

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA

NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS IDEAS



ESCUELA DE POSGRADO

“DR. LUIS CLAUDIO CERVANTES LIÑÁN”

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS

TESIS:

**LA ELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONALES Y LA
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS PERUANAS.**

Autor:

VLADIMIR ESTUARDO URIARTE LOZADA

Asesorado por:

Dr. Fernando A. Hurtado Ganoza

**Para optar el grado académico de Maestro en Ejecutiva en
Administración de Negocios**

LIMA – PERÚ

2020

DEDICATORIAS:

A mi amada esposa María Elena por alentarme en todo momento, por su confianza, por su gran amor y por brindarme el tiempo necesario para mi desarrollo profesional. A mi madre, a mis hermanos y a cada uno de mis familiares por demostrarme su apoyo, cariño y bondad en todo momento. A mis amigos, a los compañeros de estudios y de labores, y a todas aquellas personas que, de alguna manera, me ayudaron y fortalecieron mi perseverancia para culminar mi Maestría.

AGRADECIMIENTOS:

Mi agradecimiento eterno a la Universidad y a la Escuela de Posgrado que, en cada oportunidad, me brindaron nuevos y mejores conocimientos y experiencias académicas y profesionales. A cada uno de los catedráticos que, con gran vocación, lograron motivarme a avanzar cada ciclo académico y cada peldaño profesional. A mis amigos, compañeros de estudios y de labores, con ellos aprendí y compartí momentos y vivencias que recordaré por siempre.

CARÁTULA

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

INDICE

RESUMEN	6
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPITULO 1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	11
1.1. MARCO HISTÓRICO.....	11
1.2. MARCO TEÓRICO	13
1.3. INVESTIGACIONES	47
1.4. MARCO CONCEPTUAL.....	54
CAPITULO 2. PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES	58
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	58
2.1.1. Descripción de la realidad problemática	58
2.1.2. Antecedentes de la Investigación	60
2.1.3. Definición del problema	64
2.1.3.1. Problema General.....	64
2.1.3.2. Problemas Específicos.....	64
2.2. FINALIDAD Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	65
2.2.1. Finalidad	65
2.2.2. Objetivo general y específicos.....	66
2.2.2.1. Objetivo General	66
2.2.2.2. Objetivos Específicos	66
2.2.3. Delimitación del estudio.....	67
2.2.4. Justificación e importancia del estudio.....	68
2.3. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	70
2.3.1. Supuestos Teóricos	70
2.3.2. Hipótesis Principal y específicas.....	71
2.3.2.1. Hipótesis Principal.....	71
2.3.2.2. Hipótesis Específicas	71
2.3.3. Variables e indicadores	72
2.3.4. Definición Operacional de Variables.	73
CAPITULO 3. MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS.....	74
3.1. POBLACIÓN Y MUESTRA.	74
3.2. TIPO, NIVEL, MÉTODO Y DISEÑO UTILIZADOS EN EL ESTUDIO.....	80
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	81
3.4. PROCESAMIENTO DE DATOS.	81
CAPITULO 4. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	84
4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	84

4.2.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	106
4.3.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	113
CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		126
5.1.	CONCLUSIONES	126
5.2.	RECOMENDACIONES	127
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		128
ANEXOS		131
A.	MATRIZ DE COHERENCIA	131
B.	FICHA DE REPORTE DE DATOS (V.2): INSTRUMENTOS DE PAGO POR TRANSACCIÓN	132
C.	FICHA DE REPORTE DE DATOS (V.1): GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR POR OPERACIÓN	133
D.	GRÁFICO ACTUALIZADO: INCERTIDUMBRE EN EL MOMENTO DE ENTREGA Y DE PAGO	134
E.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE EMPRESAS EN COMERCIO EXTERIOR	135
F.	GRÁFICO ACTUALIZADO: SEGURIDAD EN INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONALES	136
G.	GRÁFICO ACTUALIZADO: PAGOS RECIBIDOS DEL EXTERIOR PARA MIPYMES	137
H.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE EMPRESAS EN OPERACIONES DE EXPORTACIÓN	138
I.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN MERCADOS DE DESTINO	139
J.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE PRINCIPALIDAD DE MERCADOS DE DESTINO	140
K.	GRÁFICO ACTUALIZADO: PAGOS EMITIDOS AL EXTERIOR POR MIPYMES.....	141
L.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE EMPRESAS EN OPERACIONES DE IMPORTACIÓN.....	142
M.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN MERCADOS DE ORIGEN	143
N.	GRÁFICO ACTUALIZADO: NIVEL DE PRINCIPALIDAD DE MERCADOS DE ORIGEN	144

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Participación en Exportaciones por estrato empresarial	16
Ilustración 2 Número de trabajadores por estrato empresarial	21
Ilustración 3 Ventas anuales por estrato empresarial	22
Ilustración 4 Participación en Sistema Financiero por estrato empresarial	23
Ilustración 5 La SBS y la clasificación de créditos según el tipo de empresa	25
Ilustración 6 Principales Medios de pago y garantías bancarias internacionales	26
Ilustración 7 Características de la Transferencia internacional	31
Ilustración 8 Características de la Cobranza documentaria	35
Ilustración 9 Características de la Carta de Crédito	40
Ilustración 10 Ventajas de la Carta de Crédito sobre la Garantía	43
Ilustración 11 Exportaciones: costo relativo de instrumentos de pago	44
Ilustración 12 Importaciones: costo relativo de instrumentos de pago	45
Ilustración 13 Exportaciones: uso de medios de pago internacionales en el mundo	46
Ilustración 14 Importaciones: uso de medios de pago internacionales en el mundo	47
Ilustración 15 Diagrama de riesgo entre el momento de pago y de entrega	59
Ilustración 16 Participación de las empresas bancarias en Créditos Comercio Exterior	68
Ilustración 17 Empresas exportadoras por estrato empresarial	74
Ilustración 18 Empresas importadoras por estrato empresarial	75
Ilustración 19 Empresas que canalizaron operaciones de comercio exterior	77
Ilustración 20 Transacciones bancarias con instrumentos de pago internacionales	78

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones: coeficiente de confiabilidad del instrumento	83
Tabla 2 Importaciones: coeficiente de confiabilidad del instrumento	83
Tabla 3 Elección de cobro con Transferencia internacional (% anual)	84
Tabla 4 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Transferencia (% anual)	86
Tabla 5 Elección de cobro con Cobranza de Exportación (% anual)	88
Tabla 6 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Cobranza (% anual)	89
Tabla 7 Elección de cobro con Carta de Crédito de Exportación (% anual)	91
Tabla 8 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Carta de Crédito (% anual)	93
Tabla 9 Elección de pago con Transferencia internacional (% anual)	95
Tabla 10 Elección de pago no frecuente (atípico) con Transferencia (% anual)	97
Tabla 11 Elección de pago con Cobranza de Importación (% anual)	99
Tabla 12 Elección de pago no frecuente (atípico) con Cobranza (% anual)	100
Tabla 13 Elección de pago con Carta de Crédito de Importación (% anual)	102
Tabla 14 Elección de pago no frecuente (atípico) con Carta de Crédito (% anual)	104

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo establecer la relación de la elección de instrumentos de pago internacionales con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

En lo que se refiere al aspecto metodológico del presente trabajo, el tipo de investigación fue el descriptivo y el nivel aplicado.

La población estuvo compuesta por 29,748 micro, pequeñas y medianas empresas peruanas que realizaron operaciones de exportación o de importación.

La muestra utilizada fue de 9,433 micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o importadoras, todas clientes de una entidad bancaria del sistema financiero peruano, considerando en el análisis de sus operaciones cinco ítems centrales, aplicando el instrumento de medición en escalas ordinales y de intervalo.

Se procedió con el análisis de los resultados, luego se efectuó la contrastación de hipótesis, utilizando una prueba conocida en estadística como coeficiente de correlación de Spearman (ρ), considerando que las variables de este estudio son cualitativas.

En conclusión, se logró establecer que, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero peruano, la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas se relaciona

significativamente y de manera positiva con la elección de los instrumentos de pago internacionales.

Palabras Clave: Instrumentos de pago internacionales, Gestión de comercio exterior, Internacionalización de empresas, Medios de pago internacionales, Instrumentos bancarios en comercio exterior.

ABSTRACT

The objective of this research was to establish the relationship between the choice of international payment instruments and the management of foreign trade in micro, small and medium-sized Peruvian companies, by channeling their operations in a banking entity of the Peruvian financial system.

Regarding the methodological aspect of the present work, the type of research was descriptive, and the level was applied.

The population was composed of 29,748 micro, small and medium Peruvian companies that carried out export or import operations.

The sample used was 9,433 exporting or importing micro, small and medium companies, all clients of a banking entity of the Peruvian financial system, considering in the analysis of their operations five central items, applying the measuring instrument on ordinal and interval scales.

The results were analyzed, then the hypothesis testing was performed, using a test in statistics known as Spearman's correlation coefficient (ρ), considering that the variables of this study are qualitative.

In conclusion, it was established that, by channeling its operations in a banking entity of the Peruvian financial system, the management of foreign trade in micro, small and medium enterprises is significantly and positively related to the choice of international payment instruments.

Keywords: International payment instruments, Foreign trade management, Cross border business, International payment methods, Banking instruments in foreign trade.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la automatización de los procesos y la internacionalización de los negocios ha obligado a las empresas a buscar fórmulas para ser cada vez más competitivas que sus similares, lograr alcanzar y posicionarse en nuevos mercados, mantenerse actualizados en los usos y costumbres de sus nuevos clientes y adaptarse a los avances tecnológicos. También las instituciones financieras, como otras empresas, buscan simplificar y masificar el uso de sus productos, facilitando el acceso remoto a sus instrumentos de pago, favoreciendo procesos automatizados cada vez más eficaces y eficientes.

Estas tendencias son las que dan sentido a la presente investigación, que procura establecer la relación de la elección de los instrumentos de pago internacionales y la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

La estructura de este trabajo facilita la comprensión del tema investigado, de esta manera inicia con la explicación de los fundamentos teóricos, detallando sucesos históricos, el sustento teórico, investigaciones relacionadas y los conceptos o definiciones utilizados durante el estudio.

Mas adelante, en un segundo acápite, desarrolla el problema de la investigación, con la descripción de la realidad problemática, antecedentes de la investigación y planteamiento del problema, incluyendo objetivos, hipótesis, variables e indicadores de medición, y adicionando la justificación e importancia que tiene esta investigación.

Un acápite importante en este estudio es el que relata la metodología utilizada, abarcando el tipo y diseño, población y muestra, también la técnica e instrumento de recolección de datos y las técnicas de procesamiento y análisis de la información obtenida.

El principal acápite de este estudio es el desarrollo, presentación y análisis de resultados, donde se demuestran los resultados obtenidos, la contrastación de la hipótesis y la discusión de resultados.

Para finalizar este estudio, se señalan las conclusiones y se proponen recomendaciones que, a juicio del investigador, son consideradas como relevantes en todo el desarrollo de este trabajo de investigación.

CAPITULO 1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1. Marco Histórico

La permanente y continua evolución del comercio internacional demuestra los esfuerzos de cada nación para mejorar su economía y perfeccionar las condiciones de convivencia de la sociedad, yendo más allá de la reflexión, las mejoras denotan el desarrollo de instrumentos de pago internacionales que han permitido facilitar este intercambio y minimizar riesgos inherentes, tal es el caso de la Carta de Crédito que en su evolución y acción específica ha mostrado su conveniencia y ventajas.

El comercio es tan antiguo como la sociedad misma, así como también lo es el Derecho, desde los primeros títulos valores en la Edad Media, las Leyes de Rodas 400 años a.C., o por las similitudes en las cartas de crédito del antiguo Egipto con las de nuestros tiempos.

En la época feudal, debido a la actividad económica de aquel entonces, se producía un excedente económico, fruto del trabajo que no sería reinvertido en nuevas formas de producción. Esos feudos intercambiaban insumos y bienes, algunos por vía terrestre y otros por vía marítima o fluvial, cuando era posible. Este intercambio comercial era objeto de robo, pillaje o de piratería, lo que hacía aún más difícil el desenvolvimiento del comercio.

A inicios del año 1255, existía un documento llamado Carta de Cambio, denominación que viene de las actividades comerciales donde un comerciante remitía una carta a otro comerciante, sea de la misma localidad o de otra ciudad o país lejano, dándole instrucciones acerca del pago de una cantidad de dinero en compensación de alguna deuda pendiente o con la promesa de realizar una operación similar, pero en sentido inverso en contraprestación de la acreencia.

Bajo ese contexto el comercio de mercancías en lugares muy lejanos o en el exterior no estaba suficientemente garantizado, por lo que su uso estuvo restringido a casos específicos en los que pudiera haber una relación muy fluida de negocios entre dos o más casas comerciales que actuaban con frecuencia sobre la base de Cuentas Corrientes o de Cuentas de Crédito.

Algunos autores clásicos han coincidido en sus obras que las Cartas de Crédito Documentarias comenzaron a ser utilizadas a mediados del siglo XIX, e incluso su creación ha sido atribuida a los Merchant Bankers en el siglo XVII, debido a que determinaba una forma de pago y era usada como base documentaria de financiación.

A inicios de la Primera Guerra Mundial, con el progreso de la industria se incrementó la aplicación de estas Cartas de Crédito. Los Estados Unidos lideraron el uso cuando el mercado de Londres fue desplazado hacia New York, perfeccionando el uso de la Carta de Crédito y, de manera

similar, los europeos aliados utilizaron un sistema muy similar para sus intercambios internacionales manteniendo cada uno la elección de normas que regían distintamente en cada caso.

La Carta de Crédito prevista en el Código de Comercio en los artículos 557 al 562 corresponde a un instrumento conocido como la Carta de Crédito de Viajero o también conocidas en el idioma inglés como "travelers letters of credit", las cuales han ido evolucionando con el tiempo en las tarjetas de crédito (credit cards) y en los cheques de viajero (traveler checks).

Toda Carta de Crédito tiene su origen referente en un contrato de compraventa de mercancías, aunque también puede tener origen en un contrato de prestación de servicios.

En resumen, las cartas de crédito representan la promesa emitida por un banco comercial de pagar determinada suma de dinero, este pago se hará contra la presentación de documentos específicos que certifican un hecho o acto jurídico y que debe ocurrir durante un plazo previsto para hacer uso de la Carta de Crédito. Una vez vencido dicho plazo, el beneficiario no puede hacer uso del instrumento de pago bancario.

1.2. Marco Teórico

La gestión de comercio exterior en las empresas implica administrar o dirigir las operaciones de importación (compra) o de exportación (venta)

y la correspondiente contraprestación, en concordancia con los objetivos establecidos y considerando los procedimientos de cada mercado internacional.

La Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo Nro. 1053 publicado el 27 de junio de 2008, en el Título III Regímenes de Exportación, en el Capítulo I De la exportación definitiva, artículo 60mo. Exportación definitiva, determina el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo.

Dornbusch y Fisher (1994), en Macroeconomía, definen las exportaciones como la venta de bienes o servicios de residentes nacionales a extranjeros. En ese contexto, la exportación es el comercio legítimo de bienes o de servicios desde un territorio aduanero con destino a otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden contemplar cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son normalmente llevadas a cabo bajo ciertas condiciones específicas. Pueden estar sujetas a la complejidad de las diversas legislaciones y a las condiciones especiales de estas operaciones, además, pueden ocurrir toda una serie de fenómenos fiscales.

De manera similar, La Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo Nro. 1053 publicado el 27 de junio de 2008, en el Título II Regímenes de

Importación, en el Capítulo I De la importación para el consumo, artículo 49no. Importación para el consumo, determina el régimen aduanero que admite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pagar o garantizar el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, según corresponda, tanto como del pago de recargos y multas que puedan haber, y cumplir con las formalidades u otra obligación de la aduana. Toda mercancía extranjera se considerará nacionalizada cuando el levante haya sido concedido.

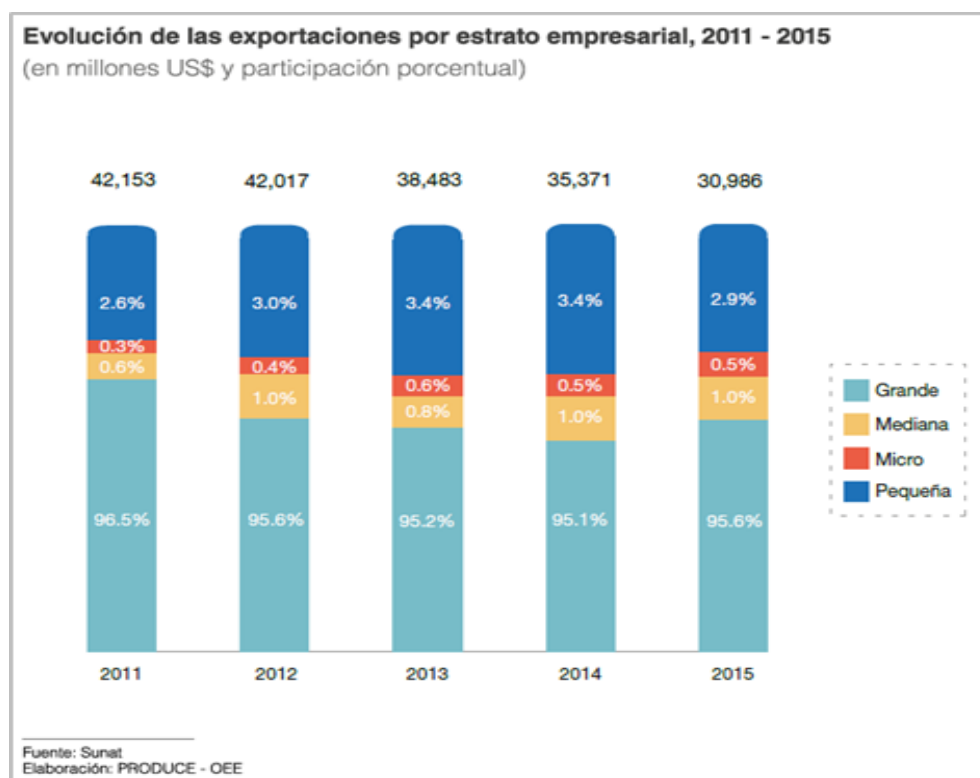
J. Calle Loarte (1990), en Sistema Económico Abierto: Una visión Macroeconómica, considera que un sistema económico precisa de mercancías producidas en el exterior, de tal forma que una parte de los ingresos generados en el interior se desvía hacia la demanda de bienes y servicios producidos en el extranjero, dando lugar a la relación denominada importaciones.

Desde ese contexto, las importaciones son el legítimo tráfico de bienes y servicios que arriban desde el exterior siendo adquiridos por un país para ser distribuidos en el interior de este. Las importaciones pueden considerar todo tipo de productos o servicios recibidos dentro de la frontera de un Estado con un propósito comercial.

PromPerú (2013), en la Guía Financiera para Empresas Exportadoras, precisa que el principal reto de las empresas exportadoras es mantener sus contactos en el extranjero mediante el fiel cumplimiento de cada uno

de los compromisos adquiridos. Para ello, se deben generar fórmulas o mecanismos que permitan afrontar cada imprevisto de manera oportuna. Si bien la contratación de un seguro permite aminorar pérdidas económicas inmediatas, no garantiza el cumplimiento del contrato comercial ni la satisfacción de la contraparte. En este sentido, y también aplica para las empresas importadoras, el concepto que debe ser considerado es la administración de los riesgos y debe comprenderse que el riesgo no está en la pérdida del bien o servicio sino en la pérdida de los contactos y del esfuerzo realizado para obtener confiabilidad.

Ilustración 1 Participación en Exportaciones por estrato empresarial



[Mipyme-en-cifras-2015 \(fuente ogeiee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2015.fuente.ogeeie.produce.gob.pe)

Es posible realizar grandes esfuerzos para participar en ferias internacionales o para contactar directamente a clientes en el exterior, pero si no hay cumplimiento en lo acordado todo recurso invertido estará

perdido. Reponer los costos de un embarque, no repara los perjuicios que se derivan del incumplimiento. Debe considerarse que muchos eventos pueden ser previstos y por consiguiente controlables. El análisis detallado de aquellos riesgos a los que estará sometida la carga permitirá preverlos, lo que repercute en un menor costo del seguro y mejora la competitividad.

M.A. Bustamante (2011), señala que el sentimiento de inseguridad y de riesgo en muchos casos persiste y continúa aun en transacciones que se realizan entre oferentes y demandantes que ya han efectuado negociaciones anteriores. En el comprador siempre existirá el deseo de recibir y revisar la mercancía antes de pagar; por el contrario, el que vende considerará conveniente recibir primero el pago de lo que vende para no correr el riesgo de que le paguen tarde o que no le paguen.

El aspecto más importante por determinar en una transacción comercial es el nivel de riesgo, y en las operaciones de comercio internacional existen diversos riesgos, tales como: el riesgo documentario para el ingreso de mercadería bajo la regulación del país importador, una incompleta o mala preparación de los documentos de embarque por parte del exportador puede retrasar el despacho o envío de la mercancía al país destino y, en ocasiones, hasta la confiscación de esta. Otro riesgo por considerar es el riesgo financiero, si la operación ha sido financiada de una forma o para un periodo específico, la variación en la tasa de interés puede ser desfavorable para el comprador o el vendedor.

También lo será el riesgo cambiario, si el exportador recibe el pago en una moneda distinta a la moneda de su país, el riesgo que pudiera ocasionar una devaluación en el tipo de cambio, puede hacer que el exportador reciba menos o que pueda caer en pérdidas.

Otro riesgo por considerar es el riesgo político, si por acción soberana del país importador el desembarque de la mercadería es rechazado, o el impedimento para que el pago de divisas que cobertura un embarque sea transferido al exterior.

Cristóbal Carle (2014), señala que el factor más relevante se sustenta en el nivel de confianza que pueda existir entre el comprador y el vendedor. En dicho supuesto (en mayor grado que en otros) el instrumento de pago bancario debe actuar como motor de equilibrio de este vínculo comercial, de tal modo que aquella operación que no le genere la confianza necesaria a cualquiera de las partes tendrá que ser sustentada por un instrumento de pago bancario que pueda ser catalogado como seguro, e independiente del costo bancario que le genere a la parte interesada.

Adicionalmente, Carle (2014) indica que hay desacierto al pensar que una situación de poca confianza solo se genera en la esfera jurídica del que ejecuta la obligación principal y aguarda la contraprestación o el pago en tiempo y forma, de la misma manera el comprador puede desconfiar de la recepción real de la mercadería en su país y actuar en

consecuencia. De estos hechos y otros muy similares se origina la necesidad de negociar el instrumento de pago bancario desde una visión bilateral, evitando caer en exigencias que pueden conllevar al fracaso anticipado de una posible transacción comercial.

En ese aspecto, señala que el vendedor asume mayor riesgo, especialmente en el supuesto en el que se acuerda el pago a plazos. Al comprador le preocupará la carga y los gastos que se verá obligado a contraer como consecuencia del instrumento de pago bancario utilizado.

De la misma forma, Carle (2014) indica que las prácticas mercantiles internacionales han demostrado que la elección del instrumento de pago toma como antecedente fundamental a dos factores, (aun cuando no son únicos), que se complementan y combinan entre sí: el nivel de confianza entre las partes y el costo del instrumento seleccionado.

En ese sentido, señala que se puede considerar, y también valorar el hecho de que el aseguramiento del cobro es directamente proporcional a un costo bancario mayor: Al disminuir el nivel de incertidumbre, garantizando el pago implica la intervención de un mecanismo financiero más caro para el pagador.

Tipificación de las empresas

Marez Ruiz y otros (2013), en Regulaciones del Patrimonio Empresarial Familiar de las MiPymes, señala que una empresa es un sistema con un

entorno delimitado en la industria en la cual se hace realidad una idea, de forma programada, brindando satisfacción a las demandas y a los deseos de sus clientes, a través de las actividades comerciales. Se requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de ejecución. Es necesaria una visión proyectada y de una fórmula y un desarrollo estratégico del negocio. Debe iniciarse con una buena definición de la misión, y el planeamiento posterior deberá estar condicionado por dicha decisión.

La Comisión de la Unión Europea (2003/361/CE) sugiere la siguiente definición de empresa: “Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular”

Entre los economistas no se ha obtenido unanimidad para establecer una definición de una empresa grande o pequeña, debido a que no se tiene un criterio único para el grado de medición del tamaño de una empresa. Los principales indicadores utilizados para tipificarla son: el capital propio, el volumen de ventas anuales, la cantidad de trabajadores, las utilidades o beneficios, entre otros. Los indicadores más utilizados para elaborar estratos empresariales suelen ser: el número de trabajadores (siempre dependiendo del sector en el que se

desarrolla la empresa, sea construcción, servicios, agropecuario, etc.) o el volumen anual de ventas.

El indicador de número de trabajadores puede determinar el tamaño de la empresa de la forma que se muestra a continuación:

- Microempresa: si tiene 10 trabajadores o menos.
- Pequeña empresa: si posee de 10 hasta 49 trabajadores.
- Mediana empresa: si considera de 50 hasta 250 trabajadores.
- Gran empresa: si tiene 250 trabajadores o más.

Ilustración 2 Número de trabajadores por estrato empresarial

Mipyme formales								
Según rango de trabajadores, 2014								
Rango de trabajadores	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Mipyme	%
[0 - 5]	1,500,779	98.8	42,166	59.1	530	20.1	1,543,475	96.9
[6 - 10]	13,344	0.9	12,464	17.5	418	15.9	26,226	1.6
[11 - 20]	3,298	0.2	9,830	13.8	684	26.0	13,812	0.9
[21 - 50]	730	0.0	4,892	6.9	480	18.2	6,102	0.4
[51 - 100]	100	0.0	1,473	2.1	332	12.6	1,905	0.1
[101 - 200]	21	0.0	369	0.5	132	5.0	522	0.0
Mayor a 201	12	0.0	119	0.2	59	2.2	190	0.0
TOTAL	1,518,284		71,313		2,635		1,592,232	
<small> Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056 Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2014 Elaboración: PRODUCE - DEMI </small>								

[Mipyme-en-cifras-2014 \(fuente ogeiee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2014.fuente.ogeeiee.produce.gob.pe)

En el Perú, considerando la Ley 30056 publicada el 2 de julio del 2007, para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el

crecimiento empresarial, en el artículo 11ro. se determinan las características de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Éstas deben estar comprendidas en alguno de los siguientes estratos o niveles empresariales, establecidas considerando su volumen de ventas anuales:

- Microempresa: si las ventas anualizadas no superan un monto límite máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: si las ventas anualizadas son superiores a 150 UIT y no superan un monto límite máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Ilustración 3 Ventas anuales por estrato empresarial

Mipyme formales			
Según rango de ventas, 2014			
Rango de ventas anuales (UIT)	Mipyme		
	Número	Part. %	Acumulado
[0 - 2]	487,936	30.6	30.6
<2 - 5]	144,828	9.1	39.7
<5 - 13]	272,627	17.1	56.9
<13 - 25]	415,903	26.1	83.0
<25 - 50]	95,108	6.0	89.0
<50 - 75]	44,911	2.8	91.8
<75 - 100]	26,659	1.7	93.5
<100 - 150]	30,312	1.9	95.4
<150 - 300]	33,401	2.1	97.5
<300 - 500]	17,143	1.1	98.5
<500 - 850]	11,466	0.7	99.3
<850 - 1700]	9,303	0.6	99.8
<1700 - 2300]	2,635	0.2	100.0
TOTAL	1,592,232	100.0	

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2014
Elaboración: PRODUCE - DEMI

[Mipyme-en-cifras-2014 \(fuente ogeiee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2014.fuente.ogeiee.produce.gob.pe/)

- Mediana empresa: si las ventas anualizadas son superiores a 1700 UIT y no superan un monto límite máximo de 2300 UIT.
- Cualquier incremento en el monto límite máximo de ventas anualizadas que se ha señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser redefinido por decreto supremo que será refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de Producción cada dos (2) años. (Ley 30056, art.11)
- Por lo anterior, adicionalmente, se puede inferir que las Grandes Empresas estarán definidas por aquellas empresas que puedan demostrar ventas anuales superiores a 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Ilustración 4 Participación en Sistema Financiero por estrato empresarial

Participación de empresas formales en el sistema financiero al 2014			
Tamaño según ley 30056	N° Empresas en el SF	N° Empresas registradas en SUNAT	% Participación en el SF
Microempresa	63,287	1,518,284	4,2%
Pequeña	31,339	71,313	43,9%
Mediana	1,819	2,635	69,0%
Total de Mipyme	96,445	1,592,232	6,1%
Gran	7,116	8,388	84,8%
Total	103,561	1,600,620	6,5%

Fuente: Reporte Crédito de Deudores a diciembre 2014 SBS
Elaboración: PRODUCE - DEMI

[Mipyme-en-cifras-2014 \(fuente ogeee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2014/fuente-ogeee-produce.gob.pe)

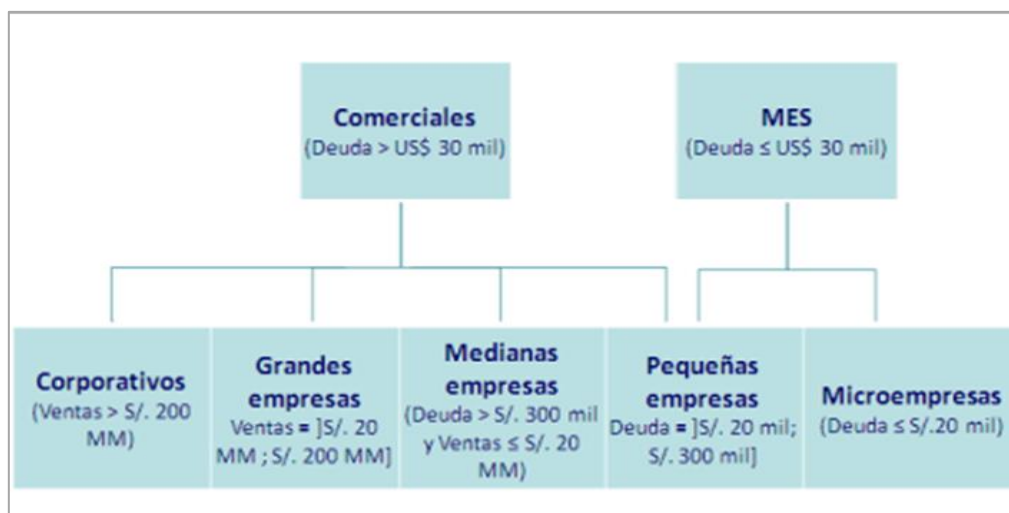
De modo alternativo, la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones en la Resolución

Nro. 11356-2008, publicada el 19 de noviembre de 2008, Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones, que aplica a las empresas de operaciones múltiples (en esta investigación, específicamente a las empresas bancarias o también denominada banca múltiple) comprendidas en el literal A del artículo 16to. de la Ley General, considera clasificar los créditos otorgados según el tipo de empresa de la siguiente manera:

- **Créditos a Microempresas:** Son aquellos créditos que se destinan al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, que se otorgan a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total no es mayor a S/ 20 mil en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses.
- **Créditos a Pequeñas Empresas:** Son aquellos créditos que se destinan al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, que se otorgan a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total es mayor a S/ 20 mil, pero no supera los S/ 300 mil en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses.
- **Créditos a Medianas Empresas:** Son aquellos créditos que se otorgan a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total mayor a S/ 300 mil en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses y cuyas características no corresponden para ser tipificados como créditos a grandes empresas.
- **Créditos a Grandes Empresas:** Son aquellos créditos que se otorgan a personas jurídicas que sustentan ventas anuales superiores a S/ 20

millones, pero no superan los S/ 200 millones en los últimos dos (2) años, en concordancia con los estados financieros más recientes del deudor.

Ilustración 5 La SBS y la clasificación de créditos según el tipo de empresa



<http://www.sbs.gob.pe/noticias/noticia/sbs-publica-mayor-informacion-sobre-el-coste-de-los-creditos/id/290>

Instrumentos de pago internacionales

La Escuela Nacional de Aduanas - ENA (2001), en Operativa de Comercio Exterior, señala que en el comercio internacional se genera tanto la necesidad de realizar pagos a distancia y, de manera recíproca, la necesidad de efectuar cobros a distancia entre comerciantes ubicados en diferentes países, así como la necesidad de realizar operaciones cambiarias, es decir efectuar el correspondiente cambio de la moneda extranjera a moneda local.

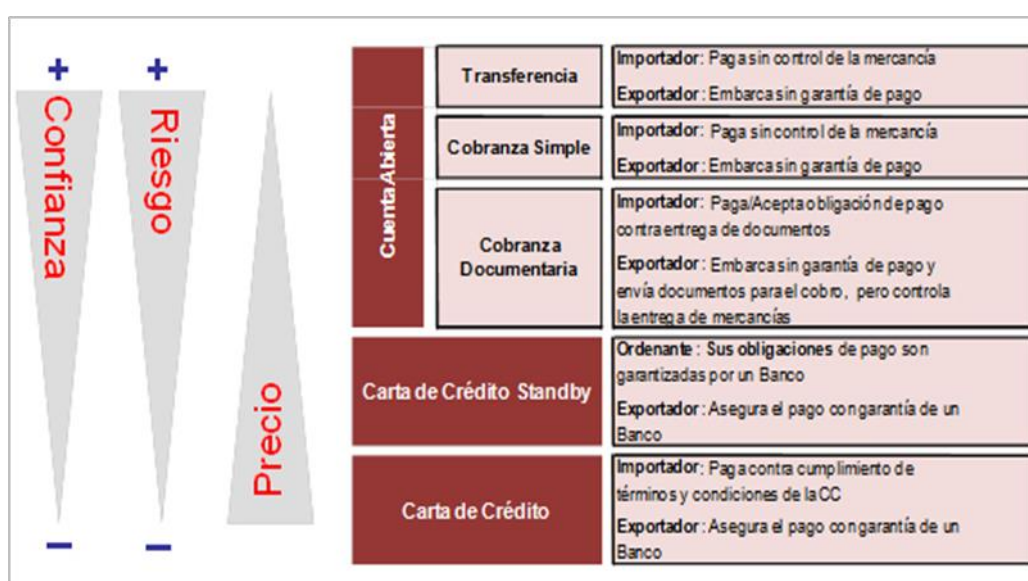
En la literatura comercial y bancaria se puede encontrar indistintamente la denominación Medio de Pago Bancario Internacional, Método de Pago Bancario Internacional o, también, Instrumento de Pago Bancario

Internacional para hacer referencia a la intermediación que ejercen los Bancos en la gestión del cobro como facultad del exportador o del pago como obligación del importador.

Los pagos o cobros en los contratos de compraventa Internacional se materializan con documentos de embarque presentados a través de Bancos, básicamente con los siguientes instrumentos:

- Los Bancos intermedian o intervienen para el pago o el cobro de las Cartas de Crédito o Créditos Documentarios, instrucción de pago generada por un Importador a favor de un Exportador, de cumplir este último con la gestión de cobro.
- Los Bancos intermedian o intervienen para el cobro o el pago de Documentos en Cobranza o Cobranzas Documentarias, instrucción de cobro originada por un Exportador que se destina a un Importador, en el trámite de la gestión de pago.

Ilustración 6 Principales Medios de pago y garantías bancarias internacionales



<https://es.portal.santandertrade.com/ressources/images/mexique/intro-medios-de-pago.jpg>

Marcuse, Robert (2014), en Operaciones Bancarias Internacionales, menciona que la intermediación bancaria mantiene independencia del contrato de compraventa internacional debido a que los Bancos sólo operan con la documentación de embarque (que puede incluir: factura comercial, documento de transporte, lista de empaque, certificados, etc.), sin que asuman responsabilidad alguna por la originalidad de la documentación a ser presentada. Se entiende que quien vende ya ha determinado si va a cobrar lo exportado al amparo de una carta de crédito o si lo hará utilizando el servicio de cobranza documentaria.

En teoría, existe la premisa que se utiliza más la Cobranza documentaria (gestión iniciada por el exportador) que la Carta de Crédito (gestión iniciada por el importador) debido al menor costo y aun cuando hay mayor riesgo de impago en la primera, también existe mayor grado de confianza entre el Comprador y el Vendedor en la primera que en la segunda. De no existir absoluta confianza entre las partes contratantes, se debe preferir el uso de la Carta de Crédito. Tanto las instrucciones de pagar como las instrucciones de cobrar pueden ser simples y documentarias. En las simples no se exige la presentación de documentación comercial de ninguna naturaleza, mientras que en las documentarias se exige la presentación de la documentación de embarque o comercial, lo que va a significar un costo operativo mayor debido a que los Bancos deberán entregarlos en conformidad con las instrucciones que recibieron.

Las prácticas y usos internacionales de los medios de pago bancarios se han estandarizado mediante un conjunto de normas flexibles recopiladas y elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, qué teniendo en cuenta que no son de cumplimiento obligatorio, se aplican, pues estas normas tienen base en la experiencia de los bancos comerciales y de las empresas exportadoras e importadoras. (ENA, 2001, p.23)

De manera adicional a los instrumentos de pago internacional, los bancos comerciales ofrecen a las empresas exportadoras o importadoras otros instrumentos que cumplen la función de respaldo a la operación de comercio exterior, en situaciones de contingencia, denominados garantías bancarias internacionales. Es importante señalar que estos instrumentos de respaldo sólo pueden ser reclamados cuando se haya incumplido con alguno de los términos del contrato subyacente.

Los instrumentos de pago bancario internacionales de uso más frecuente en comercio exterior, por iniciativa del importador o del exportador y debido al mejor desenvolvimiento y agilidad bancaria, son tres: las Transferencias internacionales, los documentos en Cobranza o Cobranzas documentarias y las Cartas de Crédito o Créditos documentarios.

Transferencia internacional

La Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil – CNUDMI (1994), en la Ley Modelo sobre Transferencias Internacionales de Crédito, precisa que por "transferencia" se entenderá la serie de operaciones que empieza con una instrucción de pago de un iniciador hechas con la finalidad de poner una cantidad de dinero a disposición de un beneficiario. Este término va a comprender toda instrucción de pago emitida por el banco del iniciador o por cualquier banco intermediario que tenga como destino el cumplimiento de la instrucción de pago del iniciador.

Se deberá entender por "orden de pago" las instrucciones simples y puras dadas, en cualquier formato, por un expedidor a un banco receptor con la finalidad de que ponga a disposición de un beneficiario una suma determinada o determinable de fondos si:

- i) El banco receptor ha de ser reembolsado debitando una cuenta del expedidor, o recibiendo de otra manera el pago del expedidor, y
- ii) Las instrucciones no estipulen que el pago se deba realizar a petición del beneficiario.

Lo anterior no impedirá que una instrucción se constituya en orden de pago por el simple hecho de que en ella se indique al banco del beneficiario la retención de estos fondos hasta que el beneficiario solicite el pago, cuando éste no mantenga una cuenta o no sea cliente en dicho banco. (CNUDMI, 1994, p.2).

En Transferencias u Órdenes de Pago Internacionales (CNUDMI, 1994) se consideran los siguientes conceptos:

- Por "iniciador" se entenderá el emisor de la primera orden de pago en una transferencia de crédito;
- Por "beneficiario" se entenderá la persona designada en la orden de pago del iniciador, para recibir fondos, como resultado de la transferencia;
- Por "expedidor" se entenderá la persona que emite una orden de pago, comprendidos el iniciador y cualquier banco expedidor;
- Por "banco receptor" se entenderá el banco que recibe una orden de pago;
- Por "banco intermediario" se entenderá todo banco receptor que no sea el banco del iniciador ni el banco del beneficiario;
- Por "fondos" o "dinero" se entenderá el crédito anotado en una cuenta llevada por un banco, así como el crédito expresado en una unidad monetaria de cuenta establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados, siempre que esta ley se pueda aplicar sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o de las cláusulas del acuerdo;
- Por "autenticación" se entenderá un procedimiento, establecido por un acuerdo, para determinar si una orden de pago o la alteración o revocación de una orden de pago fue emitida por la persona indicada como expedidor;

- Por "día bancario" se entenderá la parte de un día en que el banco realiza el tipo de operación bancaria de que se trata;
- Por "período de ejecución" se entenderá el período de uno o dos días que comienza el primer día en que la orden de pago puede ser ejecutada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 11 y termina el último día en que puede ser ejecutada de conformidad con esa disposición;
- Por "ejecución", en cuanto se aplique a un banco receptor que no sea el banco del beneficiario, se entenderá la emisión de una orden de pago destinada a cumplir la orden de pago recibida por el banco receptor.

Ilustración 7 Características de la Transferencia internacional

CHARACTERISTICS OF AN OPEN ACCOUNT

Applicability

Recommended for use (a) in low-risk trading relationships or markets and (b) in competitive markets to win customers with the use of one or more appropriate trade finance techniques.

Risk

Significant risk to exporter because the buyer could default on payment obligation after shipment of the goods.

Pros

- Boosts competitiveness in the global market
- Helps establish and maintain a successful trade relationship

Cons

- Significant exposure to the risk of non-payment
- Additional costs associated with risk mitigation measures

<https://www.trade.gov/publications/pdfs/tfg2008ch5.pdf>

En la práctica, la Transferencia internacional puede ser utilizada en aquellas relaciones comerciales de alta confianza y/o en mercados de alta competencia como una forma de captar clientes, aun cuando se requiera el manejo de técnicas adecuadas de financiamiento o de garantías para la operación de comercio exterior.

Por otro lado, debe evaluar la ventaja de impulsar ser competitivo en el mercado exterior y de establecer o mantener una relación comercial exitosa. Teniendo como desventaja la elevada exposición al riesgo de pago y a posibles costos adicionales que ocasione la mitigación de riesgos.

Cobranza documentaria

La Escuela Nacional de Aduanas (2001), en Operativa de Comercio Exterior, indica que se puede definir la Cobranza documentaria como la operación bancaria, por la cual un Exportador instruye a un Banco en su localidad (Banco Remitente) para que pueda contactar y efectuar ante un Banco en el exterior o Corresponsal (Banco Cobrador) las gestiones de pago y/o de aceptación de documentos que representan un compromiso previo adquirido por el Importador (instrucciones de cobro).

Se denomina **Cobranza documentaria de Exportación** a la gestión desarrollada por el Banco Remitente para obtener el pago en el exterior

por los documentos presentados por su cliente Exportador y que sustentan un despacho de exportación.

De manera similar, se denomina **Cobranza documentaria de Importación** al trámite realizado por el Banco Cobrador para obtener el cobro por los documentos recibidos del exterior, consignados a su cliente Importador, y que sustentarán la nacionalización de la mercadería a importar.

La operación de cobranza es iniciada por el exportador y para el Banco Remitente es una cobranza documentaria de exportación, mientras que para el Banco corresponsal es una cobranza documentaria de importación.

El término "cobranza" significa la tramitación por los bancos de los documentos, de acuerdo con las instrucciones recibidas, a fin de:

- obtener el pago y/o la aceptación,
- entregar documentos contra pago y/o aceptación
- entregar los documentos según otros términos y condiciones.

El término "documentos" hace referencia a documentos financieros y/o a documentos comerciales:

- La expresión "documentos financieros" comprende las letras de cambio, pagarés, cheques, u otros instrumentos similares que se utilizan para obtener el pago.

- La expresión "documentos comerciales" comprende las facturas, documentos de transporte, documentos de título u otros documentos similares; o cualquier otro documento que no sean documentos financieros.

La expresión "cobranza simple" comprende una operación de cobro de documentos financieros que no esté acompañada de documentos comerciales.

La expresión "cobranza documentaria" comprende una operación de cobro de:

- Documentos financieros en conjunto con documentos comerciales;
- Documentos comerciales sin añadir documentos financieros.

La Cámara de Comercio Internacional - CCI (1995), en Reglas Uniformes para Cobranzas, vigentes a la fecha, considera los siguientes conceptos:

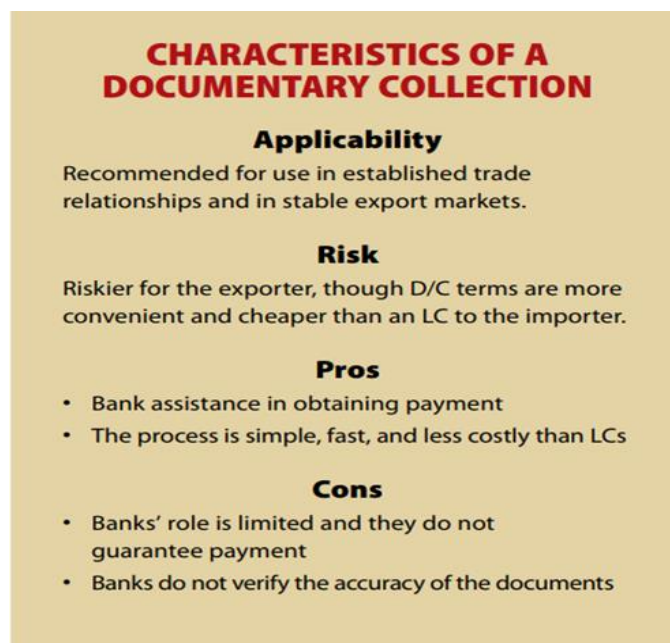
Partes que intervienen en una cobranza son:

- El "cedente" que es la parte que encomienda a un banco la tramitación de la cobranza.
- El "banco remitente" que es el banco al cual el cedente encomienda la tramitación de una cobranza.
- El "banco cobrador" que es cualquier banco, distinto del banco remitente, que interviene en la tramitación de la cobranza.
- El "banco presentador" que es el banco cobrador que efectúa la presentación al librado.

- El "librado" es la persona a quien debe efectuarse la presentación de acuerdo con la instrucción de cobro.

La Cobranza documentaria puede ser utilizada en aquellas relaciones comerciales establecidas de manera habitual, en mercados de exportación estables y para transacciones que impliquen envíos de larga travesía.

Ilustración 8 Características de la Cobranza documentaria



<https://www.trade.gov/publications/pdfs/tfq2008ch4.pdf>

Es recomendable evaluar las ventajas como obtener asistencia bancaria para obtener el pago, así también el procesamiento es rápido, simple y con menos costo. Teniendo como desventajas que el rol de los bancos es limitado y no tienen compromiso de pagar, además los bancos no validan la exactitud de la documentación presentada.

El exportador debe considerar que existe un mayor riesgo, aun cuando los términos de la Cobranza documentaria son más económicos y convenientes que los de un Crédito documentario para el importador.

Carta de Crédito o Crédito documentario

La Carta de Crédito es el instrumento de pago bancario internacional esencial por el cual un Banco se compromete a pagar a un Exportador por cuenta de un Importador dentro de un plazo previamente determinado y contra entrega de evidencia documentaria también predeterminada. Representa la forma de pago internacional más segura que puede ser utilizada a nivel mundial.

Se denomina **Carta de Crédito de Importación** a la gestión desarrollada por el Banco Emisor para la emisión de un compromiso de pago condicionado a la recepción de evidencia documentaria y que sustentará la nacionalización de la mercadería a realizar por su cliente Importador.

De manera similar, se denomina **Carta de Crédito de Exportación** al trámite realizado por el Banco Avisador o Designado para obtener el cobro en el exterior por cumplimiento del condicionante basado en evidencia documentaria presentada por su cliente Exportador.

El Importador, ordenante o comprador es el que inicia la petición a un banco emisor para que emita una carta de crédito mediante la presentación de una solicitud de apertura del crédito documentario.

El Exportador, beneficiario o vendedor es el favorecido, a quien viene destinada la carta de crédito y la recibe por intermediación de un banco avisador o notificador. (ENA, 2001, p.25)

La Cámara de Comercio Internacional - CCI (2007), en Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, considera que Crédito significa todo acuerdo o pacto, como quiera que sea denominado o descrito, que es irrevocable y por el que se constituye el compromiso firme cierto de un banco emisor para honrar una presentación conforme.

El término Honrar puede tomar los siguientes significados:

- pagar a la vista si el crédito es disponible para pago a la vista,
- contraer un compromiso de pago diferido y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para pago diferido,
- aceptar una letra de cambio (“giro”) librada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para aceptación.

En Cartas de Crédito (CCI 600, 2007) se consideran los siguientes conceptos:

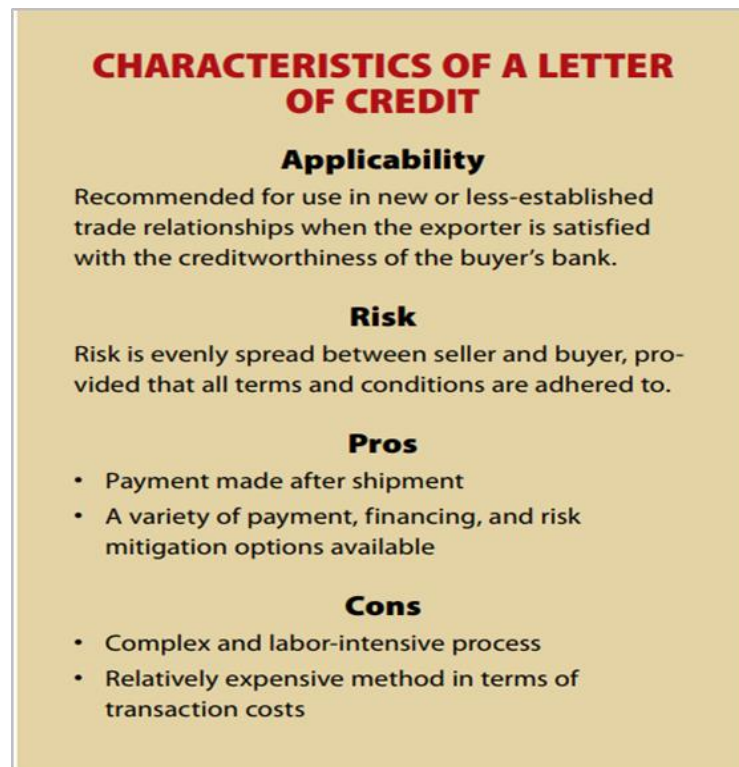
- Banco avisador significa el banco que notifica el crédito a petición del banco emisor.
- Ordenante significa la parte a petición de la que se emite el crédito.

- Día hábil bancario significa un día en el que el banco esté abierto para el desempeño de sus actividades regulares en el lugar en que deba realizarse un acto sujeto a estas reglas.
- Beneficiario significa la parte a favor de la que se emite el crédito.
- Presentación conforme significa una presentación que es conforme con los términos y condiciones del crédito, con las disposiciones aplicables de estas reglas y con la práctica bancaria internacional estándar.
- Confirmación significa un compromiso firme del banco confirmador, que se añade al del banco emisor, para honrar o negociar una presentación conforme.
- Banco confirmador significa el banco que añade su confirmación a un crédito con la autorización o a petición del banco emisor.
- Banco emisor significa el banco que emite un crédito a petición de un ordenante o por cuenta propia.
- Negociación significa la compra por el banco designado de giros (librados sobre un banco distinto del banco designado) y/o documentos al amparo de una presentación conforme, anticipando o acordando anticipar fondos al beneficiario el o antes del día hábil bancario en que el banco designado deba ser reembolsado.
- Banco designado significa el banco en el que el crédito es disponible o cualquier banco en el caso de un crédito disponible con cualquier banco.

- Presentación significa tanto la entrega al banco emisor o al banco designado de documentos al amparo de un crédito documentario, como los propios documentos entregados.
- Presentador significa un beneficiario, un banco u otra parte que efectúa una presentación.

El Crédito documentario puede ser utilizado en situaciones de alto riesgo comercial o en relaciones comerciales no habituales o en relaciones comerciales nuevas, cuando el exportador pueda establecer la buena solvencia y formalidad del banco del comprador.

Ambas partes deben evaluar las ventajas como el pago se realiza luego del despacho y que existe disponibilidad de opciones de pago, financiamiento y mitigación de riesgo. Teniendo como desventaja que el procesamiento implica minuciosidad y detalle, además de ser un método relativamente oneroso en términos de costos de transacción.



<https://www.trade.gov/publications/pdfs/tfg2008ch3.pdf>

Tanto el exportador como el importador deben considerar que están equilibrando los riesgos comerciales, salvo que se cumplan todos los términos y condiciones especificados en la carta de crédito.

Garantías internacionales

La Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente (1995), señala que se trata de promesas de pago de carácter independiente y abstracto (más conocidas en la práctica internacional como garantía independiente, carta de crédito contingente o carta de crédito standby) por el que un banco (emisor o garante) está obligado a pagar a un tercero

(beneficiario) una cantidad de dinero determinada (o determinable) a su simple reclamación, sea que esté acompañada o no de documentación.

La reclamación es efectuada cuando hay omisión en el cumplimiento de una obligación o al haber vencido una deuda contraída (garantía de pago) por parte del deudor principal. Es decir, se trata de una indemnización al beneficiario por incumplimientos del ordenante, y tiene un carácter sustitutivo del pago, como una forma de resarcimiento.

Se denomina carta de crédito **Standby emitida** a la gestión desarrollada por el banco garante/emisor para la emisión de una obligación contingente a la que se recurre en caso de incumplimiento del cliente/ordenante en la obligación contractual causal.

De manera similar, se denomina carta de crédito **Standby recibida** al trámite realizado por el banco avisador o designado para el aviso o la reclamación del importe equivalente al incumplimiento del ordenante en la obligación contractual causal.

En las garantías internacionales (CCI 758, 2010) se consideran los siguientes conceptos:

- Ordenante: es el obligado en la relación subyacente, que puede ser distinto de la parte instructora, es el responsable de indemnizar al garante.

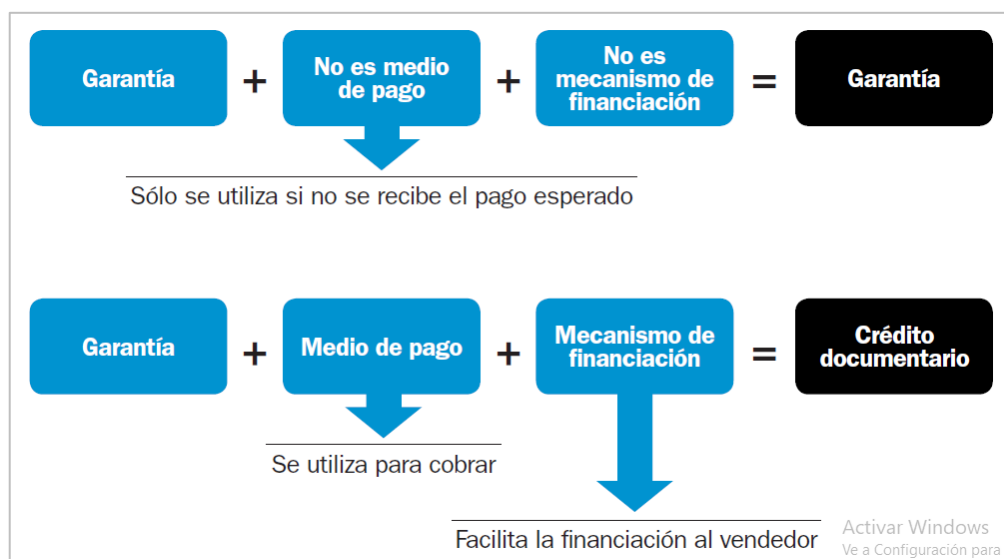
- **Garante:** la parte que emite la garantía, por cuenta del ordenante o también propia.
- **Requerimiento:** significa una demanda de pago y debe estar firmada.
- **Presentación conforme:** es la reclamación que cumple, en primer lugar, con las condiciones de la garantía, en segundo lugar, con las URDG y en tercer lugar con la práctica bancaria internacional para garantías.
- **Documento:** puede ser en papel o electrónico y no necesariamente debe ir firmado.
- **Fecha de vencimiento:** es la fecha última para presentación de un requerimiento.
- **Hecho de vencimiento:** hecho que provoca el vencimiento (inmediato o futuro) de la garantía y que se considera ocurrido (1) contra presentación del documento requerido, o (2) por ser determinable por aquellos sistemas del garante que permitan identificar abonos o adeudos en cuentas mantenidas con el garante.
- **Firma:** incluye una autenticación electrónica, una firma a mano, por facsímil, sello, símbolo o cualquier otro método mecánico de autenticación.

En el caso del **Aval de importación** se trata de una garantía internacional que aplica sobre un documento mercantil, al que se recurre en caso de incumplimiento de pago del importador o aceptante de dicho documento mercantil, logrando obtener un resarcimiento por parte del avalista.

En las garantías de carácter accesorio (o **cartas Fianza**), sólo aplicará la reclamación por lo efectivamente incumplido, siendo necesaria evidencia del incumplimiento del deudor principal, por ejemplo: la sentencia judicial que calcula el monto no cumplido por dicho deudor (CCI 524, 1994)

Debe entenderse que, en la práctica bancaria e historial crediticio, la ejecución de una garantía bancaria no elimina ni atenúa el hecho de haber incumplido con la obligación o deuda contraída por parte del ordenante o deudor principal; por lo cual, este hecho puede tener repercusiones desfavorables en la evaluación crediticia actual o futura.

Ilustración 10 Ventajas de la Carta de Crédito sobre la Garantía

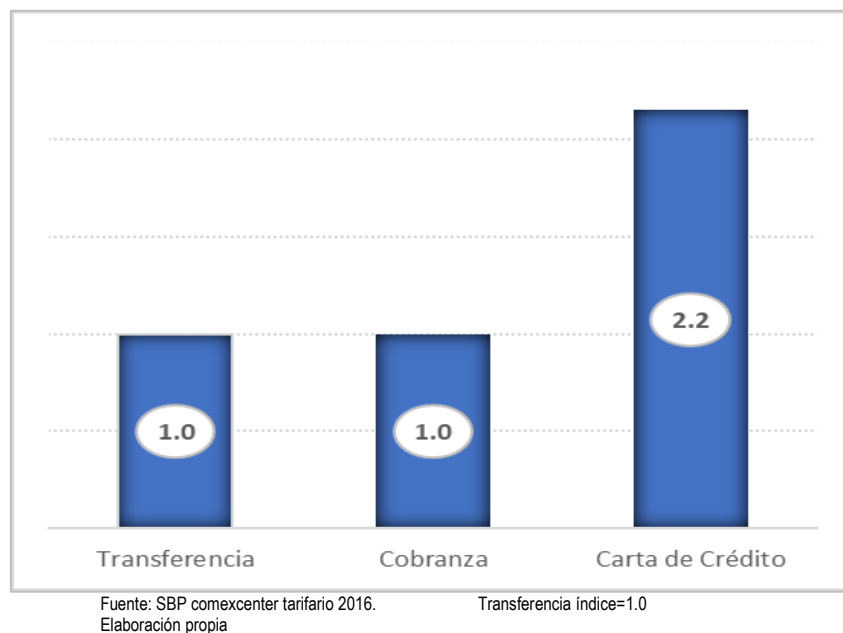


<https://issuu.com/bancosabadell/docs/la-garantia-y-el-credito-documentario>

Cristóbal Carle (2014), señala que el factor más relevante se sustenta en el nivel de confiabilidad que pueda existir entre el comprador y el vendedor. En dicho supuesto (en mayor grado que en otros) el instrumento de pago bancario debe actuar como motor de equilibrio de

este vínculo comercial, de tal modo que aquella operación que no le genere la confianza necesaria a cualquiera de las partes tendrá que ser sustentada por un instrumento de pago bancario que pueda ser catalogado como seguro, e independiente del costo bancario que le genere a la parte interesada.

Ilustración 11 Exportaciones: costo relativo de instrumentos de pago

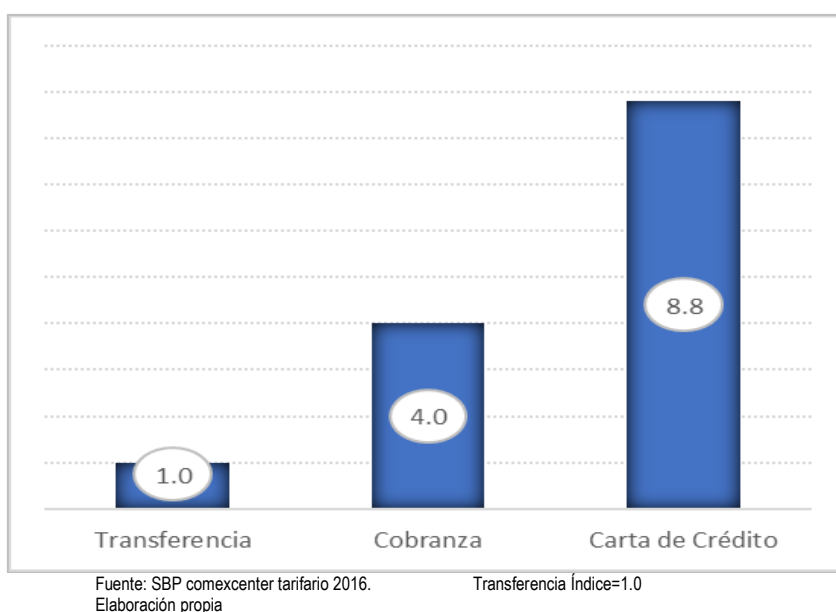


Adicionalmente, Carle (2014) indica que hay desacierto al pensar que una situación de poca confianza solo se genera en la esfera jurídica del que ejecuta la obligación principal y aguarda la contraprestación o el pago en tiempo y forma, de la misma manera el comprador puede desconfiar de la recepción real de la mercadería en su país y actuar en consecuencia. De estos hechos y otros muy similares se origina la necesidad de negociar el instrumento de pago bancario desde una visión bilateral, evitando caer en exigencias que pueden conllevar al fracaso anticipado de una posible transacción comercial.

En ese aspecto, señala que el vendedor asume mayor riesgo, especialmente en el supuesto en el que se acuerda el pago a plazos. Al comprador le preocupará la carga y los gastos que se verá obligado a contraer como consecuencia del instrumento de pago bancario utilizado.

De la misma forma, Carle (2014) indica que las prácticas mercantiles internacionales han demostrado que la elección del instrumento de pago toma como antecedente fundamental a dos factores, (aun cuando no son únicos), que se complementan y combinan entre sí: el nivel de confiabilidad entre las partes y el costo del instrumento seleccionado.

Ilustración 12 Importaciones: costo relativo de instrumentos de pago



En ese sentido, señala que se debe tomar en consideración, y al mismo tiempo valorar el hecho de que la seguridad en el cobro es directamente proporcional al incremento del coste bancario: Minimizar el grado de incertidumbre, garantizando el pago supone la intervención de un mecanismo financiero más caro para el pagador.

De acuerdo con la publicación anual de la Cámara de Comercio Internacional (ICC Global Trade and Finance Survey 2015), basada en las 482 encuestas realizadas en 112 países alrededor del mundo para medir el comportamiento del portafolio de productos para comercio internacional, los medios de pago internacionales para transacciones de exportación tuvieron la siguiente frecuencia de uso: 44.4% en Cartas de Crédito, 18.7% en Cobranzas documentarias y 14.8% en Transferencias bancarias.

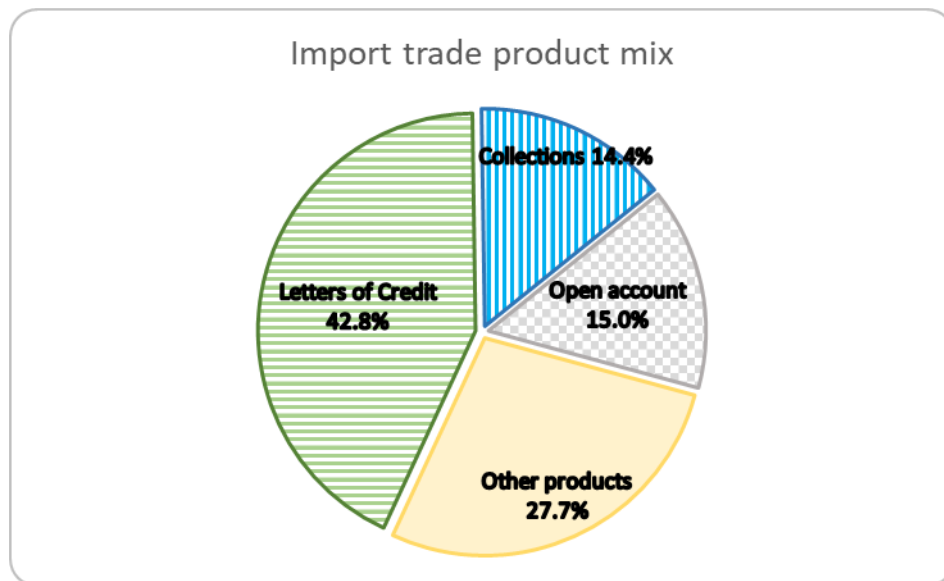
Ilustración 13 Exportaciones: uso de medios de pago internacionales en el mundo



Fuente: <https://iccwbo.org/publication/icc-global-survey-trade-finance-2015/>

Elaboración propia

De manera similar, los medios de pago internacionales para transacciones de importación tuvieron la siguiente frecuencia de uso: 42.8% en Cartas de Crédito, 14.4% en Cobranzas documentarias y 15.0% en Transferencias bancarias.



Fuente: <https://iccwbo.org/publication/icc-global-survey-trade-finance-2015/>

Elaboración propia

Con relación a esta información publicada por la ICC, en nuestro país la proporción de uso de los instrumentos de pago bancarios internacionales mencionados difiere mucho con las prácticas empresariales en el mercado internacional.

1.3. Investigaciones

Las investigaciones relacionadas a este tema son las siguientes:

- Flores Concha, Gladys Madeleine. (2014). Modelo empresarial clústeres en negocios internacionales del sector exportador MYPES de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005-2012. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Objetivo: Realizar un análisis estratégico de la situación actual de las MYPES textiles del sector confecciones, y poder plantear alternativas de alianzas estratégicas que permitan a las MYPES textiles del

sector de las confecciones de Gamarra, ser más competitivas en el ámbito nacional e internacional. Finalmente, la investigación constituye un cambio de actitud empresarial en insertarse en la nueva economía del conocimiento. Un aporte trascendental para las MYPES de Gamarra del Sector de Confecciones para la Exportación asociadas como un Clúster, alternativa que, de acuerdo con la muestra tomada en la parte estadística del presente trabajo, las MYPES estarían interesadas en practicarla para enfrentar retos más exigentes en un mercado globalizado y competitivo, contribuyendo al desarrollo y crecimiento económico del país por la generación de nuevos puestos de trabajo.

Diseño: Preexperimental de un solo grupo.

Población: 32,175 micro y pequeñas empresas del sector textil y confecciones en Lima Metropolitana.

Instrumentos: recolecciones de datos e información a través de entrevistas, encuestas, cuestionarios y focus group.

Conclusiones:

- i. Después de haber analizado el marco teórico de investigación y modelo he llegado a la conclusión que el modelo resuelve la situación de Gamarra, que genera mayor competitividad para la exportación.
- ii. La gestión administrativa representa la alternativa de generación de empleo directo a las personas que laboran en la empresa, al contar con poco personal que laboran en las empresas, así las políticas referentes a la administración de

personal son específicas para este tipo de empresa e influye significativamente en los negocios internacionales del sector exportador de confecciones textiles. En los últimos nueve años el sector textil y de confecciones ha tomado mucha importancia, por el impacto que ha tenido el incremento del PBI, así como en la generación de valor agregado a lo largo de la cadena agroindustrial del algodón.

- iii. La gestión comercial es ideal en las MYPES asociadas que, forman agrupamientos empresariales, trabajando organizadamente como factor de competitividad y dinamización industrial influyendo significativamente en los negocios internacionales.
- iv. La competitividad empresarial de los clústeres está integrada por la asociación de pequeñas empresas en Gamarra, que brindan al confeccionista una serie de beneficios como: reducción de costos, acceso al financiamiento, negociación con proveedores y clientes, compartir riesgos, entre otros beneficios, lo cual, le permite atender a tiempo pedidos esporádicos. Pero, no solo es importante la articulación entre empresas, sino, que haya también articulaciones entre asociaciones, lo que no se ha dado por la ausencia de confianza entre los diferentes gremios.
- v. Las Empresas participantes en el modelo empresarial clúster acumulan experiencia, conocimiento, para el gran desafío que significa la oportunidad de negocios y de exportación y el

diseño de nuevos productos y servicios que ofertar en el futuro.

URI: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/3865>

- Vílchez Asenjo, Pilar Greyss. (2014). La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming, en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del emporio comercial de Gamarra, Lima 2014. Tesis de Maestría. Universidad de San Martín de Porres.

Objetivo: Determinar si el Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming influye en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra , siendo estos tres instrumentos financieros importantes porque permiten a la empresa generar los recursos necesarios para mejorar de los índices de gestión, en el caso del Factoring y Confirming convierten las ventas y compras al crédito como si fueran al contado evitando así que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez y mejore la capacidad de negociación con los proveedores, en caso del Arrendamiento Financiero reduce el grado de obsolescencia de los activos fijos mejorando la capacidad de producción y tecnología. Se tuvo como antecedentes los estudios realizados por los investigadores nacionales e internacionales sobre los temas relacionados con el Confirming, Factoring y Arrendamiento financiero.

Diseño: Explicativo causal y no experimental.

Población: Total de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, conformada por 1500.

Instrumentos: recolecciones de datos e información a través de encuestas y cuestionarios.

Conclusiones:

- i. Se ha determinado que el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
- ii. El trabajo estadístico ha corroborado que la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a 151 proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
- iii. Se ha comprobado que la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
- iv. Producto de los resultados obtenidos se determina que los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y

medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

- v. Los resultados obtenidos han determinado que la aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

URI: <http://repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/1127>

- Segura De la Peña, Germán Máximo. (2014). Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana, Lima 2014. Tesis de Maestría. Universidad de San Martín de Porres.

Objetivo: Determinar la manera como las decisiones financieras podrán facilitar la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana.

Esta investigación es tipo básica. Conforme a los propósitos de la tesis, se ha utilizado el método descriptivo, explicativo, estadístico y de análisis – síntesis. El diseño aplicado ha sido el no experimental, descriptivo y explicativo. La población estuvo compuesta por 10,000 personas y la muestra por 370 personas.

El resultado más importante es que el 91% de los encuestados aceptó que las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana.

La principal conclusión de la tesis es que las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana, mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversiones y decisiones de rentabilidad y riesgo.

Diseño: No experimental, descriptivo y explicativo.

Población: Compuesta por 10,000 personas entre directivos, funcionarios, trabajadores, clientes y proveedores de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana.

Instrumentos: recolecciones de datos e información a través de encuestas y análisis documental.

Conclusiones:

- i. Las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos tomadas con la mayor información posible y en forma oportuna.
- ii. Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante alternativas de financiamiento para capital de trabajo y financiamiento para bienes de capital al costo, plazos y otras condiciones razonables.

- iii. Las decisiones de inversión facilitan la efectividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante 267 inversiones en activo corriente y activo no corriente que faciliten la mayor rentabilidad para hacer frente a los costos de las deudas.
- iv. Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante decisiones de rentabilidad sobre ventas, decisiones de rentabilidad sobre activos y decisiones de rentabilidad sobre patrimonio neto.
- v. Las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante decisiones sobre riesgo sistemático y riesgo no sistemático de modo que no afecten las inversiones de dichas entidades.

URI: <http://repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/1129>

1.4. Marco Conceptual

- Instrumentos de Pago Internacionales: son mecanismos existentes, proporcionados por el sistema financiero, para proceder al pago (o cobro) de los bienes o servicios adquiridos (o vendidos) en el exterior sin hacer uso del efectivo (billetes o monedas de curso legal).

- Transferencias: se entenderá la serie de operaciones que comienza con la orden de pago de un iniciador hechas con el propósito de poner fondos a disposición de un beneficiario. Este término comprende toda orden de pago emitida por el banco del iniciador o por cualquier banco intermediario destinada a cumplir la orden de pago del iniciador. (CNUDMI, 1994, p.1).
- Cobranza Documentaria: se puede definir como la operación, por la cual el Exportador (cedente) instruye al Banco Local (Banco Remitente) para realizar ante el Banco Corresponsal (Banco Cobrador) las gestiones de aceptación y/o pago de documentos (instrucción de cobro) que representan un compromiso de pago adquirido previamente por el Importador (librado). La operación de cobranza se origina en el exportador y para el Banco Remitente es una cobranza de exportación, mientras que para el Banco corresponsal es una cobranza de importación (ENA, 2001, p.29).
- Carta de Crédito: significa todo acuerdo, como quiera que se denomine o describa, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme. (CCI 600, 2007)
- Garantía Bancaria: instrumento de respaldo, de carácter abstracto, independiente, también denominada garantía a primer requerimiento. (CCI 758, 2010)
- Carta de Crédito Standby: Se trata del mismo instrumento que la garantía bancaria. Es una carta de crédito contingente. (CCI 590, 1998)

- Aval de Importación: Es una garantía internacional que respalda el pago de un documento mercantil aceptado.
- Carta Fianza: Se trata de una garantía de carácter accesorio. (CCI 524, 1994)
- Unidad Impositiva Tributaria (UIT): es un valor de referencia que puede ser utilizado en las normas tributarias para determinar las bases imponibles, deducciones, límites de afectación y demás aspectos de los tributos que considere conveniente el legislador.

También podrá ser utilizada para aplicar sanciones, determinar obligaciones contables, inscribirse en el registro de contribuyentes y otras obligaciones formales.

El valor de la UIT será determinado mediante Decreto Supremo, considerando los supuestos macroeconómicos. (Código Tributario, Título Preliminar, Norma XV).

- Sistema Financiero: Es el conjunto de empresas que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) para constituirse. (Ley Nro. 26702, Glosario).

Considerando la Resolución Nro. 11356-2008 de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, publicada el 19 de noviembre de 2008, Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones, que aplica a las empresas de operaciones múltiples (en esta investigación, específicamente a las empresas bancarias o también denominada banca

múltiple) comprendidas en el literal A del artículo 16to. de la Ley General, se determina la siguiente tipificación de empresas:

- Microempresa: entidad cuyo endeudamiento total en el sistema financiero es no mayor a S/ 20 mil en los últimos seis (6) meses o que puede sustentar ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Incluye las entidades microempresa en crecimiento cuyo endeudamiento total en el sistema financiero es mayor a S/ 20 mil en seis (6) meses no consecutivos por año o que puede sustentar ventas esporádicas anuales superiores a 150 UIT.

- Pequeña empresa: entidad cuyo endeudamiento total en el sistema financiero es superior a S/ 20 mil, pero no mayor a S/ 300 mil en los últimos seis (6) meses o que puede sustentar ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa: entidad que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/ 300 mil en los últimos seis (6) meses o que puede sustentar ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.
- Gran empresa: entidad que posee al menos ventas anuales mayores a S/ 20 millones, pero no mayores a S/ 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo con los estados financieros más recientes del deudor o que puede sustentar ventas anuales superiores a 2300 UIT.

CAPITULO 2. PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Planteamiento del Problema

2.1.1. Descripción de la realidad problemática.

Los instrumentos de pago bancarios internacionales, al ser elegidos de manera adecuada, tienden a mitigar la incertidumbre en la solvencia del importador en el momento de pago y a minimizar la incertidumbre en la entrega de la mercadería del exportador, y permiten la culminación oportuna de la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas.

En el comercio internacional, la distancia geográfica, el tiempo de travesía de las mercancías y los usos y costumbres comerciales de los compradores (empresas importadoras peruanas) y de sus proveedores en el exterior y, de manera similar, de los vendedores (empresas exportadoras peruanas) y de sus clientes en el exterior, pueden crear incertidumbre o riesgos de fraude, dolo, incumplimiento de contrato o de pago de la contraparte en un contrato de compraventa internacional.

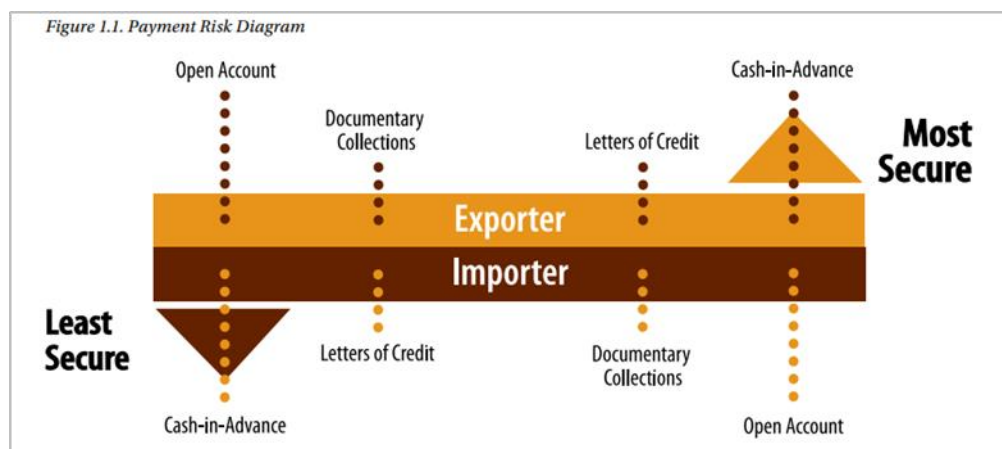
Aun cuando estos riesgos pueden ser mitigados mediante el uso de instrumentos bancarios alternativos o de contingencia, como las garantías internacionales o, también, con seguros adicionales, tomar estos productos conlleva al incremento en los costos de cada operación para las empresas exportadoras y para las empresas importadoras.

Ambas partes deben considerar que en comercio internacional existen procesos que escapan del ámbito de control de la empresa causando incertidumbre acerca del momento de pago para el exportador y al momento de entrega para el importador.

Para decirlo de otro modo, los exportadores tendrán recelo de cualquier venta hasta que reciben el pago. Por esta razón, los exportadores prefieren recibir el pago tan rápido como sea posible, y preferirán que se realice al momento del pedido o antes del despacho de exportación.

De manera similar, los importadores tendrán recelo de cualquier compra hasta que la mercadería sea recibida. Por esta razón, los importadores prefieren demorar el pago tanto como sea posible, y preferirán recibir la mercadería tan rápido como sea posible y pagarle a su proveedor una vez que la mercadería sea revendida, generando los ingresos suficientes para pagarle al exportador.

Ilustración 15 Diagrama de riesgo entre el momento de pago y de entrega



<https://www.trade.gov/publications/pdfs/tfg2008ch1.pdf>

Las empresas importadoras peruanas, considerando su tipo (tamaño o estrato) empresarial, suelen elegir un instrumento de pago bancario internacional de bajo costo y poca complejidad que les dificulta corroborar que, en el puerto de origen, el embarque haya sido despachado en la cantidad, calidad y momento oportuno.

De manera similar, las empresas exportadoras peruanas, considerando su tipo (tamaño o estrato) empresarial, suelen elegir un instrumento de pago bancario internacional de bajo costo y poca complejidad que les dificulta minimizar, en el lugar de destino, los riesgos de cobro o de impago o de liquidez por atrasos, sean involuntarios o no por la contraparte.

En general, para la culminación oportuna de la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, es la elección adecuada del instrumento de pago bancario internacional que permite minimizar el riesgo de solvencia en el momento de pago, mitigar el riesgo en la entrega de la mercadería y optimizar los costos operativos que le corresponde a cada parte.

2.1.2. Antecedentes de la Investigación

A continuación, se presentan los aspectos más relevantes del marco teórico:

Elección de instrumentos de pago bancarios internacionales:

Cristóbal Carle (2014), señala que el factor más relevante se sustenta en el nivel de confianza que pueda existir entre el comprador y el vendedor. En dicho supuesto (en mayor grado que en otros) el instrumento de pago bancario debe actuar como motor de equilibrio de este vínculo comercial, de tal modo que aquella operación que no le genere la confianza necesaria a cualquiera de las partes tendrá que ser sustentada por un instrumento de pago bancario que pueda ser catalogado como seguro, e independiente del costo bancario que le genere a la parte interesada.

Adicionalmente, Carle (2014) indica que hay desacierto al pensar que una situación de poca confianza solo se genera en la esfera jurídica del que ejecuta la obligación principal y aguarda la contraprestación o el pago en tiempo y forma, de la misma manera el comprador puede desconfiar de la recepción real de la mercadería en su país y actuar en consecuencia. De estos hechos y otros muy similares se origina la necesidad de negociar el instrumento de pago bancario desde una visión bilateral, evitando caer en exigencias que pueden conllevar al fracaso anticipado de una posible transacción comercial.

En ese aspecto, señala que el vendedor asume mayor riesgo, especialmente en el supuesto en el que se acuerda el pago a plazos. Al comprador le preocupará la carga y los gastos que se verá obligado a contraer como consecuencia del instrumento de pago bancario utilizado.

De la misma forma, Carle (2014) indica que las prácticas mercantiles internacionales han demostrado que la elección del instrumento de pago toma como antecedente fundamental a dos factores, (aun cuando no son únicos), que se complementan y combinan entre sí: el nivel de confianza entre las partes y el costo del instrumento seleccionado.

En ese sentido, señala que se puede considerar, y también valorar el hecho de que el aseguramiento del cobro es directamente proporcional a un costo bancario mayor: Al disminuir el nivel de incertidumbre, garantizando el pago implica la intervención de un mecanismo financiero más caro para el pagador.

Gestión del comercio exterior por estrato empresarial:

En el Perú, según cifras del Ministerio de la Producción (Produce), a pesar del incremento en el número de empresas a nivel acumulado, en el año 2016, solo el 0.3% de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas exportaron, esto es en menor proporción a la registrada en el año 2012, 0.4%. Un factor que se debe considerar para explicar esta reducción es la inestabilidad de los mercados externos y la participación esporádica de las micro, pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior.

Otro factor que explicaría esta reducción estaría asociada al hecho que las micro, pequeñas y medianas empresas están iniciando su actividad principalmente en sectores tales como el comercio y servicios.

También influye la posibilidad que a medida que las micro, pequeñas y medianas empresas adquieren mayor experiencia exportadora, su productividad y ventas se incrementan, logrando transformarse en empresas de mayor tamaño o estrato empresarial.

Como señala la OCDE, las micro, pequeñas y medianas empresas siempre han estado en desventaja al acceder a la financiación, debido a faltas en transparencia, en garantías, altos costos de transacción y a su débil experiencia financiera. Pero los obstáculos que enfrentan parecen haber aumentado en los últimos años.

En su encuesta global de 2016, el Banco Asiático de Desarrollo encontró que las micro, pequeñas y medianas empresas habían presentado el 44 por ciento de las solicitudes de financiamiento de comercio exterior propuestas el año anterior, pero representaron el 58 por ciento de los rechazos. Según los investigadores Marc Auboin y Alisa DiCaprio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), estos rechazos son especialmente preocupantes "dado que la financiación del comercio exterior es una de las formas más seguras de financiación, en la que menos del 1 por ciento de las transacciones entran en incumplimiento". Citando a Auboin y DiCaprio se argumenta que los prestamistas a menudo tratan las aplicaciones de financiamiento de comercio exterior de mercados en desarrollo como de alto riesgo inherente, incluso cuando sus tasas de incumplimiento son virtualmente idénticas a los otros mercados.

2.1.3. Definición del problema

2.1.3.1. Problema General

¿De qué manera la elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero?

2.1.3.2. Problemas Específicos

- 1) ¿De qué manera la elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?
- 2) ¿De qué manera la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?
- 3) ¿De qué manera la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona

con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?

2.2. Finalidad y Objetivos de la Investigación

2.2.1. Finalidad

Este trabajo de investigación tiene como finalidad la evaluación de los tres principales instrumentos de pago bancarios internacionales ofrecidos por una entidad bancaria del sistema financiero peruano, además de presentar las funcionalidades que tienden a beneficiar a los exportadores o a los importadores para optimizar la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, la elección de estos instrumentos de pago bancarios internacionales contrasta con las prácticas empresariales en el mercado internacional.

Desde la perspectiva administrativa y financiera, las empresas grandes mantienen mejores recursos y condiciones para ampliar sus mercados de destino o sus mercados de insumos que las medianas empresas o que las pequeñas empresas. Estas últimas, al lograr tener acceso a instrumentos de pago internacionales que minimicen el riesgo o la incertidumbre, podrán ampliar su horizonte y accionar en mercados lejanos, diversos y competitivos.

El objeto de la investigación es lograr una propuesta en el uso óptimo de los instrumentos de pago bancarios internacionales adecuado a la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, para afianzar su ámbito de acción comercial y minimizar los riesgos de cobro en transacciones de comercio exterior para las empresas importadoras y exportadoras en el país.

2.2.2. Objetivo general y específicos.

2.2.2.1. Objetivo General

Establecer la relación de la elección de instrumentos de pago internacionales con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.

2.2.2.2. Objetivos Específicos

- 1) Determinar la relación de la elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- 2) Establecer la relación de la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro,

pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

- 3) Determinar la relación de la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

2.2.3. Delimitación del estudio.

Esta investigación ha sido realizada considerando la tipificación (tamaño o estrato) de las empresas peruanas importadoras y exportadoras clientes de una entidad bancaria (Scotiabank Perú) del sistema financiero peruano, y sucursal de una entidad financiera internacional con sede en Canadá, que ha mantenido durante años una muy representativa y sólida participación en el mercado peruano y una gran experiencia en gestión y manejo de instrumentos de pago internacionales para operaciones de comercio exterior al cierre del último año fiscal revisado y que delimita esta investigación (año 2014).

Considerando los datos publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros (SBS) en el Perú, de las diecisiete (17) entidades bancarias (también denominada banca múltiple) que operaron en el año 2014,

cuatro (4) bancos concentraron más del 85% de los créditos directos otorgados a las empresas, y similar concentración (81.6%) también se pudo apreciar en los créditos aplicados al comercio exterior, otorgados a empresas exportadoras y a empresas importadoras.

Ilustración 16 Participación de las empresas bancarias en Créditos Comercio Exterior

Ranking de Créditos Directos				Ranking de Créditos Comercio Exterior			
Al 31 de diciembre de 2014				Al 31 de diciembre de 2014			
Banca Múltiple	Monto (millones S/)	Participación (%)	Porcentaje Acumulado	Banca Múltiple	Monto (millones S/)	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
1 B. de Crédito del Perú	46,069	36.4	36.4	1 B. Continental	4,725	30.8	30.8
2 B. Continental	30,439	24.1	60.5	2 Scotiabank Perú	3,652	23.8	54.6
3 Scotiabank Perú	21,163	16.7	77.2	3 B. de Crédito del Perú	2,805	18.3	72.9
4 Interbank	10,479	8.3	85.5	4 Interbank	1,339	8.7	81.6
5 B. Interamericano de Finanza	4,821	3.8	89.3	5 Citibank	805	5.3	86.9
6 Mibanco	3,614	2.9	92.2	6 B. Interamericano de Finanza	763	5.0	91.9
7 B. Financiero	3,509	2.8	95.0	7 B. Financiero	623	4.1	95.9
8 B. Santander Perú.	2,439	1.9	96.9	8 B. GNB	300	2.0	97.9
9 Citibank	2,070	1.6	98.5	9 B. Santander Perú.	233	1.5	99.4
10 B. GNB	1,409	1.1	99.6	10 B. de Comercio	95	0.6	100.0
11 B. de Comercio	341	0.3	99.9	11 B. ICBC	-	-	-
12 B. ICBC	106	0.1	100.0	12 Mibanco	-	-	-
13 B. Ripley	0	0.0	-	13 B. Ripley	-	-	-
14 B. Falabella Perú	0	0.0	-	14 B. Falabella Perú	-	-	-
15 B. Azteca Perú	-	-	-	15 B. Azteca Perú	-	-	-
16 Deutsche Bank Perú	-	-	-	16 Deutsche Bank Perú	-	-	-
17 B. Cencosud	-	-	-	17 B. Cencosud	-	-	-

Fuente: SBS, no incluye créditos hipotecarios ni créditos de consumo.
Elaboración propia

Fuente: SBS "Estructura de créditos directos según tipo y modalidad por Empresa Bancaria"
Elaboración propia

Cabe indicar que las entidades bancarias otorgan cada crédito al comercio exterior vinculándolo a cada operación de exportación o de importación que realizan las empresas, de manera que la recepción de fondos del exterior sea aplicada al crédito de exportación y, en el crédito de importación, el desembolso sea destinado al proveedor en el exterior.

2.2.4. Justificación e importancia del estudio.

Esta investigación explica el uso óptimo de los instrumentos de pago bancarios internacionales adecuado a la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas, como una forma de afianzar el ámbito de acción comercial y minimizar los riesgos de cobro y de

entrega en transacciones de comercio exterior para las empresas exportadoras e importadoras en el país.

En la actualidad, para incursionar en negocios internacionales, las empresas exportadoras deben invertir tiempo y recursos adicionales en investigación y conocimiento de la contraparte, de la industria, del mercado, del entorno político-económico, del país de destino, etc., los riesgos que pueden llegar a asumir las micro, pequeñas y medianas empresas que participan en el comercio exterior son variados y, en muchos casos, estos riesgos pueden ser minimizados con el uso de instrumentos de pago internacionales que permiten al exportador mantener el control del cobro de las ventas al exterior o, para el caso de las empresas importadoras, mantener el control en la recepción de la mercadería en el momento y en la forma pactadas.

Esta investigación ha puesto énfasis en la frecuencia de uso del instrumento de pago bancario internacional en una entidad bancaria del sistema financiero peruano y la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas exportadoras e importadoras, clientes de dicha entidad bancaria en el año 2014, y se ha determinado que, en promedio, esta elección contrasta con las prácticas empresariales en el mercado internacional.

2.3. Hipótesis y Variables

2.3.1. Supuestos Teóricos

Pérez Caldentey y Titelman (2018) señalan que los instrumentos financieros que los bancos han utilizado para atender a las pymes de la región han sido diseñados de manera temporal y estática, en otras palabras, no han considerado la dinámica necesaria para que estos instrumentos puedan responder o puedan ser adaptados a las necesidades cambiantes de financiamiento de los diferentes estratos empresariales a lo largo del tiempo.

Asimismo, sobre la base de un estudio acerca de las microempresas y las pequeñas empresas y su demanda financiera (citando a León, Sánchez y Jopen, 2016), infieren que la gran diversidad de estas empresas limita su demanda diferenciada asistencia técnica y de servicios financieros. Esas diferencias económicas condicionan su demanda financiera (en lo que se refiere a instituciones financieras, tipos de productos, volúmenes y capacidad). El ser consideradas como empresas formalmente establecidas puede ligeramente elevar la participación de las MiPymes en el sistema financiero regulado. Adicionalmente, la educación financiera es considerada muy importante para el uso de servicios financieros.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América (2013) señala que para obtener renombre en el mercado mundial y superar en ventas a la competencia extranjera, los exportadores deben brindar a

sus clientes condiciones de venta que contengan medios de pago apropiados. Si la finalidad principal de cada venta de exportación es la de obtener el pago puntual y completo, el medio de pago adecuado debe ser seleccionado con cuidado para minimizar el riesgo de pago sin evitar dar satisfacción a las necesidades del comprador. Existen instrumentos de pago muy utilizados para las transacciones internacionales. Durante o antes de negociar condiciones contractuales, se debe considerar qué medio o instrumento es mutuamente conveniente para el exportador y para su cliente.

2.3.2. Hipótesis Principal y específicas.

2.3.2.1. Hipótesis Principal

La elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.

2.3.2.2. Hipótesis Específicas

- 1) La elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

2) La elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

3) La elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

2.3.3. Variables e indicadores.

Variable Dependiente (V.2.)

Instrumentos de pago internacionales: emitidos al exterior y recibidos del exterior, en transacciones tramitadas por una entidad bancaria.

Variable Independiente (V.1.)

Gestión de Comercio Exterior: en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación.

2.3.4. Definición Operacional de Variables.

Variables	Dimensión	Indicadores
V. Dependiente (V2): Instrumentos de pago internacionales	Emisión al exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel transaccional con Transferencia internacional. • Nivel transaccional con Cobranzas documentaria. • Nivel transaccional con Cartas de Crédito.
	Recepción del exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel transaccional con Transferencia internacional. • Nivel transaccional con Cobranzas documentaria. • Nivel transaccional con Cartas de Crédito.

V. Independiente (V1): Gestión de Comercio Exterior.	Exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel operacional de Microempresas. • Nivel operacional de Pequeñas empresas. • Nivel operacional de Medianas empresas.
	Importaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel operacional de Microempresas. • Nivel operacional de Pequeñas empresas. • Nivel operacional de Medianas empresas.

CAPITULO 3. MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1. Población y Muestra.

3.1.1. Población:

Para determinar la población se tomaron los reportes estadísticos elaborados por el Ministerio de la Producción (PRODUCE) y como fuente los datos de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), que detallan el número de micro, pequeñas y medianas empresas peruanas que realizaron actividades de exportación y de importación en Aduanas durante el periodo 2014, de las cuales se puede observar que, de las 5,969 empresas realizaron despachos de exportación: 2,826 son microempresas (35.6%), 2,851 son pequeñas empresas (36%) y 292 son medianas empresas (3.7%). Además 1,960 empresas (24.7%) corresponde a otros estratos.

Ilustración 17 Empresas exportadoras por estrato empresarial

Evolución de las empresas exportadoras, según estrato empresarial, 2011 - 2015							
Año	Empresas exportadoras	Estrato empresarial					Total de empresas exportadoras
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2011	Número	2,838	2,599	268	5,705	1,864	7,569
	(%)	37.5	34.3	3.5	75.4	24.6	100.0
2012	Número	2,805	2,806	288	5,899	1,893	7,792
	(%)	36.0	36.0	3.7	75.7	24.3	100.0
2013	Número	2,763	2,800	282	5,845	1,932	7,777
	(%)	35.5	36.0	3.6	75.2	24.8	100.0
2014	Número	2,826	2,851	292	5,969	1,960	7,929
	(%)	35.6	36.0	3.7	75.3	24.7	100.0
2015	Número	2,636	2,365	291	5,292	2,058	7,350
	(%)	35.8	32.2	4.0	72.0	28.0	100.0

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2,300 UIT.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

[Mipyme-en-cifras-2015 \(fuente ogeee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2015/fuente/ogeee.produce.gob.pe)

Y de las 23,779 empresas que realizaron trámites de importación: 13,143 son microempresas (47.5%), 9,884 son pequeñas empresas (35.7%) y 752 son medianas empresas (2.7%). Además 3,910 empresas (14.1%) corresponden a otros estratos.

Ilustración 18 Empresas importadoras por estrato empresarial

Evolución de las empresas importadoras según estrato empresarial, 2011 - 2015							
Año	Empresas exportadoras	Estrato empresarial					Total de empresas importadoras
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Mipyme	Gran empresa	
2011	Número	11,701	8,940	694	21,335	3,514	24,849
	(%)	47.1	36.0	2.8	85.9	14.1	100.0
2012	Número	12,642	9,737	697	23,076	3,719	26,795
	(%)	47.2	36.3	2.6	86.1	13.9	100.0
2013	Número	13,475	9,994	708	24,177	3,854	28,031
	(%)	48.1	35.7	2.5	86.3	13.7	100.0
2014	Número	13,143	9,884	752	23,779	3,910	27,689
	(%)	47.5	35.7	2.7	85.9	14.1	100.0
2015	Número	12,724	9,990	782	23,496	4,072	27,568
	(%)	46.2	36.2	2.8	85.2	14.8	100.0

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2,300 UIT.
Fuente: Sunat 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

[Mipyme-en-cifras-2015 \(fuente ogeee.produce.gob.pe\)](http://mipyme-en-cifras-2015(fuente%20ogeee.produce.gob.pe))

3.1.2. Muestra:

Para la determinación de un tamaño mínimo de una muestra es aplicable la siguiente fórmula, donde:

Población $N = 29748$

margen o probabilidad de error $E = 0.05$

nivel de confianza $(1 - E) \quad a = 0.95$

distribución estándar $Z = 1.96$

tasa de acierto o éxito $p = 0.5$

tasa de fracaso o error $(1 - p) \quad q = 0.5$

Muestra $n = ?$

$$n = [N * Z^2 * (p * q)] / [N * E^2 + Z^2 * (p * q)]$$

$$n = [29748 * (1.96)^2 * (0.5 * 0.5)] / [29748 * (0.05)^2 + (1.96)^2 * (0.5 * 0.5)]$$

$$n = [29748 * 3.8416 * 0.25] / [29748 * 0.0025 + 3.8416 * 0.25]$$

$$n = [34574.4] / [90 + 0.9604]$$

$$n = 380$$

Luego del cálculo correspondiente, el tamaño mínimo resultante para muestra es de 380 empresas (mínimo 1.3% de la población)

En esta investigación las muestras provienen de las fichas de reporte de datos emitidas periódicamente y de manera automatizada por una institución financiera bien clasificada entre las empresas bancarias del Sistema Financiero Peruano. Estas fichas de reporte de datos detallan la totalidad de operaciones de comercio exterior que canalizaron las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras en dicha institución. Estos grupos tienen la siguiente composición: empresas exportadoras (36.4%) y empresas importadoras (63.6%), siendo estos, a su vez, clasificados según el tipo (tamaño o estrato) empresarial.

Se obtuvieron datos de las 3,640 empresas exportadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en el periodo 2014: 1,213 tipificadas como Microempresas (33%), 1,668 tipificadas como Pequeñas empresas (46%) y 525 tipificadas como Medianas empresas (14%). De esta manera, el 94% de estas empresas exportadoras están

tipificadas como MiPymes y, como complemento, se pudo observar que sólo un 6% corresponde a otros estratos.

Ilustración 19 Empresas que canalizaron operaciones de comercio exterior

Exportadores								
Estrato empresarial	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Microempresas	582	1,141	1,255	1,213	20%	29%	32%	33%
Pequeñas empresas	1,637	1,990	1,824	1,668	55%	51%	47%	46%
Medianas empresas	520	535	555	525	17%	14%	14%	14%
total MiPymes	2,739	3,666	3,634	3,406	92%	94%	94%	94%
Otros ¹	238	245	240	234	8%	6%	6%	6%
Total empresas export	2,977	3,911	3,874	3,640	100%	100%	100%	100%

Importadores								
Estrato empresarial	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Microempresas	1,291	1,791	1,913	1,933	20%	26%	28%	30%
Pequeñas empresas	3,649	3,549	3,286	2,988	55%	51%	49%	47%
Medianas empresas	1,307	1,257	1,216	1,106	20%	18%	18%	17%
total MiPymes	6,247	6,597	6,415	6,027	94%	95%	95%	95%
Otros ¹	368	367	356	335	6%	5%	5%	5%
Total empresas import	6,615	6,964	6,771	6,362	100%	100%	100%	100%

Nota: el estrato empresarial es determinado de acuerdo con Resolución SBS Nro. 11356-2008, del 19/11/2008, Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor.

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

Adicionalmente, se obtuvieron datos de las 6,362 empresas importadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en el periodo 2014: 1,933 tipificadas como Microempresas (30%), 2,988 tipificadas como Pequeñas empresas (47%) y 1,106 tipificadas como Medianas empresas (17%). De esta manera, el 95% de estas empresas importadoras están tipificadas como MiPymes y, como complemento, se pudo observar que sólo un 5% corresponde a otros estratos.

Considerando la disponibilidad y accesibilidad a esta información, las transacciones bancarias se obtuvieron de manera secuencial, al final de cada periodo entre los años 2011 al 2014, en fichas de reporte de datos (reporte automatizado) con el detalle de cada transacción bancaria

realizada con instrumentos de pago internacionales recibidos del exterior y emitidos al exterior:

Ilustración 20 Transacciones bancarias con instrumentos de pago internacionales

Recepción del exterior								
Instrumento de Pago	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Transferencia bancaria	41,860	46,419	48,643	49,222	89%	91%	93%	95%
Cobranza documentaria	2,669	2,483	1,604	1,238	6%	5%	3%	2%
Carta de Crédito	2,312	2,088	1,890	1,502	5%	4%	4%	3%
Nro. transacciones recibidas	46,841	50,990	52,137	51,962	100%	100%	100%	100%

Emisión al exterior								
Instrumento de Pago	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Transferencia bancaria	71,442	72,178	69,468	69,241	94%	94%	95%	95%
Cobranza documentaria	1,716	1,625	1,496	1,365	2%	2%	2%	2%
Carta de Crédito	2,802	2,809	2,395	2,262	4%	4%	3%	3%
Nro. transacciones emitidas	75,960	76,612	73,359	72,868	100%	100%	100%	100%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

Elaboración propia

Estos instrumentos de pago tienen la siguiente composición: transacciones recibidas del exterior (41.6%) y transacciones emitidas al exterior (58.4%), siendo estos, a su vez, clasificados según el tipo de instrumento.

Se obtuvieron datos de las 51,962 transacciones recibidas del exterior como instrumentos de pago acreditados a micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en el periodo 2014: 49,222 transferencias bancarias (95%), 1,238 cobranzas documentarias (2%) y 1,502 cartas de crédito (3%).

Adicionalmente, se obtuvieron datos de las 72,868 transacciones emitidas al exterior como instrumentos de pago debitados a micro, pequeñas y medianas empresas importadoras que canalizaron sus

operaciones de comercio exterior en el periodo 2014: 69,241 transferencias bancarias (95%), 1,365 cobranzas documentarias (2%) y 2,262 cartas de crédito (3%).

Las muestras son representativas de las operaciones de comercio exterior realizadas por las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras peruanas, en esta investigación las transacciones corresponden a empresas tipificadas como clientes de una entidad bancaria bien calificada en el sistema financiero peruano y posicionada en el mercado financiero en la segunda ubicación del ranking de participación en créditos de Comercio Exterior (23.8%) y tercera del ranking de participación en créditos directos (16.7%) en el sistema financiero peruano, durante el periodo evaluado (año 2014).

Participación de las empresas bancarias en Créditos Comercio Exterior

Ranking de Créditos Directos				Ranking de Créditos Comercio Exterior			
Al 31 de diciembre de 2014				Al 31 de diciembre de 2014			
Banca Múltiple	Monto (millones S/)	Participación (%)	Porcentaje Acumulado	Banca Múltiple	Monto (millones S/)	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
1 B. de Crédito del Perú	46,069	36.4	36.4	1 B. Continental	4,725	30.8	30.8
2 B. Continental	30,439	24.1	60.5	2 Scotiabank Perú	3,652	23.8	54.6
3 Scotiabank Perú	21,163	16.7	77.2	3 B. de Crédito del Perú	2,805	18.3	72.9
4 Interbank	10,479	8.3	85.5	4 Interbank	1,339	8.7	81.6
5 B. Interamericano de Finanzas	4,821	3.8	89.3	5 Citibank	805	5.3	86.9
6 Mibanco	3,614	2.9	92.2	6 B. Interamericano de Finanzas	763	5.0	91.9
7 B. Financiero	3,509	2.8	95.0	7 B. Financiero	623	4.1	95.9
8 B. Santander Perú.	2,439	1.9	96.9	8 B. GNB	300	2.0	97.9
9 Citibank	2,070	1.6	98.5	9 B. Santander Perú.	233	1.5	99.4
10 B. GNB	1,409	1.1	99.6	10 B. de Comercio	95	0.6	100.0
11 B. de Comercio	341	0.3	99.9	11 B. ICBC	-	-	-
12 B. ICBC	106	0.1	100.0	12 Mibanco	-	-	-
13 B. Ripley	0	0.0	-	13 B. Ripley	-	-	-
14 B. Falabella Perú	0	0.0	-	14 B. Falabella Perú	-	-	-
15 B. Azteca Perú	-	-	-	15 B. Azteca Perú	-	-	-
16 Deutsche Bank Perú	-	-	-	16 Deutsche Bank Perú	-	-	-
17 B. Cencosud	-	-	-	17 B. Cencosud	-	-	-

Fuente: SBS, no incluye créditos hipotecarios ni créditos de consumo.

Elaboración propia

Fuente: SBS "Estructura de créditos directos según tipo y modalidad por Empresa Bancaria"

Elaboración propia

Participación de la Banca en créditos Comercio Exterior por estrato empresarial

Participación en créditos por tipo y modalidad por Empresa Bancaria						
Al 31 de Diciembre de 2014						
	B. de Crédito del Perú	B. Continental	Scotiabank Perú	Interbank	Otros 12 Bancos	Total Banca Múltiple
	% participa	% participa	% participa	% participa	% participa	% participa
Créditos a corporativos	13.91%	7.97%	5.38%	2.34%	3.03%	32.62%
Comercio exterior	0.61%	1.76%	1.56%	0.44%	0.77%	5.14%
Otros créditos a corporativos	13.29%	6.21%	3.82%	1.90%	2.25%	27.47%
Créditos a grandes empresas	10.30%	6.94%	5.16%	2.53%	3.63%	28.56%
Comercio exterior	1.22%	1.48%	1.06%	0.40%	1.06%	5.22%
Otros créditos a grandes empresas	9.08%	5.45%	4.09%	2.14%	2.57%	23.34%
Créditos a medianas empresas	8.65%	7.90%	3.91%	2.94%	4.36%	27.77%
Comercio exterior	0.36%	0.46%	0.24%	0.21%	0.37%	1.65%
Otros créditos a medianas empresas	8.29%	7.44%	3.67%	2.73%	3.99%	26.12%
Créditos a pequeñas empresas	3.55%	1.09%	2.16%	0.41%	2.68%	9.89%
Comercio exterior	0.014%	0.013%	0.010%	0.002%	0.011%	0.050%
Otros créditos a pequeñas empresas	3.54%	1.08%	2.15%	0.40%	2.67%	9.84%
Créditos a microempresas	0.25%	0.05%	0.11%	0.05%	0.71%	1.17%
Comercio exterior	0.007%	0.001%	0.001%	0.000%	0.001%	0.010%
Otros créditos a microempresas	0.25%	0.05%	0.11%	0.05%	0.71%	1.16%
Total Créditos:	36.66%	23.95%	16.72%	8.27%	14.41%	100.00%
SubTotal Comercio exterior	2.21%	3.72%	2.87%	1.05%	2.22%	12.07%

Fuente: SBS, no incluye créditos hipotecarios ni créditos de consumo.
Elaboración propia

3.2. Tipo, Nivel, Método y Diseño utilizados en el estudio.

3.2.1. Tipo

El tipo de estudio fue el descriptivo, porque detalla las características y procesos de las variables analizadas.

3.2.2. Nivel

El nivel fue aplicado, porque se utilizaron fichas de reporte de datos e información para la comprobación de la hipótesis.

3.2.3. Método y Diseño

3.2.3.1. Método:

El método utilizado fue el descriptivo.

3.2.3.2. Diseño:

El diseño fue correlacional.

$$M = O_{x_1} \text{ r } O_y$$

Donde:

M = Muestra de transacciones de Comex de una entidad bancaria

O = Observación.

x_1 = Nivel de empresa con operaciones de comercio exterior.

y = Instrumentos de pago internacionales.

r = Índice de correlación de variables.

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

3.3.1. Técnicas

La principal técnica que se utilizó en el presente estudio fue la ficha de reporte de datos, en hojas de cálculo.

3.3.2. Instrumentos

Como instrumento de recolección de datos se utilizaron las fichas de reporte de datos, en las que se registraron las transacciones bancarias que utilizaron instrumentos de pago internacionales seleccionados por las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

Los datos registrados se tomaron teniendo en cuenta los indicadores determinados en el cuadro de la definición operacional de variables.

3.4. Procesamiento de Datos.

Para el procesamiento de la información se utilizó, en la creación de las bases de datos, cuadros y gráficos estadísticos, el programa Excel. En cuanto al procesamiento de la información se utilizó el programa

estadístico informático para las ciencias exactas, sociales y aplicadas (IBM SPSS Statistics versión 22).

Para la contrastación de la Hipótesis se utilizó la prueba conocida como Correlación de Spearman (ρ).

3.4.1. Instrumento de análisis

Las fichas de reporte de datos fueron tabuladas con el detalle de las transacciones bancarias que utilizaron instrumentos de pago internacionales elegidos por las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o importadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en una institución bancaria del sistema financiero.

Con los datos obtenidos se construyeron las bases de datos e instrumentos, considerando en el periodo 2014: la gestión de comercio exterior (importación y exportación), el trámite del instrumento de pago internacional (emisión y recepción) y los cinco ítems centrales con sus escalas de medición: nivel de empresa (1. Microempresa, 2. Pequeña empresa, 3. Mediana empresa), nivel de operaciones compra o venta (1. mínimo, 2. bajo, 3. medio, 4. alto), nivel del instrumento de pago (1. Transferencia bancaria, 2. Cobranza documentaria, 3. Carta de Crédito), nivel de transacciones emitidas o recibidas (1. mínimo, 2. bajo, 3. medio, 4. alto) y nivel de costo transaccional (1. mínimo, 2. bajo, 3. medio, 4. alto).

3.4.2. Confiabilidad del instrumento

La fiabilidad del instrumento de reporte de datos de transacciones bancarias, que utilizaron instrumentos de pago internacionales elegidos por las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en una institución bancaria del sistema financiero peruano, es considerada como consistencia interna de la prueba, alfa de Cronbach ($\alpha > 0,8$) la cual es considerada como buena (según Hernández Sampieri, 2005). Esta confiabilidad se ha determinado en relación con cinco ítems centrales obtenidos de la ficha de reporte de datos, lo cual quiere decir que el instrumento de reporte de datos ha sido confiable, válido y aplicable. Las tablas N°1 y N°2 muestran los resultados del coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach.

Tabla 1 Exportaciones: coeficiente de confiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad ^a	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,843	5

a. Periodo = 2014, Gestión de
Comercio Exterior = Exportaciones

Tabla 2 Importaciones: coeficiente de confiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad ^a	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,831	5

a. Periodo = 2014, Gestión de
Comercio Exterior = Importaciones

CAPITULO 4. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Presentación de Resultados

A continuación, se muestran los resultados de análisis de los ítems centrales obtenidos de las fichas de reporte de datos con las transacciones bancarias que se utilizaron en cada instrumento de pago internacional recibido y con las empresas exportadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

En estos resultados se ha realizado un análisis por separado de aquellas transacciones bancarias no frecuentes (atípicas) por cada instrumento de pago recibido y con empresas exportadoras eventuales que canalizaron sus ocasionales operaciones de comercio exterior en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

4.1.1. La Transferencia internacional y las Exportaciones

Tabla 3 Elección de cobro con Transferencia internacional (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	30.6%	16.4%	9.5%
2. Pequeñas empresas	50.4%	38.4%	6.6%
3. Medianas empresas	13.3%	32.6%	15.3%
total MiPymes	94.3%	87.4%	31.5%
Otros ¹	5.7%	12.6%	68.5%
Transferencias recibidas	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.1.1. La columna nro. empresas en la tabla N°3 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 50.4%

corresponde a las Pequeñas empresas, un 30.6% corresponde a Microempresas, un 13.3% pertenece a Medianas empresas y un 5.7% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 94.3% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.1.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°3 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 38.4% corresponde a las Pequeñas empresas, un 32.6% pertenece a Medianas empresas, un 16.4% corresponde a Microempresas y un 12.6% son operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 87.4% corresponde a operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.1.3. La columna importe USD en la tabla N°3 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las exportaciones expresado US dólares por nivel empresa, un 15.3% pertenece a Medianas empresas, un 9.5% corresponde a Microempresas, un 6.6% corresponde las

Pequeñas empresas y un 68.5% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total recibido del exterior en Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional, un 31.5% está destinado a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.**

Tabla 4 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Transferencia (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	10.0%	0.9%	1.1%
2. Pequeñas empresas	13.0%	1.1%	0.6%
3. Medianas empresas	3.2%	0.3%	0.7%
total MiPymes	26.2%	2.3%	2.4%
Otros ¹	1.1%	0.1%	4.8%
Transf recib no frecuentes	27.3%	2.4%	7.2%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.1.4. La columna nro. empresas en la tabla N°4 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 13.0% corresponde a las Pequeñas empresas, un 10.0% corresponde a Microempresas, un 3.2% pertenece a Medianas empresas y un 1.1% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 26.2% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras eventuales.**

4.1.1.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°4 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 11‰ corresponde a las Pequeñas empresas, un 9‰ corresponde a Microempresas, un 3‰ pertenecen a Medianas empresas y un 1‰ a operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Transferencias bancarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 2.3% corresponde a ocasionales operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.1.6. La columna importe USD en la tabla N°4 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las exportaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 11‰ corresponde a Microempresas, un 7‰ pertenece a Medianas empresas, un 6‰ corresponde a las Pequeñas empresas y un 4.8% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total recibido del exterior en Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional, sólo un 2.4% corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.2. La Cobranza documentaria y las Exportaciones

Tabla 5 Elección de cobro con Cobranza de Exportación (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	9.8%	1.6%	1.0%
2. Pequeñas empresas	44.1%	16.1%	8.5%
3. Medianas empresas	33.7%	46.0%	34.6%
total MiPymes	87.6%	63.6%	44.1%
Otros ¹	12.4%	36.4%	55.9%
Cobranzas exportación	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.2.1. La columna nro. empresas en la tabla N°5 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 44.1% corresponde a las Pequeñas empresas, un 33.7% pertenece a Medianas empresas, un 9.8% corresponde a Microempresas y un 12.4% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 87.6% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.2.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°5 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 46.0% corresponde a Medianas empresas, un 16.1% pertenece a las Pequeñas empresas, un 1.6% corresponde a Microempresas y un

36.4% a operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 63.6% corresponde a operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.2.3. La columna importe USD en la tabla N°5 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y a la participación del valor de las exportaciones expresados en US dólares por nivel empresa, un 34.6% corresponde a Medianas empresas, un 8.5% pertenece a las Pequeñas empresas, un 1.0% corresponde a Microempresas y un 55.9% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total requerido al exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional, un 44.1% proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.**

Tabla 6 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Cobranza (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	3.3%	0.2%	0.2%
2. Pequeñas empresas	11.1%	0.8%	0.5%
3. Medianas empresas	4.4%	0.3%	0.3%
total MiPymes	18.8%	1.4%	1.0%
Otros ¹	0.9%	0.1%	0.1%
Cobr export no frecuentes	19.7%	1.4%	1.1%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.2.4. La columna nro. empresas en la tabla N°6 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 11.1% corresponde a las Pequeñas empresas, un 4.4% corresponde a Medianas empresas, un 3.3% pertenece a Microempresas y un 0.9% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 18.8% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras eventuales.**

4.1.2.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°6 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranza documentaria emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 8‰ corresponde a las Pequeñas empresas, un 3‰ corresponde a Medianas empresas, un 2‰ pertenecen a Microempresas y un 1‰ a operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 1.4% son ocasionales operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.2.6. La columna importe USD en la tabla N°6 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las exportaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 5‰ corresponden a las Pequeñas empresas, un 3‰ pertenecen a Medianas empresas, un 2‰ corresponde a Microempresas y un 1‰ a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total requerido al exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional, sólo un 1.0% corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.3. La Carta de Crédito y las Exportaciones

Tabla 7 Elección de cobro con Carta de Crédito de Exportación (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	15.0%	4.8%	4.4%
2. Pequeñas empresas	35.8%	21.2%	8.3%
3. Medianas empresas	29.7%	34.4%	13.4%
total MiPymes	80.5%	60.4%	26.1%
Otros ¹	19.5%	39.6%	73.9%
Carta Crédito exportación	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.3.1. La columna nro. empresas en la tabla N°7 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 35.8% corresponde a las Pequeñas empresas, un 29.7% pertenece a Medianas

empresas, un 15.0% corresponde a Microempresas y un 19.5% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 80.5% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.3.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°7 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 34.4% corresponden a Medianas empresas, un 21.2% pertenecen a las Pequeñas empresas, un 4.8% corresponde a Microempresas y un 39.6% a operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 60.4% corresponde a operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.3.3. La columna importe USD en la tabla N°7 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las exportaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 13.4% corresponde a Medianas empresas, un 8.3% corresponde a Pequeñas empresas, un 4.4% pertenecen a las Microempresas y un 73.9% a empresas exportadoras de otros

estratos. **Es decir, del importe total recibido del exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional, un 26.1% está destinado a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.**

Tabla 8 Elección de cobro no frecuente (atípico) con Carta de Crédito (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	7.5%	1.1%	1.1%
2. Pequeñas empresas	12.1%	1.6%	0.8%
3. Medianas empresas	6.4%	0.9%	0.5%
total MiPymes	26.0%	3.5%	2.3%
Otros ¹	6.4%	0.8%	7.8%
CCrédito export no frecuentes	32.5%	4.3%	10.1%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

- 4.1.3.4. La columna nro. empresas en la tabla N°8 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios exportadores por nivel empresa, un 12.1% corresponde las Pequeñas empresas, un 7.5% pertenece a Microempresas, un 6.4% corresponde a Medianas empresas y un 6.4% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas exportadoras que utilizan Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 26.0% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras eventuales.**

- 4.1.3.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°8 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas

del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de exportación por nivel empresa, un 16‰ corresponde a las Pequeñas empresas, un 11‰ corresponde a Microempresas, un 9‰ pertenecen a Medianas empresas y un 8‰ a operaciones de exportación de otros estratos. **Es decir, del total de Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 3.5% corresponde a ocasionales operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

- 4.1.3.6. La columna importe USD en la tabla N°8 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las exportaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 11‰ corresponden a las Microempresas, un 8‰ pertenecen a Pequeñas empresas, un 5‰ corresponde a Medianas empresas y un 7.8% a empresas exportadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total recibido del exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional, sólo un 2.3% corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

A continuación, se muestran los resultados de análisis de los ítems centrales obtenidos de las fichas de reporte de datos con las transacciones bancarias que se utilizaron en cada instrumento de pago internacional emitido y con las empresas importadoras que canalizaron sus operaciones de comercio exterior en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

En estos resultados se ha realizado un análisis por separado de aquellas transacciones bancarias no frecuentes (atípicas) por cada instrumento de pago emitido y con empresas importadoras eventuales que canalizaron sus ocasionales operaciones de comercio exterior en una entidad bancaria del sistema financiero peruano.

4.1.4. La Transferencia internacional y las Importaciones

Tabla 9 Elección de pago con Transferencia internacional (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	28.0%	15.4%	7.3%
2. Pequeñas empresas	51.3%	39.2%	9.1%
3. Medianas empresas	16.2%	28.6%	22.4%
total MiPymes	95.4%	83.2%	38.8%
Otros ¹	4.6%	16.8%	61.2%
Transferencias emitidas	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.4.1. La columna nro. empresas en la tabla N°9 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 51.3% corresponde a las Pequeñas empresas, un 28.0% corresponde a Microempresas, un 16.2% pertenece a Medianas empresas y un

4.6% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 95.4% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.4.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°9 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 39.2% corresponde a las Pequeñas empresas, un 28.6% pertenecen a Medianas empresas, un 15.4% corresponde a Microempresas y un 16.8% a operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 83.2% corresponde a operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.4.3. La columna importe USD en la tabla N°9 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 22.4% corresponde a Medianas empresas, un 9.1% pertenece a las Pequeñas empresas, un 7.3% corresponde a Microempresa y un 61.2% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total emitido al exterior en**

Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional, un 38.8% proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.

Tabla 10 Elección de pago no frecuente (atípico) con Transferencia (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	8.9%	1.0%	0.5%
2. Pequeñas empresas	12.0%	1.3%	0.6%
3. Medianas empresas	2.6%	0.3%	0.4%
total MiPymes	23.5%	2.6%	1.6%
Otros ¹	0.6%	0.1%	3.2%
Transf emit no frecuentes	24.1%	2.7%	4.8%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.4.4. La columna nro. empresas en la tabla N°10 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 12.0% corresponde a las Pequeñas empresas, un 8.9% corresponde a Microempresas, un 2.6% pertenece a Medianas empresas y un 6‰ a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 23.5% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras eventuales.**

4.1.4.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°10 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de

pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 13‰ corresponde a Pequeñas empresas, un 10‰ pertenece a las Microempresas, un 3‰ corresponde a Medianas empresas y un 1‰ a operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Transferencias bancarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 2.6% corresponde a operaciones eventuales de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

- 4.1.4.6. La columna importe USD en la tabla N°10 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Transferencias bancarias emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 6‰ corresponden a las Pequeñas empresas, un 5‰ corresponde a Microempresas, un 4‰ pertenecen a Medianas empresas y un 3.2% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total emitido al exterior en Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional, sólo un 1.6% corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.5. La Cobranza documentaria y las Importaciones

Tabla 11 Elección de pago con Cobranza de Importación (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	8.1%	2.8%	0.9%
2. Pequeñas empresas	44.4%	31.0%	11.2%
3. Medianas empresas	35.6%	45.0%	33.8%
total MiPymes	88.1%	78.8%	45.9%
Otros ¹	11.9%	21.2%	54.1%
Cobranzas importación	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.5.1. La columna nro. empresas en la tabla N°11 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 44.4% corresponde a las Pequeñas empresas, un 35.6% pertenece a Medianas empresas, un 8.1% corresponde a Microempresas y un 11.9% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 88.1% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.5.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°11 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 45.0% corresponde a Medianas empresas, un 31.0% pertenece a las Pequeñas empresas, un 2.8% corresponde a Microempresas y un

21.2% a operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 78.8% corresponde a operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.5.3. La columna importe USD en la tabla N°11 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 33.8% corresponden a Medianas empresas, un 11.2% pertenecen a las Pequeñas empresas, un 9‰ corresponde a Microempresas y un 54.1% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total requerido del exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional, un 45.9% proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.**

Tabla 12 Elección de pago no frecuente (atípico) con Cobranza (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	4.6%	0.7%	0.2%
2. Pequeñas empresas	14.4%	2.2%	0.7%
3. Medianas empresas	10.7%	1.6%	4.6%
total MiPymes	29.8%	4.5%	5.5%
Otros ¹	3.3%	0.5%	10.4%
Cobr import no frecuentes	33.1%	5.0%	15.9%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.5.4. La columna nro. empresas en la tabla N°12 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 14.4% corresponde a las Pequeñas empresas, un 10.7% pertenece a Medianas empresa, un 4.6% corresponde a Microempresas y un 3.3% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, un 29.8% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras eventuales.**

4.1.5.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°12 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 2.2% corresponde a las Pequeñas empresas, un 1.6% pertenecen a Medianas empresas, un 7‰ corresponde a Microempresas y un 5‰ a operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 4.5% corresponde a operaciones eventuales de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.5.6. La columna importe USD en la tabla N°12 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cobranzas documentarias recibidas del exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 4.6% corresponden a Medianas empresas, un 7‰ pertenecen a las Pequeñas empresas, un 2‰ corresponde a Microempresas y un 10.4% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total recibido del exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional, sólo un 5.5% corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.6. La Carta de Crédito y las Importaciones

Tabla 13 Elección de pago con Carta de Crédito de Importación (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	6.1%	1.7%	3.9%
2. Pequeñas empresas	41.1%	18.7%	5.8%
3. Medianas empresas	39.7%	46.8%	27.1%
total MiPymes	87.0%	67.2%	36.9%
Otros ¹	13.0%	32.8%	63.1%
Carta Crédito importación	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

4.1.6.1. La columna nro. empresas en la tabla N°13 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 41.1% corresponde a las Pequeñas empresas, un 39.7% pertenece a Medianas empresas,

un 6.1% corresponde a Microempresas y un 13.0% son empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 87.0% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.6.2. La columna nro. operaciones en la tabla N°13 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 46.8% corresponde a Medianas empresas, un 18.7% pertenece a las Pequeñas empresas, un 1.7% corresponde a Microempresas y un 32.8% son operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 67.2% corresponde a operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.1.6.3. La columna importe USD en la tabla N°13 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 27.1% corresponde a Medianas empresas, un 5.8% pertenece a las Pequeñas empresas, un 3.9% corresponde a Microempresas y un 63.1% a empresas importadoras de otros

estratos. **Es decir, del importe total emitido al exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional, un 36.9% proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.**

Tabla 14 Elección de pago no frecuente (atípico) con Carta de Crédito (% anual)

Nivel empresa	nro. empresas	nro. operaciones	importe USD
1. Microempresas	4.0%	0.8%	0.3%
2. Pequeñas empresas	23.0%	4.8%	1.9%
3. Medianas empresas	11.7%	2.5%	2.9%
total MiPymes	38.7%	8.1%	5.1%
Otros ¹	4.1%	0.9%	3.3%
CCrédito import no frecuentes	42.8%	8.9%	8.5%

Fuente: SBP comexcenter reportes 2011 – 2014

1/ Grandes empresas y Corporaciones

Elaboración propia

- 4.1.6.4. La columna nro. empresas en la tabla N°14 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de usuarios importadores por nivel empresa, un 23.0% corresponde a las Pequeñas empresas, un 11.7% pertenece a Medianas empresas, un 4.0% corresponde a Microempresas y un 4.1% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del total de empresas importadoras que utilizan Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, un 38.7% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras eventuales.**

- 4.1.6.5. La columna nro. operaciones en la tabla N°14 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas

al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación de operaciones de importación por nivel empresa, un 4.8% corresponde a las Pequeñas empresas, un 2.5% pertenece a Medianas empresas, un 8‰ corresponde a Microempresas y un 9‰ a operaciones de importación de otros estratos. **Es decir, del total de Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional, sólo un 8.1% corresponde a operaciones eventuales de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

- 4.1.6.6. La columna importe USD en la tabla N°14 indica los resultados del procesamiento de datos respecto a las Cartas de Crédito emitidas al exterior por primera o única vez como instrumento de pago internacional y la participación del valor de las importaciones expresado en US dólares por nivel empresa, un 2.9% corresponde a Medianas empresas, un 1.9% pertenece a las Pequeñas empresas, un 3‰ corresponde a Microempresas y un 3.3% a empresas importadoras de otros estratos. **Es decir, del importe total emitido al exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional, sólo un 5.1% corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.**

4.2. Contrastación de Hipótesis

Para realizar la contrastación de cada una de las Hipótesis, se aplicaron medidas de asociación e interdependencia de variables, y se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman, ρ (rho), que es una medida de correlación entre dos variables categóricas, como lo son las variables materia del presente estudio. Luego, el valor de ρ permitió tomar la decisión estadística correspondiente a cada una de las hipótesis formuladas. Si el valor ρ es inferior al nivel de significación, entonces la hipótesis formulada (H_1) es aceptada. El nivel de significación de un contraste de hipótesis es una probabilidad α tal que la probabilidad de tomar la decisión de rechazar la hipótesis nula (H_0) - cuando ésta es verdadera - no es mayor que α . Cuanto menor sea el valor α , más significativo será el resultado. El coeficiente de correlación de Spearman da un rango que permite identificar fácilmente la asociación o interdependencia que tienen dos variables mediante un conjunto de datos de las mismas, de igual forma permite determinar si la correlación es positiva o negativa (si la pendiente de la línea correspondiente es positiva o negativa).

El estadístico ρ (rho) viene dado por la expresión:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde D es la diferencia entre los correspondientes estadísticos de orden de $x - y$. N es el número de parejas.

4.2.1. Prueba de Hipótesis Específicas

- i. Hipótesis Específica 1:

H₁: La elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

H₀: La elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, NO se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

ii. Nivel de confianza: 95%, Nivel de significación: 5%

iii. Estadístico de prueba: Coeficiente de correlación de Spearman.

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones recibidas del exterior	Nivel de empresa con operaciones de exportación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones recibidas del exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,264**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	49222	49222
	Nivel de empresa con operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	,264**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	49222	49222

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Periodo = 2014, Gestión de Comercio Exterior = Exportaciones, Instrumento de pago internacional = 1. Transferencia bancaria

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones emitidas al exterior	Nivel de empresa con operaciones de importación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones emitidas al exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,248**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	69241	69241
	Nivel de empresa con operaciones de importación	Coefficiente de correlación	,248**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	69241	69241

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Período = 2014, Gestión de Comercio Exterior= Importaciones, Instrumento de pago internacional= 1. Transferencia bancaria

- iv. Resolución: Dado que la correlación es significativa en el nivel 0.01, el coeficiente mayor que cero y siendo el nivel de significación observada p menor que 0.05 se decide rechazar la H_0 .
- v. Conclusión: Luego de aplicada la correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se comprueba que la elección de Transferencias bancarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente, y de manera positiva, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- i. Hipótesis Específica 2:

H_1 : La elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona

significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

Ho: La elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, NO se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación o de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

- ii. Nivel de confianza: 95%, Nivel de significación: 5%
- iii. Estadístico de prueba: Coeficiente de correlación de Spearman.

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones recibidas del exterior	Nivel de empresa con operaciones de exportación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones recibidas del exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,282**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	1238	1238
	Nivel de empresa con operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	,282**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	1238	1238

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Periodo = 2014, Gestión de Comercio Exterior = Exportaciones, Instrumento de pago internacional = 2. Cobranza documentaria

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones emitidas al exterior	Nivel de empresa con operaciones de importación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones emitidas al exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,146**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	1365	1365
	Nivel de empresa con operaciones de importación	Coefficiente de correlación	,146**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	1365	1365

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Período = 2014, Gestión de Comercio Exterior = Importaciones, Instrumento de pago internacional = 2. Cobranza documentaria

- iv. Resolución: Dado que la correlación es significativa en el nivel 0.01, el coeficiente mayor que cero y siendo el nivel de significación observada p menor que 0.05 se decide rechazar la H_0 .
- v. Conclusión: Luego de aplicada la correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se comprueba que la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente, y de manera positiva, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- i. Hipótesis Específica 3:
 - H_1 : La elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona

significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

Ho: La elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, NO se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación en una entidad bancaria del sistema financiero.

- ii. Nivel de confianza: 95%, Nivel de significación: 5%
- iii. Estadístico de prueba: Coeficiente de correlación de Spearman.

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones recibidas del exterior	Nivel de empresa con operaciones de exportación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones recibidas del exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,191**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	1502	1502
	Nivel de empresa con operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	,191**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	1502	1502

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Periodo = 2014, Gestión de Comercio Exterior = Exportaciones, Instrumento de pago internacional = 3. Carta de Crédito

Correlaciones^a

			Nivel de transacciones emitidas al exterior	Nivel de empresa con operaciones de importación
Rho de Spearman	Nivel de transacciones emitidas al exterior	Coefficiente de correlación	1,000	,136**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	2262	2262
	Nivel de empresa con operaciones de importación	Coefficiente de correlación	,136**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	2262	2262

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

a. Periodo = 2014, Gestión de Comercio Exterior = Importaciones, Instrumento de pago internacional = 3. Carta de Crédito

- iv. Resolución: Dado que la correlación es significativa en el nivel 0.01, el coeficiente mayor que cero y siendo el nivel de significación observada p menor que 0.05 se decide rechazar la H_0 .
- v. Conclusión: Luego de aplicada la correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se comprueba que la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente, y de manera positiva, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.

Luego de haber comprobado las tres hipótesis específicas, se concluye en la comprobación de la Hipótesis Principal:

La elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona significativamente, y de manera positiva, con la gestión de comercio

exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.

4.3. Discusión de Resultados

Luego de analizar los resultados obtenidos de los ítems centrales de las fichas de reporte de datos, se encontraron los siguientes hallazgos:

4.3.1. La Transferencia internacional y las Exportaciones

Considerando las desventajas inherentes a las Transferencias bancarias recibidas como instrumento de pago internacional, los siguientes resultados corroboran que las MiPymes exportadoras peruanas asumieron el riesgo de pago (International Trade Administration, 2012) y, por lo tanto, otorgaron al comprador la suficiente confianza para que realice el pago en el momento conveniente. Es importante resaltar el alto porcentaje de operaciones tramitadas en contraste con el bajo porcentaje en el importe total cobrado.

4.3.1.1. Mas del 94% de las empresas exportadoras que solicitan recibir del exterior Transferencias internacionales como instrumento de pago de exportaciones son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

4.3.1.2. Mas del 87% de las Transferencias internacionales recibidas del exterior como instrumento de pago de exportaciones corresponde a las operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.1.3. Mas del 31% del importe total recibido del exterior en Transferencias internacionales como instrumento de pago de exportaciones es destinado a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.

Teniendo en consideración que la práctica mercantil internacional ha demostrado que en la elección inicial de este instrumento de pago predominan tres factores, (que no son únicos), que se combinan y complementan: el nivel de confianza entre las partes, el nivel de complejidad del proceso y el costo bancario (Carle, 2014), los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes exportadoras eventuales eligieron recibir Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional evaluando el bajo costo bancario (asociado al bajo valor de la venta), la simplicidad del proceso y concediendo un alto nivel de confiabilidad en los compradores, de manera que puedan realizar el pago en el momento conveniente. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe cobrado muestran bajos porcentajes en relación con los totales.

- 4.3.1.4. Mas del 26% de las empresas exportadoras que solicitan recibir del exterior Transferencias internacionales como instrumento de pago de exportaciones son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

- 4.3.1.5. Sólo el 2.3% de las Transferencias internacionales recibidas del exterior como instrumento de pago de exportaciones corresponde a

ocasionales operaciones de exportación gestionadas por Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

- 4.3.1.6. Sólo el 2.4% del importe total recibido del exterior en Transferencias internacionales como instrumento de pago de exportaciones corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas principalmente por Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

4.3.2. La Cobranza documentaria y las Exportaciones

Al considerar las ventajas que caracterizan a las Cobranzas documentarias emitidas como instrumento de pago internacional, los siguientes resultados corroboran que las MiPymes exportadoras peruanas mantuvieron el control sobre los documentos de embarque (Promperú, 2013) y, por lo tanto, otorgaron al comprador la seguridad en el despacho de la mercadería para la realización del pago correspondiente. Es importante resaltar un menor porcentaje de operaciones tramitadas en relación con un mayor porcentaje en el importe cobrado, respecto a las transferencias bancarias.

- 4.3.2.1. Mas del 87% de las empresas exportadoras que solicitan emitir al exterior Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.
- 4.3.2.2. Mas del 63% de las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional corresponde a las operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.2.3. Mas del 44% del importe total requerido al exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.

En la práctica mercantil internacional, para la elección inicial de este instrumento de pago se evalúan tres factores fundamentales, (que no son únicos), y que tienden a combinarse y complementarse: el costo bancario, el nivel de complejidad del proceso y el nivel de confianza entre las partes (Carle, 2014). Bajo esta premisa, los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes exportadoras eventuales eligieron emitir Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional evaluando un costo bancario regular (asociado al valor de la venta), un proceso menos simple, y concediendo un nivel regular de confianza a los compradores con la presentación de los documentos de embarque, de manera que puedan realizar el pago en el plazo convenido. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe cobrado muestran bajos porcentajes en relación con las transferencias bancarias.

- 4.3.2.4. Mas del 18% de las empresas exportadoras que solicitan emitir al exterior Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.
- 4.3.2.5. Sólo el 1.4% de las Cobranzas documentarias emitidas al exterior como instrumento de pago internacional corresponde a ocasionales

operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

- 4.3.2.6. Sólo el 1.0% del importe requerido al exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas principalmente por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

4.3.3. La Carta de Crédito y las Exportaciones

Considerando las ventajas atribuidas a los Créditos documentarios recibidos como instrumento de pago internacional, los siguientes resultados corroboran que las MiPymes exportadoras peruanas mantuvieron el compromiso de pago del banco contra la presentación de los documentos de embarque (Promperú, 2013) y, por lo tanto, otorgaron al comprador la seguridad en el cumplimiento del despacho de la mercadería para la realización del pago correspondiente. Es importante resaltar un menor porcentaje de operaciones tramitadas y un menor porcentaje en el importe cobrado, respecto a las transferencias bancarias y a las cobranzas documentarias.

- 4.3.3.1. Mas del 80% de las empresas exportadoras que solicitan recibir del exterior Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.
- 4.3.3.2. Mas del 60% de las Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional corresponde a operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.3.3. Mas del 26% del importe total recibido del exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional es destinado a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras.

En la práctica mercantil internacional, para la elección inicial de este instrumento de pago se evalúan tres factores fundamentales, (que no son únicos), y que tienden a combinarse y complementarse: el nivel de confianza entre las partes, el nivel de complejidad del proceso y el costo bancario (Carle, 2014). Bajo esta premisa, los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes exportadoras eventuales eligieron recibir Créditos documentarios como instrumento de pago internacional evaluando un bajo nivel de confiabilidad en los compradores, un mayor costo bancario (asociado al valor de la venta) y un proceso con mayor complejidad, de manera que puedan cobrar con el sólo cumplimiento de las condiciones establecidas. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe cobrado muestran mayores porcentajes en relación con las transferencias bancarias y las cobranzas documentarias.

- 4.3.3.4. Mas del 26% de las empresas exportadoras que solicitan recibir del exterior Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.
- 4.3.3.5. Sólo el 3.5% de las Cartas de Crédito recibidas del exterior como instrumento de pago internacional corresponde a ocasionales

operaciones de exportación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

- 4.3.3.6. Sólo el 2.3% del importe total recibido del exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional corresponde a ventas eventuales al exterior realizadas principalmente por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras no frecuentes.

4.3.4. La Transferencia internacional y las Importaciones

Al considerar las ventajas inherentes a las Transferencias bancarias emitidas como instrumento de pago internacional, estos resultados corroboran que las MiPymes importadoras peruanas minimizaron el riesgo de incumplimiento (International Trade Administration, 2012) y, por lo tanto, recibieron de sus proveedores la suficiente confianza para realizar el pago de las operaciones en el momento conveniente. Es importante resaltar el alto porcentaje de operaciones tramitadas en contraste con el bajo porcentaje en el importe total pagado.

- 4.3.4.1. Mas del 95% de las empresas importadoras que solicitan emitir al exterior Transferencias internacionales como instrumento de pago de importaciones son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.
- 4.3.4.2. Mas del 83% de las Transferencias internacionales emitidas al exterior como instrumento de pago de importaciones corresponde a las operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.4.3. Mas del 38% del importe total emitido al exterior en Transferencias internacionales como instrumento de pago de importaciones proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.

Teniendo en consideración que las prácticas mercantiles internacionales han demostrado que para elección inicial de este instrumento de pago se evalúan tres factores, (que no son únicos), que se combinan y complementan: el nivel de confianza entre las partes, el nivel de complejidad del proceso y el costo bancario (Carle, 2014), los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes importadoras eventuales eligieron emitir Transferencias bancarias como instrumento de pago internacional evaluando el bajo costo bancario (asociado al bajo valor de la compra), la simplicidad del proceso, habiendo obtenido un alto nivel de confiabilidad de sus proveedores para realizar el pago en el momento más conveniente. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe pagado muestran porcentajes bastante bajos en relación con los totales.

- 4.3.4.4. Más del 23% de las empresas importadoras que solicitan emitir al exterior Transferencias internacionales como instrumento de pago de importaciones son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.
- 4.3.4.5. Sólo el 2.6% de las Transferencias internacionales emitidas al exterior como instrumento de pago de importaciones corresponde a

ocasionales operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

- 4.3.4.6. Sólo el 1.6% del importe total emitido al exterior en Transferencias internacionales como instrumento de pago de importaciones corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas principalmente por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

4.3.5. La Cobranza documentaria y las Importaciones

Considerando las ventajas que caracterizan a las Cobranzas documentarias recibidas como instrumento de pago internacional, los siguientes resultados corroboran que las MiPymes importadoras peruanas minimizaron su obligación de pago hasta el examen de los documentos de embarque (Promperú, 2013) y, por lo tanto, compartieron con los proveedores el riesgo de crédito hasta realizar el pago correspondiente. Es importante resaltar un menor porcentaje de operaciones tramitadas en relación con un mayor porcentaje en el importe cobrado, respecto a las transferencias bancarias.

- 4.3.5.1. Mas del 88% de las empresas importadoras que solicitan recibir del exterior Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.
- 4.3.5.2. Mas del 78% de las Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional corresponde a operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.5.3. Mas del 45% del importe requerido del exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.

En la práctica mercantil internacional, para la elección inicial de este instrumento de pago se evalúan tres factores fundamentales, (que no son únicos), que tienden a combinarse y complementarse: el costo bancario, el nivel de complejidad del proceso y el nivel de confianza entre las partes (Carle, 2014). Bajo esta premisa, los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes importadoras eventuales eligieron recibir Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional evaluando un nivel regular de confianza de los proveedores con la presentación de los documentos de embarque, y obteniendo un menor costo bancario (asociado al valor de la compra) con un proceso menos simple. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe cobrado muestran porcentajes mayores en relación con las transferencias bancarias.

- 4.3.5.4. Mas del 29% de las empresas importadoras que solicitan recibir del exterior Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

- 4.3.5.5. Sólo el 4.5% de las Cobranzas documentarias recibidas del exterior como instrumento de pago internacional corresponde a ocasionales operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

4.3.5.6. Sólo el 5.5% del importe total requerido del exterior en Cobranzas documentarias como instrumento de pago internacional corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas principalmente por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

4.3.6. La Carta de Crédito y las Importaciones

Considerando las ventajas atribuidas a los Créditos documentarios emitidos como instrumento de pago internacional, los siguientes resultados corroboran que las MiPymes importadoras peruanas mantuvieron la seguridad en el cumplimiento del despacho de la mercadería contra la presentación de los documentos de embarque (Promperú, 2013) y, por lo tanto, otorgaron a los proveedores el compromiso del banco para la realización del pago correspondiente. Es importante resaltar un menor porcentaje de operaciones tramitadas y un menor porcentaje en el importe pagado, respecto a las transferencias bancarias y a las cobranzas documentarias.

4.3.6.1. Mas del 87% de las empresas importadoras que solicitan emitir al exterior Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

4.3.6.2. Mas del 67% de las Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional corresponde a operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

- 4.3.6.3. Mas del 36% del importe total emitido al exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional proviene de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras.

En la práctica mercantil internacional, en la elección inicial de este instrumento de pago se evalúan tres factores fundamentales, (que no son únicos), y que tienden a combinarse y complementarse: el nivel de confianza entre las partes, el nivel de complejidad del proceso y el costo bancario (Carle, 2014). Bajo esta premisa, los hallazgos a continuación corroboran que las MiPymes importadoras eventuales eligieron emitir Créditos documentarios como instrumento de pago internacional evaluando un bajo nivel de confiabilidad en los proveedores, un mayor costo bancario (asociado al valor de la venta) y un proceso con más complejo, de manera que puedan pagar al comprobar el cumplimiento de las condiciones establecidas. Es importante resaltar que estas operaciones no frecuentes y el importe cobrado muestran mayores porcentajes en relación con las transferencias bancarias y las cobranzas documentarias.

- 4.3.6.4. Mas del 38% de las empresas importadoras que solicitan emitir al exterior Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional son Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.
- 4.3.6.5. Sólo el 8.1% de las Cartas de Crédito emitidas al exterior como instrumento de pago internacional corresponde a ocasionales

operaciones de importación gestionadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

- 4.3.6.6. Sólo el 5.1% del importe total emitido al exterior en Cartas de Crédito como instrumento de pago internacional corresponde a compras eventuales al exterior adquiridas principalmente por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas importadoras no frecuentes.

CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- 1) Se determinó que la elección de Transferencias internacionales, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente y de manera positiva con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- 2) Se determinó que la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente y de manera positiva con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- 3) Se determinó que la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente y de manera positiva con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.
- 4) Existe evidencia estadística que la elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona significativamente y de manera positiva con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.

5.2. Recomendaciones

- 1) Para las micro, pequeñas y medianas empresas, al elegir un instrumento de pago internacional como la Transferencia bancaria es recomendable tener un conocimiento profundo de las costumbres comerciales muy peculiares de cada comprador o de cada proveedor, según el caso, su capacidad de asumir compromisos, responsabilidades y obligaciones de negocios.
- 2) La Carta de Crédito como instrumento de pago internacional es recomendable para explorar nuevos mercados y expandir opciones de negocios, al facilitarle al comprador y al vendedor acordar las condiciones específicas a cumplir para la entrega y para el pago.
- 3) Para las micro, pequeñas y medianas empresas, un factor relevante para elegir el instrumento de pago internacional es el costo bancario por transacción, en cada caso es recomendable evaluar estos costos en términos relativos a la mitigación de riesgos por incumplimiento de pago, de especificaciones u otros.
- 4) Para realizar una óptima selección del instrumento de pago internacional es recomendable recabar con anticipación información comercial del adquirente (o del proveedor), las necesidades del comprador (o del vendedor), la premura del negocio, los términos de pago, los niveles de riesgo país, la forma de solucionar inconvenientes o incumplimientos y la facultad para negociar estos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Sabadell. (julio de 2016). *La garantía y el crédito documentario*. Obtenido de bancosabadell.com: <https://issuu.com/bancosabadell/docs/la-garantia-y-el-credito-documentario?e=2247416/3888027>
- Bustamante, M. A. (2011). *Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional (cuarta edición)*. México: Editorial Trillas.
- Calle Loarte, J. (1992). *Sistema Económico Abierto*. Lima: Clasca ediciones.
- Cámara de Comercio Internacional. (1995). *Reglas Uniformes para Cobranzas (publicación 522)*.
- Cámara de Comercio Internacional. (1998). *Usos Internacionales relativos a Créditos Contingentes (publicación 590)*.
- Cámara de Comercio Internacional. (2007). *Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (publicación 600)*.
- Cámara de Comercio Internacional. (2009). *Reglas Uniformes relativas a las Garantías de Primer Requerimiento (publicación 758)*.
- Carle, G. C. (2014). *Internacionalización, mercados y empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ). (noviembre de 2014). *Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios*. Obtenido de promperu.gob.pe: http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=840.83800
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ). (noviembre de 2014). *Oferta de Productos de Comercio Exterior de las entidades bancarias*. Obtenido de promperu.gob.pe: https://issuu.com/promperu/docs/tomo_dos/2
- Díez-Picazo, Luís y otros. (1998). *La Compraventa Internacional de Mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Editorial Civitas.
- Dornbusch, Rudiger y Fisher, Stanley. (1994). *Macroeconomía (sexta edición)*. Editorial McGraw-Hill.
- Escuela Nacional de Aduana (ENA). (2001). *Operativa de Comercio Exterior*. Perú.
- Guardiola, E. (2001). *La Compraventa Internacional (segunda edición)*. Barcelona: Editorial Bosch.
- Internacional Chamber of Commerce (ICC). (september de 2016). *WTO Business focus Group1 MSMEs and E-commerce*. Obtenido de iccwbo.org: <https://iccwbo.org/publication/wto-business-focus-group-1-msmes-and-e-commerce/>

- International Chamber of Commerce. (2014). *ICC Global Trade and Finance Survey (publication 867E)*.
- International Chamber of Commerce. (2015). *ICC Global Trade and Finance Survey (publication 876E)*.
- International Chamber of Commerce. (2016). *ICC Global Trade and Finance Survey (publication 878E)*.
- International Trade Administration, Office of Public Affairs, U.S. Department of Commerce. (noviembre de 2012). *Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters*. Obtenido de trade.gov: <https://2016.export.gov/tradefinanceguide/index.asp>
- Marcuse, R. (2014). *Operaciones Bancarias Internacionales (octava edición)*. Editorial Ecoe Ediciones.
- Mares Ruiz, Carla y Masbernanat, Patricio. (2013). *Regulaciones del Patrimonio Empresarial Familiar de las MiPyMEs. La experiencia iberoamericana*. Editorial Palestra.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2014). *Comercio Exterior*. Lima: Quad/Graphics Perú S.A. Obtenido de mincetur.gob.pe.
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (noviembre de 2014). *Las Mipyme en cifras 2013*. Obtenido de [produce.gob.pe](http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/737-mipymes-2013): <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/737-mipymes-2013>
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (noviembre de 2015). *Las Mipyme en cifras 2014*. Obtenido de [produce.gob.pe](http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2014): <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2014>
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (noviembre de 2016). *Las Mipyme en cifras 2015*. Obtenido de [produce.gob.pe](http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2015): <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/ooo-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2015>
- Naciones Unidas. (1994). *Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) sobre Transferencias Internacionales de Crédito*.
- Naciones Unidas. (1995). *Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingentes*.
- Naciones Unidas. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Viena.
- Pérez Caldentey, Esteban y Titelman, Daniel. (2018). *La Inclusión Financiera para la Inserción Productiva y el papel de la Banca de Desarrollo, libro 153*

- (LC/PUB.2018/18-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ramberg, J. (2004). *International Commercial Transactions (third edition)*. Estocolmo: Norstedts Juridik AB - International Chamber of Commerce.
- Scotiabank Perú. (26 de febrero de 2014). *Memoria anual 2013*. Obtenido de Scotiabank.com.pe: https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/acerca-de/scotiabank-peru/Scotiabank_Memoria_2013.pdf
- Scotiabank Perú. (25 de febrero de 2015). *Memoria anual 2014*. Obtenido de Scotiabank.com.pe: https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/acerca-de/scotiabank-peru/Scotiabank_Memoria_2014.pdf
- Scotiabank Perú. (26 de febrero de 2016). *Memoria anual 2015*. Obtenido de Scotiabank.com.pe: https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/acerca-de/scotiabank-peru/Scotiabank_Memoria_2015.pdf
- Sierralta, A. (2007). *Contratos de Comercio Internacional (quinta edición)*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.
- Urmeneta, R. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes (LC/W.700)*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Vogenauer, Stefan y Kleinheisterkamp, Jan (editors). (2009). *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*. Oxford University Press.
- World Trade Organization. (2015). *Informe sobre el comercio mundial 2015*. Obtenido de wto.org: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report15_s.pdf
- World Trade Organization. (2016). *La Financiación del comercio y las Pymes: subsanar las deficiencias*. Obtenido de wto.org: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tradefinsme_s.pdf

ANEXOS

A. Matriz de Coherencia

MATRIZ DE COHERENCIA		TITULO: LA ELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONALES Y LA GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PERUANAS.					
DEFINICION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACION DE HIPOTESIS	CLASIFICACION DE VARIABLES	DEFINICION OPERACIONAL DE VARIABLES	METODOLOGIA	POBLACION, MUESTRA Y MUESTREO	TECNICAS INSTRUMENTOS
PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera la elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero?	OBJETIVO GENERAL Establecer la relación entre la elección de instrumentos de pago internacionales y la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.	HIPOTESIS GENERAL La elección de instrumentos de pago internacionales se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, al canalizar sus operaciones en una entidad bancaria del sistema financiero.	VARIABLE DEPENDIENTE Instrumentos de pago internacionales: emitidas al exterior y recibidas del exterior.	1) Emisión al exterior: + Nivel de transacciones con Transferencia internacional, + Nivel de transacciones con Cobranza documentaria, + Nivel de transacciones con Carta de Crédito. 2) Recepción del exterior: + Nivel de transacciones con Transferencia internacional, + Nivel de transacciones con Cobranza documentaria, + Nivel de transacciones con Carta de Crédito.	TIPO Descriptiva NIVEL Aplicada DISEÑO Correlacional	Población: 29,748 empresas Mipymes importadoras y exportadoras Muestra: 9,433 empresas Muestreo: Estratificado 3,406 Mipymes exportadoras 6,027 Mipymes importadoras	Fichas de reporte de datos
PROBLEMAS ESPECIFICOS ¿De qué manera la elección de Transferencias internacionales, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?	OBJETIVOS ESPECIFICOS Determinar la relación de la elección de Transferencias internacionales, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.	HIPOTESIS ESPECIFICAS La elección de Transferencias internacionales, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.	VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de comercio exterior: en exportaciones y en importaciones.	1) Exportaciones: + Nivel de operaciones de Micro empresas, + Nivel de operaciones de Pequeñas empresas, + Nivel de operaciones de Medianas empresas.			
¿De qué manera la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?	Establecer la relación de la elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.	La elección de Cobranzas documentarias, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.		2) Importaciones: + Nivel de operaciones de Micro empresas, + Nivel de operaciones de Pequeñas empresas, + Nivel de operaciones de Medianas empresas.			
¿De qué manera la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero?	Determinar la relación de la elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.	La elección de Cartas de Crédito, emitidas y recibidas como instrumento de pago internacional, se relaciona significativamente con la gestión de comercio exterior en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas con operaciones de importación y de exportación canalizadas en una entidad bancaria del sistema financiero.					

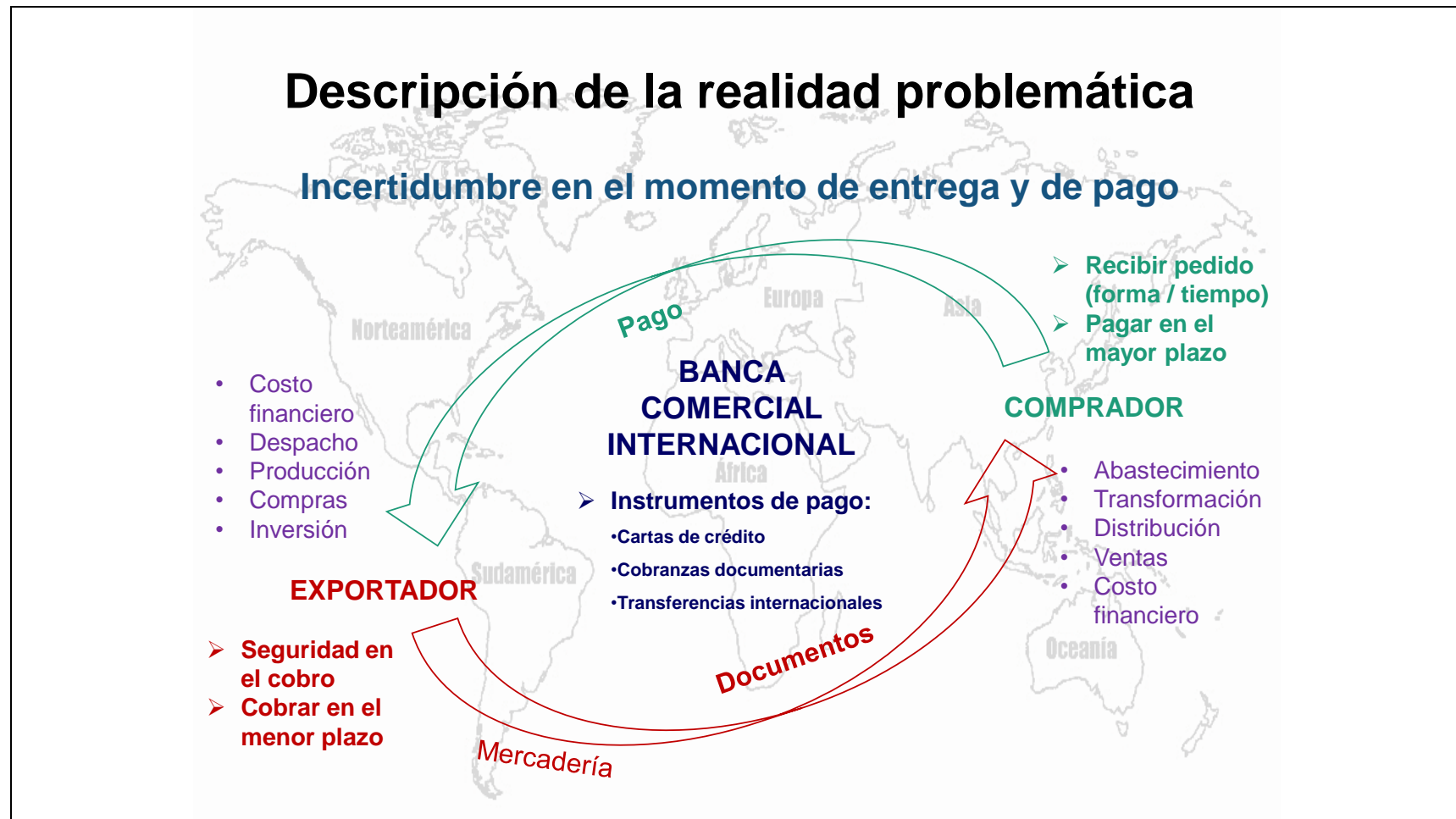
B. Ficha de reporte de datos (V.2): Instrumentos de Pago por transacción

Medio_de_pago	Fecha	Mes	Nro_operacion	Cod_pais_banco_emisor	Descripcion_pais_banco_emisor	Cod_moneda	Simbolo_moneda	Importe_original	Importe_USD	gastos	momento_pago
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263331	249	U.S.A.	1	US\$	50,960	50,960		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263235	249	U.S.A.	1	US\$	11,785	11,785		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263345	249	U.S.A.	1	US\$	25,292	25,292		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1262818	249	U.S.A.	1	US\$	3,000	3,000		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263230	149	CANADA	1	US\$	20,280	20,280		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263073	275	FRANCE	1	US\$	20,000	20,000		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263271	249	U.S.A.	1	US\$	2,423	2,423		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1262984	249	U.S.A.	1	US\$	233,051	233,051		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263202	23	GERMANY	80	EUR	250	346		PLAZO
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263324	249	U.S.A.	1	US\$	45,810	45,810		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263055	23	GERMANY	80	EUR	77,760	107,582		PLAZO
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263374	249	U.S.A.	1	US\$	9,926	9,926		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263179	249	U.S.A.	1	US\$	21,150	21,150		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263211	249	U.S.A.	1	US\$	7,140	7,140		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263099	249	U.S.A.	1	US\$	1,721,250	1,721,250		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263177	249	U.S.A.	1	US\$	500,000	500,000		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263226	23	GERMANY	1	US\$	44,834	44,834		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1262865	249	U.S.A.	1	US\$	3,571	3,571		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263067	149	CANADA	1	US\$	1,597,000	1,597,000		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263355	249	U.S.A.	1	US\$	7,000	7,000		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263200	23	GERMANY	80	EUR	8,715	12,057		PLAZO
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1262868	249	U.S.A.	1	US\$	2,425	2,425		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263190	249	U.S.A.	1	US\$	321	321		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1262872	249	U.S.A.	1	US\$	5,480	5,480		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263180	249	U.S.A.	1	US\$	42,598	42,598		VISTA
O/Pago Recibidas	2/01/2011	1	1263086	628	ENGLAND	1	US\$	8,325	8,325		VISTA

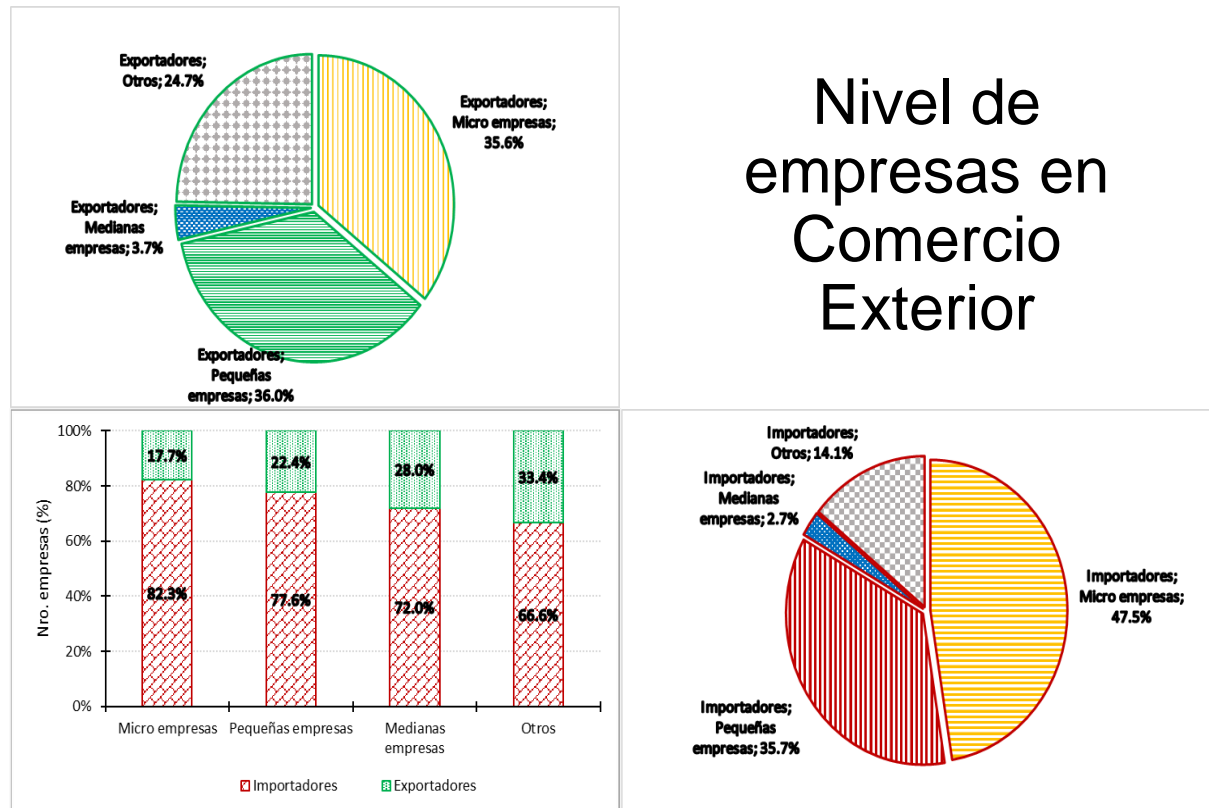
C. Ficha de reporte de datos (V.1): Gestión de Comercio Exterior por operación

Estrato_empresa	Tipo_persona	Cod_CIIU_empresa	Descripcion_CIIU_empresa	Cod_agrupado_CIIU_empresa	Descripcion_agrupado_CIIU_empresa	Importe_venta_UIT_US\$	max_nivel_v	nivel_v
2. Pequeñas empresas	Jurídica	1810	FABRICACION DE PRENDAS DE VEST	60	Ind.Manuf.-Textiles y cueros	10	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7412	ACTIV.DE CONTAB., TENEDURIA DE	260	Actividades Empresariales	3	25	1. hasta 25uit
2. Pequeñas empresas	Jurídica	5259	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR ME	200	Comercio al por Menor	1	25	1. hasta 25uit
2. Pequeñas empresas	Jurídica	5190	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR	190	Comercio al por Mayor	2	25	1. hasta 25uit
2. Pequeñas empresas	Jurídica	9309	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	300	Otras Actividades Servicios Comunitarios	0	25	1. hasta 25uit
2. Pequeñas empresas	Jurídica	9309	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	300	Otras Actividades Servicios Comunitarios	1	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	6	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	12	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	2	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	1	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	4	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	2	25	1. hasta 25uit
1. Microempresas	Jurídica	7411	ACTIVIDADES JURIDICAS	260	Actividades Empresariales	1	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	6304	ACTIV.DE AGENCIAS DE VIAJES Y	220	Transporte, Almacenamiento y Comunicación	6	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	6210	TRANSPORTE REGULAR POR VIA AER	220	Transporte, Almacenamiento y Comunicación	1	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7412	ACTIV.DE CONTAB., TENEDURIA DE	260	Actividades Empresariales	0	25	1. hasta 25uit
3. Medianas empresas	Jurídica	1810	FABRICACION DE PRENDAS DE VEST	60	Ind.Manuf.-Textiles y cueros	118	9999999999	4. mayor a 85uit
3. Medianas empresas	Jurídica	7414	ACTIV.DE ASESORAMIENTO EMPRESA	260	Actividades Empresariales	3	25	1. hasta 25uit
3. Medianas emoresas	Jurídica	7414	ACTIV.DE ASESORAMIENTO EMPRESA	260	Actividades Emoresariales	5	25	1. hasta 25uit

D. Gráfico actualizado: Incertidumbre en el momento de entrega y de pago

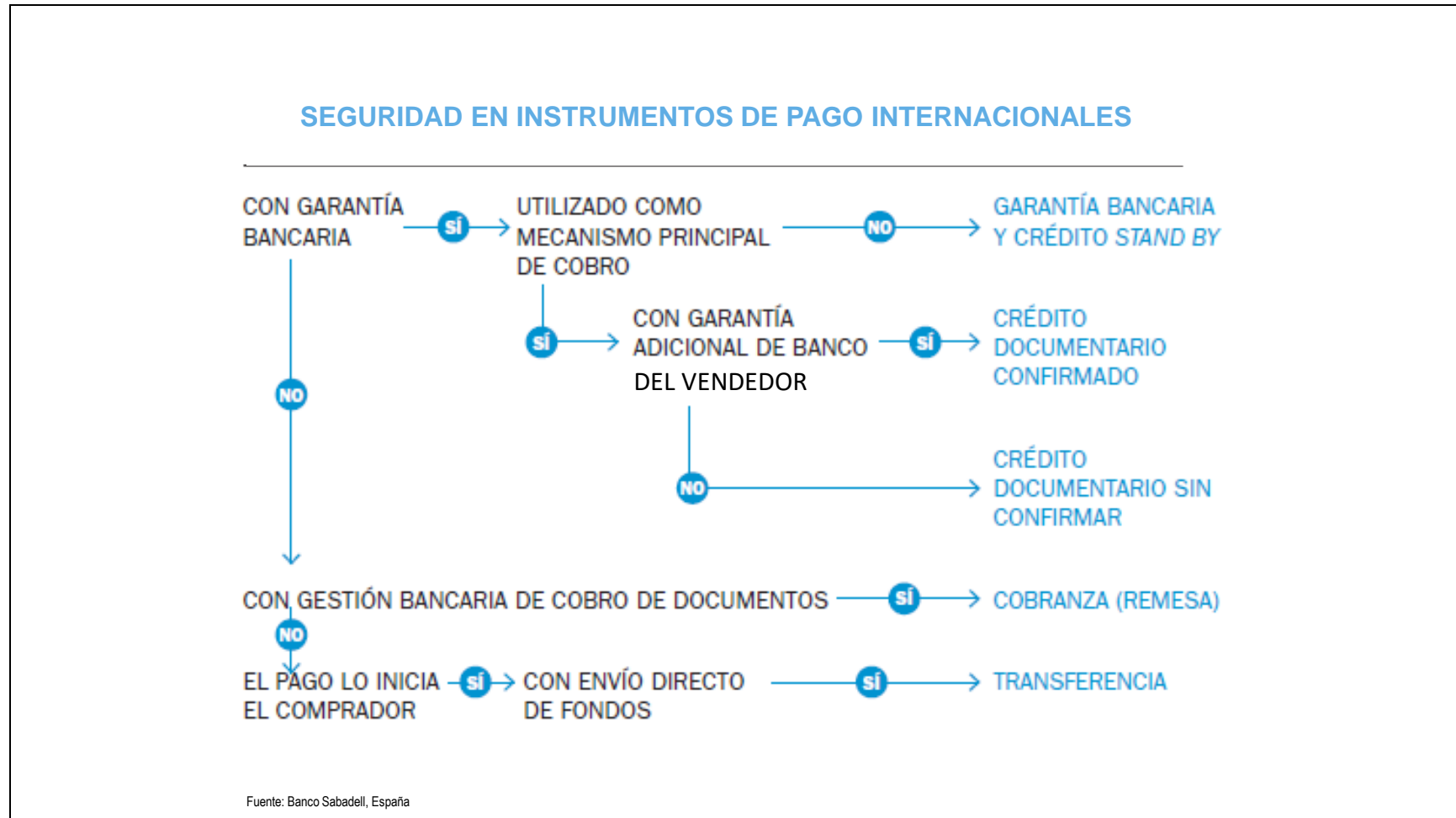


E. Gráfico actualizado: Nivel de empresas en Comercio Exterior



Fuente: SUNAT 2015

F. Gráfico actualizado: Seguridad en instrumentos de pago internacionales

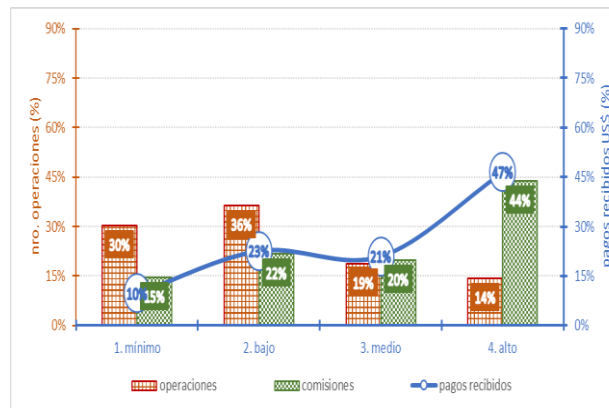


G. Gráfico actualizado: Pagos recibidos del exterior para MIPYMES

Pagos recibidos del exterior para Mipymes

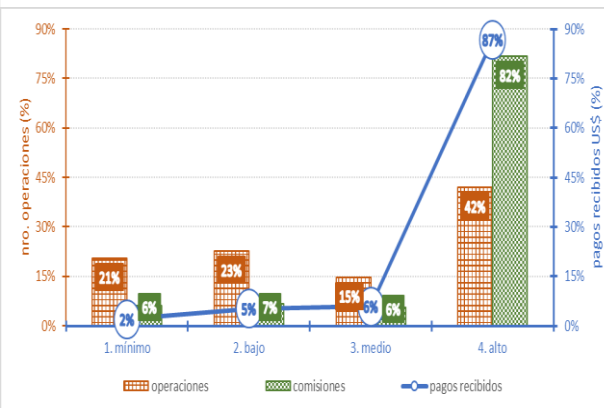
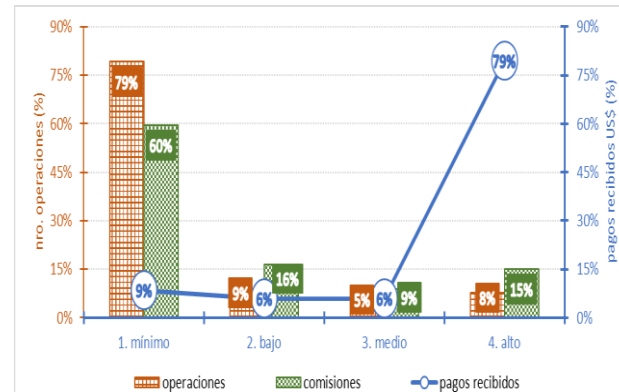
Por instrumento de pago y niveles

Nivel operacional:
1. mínimo: hasta 2 ops anuales
2. bajo: 2 a 4 ops anuales
3. medio: 4 a 8 ops anuales
4. alto: mas 8 ops anuales



2. Cobranzas bancarias

1. Transferencias bancarias



3. Cartas de Crédito

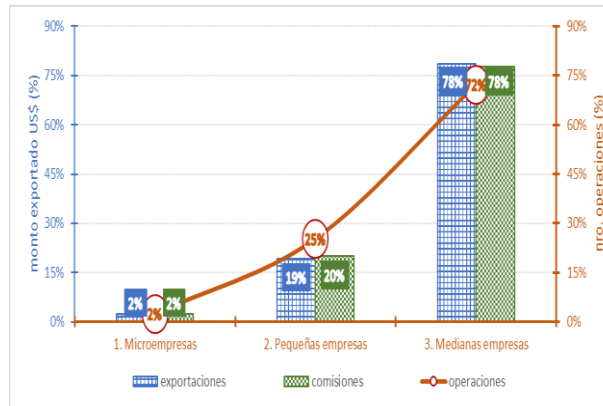
Nivel transaccional:
1. mínimo: hasta US\$ 30mil
2. bajo: US\$ 30mil a 60mil
3. medio: US\$ 60mil a 100mil
4. alto: mas US\$ 100mil

H. Gráfico actualizado: Nivel de empresas en operaciones de exportación

Nivel de empresas en operaciones de exportación

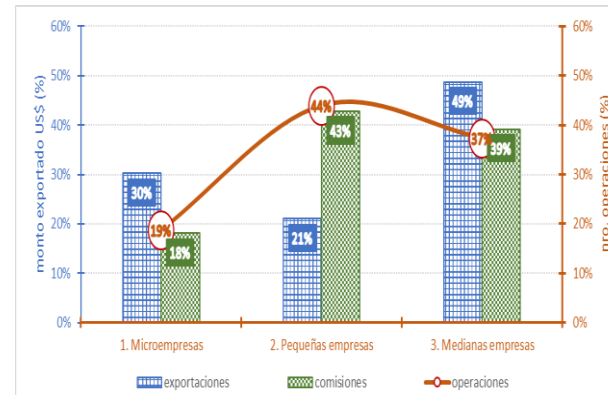
Mipymes por gestión de cobro y niveles

Nivel transaccional:
1. mínimo: hasta US\$ 30mil
2. bajo: US\$ 30mil a 60mil
3. medio: US\$ 60mil a 100mil
4. alto: mas US\$ 100mil



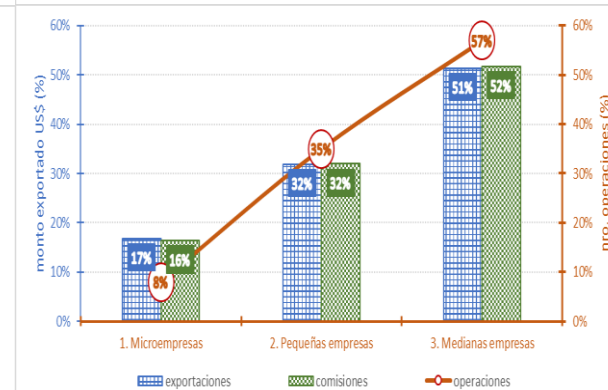
2. Documentos al cobro

1. Cuenta abierta



3. Créditos bancarios

Nivel operacional:
1. mínimo: hasta 2 ops anuales
2. bajo: 2 a 4 ops anuales
3. medio: 4 a 8 ops anuales
4. alto: mas 8 ops anuales

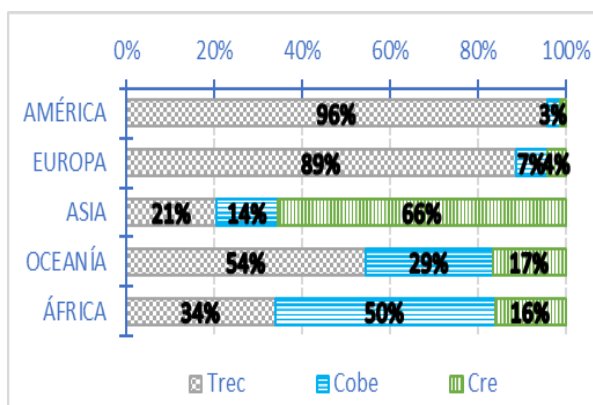


I. Gráfico actualizado: Nivel de participación en mercados de destino

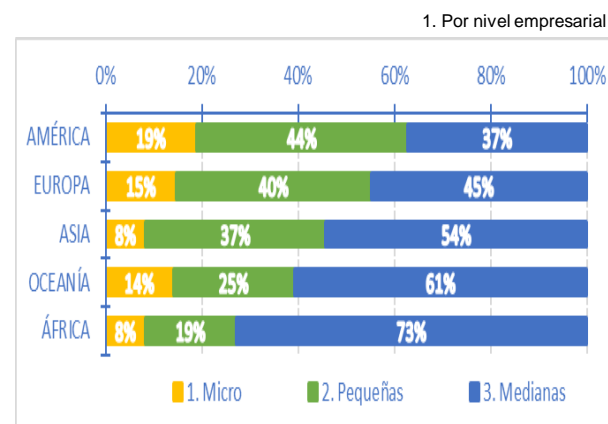
Nivel de participación en mercados de destino

En operaciones de exportación de Mipymes

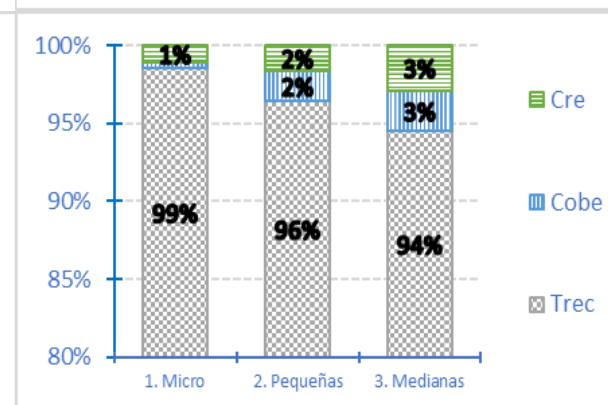
Nivel operacional:
1. mínimo: hasta 2 ops anuales
2. bajo: 2 a 4 ops anuales
3. medio: 4 a 8 ops anuales
4. alto: mas 8 ops anuales



2. Por instrumento de pago



1. Por nivel empresarial

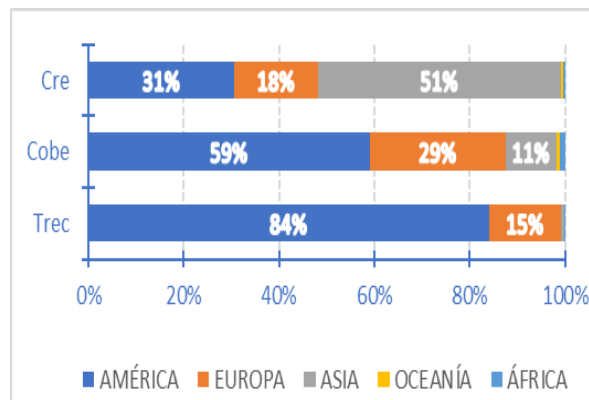


3. instrumento de pago por nivel empresarial

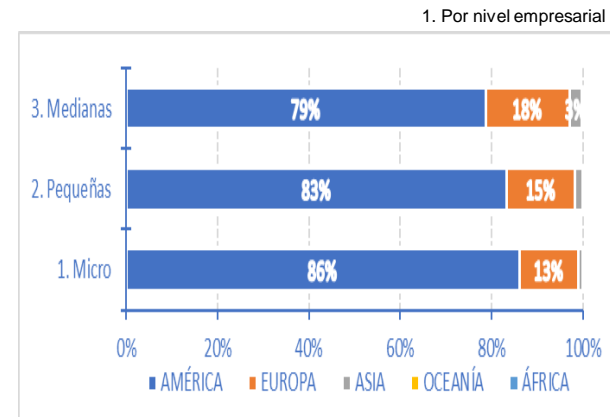
J. Gráfico actualizado: Nivel de principalidad de mercados de destino

Nivel de principalidad de mercados de destino

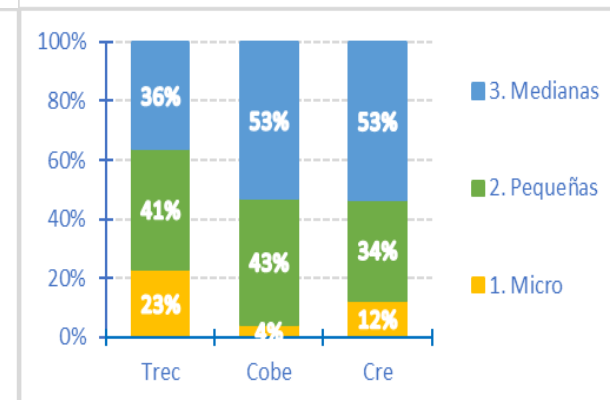
En operaciones de exportación de Mipymes



2. Por instrumento de pago



1. Por nivel empresarial



3. Nivel empresarial por instrumento de pago

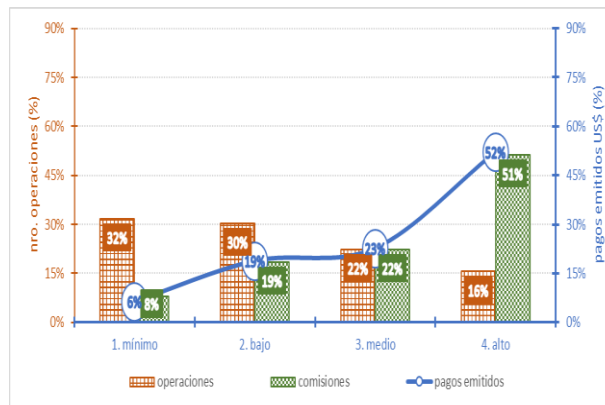
Nivel operacional:
 1. mínimo: hasta 2 ops anuales
 2. bajo: 2 a 4 ops anuales
 3. medio: 4 a 8 ops anuales
 4. alto: mas 8 ops anuales

K. Gráfico actualizado: Pagos emitidos al exterior por MIPYMES

Pagos emitidos al exterior por Mipymes

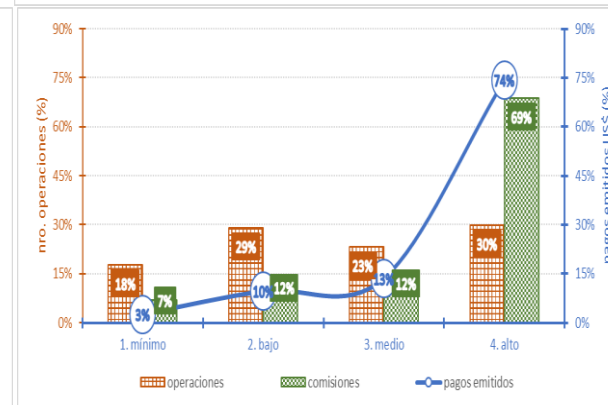
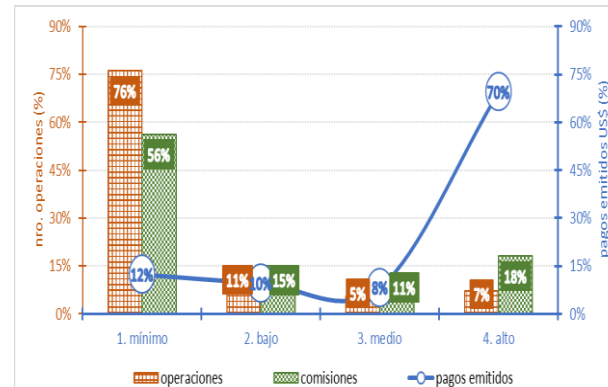
Por instrumento de pago y niveles

Nivel operacional:
1. mínimo: hasta 2 ops anuales
2. bajo: 2 a 4 ops anuales
3. medio: 4 a 8 ops anuales
4. alto: mas 8 ops anuales



2. Cobranzas bancarias

1. Transferencias bancarias



3. Cartas de Crédito

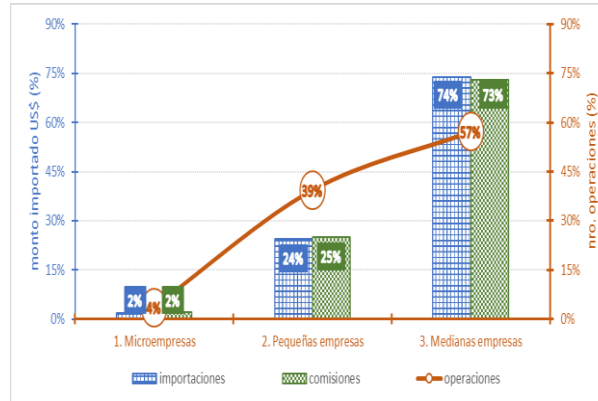
Nivel transaccional:
1. mínimo: hasta US\$ 30mil
2. bajo: US\$ 30mil a 60mil
3. medio: US\$ 60mil a 100mil
4. alto: mas US\$ 100mil

L. Gráfico actualizado: Nivel de empresas en operaciones de importación

Nivel de empresas en operaciones de importación

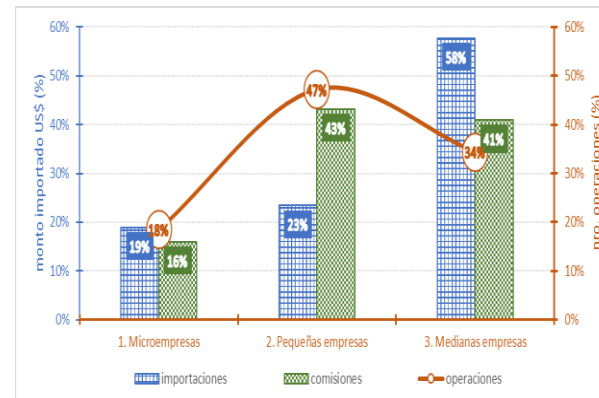
Mipymes por gestión de pago y niveles

Nivel transaccional:
1. mínimo: hasta US\$ 30mil
2. bajo: US\$ 30mil a 60mil
3. medio: US\$ 60mil a 100mil
4. alto: mas US\$ 100mil

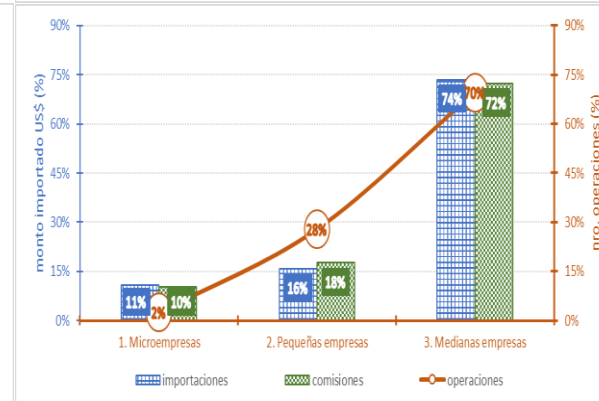


2. Documentos al cobro

1. Cuenta abierta



3. Créditos bancarios

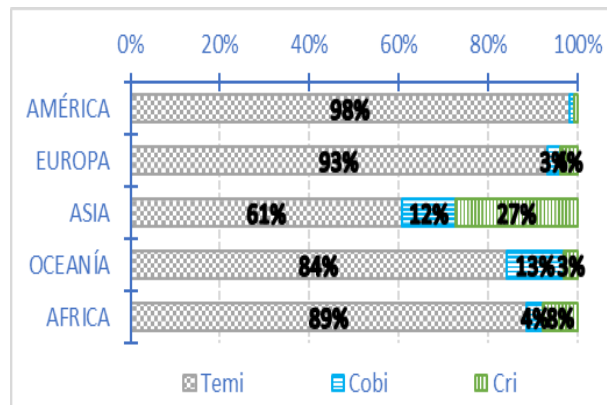


Nivel operacional:
1. mínimo: hasta 2 ops anuales
2. bajo: 2 a 4 ops anuales
3. medio: 4 a 8 ops anuales
4. alto: mas 8 ops anuales

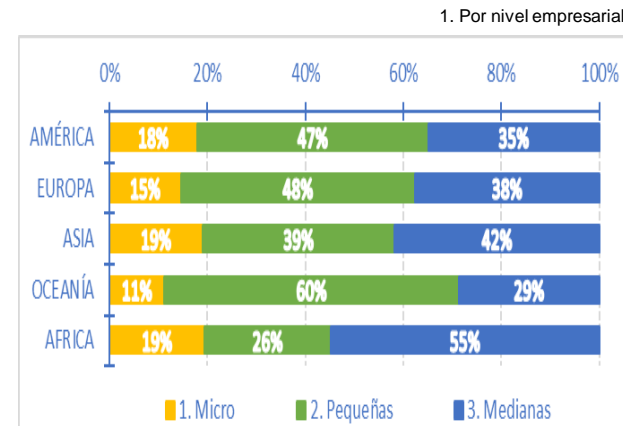
M. Gráfico actualizado: Nivel de participación en mercados de origen

Nivel de participación en mercados de origen

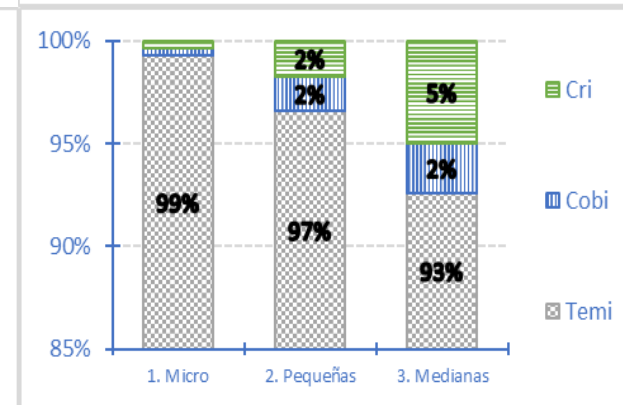
En operaciones de importación de Mipymes



2. Por instrumento de pago



1. Por nivel empresarial



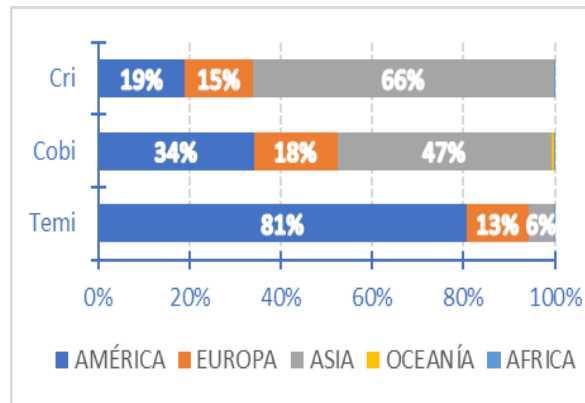
3. instrumento de pago por nivel empresarial

Nivel operacional:
 1. mínimo: hasta 2 ops anuales
 2. bajo: 2 a 4 ops anuales
 3. medio: 4 a 8 ops anuales
 4. alto: mas 8 ops anuales

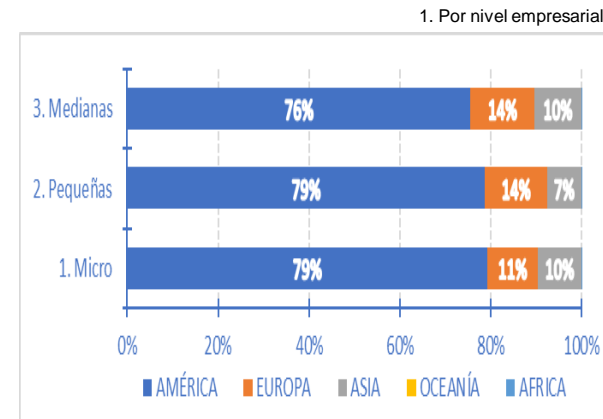
N. Gráfico actualizado: Nivel de principalidad de mercados de origen

Nivel de principalidad de mercados de origen

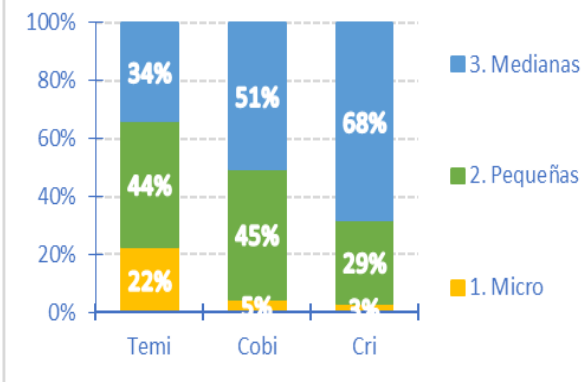
En operaciones de importación de Mipymes



2. Por instrumento de pago



1. Por nivel empresarial



3. Nivel empresarial por instrumento de pago

Nivel operacional:
 1. mínimo: hasta 2 ops anuales
 2. bajo: 2 a 4 ops anuales
 3. medio: 4 a 8 ops anuales
 4. alto: mas 8 ops anuales