus actividades.

1.5 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN

1.5.1 IMPORTANCIA

En la actualidad, la innovación de productos en los servicios financieros es una exigencia del proceso de globalización de la economía y de los mercados financieros. En ese entorno aparecen nuevas necesidades de servicios y producto financiero, en especial de los nuevos emprendimientos y microempresas.

Es importante indicar que la baja capitalización inicial de las microempresas y nuevos emprendimientos tiende a reproducir, en la mayoría de ellos, un círculo vicioso: baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos, escasa capacidad de reinversión productiva. Creemos que este círculo, en ciertas condiciones, podría revertirse si se logaran flujos externos de recursos que faciliten financiamiento y servicios técnicos desde una concepción integral, y si la intervención de los estados a favor de la microempresa y de este nuevo grupo de emprendedores respondiese consistentemente a políticas que posibiliten su adecuada inserción en las economías de los países.

Empíricamente se ha podido probar que el tipo de servicios más adecuado para la microempresa depende en gran medida del estado de desarrollo en el que ella se encuentra. En este sentido, puede afirmarse que el crédito es indispensable en los niveles más bajos de la pirámide empresarial (el autoempleo), y que la asistencia técnica lo es en los niveles más altos de dicha pirámide (la pequeña empresa); los servicios de soporte básico son requeridos en todos los niveles por igual.

El crédito, a pesar del alto costo que tiene, seguramente es un factor decisivo para la continuación de las operaciones de la microempresa y nuevo emprendimiento y en algunos casos debe significar alguna ligera mejora de los ingresos del empresario, sin embargo, empíricamente se observa que no ha sido la herramienta para procurar el crecimiento de las unidades económicas, en este sentido el crédito por sí solo no es funcional a las necesidades del crecimiento de las microempresas. Se trata de llegar de un crédito muy caro a un crédito mas barato que seria bastante funcional para evitar el mayor deterioro de la calidad del empleo que la microempresa implica.

La microempresa y el nuevo emprendimiento requieren de un conjunto de acciones de carácter general, que no solo se trata de lograr una intervención estatal a nivel de las políticas públicas.

Es importante conocer la demanda de créditos en los nuevos emprendimientos, que nos permitirá constatar cuanto público objetivo de la provincia de Tacna requiere de un producto nuevo.

1.5.2 JUSTIFICACIÓN

En la actualidad se ha gestado y promovido la creación de nuevas micro y pequeñas empresas para consolidar la marcha del país; como un medio para hacer frente a las oportunidades y amenazas que representan los acuerdos de integración económica como los tratados internacionales de comercio con países del mundo (EE. UU., Chile, Tailandia, China, etc.) Esto crea condiciones para el crecimiento económico del país, lo que conlleva a la creación de nuevas empresas.

El problema surge a partir que las personas que necesitan una inversión, en la gran mayoría de casos no cuentan con recursos

entonces recurren a las entidades financieras, y como es probable, no se les concede un crédito financiero.

Desde la perspectiva de los nuevos inversionistas, su primera dificultad es por ser jóvenes y en la gran mayoría de casos, sin experiencia en el rubro a trabajar, o personas que quieren emprender una empresa, y se les hace muy difícil que encuentren financiamiento para sus proyectos de negocios. Es por ello que sería de gran ayuda a sus planes de ser empresarios adaptar un crédito para ellos de tal manera que encuentren un gran apoyo para la puesta en marcha de sus proyectos de negocio.

Desde el punto de vista de los bancos, para entregar un crédito a un nuevo inversor, que muchas veces no cuenta con aval suficiente para su proyecto, las preguntas que siempre tienen son: ¿Cómo evaluamos los proyectos?, ¿Cómo sabemos que son buenas ideas?, ¿Qué garantías pedimos?, ¿Cómo sabemos que el préstamo será para el negocio?, ¿Podrán éstas personas reembolsar los préstamos?. Es por ello que es muy restringido el acceso a créditos financieros para nuevos microempresarios; y el crédito debe ser una verdadera ayuda para los emprendimientos y no, por el contrario un problema a futuro.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 OFERTA DE PRODUCTOS EN EL SISTEMA FINANCIERO LOCAL

SISTEMA FINANCIERO PERUANO

(PEREYRA, Carlos)

Constituido por todas las empresas que están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y que se rigen por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702; con modificaciones efectuadas por las siguientes leyes: 27008; 27102; 27287; 27299; 27331; 27584; 27603; 27693; 27964; 28184; 28306; 28393; 28759; 28755; 28677; 28971, desde el 05/12/1998 hasta el 26/01/2007 y por los Decretos legislativos 1028 y 1052 del 22/06/ 2008 y 27/06/2008 respectivamente)

El Papel de la SBS

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y, a partir del 25 de julio del 2000, del Sistema Privado de Pensiones (SPP) (Ley 27328) Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702).

El Papel del BCRP

El Banco de Reserva del Perú fue creado el 9 de marzo de 1922, mediante Ley N° 4500, por iniciativa de los bancos privados, con el objetivo de regular el sistema crediticio y emitir en forma exclusiva los billetes. Casi un mes después, el 4 de abril de ese año, la institución inició sus actividades.

La Constitución Política de 1993, como lo hizo la de 1979, consagra los principios fundamentales del sistema monetario de la República y del régimen del Banco Central de Reserva del Perú.

La emisión de billetes y monedas es facultad exclusiva del Estado, que la ejerce por intermedio del BCRP (Artículo 83).

El Banco Central, como persona jurídica de derecho público, tiene autonomía dentro del marco de su Ley Orgánica y su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus funciones son regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales a su cargo y las demás que señala su Ley Orgánica. El Banco además debe informar exacta y periódicamente al país sobre el estado de las finanzas nacionales (Artículo 84 de la Constitución Política del Perú). Adicionalmente, el Banco está prohibido de conceder financiamiento al erario, salvo la compra en el mercado secundario, de valores emitidos por el Tesoro Público dentro del límite que señala su Ley Orgánica (Artículo 77).

El Papel de la CONASEV

Promueve la eficiencia del mercado de valores y productos, así como del sistema de fondos colectivos, a través de la regulación, supervisión

y difusión de información, fortaleciendo la confianza y la transparencia entre sus participantes; apoyados en una organización tecnológicamente competitiva que privilegia el conocimiento, el desempeño y la ética profesional.

La Banca Múltiple y Financieras

Conformado por bancos y financieras nacionales y extranjeros

15 bancos privados:

- BBVA Banco Continental
- Banco de Crédito BCP
- Interbank
- Mibanco
- Scotiabank
- Citibank
- Banco Azteca
- Banco Interamericano de Finanzas BIF
- Banco de Comercio
- Banco Falabella
- Banco Ripley
- Banco Financiero
- HSBC Bank
- Santander Perú S.A. (*)
- Deutsche Bank Perú S.A. (*)

(*) Con oficinas de representación en nuestro país.

2 Bancos Públicos:

- Banco de la Nación
- Agrobanco

5 Financieras:

- Crediscotia Financiera
- Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide)
- Solución Financiera de Crédito del Perú
- Financiera TFC S.A.
- Edyficar S.A. (antes una Edpyme, institución de microfinanzas)

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A. – COFIDE

Es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado Peruano, representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado - FONAFE, dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas y en el 1,41% a la Corporación Andina de Fomento - CAF.

COFIDE forma parte del Sistema Financiero Nacional y puede realizar todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y sus Estatutos y en general toda clase de operaciones afines.

Desde su creación hasta el año 1992, COFIDE se desempeñó como un banco de primer piso para, a partir de ese momento, desempeñar exclusivamente las funciones de un banco de desarrollo de segundo piso, canalizando los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS.

La modalidad operativa de segundo piso, le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el

financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de la micro y pequeña empresa, canalizando recursos, gracias a su cultura corporativa que privilegia la responsabilidad y el compromiso con la misión y objetivos institucionales.

Empresas del Sistema Supervisadas por la SBS

5 Empresas de Arrendamiento Financiero:

- América Leasing
- Citileasing
- Crédito Leasing S.A.
- Leasing Total
- Mitsui- Masa Leasing

11 Empresas de Transferencia de Fondos:

- Serviban
- Red Perú Mundo
- Argenper
- DHL Express Perú
- Falen Money Transfer
- G.F.P. Internacional
- Jet Perú
- Josilva
- Perú Express Servicios Internacionales
- Perú Services Courier
- Unión Expres

2 Empresas de Transporte, Custodia y Administración de Numerario (ETCAN):

- Hermes Transportes Blindados
- Compañía de Seguridad Prosegur.

2 Empresas de Servicios Fiduciarios:

- La Fiduciaria S.A.
- Fiduciaria GBC S.A

3 Almacenes Generales de Depósito:

- Almacenera del Perú (ALMA PERU)
- Compañía Almacenera S.A. (CASA)
- Depósitos S.A.

1 Empresa de Servicio de Canje:

- Cámara de Compensación Electrónica S.A.

1 Empresa de Fondo:

- Fondo MIVIVIENDA

1 Empresa de Factoring:

- América Factoring S.A.

Microfinancieras No Bancarias

Constituidas por Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Cooperativas de Ahorro y Crédito (La supervisión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito no autorizadas a operar con recursos de terceros

está, en la actualidad, a cargo de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú - FENACREP. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP supervisa y controla a la FENACREP y regula las operaciones de las citadas cooperativas)

Nota: la SBS supervisa además a las Empresas Afianzadoras y de Garantías, siendo una sola la que opera en la actualidad: Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (11 CMAC):

- CMAC Arequipa
- CMAC Cusco
- CMAC Del Santa
- CMAC Ica
- Caja Huancayo
- CMAC Maynas
- CMAC Paita
- CMAC Pisco
- CMAC Piura
- CMAC Sullana
- CMAC Tacna
- CMAC Trujillo.
- Incluye a la Caja Municipal de Crédito Popular (CMCP): Caja Metropolitana

Cajas Rurales (10 Cajas de Ahorro y Crédito)

- Caja Cajamarca
- Credichavin
- Credinka

- Nuestra Gente S.A.
- Los Andes
- Los Libertadores S.A.A. Ayacucho
- Prymera
- Profinanzas
- Señor de Luren
- Sipán.

EDPYMES (Empresas de Desarrollo de Pequeña y Microempresa)

- Alternativa
- Confianza
- Crear Arequipa
- Acceso Crediticio
- Predivisión
- Efectiva
- MiCasita
- Nueva Visión
- ProNegocios
- ProEmpresa
- Raíz
- Edpyme Solidaridad y Desarrollo Empresarial
- Credijet del Perú.

Cooperativas de Ahorro y Crédito

- En la actualidad operan unas 168 cooperativas de este tipo, siendo las más destacadas: Abaco, Aelucop, Finantel, San Pedro de Andahuaylas.

Nota: En el Perú se suscita una fuerte participación de las instituciones de microfinanzas y que se acrecienta cada día, y ante la crisis mundial que se vive en la actualidad y el derrumbe del sistema financiero convencional, este sector tendrá una presencia sumamente importante en la actividad financiera y contribuirá significativamente al afianzamiento de las MyPEs y los sectores más necesitados del país.

Por ello se han empezado a desarrollar nuevas formas de apoyo financiero como los BANCOS COMUNALES, que son generados gracias al aporte de un conjunto de ONGs, destacándose el trabajo de instituciones como Prisma, Alternativa, y una gran institución que agrupa a un conjunto de afiliados y asociados como es PROMUC.

El gran desarrollo que han alcanzado las microfinanzas en nuestro país, han despertado el interés incluso de instituciones de la banca múltiple, que hoy cuentan con divisiones de microfinanzas muy activas y que atraerán, no cabe duda capitales foráneos - sobre todo del gran capital- quienes reorientarán sus inversiones en instituciones altamente especializadas en atender en las amplias capas de los sectores de la pequeña y microempresa. A los efectos de proteger a los usuarios de los mercados financieros, sean como depositantes en el Mercado Bancario, o en su condición de inversionistas en el Mercado de Valores; y por ende, mantener la confianza de los mercados citados, ha sido necesario estructurar un adecuado marco legal, estipulando funciones y responsabilidades de los participantes del sistema financiero.

En Diciembre de 1996 se promulgó la Ley 26702 por la cual se modifica la normatividad de los entes integrantes del Sector Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. La citada Ley introdujo modificaciones al Decreto

Legislativo N° 637 del año 1991 y al Decreto Legislativo N° 770 del año 1993. Norma que incorpora, entre otros aspectos, nuevos instrumentos financieros; propicia condiciones más equitativas para la participación de capitales nacionales y foráneos.

Cabe indicar que a la fecha la Ley del Sistema Financiero ha sido complementada con otras normas a los efectos de incorporar las nuevas tendencias de la intermediación financiera en un contexto de economía globalizada.

2.1.1 EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO

1. Empresas bancarias
2. Empresas financieras
3. Cajas municipales de ahorro y crédito
4. Caja rurales de ahorro y crédito
5. Caja municipal de crédito popular
6. Empresas de desarrollo de la pequeña y micro empresa
7. Cooperativas de ahorro y crédito
8. Empresas de arrendamiento financiero
9. Empresas afianzadoras y de garantía
10. Empresas de almacenes generales
11. Empresas de seguros
12. Sociedades titularizadoras
13. Empresas de servicios de caja
14. Empresas de servicios fiduciarios

2.1.2 OPERACIONES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS BANCARIAS

1. Recibir depósitos a la vista;
2. Recibir depósitos a plazo y de ahorro, así como en custodia;

3. Otorgar sobregiros o avances en cuentas corrientes;
4. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
5. Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y otros documentos comprobatorios de deuda;
6. Conceder préstamos hipotecarios y prendarios; y, de relación con ellos, emitir títulos valores, instrumentos hipotecarios y prendarios, tanto en moneda nacional como extranjera;
7. Otorgar avales, fianza y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
8. Emitir, avisar, confirmar y negociar cartas de crédito, a la vista o a plazo, de acuerdo con los usos internacionales y en general canalizar operaciones de comercio exterior;
9. Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías, bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo;
10. Adquirir y negociar certificados de depósito emitidos por una empresa, instrumentos hipotecarios, warrants y letras de cambio provenientes de transacciones comerciales;
11. Realizar operaciones de factoring;
12. Realizar operaciones de créditos con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
13. Realizar operaciones de crédito con bancos y financieras del exterior, así como efectuar depósitos en unos y otros;
14. Comprar, conservar y vender acciones de bancos u otras instituciones del exterior que operen en la intermediación financiera o en el mercado de valores, o sean auxiliares de unas u otras, con el fin de otorgar alcance internacional a su actividad. Tratándose de la compra de estas acciones, en un porcentaje superior al tres por ciento (3%) del patrimonio del receptor, se requiere de autorización previa de la Superintendencia.

15. Emitir y colocar bonos, en moneda nacional o extranjera, incluidos los ordinarios, los convertibles, los de arrendamiento financiero, y los subordinados de diversos tipos y en diversas monedas, así como pagarés, certificados de depósitos negociables, y demás instrumentos representativos de obligaciones, siempre que sean de su propia emisión;
16. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales;
17. Adquirir, conservar y vender instrumentos representativos de deuda privada e instrumentos representativos de capital para la cartera negociable, que sean materia de algún mecanismo centralizado de negociación conforme a la ley de la materia;
18. Adquirir, conservar y vender acciones de las sociedades que tengan por objeto brindar servicios complementarios o auxiliares, a las empresas y/o a sus subsidiarias;
19. Adquirir, conservar y vender, en condición de partícipes, certificados de participación en los fondos futuros y fondos de inversión;
20. Comprar, conservar y vender títulos representativos de la deuda pública, interna y externa, así como obligaciones del Banco Central;
21. Comprar, conservar y vender bonos y otros títulos emitidos por organismos multilaterales de crédito de los que el país sea miembro;
22. Comprar, conservar y vender títulos de la deuda de los gobiernos de los países cuya relación apruebe la Superintendencia;
23. Operar en moneda extranjera;
24. Servir de agente financiero para la colocación y la inversión en el país de recursos externos;
25. Celebrar contratos de compra o de venta de cartera;

26. Realizar operaciones de financiamiento estructurado y participar en procesos de titulización, sujetándose a lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores;
27. Adquirir bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
28. Efectuar cobros, pagos, y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y /o bancos correspondientes;
29. a) Emitir cheques de gerencia; b) Emitir órdenes de pago;
30. Emitir cheques de viajero;
31. Aceptar y cumplir las comisiones de confianza que se detalla en el artículo 275°;
32. Recibir valores, documentos y objetos en custodia, así como dar en alquiler cajas de seguridad;
33. Expedir y administrar tarjetas de crédito y de débito;
34. Realizar operaciones de arrendamiento financiero;
35. Promover operaciones de comercio exterior así como prestar asesoría integral en esa materia;
36. Suscribir transitoriamente primeras emisiones de valores con garantía parcial o total de su colocación;
37. Prestar servicios de asesoría financiera sin que ello implique manejo de dinero de sus clientes o de portafolios de inversiones por cuenta de éstos;
38. Actuar como fiduciarios en Fideicomisos;
39. Comprar, mantener y vender oro;
40. Otorgar créditos pignoratícios con alhajas y otros objetos de oro y plata;
41. Actuar como originadores en procesos de titulización mediante la transferencia de bienes, muebles, inmuebles, créditos y/o dinero, estando facultados a constituir sociedades de propósito especial;

42. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciación dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud.

2.1.3 OPERACIONES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS

1. Recibir depósitos a la vista;
2. Recibir depósitos a plazo y ahorro, así como en custodia;
3. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
4. Conceder préstamos hipotecarios y prendarios; y en relación con ellos, emitir títulos valores, instrumentos hipotecarios y prendarios, tanto en moneda nacional como extranjera;
5. Otorgar avales, fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
6. Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías, bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo;
7. Adquirir y negociar certificados de depósitos emitidos por una empresa, instrumentos hipotecarios, warrants y letras de cambio provenientes de transacciones comerciales;
8. Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
9. Realizar operaciones de crédito con bancos y financieras del exterior, así como efectuar depósitos en unos y otros;

10. Comprar, conservar y vender acciones de bancos u otras instituciones del exterior que operen en la intermediación financiera o en el mercado de valores, o sean auxiliares de unas u otras, con el fin de otorgar alcance internacional a sus actividades. Tratándose de la compra de estas acciones, en un porcentaje superior al tres por ciento (3%) del patrimonio del receptor, se requiere de autorización previa de la Superintendencia;
11. Emitir y colocar bonos, en moneda nacional o extranjera, incluídos los ordinarios, los convertibles, los de arrendamiento financiero, y los subordinados de diversos tipos y en diversas monedas, así como pagarés, certificados de depósito negociables o no negociables, y además instrumentos representativos de obligaciones, siempre que sean de su propia emisión;
12. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales;
13. Adquirir, conservar y vender instrumentos representativos de deuda privada e instrumentos representativos de capital para la cartera negociable, que sean materia de algún mecanismo centralizado de negociación conforme a la ley de la materia;
14. Adquirir, conservar y vender acciones de las sociedades que tengan por objeto brindar servicios complementarios o auxiliares, a las empresas y/o a sus subsidiarias;
15. Adquirir, conservar y vender, en condición de partícipes, certificados de participación en los fondos mutuos y fondos de inversión;
16. Comprar, conservar y vender títulos representativos de la deuda pública, interna y externa, así como obligaciones del Banco Central;

17. Comprar, conservar y vender bonos y otros títulos emitidos por organismo multilaterales de crédito de los que el país sea miembro;
18. Operar en moneda extranjera;
19. Emitir certificados bancarios en moneda extranjera y efectuar cambios internacionales;
20. Servir de agente financiero para la colocación y la inversión en el país de recursos externos;
21. Celebrar contratos de compra o de venta de cartera;
22. Realizar operaciones de financiamiento estructurado y participar en procesos de titulización, sujetándose a lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores;
23. Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
24. Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales;
25. Emitir cheques de gerencia;
26. Emitir cheques de viajero;
27. Recibir valores, documentos y objetos, en custodia, así como dar en alquiler cajas de seguridad;
28. Realizar operaciones de arrendamiento financiero;
29. Suscribir transitoriamente primeras emisiones de valores con garantía parcial o total de su colocación;
30. Prestar servicios de asesoría financiera sin que ello implique manejo de dinero de sus clientes o de portafolios de inversiones por cuenta de éstos;
31. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del

nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciamiento dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud por la empresa.

2.1.4 OPERACIONES Y SERVICIOS DE CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO

1. Recibir depósitos a plazo y de ahorro, así como en custodia;
2. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
3. Otorgar avales , fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
4. Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías, bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo;
5. Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
6. Realizar operaciones de crédito con bancos y financieras del exterior, así como efectuar depósitos en unos y otros;
7. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales
8. Operar en moneda extranjera;
9. Servir de agente financiero para la colocación y la inversión en el país de recursos externos;
10. Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
11. Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales;
12. a) Emitir cheques de gerencia;
b) Emitir órdenes de pago.
13. Actuar como fiduciarios en fideicomisos;

14. Comprar, mantener y vender oro;
15. Otorgar créditos pignoratícios con alhajas y otros objetos de oro y plata;
16. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciamiento dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud por la empresa.

2.1.5 OPERACIONES Y SERVICIOS DE EMPRESAS DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

1. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
2. Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y otros documentos comprobatorios de deuda;
3. Otorgar avales, fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
4. Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
5. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales
6. Operar en moneda extranjera;
7. Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
8. Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales;
9. Emitir órdenes de pago;

10. Actuar como fiduciarios en fideicomisos;
11. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciamiento dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud por la empresa.

2.1.6 OPERACIONES Y SERVICIOS DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

1. Recibir depósitos a plazo y de ahorro, así como en custodia;
2. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
3. Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y otros documentos comprobatorios de deuda;
4. Otorgar avales , fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
5. Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
6. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales;
7. Operar en moneda extranjera;
8. Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
9. Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales;
10. Actuar como fiduciarios en fideicomisos;
11. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la

Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciamiento dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud por la empresa.

2.1.7 OPERACIONES Y SERVICIOS DE CAJAS RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO

1. Recibir depósitos a plazo y de ahorro, así como en custodia;
2. Otorgar créditos directos, con o sin garantía;
3. Otorgar avales, fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero;
4. Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías, bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo;
5. Adquirir y negociar certificados de depósitos emitidos por una empresa, instrumentos hipotecarios, warrants y letras de cambio provenientes de transacciones comerciales;
6. Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas;
7. Realizar operaciones de crédito con bancos y financieras del exterior, así como efectuar depósitos en unos y otros
8. Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales
9. Operar en moneda extranjera;
10. Servir de agente financiero para la colocación y la inversión en el país de recursos externos;
11. Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo;
12. Actuar como fiduciarios en fideicomisos;

13. Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales;
14. Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para el efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, producto o servicio financiero. La Superintendencia emitirá su pronunciamiento dentro de los treinta (30) días de presentada la solicitud por la empresa.

2.2 MICRO Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

2.2.1 MICRO EMPRESA

Del Decreto Supremo N° 007-2008-TR se extrae referencias pertinentes:

Artículo 4.-

Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MyPE se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Artículo 5.-

Características de las MyPEs

Las MyPEs deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Artículo 27.-

Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MyPEs al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MyPEs.

Artículo 28.-

Participación de las entidades financieras del Estado

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MyPEs diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Artículo 29.-

Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MyPE

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MyPEs sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben

estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.

- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MyPEs.

Artículo 33.-

Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MyPEs innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

III. MATERIAL DE ESTUDIO

3.1 ÁMBITO DE ESTUDIO

Provincia y Región Tacna

3.2 UNIDAD DE ESTUDIO

Un emprendedor con idea de negocio y/o ingreso nuevo al mercado de la región Tacna

3.2.1 Criterio de inclusión

- Persona con negocio con una antigüedad menor a 6 meses o con idea de negocio para un nuevo emprendimiento.

3.2.2 Criterio de exclusión

- Persona con negocio en actividad mayor a 6 meses.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 POBLACIÓN

Datos obtenidos en el mercado del sistema financiero; población que no incluyó negocios en actividad no mayor a seis meses, suspendidos y dados de baja.

Bajo el criterio de inclusión: *Persona con negocio con una antigüedad menor a 6 meses ó con idea de negocio para un nuevo emprendimiento*, se construyó el marco muestral de 613 establecimientos con actividades de los sectores de la economía de Tacna.

3.3.2 MUESTRA DE ESTUDIO

a) Tipo de muestra

Probabilística

b) Tamaño de muestra

Dado que se conoce el tamaño del marco muestral se aplicó fórmula estadística para población finita; determinándose el tamaño de muestra inicial; y se optó por ajustar dicha muestra dado que sobrepasó el 10% del marco muestral, y con la finalidad, además, de atenuar el riesgo de incurrir en demasiado tiempo y sobre costo, dadas algunas actitudes de no participación de elementos muestrales. El tamaño muestral se validó con la aplicación de la ***prueba de bondad de ajuste para datos tabulados – Prueba Kolmogorov-Smirnov***, a los efectos de confirmar si los datos provenían del marco muestral y eran útiles para inferir resultados.

$$n = \frac{NZ^2}{4(N-1)e^2 + Z^2}$$

Donde:

n = Muestra poblacional

N = Población en estudio

Z = Nivel de confianza

e = Margen de error

Reemplazando:

$$n = \frac{613 * 1,96^2}{4(613-1) * 0,05^2 + 1,96^2} = \frac{2\ 354}{9,9616} = 236$$

Ajuste de muestra:

$$n^0 = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Donde:

n = Valor de la muestra inicial

N = Población total en estudio

n⁰ = Muestra ajustada

Reemplazando:

$$n^0 = \frac{236}{1 + \frac{236}{613}} = \frac{236}{1,3850} = 170$$

Proporcionalidad:

$$(n) = \frac{Nh}{N}$$

Donde:

(n) = Factor de proporcionalidad

N = Población en estudio

Nh = Sub población ó tamaño de muestra ajustada

Reemplazando:

$$(n) = \frac{170}{613} = 0,28$$

Tabla N° 01

Distribución proporcional de elementos muestrales por rubro

| Rubro | Cantidad | Muestra |
|---|-----------------|----------------|
| Mantenimiento y reparación de vehículos | 23 | 6 |
| Otros tipos de venta por menor | 44 | 12 |
| Reparación de efectos personales | 2 | 1 |
| Venta al por menor de combustibles | 13 | 4 |
| Venta de vehículos automotores | 133 | 37 |
| Venta - mantenimiento y reparación de motocicletas | 2 | 1 |
| Venta partes - piezas - accesorios | 46 | 13 |
| Venta mayorista a cambio de una retribución | 2 | 1 |
| Venta mayorista de materias primas agropecuarias | 18 | 5 |
| Venta minorista de alimentos, bebidas y tabaco | 6 | 2 |
| Venta minorista de otros productos en almacén | 5 | 1 |
| Venta minorista de productos farmacéuticos y artículos de tocador | 11 | 3 |
| Venta al por mayor de combustibles | 8 | 2 |
| Venta mayorista de alimentos, bebidas y tabaco | 55 | 15 |
| Venta mayorista de metales y minerales metálicos | 3 | 1 |
| Venta mayorista de otros productos | 92 | 26 |
| Venta mayorista de materiales de construcción | 16 | 4 |
| Venta mayorista de otros enseres domésticos | 8 | 2 |
| Venta mayorista de otros productos intermedios | 1 | 0 |
| Venta mayorista de productos textiles | 28 | 8 |
| Venta minorista de artículos de ferretería | 19 | 5 |
| Venta minorista en almacenes no especializados | 12 | 3 |
| Venta minorista en puestos de venta | 1 | 0 |
| Venta minorista de equipo de uso doméstico | 36 | 10 |
| Venta minorista de productos textiles - calzado | 29 | 8 |
| Totales | 613 | 170 |

IV. METODOLOGÍA

4.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Básica, no experimental, correlacional y transeccional.

4.2 TÉCNICA E INSTRUMENTO

Se utilizó la técnica de la entrevista y como instrumento el cuestionario; y, previamente a su aplicación se efectuó una prueba piloto en 30 emprendedores nuevos, no habiéndose presentado distorsión en el entendimiento de su contenido.

Se consideraron las siguientes variables:

| No. | VARIABLE INDEPENDIENTE | INDICADORES | Escala de Medición |
|-----|--|-------------|-------------------------------|
| 1) | Percepción sobre productos financieros del sistema | Calidad | Servicio complementario |
| | | Precio | Atractivo de tasa de interés. |
| | | Oportunidad | Oportunidad para el negocio |
| | | Producto | Diseño de producto |

| No. | VARIABLE DEPENDIENTE | INDICADORES | Escala de Medición |
|-----|---|---------------------|---------------------------|
| 2) | Micro y pequeños emprendimientos nuevos | Capacidad potencial | Capital de trabajo propio |
| | | | Experiencia en negocios |

4.2.1 SECCIÓN DE DATOS GENERALES

- 1) Antigüedad en el negocio

4.2.2 SECCIÓN CALIDAD

- 1) Servicio complementario

4.2.3 SECCIÓN PRECIO

- 1) Atractivo de la tasa de interés

4.2.4 SECCIÓN OPORTUNIDAD

- 1) Rapidéz en la atención al cliente

4.2.5 SECCIÓN DISEÑO DEL PRODUCTO FINANCIERO

- 1) Diseño de producto

4.2.5 SECCIÓN CAPACIDAD POTENCIAL

- 1) Experiencia en negocios.
- 2) Capital de trabajo propio

4.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

La operacionalización de variables se observa en las tablas graficadas, a continuación, con los números del 02 al 04

4.3.1 VARIABLES GENERALES

Tabla N° 02
Operacionalización de variable general

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | INDICADOR | ITEMS |
|--------------------------|--|---|-------------|---|
| Antigüedad en el negocio | Periodo continuo de actividad de un negocio. | Registro de periodo continuo de actividad en el rubro | Emprendedor | Meses de antigüedad en el negocio: a. Emprendimiento nuevo. b. Menos de 6 meses. c. 6 meses a más. |

Fuente: Elaboración propia.

4.3.2 DE LA SECCIÓN CALIDAD, PRECIO, OPORTUNIDAD Y PRODUCTO FINANCIERO

Tabla N° 03

Operacionalización de variables de la sección: calidad, precio, oportunidad y producto financiero

| VARIABLES | | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | INDICADORES | | ITEMS | VALORIZACIÓN | ESCALA DE MEDICIÓN | TIPO DE VARIABLES |
|-----------|--------------------------------------|---|--|-------------|---|--|--------------|-------------------------|-------------------|
| 1) | Calidad de servicio al cliente. | Servicio que satisface de manera diferenciada e inolvidable | Asistencia al cliente MyPE en las etapas posteriores al inicio de actividades. | 01 | Servicio complementario al cliente MyPE | ¿Tiene experiencia previa en su actividad empresarial o rubro del negocio? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | Precio (Tasa de interés de créditos) | Costo del capital; proviene de recursos propios y/o de terceros (inversionistas, instituciones financieras, socios) | Tasa de interes sobre el capital, propicia para crear condiciones de impulso de la competitividad de la MyPE | 01 | Atractivo de la tasa (i) crediticia. | ¿La tasa te permite competitividad para el negocio? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |

| | | | | | | | | | |
|--|---|--|--|----|--|---|-------------|-------------------------|-------------|
| | Oportunidad en la atención de solicitudes de crédito. | Plazo de entrega de colocaciones propicio para inversión | La rapidéz de las operaciones de créditos | 01 | Rapidéz en la atención al cliente. | ¿Los créditos del mercado son oportunos para tu idea de negocio? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | Producto financiero | Expresión básica del negocio financiero; se traduce en colocaciones. | El tipo de producto financiero para la MyPE. | 01 | Percepción sobre utilidad de productos financieros por parte de la MyPE. | ¿Cree que los créditos impulsan la actividad de nuevos negocios? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | | | | 02 | Diseño de producto financiero de interés para la MyPE. | ¿Cómo debería estar diseñado un crédito para nuevos negocios? a) Tasa de interés baja. b) Que se valore experiencia e innovación del negocio c) Sin val hipotecario d) Entrega rápida del crédito | Alternativa | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |

Fuente: elaboración propia

4.3.3 DE LA SECCIÓN CAPACIDAD POTENCIAL

Tabla N° 04

Operacionalización de variables de la sección experiencia en el negocio y capital de trabajo propio

| VARIABLES | | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | INDICADORES | | ITEMS | VALORIZACIÓN | ESCALA DE MEDICIÓN | TIPO DE VARIABLES |
|-----------|------------------------------|--|---|-------------|----------------------------------|---|--------------|-------------------------|-------------------|
| 2) | Capacidad potencial del MyPE | Conjunto de aptitudes y habilidades que predisponen a una condición de valor por parte de la MyPE. | Aptitudes y habilidades específicas de la MyPE que sustentan su capacidad de generar valor. | 01 | Experiencia previa en el negocio | ¿ Tiene experiencia previa en su actividad empresarial o rubro del negocio? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | | | | 02 | Capital de trabajo | ¿ Cuenta con capital de trabajo propio para su negocio? a. Sí b. No | Dicotómica | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | | | | | | ¿ Qué utilidad le daría a un crédito para capital de trabajo? a) Aumento de capital b) Incrementar inventario c) Para campaña d) Variar la mercadería | Alternativa | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |
| | | | | | | ¿Por qué no obtuvo credito para capital de trabajo? a) Exigentes requisitos b) No lo necesita c) Trámite demoroso | Alternativa | Intervalo de frecuencia | Cualitativa |

Fuente: elaboración propia

4.4 PROCEDIMIENTOS

Se aplicó el cuestionario validado a los propietarios de unidades de negocios, personas naturales con ideas de negocio y personas con nuevos emprendimientos, cuyas actividades estuvieron orientados en el ámbito de la ciudad de Tacna, y en función a la clasificación por rubros de actividad económica.

La medición de los datos se efectuó mediante la entrevista y formatos de encuestas diseñadas con interrogantes que generaron intervalos de frecuencias con datos cualitativos, los mismos que fueron expuestos a prueba de bondad: Kolgomorov – Smirnov, chi cuadrado, correlación, análisis univariado, análisis bivariado (tablas cruzadas) y prueba de hipótesis a partir de media y desviación estandar conocida.

El procesamiento y análisis de datos se efectuó utilizando software estadístico Statgraphics centurión V.16 y la participación de 3 asistentes.

La información previamente depurada, forma parte del desarrollo capitular de la tesis, generando conocimiento a partir de dicho proceso.

El estudio culminó en el mes de Noviembre del año 2010.

V. RESULTADOS

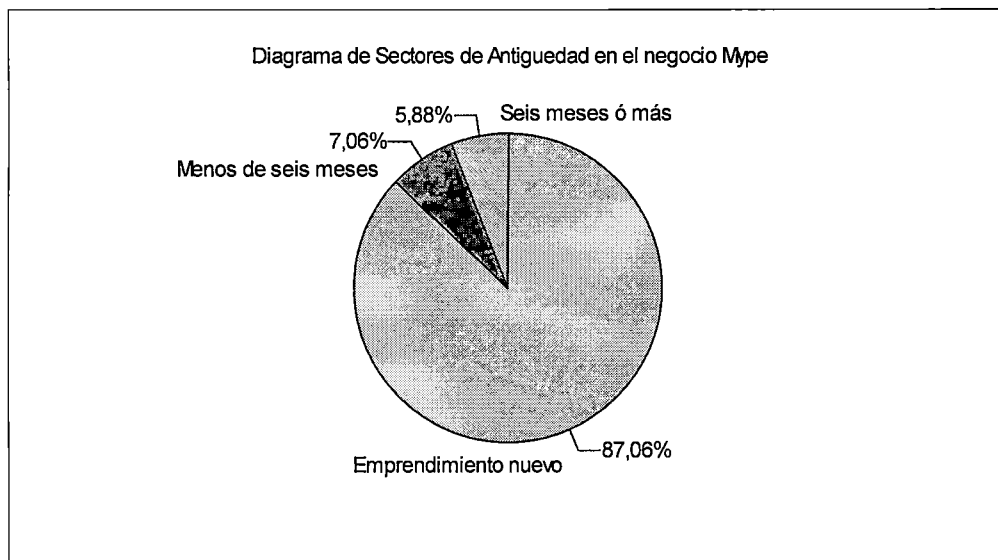
5.1 SECCIÓN DE DATOS GENERALES

5.1.1 Tabla de Frecuencia para Antigüedad en el negocio MyPE

Cuadro N° 01

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|----------------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | Emprendimiento nuevo | 148 | 0,8706 | 148 | 0,8706 |
| 2 | Menos de seis meses | 12 | 0,0706 | 160 | 0,9412 |
| 3 | Seis meses o más | 10 | 0,0588 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia



Fuente: Cuadro N° 01
Elaboración propia

5.2 SECCIÓN CALIDAD, PRECIO Y OPORTUNIDAD

5.2.1 Variable:

Calidad de servicio al cliente.

5.2.1.1 Indicador:

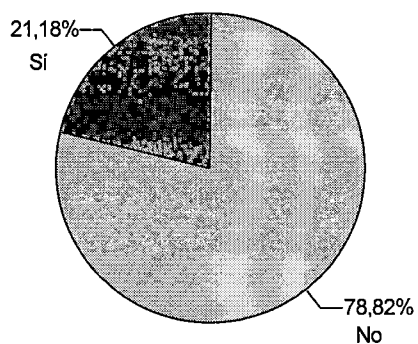
Servicio complementario al cliente MyPE

Cuadro N° 02
Tabla de Frecuencia para Servicios adicionales para el negocio

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 134 | 0,7882 | 134 | 0,7882 |
| 2 | SI | 36 | 0,2118 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Ss adicionales para tu negocio?



Fuente: Cuadro N° 02
Elaboración propia

5.2.2 Variable:

Precio

(Tasa de interés de créditos)

5.2.2.1 Indicador:

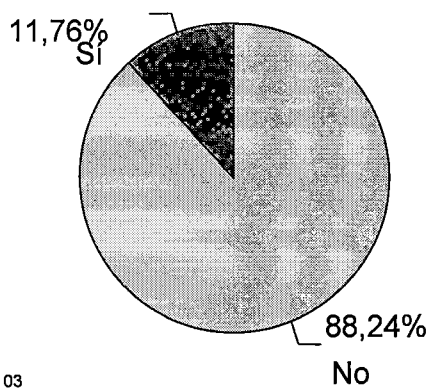
Atractivo de la tasa (i) crediticia.

Cuadro N° 03
Tabla de Frecuencia para Tasa i dá ventaja a MyPE?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 150 | 0,8824 | 150 | 0,8824 |
| 2 | SI | 20 | 0,1176 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Tasa i dá ventaja a Mype?



Fuente: Cuadro N° 03
Elaboración propia

5.2.3 Variable:

Oportunidad en la atención de solicitudes de crédito

5.2.3.1 Indicador:

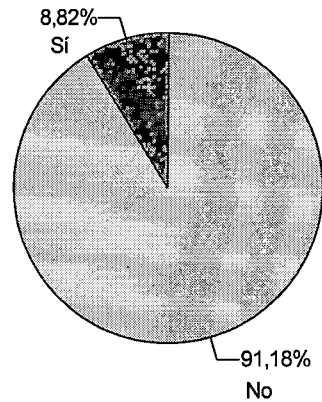
Rapidéz en la atención al cliente.

Cuadro N° 04
Tabla de Frecuencia para Tiempo de trámite apoya a MyPE?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 155 | 0,9118 | 155 | 0,9118 |
| 2 | SI | 15 | 0,0882 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Tiempo de trámite apoya a Mype?



Fuente: Cuadro N° 04
Elaboración propia

5.2.4 Variable:

Producto financiero

Indicador

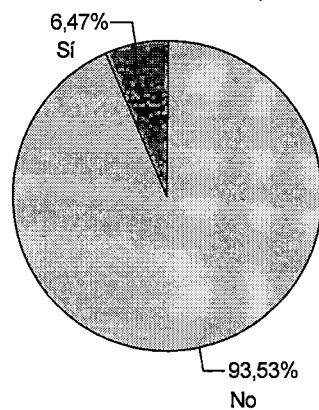
Percepción sobre utilidad de productos financieros por parte de las MyPEs.

Cuadro N° 05
Tabla de Frecuencia para ¿Créditos impulsan a la MyPE?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 159 | 0,9353 | 159 | 0,9353 |
| 2 | SI | 11 | 0,0647 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Créditos impulsan a la Mype?



Fuente: Cuadro N° 05
Elaboración propia

Indicador

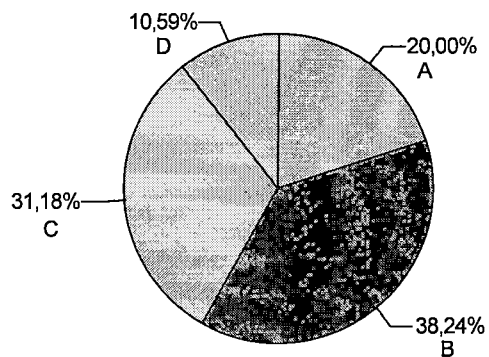
Diseño de producto financiero de interés para MyPEs.

Cuadro N° 06
Tabla de Frecuencia para Diseño de producto financiero

| Clase | Valor | Frecuencia | Frecuencia Relativa | Frecuencia Acumulada | Frecuencia Rel. acum. |
|-------|-------|------------|---------------------|----------------------|-----------------------|
| 1 | A | 34 | 0,2000 | 34 | 0,2000 |
| 2 | B | 65 | 0,3824 | 99 | 0,5824 |
| 3 | C | 53 | 0,3118 | 152 | 0,8941 |
| 4 | D | 18 | 0,1059 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Diseño de producto financiero



Fuente: Cuadro N° 06
Elaboración propia

Leyenda:

- A) Tasa de interés baja
- B) Que se valore experiencia e innovación del negocio
- C) Sin Aval hipotecario
- D) Entrega rápida del crédito

5.3 SECCIÓN CAPACIDAD POTENCIAL MyPE

5.3.1 VARIABLE:

Capacidad potencial MyPE

5.3.1.1 Indicador:

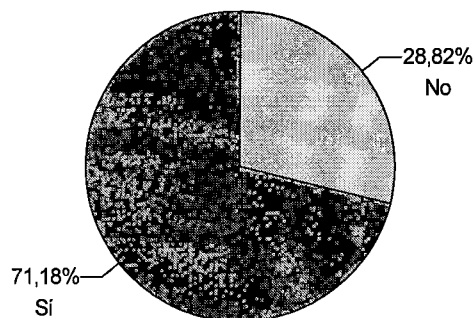
Experiencia previa en el negocio

Cuadro N° 07
Tabla de Frecuencia para ¿Conoce el rubro del negocio?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 49 | 0,2882 | 49 | 0,2882 |
| 2 | SI | 121 | 0,7118 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Conoce el rubro del negocio?



Fuente: Cuadro N° 07
Elaboración propia

5.3.1.2 Indicador

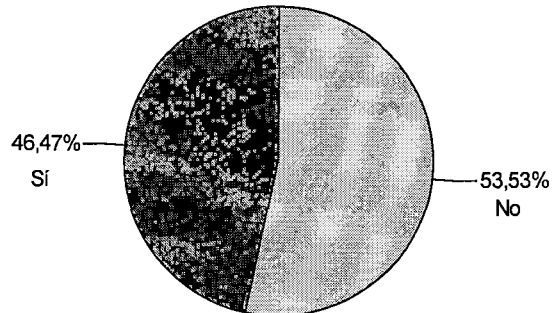
Capital de trabajo

Cuadro N° 08
Tabla de Frecuencia para ¿Tiene capital de trabajo, propio, para su idea de negocio?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | NO | 91 | 0,5353 | 91 | 0,5353 |
| 2 | SI | 79 | 0,4647 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
Elaboración propia

Diagrama de Sectores de Tiene KW propio para su negocio?



Fuente: Cuadro N° 08
Elaboración propia

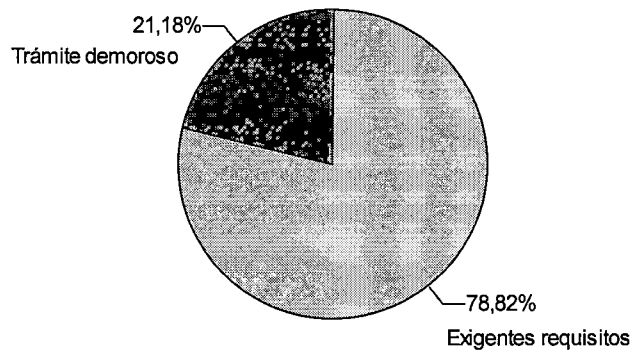
Cuadro N° 09
 Tabla de Frecuencia para ¿Por qué no obtuvo crédito para capital de trabajo?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | A | 134 | 0,7882 | 134 | 0,7882 |
| 2 | C | 36 | 0,2118 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
 Elaboración propia

Leyenda:
 A) Exigentes requisitos
 B) No lo necesita
 C) Trámite demoroso

Diagrama de Sectores de Porqué no tuvo crédito K de W?



Fuente: Cuadro N° 09
 Elaboración propia

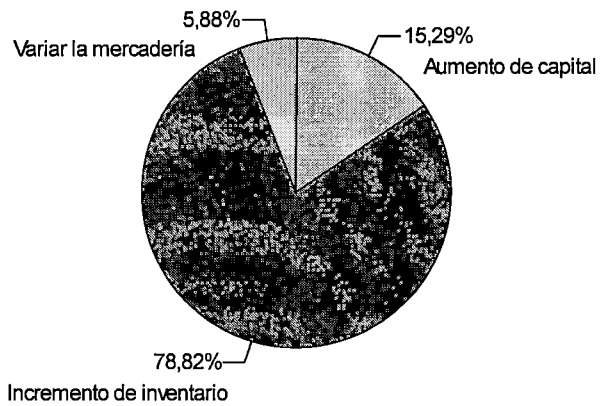
Cuadro N° 10
Tabla de Frecuencia para ¿Qué uso le daría a un crédito para capital de trabajo?

| <i>Clase</i> | <i>Valor</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Frecuencia Relativa</i> | <i>Frecuencia Acumulada</i> | <i>Frecuencia Rel. acum.</i> |
|--------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | A | 26 | 0,1529 | 26 | 0,1529 |
| 2 | B | 134 | 0,7882 | 160 | 0,9412 |
| 3 | D | 10 | 0,0588 | 170 | 1,0000 |

Fuente: encuesta aplicada
 Elaboración propia

Leyenda:
 D) Aumento de capital
 E) Incremento de inventario
 F) Para campaña
 G) Variar la mercadería

Diagrama de Sectores de Cómo usaría crédito para KW?



Fuente: Cuadro N° 10
 Elaboración propia

5.4 RELACIÓN Y CORRELACIÓN DE VARIABLES

Cuadro N° 11
Tabla de frecuencias y relación
Para Antigüedad en el negocio MyPE por Diseño de producto financiero

| Antigüedad / Diseño | A | B | C | D | Total por Fila |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| Emprendimiento nuevo | 28 | 57 | 49 | 14 | 148 |
| | 16,47% | 33,53% | 28,82% | 8,24% | 87,06% |
| | 0,09 | 0,00 | 0,18 | 0,18 | |
| Menos de seis meses | 2 | 5 | 3 | 2 | 12 |
| | 1,18% | 2,94% | 1,76% | 1,18% | 7,06% |
| | 0,07 | 0,04 | 0,15 | 0,42 | |
| Seis mes o más | 4 | 3 | 1 | 2 | 10 |
| | 2,35% | 1,76% | 0,59% | 1,18% | 5,88% |
| | 2,00 | 0,18 | 1,44 | 0,84 | |
| Total por Columna | 34 | 65 | 53 | 18 | 170 |
| | 20,00% | 38,24% | 31,18% | 10,59% | 100,00% |

Fuente: Cuadros N° 01 y 06
Elaboración propia

Contenido de las celdas:
Frecuencia Observada
Porcentaje de la Tabla
Contribución a la Chi-Cuadrada

Leyenda:

- A) Tasa de interés baja
- B) Que se valore experiencia e innovación del negocio
- C) Sin Aval hipotecario
- D) Entrega rápida del crédito

Cuadro N° 12
Tabla de frecuencias y relación
Para Antigüedad en el negocio MyPE por ¿Créditos impulsan a la MyPE?

| Antigüedad / Créditos | NO | SI | Total por Fila |
|-----------------------|--------|-------|----------------|
| Emprendimiento nuevo | 137 | 11 | 148 |
| | 80,59% | 6,47% | 87,06% |
| | 0,01 | 0,21 | |
| Menos de seis meses | 12 | 0 | 12 |
| | 7,06% | 0,00% | 7,06% |
| | 0,05 | 0,78 | |
| Seis mes o más | 10 | 0 | 10 |
| | 5,88% | 0,00% | 5,88% |
| | 0,04 | 0,65 | |
| Total por Columna | 159 | 11 | 170 |
| | 93,53% | 6,47% | 100,00% |

Fuente: Cuadros N° 01 y 05
Elaboración propia

Contenido de las celdas:
Frecuencia Observada
Porcentaje de la Tabla
Contribución a la Chi-Cuadrada

Cuadro N° 13

Tabla de Correlación de variables:

¿ Por qué no obtuvo crédito para capital de trabajo? (acceso a la oferta financiera) y ¿Cree que los créditos impulsan la actividad de nuevos negocios?

| | Acceso a la oferta financiera | Servicios financieros impulsan la MyPE? |
|---|-------------------------------|---|
| Acceso a la oferta financiera | | 1,0000 |
| | | (2) |
| | | 0,0000 |
| Servicios financieros impulsan la MyPE? | 1,0000 | |
| | (2) | |
| | 0,0000 | |

Fuente: Recuento de frecuencia de cuadros N° 09 y 05

Elaboración propia

Contenido de las celdas:

Correlación

(Tamaño de Muestra)

Valor-P

El StatAdvisor

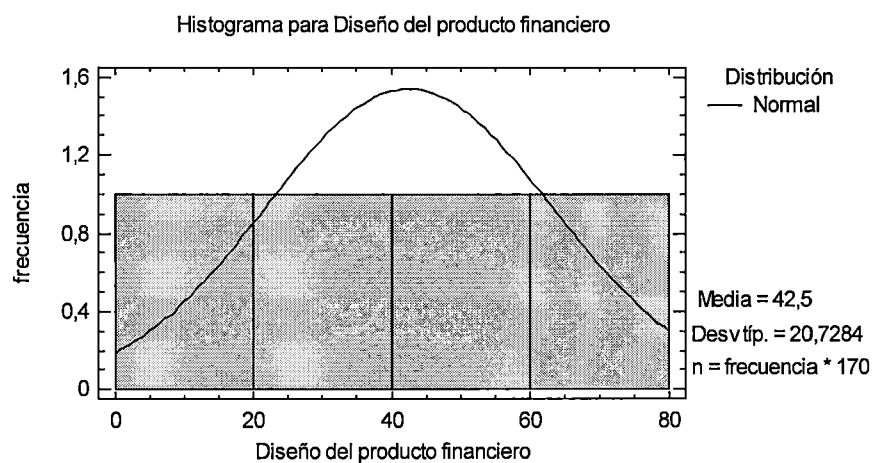
Esta tabla muestra las correlaciones momento producto de Pearson, entre cada par de variables. El rango de estos coeficientes de correlación va de -1 a +1, y miden la fuerza de la relación lineal entre las variables. También se muestra, entre paréntesis, el número de pares de datos utilizados para calcular cada coeficiente. El tercer número en cada bloque de la tabla es un valor-P que prueba la significancia estadística de las correlaciones estimadas. Valores-P abajo de 0,05 indican correlaciones significativamente diferentes de cero, con un nivel de confianza del 95,0%. Los siguientes pares de variables tienen valores-P por debajo de 0,05:

Acceso a la oferta financiera y Ss financieros impulsan la MyPE?

VI. PRUEBA DE HIPÓTESIS

Normalidad de datos

Diseño de producto financiero para MyPE



Fuente: Cuadro N° 06
Elaboración propia

Pruebas de Normalidad para Diseño del producto financiero

| Prueba | Estadístico | Valor-P |
|-------------------------------|-------------|-----------------|
| Estadístico W de Shapiro-Wilk | 0,976182 | 0,849526 |

Fuente: encuesta aplicada

Debido a que el valor-P más pequeño de las pruebas realizadas es mayor ó igual a 0,05, no se puede rechazar la idea de que Diseño del producto financiero proviene de una distribución normal con 95% de confianza.

Pruebas de Bondad-de-Ajuste para Diseño del producto financiero

Prueba de Kolmogorov-Smirnov

| | Normal |
|---------|-----------------|
| DMAS | 0,159123 |
| DMENOS | 0,193767 |
| DN | 0,193767 |
| Valor-P | 0,998249 |

Fuente: encuesta aplicada

Debido a que el valor-P más pequeño de las pruebas realizadas es mayor ó igual a 0,05, no se puede rechazar la idea de que Diseño del producto financiero proviene de una distribución normal con 95% de confianza.

Prueba de hipótesis

LA INCIDENCIA DE LA OFERTA DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS, EN TACNA

H_0 = Los productos ofertados por el sistema financiero, en la región Tacna, atienden la necesidad de los micro y pequeños emprendimientos nuevos, por consiguiente inciden en el impulso de sus actividades.

Hipótesis de trabajo:

Si las respuestas positivas son mayores al 50% del total de la muestra entonces se valida la hipótesis nula.

H_1 = Los productos ofertados por el sistema financiero, en la región Tacna, no atienden la necesidad de los micro y pequeños emprendimientos nuevos, por consiguiente no inciden en el impulso de sus actividades.

Hipótesis de trabajo:

Si las respuestas positivas son menores al 50% del total de la muestra entonces se valida la hipótesis de investigación.

Resultado de la prueba:

Estadísticos para una muestra

| Variable | N | Media | Desviación típica | Proporción de respuesta esperada | Intervalo aprox del límite superior de confianza del 95,0% para p: | P - Value |
|---------------------------------------|-----|-------|-------------------|----------------------------------|--|-----------|
| ¿Oferta de créditos impulsan la MyPE? | 170 | 85,00 | 104,527 | 0,0647 | 0,104824 | 0,0 |

Proporción de muestra (respuestas positivas) = 0,0647

Tamaño de muestra = 170

Intervalo aproximado del límite superior de confianza del 95,0% para p:
[0,104824]

Hipótesis Nula:

Hipótesis de trabajo:

Si las respuestas positivas son mayores al 50% del total de la muestra entonces se valida la hipótesis nula.

Proporción (respuestas positivas y/o negativas esperadas) = 0,5

Alternativa: menor que

Valor-P = 0,0

Rechazar la hipótesis nula para alfa = 0,05.

El StatAdvisor

Este análisis muestra los resultados de realizar una prueba de hipótesis relativa a la proporción (θ) de una distribución binomial. Las dos hipótesis a ser evaluadas aquí son:

Hipótesis nula: $\theta = 0,5$

Hipótesis alterna: $\theta < 0,5$

En esta muestra de 170 observaciones, la proporción muestral (de respuestas positivas) es igual a 0,0647. Puesto que el valor-P para la prueba es menor que 0,05, puede rechazarse la hipótesis nula con un 95,0% de nivel de confianza. La cota de confianza muestra que los valores de θ soportados por los datos son menores o iguales que 0,104824.

Decisión:

El valor de $p = 0,0$ (con lo cual se rechaza H_0); es decir, los productos ofertados por el sistema financiero, en la región Tacna, no atienden la necesidad de los micro y pequeños emprendimientos nuevos, por consiguiente no inciden en el impulso de sus actividades.

VII. DISCUSIÓN

7.1 SECCIÓN DATOS GENERALES

7.1.1 Antigüedad en el negocio

El 87,6% de los elementos muestrales encuestados manifiestan que son emprendedores nuevos, manifestando el deseo de poner en marcha una idea de negocio; el 7,06% cuenta con menos de seis meses de antigüedad en la actividad del negocio, y el 5,9% cuenta con seis meses o más de antigüedad en la actividad del negocio. Situación que ha sido validada desde la posición de analista de crédito de la institución financiera Caja Nuestra Gente.

Esta circunstancia permite reconocer que los agentes económicos interesados en un crédito financiero, no siempre representan a negocios en marcha; es decir que de los elementos muestrales que cumplen el criterio de inclusión para el estudio, mayoritariamente, se trata de agentes con ideas de emprendimiento nuevos y que pueden concretarse en actividades de negocio como persona natural con negocio o persona jurídica.

Al respecto el Decreto Supremo N° 007-2008-TR Reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, en el Artículo 4, define a la Micro y Pequeña Empresa como la unidad económica constituída por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios

En este sentido, es perfectamente válida la participación y posición en el mercado de aquellos agentes económicos con ideas de negocio, que aún no se han implementado, habida cuenta que representan fuente de información para las instituciones financieras respecto del diseño de productos financieros.

7.2 SECCIÓN CALIDAD.

7.2.1 Servicio complementario

El servicio post venta y/o uso complementario se constituye en una versión moderna para crear valor a favor de los clientes, por consiguiente, en los servicios coadyuvan a la competitividad; en

ese sentido se trató de prospectar la percepción de los emprendedores respecto de si las instituciones financieras locales ofrecen servicios complementarios para el negocio; el 78,82% respondieron negativamente; mientras que el 21,18% respondieron positivamente.

Esta situación deja entrever la falencia del sistema financiero en servicios adicionales que, verdaderamente, impulsen a la MyPE; muy a pesar que una de las funciones de las operaciones bancarias autorizadas por la Ley del Sistema Financiero Peruano es: *“prestar servicios de asesoría financiera sin que ello implique manejo de dinero de sus clientes o de portafolios de inversiones por cuenta de éstos”*

Al respecto se consignan los servicios que pueden vincularse a servicios adicionales por parte de una muestra de instituciones financieras que desarrollan sus actividades en la Región Tacna:

“MI BANCO”

Tarjeta Mibanco Visa, el pago de servicios, envío de dinero-remesas, transferencias al/del exterior, red de agencias, red de cajeros automáticos, y Mibanco TV.

CAJA MUNICIPAL DE TACNA

Cajero automático

CAJA NUESTRA GENTE

Crédito a la pequeña y mediana empresa bajo línea de crédito revolvente. Asociado a tarjeta dorada.

INTERBANK

Ningún servicio adicional

SCOTIABANK

Instrumentos de financiamiento: leasing, factoring, letras de cambio, etc.

BANCO FINANCIERO

Ningún servicio adicional

Tarjeta de crédito, líneas de crédito.

CAJA MUNICIPAL AREQUIPA

No cobra mantenimiento, portes, flat, comisiones, seguros u otros costos.

EDPYME NUEVA VISIÓN

Ofrece asesoría permanente.

7.3 SECCIÓN PRECIO.

7.3.1 Atractivo de la tasa financiera

La investigación ha recogido la percepción de las personas con ideas de negocio o nuevos emprendimientos, respecto del atractivo de la tasa de interés o costo del capital en relación a que si permite generar competitividad para el negocio; el 88,24% expresó respuesta negativa, mientras que el 11,76% se manifiesta positivamente.

Esta situación aparentemente es extraída de la percepción que tiene los agentes económicos, respecto de los actuales productos financieros.

El Artículo 27° del reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que se refiere al acceso al financiamiento, establece: *El Estado promueve el acceso de las MyPEs al mercado financiero y al mercado de capitales.* Sin embargo, las tasas de interés, representan, aún, un escollo para este acceso dado su alto costo.

En el mercado financiero, de la región Tacna, es difícil documentar las tasas que cobran las instituciones financieras, debido a que supone un manejo de competencia; sin embargo para efectos de contrastar la percepción de los agentes económicos, se considera la presentación de Caja Nuestra Gente, respecto de sus productos y tasas:

1. Crédito MyPE clásico

Créditos para negocio (producción, comercialización o servicios), orientados a la micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas)

Características:

Moneda: Soles y Dólares.

Importe:

- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
- ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 79,59%
 - Dólares: Hasta 34,49 %

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima):

- Soles : 41,93 – 80,30 %

- Dólares: 24,19 – 35,23 %

- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

2. Crédito CREDIYA

Créditos para nuevos clientes micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas) sin patrimonio inmobiliario, pero con experiencia crediticia (bancarizados).

Características:

- Moneda: Soles

- Importe:

MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 6 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%

- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

3. Créditos automáticos

Ampliación automática de crédito para clientes con préstamos MyPE Clásico o Automático vigentes, o cancelados recientemente, que presentan buen récord de pago. Sujeto a revisión de su historial crediticio y situación deudora en SBS.

Características:

- Moneda: Soles

- Importe:

- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%
- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

4. Línea dorada

Crédito a la pequeña y mediana empresa bajo línea de crédito revolving. Asociado a tarjeta dorada.

Características:

- Moneda: Soles y Dólares
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
 - ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 79,59%

- Dólares: Hasta 34,49 %

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima):

- Soles: Hasta 83,95%
- Dólares: Hasta 36,87%

- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

5. Crédito PFE varios

Créditos a la micro y pequeña empresa dentro de redes productivas atendidas mediante Producto Financiero Estandarizado (PFE) de COFIDE. Capital de trabajo y Activo fijo.

Rubros Atendidos: Calzado

Características

- Moneda: Soles y Dólares
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
 - ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

• Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima):

- Soles: Hasta 79,59%
- Dólares: Hasta 34,49 %

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

• Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima):

- Soles: Hasta 83,95%
- Dólares: Hasta 36,87%

• Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

6. Crédito clientes nuevos no bancarizados

Créditos para nuevos clientes micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas) sin patrimonio inmobiliario, sin experiencia crediticia (no bancarizados).

Características:

• Moneda: Soles

•Importe:

- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 3 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%

- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

7. Crédito clientes recurrentes

Créditos destinados a clientes micro y pequeña empresa sin patrimonio inmobiliario, pero con antigüedad mínima de 6 meses trabajando con CNG, de manera continua, o mínimo 1 crédito cancelado en los últimos 12 meses.

Características:

- Moneda: Soles

- Importe:

- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 6 000,00

El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo como tope el límite legal.

Tasas:

- Tasa efectiva anual TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%

Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- Tasa costo efectivo anual TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%

- Tasa de interés moratoria anual: 125,22%

Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.

Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

7.4 SECCIÓN OPORTUNIDAD

7.4.1 Rapidéz en la atención al cliente

La investigación ha recogido la percepción de las personas con ideas de negocio o nuevos emprendimientos, respecto de la rapidéz con que las instituciones financieras atienden sus demandas de crédito en relación a que si los créditos del mercado son oportunos para ejecutar la idea de negocio; el 91,18% expresó respuesta negativa, mientras que el 08,82% se manifiesta positivamente.

Esta situación refleja la percepción que tiene los agentes económicos, respecto de la oportunidad que representa para ellos el contar con acceso al crédito, de tal manera, que puedan financiar su capital de trabajo. Se puede entrever que los créditos no llegan con oportunidad y monto suficiente para los emprendimientos nuevos. De la entrevista ampliada, se ha podido determinar que la principal restricción que encuentran es el hecho de que el negocio no está bancarizado, es decir no cuenta con historial crediticio.

Al respecto el Artículo 29° de la Ley del Sistema Financiero Peruano, establece:

“Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MyPE”

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) *Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MyPEs sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44° del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.*
- b) *Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.*

Aparentemente, estas normas de promoción no se vienen aplicando en beneficio de los nuevos emprendimientos.

7.5 SECCIÓN DISEÑO DEL PRODUCTO FINANCIERO

7.5.1 Diseño del producto financiero

La actual percepción de los nuevos emprendedores, es que los créditos no impulsan la actividad de nuevos negocios, situación que es respaldada por el 93,53% de las respuestas.

El análisis bivariado (Cuadro N° 12), mediante la prueba Chi² demuestra que los emprendedores nuevos son los más concluyentes respecto de negar que los créditos impulsan la actividad de la MyPE en las actuales condiciones.

El nivel de correlación entre los indicadores: *acceso al crédito* y *crédito impulsa a la MyPE* es perfecto (Cuadro N° 13); sin embargo, tal como se observa en los cuadros N° 05 y N° 09, los resultados del análisis de los indicadores correlacionados, en ambos casos, fueron negativos; por consiguiente la incidencia es alta en el aspecto inverso es decir; en las actuales condiciones la oferta de productos financieros no impulsan la actividad de los nuevos emprendimientos.

Asimismo, los agentes económicos, manifiestan su opinión respecto de los atributos que debe contener el diseño de un crédito o producto financiero para nuevos negocios:

| | |
|---|--------|
| a. Tasa de interés baja | 20,00% |
| b. Que se valore experiencia e innovación del negocio | 38,24% |
| c. Sin Aval hipotecario | 31,18% |
| d. Entrega rápida del crédito | 10,59% |

A la luz de estos resultados, los atributos más deseados en un producto financiero están conformados por la integración de que se le otorgue valor importante a la experiencia e innovación del negocio, por parte del emprendedor; y diseñar el producto con la flexibilidad de aval hipotecario. Ambas situaciones se entienden desde la perspectiva de los nuevos emprendimientos, habida cuenta que uno de los requisitos más restrictivos, en la actualidad, lo constituye la bancarización de los negocios, es decir que el cliente cuente con experiencia en el sistema. Al respecto el análisis bivariado (Cuadro N° 11) entre los indicadores: antigüedad en el negocio y diseño del producto, demuestra estadísticamente, mediante la prueba χ^2 , que la mayor asociación se presenta entre la expresión de los emprendedores nuevos y el atributo B del diseño de producto financiero, siendo igualmente importante la asociación entre el indicador del emprendedor con menos de seis meses de antigüedad y el atributo B del diseño de producto financiero; esto quiere decir que en ambos casos se confirma que el principal atributo deseado en el diseño de producto financiero es: *que se valore experiencia e innovación del negocio.*

Sin embargo, en el sistema financiero la exigencia se concentra en antigüedad en el mercado y bancarización acreditada, tal como se podrá observar a continuación:

MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A

Créditos:

- **Mi Capital; y Crédito chasqui efectivo**

Negocio propio con 9 meses de funcionamiento para personas naturales y 12 meses para personas jurídicas.

- **Crédito con garantía líquida**

Registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

- **Leasing**

Negocio propio con 9 meses de funcionamiento para personas naturales y 12 meses para personas jurídicas.

Proforma de ventas del equipo o servicio que desees adquirir

Caja Municipal de Tacna – CMAC Tacna

- **Credito para micro y pequeña empresa**

Antigüedad de operación mínima de 6 meses.

Facturas de bienes o Declaración jurada simple de bienes.

Hipoteca de inmueble/vehículo.

Certificado de depósito a plazo fijo o CTS.

CAJA NUESTRA GENTE

Crédito clientes recurrentes

Clientes micro y pequeña empresa sin patrimonio inmobiliario, pero con antigüedad mínima de 6 meses trabajando con CNG, de manera continua, o mínimo 1 crédito cancelado en los últimos 12 meses.

INTERBANK

Capital de Trabajo

Un (1) año de antigüedad comercial.

Edad mínima : 25 años.

Edad máxima : 69 años.

Tener vivienda propia (caso contrario presentar aval).

SCOTIABANK

Préstamo para maquinaria y locales comerciales

Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para Mercados y Galerías Comerciales. Dirigido a asociaciones o

grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con **tres años de antigüedad**. Monto a financiar desde US\$ 1 000 hasta US\$ 25 000 de crédito individual por socio.

Préstamo para Proyectos de Infraestructura

Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para Mercados y Galerías Comerciales. Dirigido a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con **tres años de antigüedad**. Monto a financiar desde US\$1 000 hasta US\$25 000 de crédito individual por socio.

BANCO FINANCIERO

Crédito MyPE para capital de trabajo

Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.

Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).

Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).

Copia de documento de **propiedad de vivienda**.

Crédito MyPE para activo fijo

Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.

Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).

Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).

Copia de documento de **propiedad de vivienda**.

En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

Proforma de equipo o reparación.

BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

Tarjeta solución negocios

Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con R.U.C.

El negocio tiene que tener **una antigüedad no menor a 1 año**.

El solicitante debe acreditar tener **respaldo patrimonial**, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que sí lo tenga.

El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 000 ó S/24 000 anuales, lo que será determinado en la evaluación.

El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

EDPYME NUEVA VISIÓN

Crédito mes

Tener **experiencia mínima de 6 meses** en la actividad que trabaja.

Tener negocio fijo dedicado al comercio, producción o servicios.

No tener obligaciones morosas en el sistema financiero y comercial.

7.6 SECCIÓN CAPACIDAD POTENCIAL

7.6.1 Experiencia en negocios.

El 71,18% de los agentes económicos encuestados manifiestan contar con experiencia en el rubro del negocio, con cuyo conocimiento intentan implementar la actividad del emprendimiento nuevo.

Esta apreciación, es reconocida por ellos como un valor potencial en el mercado financiero; aspecto que debe ser considerado por el sistema; habida cuenta que el Artículo 33° del Reglamento de la Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, considera la siguiente definición;

Capital de riesgo:

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MyPEs innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

En este aspecto no se viene tomando en cuenta esa potencialidad, a que hace mención la norma.

7.6.2 Capital de trabajo propio

Es importante el nivel de respuestas, respecto de la disponibilidad de capital de trabajo propio para poner en marcha la idea de negocio; un 53,53% manifiestan no contar con el mismo, y un 46,47% manifiestan sí contar con la disponibilidad de capital de trabajo. Como se sabe el capital de trabajo es destinado a la inversión del negocio, a través de distintos rubros como el de aumento de capital, mercancías, inventario, etc.

El 78,82% de los agentes económicos manifestaron que no accedieron a un crédito para capital de trabajo debido a los exigentes requisitos del sistema; mientras que un 21,18% indican que otro principal escollo lo constituyen el trámite demoroso y/o tedioso.

Respecto de la utilización de un eventual crédito para capital de trabajo; el 78,82% de los agentes económicos manifiestan que lo orientarían a incrementar el inventario; en tanto que el 15,29% indicó orientarlo al aumento de capital, principalmente. Estas expresiones denotan conocimiento de inversión, es decir, se tiene idea clara respecto de generar rentabilidad con el crédito.

En este aspecto, igualmente el Artículo 33º de la Ley del Sistema Financiero Peruano, colige la necesidad de fortalecer el capital de trabajo de las MyPEs sobre todo para aquellas innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

CONCLUSIONES

En un contexto de prospectar la incidencia de la oferta del sistema financiero en los nuevos emprendimientos, en Tacna, desde la apreciación del micro y pequeño emprendedor; con la investigación, se ha determinado que los agentes económicos involucrados están inconformes y sienten que no los benefician con dicha oferta al tratar de poner en marcha ideas nuevas de negocio:

Respecto de la percepción de la variable: productos del sistema financiero;

1. No se brinda servicio post venta al emprendedor con idea nueva de negocio.
2. Las tasas de interés, como costo de capital, no son atractivas para el emprendedor con idea nueva de negocio.
3. Los productos financieros, no llegan con oportunidad al emprendedor con idea nueva de negocio, no bancarizado.
4. El sistema financiero no valora la experiencia e innovación del emprendedor, el aval hipotecario es restrictivo; y, es bajo el nivel de incidencia de la oferta del sistema financiero en el impulso de las ideas de negocio de dichos emprendimientos.

Respecto de la variable: capacidad potencial del emprendedor;

5. El emprendedor con idea nueva de negocio, o menor a seis meses de antigüedad en el negocio, cuenta con conocimiento previo en algún rubro del negocio (experiencia) y potencial innovador.
6. El emprendedor, con idea nueva de negocio, tiene conocimiento respecto de la correcta utilización del producto financiero para capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

1. El sistema financiero debe incorporar en su proceso de servicios, acciones tendientes a generar valor para el nuevo emprendedor a través de servicios de capacitación y monitoreo, como un servicio posterior a la colocación del crédito.
2. El sistema financiero, acorde a lo prescrito en el Ds. No 007-2008-TR, debe crear condiciones favorables de acceso al sistema financiero a favor de los emprendimientos nuevos, mediante tasas de interés más atractivas.
3. El sistema financiero debe reconsiderar la atención a los nuevos emprendedores; y, a través de una atención más rápida coadyuvar a generar competitividad en el nuevo negocio, en mérito al otorgamiento de un crédito oportuno.
4. El nuevo producto financiero debe considerar los siguientes atributos:
 - a) El conocimiento previo en algún rubro relacionado a la actividad del negocio (experiencia) y potencial innovador, por parte del emprendedor del negocio.
 - b) Conocimiento respecto de la correcta utilización del producto financiero para capital de trabajo

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. FERRER QUEA, Alejandro. Contabilidad de empresa del sistema financiero - Descripción, Dinámica y Aplicaciones por sectores de Actividades Financieras.- Tomo I. Editorial Pacifico. Lima – Perú, 2005
2. GITMAN, Lawrence J. Principios de administracion financiera. Editorial. Addison wesley longman. 8ª Edición, México, 2000.
3. KAPLAN, Robert y NORTON, David. Cuadro de mando integral. Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona, España. Pág. 34 y 317, 1997
4. KINNEAR y TAYLOR. Investigación de Mercados. Editorial Mc Graw Hill Interamericana S.A. Santa Fé de Bogotá, Colombia. 5ª edición, 1999.
5. KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. Mercadotecnia. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A. 53500 Naucalpan de Juarez, Edo de México. 6ª edición, 1996.
6. LERNER, Mauricio y ARANA REYES, Alberto. Marketing. Biblioteca Universitaria, Universidad del Pacífico. Lima, Perú, 1993.

7. PORTER, Michael. Ventaja Competitiva. Editorial Continental S.A. México D.F. 8ª edición, 1992.
8. PORTER, Michael. Estrategia Competitiva. Editorial Continental S.A. México D.F. 16ª edición, 1992.
9. WILENSKY, Alberto. Claves de la estrategia competitiva. Fundación OSDE. Buenos Aires, Argentina, 1997.

NORMAS LEGALES

1. DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR. Texto único ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MyPE. Gaceta Jurídica. Diario Oficial El Peruano. Edición ,Martes 30 de Setiembre de 2008.

PÁGINAS WEB DE REFERENCIA

1. PEREYRA, Carlos E.; - Editor
konkretopunto.blogspot.com/.../el-sistema-financiero-peruano.html
Consulta realizada el 21de Junio del 2010

ANEXOS

Anexo 01: Productos financieros de la oferta local del sistema.

Anexo 02: Organigrama del Sistema Financiero Peruano

Anexo 03: Modelo de encuesta

ANEXO N° 01

PRODUCTOS FINANCIEROS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

- 1. MI-BANCO**
- 2. CAJA MUNICIPAL DE TACNA**
- 3. CAJA NUESTRA GENTE**
- 4. INTERBANK**
- 5. SCOTIABANK**
- 6. BANCO FINANCIERO**
- 7. BANCO DE CREDITO DEL PERU (BCP)**



PRODUCTOS FINANCIEROS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



MIBANCO - MI BANCO

MiBanco, inicia sus operaciones el 4 de Mayo de 1998, teniendo como base la experiencia de ACP Inversiones y Desarrollo (antes Acción Comunitaria del Perú), una asociación civil sin fines de lucro que lleva operando en el sector de la micro y pequeña empresa desde hace más de 35 años.

MiBanco nace con el objetivo de atender las necesidades financieras de los microempresarios. Desde sus inicios, contó con una importante cartera de más de 13 000 clientes, que provenían de ACP.

PRODUCTOS

MiBanco ofrece básicamente dos tipos de productos, los préstamos de capital y las tarjetas de crédito. Entre los préstamos de capital, se encuentran: Micapital (dinero para trabajar o comprar mercadería), Miequipo (dinero para herramientas o maquinaria), Mifacilidad (para estudiar, viajar o comprar materiales), Mivivienda (para comprar o construir una casa), Micasa (para mejorar o ampliar una casa propia), Mihipoteca (para comprar o construir una casa), Milocal (para la compra, ampliación o remodelación de un local comercial), Proyectos Especiales (ayuda a las MyPEs a conseguir el lugar adecuado para cada negocio); Chasqui efectivos (préstamos rápidos desde S/.300,00 hasta S/.1 000,00) y Crédito rural (para mejorar la producción ganadera agrícola).

Las tarjetas de crédito ofrecidas por MiBanco son: Tarjeta de Crédito Visa Clásica, Tarjeta de Crédito Visa Oro, Tarjeta de Débito, Tarjeta Visa Línea de Capital de Trabajo.

ÁMBITO DE ACCIÓN

MiBanco se dedica al financiamiento de la pequeña y micro-empresa. En el Perú, las pequeñas empresas constituyen un importante sector, así como en el resto de Latinoamérica. En Lima se concentraría el 70% de la demanda de créditos para la pequeña y microempresa, por lo que existe un gran potencial demanda. La pequeña y microempresa, ha mostrado interesantes tasas de crecimiento, por lo que la banca tradicional ha empezado a mostrarse interesada, especialmente y de manera reciente, el Banco de Crédito del Perú; sin embargo, dicho interés no habría progresado aún por lo que dicho mercado sigue perteneciendo a los bancos alternativos como MiBanco.

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE PROPORCIONA MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A.

Ofrece préstamos (para Mi capital, Mi equipo, Mi facilidad, Mi vivienda, Mi casa, Mi hipoteca, Habilitación urbana, Mi local, así como para proyectos especiales, y convenios).

También otorga cuentas (de ahorros, de depósito a plazo fijo, de CTS, y así también cuenta corriente).

Sus servicios son: Tarjeta Mibanco Visa, el pago de servicios, envío de dinero-remesas, transferencias al/del exterior, red de agencias, red de cajeros automáticos, y Mibanco TV.

Permite el financiamiento a personas independientes con negocio propio para la compra de mercadería, insumos y materia prima.

CARACTERÍSTICAS

Hasta 2 años para pagar.

Hasta 2 meses de gracia.

En soles y en dólares.

Créditos desde S/.500,00 ó US\$150,00.



REQUISITOS

Negocio propio con 9 meses de funcionamiento para personas naturales y 12 meses para personas jurídicas.

Presentar uno de los siguientes documentos:

Licencia Municipal de funcionamiento;

R.U.C;

Carné de asociación de comerciantes;

Presentar tus boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Si tienes casa propia, presenta:

Título de Propiedad;

Contrato de Compra - Venta legalizado;

Constancia de Posesión de Lote;

Certificado COFOPRI (antigüedad máxima 2 años) o autoavalúo

Si eres inquilino, presenta la copia del contrato de alquiler.

Tener entre 20 y 69 años.

DNI del titular y su cónyuge.

Es un producto dirigido para personas naturales independientes con negocio propio cuyo objetivo es financiar requerimientos de capital de trabajo, tanto en Soles como en Dólares.

CAPITAL DE TRABAJO RENOVACION AUTOMATICA

CARACTERÍSTICAS

Montos: Desde
S/.500,00 ó \$150,00 hasta S/.15
000 ó \$5 000

Producto: Crédito
bancario para financiar
requerimientos de capital de
trabajo.

Moneda: Soles y
Dólares.



BENEFICIOS

Te ofrecemos automáticamente un nuevo crédito en 2 minutos, por el monto o por uno mayor, según tu capacidad de endeudamiento. A mayor capacidad más monto de crédito y recuerda, sin presentar nuevos documentos.

Así de rápido y fácil con sólo:

Pagar puntualmente todas las cuotas de tu crédito.

No haber incrementado tu deuda en el Sistema Financiero.

Mantener un buen comportamiento en el Sistema Financiero.

TARJETA DE CAPITAL DE TRABAJO RENOVACIÓN AUTOMÁTICA

- Tu nuevo crédito aprobado automáticamente y desembolsado en 2 minutos, será depositado en una cuenta bancaria para que lo retires en ese momento o cuando lo estimes necesario sin tener que acercarte nuevamente a una de nuestras agencias.
- Cuida tu tarjeta ya que con ella podrás cobrar los nuevos créditos que solicites automáticamente sin mayor trámite.
- Además con esta tarjeta podrás obtener información de todos tus créditos y otras cuentas en Mibanco.

CREDITO CON GARANTÍA LÍQUIDA

Un crédito rápido y fácil para hacer crecer tu negocio o para cubrir tus gastos familiares, mientras tus ahorros siguen ganando intereses preferenciales.

*Para préstamos garantizados al 100%. Certificado de Depósito Negociable endosado en garantía a favor del banco.

CARACTERÍSTICAS

En soles y dólares.

Créditos desde S/. 500,00 ó \$150,00

Crédito garantizado con depósito a plazo al 100%.

REQUISITOS

Abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN), en soles o dólares.

El CDN garantiza el crédito que será otorgado.

Registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

Edad: de 20 a 69 años.

Llenar una solicitud de crédito.

Permite el financiamiento a personas independientes dedicadas a las actividades de venta al por menor, servicios y producción en general, con capital de trabajo pequeño, ubicados en sus viviendas, mercados, paradas, asociaciones, ferias, ambulantes.

CARACTERÍSTICAS

Créditos desde S/.500,00 ó US\$150,00.

Hasta 12 meses para pagar.

Trámites simples y sin papeleos.

REQUISITOS

Edad mínima de 18 años y máximo 69 años.

Negocio propio con 9 meses de funcionamiento y 12 meses para personas jurídicas.

Constancia del mercado o asociación de comerciante.

Si tu puesto está en tu casa, documentos de tu propiedad.

DNI del titular.

No tener deudas con otras entidades financieras.

LEASING

CONVENIOS COMERCIALES

Son las alianzas estratégicas que desarrollamos con empresas proveedoras de maquinaria, insumos y servicios.

Los clientes pueden contactarse con estas empresas, solicitar la cotización correspondiente y Mibanco les otorgará un crédito a la medida de sus necesidades.

Gracias a estos convenios podrás:

Acceder a créditos más rápidos, (3 días aproximadamente).

Financiamiento hasta el 90% del valor del bien o del servicio. (*)

Recibir ofertas especiales para los clientes de Mibanco.

Evitarás cargar efectivo, simplemente autorizas a Mibanco a abonar el importe de la compra en la cuenta de la empresa convenio.

REQUISITOS:

Negocio propio con 9 meses de funcionamiento para personas naturales y 12 meses para personas jurídicas.

Proforma de ventas del equipo o servicio que deseas adquirir.

Presentar copias simples de:

DNI titular y DNI del cónyuge o conviviente

Boletas o facturas de ventas de los 3 últimos meses

RUC

Licencia de funcionamiento o carnet de asociación de comerciantes o constancia de asociado del mercado.

Recibo de luz o agua.

Título de Propiedad (si es de Cofopri, debería tener más de 2 años), Certificado de Posesión, Autoavalúo o contrato de alquiler del domicilio.

(*) Sujeto al convenio firmado entre Mibanco y la empresa comercial.

Notas aclaratorias:

La aprobación del crédito será realizada sólo si el cliente canceló el monto inicial de la máquina o servicio a adquirir (en caso corresponda), ya sea a través de un depósito en la cuenta corriente de la empresa o de manera directa a la empresa comercial. Dicho pago deberá ser sustentado con el voucher de depósito o con recibo de pago emitido por la empresa comercial.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN GRATUITO

En Mibanco pensamos en tí y por eso te invitamos a un nuevo curso dictado por los mejores especialistas en negocios.

- Ya son más de 75 000 empresarios capacitados.
- ¿Qué esperas?, participa tú también.



MI LOCAL:

Permite el financiamiento para la compra, ampliación y/o remodelación del local comercial donde funciona el negocio del cliente.

CARACTERÍSTICAS



Financiamiento del 90% según evaluación.

Hasta 5 años para pagar.

Hasta 2 meses de gracia.

Sin Garantía Hipotecaria. (*)

En soles y dólares.

CAJA MUNICIPAL DE TACNA

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna S.A. (CMAC TACNA S.A.), es una institución de intermediación financiera, clasificada en el Sistema no Bancario del Sistema Financiero Peruano; que actúa bajo la forma de Sociedad Anónima, con autonomía económica, administrativa y financiera.



CRÉDITO PARA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

VENTAJAS.

- En la Caja Municipal de Tacna obtienes tu préstamo en 24 horas (de acuerdo a tu evaluación crediticia).
- Te damos atención personalizada adaptándonos a tus necesidades y las de tu negocio.
- Te prestamos en soles y dólares desde S/.300,00 (trescientos nuevos soles) y dólares desde \$ 300,00 (trescientos dólares U.S.).

CAJA NUESTRA GENTE

I. CRÉDITO MyPE CLÁSICO

Créditos para negocio (producción, comercialización o servicios), orientados a la micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas)

Características

- Moneda: Soles y Dólares
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
 - ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00
 - El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 79,59%
 - Dólares: Hasta 34,49 %

- Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
- Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima):
 - Soles : 41,93- 80,30 %
 - Dólares: 24,19 – 35,23 %
- TASA DE INTERÉS MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

II. CRÉDITO CREDIYA

Créditos para nuevos clientes micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas) sin patrimonio inmobiliario, pero con experiencia crediticia (bancarizados).

Características

- Moneda: Soles
- Importe:
- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 6 000,00
- El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%
- Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
- Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
- Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
- Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

III. CRÉDITOS AUTOMÁTICOS

Ampliación automática de crédito para clientes con préstamos MyPE Clásico o Automático vigentes, o cancelados recientemente, que presentan buen récord de pago. Sujeto a revisión de su historial crediticio y situación deudora en SBS.

Características

- Moneda: Soles
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00

- El importe Máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%
 - Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

IV. LÍNEA DORADA

Crédito a la pequeña y mediana empresa bajo línea de crédito revolvente.
Asociado a nuestra tarjeta dorada.

Características

- Moneda: Soles y Dólares
- Importe:

- MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
- ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00
- El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 79,59%
 - Dólares: Hasta 34,49 %
 - Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 83,95%
 - Dólares: Hasta 36,87%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

V. CRÉDITO PFE VARIOS

Créditos a la micro y pequeña empresa dentro de redes productivas atendidas mediante Producto Financiero Estandarizado (PFE) de COFIDE. Capital de trabajo y Activo fijo.

Rubros Atendidos: Calzado

Características

- Moneda: Soles y Dólares
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 90 000,00
 - ME: Min. \$ 100,00 - Max. \$ 30 000,00
 - El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 79,59%
 - Dólares: Hasta 34,49 %
 - Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.

- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima):
 - Soles: Hasta 83,95%
 - Dólares: Hasta 36,87%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

VI. CRÉDITO CLIENTES NUEVOS NO BANCARIZADOS

Créditos para nuevos clientes micro y pequeña empresa (personas naturales o jurídicas) sin patrimonio inmobiliario, sin experiencia crediticia (no bancarizados).

Características

- Moneda: Soles
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 3 000,00
 - El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%
 - Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada

VII. CRÉDITO CLIENTES RECURRENTE

Créditos destinados a clientes micro y pequeña empresa sin patrimonio inmobiliario, pero con antigüedad mínima de 6 meses trabajando con CNG, de manera continua, o mínimo 1 crédito cancelado en los últimos 12 meses.

Características

- Moneda: Soles
- Importe:
 - MN: Min. S/. 300,00 - Max. S/. 6 000,00

- El importe máximo puede ser superior de acuerdo a la evaluación del cliente, teniendo el tope máximo el límite legal.

Tasas

- TASA EFECTIVA ANUAL TEA (Mínima - Máxima): Hasta 79,59%
 - Aplicación: Diaria, sobre saldo deudor existente.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota o vencimiento pactado.
- TASA COSTO EFECTIVO ANUAL TCEA (Mínima - Máxima): Hasta 83,95%
- TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 125,22%
 - Aplicación: Diaria, sobre el importe total atrasado desde el 1er día de atraso.
 - Oportunidad de Cobro: Al pago de cada cuota atrasada.

INTERBANK



Créditos para Capital de Trabajo:

Es un préstamo rápido y simple para que inviertas en tu negocio y hagas que crezca.

Beneficios:

Si cuentas con R.U.C:

- Te prestamos en soles y dólares.
- Te prestamos hasta S/.64 000 ó US\$20 000 sin garantía.
- Para préstamos mayores será necesario presentar garantía inmueble.
- No te cobramos comisión por desembolso.
- Desembolsamos tu préstamo en sólo 3 días*.

- Realizas pre-pagos sin penalidad.
- Tienes hasta 90 días de período de gracia (según evaluación).
- Cuotas fijas.
- Cuentas con seguro de desgravamen.

Si no cuentas con R.U.C:

- Te prestamos en soles y dólares.
- Te prestamos hasta S/.48 000 ó US\$15 000 sin garantía.
- No te cobramos comisión por desembolso.
- Desembolsamos tu préstamo en sólo 3 días*.
- Realizas pre-pagos sin penalidad.
- Cuotas fijas.
- Cuentas con seguro de desgravamen.

Requisitos para obtener Capital de Trabajo

- Un (1) año de antigüedad comercial.
- Edad mínima : 25 años.
- Edad máxima : 69 años.
- Debes tener vivienda propia (caso contrario presentar aval).

(*) Si no cuentas con vivienda propia o aval, puede solicitar hasta S/.12 000 si cuentas con R.U.C y si no lo tienes puedes solicitar hasta S/. 6 000

Documentación requerida

Personales.

- DNI (de todos los intervinientes).

De tu negocio ó empresa.

- Último recibo de servicios (luz, agua o mantenimiento, etc.).
- Ficha R.U.C.
- Copia de la última declaración mensual de impuestos (R.U.S, R.E.S, régimen general) y/o constancia de pago.
- Declaración anual de impuestos del último (sólo para casos del régimen general).
- Boletas y/o facturas de compra venta.

- Para Negocios sin R.U.C:

- Último recibo de servicios (luz, agua o mantenimiento, etc).
- Algún documento que acredite la antigüedad de tu actividad económica, tales como :
- Licencia Municipal de Funcionamiento.

- Carné de Asociación de Comerciantes.
- Constancia de asociado al mercado.
- Contrato de alquiler de puesto o pago de tasa diaria a la municipalidad.
- Boletas, guías y otros documentos que acrediten compras.

De tu vivienda y/o propiedad

- Último recibo de servicios: luz, agua o teléfono del domicilio y/o propiedad.
- Documentos que sustente la propiedad.
- Si vives en casa alquilada, necesitas presentar fotocopia del contrato.



CRÉDITO PARA ACTIVO FIJO

Equipa tu negocio y hazlo mas productivo con préstamos en soles ó dólares.

Beneficios

Si cuentas con R.U.C :

- Te prestamos en soles y dólares.
- Te prestamos hasta S/. 64 000 ó US\$20 000 sin garantía.
- Para préstamos mayores será necesario presentar garantía inmueble.
- Desembolsamos tu préstamo en 3 días*.
- Realizas pre-pagos sin penalidad.
- No te cobramos comisión por desembolso.
- Te financiamos hasta el 80% del bien.
- Tienes plazos hasta por 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Cuotas fijas.

Tienes hasta 60 días de período de gracia (según evaluación).

Seguro de desgravamen.

Si no cuentas con R.U.C:

- Te prestamos en soles y dólares
- Te préstamos hasta S/. 32 000 ó US\$10 000
- Desembolsamos tu préstamo en sólo 3 días*.
- Realizas pre-pagos sin penalidad.
- No te cobramos comisión por desembolso.
- Te financiamos hasta el 80% del bien.
- Hasta 24 meses para pagar.

Créditos para persona jurídica EIRL, SRL, SAC y SA :

CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO

- Préstamo rápido y simple para invertir en tu empresa y hacerla crecer

Beneficios

- Te prestamos en soles y dólares.

- Te prestamos hasta S/.64 000 ó US\$20 000 sin garantías.
- No te cobramos comisión por desembolso.
- Desembolsamos tu préstamo en sólo 3 días*.
- Realizas pre-pagos sin penalidad.
- Tienes hasta 90 días de período de gracia (según evaluación).
- Cuotas fijas.
- Cuentas con seguro de desgravamen.

Requisitos

- Necesita tener 1 año de antigüedad comercial inscrita en Sunat.
- Necesitas sustentar vivienda propia (caso contrario presentar aval).

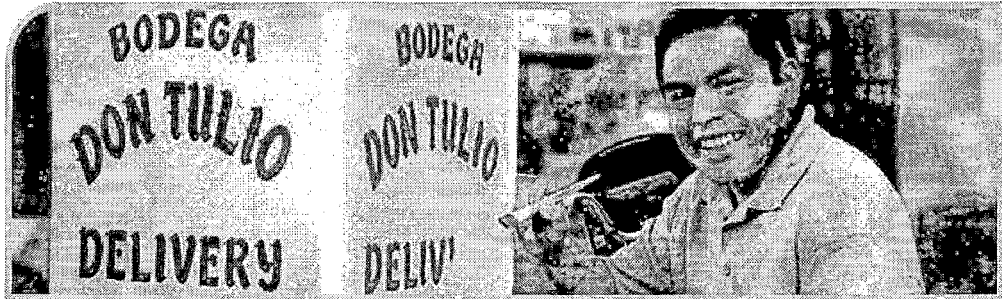
Documentación requerida

- Personales:
- DNI (de todos los participantes: representante legal, socios y cónyuges).
- De tu negocio o empresa.
- Último recibo de servicios (luz, agua o mantenimiento, etc.).

- Ficha R.U.C.
- Copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, reg. general) y/o constancia de pago.
- Declaración anual de impuestos del último (sólo para casos del régimen general).
- Boletas y/o facturas de compra venta.

De tu vivienda

- Últimos recibos de servicios: luz, agua o teléfono del domicilio y/o propiedad.
- Documentos que sustente la propiedad.
- Si vives en casa alquilada, presenta tu fotocopia de contrato.



CUENTA AHORRO LIBRE EMPRESARIO:

Es la cuenta con la que podrás hacer todos los retiros, depósitos y transferencias gratis e ilimitadas por los Cajeros Global Net.

No te cobra mantenimiento por tener un saldo promedio mayor a \$100,00 ó S/.300,00.

Además, tienes depósitos ilimitados en ventanilla (hasta 4 sin costo y desde el 5to con cobro).

Beneficios

- > Libre disponibilidad de tu dinero.
- > No te cobra mantenimiento de cuenta ni de Tarjeta de Débito (para saldos mayores a \$100,00 ó S/.300,00).
- > Todos tus retiros son gratis en la red de Cajeros Global Net (misma plaza).
- > Puedes realizar depósitos ilimitados en ventanilla (hasta 4 sin costo y desde el 5to. con costo).

- > Además, todos los depósitos que realices en los Cajeros Plus Global Net son ilimitados y libres de costos.
- > Tus operaciones de depósitos, retiros y transferencias (Interplaza) entre cuentas a nivel nacional son libres de costo.
- > Tienes 1 retiro en ventanilla libre de costo al mes.

Requisitos

- Acércate a nuestra Tienda Interbank más cercana con tu Documento de Identidad original y una copia. En caso de cuentas mancomunadas, el(los) mancomuno(s) debe(n) presentar los mismos documentos que el titular. En caso de apoderados o menores de edad, consúltanos.
- Monto mínimo de apertura: Cero.

SCOTIABANK

Préstamo en cuotas para Capital de Trabajo

Préstamo para mercadería e insumos. Los montos a financiar van desde S/.5 000 hasta S/.116 000 (US\$35 000).

Préstamo para maquinaria y locales comerciales

Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para Mercados y Galerías Comerciales. Dirigido a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con tres años de antigüedad. Monto a financiar desde US\$1 000 hasta US\$25 000 de crédito individual por socio.

Línea de Crédito para Capital de Trabajo

Es una línea de Crédito que financia mercadería para comercializar insumos de producción. Los montos a financiar van desde S/.3 000 hasta S/.116 000 (US\$35 000).

Préstamo para Proyectos de Infraestructura

Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para Mercados y Galerías Comerciales. Dirigido a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con tres años de antigüedad. Monto a financiar desde US\$1 000 hasta US\$25 000 de crédito individual por socio.

Préstamo Hipotecario Emprendedor

Para microempresarios que deseen adquirir vivienda (exclusivamente casa-habitación) en Lima o en Provincias.

Fianzas

Es un instrumento crediticio a través del cual el Banco (Fiador) a solicitud del cliente (Fiado) se compromete a responder por los compromisos u obligaciones contraídas por el cliente frente a un tercero (Beneficiario) a un monto y plazo determinado.

Descuento de Letras

Crédito directo para el financiamiento de sus ventas de corto plazo, mediante el adelanto de fondos de las letras calificadas y descontadas a la tasa de interés pactada.

Factoring

El Banco adquiere en forma definitiva los derechos de cobro de sus acreencias (títulos valores y/o documentos representativos de deuda), a través de un contrato de Factoring y previa calificación de los deudores de dichas acreencias, brindando a su empresa liquidéz anticipada sobre sus ventas.

Factoring Electrónico

Sistema integral de pago electrónico de facturas, a través del TeleBanking, con opción para los proveedores de su empresa de adelantar la cobranza de sus facturas mediante Factoring.

Leasing

El Leasing es una modalidad de financiamiento que provee bienes de capital a personas jurídicas y personas naturales (profesionales independientes con renta de tercera categoría).

Servicios

Scotiabank te ofrece servicios que te ayudarán a manejar tu negocio eficientemente como el pago de planillas.

Estos son nuestros productos:

Plan Abono

Es el servicio a través del cual Scotiabank efectúa el pago automático de las planillas de trabajadores de las empresas, sean estas pequeñas, medianas o grandes en toda nuestra Red de Agencias a nivel nacional, ofreciendo, tanto a las empresas como a sus trabajadores, un completo sistema de beneficios.

BANCO FINANCIERO

Ofrecen líneas de crédito del mercado al alcance de todos los sectores, previa evaluación de la capacidad de endeudamiento del cliente

Microempresa

Cuenta Ahorro Efectivo

No te cobra por tus movimientos.

Préstamos

Crédito MyPE para Capital de Trabajo

Financiamos la compra de la mercadería, materia prima o insumos que comercializan.

Solifácil

Solifácil te presta fácil ¡y lo pagas fácil!

Crédito MyPE para Activo Fijo

Ahora puedes financiar la adquisición de locales comerciales y de maquinarias o equipos, necesarios para el funcionamiento de tu micro empresa.

Crédito MyPE para Consumo

Te ofrecemos un Crédito Consumo para lo que tú quieras: estudios, viajes, muebles, regalos.

Crédito MyPE para Vivienda

Crédito destinado para adquirir, construir, mejorar, ampliar o remodelar tu vivienda o terreno con préstamos.

Crédito Vehicular GNV

Te ofrecemos nuestro Crédito Vehicular GNV para que puedas ser dueño de tu propio Taxi a gas natural.

CRÉDITO MyPE PARA CAPITAL DE TRABAJO:

CARACTERISTICAS

- Te otorgamos créditos hasta S/. 40 000 por primera vez sin garantía hipotecaria.
- Si cumples más de 12 meses laborando con nosotros podrás acceder hasta S/. 80 000 de financiamiento.
- Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual.
- Con la Cuota Comodín* premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.

- Te brindamos asesoría personalizada. Contamos con los mejores especialistas del medio para asesorarlos en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas.
- Puedes pagar tus cuotas en nuestras oficinas ubicadas en la Red de Tiendas Carsa a nivel nacional.
- Se aplican restricciones. Consulta con tu asesor de negocios.

REQUISITOS

- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.

En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.



CREDITO MYPE PARA ACTIVO FIJO

CARACTERÍSTICAS:

- Te otorgamos créditos hasta S/ 40 000 por primera vez sin garantía hipotecaria.
- Las cuotas son fijas y en forma mensual.
- Con la Cuota Comodín* premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.
- Te brindamos asesoría personalizada. Contamos con los mejores especialistas del medio para asesorarlos en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas y la amplia Red de Oficinas del Banco Financiero.
- Puedes pagar tus cuotas en las oficinas ubicadas en la Red de Tiendas Carga a nivel nacional.
- Si cumples más de 12 meses laborando con el Banco Financiero podrás acceder hasta S/. 80 000 de financiamiento.

*Se aplican restricciones. Consulta con tu asesor de negocios.

REQUISITOS:

- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.
- Proforma de equipo o reparación.



CRÉDITO MyPE PARA VIVIENDA

CARACTERÍSTICAS:

- Te otorgamos créditos hasta S/. 35 000 sin garantía hipotecaria.
- Las cuotas son fijas en forma mensual.
- Te damos hasta 36 meses para pagar.
- Con la Cuota Comodín* premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.
- Te brindamos asesoría personalizada. Contamos con los mejores especialistas del medio para asesorarlos en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas.
- Puedes pagar tus cuotas en nuestras oficinas ubicadas en la Red de Tiendas Carsa a nivel nacional.

* Se aplican restricciones. Consulta con tu asesor de negocios.

REQUISITOS:

- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.
- Presupuesto de obra.

SOLIFÁCIL

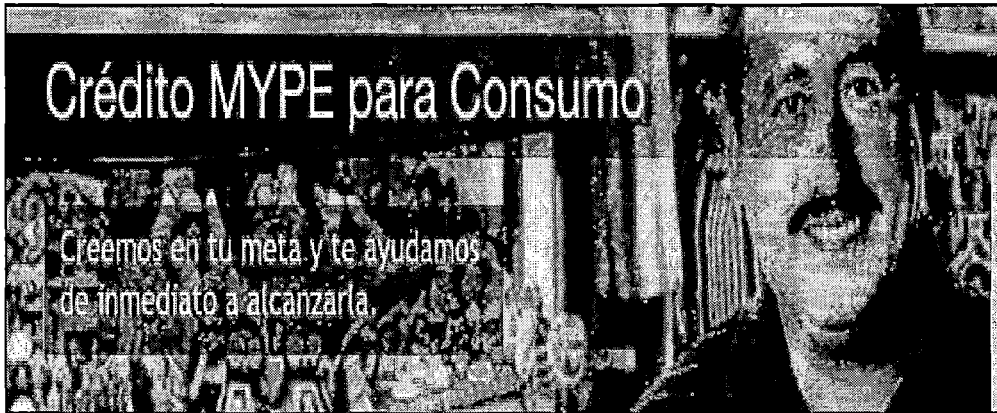
CARACTERÍSTICAS:

- Te prestamos desde S/. 1 000 hasta S/. 2 000 para financiar la compra de mercadería, materia prima o insumos que comercializas o utilizas.

Te brindamos mayor flexibilidad: desde 2 hasta 12 meses en cuotas fijas e iguales en forma semanal, bisemanal o mensual.

REQUISITOS

- Tener entre 21 y 65 años y con negocio en funcionamiento de mínimo 6 meses.
- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.



CRÉDITO MyPE PARA CONSUMO

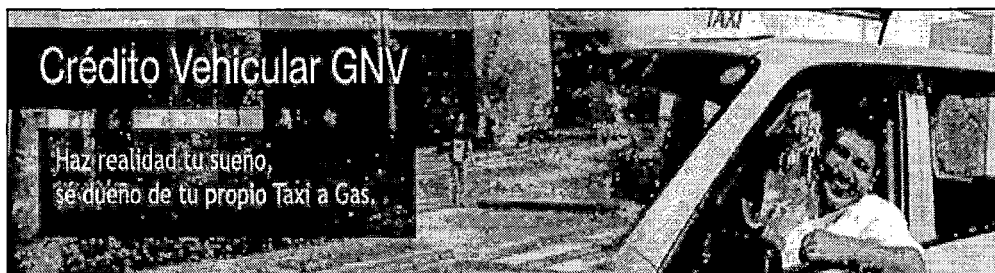
CARACTERÍSTICAS:

- Te otorgamos créditos hasta S/. 6 000 sin garantía hipotecaria.
- Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual hasta 18 meses.
- Con la Cuota Comodín* premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.
- Te brindamos asesoría personalizada. Contamos con los mejores especialistas del medio para asesorarlos en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas.
- Puedes pagar tus cuotas en nuestras oficinas ubicadas en la Red de Tiendas Carsa a nivel nacional.

*Se aplican restricciones. Consulta con tu asesor de negocios.

REQUISITOS

- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Cópia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.



CRÉDITO VEHICULAR GNV

CARACTERÍSTICAS:

- Monto máximo a financiar: S/. 60 000
- Plazo único de financiamiento: 60 meses.
- Cuota inicial mínima del 10% sobre el valor de venta del vehículo a financiar.
- Moneda: Nuevos Soles
- Periodo de gracia: Hasta 120 días para efectuar el pago de la primera cuota.
- Seguro de Desgravamen y Seguro Vehicular incluidos en las cuotas y libre del cobro de interés.

Cancelación de cuotas mediante el sistema de carga de gas natural (GNV) en los Gaseocentros autorizados, en cualquiera de nuestras oficinas a nivel nacional o si lo prefieres en nuestra red de Tiendas Carsa.

REQUISITOS

- Contar con una buena calificación en el sistema financiero.
- Edad del solicitante entre 25 y 65 años.
- Copia del Documento Oficial de Identidad, del titular y cónyuge o conviviente si fuera el caso.
- Copia de recibo de luz, agua ó teléfono fijo.
- Copia de Licencia de Conducir.
- Récord de conductor emitido por la SAT. (Antigüedad mínima de 30 días)
- Constancia de inscripción o carnet de SETAME o SETACA.
- Copia de título de Registro Público o COFOPRI o SUNARP, o copia del Autoavalúo (PU/HR) o Contrato de Compra Venta o Constancia de Posesión o Adjudicación de Lote (Del domicilio o local propio)*
- Fotocopia de la partida de matrimonio (de ser el caso).

(*) En caso el titular no cuente con casa o local propio, deberá presentar un aval con las siguientes características:

- Edad entre 25 y 74 años
- Propietario de casa o local comercial o sustentar ingresos netos mensuales de S/. 1 500 como dependiente o independiente.

BANCO DE CREDITO DEL PERU (BCP)

Viene incursionando en el segmento de la Micro y pequeña Empresa buscando atender sus necesidades financieras para lo cual ha creado un producto denominado:

Crédito Negocios: Orientado a apoyar el desarrollo y crecimiento de los negocios de este sector; financia Capital de Trabajo y Activo Fijos de las empresas.

TARJETA SOLUCIÓN NEGOCIOS

- Te permite acceder a una línea de crédito en nuevos soles con el que podrás retirar dinero en efectivo sobre el saldo disponible que tengas en la tarjeta.
- Te financia montos desde S/.1 500 hasta S/.175 000.
- Con plazos de crédito desde 3 hasta 18 meses para clientes nuevos y plazos desde 3 hasta 24 meses para clientes con buen comportamiento crediticio.
- Siempre programa los pagos en cuotas fijas mensuales.
- Se maneja con una clave secreta para tu mayor seguridad.
- Acepta prepagos sin restricciones ni penalidades.
- No cobra comisión de desembolso ni comisión de afiliación o renovación.
- Puedes pagar directamente en ventanilla o con cargo automático en cuenta de ahorros o cuenta corriente.
- Permite retirar efectivo en ventanillas, agentes BCP y en cajeros automáticos Vía BCP.
- Permite su uso en cajeros automáticos VíaBCP hasta por S/.2 100 diarios.

- Permite su uso en cajeros automáticos de otras redes bancarias, en cuyo caso aplican las restricciones propias de esos cajeros.
- Accedes a un estado de cuenta mensual, que te permite controlar tus retiros, fechas de pago, la cuota mensual, etc.

Pueden solicitarlo:

- Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con R.U.C.
- El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año.
- El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que sí lo tenga.
- El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 000 ó S/.24 000 anuales, lo que será determinado en la evaluación.
- El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Los documentos que debes presentar son:

- Copia del Documento de Identidad de los solicitantes.
- Si tiene R.U.C, última declaración Jurada Anual – pago de Impuestos (RUS – RER-Régimen General).
- Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: declaración jurada simple, autoavalúo vigente (formato HR y PU), título COFOPRI o del Registro Predial Urbano, contratos de compra venta con

anotación registral y con antigüedad máximo de 1 año, constancia de posesión emitida por la municipalidad) para montos mayores a S/.17 500)

- Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página web de Telefónica. No requiere estar cancelado.

¿Cómo funciona la Tarjeta Solución Negocios?

La tarjeta tiene una línea de crédito que permite hacer retiros de efectivo cuando lo necesites y para pagarlo en cuotas fijas mensuales. Conforme se van pagando las cuotas, se incrementa el monto disponible de la línea de crédito para que siempre tenga acceso a retirar.

CRÉDITO NEGOCIOS EN CUOTAS

- Financia en dólares o en nuevos soles.
- Montos en soles desde S/. 1 500 hasta S/. 600 000.
- Montos en dólares desde US\$ 500 hasta US\$ 200 000.
- Plazos de crédito desde 3 hasta 18 meses para clientes nuevos y plazos desde 3 hasta 24 meses para clientes con buen comportamiento crediticio.
- Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realices mensualmente.

- Créditos hasta US\$ 20 000 ó S/.60 000 a sola firma, sin necesidad de garantías.
- Se desembolsa directamente en un Cuenta Corriente o de Ahorros a Personas Naturales con Negocio (PNN) o Personas Jurídicas (PJ) indistintamente. Si el cliente no tiene, se le abrirá una Cuenta Corriente o de Ahorros.

Pueden solicitarlo:

- Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con R.U.C.
- El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a un año.
- El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que sí lo tenga.
- El negocio debe generar ventas reales mayores a US\$ 8 000 ó S/. 24 000 anuales, lo que será determinado en la evaluación.
- El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Los documentos que debes presentar son:

- Copia del Documento de Identidad de los solicitantes.
- Si tiene R.U.C, última declaración Jurada Anual – pago de Impuestos (RUS - RER-Régimen General).

- Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: declaración jurada simple, autoavalúo vigente (formato HR y PU), título COFOPRI o del Registro Predial Urbano, contratos de compra venta con anotación registral y con antigüedad máximo de 1 año, constancia de posesión emitida por la municipalidad) para montos mayores a S/.17 500)
- Copia de último recibo de servicios (luz, agua, teléfono) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página web de Telefónica. No requiere estar cancelado.

Otros Documentos Adicionales:

- Copia de la Última Declaración Jurada Anual sólo si está en el Régimen General.
- Licencia de funcionamiento: Sólo es obligatorio acreditar el documento en negocios dedicados al expendio y comercialización de combustibles y los dedicados a elaborar o comercializar: medicamentos y productos o insumos alimenticios.

En qué consiste el crédito negocios en cuotas?

Es un préstamo en cuotas fijas y con pagos mensuales que permite financiar tu capital de trabajo.

FINANCIAMIENTO DE BIENES MUEBLES

Pueden solicitarlo:

- Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con R.U.C.
- El negocio tiene que tener una antigüedad de 1 año como mínimo.
- El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que sí lo tenga.
- El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 000 ó S/.24 000 anuales, lo que será determinado en la evaluación.
- El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Los documentos a presentar son:

- Copia del Documento de Identidad de los solicitantes.
- Última declaración – pago de Impuestos mensual.
- Documento que acredite respaldo patrimonial (Se acredita con: declaración jurada simple, autoavalúo vigente (formato HR y PU), título COFOPRI o del Registro Predial Urbano, contratos de compra venta con anotación registral y con antigüedad máximo de 1 año, constancia de posesión emitida por la municipalidad) para montos mayores a S/. 17 500)
- Copia de último recibo de servicios (luz, agua, teléfono) de vivienda del solicitante.

¿En qué consiste el crédito negocios activo fijo en cuotas?

Es un préstamo en cuotas fijas y con pagos mensuales que permite financiar la compra de maquinarias, equipos o locales comerciales para el desarrollo y crecimiento del negocio.

Tarjeta Crédito Negocios Soles

- Es una tarjeta que te permite financiar tu capital de trabajo, con la flexibilidad adicional de permitirte elegir el monto de tu cuota a pagar mensualmente, el que deberá ser mayor al monto mínimo establecido por el Banco.
- En función al monto de la cuota que elijas, se determinará el plazo de tu crédito.
- Si pagas una cuota alta, el plazo de tu crédito se acorta. Si pagas una cuota baja, el plazo de tu crédito se alarga.
- Puedes modificar el monto de tu cuota cuando lo desees con tan solo llamar a nuestra Banca por Teléfono 3119898 opción *112.
- Tu línea de crédito es revolvente y en nuevos soles, por lo que siempre podrás utilizar tu tarjeta o retirar dinero en efectivo sobre el saldo disponible que tengas en la tarjeta.
- Te financia montos desde S/.1 500 hasta S/.175 000.
- Se maneja con una clave secreta para tu mayor seguridad.
- Acepta prepagos sin restricciones ni penalidades.
- No cobra comisión de desembolso ni comisión de afiliación o renovación.

- Puedes pagar directamente en ventanilla o con cargo automático en cuentas de ahorros o cuenta corriente.
- Permite su uso en cajeros automáticos VíaBCP hasta por S/.2 100 diarios.
- Permite su uso en cajeros automáticos de otras redes bancarias, en cuyo caso aplican las restricciones propias de esos cajeros.
- Puedes usarlo en establecimientos comerciales.
- Accedes a un estado de cuenta mensual, que te permite controlar tus retiros, fechas de pago, la cuota mensual, etc.

Pueden solicitarlo:

- Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con R.U.C.
- El negocio debe tener una antigüedad no menor a 1 año.
- El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que si lo tenga.
- El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 000 ó S/24 000 anuales, lo que será determinado en la evaluación.
- El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

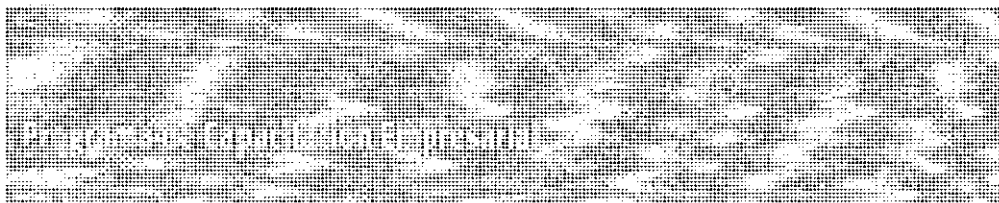
Los documentos que debes presentar son:

- Copia del Documento de Identidad de los solicitantes.
- Si tiene R.U.C, última declaración Jurada Anual – pago de Impuestos (RUS – RER-Régimen General).

- Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: declaración jurada simple, autoavalúo vigente (formato HR y PU), título COFOPRI o del Registro Predial Urbano, contratos de compra venta con anotación registral y con antigüedad máximo de 1 año, constancia de posesión emitida por la municipalidad) para montos mayores a S/.17 500)
- Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página web de Telefónica. No requiere estar cancelado.

¿Cómo funciona la Tarjeta Crédito Negocios?

La tarjeta tiene una línea de crédito que permite hacer retiros de efectivo o usarlo en establecimientos comerciales cuando lo necesites, con la flexibilidad que te permite elegir el monto de tu cuota a pagar mensualmente. Tú eliges el monto de tu cuota a pagar y en función al monto utilizado en tu tarjeta se determinará el plazo de tu crédito.



Bienvenidos

Programa de Capacitación Empresarial

BCP

En alianza con el Centro de Capacitación

MyPEs de la Universidad San Ignacio de

Loyola hemos preparado cursos libres,

diplomados y maestrías diseñados

especialmente para proporcionar de manera

práctica y efectiva las herramientas de gestión necesarias para una eficiente administración de la empresa, haciendo énfasis en el desarrollo de sus competencias gerenciales, que potencie sus conocimientos, habilidades y aptitudes para los negocios.



Cursos de Gestión Empresarial

Los Cursos de Gestión Empresarial cuentan con la ventaja de ser convalidados para el Diplomado de Gestión de Pequeñas Empresas. En estos cursos encontrarán un alto grado de practicidad que permitirá a los empresarios de la

pequeña empresa aplicar los conocimientos aprendidos de forma inmediata.

CAJA MUNICIPAL DE AREQUIPA

CRÉDITO MICROEMPRESA (MES)



Una opción de crédito otorgado a microempresarios que realizan actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

→ CRÉDITO COMERCIAL



Una opción de crédito otorgado a empresarios que realizan actividades de producción, comercio o servicios.

→ CRÉDITO CONSUMO



Una opción de crédito otorgado para personas dependientes para atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

→ CRÉDITO HIPOTECARIO



viviendas.

Una opción de crédito otorgado para la adquisición, construcción, remodelación, ampliación y mejoramiento e

CREDITO MICROEMPRESA (MES)

La CMAC Arequipa otorga créditos a las personas y empresas de su ámbito de cobertura. A lo largo de los años hemos mantenido un sostenido crecimiento. El apoyo crediticio a las MyPEs es una de nuestras principales preocupaciones. Es muy importante que recuerde que nuestra institución no cobra mantenimiento, portes, flat, comisiones, seguros u otros costos. Consulte los requisitos, documentación, garantías exigidas y otros detalles de nuestros programas crediticios.

- Crédito MicroMyPE Sin Aval
- Crédito Ganadero
- Crédito Local Comercial
- Crédito para Capital de trabajo
- Crédito para activo fijo de maquinaria y equipo
- Crédito MicroMyPEs Puntualito
- Crédito Agropecuario
- Crédito Cosechando
- Crédito Caja Construye
- Producto Movigas
- Producto: "FINANCIANDO Compras a MYPERÚ"

NUEVA VISIÓN



CRÉDITO MES

OBJETIVO:

Financiar a unidades económicas que operen como personas naturales y jurídicas, que tengan como principal fuente generadora de ingresos cualquier actividad de producción, comercio o servicios.

CARACTERÍSTICAS:

- Financia en nuevos soles o dólares.
- Montos en soles desde S/. 500,00
- Montos en dólares desde US\$ 1 000,00

- Plazos de crédito desde 3 hasta 18 meses para Capital de Trabajo, con periodos de gracia de hasta 45 días.
- Plazos de crédito desde 3 hasta 48 meses para Activo Fijo, con periodo de gracia de hasta 90 días.
- Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realices mensualmente.
- Créditos hasta **\$/45 000** ó **US\$ 12 000** a sola firma, sin necesidad de garantías.
- Tu préstamo lo obtienes en 24 horas.
- Atención personalizada adaptándonos a tus necesidades y las de tu negocio.
- Asesoría permanente.
- Cobertura de Seguro de Desgravamen.
- Atractivas tasas de Interés.
- Formas de pago: diarias, semanal, bimensual, mensual, bimestral, trimestral o de acuerdo a flujo de caja.
- Acceso diferentes productos de la EDPYME: Créditos Paralelos, Crédito Escolar, Campaña día de la madre, Campaña Navideña, Campaña Fiestas Patrias.

REQUISITOS:

- Tener experiencia mínima de 6 meses en la actividad que trabaja.

- Tener negocio fijo dedicado al comercio, producción o servicios.
- No tener obligaciones morosas en el sistema financiero y comercial.

DOCUMENTACIÓN:

- Documento de identidad del solicitante, cónyuge o conviviente.
- Título de propiedad, autoavalúo, constancia de posesión.
- Contrato de alquiler en caso de residir en vivienda alquilada.
- Recibos de agua, luz y teléfono.
- Documentos del negocio.

AVAL (DE REQUERIRSE):

- Documento de identidad del aval y cónyuge o conviviente.
- Título de propiedad, autoavalúo, constancia de posesión.
- Recibos de agua, luz y teléfono.

CRÉDITO CONSUMO

CARACTERÍSTICAS:

- Financia en nuevos soles o dólares.

- Montos en soles desde S/. 500,00
- Montos en dólares desde US\$ 1 000,00
- Plazos de crédito hasta 36 meses para Libre Disponibilidad.
- Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realices mensualmente.
- Créditos hasta **S/.45 000** o **US\$ 12 000** a sola firma, sin necesidad de garantías.
 - Tu préstamo lo obtienes en 24 horas.
 - Asesoría Permanente.
 - Cobertura de Seguro de Desgravamen.
 - Atractivas tasas de Interés.
 - Formas de pago: diarias, semanal, bimensual, mensual, bimestral, trimestral o de acuerdo a flujo de caja.

FINALIDAD:

- Su finalidad es la atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

REQUISITOS:

1. Laborar seis meses en forma continua en una misma empresa con antigüedad de funcionamiento no menor a 2 años o haber ejercido como trabajador independiente durante los últimos 12 meses anteriores a la solicitud.
2. Tener mayoría de edad.
3. No tener obligaciones morosas pendientes en el sistema Financiero o comercial.

DOCUMENTACIÓN (SOLICITANTE):

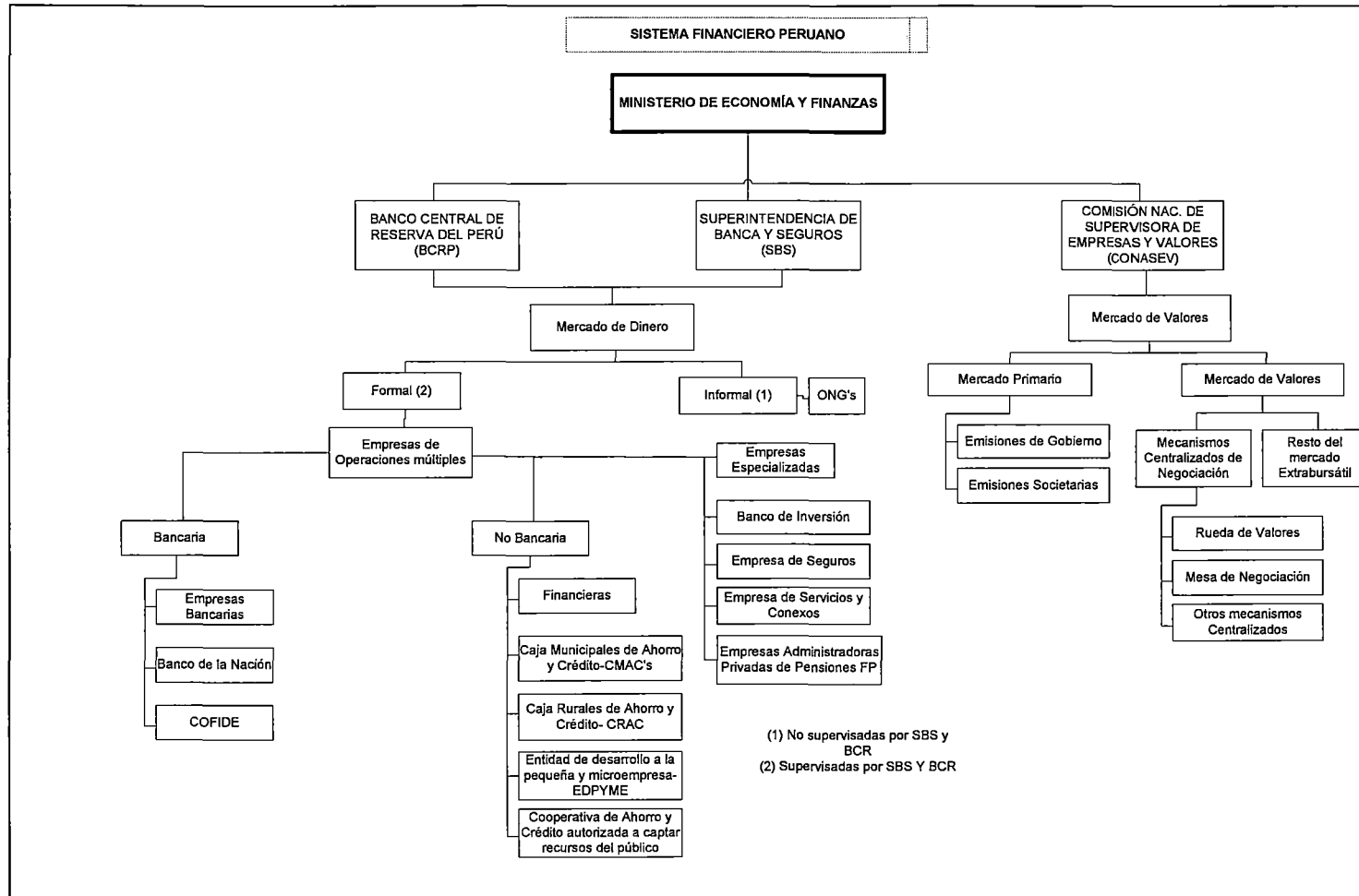
- Fotocopia del documento de identidad del solicitante y cónyuge.
- Boleta de pago correspondiente a los últimos dos meses.
- Los tres últimos formularios de pago de impuestos por honorarios profesionales o copia de la última Declaración Jurada de impuestos a la Renta o copia de los 3 últimos meses de los recibos emitidos.
- Título de propiedad, autoavalúo o certificado de posesión o su equivalente o contrato de alquiler si es el caso.
- Recibos de agua o luz o teléfono.

AVAL (DE REQUERIRSE):

- Fotocopias de los documentos de identidad del aval y cónyuge.

- Título de propiedad y/o autoavalúo.
- Documentos que sustenten ingresos.
- Recibos de agua, luz o teléfono.

ANEXO Nº 02



Anexo nº 03 Modelo de encuesta

Estimado emprendedor:

Le agradecemos su colaboración para el desarrollo de la investigación, respecto de la incidencia de la oferta financiera para la MyPE

1. Antigüedad de su negocio:
a) Emprendimiento nuevo () b) Menos de seis meses ()
c) Seis meses o más ()
2. ¿ Tiene experiencia previa en su actividad empresarial o rubro del negocio?
a) Sí () b) No ()
3. ¿ Cuenta con capital de trabajo propio para su negocio?
a) Sí () b) No ()
4. ¿ Qué utilidad le daría a un crédito para capital de trabajo?
a) Aumento de capital () b) Incrementar inventario ()
c) Para campaña () d) Variar la mercadería ()
5. ¿ Por qué no obtuvo crédito para capital de trabajo?
a) Exigentes requisitos () b) No lo necesita ()
c) Trámite demoroso ()
6. ¿ Te ofrecieron servicio complementario para el negocio?
a) Sí () b) No ()
7. ¿ La tasa te permite competitividad para tu negocio?
a) Sí () b) No ()
8. ¿ Los créditos del mercado son oportunos para tu idea de negocio?
a) Sí () b) No ()
9. ¿ Cree que los créditos impulsan la actividad de nuevos negocios?
a) Sí () b) No ()
10. ¿ Cómo debería estar diseñado un crédito para nuevos negocios?
a) Tasa de interés baja ()
b) Que se valore experiencia e innovación del negocio ()
c) Sin Aval hipotecario ()
d) Entrega rápida del crédito ()