**Universidad Nacional Mayor de San Marcos**
**Universidad del Perú. Decana de América**
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela Profesional de Administración

# Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las Mypes del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019

**TESIS**

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración

**AUTOR**

Fernando Santos ROJAS MELGAREJO

**ASESOR**

Víctor Félix PORTOCARRERO CHÁVEZ

Lima, Perú

2022




Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

**Referencia bibliográfica**

Rojas, F. (2022). *Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las Mypes del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Profesional de Administración]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

## Metadatos complementarios

| | |
|---|---|
| **Datos de autor** | |
| Nombres y apellidos | Fernando Santos Rojas Melgarejo |
| Tipo de documento de identidad | DNI |
| Número de documento de identidad | 75488222 |
| URL de ORCID | |
| **Datos de asesor** | |
| Nombres y apellidos | Víctor Félix Portocarrero Chavez |
| Tipo de documento de identidad | DNI |
| Número de documento de identidad | 07265119 |
| URL de ORCID | https://orcid.org/0000-0001-5056-0880 |
| **Datos del jurado** | |
| **Presidente del jurado** | |
| Nombres y apellidos | José Antonio Villacorta Huapaya |
| Tipo de documento | DNI |
| Número de documento de identidad | 10321620 |
| **Miembro del jurado 1** | |
| Nombres y apellidos | Valiente Pantaleón Ramírez Huerta |
| Tipo de documento | DNI |
| Número de documento de identidad | 31678241 |
| **Miembro del jurado 2** | |
| Nombres y apellidos | Allan Herminio Vargas García |
| Tipo de documento | DNI |
| Número de documento de identidad | 09925339 |
| **Datos de investigación** | |
| Línea de investigación | D. 1.5.2. Gestión y Economía de Empresa |
| Grupo de investigación | No aplica |

| | |
|---|---|
| Agencia de financiamiento | Sin Financiamiento |
| Ubicación geográfica de la investigación | País: Perú<br>Departamento: Lima<br>Provincia: Lima<br>Distrito: San Luis<br>Latitud: -12.0758<br>Longitud: -76.9933 |
| Año o rango de años en que se realizó la investigación | 2018-2019 |
| URL de disciplinas OCDE | Negocios, Administración<br>http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04 |

**DEDICATORIA:**

*Este trabajo lo dedico a toda mi familia, cuyo apoyo siempre me ha inspirado a ser mejor y no rendirme en la lucha por mis metas.*

.

# INDICE

RESUMEN ..... 5

ABSTRACT ..... 6

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ..... 9

1. Descripción de la situación problemática ..... 9

*1.2. Formulación Del Problema* ..... 10

1.2.1. Problemas específicos ..... 11

*1.3.* Objetivos de la Investigación ..... 11

1.3.1. Objetivo General ..... 11

1.3.2. Objetivo Especifico ..... 11

*1.4. Justificación de la Investigación* ..... 11

1.4.1. Justificación Teórica ..... 11

1.4.2. Justificación Práctica ..... 12

*1.5. Limitaciones del estudio* ..... 12

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO ..... 12

*2.1. Antecedentes de la investigación* ..... 12

2.1.1. Antecedentes Nacionales ..... 13

2.1.2. Antecedentes Internacionales ..... 15

*2.2. Bases Teóricas* ..... 17

2.2.1. Definición de términos básicos ..... 70

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES ..... 72

*3.1. Hipótesis General* ..... 72

*3.2. Hipótesis Específicas* ..... 72

*3.3. Identificación de variables* ..... 72

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA ..... 73

*4.1. Diseño Metodológico* ..... 73

4.1.1. Tipo de Investigación ..... 73

4.1.2. Diseño de Investigación ..... 73
4.2. *Diseño Muestral* ..... 74
4.2.1. Unidad de Análisis ..... 74
4.2.2. Población de Estudio ..... 74
4.2.3. Tamaño de Muestra ..... 75
4.2.4. Selección de Muestra ..... 75
*4.3. Técnicas de Recolección de Datos* ..... 76
*4.4. Técnicas y estadísticas para el procesamiento de datos* ..... 76
*4.5. Validación del instrumento* ..... 76
4.5.1. Análisis de confiabilidad ..... 76
4.5.2. Análisis de Validez ..... 78
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN ..... 80
*5.1. Presentación, análisis e interpretación de los resultados* ..... 80
5.1.1. Análisis por preguntas ..... 80
5.1.2. Análisis por dimensiones y variables ..... 95
*5.2. Contrastación de Hipótesis* ..... 102
*5.3. Discusión de Resultados* ..... 107
CONCLUSIONES ..... 109
RECOMENDACIONES ..... 110
BIBLIOGRAFIA ..... 111
ANEXOS ..... 117

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación fue realizado con el fin de demostrar que el empleo de las Fintech como fuente de financiamiento en las MYPES del sector textil permite generar un crecimiento empresarial. Son muchos los factores que propician que una empresa presente un crecimiento constante, siendo uno de estos factores la manera en cómo se financia la empresa. Para esto se llevó a cada un estudio de las Micro y Pequeñas empresas del sector textil-confecciones del distrito de San Luis, para describir el impacto que produce el financiamiento Fintech en las empresas MYPES, para esto se abordara a los créditos Fintech, los cuales son proporcionados por las empresas Fintech del segmento Lending, especializadas en financiamiento, y se analizara su contribución a las empresas MYPES. Para analizar el impacto del financiamiento Fintech en MYPES se revisaron diversos conceptos relacionados, las fuentes de financiamiento, trámites para la obtención de financiamiento, fines en los cuales se invierte el financiamiento, y por último se analizaran lo resultados obtenidos en la encuesta y los gráficos elaborados en base a esta, cada uno con su interpretación y análisis respectivo, finalmente se demostrara nuestra hipótesis y brindara las conclusiones y recomendaciones respectivas.

## ABSTRACT

The present research work was carried out in order to demonstrate that the use of Fintech as a source of financing in the MYPES of the textile sector allows generating business growth. There are many factors that allow a company to present constant growth, one of these factors being the way in which the company is financed. For this, a study of the Micro and Small companies of the textile-clothing sector of the San Luis district was carried out to each, to describe the impact that Fintech financing produces in MYPES companies, for this it will address Fintech credits, which They are provided by Fintech companies in the Lending segment, specialized in financing, and their contribution to MYPES companies will be analyzed. To analyze the impact of Fintech financing in MYPES, various related concepts were reviewed, the sources of financing, procedures for obtaining financing, fines in which the financing is invested, and finally the results obtained in the survey and the graphs were analyzed. elaborated on the basis of this, each one with its respective interpretation and analysis, finally our hypothesis is demonstrated and will provide the respective conclusions and recommendations.

# INTRODUCCIÓN

El sistema financiero se ha mantenido inmerso en un mismo paradigma durante años, sin embargo, en los tiempos todo esto ha cambiado, la aparición y evolución de la tecnología digital es cada vez más grande, los usuarios de estos servicios se han convertido cada vez en clientes más exigentes y la aparición de tecnologías financieras es cada vez mayor.

Las Fintech están revolucionando los mercados financieros en todo el mundo. Hace unos años nadie hubiera creído posible que desde un simple celular fuera posible acceder al internet de una manera sencilla, es justamente este avance tecnológico el que ha permitido el surgimiento de las tecnologías financieras, revolucionado dicho mercado. Ahora desde cualquier lugar del mundo una persona puede ver los que sucede en la bolsa de valores, el estado de sus tarjetas de créditos y débito y realizar diversos pagos. Ya no existe la necesidad de ir al banco para realizar las operaciones que antes eran obligatorias hacerlas presencialmente.

Este avance en la tecnología financiera se ha visto reflejado en cada parte del mundo, siendo Latinoamérica uno de los lugares donde más acogida han tenido. Son muchas las empresas que han surgido en este nuevo sector para solucionar problemas de financiamiento y proporcionar a la gente la opción de realizar compras y pagos a través del internet, el hecho de poder revisar el perfil de crédito de una persona sin necesidad que presenten ningún tipo de documentación es una manera de evitar largos papeleos y desembolsar créditos de manera más rápida. En Latinoamérica existen muchos micros empresas y pequeñas empresas que presentan déficit de fuentes de financiamiento, así como de herramientas tecnológicas para poder realizar sus operaciones financieras.

En América eran pocos los bancos que tenían este tipo de facilidades, pero debido a la aparecieron de las Fintech en el mercado, se han visto obligadas a realizar innovaciones totales en sus canales digitales de atención.

El Perú no es ajeno a esto, ya que muchas de las entidades financieras que solo contaban con una página web ahora han desarrollado aplicaciones tecnológicas para facilitar las operaciones de sus clientes y atraer a nuevos, todo esto es gracias a la revolución que han

causado los Fintech en el sector. El efecto que han tenido es cada vez más visible en las actividades cotidianas de personas y empresas.

Asimismo, estas empresas están promoviendo la inclusión financiera, generando un nuevo escenario basado en las TIC'S, propiciando que los usuarios puedan tener acceso a mejores servicios y productos, contribuyendo de esa manera en la dinamización de la economía y generando un bienestar financiero.

# LAS EMPRESAS FINTECH COMO FUENTE ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN PARA LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL CONFECCIONES DEL DISTRITO DE SAN LUIS EN LOS AÑOS 2018-2019

## CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1. Descripción de la situación problemática

La sociedad actual presenta constantes cambios debido a diversos fenómenos, es por ello que cada vez son más las personas que buscan generar una fuente de dinero estable que les permita subsistir y generar riqueza, una salida a una de estas cuestiones es el emprendimiento.

Son muchas los emprendimientos que surgen alrededor del mundo a través de personas con ideas de negocio novedosas que prometen ofrecer servicios o productos mejores a los del mercado o en algunos casos ideas revolucionarias que cambian la manera en cómo se desarrolla el sector. Es así que según USAGOV (2020) para lograr el emprendimiento se requiere diversos requisitos primordiales. En algunos países como Estados Unidos existen diversas agencias federales que apoyan el desarrollo de las pequeñas empresas mediante asesorías y apoyo económico, y les hacen un constante seguimiento.

En América Latina como menciona Sparano (2014) el emprendimiento se da por la identificación de alguna oportunidad de negocio atractiva así como por necesidad, esto se presenta en países como Perú, Colombia, Chile y Ecuador. Sin embargo en este ámbito las pequeñas empresas dependen de factores fundamentales que influyen en el grado de emprendimiento y desarrollo de los pequeños negocios, factores como el sistema educativo, el apoyo gubernamental, las políticas de estímulo vigentes y el apoyo en recursos financieros como préstamos o subsidios.

El emprendimiento en el Perú genera puestos de trabajo según COMEX (2021), gente de todo el país usa el emprendimiento para tener un medio de subsistencia al no encontrar otro tipo de empleo en que desarrollarse. Es así que en Lima los emprendimientos se dan en gran medida, desde puestos de comida o venta de productos hasta pequeñas empresas de publicidad o diseño gráfico.

Sin embargo, uno de los problemas que encuentran las personas que están por abrir un negocio o que ya lo tienen es el financiamiento. Existen muchas personas y microempresas que no logran acceder a un crédito bancario de forma oportuna y de lograrlo es luego de un largo proceso. Es así que como nos menciona Dalle & Carballo

(2019) la banca peruana tiene un rol fundamental dentro de la economía, esto debido a la gran importancia que tienen dentro de las empresas y personas como fuente de financiación. Esto la convierte en un dinamizador de la economía.

En la actualidad existen diversas maneras por las cuales las empresas podrían encontrar el financiamiento que necesitan, sin embargo, estas fuentes de financiamiento son muchas veces ineficientes ya que traen consigo altos gastos financieros debido a sus tasas de interés o la gran cantidad de requisitos que piden para poder acceder a un préstamo. En esta situación nos comenta Dalle & Carballo (2019) que aparecen las empresas Fintech como una fuente de financiamiento alternativo, las cuales tratan de revertir esta situación. Debido a la manera en la que han sido concebidas pueden dar préstamos a las personas utilizando un sistema de análisis de riesgos distinto al utilizado por los bancos, el cual no solo les permite evaluar al solicitante tomando en cuenta datos que son obviados por las entidades bancarias, sino que logran realizar cruces de información de manera más rápida logrando dar una respuesta definitiva en pocos minutos.

Las Fintech se han extendido a lo largo del país en los últimos años y están logrando cada vez ganar una mayor cantidad de clientes. A pesar de ello según SIICEX (2019) existen muchas MYPES que desconocen la existencia de estas nuevas empresas y que no logran tener confianza en este nuevo tipo de empresas de financiamiento. Las Fintech han logrado otorgar una gran cantidad de dinero a las MYPES para que estas puedan financiar sus actividades, comprar maquinarias y otros diversos fines. Sin embargo no se tiene claro cuál ha sido el efecto que estos créditos han logrado generar en las MYPES, y en qué grado y manera han contribuido o no a su crecimiento o facilitando su acceso a financiamiento.

### *1.2. Formulación Del Problema*

¿Cuál es el efecto del empleo del financiamiento Fintech como alternativa de financiamiento en el crecimiento de las empresas MYPES del sector textil de confecciones en el distrito de San Luis en los años 2018-2019?

### 1.2.1. Problemas específicos

- ¿De qué manera el financiamiento Fintech se relaciona con la optimización de los procesos internos de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en el periodo 2018 -2019?
- ¿De qué manera el financiamiento Fintech se relaciona con tamaño y participación de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en el periodo 2018 -2019?

## *1.3.* Objetivos de la Investigación

### 1.3.1. Objetivo General

Determinar el efecto en el crecimiento de las MYPES del sector textil de confecciones de San Luis que utilizan a las Fintech como fuente de financiamiento principal para sus actividades, en los años 2018 - 2019.

### 1.3.2. Objetivo Especifico

- Analizar la relación existente entre la optimización de los procesos internos de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis y el uso del financiamiento Fintech en el periodo 2018 -2019
- Analizar la relación existente entre el tamaño y participación de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis debido y el empleo del financiamiento Fintech en el periodo 2018 -2019

## *1.4.* *Justificación de la Investigación*

### 1.4.1. Justificación Teórica

Este trabajo se realizó con propósito de dar a conocer a las Fintech como una fuente alternativa de financiación más efectiva que las habitualmente empleadas por las empresas MYPES textiles de confección del distrito de San Luis. Así mismo esta investigación proporcionara información valiosa sobre el impacto que han tenido las tecnologías en el sector financiero y que tan bien lo han asimilado las personas y empresas.

Además, nos ayudara a conocer que las MYPES deben permanente estar en capacitación e innovar en nuevos métodos o modelos para que el financiamiento y demás actividades estén a la vanguardia y no perder su posición de mercado.

### 1.4.2. Justificación Práctica

Esta investigación tiene como fin comprobar la efectividad de nuevas alternativas de financiamiento que ayuden a las MYPES en su desarrollo y crecimiento, permitiendo que tengan mayores oportunidades de crecimiento.

Así también la realización del trabajo de investigación nos permitirá contar evidencia sobre la efectividad de los créditos Fintech en la generación de ingresos en las MYPES del distrito de San Luis. Ello permitirá generar una data más precisa, dando la oportunidad de poder crear estrategias que permitan que las empresas puedan conocer nuevas fuentes de financiación y los beneficios de conseguir un crédito de este tipo.

## *1.5. Limitaciones del estudio*

El estudio se encontró con algunas dificultades para su realización las cuales se explican a continuación: en primer lugar el escaso desarrollo de investigaciones respecto al sector Fintech y su influencia en las MYPES y sus actividades, esto a consecuencia de que el fenómeno Fintech ha surgido y expandido en gran manera en los últimos cinco años aprovechando los adelantos tecnológicos. Así también otra limitación fue la coordinación para contactar a los propietarios de los negocios y/o sus administradores para recabar información acerca de la gestión que realizan en sus respectivas empresas.

# CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

## *2.1. Antecedentes de la investigación*

El presente trabajo ha tomado en referencia diversos trabajos realizados con anterioridad en diversas instituciones, las cuales se mencionan a continuación:

### 2.1.1. Antecedentes Nacionales

Ames Guzmán (2018) realizó las tesis *Las Fintech y su incidencia en la inclusión financiera en Perú*, esta investigación tiene como fin demostrar la incidencia que han tenido la Fintech en la Inclusión Financiera en el Perú en los años 2015 al 2017, para ello el estudio se centró principalmente en Fintech pertenecientes a los servicios de pago de remesas y servicios de financiamiento. Se utilizó una metodología de investigación con alcance correccional y descriptivo, con una muestra no probabilística usando dos empresas Fintech para el estudio y la observación directa. Este trabajo llego a la conclusión que entre las Fintech de financiamiento y pago de remesas y la inclusión financia existe una correlación, debido a la incidencia que han tenido estas plataformas en la población estudiada. La incidencia en la inclusión financiera es debido a la accesibilidad que tiene dichas plataformas permitiendo que sean utilizadas en diversos lugares del país incluso aquellos de difícil acceso, demostrando que pueden ser un competidor y complemento del sistema financiero tradicional.

Campos & Martínez (2017), realizaron la tesis *Necesidad de crear un marco regulatorio específico para las Fintech en el Perú*, el presente trabajo busca esclarecer la temática respecto a las Fintech en Perú, con el fin de dar a conocer la necesidad de establecer una regulación especial para este tipo de empresas. La investigación se llevó a cabo bajo una metodología con enfoque cualitativo y mediante una recolección de datos a través de entrevistas y búsqueda bibliográfica sobre el tema. El trabajo tiene como conclusión que para la implementación de una normativa para las Fintech se deben tomar en consideración aspectos como la inclusión financiera y la proyección al consumidor. Evitando de esta manera que se vea afectado la libre competencia, el sistema financiero, así como los riesgos que trae consigo este tipo de empresas para sus usuarios.

Arana Meza et al. (2018), realizaron la tesis *Plan de negocio para la implementación de una empresa Fintech de intercambio de divisas*, esta investigación se basa en desarrollar un plataforma que permita a las empresas, sobre todo pequeñas empresas poder realizar sus actividades de tipo de cambio, así mismo permitir también subastar la cantidad a cambiar, por medio de una serie de proveedores de cambio de divisas. Este trabajo utilizo una metodología descriptiva, utilizando una muestra de 200 empresas,

utilizando las entrevistas a profundidad, cuestionarios y revisión bibliográfica. En base a la investigación se pudo concluir que existe una demanda potencial y que se podría realizar de manera óptima la implantación de este tipo de negocios, ya que en la muestra de empresas tomada se demostró la existencia de un alto volumen de divisas que son negociadas por MYPES.

Camacho et al. (2017), realizaron la tesis *Plan de negocio para implementación de una Fintech*, esta investigación pretende demostrar la viabilidad de un plan de negocio Fintech denominado "eFectivo", que se dedicara a proveer financiamiento, otorgando pequeños préstamos. Esta plataforma será totalmente online. El segmento principal al que se orienta este modelo de negocio son las los millenial. En este plan se incluyen los lineamientos necesarios para el desarrollo óptimo de esta idea de negocio. La metodología empleada fue tanto cuantitativa y cualitativa, se utilizó una muestra de 384 personas, a las cuales se les realizó una encuesta, también se recabo información a través de entrevistas de profundidad a expertos. Esta investigación llego a la conclusión que las empresas del segmento Fintech Lending tiene aún un alto potencial de crecimiento debido a la demanda insatisfecha que existe actualmente en el país, por parte de las personas y empresas que no logran acceder a los créditos. Así también el estudio de viabilidad de este plan de negocio demuestra que totalmente viable y rentable su implementación.

Morales Chirinos (2019) realizo la tesis *Estudio de mercado de una empresa Fintech en cusco especializada en el sector Microfinanciero,* esta investigación se centra en la implementación de una empresa Fintech ubicada en el departamento del Cuzco que estaría centrada en el segmento Microfinanciera, se analiza su viabilidad, permitiendo de esa manera que las MYPES puedan acceder a créditos de manera más fácil sin realizar mucho papeleo y con tasas de intereses menores que el promedio. La investigación realizada es tipo cualitativa y descriptiva, se realizó sobre una muestra de 384 personas, realizando un cuestionario para recabar la información necesaria. Se concluye que la Fintech de financiamiento propuesta estaría centrada en el segmento Microfinanciero, sus principales clientes serian empresas que se encuentran activamente realizando sus operaciones y que actualmente presentan una calificación promedio en las centrales de riesgo y en la SBS.

### 2.1.2. Antecedentes Internacionales

Bayos Rueda (2018) realizo la tesis *El Fintech: herramienta a disposición de las Pymes,* cuyo trabajo pretende demostrar el aporte que han realizado las Fintech a las personas y empresas, centrándose sobre todo la repercusión que podrían tener este tipo de plataformas en el avance del sector de las MYPES, sobre todo a través de las plataformas de crowdfunding financiero. La metodología tuvo un enfoque cualitativo, mediante la recolección de datos en fuentes bibliográficas así como con entrevistas de profundidad a diversos expertos en el sector. La conclusión a que llega esta investigación es que, si bien las Fintech actualmente se centran sobre todo en brindar servicios financieros a las pequeñas empresas, también se puede llegar incurrir en temas de gestión empresarial. Ya sea en las inversiones que decidan realizar, la compra de activos, entre otras.

Lema Suárez (2018), realizo la tesis *Las Fintech en España: situación actual y perspectivas de futuro,* el propósito de esta investigación es evaluar Fintech en España y como es que esta viene evolucionando y las tendencias que se espera que en el futuro sucedan, evidenciando el rápido crecimiento que se presenta en España de estas empresas y la falta de apoyo gubernamental. Se utilizó una metodología de tipo cualitativa, recurriendo a fuentes de información secundarias, entrevistas a diversos personajes del sector Fintech. En base a la investigación se concluye que el sector Fintech en España tiene un gran potencial, sin embargo, este no está siendo aprovechado por completo debido a la falta de apoyo por parte del estado, es así que si esta situación persiste el sector puede verse afectado en gran manera en su constante evolución. La incursión de estas empresas ha ocasionado que los bancos tengan que tomar nuevas medidas para adaptarse a los cambios y no perder parte de su cuota de mercado, permitiendo que sus modelos de negocio evolucionen.

Zapata Roldan (2019), realizo la tesis *Comportamiento del sistema de pagos digitales entre Colombia y China, desde la perspectiva de la promoción a la inclusión financiera,* el presente trabajo analizar las plataformas de pagos digitales en Colombia y como se comparan con las desarrolladas en China, así como analizar el impacto de estas plataformas. Esta investigación fue de tipo cualitativa por la cual se hace una recopilación de la actuación de estas plataformas en ambos países mediante recursos bibliográficos y entrevistas de profundidad realizadas a expertos en la regulación Fintech. Es la base a la investigación se concluyó que la evolución de estos sistemas de pago ha permitido que actividades como pagos,

compras y otras de manera más rápida y segura, ahorrándoles tiempo y dinero. Esto a su vez ha generado que la gente deje de usar de manera paulatina los medios tradicionales de pago, ya que las personas siempre están en busca de medios de pago que les faciliten su vida cotidiana.

Noreña Tobón & Ospina Mosquera (2016), realizo la tesis *Modelo guía de relacionamiento con empresas Fintech para entidades bancarias, en el marco de la gestión de la innovación*, el propósito de este trabajo de investigación es analizar un modelo que permita que las empresas Fintech puedan incorporase de manera más sencillas dentro de la estructura de los bancos tradicionales para conseguir que sus procesos puedan realizarse de manera más óptima debido a las innovaciones que estas pueden aportar. La metodología empleada fue de tipo cualitativa, la información para esta investigación se recabo de diversas maneras entre ellas están las entrevistas semiestructuradas, revisión documental, y grupos focales, para los grupos focales participaron 23 empresas Fintech. Como resultado de esta investigación se pudo concluir que el rápido avance de las tecnologías ha permitido que las empresas Fintech puedan desarrollar los servicios que ofrecen de manera más innovadora, todo ello ha generado un gran reto para las entidades financieras que no han logrado adaptarse rápidamente a estos cambios, por lo que deben de adaptarse rápidamente siendo la colaboración con las Fintech una de las mejores alternativas para lograrlo.

Ortuño Cámara (2017), realizo la tesis *Oportunidades y retos que ofrece la financiación alternativa para el tercer sector social en un entorno Smart City,* el cual se centra en determinar las oportunidades que pueden ofrecer las empresas Fintech para el desarrollo y mejora a las entidades sociales así como de los proyectos destinados para ser llevados a cabo en Barcelona. Se empleó una metodología de tipo cualitativa y cuantitativa, la parte cuantitativa fue llevada a cabo con el empleo de cuestionarios y la parte cualitativa gracias a entrevistas personales a especialistas relacionados con estos proyectos. Se concluyó que el TSS (Tercer Sector Social, que son empresas con personería jurídica, que no buscan lucrar y tratan de reducir las brechas de desigualdad y las Fintech), que algunas acciones posibles para mejorar el desempeño de estas entidades serían: fomentar la innovación y la creatividad con sus presupuestos sociales, impulsar planes de digitalización del sector, incorporar tecnología aplicada a objetivos sociales que pueden gestionar las TSS y crear un Hub de plataformas de financiación tecnológicas.

## *2.2. Bases Teóricas*

### *Fintech: Definición*

Camacho et al. (2017), define a las empresas Fintech como aquellas que combinan los servicios financieros con la tecnología, a través del uso de la tecnología son capaces de innovar en los productos y servicios que ofrecen la industria financiera, utilizando las últimas tendencias en tecnología.

Las Fintech tuvieron su origen en la búsqueda de soluciones para operaciones que eran tediosas de realizar, para ello se empleó lo último en tecnología, creando de esa manera productos financieros que son innovadores y económicos. Estas innovaciones se han presentado en diversos rubros financieros tales como las plataformas de pago, criptomonedas, herramientas para ahorro o inversión, inteligencia artificial, entre otros.

Las Fintech ha logrado poner un nuevo estándar en cuanto a lo que son servicios y productos financiero, todo ello debido al gran empleo de las tecnologías, implementando tecnología que es ágil y flexible que busca crear soluciones a los problemas tradicionales de esta industria.

### *Historia de las Fintech*

La tecnología digital ha producido cambios los bienes y servicios en todas las industrias y la industria financiera no ha sido ajena a estos cambios. Las empresas del sector financiero han venido usando la tecnología desde finales del siglo XIX, para mejorar sus operaciones y su seguridad. Desde ese momento las instituciones del sector bancario han empleado para todas sus operaciones el uso de la tecnología y buscado la manera automatizar sus procesos, todo ello ha sido un proceso gradual que logro intensificarse con la llegada del internet en 1991, que genero una nueva etapa en desarrollo de estas innovaciones, es así que según nos menciona Rojas (2016) que para 1995 Wells Fargo & Co utilizo el internet para proporcionar cuentas en línea a los clientes y en el 2001ya existían en estados unidos 8 bancos con este tipo de servicio.

Hasta ese momento se esperaba que los bancos siguieran operando en la manera en que lo venían realizando, sin embargo, todo ello cambio con la aparición de la tecnología digital que facilito el ingreso de las empresas al sector financiero, debido al alto costo de instalación y mantenimiento que esta requería. Esta barrera pudo ser superada mediante la implementación de dispositivos móviles y tecnología digital, los cuales permiten que sea mucho más fácil y económico operar online.

Gracias a la aparición de la tecnología de la nube, y la rápida expansión de los teléfonos inteligentes y a la crisis financiera ocurrida en el 2008, el campo para la aparición de las Fintech en el mercado era el más propicio. Es así que las empresas están empleando las tecnologías para ingresas al sistema financiero. Es aquí donde nacen las Fintech y la revolución que vienen causando hasta la fecha.

### *Cambios tecnológicos y la propagación de las Fintech*

Como se mencionó anteriormente las proyecciones era que las instituciones financieras sigan proporcionando sus servicios de manera habitual, pero con las nuevas tecnologías todo este escenario cambio, las instituciones financieras se vieron presionadas a incluir en sus servicios estas nuevas innovaciones. Las empresas Fintech empezaron a aparecer debido como ya se mencionó al avance tecnológico presente y cada año ha logrado ir ganando un mayor terreno desde su aparición. Cada año la inversión en este sector va en aumento, según comenta Puruguay et al. (2019), la inversión se ha centrado principalmente en los segmentos de Lending (prestamos), medios de pago y asesoría financiera.

La estructura de las Fintech les permite ahorrar grandes costos debido a que al ser totalmente digitales no incurren en gastos como el pago de los empleados de las sucursales, el manteamiento de las sucursales entre otras. Sus innovaciones generan que puedan llegar a nichos de mercado anteriormente desatendidos y gracias a las innovaciones integradas por las Fintech las operaciones bancarias tradicionales mejoraron en gran medida permitiendo que están se puedan realizar de manera más fácil y desde cualquier dispositivo.

Las principales transacciones financieras que se pueden realizar a distancia son los pagos de préstamos, pagos de servicios, asesorías, consulta sobre productos financieros, entre otros. Así pues, las principales consecuencias que han traído consigo los cambios tecnológicos en el sector bancario son:

- Flexibilidad en operaciones financieras
- Rápida atención a los clientes
- Implementación de tecnologías que permiten la mayor automatización de las operaciones
- Mejores y más completas bases de información
- Especialización en segmentos de mercado y en determinadas operaciones financieras

Los startups Fintech han logrado aprovechar lo último en tecnología para seguir con su rápido crecimiento y mantener un alto estándar al nivel operativo, todo esto gracias al empleo de herramientas como la Big Data, Blockchain, Inteligencia artificial, entre otros. Es así que el sector Fintech aplica diversos tipos de tecnologías para el desarrollo de sus actividades, según Smit et al. (2016) Son:

- Big data and analytics: es el análisis y procesamiento de gran cantidad de información, que debido a su cantidad no serían posibles de ser analizadas por las personas.
- Internet de las cosas: tecnología que permite a los objetos estar conectados entre ellos y al internet en general.
- Ciber seguridad: procesos que permiten asegurar que la información y procesos de conexión sean seguros.
- Inteligencia artificial: software con gran cantidad de información que tiene capacidad de aprender y decidir entre alternativas.
- La nube: sistema que permite almacenar información y programas en la red, sin necesidad de realizar una instalación previa.

Los startups Fintech emplean la Smart Data para convertirse en instituciones dinámicas y flexibles, permitiéndoles adaptarse rápidamente a los cambios, generar datos y

analizarlos. El sector de las Fintech está conformado por dos actores principales los cuales son los siguientes:

- Los nuevos emprendimientos: tienden a crear innovaciones que se centran en un nicho específico del mercado y solucionar los problemas existentes. Son empresas relativamente jóvenes.
- Gigantes de la tecnología (Big Tech): estas empresas tienden a integrar sus modelos de negocio junto con los servicios que ofrecen normalmente, entre ellos esta Amazon, Samsun, Alibaba, entre otras.

**Figura 1**

*Segmentos Fintech*




*Nota*: Elaboración propia

- ***Infraestructura para servicios financieros***

Según ElReferente (2020), esta categoría se agrupa a Fintech que se dedican exclusivamente a la digitalización de los procesos en entidades financieras, además de ello también desarrollan plataformas y la implementación de soluciones inteligentes.

- ***Mercado de capitales:***

Según INCAE (2019), en este sector se encuentran las Fintech dedicadas a negociar en los mercados Forex y en el mercado de derivados, los cuales permiten a los inversionistas conectar con fondos de inversión y bancos estructuradores. Además, ofrecen servicios de asesoría personalizada, brindando a los clientes una adecuada orientación acerca de las inversiones que pueden realizar, valiéndose de las herramientas tecnológicas como la inteligencia artificial.

- ***Criptoactivos:***

Según nos comenta Asto & Flore (2019), estas empresas brindan servicios de intercambio y transferencias de criptomonedas entre ellas el Bitcoin, y muchas más criptomonedas que han surgido y se han convertido en alternativas a los métodos de pago convencionales y al sistema de divisas actual.

- ***Cambio de divisas***

Mediante transferencias bancarias las Fintech de este segmento realizan cambios de divisas, sin necesidad de tener el dinero de manera física, todo a través de sus plataformas y de manera más eficiente que en los bancos.

- ***Soluciones financieras para empresas***

Estas empresas brindan diversos servicios que van desde la facturación electrónica hasta el manejo de las ventas y contabilidad de la empresa.

- ***Seguros (Insurtech):***

Permiten encontrar la mejor alternativa en seguros mediante plataformas que nos permiten realizar comparaciones en tiempo real.

### *Ecosistema Fintech*

Las Fintech tienen un ecosistema propio dentro de la sociedad actual y cuentan con diversos elementos, según Bancomext (2018) son:

1. Los startups Fintech: startups creadas bajo un modelo de negocio centrado a brindar servicios financieros mediante el uso de las tecnologías.
2. Desarrolladores tecnológicos: brindar a las empresas Fintech los medios necesarios para poder realizar sus operaciones de manera óptima.
3. Gobierno: tiene como función vigilar el actuar de estas empresas.
4. Clientes financieros: usuarios de los servicios proporcionados por las empresas Fintech.
5. Instituciones financieras tradicionales: instituciones dentro de la banca, empresas de seguro y del mercado de valores, entre otras.
6. Fondos de inversión y aceleradoras: Su rol es el de soporte e impulso a las Startups Fintech.

Todos estos elementos interactúan de manera interdependiente y de manera simultánea, de esta manera logran mejorar su desempeño en el sector financiero, colaborando con la innovación de este sector. El objetivo de estas innovaciones es brindar servicios personalizados e innovadores. Gracias a ellas los usuarios tienen una gran cantidad de opciones a las cuales recurrir para cubrir sus necesidades y no solo a las instituciones tradicionales.

Las Fintech han creado una nueva alternativa para las personas para ingresar al sistema financiero ya sea desde un dispositivo móvil o una computadora, permitiendo administrar sus productos financieros sin necesidad de dirigirse a un banco. Debido a la gran acogida que ha tenido este tipo de tecnología y que cada día sigue revolucionando,

los bancos han decidido implementar esta tecnología, pero no desarrollándolos ellos mismo sino mediante alianzas con otras empresas.

### *Fintech en el mundo*

El sector Fintech ha presentado un gran crecimiento alrededor del mundo, aumentando cada vez más los emprendimientos en este sector. Alrededor del mundo existen muchas empresas Fintech que han logrado crecer rápidamente debido a la gran acogida que han tenido por su propuesta de valor. Un ejemplo de empresas Fintech exitosas son Ant Financial, Qudian y la estadounidense Oscar las cuales se centran en brindar créditos y servicios de cobranzas.

Asi también según nos comenta Arana Meza et al. (2018), en Estados Unidos y en México ya se han implementado medidas para la promoción del sector Fintech, en Estados Unidos se han brindado facilidades para el desarrollo del "Crowdfunding" y en México se estableció una ley que define los requisitos y regulaciones de estas empresas. En el caso de Reino Unido y España son países los cuales han tomado ventaja frente a los países de Latinoamérica en cuanto a la regulación del sector Fintech, estos países quieren lograr que se les permita probar mecanismos que ayuden a generar una regulación del sector Fintech que sea eficiente, es por ello que se ha generado el mecanismo de "Sand-Box", mediante el cual no se crea una regulación a las Fintech, sino que se evalúa su comportamiento en el mercado buscando identificar las fallas existentes y poderlas corregir mediante una regulación posterior.

De esta manera se logra conocer cuáles son las consecuencias que puedan ocurrir en este nuevo sector que está surgiendo y crear una regulación que este de acorde a la realidad y no solo basada en suposiciones.

En Reino Unido instauro un "Sanbox regulatoria" con el propósito de ver el funcionamiento de diversos productos y servicios las Fintech lo cual permitió aprender de su funcionamiento y generar una retroalimentación. Así también gracias a esto se obtuvo un aprendizaje sobre qué medidas regulatorias implementar.

### *Fintech en Latinoamérica*

En Latinoamérica en fenómeno Fintech ha ingresado con fuerza y debido a la gran expansión que ha presentado se han creado diversos organismos los cuales buscan regular este sector, así agremiarlos. El más relevante a nivel de Latinoamérica seria la:

### *Alianza Fintech IberoAmérica*

Esta Alianza fundada en el 2017, con el propósito de generar escenarios favorables para el sector Fintech al nivel de todo Iberoamérica. Según El Economista (2017), está constituida por las asociaciones Fintech de diversos países como Perú, Uruguay, Colombia, entre otras. Esta Alianza pretende impulsar la colaboración de las diversas instituciones para crear un ambiente competitivo, de mejora constante inclusión y donde se fomente la educación financiera.

Sus objetivos se centran principalmente en mejorar la inclusión financiera, mejorar la competitividad financiera, apoyar el dialogo entre las autoridades e instituciones, así como promover las actividades del sector Fintech que se realicen en cada uno de los países miembros y crear buenas relaciones entre los países miembros con el fin de generar un intercambio productivo de información y talento humano. Así pues, uno de los objetivos centrales es el crear un marco normativo que permita que las Fintech se desarrollen de la menor manera y sean más competitivas.

### *Fintech en el Perú (estadísticas, división, regulación, etc.)*

Las Fintech dan la oportunidad a las empresas de dar solución a sus necesidades financieras y de convertir las tradicionales empresas financieras en empresas más flexibles, tecnologías y más cercana a los clientes. Los sectores Fintech en el Perú son los siguientes y su participación hasta enero del 2019 es la siguiente:

**Tabla 1:**

*Segmentos Fintech y su participación en el mercado*

| Clasificación | Participación |
|---|---|
| Medios de pago y transferencias | 27.20% |
| Financiamiento | 23.50% |
| Cambio de divisas | 22.20% |
| Soluciones financieras para empresas | 6.20% |
| Asesoría y finanzas personales | 6.20% |
| Infraestructura | 4.90% |
| Seguros | 3.70% |
| Crowdfunding | 2.50% |
| Mercado de capitales | 2.50% |
| Criptodivisas | 1.20% |
| | 100% |

*Nota:* Elaboración Propia

Las Fintech han presentado los siguientes avances hasta el año 2018- 2019, como se aprecia en el siguiente cuadro, el cual nos da una idea la actividad que realizan estas empresas en el país.

**Tabla 2:**

*Avance los segmentos Fintech en Perú*

| Sector | Actividad promedio |
|---|---|
| Cambio de divisas | Cambio promedio en 17 minutos<br>Operaciones desde $ 1 o s/.10 |
| Financiamiento | Financiamiento máximo en 20 días<br>25.7 de interés promedio |
| Crowdfunding | + 4 mil usuarios atendidos<br>S/. 17 millones financiados |

*Nota:* Elaboración propia

Existen segmentos Fintech que presentan un mayor nivel de interés de inversión que otros, en las siguientes cifras se aprecia cuáles son los sectores Fintech que tienen mayor nivel de emprendimiento.

**Tabla 3:**

*Segmento Fintech con mayor nivel de emprendimiento*

| Sector | % |
|---|---|
| Prestamos en Línea | 24% |
| Pagos y Remesas | 21% |
| Comercio y Mercados | 10% |
| Crowdfunding | 9% |
| Gestión de Finanzas | 9% |
| Otros | 6% |

*Nota:* Elaboración propia

El crecimiento FONTECH en el mercado peruano ha sido muy acelerado pasando de ser 57 Fintech a 130 en el 2019. De estas 112 doce están registradas formalmente en la SUNAT. Se cree que para fines del 2020 esta cifra aumentara en una 30 a 50 Fintech adicionales, estimando un número total de 200 Fintech en el Perú. *"Las Fintech de tipo*

*de cambio y del segmento Lending son las que más existen, y mueven alrededor de 18 millones de soles"* (Andina, 2019).

Más del 90% de las Fintech se centran en Lina, esta tendencia se está descentralizando ya que se están presentando estos emprendimientos en departamentos como Tacna y Arequipa. La revolución de las Fintech en el país se verá ayudada por la aparición de más de estas empresas en provincia, así como de empresas extranjeras que ingresan al mercado peruano.

El mercado del Factoring se ha convertido en uno de los de mayor atractivo para las empresas siendo muchas las empresas tradicionales y Fintech interesadas en incursionar en esta área, llegando a duplicar o triplicar su número según pronostico en los próximos años. Así también las Insurtech están presentando un crecimiento importante. Estas empresas no solo proveen de servicios innovadores, sino que también que generan puestos de trabajo en diversas áreas.

El número de Fintech promedio en el país en los principales rubros al año 2019 es el siguiente:

**Tabla 4:**

*Número de Fintech en los años 2018-2019*

| **Tipos** | **2018** | **2019** |
|---|---|---|
| Casa de cambio | 18 | 24 |
| Financiamiento alternativo | 19 | 26 |
| Factoring | 5 | 10 |
| Insurtech | 1 | 5 |

*Nota:* Elaboración propia

Así pues, algunas de las principales Fintech que tienen operaciones en el Perú y que han ido ganando clientes en diferentes sectores del mercado son las siguientes:

**Tabla 5:**

*Principales Fintech en el Perú*

| Fintech | Modelo de Negocio |
|---|---|
| ANDY | Ofrecen préstamos de manera online evaluando a los posibles clientes mediante su plataforma. Los fondos son de recursos propias. |
| Difondy | Ofrece la posibilidad de invertir de manera directa en Pymes que presentan buenos indicadores de gestión. |
| solven | Permite contactar a las personas con las IFIS permitiéndoles visualizar las opciones de financiamiento disponibles. |
| TasaTop.com Competimos por ti | Ofrece la posibilidad de realizar comparaciones de tasas de interés por los depósitos a plazo, realizando una subasta entre las IFIS. |
| CULQI | Ofrece el servicio de una plataforma de pago, enviando el dinero cobrado de las tarjetas de los clientes a sus cuentas. |
| bitINKA | Plataforma destinada a la compra y venta de bitcoins |
| afluenta crédito humano | Plataforma de financiamiento, mediante el aporte de diversos inversionistas. Se establece una tasa de interés dependiendo del Scoring del solicitante. |
| TiendaPago | Es una Fintech de financiamiento que se dedica a financiar a tiendas minoristas en los principales productos de consumo que compra. |
| INDEPENDENCIA | Independencia en un Fintech de financiamiento totalmente online, brindando diversas ofertas en base a la evaluación de su algoritmo. |

| | |
|---|---|
| HELLO ZUM | Hello Zum es una empresa del segmento Insurtech la cual se dedica principalmente a la venta y servicio de postventa de seguros. |
| Innova Factoring Smart Capital | Innova Factoring realiza el servicio de Factoring de manera rápida y con comisiones menores al sector bancario. |

*Nota:* Elaboración propia

En este contexto del surgimiento de nuevas Fintech, existen diversas asociaciones que intentan impulsar el surgimiento de nuevas startups Fintech, que puedan brindar servicios creativos e innovadores. Así pues, entre ellas está la Asociación peruana de Fintech.

### *Asociación Peruana de Fintech - APEFIN*

El Perú también cuenta con su asociación de Fintech, según Campos & Martínez (2017) "*APEFIN fue creada con el objetivo de impulsar el sector Fintech en Perú, así como ser partícipes del marco operativo/legal bajo el cual se forjará este sector"*. Esta asociación tiene como finalidad impulsar el sector dentro de la sociedad peruana, así como promover las buenas prácticas y generar alianzas entre diversas instituciones para que este sector siga con su crecimiento.

### *Regulación de las Empresas Fintech*

El papel de los gobiernos como entes reguladores es sumamente importante ya que son los responsables de desarrollar una adecuada regulación para las empresas Fintech que están surgiendo en este sector y que cada vez es más grande, así como que todas las actividades que se desarrollen vayan de acuerdo a los planes que se tiene para las políticas económicas del país. Cada gobierno decide promover este tipo de innovaciones dependiendo de su interés en estos nuevos sectores.

Si bien el Perú aún carece de una regulación específica para este tipo de empresas, las empresas Fintech han tomado la iniciativa de inscribirse en la SBS, estando de esa manera registradas dentro de la base de datos y teniendo la autorización para su funcionamiento dentro del territorio nacional.

Las Fintech como acto de buena práctica han presentado toda la documentación necesaria a la UIF (Unidad de inteligencia financiera) así como a la SBS. De esta manera pretenden proyectar mayor seguridad a los inversionistas.

Las Fintech buscan ir acorde lo establecido por la SBS, logrando de esa manera estar prevenido ante cualquier regulación que pudiera surgir en el futuro respecto a las tecnologías financieras. Gracias a todo ello es que los reportes financieros de las Fintech pertenecen a la misma categoría que la de las instituciones financieras.

### *Determinación de Capital Mínimo Exigible*

Para determinar el capital mínimo exigible de una empresa se toma de referencia el Mapa de Fortaleza del Sistema Financiero del BCR, el cual está constituido por cinco pilares entre los cuales figura la liquidez de la empresa y su capital.

Es así que, para determinar el capital mínimo exigible de una Fintech, este debe ir de la mano con los riesgos correspondientes a los cuales se ve expuesto, las operaciones que se realicen, sus actividades y demás.

Además, se debe tener en cuenta que para la determinación del capital mínimo de una empresa del sector Fintech se toma en cuenta el monto de inversión que realizo la empresa para operar su negocio mediante una plataforma y una interfaz con todos los implementos necesarios para su normal desarrollo. "*Esto hace oscilar el monto entre en un rango de hasta S/ 10,000.00 Soles o de hasta US$ 60,000.00 dólares para la creación de una Fintech, Campos* & Martínez (2017)"

Así también entre los retos principales actuales del sector Fintech en Perú, está la exigencia de niveles adecuados ciberseguridad y así como la superación paulatina del miedo y apego a realizar las operaciones financieras solo en agencias bancarias. Las

regulaciones también tienen como fin verificar que los fondos de las Fintech no provengan de actividades ilícitas y que sean empleados en actividades legales. Así las regulaciones van evolucionando para cubrir todos los riesgos potenciales y apoyar al crecimiento del sector.

### *Decreto de Urgencia 013 -2020*

En enero del 2020 el poder Ejecutivo publicó el Decreto de Urgencia (DU) 013-2020 cuyo principal objetivo es impulsar el financiamiento a las MYPES. El Decreto de Urgencia 013-2020 toca diversos temas entre ellos las sociedades administradoras de plataformas de FPF ("Sociedades Administradoras") y Crowdfunding financiero o financiamiento participativo financiero ("FPF"). El Decreto de urgencia regula dos tipos de financiamiento participativo el primero basado en valores representativos de capital (acciones) y el segundo son los préstamos.

El decreto dictado no cierra la posibilidad de que la SMV (Superintendencia de Mercado y Valores) pueda en un futuro regular nuevas modalidades de financiamiento participativo. La SMV ha sido designada para como la entidad encargada de regular y reglamentar los temas relacionados al financiamiento participativo. Esta norma tiene diversos impactos, como los siguientes:

### *Crecimiento del Volumen Negociado de las Facturas Negociables*

Se espera que, para los próximos años, el volumen negociado de las facturas negociables llegue a 9% del PBI peruano, en línea con lo sucedido en el mercado chileno donde se han consolidado las operaciones de Factoring en la industria financiera.

### *Innovación en Nuevos Negocios*

Los avances realizados por CAVALI para la anotación en cuenta de títulos valores electrónicos como los pagarés digitales, las letras de cambio digitales y las órdenes de compra/servicios para los proveedores del estado peruano brindan las condiciones para la innovación en nuevos negocios a las empresas de crowdfunding.

### *Mejores Condiciones Financieras para el Levantamiento de Capital*

Mediante las plataformas de crowdfunding, las empresas de base tecnológica (StartUps), así como las empresas familiares tendrían mejores condiciones financieras para levantar capital a través de las ofertas públicas de valores con emisión de nuevas acciones cumpliendo con exigencias regulatorias más flexibles que el Mercado Alternativo de Valores (MAV), así como procedimientos más sencillos para la negociación de las acciones en un mercado de negociación alternativo.

### *Incremento de las alternativas de inversión*

Con nuevas alternativas de inversión, los inversionistas podrán obtener mejores retornos por las inversiones de sus excedentes a través de estas plataformas de crowdfunding incrementando su rentabilidad ajustada por riesgo.

Lo anteriormente mencionado demuestra cómo es que poco a poco la reglamentación sobre las tecnologías financieras está aumentando dando lugar a un marco regulatorio más amplio y que como se puede apreciar cada vez se ira perfeccionándose y aumentando, por lo que seguramente pronto se concretara la promulgación de la norma que regule el cambio de las empresas Fintech en específico.

Así también se aprecia cómo es que se está cada vez más generando un apoyo a estas nuevas empresas de tecnología financiera, una prueba de esto es el fondo de 21 millones de dólares destinado al apoyo para nuevos emprendimientos que sea administrado por COFIDE para invertir en fondos que invierten en empresas de base tecnológica (StartUps).

## *Riesgos Financieros y Amenazas de las Fintech*

### *Riesgos Financieros*

Las empresas que comprenden y conocen sus riesgos de manera oportuna tienen la capacidad de generar planes de acciones para hacerles frente y prevenir sus efectos negativos.

Según IIMV (2017), si bien las Fintech tienen muchas similitudes con las empresas del sector bancario, los riesgos que estos afrontan son distintos, ya que tienen otro tipo de amenazas además de los riesgos comunes en el sector bancario como lo son el riesgo de liquidez, riesgo de mercado entre otros.

Las Fintech traen consigo diversos riesgos debido a la actividad que realizan, los riesgos financieros más importantes que tienen las Fintech, son el riesgo operacional, riesgo de crédito y el riesgo reputacional, se definen de la siguiente manera:

- ***Riesgo de operacional***: dicho riesgo nace de la posibilidad de la vulneración del sistema que utiliza las Fintech para la realización de sus operaciones, el riesgo de un ciberataque es siempre una posibilidad.
- ***Riesgo de crédito*****:** es la probabilidad de que el prestatario no cumpla con los pagos según lo acordado, este es un riesgo sumamente importante ya que las operaciones y trámites de las Fintech se realizan de manera totalmente online.
- ***Riesgo reputacional:*** vulnerabilidad que tienen las Fintech de perder su prestigio y con ello la pérdida de clientes y disminución de su rendimiento económico.

Por otra parte, los riesgos a los cuales se ven expuesto los clientes de los usuarios al acceder al crédito mediante las Fintech son los siguientes según Vega & Mora (2019):

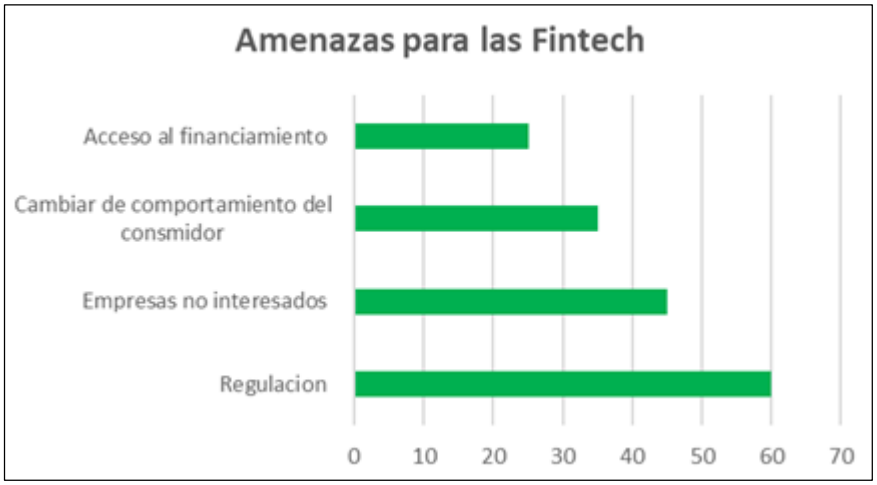
- ***Riesgo de cierre o fracaso de la plataforma:*** al ser nuevos tipos de negocios existe siempre la posibilidad de que los negocios fracasen prematuramente y al no tener un marco regulatorio definido estas empresas podrían desaparecer sin dejar rastro.
- ***Riesgo de fraude:*** siendo todo el proceso mediante la vía online existe la posibilidad de fraude debido a la suplantación de identidades o identidades falsas tanto por parte de los inversionistas como de los prestamistas.
- ***Falta de transparencia y divulgación de riesgos:*** no se puede saber a ciencia cierta el riesgo que se asume hasta que el prestatario se convierte en un cliente.

***Amenazas de las Fintech***

Según Finnovista (2019), a pesar del gran avance que las Fintech han tenido en los últimos años estas se están enfrentando a diversas barreras y amenazas que detienen su rápido avance, algunas de las principales amenazas son las siguientes:

**Figura 2:**

*Principales amenazas para las Fintech*




*Nota:* Elaboración propia

- La regulación para los que están en el sector financiero cada vez es más estricta, la SBS es más agresiva en sus regulaciones que establece, haciendo más difícil el acceso a este sector, por ello son menos aquellos que deciden incursionar en el sector Fintech, deteniendo el avance de estas y desalentando la incursión de nuevas empresas.

- Las empresas juegan un rol muy relevante del desarrollo de las Fintech ya que son estas las que deciden si apostar por la idea de incursionar dentro del sector de las finanzas tecnológicas y poder crear nuevas soluciones para los usuarios que les permitan realizar sus operaciones de una manera nueva y atractiva.

- Un punto de gran relevancia es el comportamiento del consumidor, ya que son ellos los cuales deciden por optar por un préstamo en una plataforma digital, el desconocimiento sobre las Fintech y de cómo es que operan internamente genera que

las personas no decidan solicitar un crédito a través de estas plataformas, esta desconfianza que aun preexiste en la gente por el miedo de realizar operaciones a través de internet genera un problema para la demanda potencial que podrían tener las Fintech, existe además grupos de la poblacionales que carecen de acceso a la tecnología o no conoce su funcionamiento lo cual limita también a este tipo de empresas

- Las Fintech cuentan con poca capacidad de financiamiento, estas nuevas empresas muchas veces no tienen el respaldo de empresas o personas para poder conseguir el financiamiento necesario para realizar sus operaciones, es por ello que se ven obligadas a buscar inversionistas privados los cuales puedan aportar ya se ha con su dinero o con conocimientos, ya que estos inversionistas son en su mayoría gente con gran cantidad de dinero y una amplia trayectoria profesional, así también otras Fintech buscan financiamiento a través del crownfunding, buscado personas que apoyen sus ideas a cambio de acciones en la empresa o la como un préstamo que más adelante se les será devuelto.

Las Fintech tienen que afrontar muchos retos para poder salir adelante y lograr ganarse un lugar cada vez más importante en el mercado, diversas acciones como la publicidad por internet, redes sociales y demás buscan dar a conocer todo este nuevo sector logando hacerle frente a las todas estas amenazas que se van presentando según avanza toda esta industria.

### *Sistema de Análisis de Riesgos de las Fintech*

Dentro del sistema tradicional del sector bancario, se han generado un conjunto de herramientas y sistemas los cuales permiten a los bancos evaluar los datos personales o empresariales. Para poder otorgar algún tipo de financiamiento, se toma como referencia una calificación crediticia (rating), para cada persona o empresa.

Según Vargas & Mostajo (2017), esta calificación crediticia se lleva a cabo mediante la aplicación de diversos procesos de evaluación, esta calificación informa a las entidades sobre la capacidad de pago del solicitante. Actualmente este proceso de evaluación

depende del monto solicitado, generando que pequeños montos puedan ser aprobados en cuestión de horas.

Uno de los retos de los bancos es la correcta evaluación de las MYPES debido a que en su mayoría son administradas por sus propios dueños, los cuales en muchas ocasiones no cuentan con un historial de crédito o activos los cuales puedan ser utilizados en garantía. Esto genera una ampliación de la brecha de financiamiento MYPE. Actualmente dentro del mundo de las Fintech también se habla del "Scoring", para la clasificación del riesgo crediticio que se logra mediante el empleo de métodos y procesamiento de datos lo cuales permiten la evaluación del crédito de manera eficiente sin generar papeleo innecesario.

Según el Bank for International Settlements (BIS, 2018), las Fintech usan información de fuentes poco empleadas por instituciones financieras, este tipo de información puede ser información de los entes de recaudación de tributos, información de pago de servicios y de sitios web de compras. En el caso de las Empresas Fintech, se ha implementado la inteligencia artificial para realizar sus tareas dentro del mundo financiero, esto ha logrado que los gastos en personal se reduzcan, cambiando la manera en que se realiza la evaluación crediticia. Todo ello en conjunto nos da una visión completa del comportamiento social de la persona en evaluación permitiendo determinar su posibilidad y fiabilidad para acceder a un crédito asignando un "Scoring" a cada candidato.

Según el IADB (2020), la brecha que existe entre la oferta de créditos a MYPES la cantidad de créditos demandados, los nuevos métodos de evaluación que han desarrollado las Fintech permiten generar un solución práctica al momento de realizar la evaluación crediticia, permitiendo a los clientes tener una evaluación más completa de su capacidad de pago, esto es suma importancia principalmente en países donde las bases de datos no están completamente consolidadas. Estos nuevos métodos de evaluación evitan que las empresas sean marginadas dentro del sistema financiero.

Las compañías Fintech pueden ser de gran utilidad a los bancos tradicionales y a los gobiernos para superar obstáculos de manera eficaz mediante la provisión de servicios de información.

Las nuevas herramientas de evaluación lograr una evaluación más profunda debido que evalúan no solo el historial de una persona sino su comportamiento, algo muchas veces muy complejo de descifrar. Una forma de llenar este vacío de información a bajo costo es a través del uso de la psicometría para evaluar la personalidad, la inteligencia y el carácter de los solicitantes. Hay una gran oportunidad para aplicar principios similares en el ámbito del crédito para evaluar la capacidad y la voluntad de pago. Se utilizan tanto datos de fuentes tradicionales como de fuentes innovadoras como lo son la información de redes sociales o los datos de plataformas de comercio electrónico.

Otra de las fuentes a las que suelen acudir las empresas Fintech para evaluar a una empresa o persona son sus declaraciones tributarias e incluso en algunos casos la cantidad de pagos realizados mediante los aplicativos de los teléfonos móviles.

En el Perú nos comenta Ortega (2018), el BID Invest y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) junto con el Entrepreneurial Finance Lab (EFL), implementaron un proyecto que permitía medir el riesgo de crédito con herramientas de psicometría.
Los resultados de proyecto fueron muy reveladores ya que permitieron identificar potenciales clientes que antes habían sido descartados por las entidades financieras. Esto se evidencio cuando solicitantes que no contaban con un historial de crédito amplio, pudieron acceder a un crédito sin poner en riesgo la rentabilidad de la cartera de la entidad. Demostrando así que los clientes dejados de lado por el sistema tradicional también tenían buena capacidad de pago y se demostró al momento de la relación del pago de los créditos que se les concedió.

La herramienta EFL demostró ser una alternativa efectiva para ayudar a las MIPYME sin historial de crédito a aumentar su acceso a financiamiento sin tener una influencia negativa en la cartera del banco. El 20% de los solicitantes (alrededor de 380 MIPYME) no habría recibido una oferta de préstamo del banco basada únicamente en su método de evaluación convencional. Es asi que Chen & Faz (2015), sobre “M-Shwari”, el cual es un instrumento que toma como referencia los registro telefónicos para poder fijar montos límite de préstamo a cada uno de sus potenciales clientes.

Por otro lado, la Fintech NoviCap presento un algoritmo que permite realizar un análisis de riesgo totalmente de manera automatizada, lo cual tardaría varios días en los bancos

tradicionales y que ayuda a reducir los gastos en más del 50%, a la vez que genera una morosidad por debajo del promedio.

Este algoritmo toma como fuente de información miles de referencias y analiza 4000 variables, permitiéndole de esa manera recabar la mayor información posible. Al cruzar toda información nos permite obtener con mayor certeza la probabilidad de que una empresa caiga en impagos en un futuro nos menciona González (2019).

Todas estas nuevas formas de evaluación crediticia en tiempo real representan una gran oportunidad para las empresas o personas que aún no hay accedido a productos y servicios financieros, a pesar de que este sector aún está en crecimiento, es una clara evidencia de que se puede aún avanzar mucho más aplicando técnicas innovadoras, así como también deja en evidencia el retraso de algunas entidades financieras en unos procesos de evaluación.

Los tiempos modernos dominados por la aplicación de las TIC's en todos los ámbitos nos pone en evidencia la necesidad de aplicar la tecnología en el manejo de riesgos. Logrando de manera realizar las evaluaciones casi de manera automatizada y minimizando los riesgos de las empresas involucradas, teniendo la capacidad de predecir los riesgos de impago en los cuales se pueda caer en un futuro. Todos estos métodos logran proporcionar un sistema que no se guía por los parámetros tradicionales y que permite eliminar cada vez más el riesgo de discriminación que generan los sistemas tradicionales. Es por ello que las instituciones financieras están modificando sus estrategias para la medición de estos riesgos.

### *Los Bancos y la Fintech*

Los bancos hasta hace un tiempo se preocupaban más por mejorar sus procesos operativos, así como en la expansión de su infraestructura, sin embargo, esto género que se dejara de lado la opinión y necesidades de los clientes, así como la innovación en sus productos y servicios que se venían ofreciendo desde hace mucho tiempo.

Según Villafana (2020), la posición privilegiada que ha ocupado la banca por tanto años parece haber acabado, generado por un ambiente más competitivo, debido a la irrupción

de las Fintech y de los gigantes tecnológicos en el sector financiero. Los bancos contaban como segura su posición en el mercado por lo cual las innovaciones que otorgaban en sus productos o servicios eran mínimas o se daban bajo alguna condición previa impuesta al cliente.

Según las nuevas perspectivas las posiciones de los bancos se verán afectadas en los siguientes años debido a loa aparición de las Fintech y grandes compañías tecnológicas, ya que sus innovaciones dentro del sector financiero han traído consigo la generación de un ambiente más competitivo, servicios personalizados a los clientes, menores tasas, entre otras. Es así que la rentabilidad de la banca podría ser comprometida hasta en un 4,6% en los primos años, bajo las nuevas condiciones del mercado.

Según Nuñez & Sifuentes (2019), esta rentabilidad ha sido afectada por diversos factores, entre ellos la participación de mercado, y/o menores ventas. Es por ello que los bancos se están viendo forzados a adoptar medidas que permitan adaptarse a los constantes cambios que se está realizando en el mercado, parte de estos cambios incluyen a la creación de sus centros de innovación y/o alianzas con empresas Fintech que les permita mejorar sus servicios, y adaptarse a las necesidades del consumidor.

Diversos bancos han digitalizado sus webs y creado Apps para mejorar la experiencia de sus clientes, logrando que estos puedan realizar diversas acciones por sus propios canales digitales sin necesidad de apersonarse a sus sedes. Un ejemplo de esta digitalización es la facilidad que existe actualmente para la apertura de una cuenta online de manera totalmente digital. Esto les permite avanzar en el camino de convertirse en un banco digital, así como los es MOVE, el cual es un banco argentino totalmente digital el cual centra principalmente en los jóvenes, y que actualmente posee unos veinte mil usuarios activos. Algunas comparaciones entre las Fintech y la banca se pueden ver en el en siguiente cuadro:

**Tabla 6**:

*Estrategias de los Bancos vs Fintech*

| Bancos | Fintech |
|---|---|
| Los bancos crean cada vez más productos, beneficios y descuentos en sus canales digitales. | Para fidelizar clientes ofrecen mejores tasas o montos en base al cumplimiento financiero. |
| Una de las mejores ventajas más frecuentes son los planes de millas junto a la asociación de diversas aerolíneas entre ellas Latam. | Agregan cada vez más servicios de sus apps y fortalecen su estrategia movile first - (prioridad de celular) |
| Descuentos en precios de artículos de determinadas tiendas de comercio electrónico. | Envió de pequeñas sumas de dinero entre usuarios, análisis de datos de manera mucho más rápida y facilidad en pago de servicios. |

*Nota:* Elaboración propia

Las últimas innovaciones realizadas por los bancos tienen gran similitud con ideas propuestas por las Fintech, esto evidencia como es que los bancos y empresas en general realizan un seguimiento a las acciones e innovaciones realizadas por los nuevos emprendimientos. Así pues, los bancos han empezado a centrar sus acciones en el cliente y en el trato que reciben buscando brindar servicios más interactivos. Un ejemplo de ello son los aplicativos tales como “Yape” y la “Banca Móvil” del BCP.

Es así que las Fintech ayudan a los bancos a mejorar y a cubrir nuevos segmentos de mercado los cuales no habían sido atendidos anteriormente y complementan sus servicios

Estas integraciones no son nada sencillas ya que ambas entidades deben aprender una de la otra para que se pueda dar un mutuo aprendizaje y todo se desarrolle de manera eficiente. Las Fintech que pasan a ser parte de alguna entidad financiera deben aprender a trabajar en armonía con la estructura del banco y de esa manera continuar su crecimiento,

Las instituciones financieras no pueden dejar de innovar debido a que la competencia con las Fintech es cada vez mayor y a lo largo del tiempo esta puede ir mermando su participación de mercado. Deben enfocar sus estrategias en productos y servicios que ayuden a realizar las tareas de manera más rápida y eficiente.

***Ejemplo de Aplicativos de Bancos en Perú***

**Aplicaciones BCP**

El Banco de Crédito del Perú cuenta con dos aplicaciones para facilitar las operaciones de sus clientes, una de ellas es el Yape y la otra la Banca Móvil BCP, ambos aplicativos permiten agilizar él envió de dinero, así como otras operaciones que se detallaran a continuación

Yape es un aplicativo del BCP que permite realizar la transferencia de dinero utilizando el número telefónico del destinatario, el cual también debe contar con el aplicativo en su celular. Esta aplicación tiene las siguientes ventajas:

- No se necesita el número de cuenta del destinatario
- No se cobra comisión por el envío de dinero
- Es una trasferencia inmediata

La Banca Móvil es la App del BCP donde puedes consultar tus saldos y movimientos, así como realizar operaciones desde donde estés.

- Libre de comisiones por pagos pagando a través de "Pago de Servicios".
- Operaciones con total seguridad, debido a que se necesita una clave de seis dígitos para validar la operación.

Aplicación del BBVA, Interbank y Scotiabank

Si bien cada uno de estos bancos tiene su propia App en la cual se puede consultar los saldos y productos que tengas, realizaron una alianza para crear PLIN, aplicativo el cual permite el envío de dinero de manera instantánea entre estas tres entidades.

- Al igual que Yape este aplicativo permite el envío de dinero de manera rápida y segura solo con el número de teléfono.
- A diferencia de otros aplicativos como Tunki de Interbank, Lukita del BBVA Y Yape del BCP, PLIN permite realizar el envío de dinero entre estos tres bancos y no solo entre la misma entidad.

***Créditos Bancarios***

Los créditos bancarios son una de las opciones más comunes para conseguir dinero por parte de personas y empresarios en general quienes buscan financiar alguna de sus actividades. Según Barberan (2018), los créditos bancarios son una operación en la cual las instituciones financieras otorgan una cantidad de dinero a la cuenta de los clientes bajo una promesa de pago la cual incluye los intereses generados.

Los créditos bancarios verifican la solvencia del solicitante antes de la entrega del dinero, así como el cumplimiento de determinados requisitos. Los créditos se tienen que devolver en cuotas o en un solo pago según sea lo acordado. Entre los créditos bancarios más relevantes se encuentran:

- Créditos de consumo: es el préstamo que brindan las instituciones del sector financiero ya sea a personas o empresas. Su duración es de corto o mediano plazo.
- Créditos comerciales: son préstamos otorgados a personas jurídicas (empresas) para que sean empleados en sus actividades. Las empresas son evaluadas en base a su historial y a sus reportes contables y tributarios
- Créditos hipotecarios: son créditos otorgados con el fin de adquirir un inmueble, un terreno, para la construcción de un inmueble, etc. Estos créditos tienen garantía hipotecaria y son de mediano o largo plazo.

Existen diversidad de Fintech de préstamos algunas de ellas centradas en específico en alguno de estos créditos y otras que son capaces de dar topo tipo de crédito, es así que las Fintech logran llegar a diversos tipos de clientes y de esa manera ampliar su mercado.

### *Mercado de Créditos*

El mercado peruano esta predominantemente compuesto por los créditos de las entidades bancarias. Para que los créditos otorgados tengan el menor riesgo posible es fundamental que las entidades cuenten con sistema óptimo de evaluación y supervisión de la información de sus clientes.

### *Regulación de los Créditos*

La SBS (2017), es aquella que da la autorización para poder colocar dinero así como para su captación. Es así que el gobierno busca siempre que todos los participantes del mercado financiero se encuentren en las mismas condiciones y tengan acceso a la misma información evitando de esa manera que se pueda generar una desventaja en ellos.

También se encuentra regulada la toda acción excesiva en tasas de interés, la usura. Para ello se establece un límite máximo de tasa de interés que es establecida por el BCRP.

### *Créditos Fintech*

Si bien es cierto los bancos dan préstamos, estos trámites tienden a demorar varios días debido a que se necesitan corroborar diversos documentos y requisitos para reducir el riesgo al que se enfrente el banco al momento de otorgar el dinero a los clientes. En este escenario en contra posición a los bancos es donde sacan una ventaja las empresas Fintech.

Las MYPES presentan necesidad de liquidez de manera rápida por lo que se ven forzadas a solicitar algún tipo de crédito, sin embargo, estos suelen ser algo lentos debido al papeleo necesario. Por ello es que las Fintech han aprovechado esta situación para ingresar al mercado y satisfacer esta necesidad existente.

A lo largo del tiempo se han realizado diversos esfuerzos para que se le otorguen facilidades a las MYPES, sin embargo, es gracias a la tecnología que se ha podido mejorar el proceso de evaluación de riesgo de estas empresas y de esa manera acceder créditos.

Según Campos & Martínez (2017), existen diversas Fintech que gracias a las tecnologías que han implementado, algoritmos y el Big Dara realizan la clasificación crediticia de un solicitante en pocos minutos. Las Fintech cuentan con las tecnologías y algoritmos necesarios para realizar una calificación crediticia de manera más rápida sin necesidad de mucho papeleo.

Las empresas Fintech también tienen carteras morosas, sin embargo, este no es un tema de mucha relevancia para ellos, ya que creyendo que los deudores eventualmente decidirán cancelar sus deudas para no arriesgar sus calificaciones en el sistema financiero, estos cancelarán las deudas pendientes.

### *Tasas y Desembolsos de los Créditos Fintech*

Los créditos Fintech se caracterizan principalmente por su fácil accesibilidad y rapidez, sin embargo, si bien existen Fintech con tasas de interés acorde al mercado o menores, también existen algunas que por la rapidez y facilidad en que otorgan el crédito tienden a subir su tasa de interés. Alva (2019), nos menciona la web Apurata, otorgar créditos con tasas anuales incluso de 1465.42%. Las Fintech indican que dicha tasa de interés incluye diversos costos tales como la transacción del dinero, pero sobre todo el mantenimiento de la plataforma necesaria para la evaluación del solicitante y el riesgo que se debe asumir.

Según García (2018), las Fintech incurren en altos costos por deudas que no pueden cobrar así como su nivel de morosidad bordea el 15%. Sin bien es cierto algunas Fintech tienen tasa de muy altas son muy eficaces al momento de conseguir dinero en poco tiempo, ya que el sistema que manejan les permite desembolsar el dinero en un lapso de media a una hora, con lo cual marca una gran diferencia con los bancos los cuales tardan mucho más en lograr ese tipo de créditos.

Además, las Fintech cuentan con una ventaja ya que si uno cancela su cuota con anticipación los intereses son menores a los establecidos así que no hay un tiempo mínimo en el cual uno deba de cumplir antes de poder cancelar el préstamo que se haya recibido. Arbulu (2019), nos indica que si bien hay Fintech con tasas muy altas, en promedio de las tasas de las empresas Fintech es de 25.7%, el cual está por debajo de los bancos y de las cajas municipales, e incluso puede ofrecer tasas de 13.5% a clientes con excelente historial de crédito.

Una de estas Fintech "Afluenta" trabaja con el dinero de sus inversionistas para financiar los créditos que brinda, por ello realiza evaluaciones muy rigurosas, por ello ofrece una de las tasas más bajas del mercado llegando incluso a un 15%, sin embargo, el tiempo de espera oscila entre los dos días.

Es así pues que el tiempo en que se desembolsa el dinero también tiene mucha influencia en los intereses que son cobrados por el crédito que se ha otorgado.

Vera (2019) nos indica que en la Fintech HolaAndy la solicitud de financiamiento puede durar entre 3 a 5 minutos, con plazos que oscilan entre un mes a 2 años, y los montos van desde los S/. 500 a los S/25000 soles, así pues los prestamos han evolucionado de 10 préstamos mensuales hace tres años a 5000 mensuales.

### *Tipos y Modelos de Créditos Fintech*

Los tipos y modelos de créditos cubiertos por las empresas Fintech, se han expandido, sin embargo, cada Fintech tiende a especializar su modelo de negocio en un modelo y tipo específico de crédito para poder cubrir la demanda insatisfecha existente en este sector. Según Bayón (2018) las modalidades de crédito más empleadas en el sector Fintech.

**Tabla 7:**

*Principales modalidades de crédito*

| Principales modalidades de crédito | |
|---|---|
| **Tipos de Crédito** | **Descripción** |
| Consumo | Empleado para cubrir gastos de consumo o pago de algún servicio. |
| Microcrédito | Créditos otorgados a MYPES para el desarrollo de sus actividades. |
| Vivienda | Créditos con garantía inmobiliaria. Son otorgados a mediano y largo plazo. |
| Hipotecario | Empleados para la adquisición de un inmueble el cual queda en título de garantía hasta la cancelación del crédito. |

*Nota:* Elaboración propia

***Modelos de Créditos Fintech:***

Los modelos de créditos Fintech se clasifican según no comenta INCAE (2019) en:

- ***P2P***: este modelo tiene como principal fin poner en contacto a personas que desean invertir su dinero con personas que están en búsqueda financiamiento, permitiendo una intermediación directa entre ambos, asumiendo directamente el riesgo de dicha inversión el inversionista.

- ***P2B:*** El peer-to-business Lending o P2B Lending, es un modelo de financiación que pone en contacto a diversas inversioncitas que dan su dinero para financiar a una empresa, recibiendo a cambio una tasa de interés pactada.

- ***B2B*:** significa de negocio a negocio, es una manera en que las empresas intercambian recursos de manera directa entre ellas.

***Evolución de los Créditos Fintech***

En estos últimos años las Fintech están avanzando a gran velocidad, logrando grandes cambios dentro de la industria financiera. Así pues, se pude apreciar cómo es que los prestamos mediante estas plataformas de financiamiento alternativo han crecido cada año, logrando cada vez captar una mayor cantidad de personas, así como de empresas.

**Tabla 8:**

*Transacciones de los principales segmentos Fintech en el mundo*

| | **Valor de transacciones en el mundo (millones de $)** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2016** | **2017** | **2018** | **2019*** | **2020*** | **2021*** | **2022*** |
| Pagos Digitales | 2481817 | 2906209 | 3403168 | 3952706 | 4533697 | 5127505 | 5728699 |
| Financiamiento Alternativo | 9864 | 14451 | 20519 | 28051 | 36848 | 46579 | 56813 |
| Prestamos Alternativos | 257421 | 376255 | 501245 | 627220 | 750342 | 868132 | 978961 |
| Finanzas Personales | 174878 | 293650 | 463733 | 688110 | 960575 | 1266410 | 1586432 |
| Insurtech | 140330 | 168274 | 199411 | 233809 | 271319 | 311636 | 354342 |

*Nota:* Informe Trimestral del BPI (Banco Portugués de Investimento) del 2018 - Mercados de financiación Fintech en todo el mundo

**Tabla 9:**

*Cantidad de usuarios Fintech en el mundo*

| Usuarios Fintech en el mundo (millones) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2016** | **2017** | **2018** | **2019*** | **2020*** | **2021*** | **2022*** |
| Pagos Digitales | 2,659 | 2,734 | 2,818 | 2,908 | 3,004 | 3,103 | 3,201 |
| Financiamiento Alternativo | 4,6 | 6,6 | 8,9 | 11,2 | 13,5 | 15,6 | 17,4 |
| Prestamos Alternativos | 9 5 | 127 | 159 | 190 | 218 | 242 | 263 |
| Finanzas Personales | 183 | 192 | 207 | 229 | 255 | 283 | 310 |
| Insurtech | 156 | 184 | 215 | 248 | 283 | 320 | 358 |

*Nota:* Informe Trimestral del BPI (Banco Portugués de Investimento) del 2018 - Mercados de financiación Fintech en todo el mundo

A pesar de la constante evolución de los créditos, los esfuerzos realizados por la banca tradicional para mantener su cuota de mercado están buscando frenar la adopción de estos nuevos tipos de negocio. Los créditos de consumo están presentados un gran crecimiento, así como los de capital de trabajo, todo ello gracias a la confianza creciente de las personas en estas plataformas. Los créditos de capital por ejemplo han pasado de cien mil soles a ser de hasta quinientos mil soles. Se prevé que para el 2023 el sector Fintech puede llegar a tener más del 15% del mercado, gracias a la mayor utilización de los medios digitales para operaciones dentro del sistema financiero.

### *Proceso de los Prestamos Fintech*

Los préstamos de préstamo gracias a las empresas Fintech han cambiado en gran medida en cómo se desarrollaban hace una década, por ejemplo, los préstamos tradicionales eran mucho más engorrosos y demoraban una mayor cantidad de tiempo en ser desembolsados.

Según Noreña & Ospina (2016), la banca tradicional por ejemplo lo primero que se hacía era crear una lista de requisitos los cuales se tenían que cumplir si o si, si alguno de los

solicitantes no se cumplía con todos estos requisitos, la solicitud era denegada, estos documentos pasaban a un área especializada en donde eran evaluados y si se determinaba si era aceptada la solicitud, luego de esto se daba la autorización para crear el escrito legal en el cual se redactan todos los términos mediante los cuales se realizara el préstamo, tiempo, tasa de interés y demás clausulas. Luego se daba la orden de desembolsar el crédito y finalmente se realiza el desembolso del dinero en efectivo o en la cuenta del cliente.

Así pues según IADB (2020) las plataformas Fintech se realiza de distinta manera todo este tipo de proceso, ya que es la misma plataforma la que realiza el proceso de evaluación de los requisitos para el préstamo, y en pocas horas se logra aprobar el préstamo y desembolsarlo en la cuenta que designe el prestatario.

Si bien los bancos ya están implementando este tipo de medidas al momento de aprobar un crédito es debido a que han adquirido otras Fintech que les permiten conocer el historial crediticio de las personas y poder desembolsar más rápidamente.

**Figura 3:**

*Pasos para la obtención de un préstamo*




*Nota*: Elaboración propia

Los préstamos en las empresas Fintech se desarrollan de una manera más rápida y directa lo que permite a los usuarios poder conseguir el dinero que necesitan de una manera más accesible. Ospina (2017) nos comenta que Las plataformas Fintech tienen diversas maneras de dar préstamo, el siguiente grafico ilustra de cierta manera como es que se lleva a cabo este tipo de préstamos. La persona ingresa a las plataformas Fintech en la cual solicita el préstamo que necesita y esta es evaluada, dependiendo de diversos requisitos que establece cada plataforma, una vez que esta evaluación se realiza en la plataforma se determina si la persona es apta o no para poder acceder a un crédito.

Existen Fintech las cuales captan recursos directamente de inversionistas o mediante sus propios fondos las Fintech que se encentran dentro de este tipo son Hola Andy o Afluenta, la primera siendo una de las Fintech más importantes de la región y que maneja sus propios fondos para dar créditos y Afluenta la cual una vez aceptada la solicitud de préstamo, tu solicitud de préstamo junto con otras es ofertada mediante su plataforma logrando de esa manera que diversos inversionistas decidan aportar sus fondos para financiar las solicitudes.

También existen Fintech las cuales son intermediarias entre los bancos, es decir se encargan de la parte operativa, de evaluar al cliente mediante el sistema de análisis de riesgos que ha creado y de esa manera dar su veredicto sobe si el prestatario es sujeto de crédito o no, e informar al banco para que realice el desembolso del dinero.

**Figura 4:**

*Esquema del proceso de un préstamo en una Fintech*




*Nota*: Elaboración propia

## *MYPES en el Perú*

### *Definición de las MYPES*

Las MYPES tienen un rol muy importante dentro de la economía peruana debido a los puestos de trabajo que generan y a su efecto en el dinamismo del mercado. Según SUNAT (2019), las MYPES empresas constituidas con el fin de desarrollar actividades de prestación de servicios, producción entre otras, constituidas por una persona jurídica o persona natural que deben de cumplir con ciertas características que se detallan a continuación.

### *Características de las MYPES*

Las MYES se caracterizan por su cantidad de trabajadores y ventas, según SUNAT (2019) :

**Tabla 10:**

*Características de las Microempresa*

| **Microempresa** | |
|---|---|
| Cantidad de Colaboradores | De uno (1) hasta diez (10) trabajadores Inclusive. |
| Ventas Anuales | Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*) |

*Nota*: SUNAT - MYPES

**Tabla 11:**

*Características de las Pequeñas Empresas*

| **Pequeña Empresa** | |
|---|---|
| Número de Trabajadores | De uno (1) hasta cien (100) Trabajadores inclusive. |
| Ventas Anuales | Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*) |

*Nota*: SUNAT - MYPES

### *Crecimiento de las MYPES*

Las MYPES en el Perú cada año tienden a aumentar debido a que son un medio de subsistencia para las personas y son vistas como una alternativa para mejorar su situación económica. En la siguiente grafica se puede ver como las empresas MYPES siguen avanzando sin detenerse a lo largo de los años.

**Figura 5:**

*Evolución de las MYPES Formales*




*Nota:* SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2013 al 2017. Elaborado por PRODUCE – OGEIEE

Según Gestión (2019), la gran cantidad de MYPES en el Perú y la constante aparición de nuevos emprendimientos nos muestran que la economía nacional no ha desacelerado. Todas estas iniciativas generan que el mundo de los negocios permanezca estable. Sin embargo, son muchas las MYPES que se encuentran en la informalidad estando en el año 2018 el 83.3% en estado de informalidad de un total de cinco millones novecientas mil.

## Rol de las MYPES en la economía peruana

La relevancia del sector MYPE se centra principalmente por en la generación de empleo a la población que no encuentra algún trabajo en el cual desempeñarse. Según datos de PRODUCE (2018) se observa que las MYPES, representan el 24% del valor agregado nacional, y son

las que concentran la mayor cantidad de trabajadores, llegando a porcentajes de 71.6% del total de empleados.

Es altamente posible que las tendencias de emprendimiento de los últimos años consoliden aún más la tendencia a que las firmas de menor tamaño alberguen más empleo, independientemente del grado de formalidad que logren ostentar, y más allá de la discusión sobre el grado en que el emprendimiento puede convertirse en una restricción al crecimiento económico. De manera complementaria, se puede observar que dentro del empleo de microempresas (de 2 a 10 trabajadores), hay mayor cantidad de unidades productivas sin ningún registro tributario, es decir, permanecen en la informalidad y no tributan a la autoridad que administra los impuestos.

### *Fuentes de Financiamiento de las MYPES*

Las alternativas de financiamiento están referidas a la forma de conseguir capital para poder hacer una inversión. Debido a la gran cantidad de empresas MYPES, muchas entidades financieras han desarrollado productos específicos para este segmento. Así pues, algunas entidades también están centradas en dar financiamiento a este sector, entre ellas tenemos las cajas rurales, cajas municipales, entre otras.

Las empresas especializadas en micro finanzas se caracterizan por haber desarrollado técnicas y tecnologías exclusivamente para evaluar clientes de bajos ingresos y MYPES. Han desarrollado métodos para conocer más a fondo la actividad que desarrollan estas empresas y cuáles son sus principales características A pesar de todo ello la demanda de créditos por parte de las MYPES no es cubierta en su totalidad por lo que el sistema bancario no es la única fuente de dinero posible, sino que también existen medios informales por los cuales pueden conseguir dinero las MYPES.

Así también hay empresas que no recurren a fuentes de financiamiento externas, sino que se autofinancian con sus propios recursos para invertir o usarlo como capital de trabajo para ellas mismas.

### *Tipos de Financiamiento*

Las fuentes de financiamiento pueden ser calcificadas de diversas maneras, entre las principales se encuentran las siguientes:

| Clasificación | Tipos |
|---|---|
| Según su procedencia | financiamiento interno y externo |
| Según el nivel de exigibilidad | corto y largo plazo |
| Según su origen | Formal o Informal |

En el siguiente cuadro se muestra las fuentes de financiamiento comprendidas dentro de las los tipos formal e informal.

**Tabla: 12**

*Fuentes de financiamiento según origen*

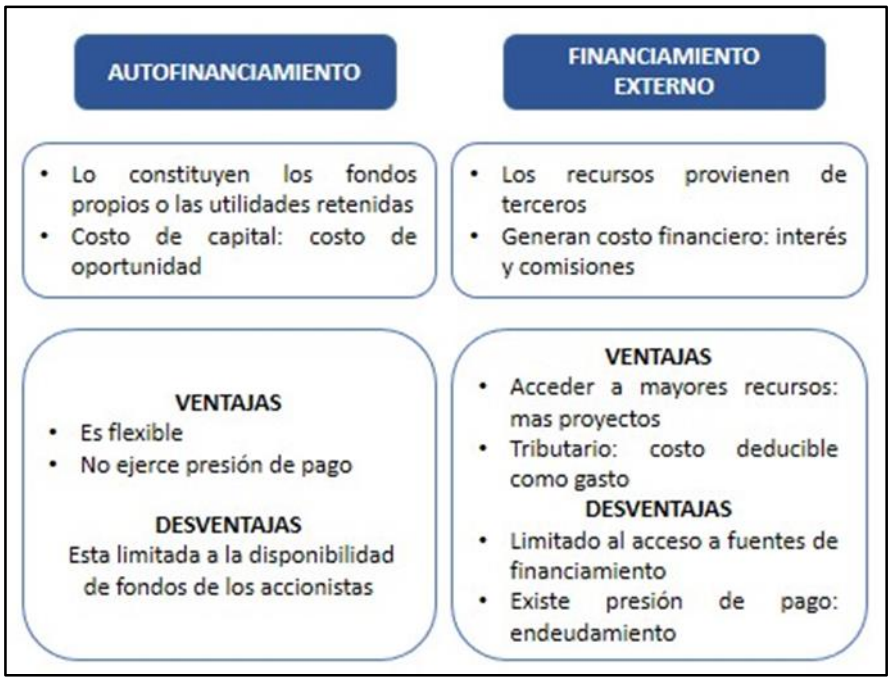
| **Fuentes de financiamiento** | | | |
|---|---|---|---|
| Formal | Bancos | Bancos comerciales y de consumo. | |
| | Entidades No Bancarias | EDPYME, Cooperativas de ahorro y crédito, Empresas Fintech. | |
| No Formal | Semiformal | Privado | ONG, cámara de comercio. |
| | | Publico | Ministerio de Agricultura, Programas del gobierno. |
| | Informal | Familiares, amigo y vecinos, Prestamistas individuales, Juntas. | |

*Nota:* Fuentes de financiamiento de las MYPES en el Perú - ASBANC

En el siguiente grafico se observan las fuentes de financiamiento dependiendo del origen.

**Figura 6:**

*Fuentes de financiamiento según su procedencia*




*Nota:* Universidad Nacional del Centro del Perú Facultad de Contabilidad - 2017

***Financiamiento Interno***

El financiamiento interno hace referencia a los recursos aportados por la propia empresa gracias al desarrollo de sus actividades, un ejemplo de estos son las utilidades obtenidas, las reservas de la empresa, aportes de capital, etc. Entre las principales tenemos:

- Aporte de capital de parte de los socios: los cuales realizan un aporte adicional de dinero a cambio de una tasa de rentabilidad determinada.
- Utilidades reinvertidas: lo que consiste en la reinversión de las utilidades obtenidas por a la empresa y que son empeladas la financiar actividades o nuevas inversiones.
- Depreciaciones y amortizaciones: gracias a la depreciación de los activos y las provisiones realizadas, estas depreciaciones y amortizaciones no simbolizan una

salida real de dinero, sino que tiene un efecto principalmente en el cálculo de los impuestos por pagar, permitiéndoles ahorra dicho dinero.

### *Financiamiento Externo*

El financiamiento externo es aquel que proviene de una institución financiera externa a la empresa, estos recursos son otorgados a cambio de una tasa de interés pactada y en un plazo determinado. Son utilizados para el financiamiento de algún activo, para pagos, como capital de trabaja, entre otros.

El proceso de selección de la fuente de financiamiento adecuada es una tarea complicada ya que se debe evaluar de manera óptima cuales son los beneficios que traería consigo así como también se debe seleccionar aquella que se adecuada mejor a nuestras necesidades.

#### *Principales Medios de Financiamiento MYPES*

#### *Entidades Financieras*

Las entidades financiaras son las principales fuentes de financiamiento del mercado, ya sea para personas como para empresas. Los préstamos otorgados por estas instituciones incurren diversos gastos que son incluidos dentro del interés que se cobran a las empresas. Uno de los segmentos más importantes y al que se le brindara mayor importancia es el sector de las microfinanzas que está relacionado con las MYPES y proyectos de negocio.

Es así que Rodríguez (2019) nos informa que el crédito a las MYPES tuve un avance de 2.45% en el 2019. El costo de los préstamos está en relación directa con el riesgo que tiene que asumir las entidades al momento de otorgar un crédito con tasas que van de 32% a 60% y con plazos promedio de 24 meses. Es por ello que las empresas más jóvenes y con pocos años en el mercado son las que generalmente tienen dificultades para acceder a créditos o son muy costosos.

### *Financiamiento Informal Peruano*

Los créditos informales surgen bajo la necesidad de las empresas de poder financiar sus actividades y no tener la opción de acceder al sistema financiero debido a que no cumplen con los requisitos solicitados. Estos créditos se realizan sin un contrato de por medio y generalmente son otorgados por personas conocidas por los dueños de los negocios. Esto ocurre también debido a la resistencia de las empresas a formalizarse y obtener un RUC.

El mercado informal posee cinco modalidades según Asociación de Bancos del Perú (ASBANC, 2017) , las cuales no están supervisadas en ninguna manera.

- Préstamos otorgados por familiares y amigos
- Las juntas
- Crédito de proveedores
- Crédito al minorista o el fiado
- Préstamos con garantía de empeño.

Estos préstamos que a simple vista son fáciles de adquirir traen consigo tasa de intereses superiores al promedio lo que genera que las personas y empresas que recurren a ellos caigan en un estado de sobreendeudamiento que no ayuda a las empresas. Según Chávez (2018), la TCEA que se puede pagar por estos préstamos bajo el sistema de pagos diarios denominado “gota a gota” puede alcanzar una tasa de hasta 10,488% frente a tasas mucho menos en el sistema formal que pueden oscilar alrededor de 399.32% en el sistema formal.

Para este tipo de créditos, se debe tener mucho cuidado de proporcionar tarjeta de crédito o claves de cuenta bancaria personal, ya que es muy arriesgado entregar estos datos debido a la informalidad.

### *Acceso de Financiamiento de las MYPES*

En teoría, el sistema financiero constituye una parte básica de la provisión de recursos para promover el crecimiento económico. El propósito de esta asignación de recursos es promover la producción de nuevos productos.
En los últimos años, el número de distritos atendidos por el sistema financiero creció considerablemente, pese a la complicada geografía del territorio nacional según PRODUCE (2018) se tiene las siguientes cifras:

- En 2017, la proporción de distritos atendidos por el sistema financiero fue de 79,4%, más de 50 puntos porcentuales que la registrada en 2008, 26,8%.
- La mayor expansión de las redes de atención de entidades financieras se registró entre el 2013 y 2017, periodo en el cual el número de nuevos distritos atendidos casi triplico al registrado en el quinquenio anterior, 2008 – 2012.

El hecho de que las entidades financieras han logrado expandirse es un gran avance para la inclusión financiera, así como proporciona a las familias de los ámbitos más rurales una opción mucho más sencilla de realizar operaciones bancarias.

En consecuencia, es posible que las familias reciban transferencias de zonas alejadas, generando con ello, mayores oportunidades de consumo y aumento del gasto del hogar.

### *Numero de Deudores MYPES*

El número de deudores nos da una idea de cuantas MYPES logran acceder a créditos en el sistema financiero y como es que logran finalmente subsanar las deudas que contraen o si estos créditos sobrepasan su capacidad de pago y lo gran pagar las cuotas correspondientes, según PRODUCE (2018) se muestran los siguientes datos:

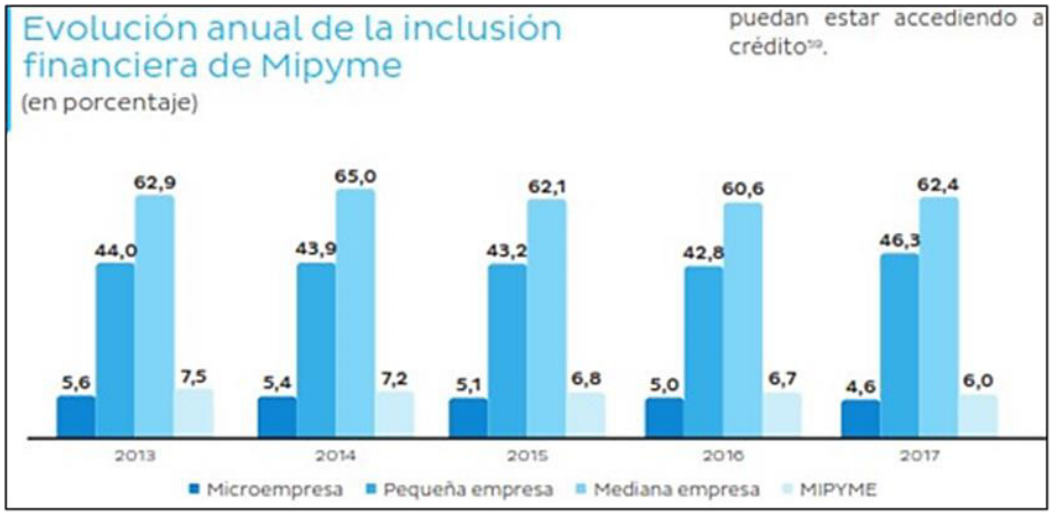
- Al cierre de diciembre de 2017, el segmento Mipyme conto con 111 666 empresas presenta prestamos en entidades bancarias, cifra que represento una reducción de 3,2% con respecto a la registrada en el periodo similar del año anterior. Con este resultado, el indicador de inclusión financiera, es decir, la proporción de empresas

con acceso al crédito fue de 6,0% para segmento Mipyme, 0,7 puntos porcentuales por debajo del resultado de 2016.

- Por otro lado, entre el 2013 y 2017, el indicador de inclusión financiera presentó un desempeño decreciente. Al respecto, al término de 2013, este indicador fue de 7,5%, mientras que a fines de 2017 se ubicó en 6,0%. En particular, ello se debe a que la entrada de nuevas empresas Mipyme al tejido empresarial creció a un ritmo mayor que el número de empresas que accede al crédito en los últimos cinco años.

**Figura 7:**

*Evaluación anual de la inclusión financiera de las MYPES*




*Nota:* SBS - 2017. Elaborado por PRODUCE.

Otra de las formas de medir el acceso al crédito es considerar a las personas naturales que cuentan con créditos empresariales. En el segmento microempresa, existe una proporción importante de empresas informales.

Así pues, por los datos obtenidos de PRODUCE (2018) el número de personas naturales con microcréditos viene creciendo consecutivamente, y a diciembre de 2017,

este grupo alcanzó los 1,9 millones. A este resultado, le corresponde un crecimiento de 8,3% respecto del número registrado el periodo similar de 2016.

**Figura 8:**

*Número de personas con crédito MYPES*




Nota: SBS - 2017. Elaborado por PRODUCE

Los créditos que se otorgan a las MYPES en el sistema financiero representan solo un pequeño porcentaje respecto al total de créditos que se les dan a las empresas así las cifras obtenidas de la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2019) nos muestran la realidad de los créditos en el Perú, del total de créditos otorgados el 63% es para empresas y el 37% para personas, de estos créditos para empresas el 23% es para medianas empresas, 14% a pequeñas y el 6% a microempresas. Esto evidencia que una brecha entre la cantidad ofertada de créditos y la demanda de los mismos.

Es así pues que el modelo tradicional siempre fue el buscar financiamiento por parte de entidades bancarias para las ideas de negocio. Ahora ya existen muchas más alternativas y plataformas donde se puede acceder al financiamiento necesario.

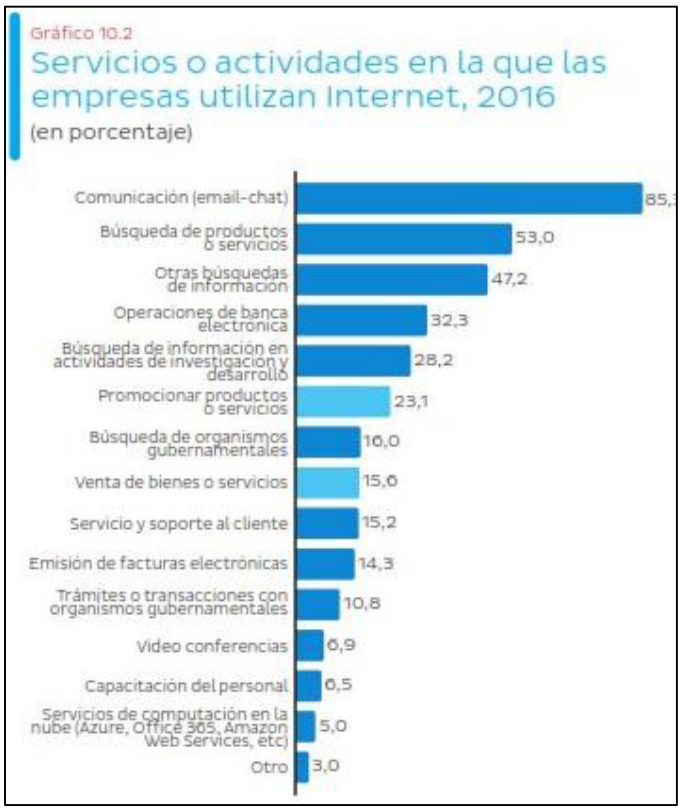
### *Acceso a las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) de las MYPES*

La utilización de las TIC provoca en las empresas un gran cambio debido a que tienden a alterar toda su organización, propiciando cambios que aumentan la productividad y eficiencia en sus diversas áreas.

Según el INEI (2018), Este tipo de herramientas tienen una gran importancia económica para el desarrollo empresarial debido a la economía mundial cada vez más digitalizada, ya que les permite ser más competitivas. A pesar de la alta penetración del internet en la realidad peruana, esta no necesariamente significa que este siendo empleada en específico en la actividad empresarial de la empresa. El internet es generalmente usado para actividades de chat con clientes, operaciones bancarias y para promoción de la empresa.

**Figura 9:**

*Servicios o actividades en las que las MYPES usas el Internet*

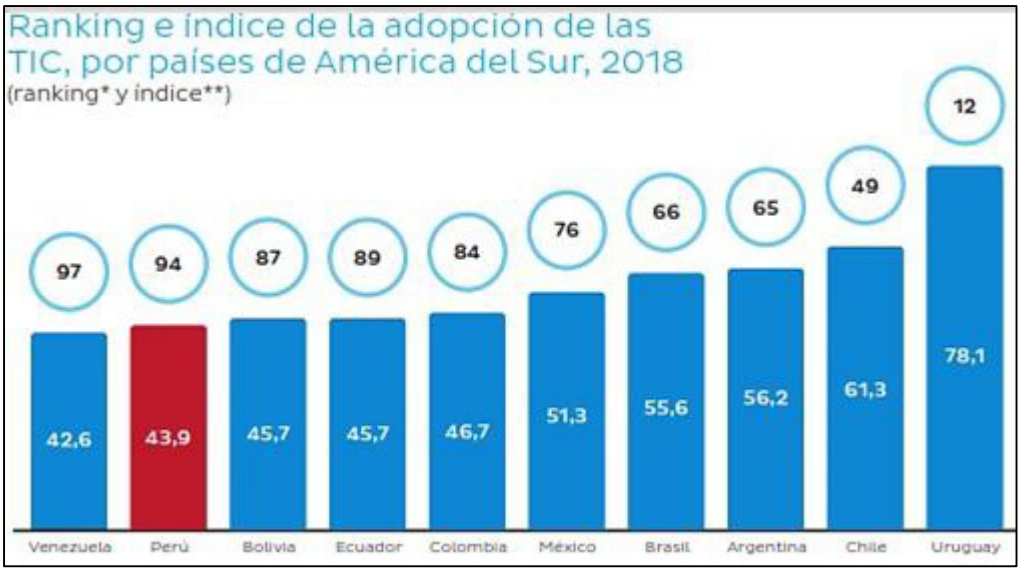



*Nota*: Encuesta Nacional de Empresas 2017. Elaborado por PRODUCE.

Una herramienta de suma importancia en la actualidad son los teléfonos celulares inteligentes, los cuales permiten a las empresas y personas estar en constante comunicación con sus clientes habituales, así como potenciales clientes. Permitiéndoles acceder a información de manera constante, según (INEI, 2018) las TIC han evolucionado ya que el 82.1% de empresas disponen de un teléfono móvil para contactar a su clientes o proveedores, sin embargo el Perú sigue ubicándose en puestos debajo del promedio Latinoamérica en la adopción de las TIC'S.

**Figura 10:**

*Ranking de la adopción de las TIC*




Nota: Reporte de Competitividad Global 2018 -2019. Elaborado por PRODUCE

Un factor importante es el entorno tecnológico actual que según OSIPTEL (2019) nos muestra que el 73% de los hogares en el Perú ya cuenta con acceso a internet así como a un teléfono móvil o fijo. Esto presenta un gran potencial para las empresas tecnológicas que están incursionando en el mercado, ya que el uso de plataformas tecnológicas será cada vez más empleado por la población de los diversos departamentos del país.

Así pues, según el World Economic Forum (WEF, 2018) "*el Perú se ubica en el puesto 69 del Índice de Conectividad Global que es publicado anualmente, un puesto más arriba que en la medición anterior de los países mejor conectados del mundo."*

### *Inclusión Financiera de las MYPES*

El sistema financiero es precario en países de regiones emergentes debido a que no cuentan con la infraestructura necesaria para llegar a todas las regiones y sectores. Debido a esto la población ha optado por soluciones digitales a las necesidades de servicios financieros que necesiten, sin pasar necesariamente por una institución financiera.

Un punto importante a tomar en cuenta es que la información reportada por las empresas Fintech a las centrales de riesgo tiene la misma categoría que la brindada por las empresas del sector financiero, esto quiere decir que si una persona tiene un alto grado de morosidad en una Fintech esto se verá representado en su historial crediticio. Es decir, su actividad dentro de las Fintech tiene el potencial real desde el primer día de crear un buen perfil de crédito, permitiéndole acceder a productos financieros en base al historial previamente creado.

Según ASBANC (2017), el país se ve limitado por diversos factores a presentar un bajo nivel de inclusión financiera, estos factores son la existente desconfianza en los bancos, la educación financiera escasa en la población, la complejidad existente en los productos ofrecidos, así como también la centralización de sus sucursales en la capital. En el Perú el nivel de bancarización es uno de los más bajos, ya que está por debajo del 40% el cual es el promedio de la región.

Es por ello que las Fintech ayuden en la bancarización de las personas ya que según los datos obtenidos se sabe que 1 de cada 10 clientes que solicitan un crédito online no están bancarizados y crean una cuenta bancaria justamente para acceder a un préstamo con las Fintech. En relación con esta información, podemos afirmar, como lo presentó el INEI, que el PBI del país creció 2.31% gracias a distintas industrias, remarcando el crecimiento (8.34%) de la demanda de los créditos de consumo.

Algunas de las Fintech que centran sus actividades en medios de pago facilitan que la transacción de dinero entre personas y empresas sea de manera más sencilla permitiendo que aquellas personas que no estén bancarizadas puedan acceder a estos servicios. Para ello se utilizan tanto los celulares, POS, entre otros. Todo ello contribuye con la bancarización del país ya que motiva a las personas a la apertura de cuentas bancarias para la ampliación de dichos servicios.

### *Las Fintech como Herramienta de Gestión Empresarial*

Las Fintech tienen diversas utilidades, entre ellas no solo está la capacidad de ser medios de pago o brindar créditos sino que también pueden contribuir en la manera en que gestionan sus recursos y sus negocios en general. La asesoría financiera es generalmente costosa para las empresas MYPES, sin embargo, estas Fintech ofrecen estos servicios de manera muy accesible

Es así como las Fintech pueden también brindar servicios para mejorar la gestión empresarial, según Morales (2019) dentro de estos servicios se encuentran los siguientes:

**Tabla 13:**

*Las Fintech como herramientas de gestión*

| Herramienta de Gestión | Descripción |
|---|---|
| Asesoramiento y Gestión Patrimonial | Este tipo de Fintech permite a los usuarios poder gestionar de manera adecuada los excesos de liquidez sin utilizar, así como también ayudarles a encontrar opciones de inversión de acuerdo a su rubro y perfil. Es por ello que estas Fintech realizan previo a este asesoramiento realizan una evaluación del perfil de riesgo de la empresa y la rentabilidad que desea alcanzar. Tomando ello como base se procede a realizar determinadas recomendaciones. |

| | |
|---|---|
| Servicios Transaccionales de Divisas | Una forma más segura para que los micro empresarios o emprendedores comiencen a cambiar su dinero, sino también se trata de una forma más rentable. Las Fintech están trabajando con el mismo tipo de cambio que se encuentra en el cambista de la esquina o en una casa de cambio habitual, lo cual lo hace más rentable. No se gasta tiempo en movilizarte de un lugar a otro. No correrás peligro al llevar dinero en efectivo y contarás con la tranquilidad de que estas tratando con una empresa formal, registrada en la SBS y con todos los permisos que exige la Ley". |
| Medios de Pago | Las Fintech del rubro de medios de pago es algo esencial para las empresas de hoy en día ya que el llevar un adecuado control de los pagos y cobros es fundamental. Si bien es cierto que en la actualidad las personas realizan pagos por internet o través de sus tarjetas, las empresas de este rubro se están centrando en ofrecer soluciones de pago agiles y seguras para evitar de sus usuarios tengan temor de usarlas. |
| Neobancos | Los neo bancos son bancos totalmente online. Estas Fintech no cuentan con sucursales físicas y se centran íntegramente en sus operaciones vía internet. Esto les permite proveer un servicio más rápido ya que toda su información está dentro de sus plataformas y no es necesario que el cliente acuda a sus instalaciones para la realización de algún trámite. |
| Identificación Online de Clientes | La identificación de los clientes es de suma importancia para las Fintech y para el desarrollo de actividades de muchas empresas, es por ello que las Fintech han centrado sus esfuerzos en crear sistemas que les permitan identificar y validar la identidad de algún cliente, para ello utiliza el reconocimiento fácil, reconocimiento dactilar o por voz. |

*Nota:* Elaboración propia

### *Las Fintech y las Microempresas*

Las Fintech y las MYPES están generando una relación sumamente productiva y beneficiosa para ambas partes, las Fintech han encontrado en las MYPES un mercado con una alta demanda potencial y las MYPES ven en las Fintech como posibilidad de acceder a financiamiento. Todo ello es posible gracias a la manera innovadora que poseen las Fintech para analizar el riesgo, que como ya se han mencionado anteriormente no utilizan fuentes de información tradicionales.

Es a través de estas nuevas plataformas creadas por las Fintech que las empresas pueden evaluar sus posibilidades de acceso a crédito de manera totalmente online sin necesidad de tener que asistir a las sucursales bancarias, y le permiten obtener información altamente fiable que refleje realmente cual es la capacidad de pago de las MYPES que están en proceso de evaluación.

Según García (2018), está comprobado que un financiamiento oportuno en las empresas MYPES puede significar una gran oportunidad para su crecimiento, es así que este tipo de evaluación, que es más rápida y sencilla permite ahorrar los requerimientos burocráticos que muchas veces generar un costo en tiempo y dinero para el solicitante. Y que finalmente en algunas ocasiones no logra obtener el financiamiento deseado.

Los créditos que otorgan las Fintech son una de las maneras alternativas que han encontrado las MYPES para financiar sus negocios. Los créditos que se dan en su mayoría a las MYPES se pueden clasificar en Préstamos P2P, Minicrédito y Microcrédito.

Para la obtención de un crédito los solicitantes deben ingresar en la plataforma tanto el monto como el plazo en el que desean el crédito, luego de ello se remite vía correo electrónico o en la misma plataforma las condiciones baja las cuales se realizara dicho financiamiento, una vez aceptadas los términos y condiciones se continua con el trámite, este consentimiento de los términos y condiciones se materializa mediante el método "click-wrap", es decir dar aceptar en la ventana en que nos pide aceptar los términos del crédito. Según Cane et al. (2018):

> La reciente creación de la Clave Virtual Uniforme (CVU) habilitó la posibilidad de identificar las cuentas que las personas poseen abiertas en proveedores de servicios de pago (por ejemplo, una Fintech) y, en consecuencia, podría utilizarse para acreditar los fondos de un préstamo Fintech. De esta forma se facilita el requisito de contar con una cuenta bancaria dado que podría utilizarse directamente una billetera digital.

Los créditos que otorgan las Fintech es uno de los productos que tienen mayor demanda y más acogida en el mercado, esto debido a las facilidades que otorgan a aquellos que no pueden conseguir dicho financiamiento en el sector tradicional. Es así que se convierte en una de las alternativas de financiación más viable con las que cuentan las MYPES, que les permitiría invertir en sus negocios.

Este tipo de créditos no tienen elevados costos fijos, usan la tecnología y el manejo de los datos como su principal ventaja, así como la inteligencia artificial y modelos predictivos. Entran en segmentos donde los proveedores tradicionales no tienen aún presencia o funcionan de manera poco efectiva.

### *Fintech Peruanas de Préstamos a MYPES*

Las MYPES son dejadas de lados en gran cantidad de ocasiones por el sector financiero, sin embargo, este sector viene creciendo de manera rápida a lo largo del tiempo. Es por ello que las Fintech que brindan financiamiento también están aumentando.

> Según cifras de la Asociación Fintech Perú, el último año, más de 5,300 clientes se vieron beneficiados con préstamos de estas empresas, con créditos que bordean los S/ 3,000 para consumo, y hasta S/ 25,000 para capital de trabajo. (Gestión, 2019)

Las MYPES han comenzado a utilizar a Fintech como una fuente de financiamiento habitual, lo cual ha generado que las colocaciones de créditos aumenten rápidamente.

Un caso relevante es el de la Fintech PrestaMYPE que es una Plataforma la cual permite que los inversionistas se conecten con usuarios lo cuales necesitan liquidez para sus negocios y que ponen en prenda algún inmueble para conseguir dicho financiamiento.

Según Gestión (2019), cada vez más personas confían en las Fintech, por lo que se han colocado créditos por montos desde S/ 20,000 hasta S/ 320,000, los cuales son usados generalmente como capital de trabajo con TCEA de 34% en promedio, con montos de 100,000 aproximadamente, no solo en Lima sino también en provincia.

Las Fintech Lending cuentan con un sistema especializado que les permite conocer la clasificación del usuario dentro del sistema financiero y de no tener una clasificación definida el sistema de estas Fintech realizara un análisis en base a la información almacenada en las redes sociales, correo electrónico, línea telefónica y demás.

Una vez que el prestatario haya cancelado su primer préstamo, este tiene la posibilidad de acceder a créditos mayores y así poder ir ganando un mayor historial crediticio tanto dentro de la Fintech como al nivel de todo el sistema financiero debido a que toda información pasa a formar parte de las centrales de riesgo de crédito, es así pues que a mayor historial crediticio que una pueda tener en alguna Fintech podrá acceder a una mejor tasa y a un monto mayor de crédito.

Esto convierte a las Fintech una buena fuente de financiamiento alternativo, ya que al igual que en un banco pueden ganar historial, ir negociando mejores tasas y además no existen restricciones para realizar prepagos en los créditos los cuales reducen el interés que un tenga que pagar.
La siguiente tabla muestra las principales Fintech, así como las tasas promedias que estás ofrecen dependiendo del score crediticio que tengan las personas. Si dicho solicitante no cuenta con un historial entonces se analiza a través de las herramientas de las Fintech el perfil para poder obtener un valor.

**Tabla 14:**

*Tasas de las principales Fintech de Crédito en el Perú*

| **Fintech Lending** | | **Crediface** | **Solven** | **Apurata** | **Andy** | **Afluenta** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Monto Solicitado S/. | | De S/. 500 a S/ 5000 | De S/. 100 a S/ 2500 | De S/ 200 a S/ 500 | De S/. 500 a S/. 800 | De S/. 2000 a S/. 10000 |
| Cuotas (meses) | | De 1 a 12 | De 1 a 6 | De 1 a 3 | 1 la primera | De 12 a 48 |
| Comisiones + Gastos | | 24.50% | 13.57% | 13.14% | 13.82% | 4.92% |
| IGV | | 4.40% | 2.43% | 2.35% | 2.48% | 0,88% |
| Perfil | **Tasa** | | | | | |
| A | **TEA** | 125 | 18.49 | 18 | 18 | 13 |
| | **TCEA** | 1495 | 535 | 586 | 601.2 | 28 |
| B | **TEA** | 138 | 24.49 | 18 | 18 | 24 |
| | **TCEA** | 1587 | 535 | 586 | 601.2 | 43 |
| C | **TEA** | 152 | 30.49 | 18 | 18 | 28 |
| | **TCEA** | 1684 | 535 | 586 | 601.2 | 50 |
| D | **TEA** | 166 | 36.49 | 18 | 18 | 33 |
| | **TCEA** | 1786 | 535 | 586 | 601.2 | 55 |
| E | **TEA** | 197 | 42.49 | 18 | 18 | 40 |
| | **TCEA** | 2006 | 535 | 586 | 601.2 | 65 |

*Nota:* Universidad del Pacifico – 2017

**Tabla 15:**

*Tipos de perfiles de crédito*

| Tipo | Perfil | Descripción |
|---|---|---|
| **Perfil A** | Paga implacablemente sus obligaciones. | Sumamente baja probabilidad de incidir en morosidad. |
| **Perfil B** | Cumple con sus pagos sin problemas. | Muy baja probabilidad incidir en morosidad. |
| **Perfil C** | Los pagos no tienen atrasos de más de 30 días. | Baja probabilidad de incidir en morosidad. |
| **Perfil D** | No tuvo atrasos severos los últimos 24 meses. | Mediana probabilidad de incidir en morosidad. |
| **Perfil E** | Cumple con sus obligaciones con esfuerzo. | Regular probabilidad de incidir en morosidad. |

*Nota:* Universidad del Pacifico – 2017

Es así que existen diversas opciones para aquellos que deciden solicitar un préstamo en alguna de estas Fintech y pueden conseguir el dinero que necesitan.

Las Fintech del sector Lending son cada vez más y cada año aumentan los startups de este segmento Fintech, esto debido al gran mercado que existe ya que son muchas las empresas que no logran acceder a sistema financiero, y que están en busca de fuentes alternativas de financiación, es por ello que las MYPES tienen a las Fintech como un gran aliado con el cual pueden conseguir dinero de manera rápida y segura.

### 2.2.1. Definición de términos básicos

***Servicios financieros:***

Según la SBS (2020), son aquellos servicios de diferente tipo brindados por entidades financieras, entre ellas los bancos, las financieras, las cajas rurales, entre otras.

***Fintech Lending:***

Según IIMV (2017), son empresas del sector Fintech que utilizan metodologías no tradicionales para la evaluación crediticia de los solicitantes y que otorgan créditos a personas y/o empresas.

***Startups:***

Según menciona Economiatic (2019), es una empresa en la cual el uso intensivo de la tecnología es uno de sus pilares fundamentales. Se caracterizan por presentar soluciones innovadoras y fáciles para diversos problemas.

***Crowdfunding:***

Según FTC (2020), es una cooperación colectiva que tiene como fin la recaudación de fondos para la puesta en marcha de un negocio o proyecto. Se realizan a través de una plataforma de recolección.

***Crowlending:***

Según (IEN UPM, 2020) , es un mecanismo el cual permite financiar actividades a través del apoyo colectivo de diversos inversores que permite conseguir recursos sin necesidad de acudir a alguna institución financiera.

***Sandbox:***

Según IONOS (2020) el Sanbox es un mecanismo que nos permite probar nuevas tecnologías mediante la disposición de un ambiente totalmente aislado del resto del sistema.

# CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

## *3.1. Hipótesis General*

"El empleo del financiamiento Fintech como fuente principal de financiación de las MYPES del sector textil de confecciones del distrito de San Luis permite el crecimiento empresarial de estas empresas".

## *3.2. Hipótesis Específicas*

- El uso de los créditos Fintech como fuente de financiamiento en las MYPES del sector textil de San Luis, genera una optimización de los procesos internos de estas empresas.

- El uso de los créditos Fintech como fuente de financiamiento en las MYPES del sector textil de San Luis, contribuye en la expansión de las instalaciones y participación de las empresas.

## *3.3. Identificación de variables*

Del documento realizado por Aguilera & Virgen (2017), podemos determinar que el financiamiento guarda relación con el crecimiento de una empresa, así también se nos menciona que el financiamiento y el crecimiento se pueden desagregar en diversas dimensiones para su evaluación, las cuales serán tomadas por el presente trabajo para su ejecución y que se describen en la siguiente tabla.

**Tabla 16:**

*Tabla de variables*

| VARIABLE | Dimensiones |
|---|---|
| **Variable independiente**<br>X: Financiamiento Fintech | X1: Posicionamiento mercado<br>X2: Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech |
| **Variable dependiente**<br>Y: Crecimiento empresarial de las MYPES | Y1: Optimización de procesos internos<br>Y2: Tamaño y participación de la empresa |

*Nota:* Elaboración propia

# CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

## *4.1. Diseño Metodológico*

### 4.1.1. Tipo de Investigación

Los dos enfoques por el cual se divide la metodología de investigación son la cuantitativa y cualitativa, es así que de acuerdo con la naturaleza y dirección de la presente investigación se empleara un enfoque cuantitativo y básico, ya que tiene como fin recolectar información, y de tipo no experimental.

### 4.1.2. Diseño de Investigación

En el presente trabajo se realiza una diferenciación de las variables involucradas, así como en grado de relación existente entre estas, y los efectos que ha tenido el problema en cuestión, por lo que la investigación, dentro del diseño de investigación es correlacional,

esto debido a que se analiza la relación existente Financiamiento Fintech y Crecimiento empresarial.

Para la presente investigación se utilizarán fuentes bibliográficas e investigación de campo.

- Temporal: El estudio es de tipo longitudinal. Se inició el 07/2018 y posiblemente se estará terminando el 12/2021.
- Espacial: El trabajo será realizado en el Distrito de San Luis. Las unidades de análisis serán las Empresas MYPES del distrito de San Luis que están dedicadas a la confección de prendas

## 4.2. *Diseño Muestral*

### 4.2.1. Unidad de Análisis

La unidad de análisis en la presente investigación son las Empresas MYPES que se encuentren en el sector textil confecciones de prendas de vestir en el distrito de San Luis que usen los créditos Fintech como fuente de financiamiento para su negocio en los años 2018 al 2019.

### 4.2.2. Población de Estudio

La población seleccionada estuvo compuesta por las empresas MYPES del distrito de San Luis dedicadas a la confección de prendas de vestir, que empleen financiamiento Fintech para su negocio, hasta finales del año 2019. La población de estuvo fue conformada por empresas MYPES con Financiamiento Fintech de este sector en San Luis tal como se aprecia en las siguientes condiciones:

- Constituidas legalmente.
- Contar con RUC activo.
- Estar operativa hasta finales del año 2019.

Para el análisis, se ha tomado en cuenta, los financiamientos realizados para la inversión en activos y capital de trabajo.

### 4.2.3. Tamaño de Muestra

Actualmente existen 46 MYPES del sector confecciones en San Luis que utilizan el financiamiento Fintech. La muestra se calculará mediante la aplicación de la siguiente formula:

| | |
|---|---|
| **n** | Tamaño de la muestra. |
| **N** | Tamaño de la población. |
| **e** | Error muestral, es el margen de error que |
| **z** | Valor de z correspondiente al nivel de confianza. |
| **p** | Varianza de la población |

Fórmula:

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathrm{N}}{\frac{(e)^2(N-1)}{z^2 pq} + 1}$$

### 4.2.4. Selección de Muestra

La muestra se calculó utilizando los siguientes valores:

| |
|---|
| n = ¿? |
| N = 46 |
| e = 0.05 |
| z = 1.96 |
| p*q = 0.25 |

$$n = \frac{46}{\frac{(0.05)^2(46-1)}{(1.96)^2(0.25)} + 1}$$

$$n = 41$$

Se colocó a las 46 empresas dedicadas a las confecciones que utilizan el financiamiento Fintech en San Luis. Se aplicará la técnica de muestreo aleatorio simple (MAS), este esquema de muestreo consiste en extraer, de entre los N los elementos que constituyen la población una muestra de n de ello con igual probabilidad y sin reposición.

Así pues, se aplicará esta técnica para seleccionar a las 46 empresas de las cuales se obtendrá la información para la demostración de la hipótesis formulada anteriormente.

### *4.3. Técnicas de Recolección de Datos*

Para la realización de nuestro trabajo de investigación y con el objetivo de conseguir la información necesaria para su realización se usaron diversos instrumentos de recolección de datos. Uno de estos fue las encuestas, las cuales fueron aplicadas a los administradores y/o dueños de las MYPES, así como la observación directa de las actividades de las empresas. Con la información recaba se realizara la contrastación mediante la prueba de Chi-Cuadrado.

### *4.4. Técnicas y estadísticas para el procesamiento de datos*

Para obtener la perspectiva de las MYPES comprendidas en la muestra, se utilizará la encuesta elaborada previamente, permitiéndonos a través de él obtener el grado de significancia que tiene el Financiamiento Fintech en el Crecimiento empresarial de las MYPES del sector textil de confecciones de San Luis.

Estos resultados fueron presentados a través de figuras y tablas de frecuencias por lo que se procesaron en el SPSS 26, software que nos permite el procesamiento de esta información. Así también, para validar la hipótesis se empleó la prueba de Chi- cuadrado.

### *4.5. Validación del instrumento*

#### 4.5.1. Análisis de confiabilidad

En coherencia con el instrumento propuesto se analizó la confiabilidad utilizando el coeficiente Alpha de Cronbach, siendo el método más adecuado para el presente análisis. Este método cumple con los siguientes parámetros que atribuyen el carácter de fiabilidad al instrumento según el coeficiente obtenido.

Después de haber procesado los datos, se analizó el Alpha de Cronbach para la encuesta.

**Tabla 17:**

*Resumen de procesamiento de casos*

| | | N | % |
|---|---|---|---|
| Casos | Válido | 20 | 100.0 |
| | Excluido[a] | 0 | .0 |
| | Total | 20 | 100.0 |

*Nota:* Elaboración propia

La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Tabla 18:**

*Estadísticas de fiabilidad*

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|---|---|
| .851 | 8 |

*Nota:* Elaboración propia

Se obtuvo como resultado respecto encuesta piloto realizada a 20 empresas MYPES, un coeficiente de Alpha de Cronbach de 0,851, este coeficiente se encuentra entre el intervalo de 0,8 a 0,9 esto significa que la encuesta realizada posee una alta confiabilidad.

**Tabla 19:**

*Estadísticas del instrumento de medición*

| | Media de escala si el elemento se ha suprimido | Varianza de escala si el elemento se ha suprimido | Correlación total de elementos corregida | Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido |
|---|---|---|---|---|
| P2 | 31.50 | 6.368 | .534 | .842 |
| P3 | 31.40 | 6.358 | .679 | .822 |
| P4 | 31.40 | 6.674 | .543 | .838 |
| P6 | 31.30 | 6.537 | .635 | .828 |
| P7 | 31.60 | 6.989 | .439 | .850 |
| P8 | 31.55 | 6.576 | .596 | .832 |
| P9 | 31.50 | 6.263 | .721 | .817 |
| P10 | 31.40 | 6.568 | .587 | .833 |

*Nota:* Elaboración propia

Los resultados estadísticos de total de elementos, reflejan una consistencia interna por parte del instrumento de medición, ya que se tiene un alfa que no aumenta frente a la omisión de algún ítem del total del instrumento.

### 4.5.2. Análisis de Validez

La encuesta presenta dos variables, la primera variable es Financiamiento Fintech agrupa los ítems 2, 3, 4 y 6. Y la segunda variable Crecimiento empresarial de las MYPES agrupa los ítems 7, 8,9 y 10. La presente investigación posee un diseño que con lleva a explicar las variables en estudio mediante sus ítems, esto implica realizar los siguientes test estadísticos el cálculo del coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett.

#### *KMO y prueba de esfericidad de Bartlett*

El coeficiente KMO compara la relación entre los coeficientes de correlación observados y los coeficientes de correlación parcial. Su valor varía entre 0 a 1, si se tiene un valor KMO $\geq$ 0,75 se realiza un excelente análisis, si se encuentra entre 0,75 > KMO $\geq$ 0,5 se realiza un buen o regular análisis y si se presenta un valor KMO < 0,5 no se debe realizar

el análisis. En la prueba de esfericidad de Bartlett si se obtiene un valor significativo es correcto realizar el análisis.

**Primera variable: Financiamiento Fintech**

**Tabla 20:**

*Prueba de KMO y Bartlett*

| | | |
|---|---|---|
| Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo | | .758 |
| Prueba de esfericidad de Bartlett | Aprox. Chi-cuadrado | 49.598 |
| | gl | 6 |
| | Sig. | <.001 |

*Nota:* Elaboración propia

El KMO de 0,639 en la tabla 20, este valor se encuentra dentro del intervalo de 0,75 > KMO ≥ 0,5, que implica que es viable realizar el análisis correspondiente. La prueba de esfericidad de Barltlett resultó ser significativa ya que su con una valor menor a 0,05 se rechaza Ho, esto indica que si es correcto continuar con el análisis de los ítems que miden a la variable.

**Segunda variable: Crecimiento empresarial de las MYPES**

**Tabla 21:**

*Prueba de KMO y Bartlett*

| | | |
|---|---|---|
| Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo | | .815 |
| Prueba de esfericidad de Bartlett | Aprox. Chi-cuadrado | 45.433 |
| | gl | 6 |
| | Sig. | <.001 |

*Nota:* Elaboración propia

El KMO de 0,815 en la tabla 21, este valor es mayor que 0,75 lo cual significa que se realiza un excelente análisis. La prueba de esfericidad de Barltlett resultó con un valor menor que 0,05 por lo que se rechaza Ho, esto indica que si es correcto continuar con el análisis de los ítems que miden a la variable.

# CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

## *5.1. Presentación, análisis e interpretación de los resultados*

Para este trabajo se entrevistó a las 41 MYPES del sector textil de las cuales se recabo información de cada una de las empresas de manera individual, para ello se aplicó una encuesta a los administradores y/o dueño de cada una las MYPES encuestadas.

La encuesta ejecutada contiene una serie de preguntas las cuales tiene como fin recabar la información suficiente para fundamentar la investigación a realizar. Luego de la aplicación del cuestionario, la información obtenida fue introducida al software SPSS 26, para su tabulación. Luego de ser introducidos en este programa se realizó cuadros y pruebas correspondientes que permiten demostrar si la hipótesis planteada será aceptada o será rechazada de acuerdo a plateado.

En las siguientes figuras y cuadros se presentara la información obtenida de las MYPES entrevistadas mediante la aplicación del cuestionario. Así también se presentará una interpretación y análisis de cada pregunta en base a las respuestas obtenidas.

### 5.1.1. Análisis por preguntas

Se realizara el análisis de las preguntas tomando en cuenta las dimensiones tal y como se muestra en la siguiente distribución:

| Dimensión | Preguntas |
|---|---|
| Posicionamiento mercado | 1,2,3 |
| Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech | 4,5,6 |
| Optimización de procesos internos | 7,8 |
| Tamaño y participación de la empresa | 9,10 |

**Variable independiente: Financiamiento Fintech**

Se verán los ítems de esta variable

**Dimensión: Posicionamiento mercado**

**Pregunta 1**

**¿Qué tipos de fuentes de financiamiento ha utilizado usted para su negocio?**

**Tabla 22:**

*Fuentes de Financiamiento empleados por MYPES*

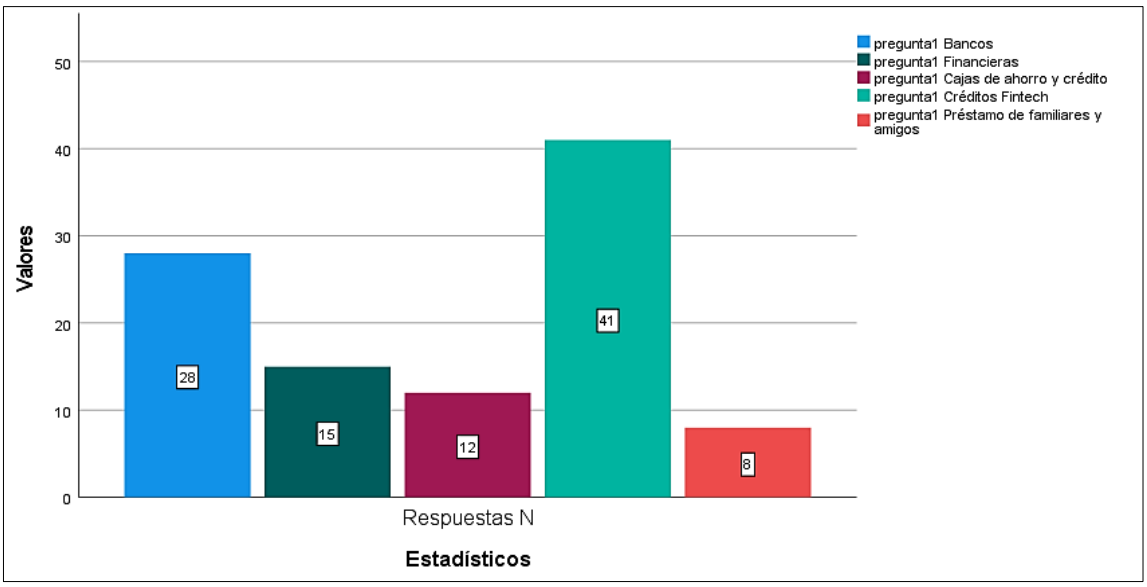
| | | Respuestas | | Porcentaje de casos |
|---|---|---|---|---|
| | | N | Porcentaje | |
| pregunta1[a] | Bancos | 28 | 26.9% | 68.3% |
| | Financieras | 15 | 14.4% | 36.6% |
| | Cajas de ahorro y crédito | 12 | 11.5% | 29.3% |
| | Créditos Fintech | 41 | 39.4% | 100.0% |
| | Préstamo de familiares y amigos | 8 | 7.7% | 19.5% |
| Total | | 104 | 100.0% | |

*Nota*: Elaboración propia

Las fuentes de financiamiento más empleadas por las MYPES de este sector además de los créditos Fintech, son los créditos bancarios los cuales tiene un porcentaje de un 68.3%, esto nos muestra la posición dominante que tiene la banca peruana al ser considerada por muchas empresas y personas como la fuente de financiamiento más recurrente, así también se logra apreciar que las Financieras han ido ganando mercado ya que muchas han centrado sus acciones en financiar pequeñas empresas con tasas algunas veces menores a la de los bancos. Por otra parte los créditos de familiares y amigos son poco empleados debido a las altas tasas que pueden presentar.

**Figura 11:**

*Fuentes de financiamiento empleadas por las MYPES*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 2**

**¿Su empresa emplea los créditos en empresas Fintech para el financiamiento de todas sus actividades?**

**Tabla 23:**

*Importancia de los créditos Fintech en la actividad de las MYPES*

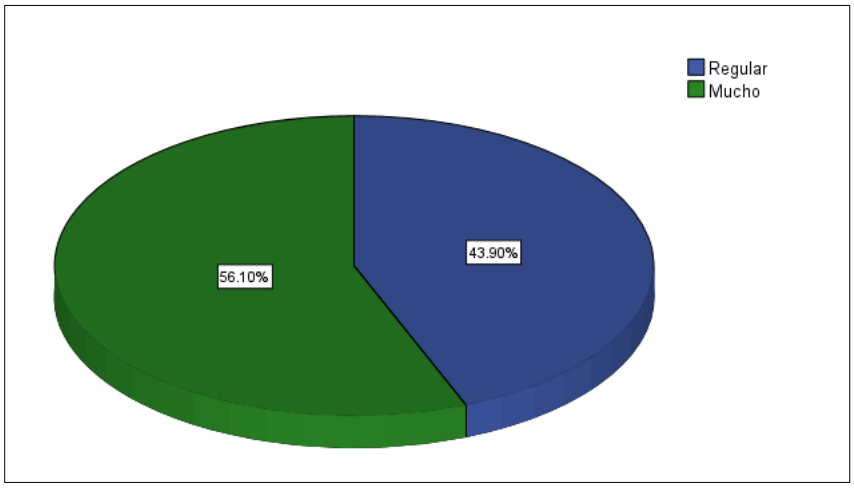
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Regular | 18 | 43.9 | 43.9 | 43.9 |
| | Mucho | 23 | 56.1 | 56.1 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

Las empresas MYPES encuestadas respondieron en un 56.1% que usan los créditos Fintech como su Fuente de financiamiento principal, esto nos indica que ante cualquier necesidad de liquidez recurren a dicho créditos para poder financiar su compra de mercaderías, pagos a proveedores y otros gastos o inversiones que puedan surgir, esto debido a las facilidades que les otorgan, por otro lado el 43.1%, utiliza la Fintech para financiarse pero a su vez también emplean en menor medida otras fuentes de financiamiento.

**Figura 12:**

*Importancia de los créditos Fintech en la actividad de las MYPES*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 3**

**¿En qué grado considera usted que los créditos Fintech son una buena alternativa de financiamiento?**

**Tabla 24:**

*Los créditos Fintech como alternativa de financiamiento*

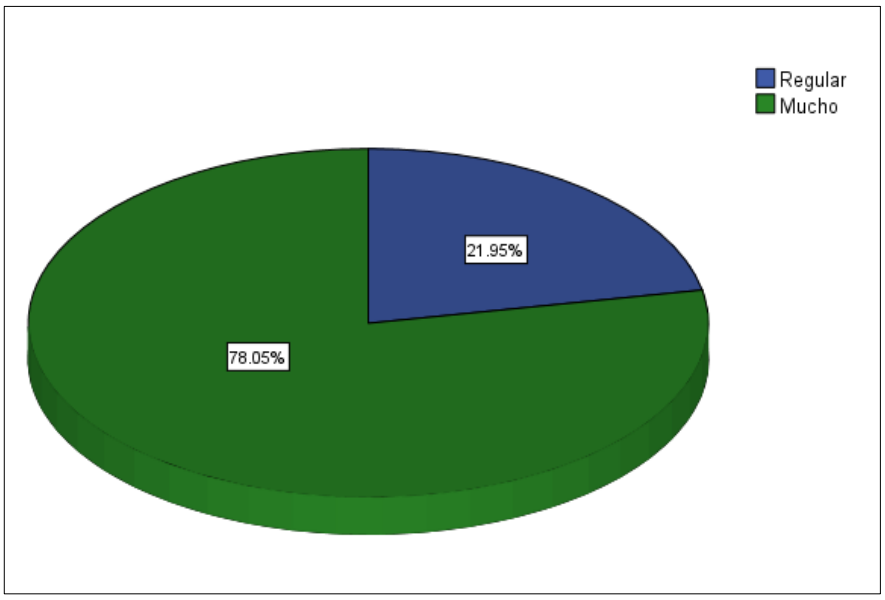
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Regular | 9 | 22.0 | 22.0 | 22.0 |
| | Mucho | 32 | 78.0 | 78.0 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

Las gran mayoría de MYPES encuestadas ven a los créditos de las empresas Fintech como una alternativa favorable de financiamiento, esto a causa de las facilidades que les otorgan para conseguir dinero en el momento que lo necesitan, evitándole a la empresa complicaciones con sus pagos y dándoles la posibilidad de invertir en lo que consideren más rentable, todo ello gracias al modelo de negocio con el que cuentan estas empresas. En menor medida un 22% considera que este tipo de créditos son buenas alternativas para financiarse y que los apoyan en un nivel medio.

**Figura 13:**

*Los créditos Fintech como alternativa de financiamiento*




*Nota*: Elaboración propia

**Dimensión: Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech**

**Pregunta 4**

**¿En qué grado contribuye a las actividades de su negocio el financiamiento Fintech a corto plazo destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo?**

**Tabla 25:**

*Utilización de los créditos Fintech para cubrir necesidades de capital de trabajo*

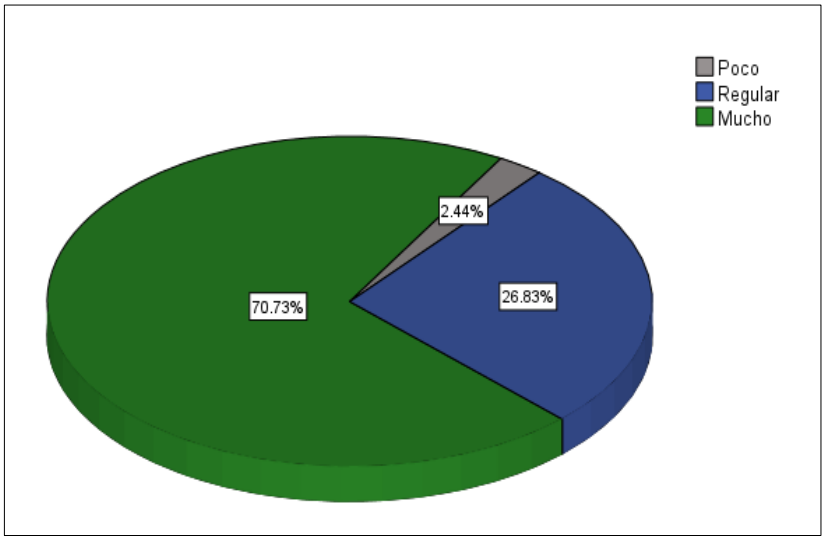
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Poco | 1 | 2.4 | 2.4 | 2.4 |
| | Regular | 11 | 26.8 | 26.8 | 29.3 |
| | Mucho | 29 | 70.7 | 70.7 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

Las MYPES consideran a las Fintech como fuente óptima para proveerse de capital de trabajo en un 70.7%, ya que estos créditos al desembolsarse de manera rápida les permiten ser empleados para actividades que realizan continuamente, como por ejemplo al presentarse un aumento de demanda de sus productos pueden rápidamente financiar la compra de mercaderías, de suministros, pago de servicios complementarios, entre otros, permitiéndoles iniciar el proceso de producción lo antes posible y mejorar su niveles de productividad. Y solo un 26.8% los emplean para conseguir el capital de trabajo necesario en un nivel medio.

**Figura 14:**

*Utilización de los créditos Fintech para cubrir necesidades de capital de trabajo*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 5**

**¿En que invierte el crédito Fintech adquirido de la fuente de financiamiento Fintech?**

**Tabla 26:**

*Destino de inversión de los créditos Fintech obtenidos*

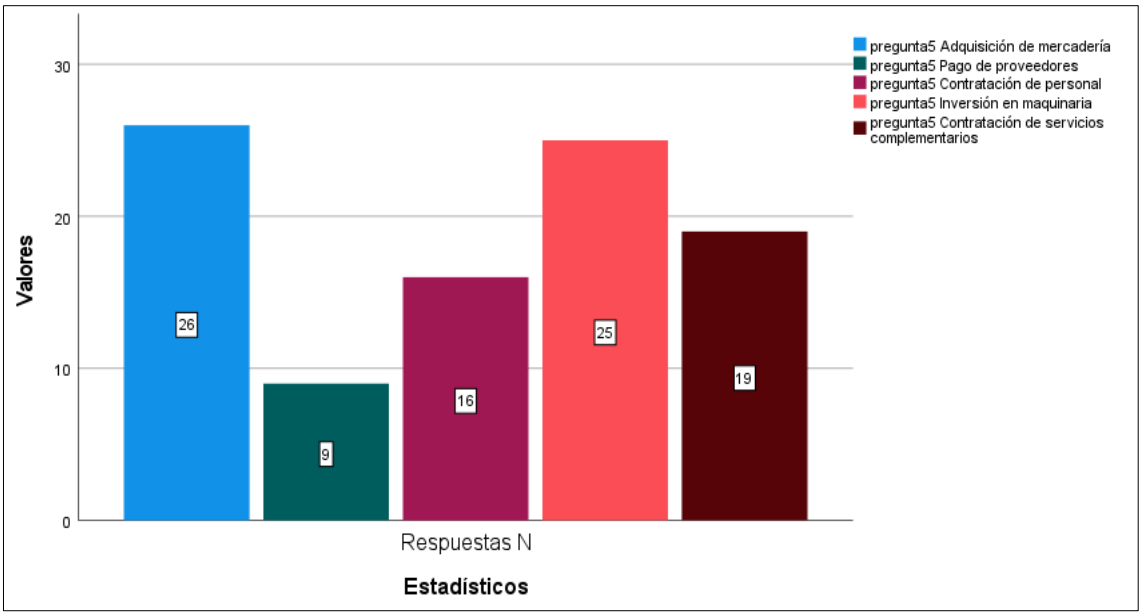
| | | Respuestas | | Porcentaje de casos |
|---|---|---|---|---|
| | | N | Porcentaje | |
| pregunta5[a] | Adquisición de mercadería | 26 | 27.4% | 63.4% |
| | Pago de proveedores | 9 | 9.5% | 22.0% |
| | Contratación de personal | 16 | 16.8% | 39.0% |
| | Inversión en maquinaria | 25 | 26.3% | 61.0% |
| | Contratación de servicios complementarios | 19 | 20.0% | 46.3% |
| Total | | 95 | 100.0% | |

*Nota*: Elaboración propia

Las empresas MYPES encuestadas manifiestan que el destino del financiamiento que solicitan lo emplean en adquisición de mercadería, esto como se vio anteriormente es a causa de que el financiamiento Fintech se emplea para necesidades de capital de trabajo, incluyendo esto la compra de mercadería para la producción, además de ello se emplea en gran manera, en un 61%, para la adquisición o renovación de maquinarias debido a la necesidad de las empresas de confecciones de tener siempre maquinarias en óptimas condiciones que no perjudiquen su nivel de producción, ya que diariamente se producen prendas para su comercialización o entrega de pedidos. En menor medida emplean el dinero para contratar empleados y servicios complementarios como estampados o bordados.

**Figura 15:**

*Destino de inversión de los créditos Fintech obtenidos*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 6**

**¿En qué grado considera usted que la rapidez de desembolso de los créditos Fintech es mejor que otras alternativas de financiamiento?**

**Tabla 27:**

*Rapidez del proceso de obtención de créditos Fintech*

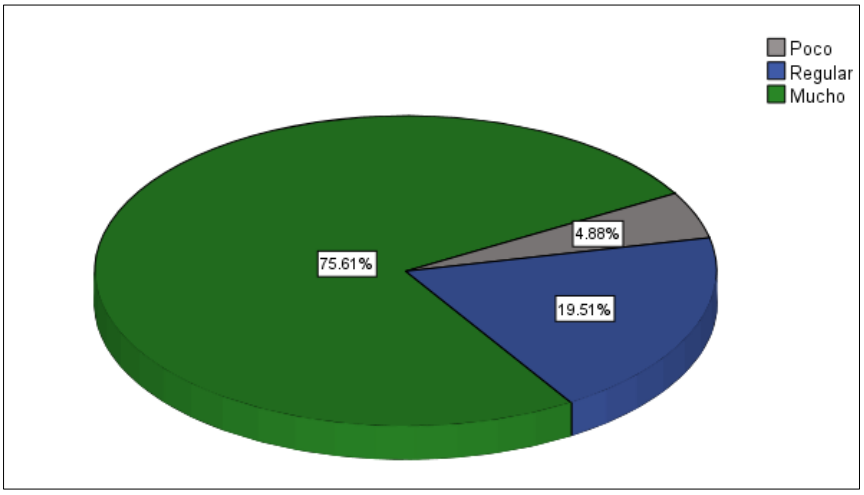
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Poco | 2 | 4.9 | 4.9 | 4.9 |
| | Regular | 8 | 19.5 | 19.5 | 24.4 |
| | Mucho | 31 | 75.6 | 75.6 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

El 75.6% de las MYPES encuestadas considera que la rapidez con la que se efectúan los créditos de las Fintech es un beneficio para ellas, debido a que en el sector de confecciones los pedidos se presentan en algunas ocasiones en grandes cantidades y de manera imprevista, lo que propicia que las empresas deban comprar rápidamente materiales para la confección o en algunos casos contratar personal temporal para cumplir con el pedido, por lo que es de vital importancia la rapidez del desembolso y tramite. En menor medida un 19.5% considera que la rapidez los ayuda en un nivel medio.

**Figura 16:**

*Rapidez del proceso de obtención de créditos Fintech*




*Nota*: Elaboración propia

**Variable dependiente: Crecimiento empresarial MYPES**

Se verán los ítems de esta variable

**Dimensión: Optimización de procesos internos**

**Pregunta 7**

**¿En qué grado le han permitido obtener un mejoramiento en sus operaciones?**

**Tabla 28:**

*Efecto de los Créditos Fintech en las operaciones de la empresa*

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Poco | 3 | 7.3 | 7.3 | 7.3 |
| | Regular | 11 | 26.8 | 26.8 | 34.1 |
| | Mucho | 27 | 65.9 | 65.9 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

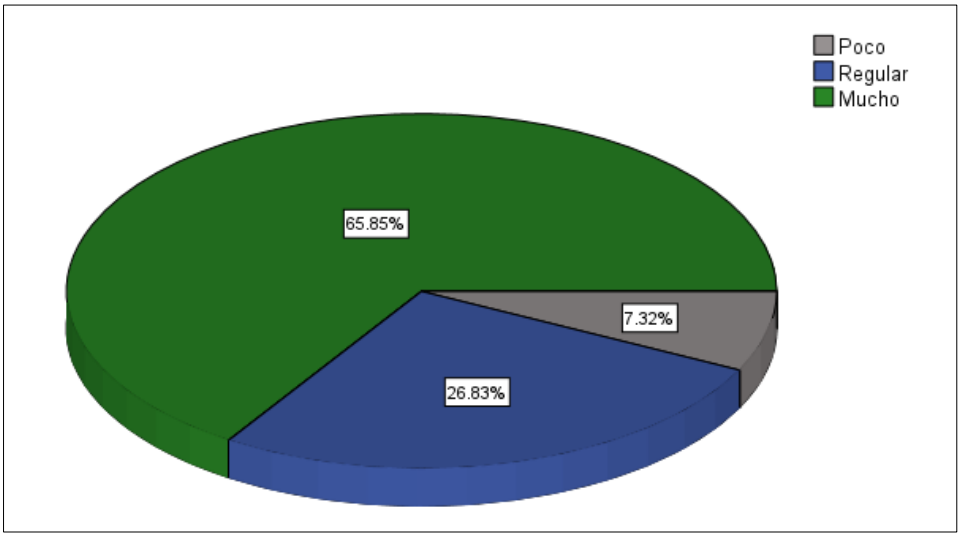
*Nota*: Elaboración propia

De las MYPES encuestadas el 65.9% considera que el empleo de los créditos Fintech como su fuente de financiamiento a contribuido en el mejoramiento de sus operaciones, esto como consecuencia de la repercusión que tiene tanto en las adquisición de

mercaderías e insumos que se puedan requerir, en la contratación de personal, en contratación de servicios necesarios para la realización de los productos y en la adquisición de máquinas y equipos lo cuales emplean en su proceso productivo, permitiendo que este se realice de manera óptima y sin generar cuellos de botella.

**Figura 17:**

*Efecto de los Créditos Fintech en las operaciones de la empresa*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 8**

**¿En qué grado le han ayudado a obtener un mejor rendimiento económico y crecimiento de la empresa?**

**Tabla 29:**

*Efecto de los Créditos Fintech en el rendimiento y crecimiento empresarial*

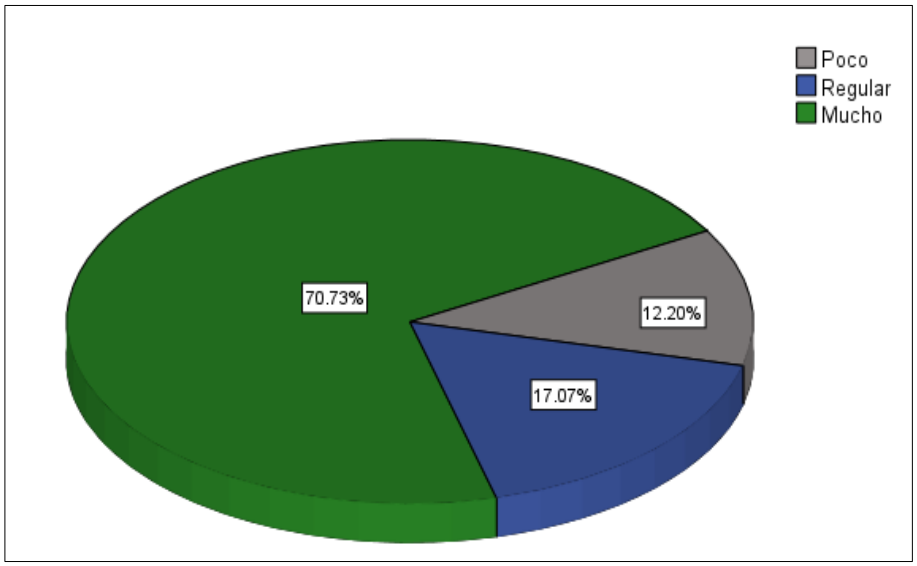
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Poco | 5 | 12.2 | 12.2 | 12.2 |
| | Regular | 7 | 17.1 | 17.1 | 29.3 |
| | Mucho | 29 | 70.7 | 70.7 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

Las MYPES consideran en un 70.7% que el acceso a los créditos Fintech ha generado un beneficio en su rendimiento económico y un crecimiento debido a los efectos que han tenido los créditos en los procesos que realiza la empresa, permitiendo que las inversiones que se ejecutaron les brinden retribuciones optimas y ahorrándoles recursos debido a las facilidades de tiempo y dinero que otorga. Ello permite que estas empresas puedan realizar inversiones de la manera en que mejor les parezca y sus niveles de ingresos y ventas se eleven debido a la optimización de sus procesos productivos y aumento de clientes.

**Figura 18:**

*Efecto de los Créditos Fintech en el rendimiento y crecimiento empresarial*




*Nota*: Elaboración propia

**Dimensión: Tamaño y participación de la empresa**

**Pregunta 9**

**¿En qué grado han contribuido a la renovación y/o adquisición de nuevas maquinarias y equipos que mejoren el desempeño de su negocio?**

**Tabla 30:**

*Efecto de los Créditos Fintech en los activos fijos*

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Nada | 3 | 7.3 | 7.3 | 7.3 |
| | Muy poco | 6 | 14.6 | 14.6 | 22.0 |
| | Poco | 5 | 12.2 | 12.2 | 34.1 |
| | Regular | 15 | 36.6 | 36.6 | 70.7 |
| | Mucho | 12 | 29.3 | 29.3 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

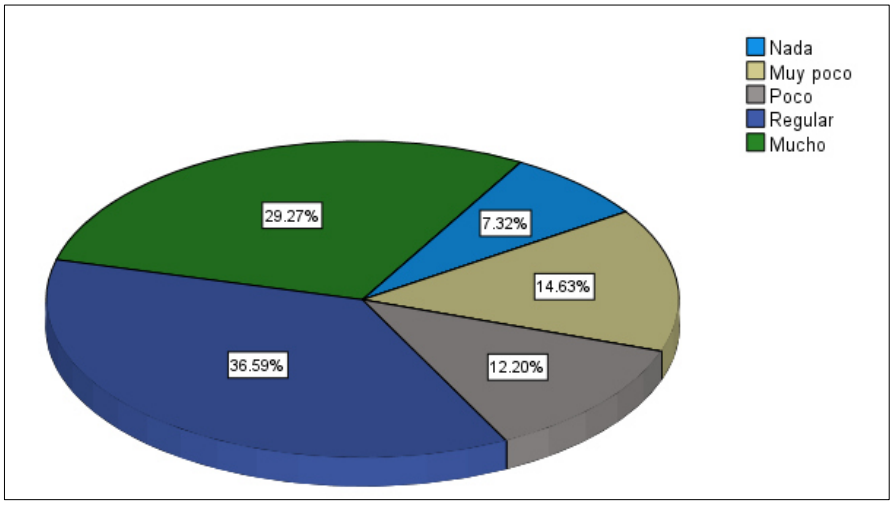
*Nota*: Elaboración propia

Las MYPES encuestadas utilizan en niveles medio y alto los financiamientos Fintech como una fuente principal para financiar la adquisición de maquinarias y/o equipos debido a que el sector de confecciones trabaja constantemente con máquinas para realizar su producción y necesitan estar en constante mantenimiento o renovación para que no interrumpan el proceso de producción debido a fallas operativas.

Por otra parte, solo un 12.2% de las MYPES emplea a las Fintech en un nivel bajo ya que no consideran necesario la renovación o adquisición constante de maquinarias.

**Figura 19:**

*Efecto de los Créditos Fintech en los activos fijos*




*Nota*: Elaboración propia

**Pregunta 10**

**¿Considera que la mejora de su capacidad operativa le ha permitido optimizar su cartera de clientes?**

**Tabla 31:**

*Efecto de los Créditos Fintech la captación de nuevos clientes*

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|---|---|---|---|---|
| Válido | Muy poco | 3 | 7.3 | 7.3 | 7.3 |
| | Poco | 8 | 19.5 | 19.5 | 26.8 |
| | Regular | 11 | 26.8 | 26.8 | 53.7 |
| | Mucho | 19 | 46.3 | 46.3 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

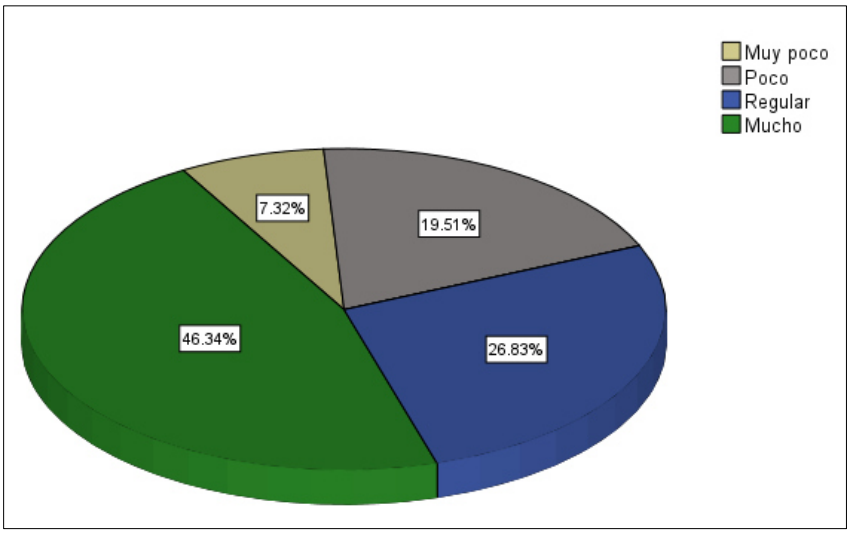
*Nota*: Elaboración propia

Las MYPES encuestadas consideran en un 46.3% que el financiamiento Fintech les ha permitido incrementar la captación de clientes debido a que permite aumentar la publicidad de sus productos y servicios, así como el aumento de su capacidad operativa les proporciona la capacidad de recibir más pedidos y así aumentar su clientela.

Esto permite también mejorar el rendimiento de la empresa y ampliar los mercados en los cuales realizan sus operaciones, por otro lado, el 26.8% de las empresas MYPES considera que ha contribuido de manera media a la captación de nuevos clientes.

**Figura 20:**

*Efecto de los Créditos Fintech la captación de nuevos clientes*




*Nota*: Elaboración propia

### 5.1.2. Análisis por dimensiones y variables

**Dimensiones de la variable Financiamiento Fintech**

**Dimensión Posicionamiento Mercado**

**Tabla 32:**

*Dimensión Posicionamiento Mercado*

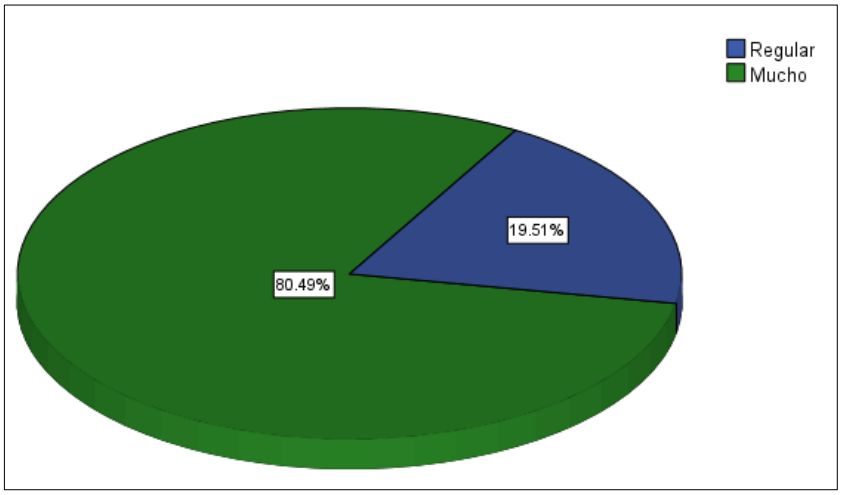
| Posicionamiento en el Mercado (Agrupada) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Regular posicionamiento | 8 | 19.5 | 19.5 | 19.5 |
| | Mucho posicionamiento | 33 | 80.5 | 80.5 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

De los 2 Items perteneciente a la dimensión Posicionamiento de Mercado (ítem 2 y 3) se observa que en promedio en un 80.5% de las MYPES encuestadas considera a las Fintech dentro de sus principales opciones de financiamiento, por lo que se evidencia que este tipo de alternativa de financiamiento cuenta con un nivel alto de posicionamiento, y el 19.5% refleja con un posicionamiento de nivel medio de las Fintech.

**Figura 21:**

*Dimensión Posicionamiento Mercado*




*Nota*: Elaboración propia

## Dimensión Capacidad y Accesibilidad de los Créditos Fintech

**Tabla 33:**

*Dimensión Capacidad y Accesibilidad de los Créditos Fintech*

| Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech (Agrupada) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Regular | 5 | 12.2 | 12.2 | 12.2 |
| | Mucho | 36 | 87.8 | 87.8 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

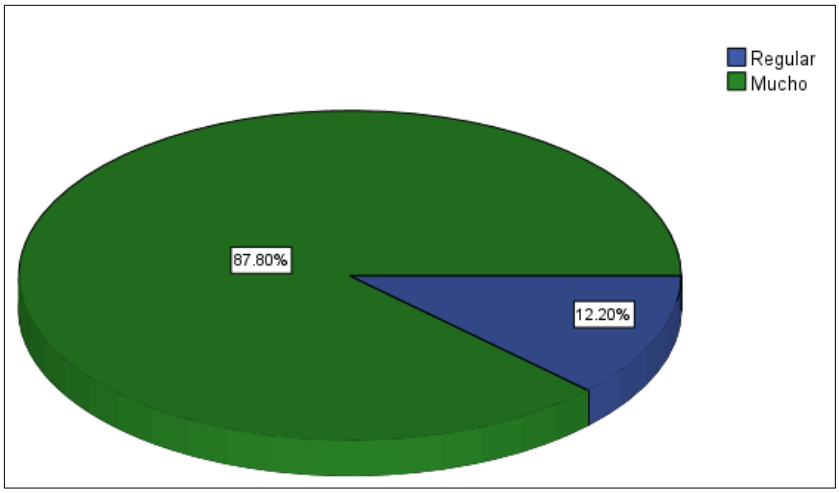
*Nota*: Elaboración propia

De los 2 Ítem perteneciente a la Dimensión Capacidad y Accesibilidad de los Créditos Fintech (ítem 4 y 6) se observa que en promedio en un 87.8% de las MYPES encuestadas considera que las Fintech cuentan una alta capacidad de financiar a empresas MYPES, así también la accesibilidad que le brinda a las MYPES para financiarse, es muy alta; por lo que se evidencia que este tipo de alternativa de financiamiento es de gran ayuda a las

empresas MYPES. El 12.2% refleja manifiesta una capacidad de financiamiento y accesibilidad de nivel medio.

**Figura 22:**

*Dimensión Capacidad y Accesibilidad de los Créditos Fintech*




*Nota*: Elaboración propia

**Dimensiones de la Variable Crecimiento Empresarial de la MYPES**

**Dimensión Optimización de Procesos Interno**

**Tabla 34:**

*Dimensión Optimización de Procesos Interno*

| Optimización de procesos internos (Agrupada) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Regular | 8 | 19.5 | 19.5 | 19.5 |
| | Mucho | 33 | 80.5 | 80.5 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

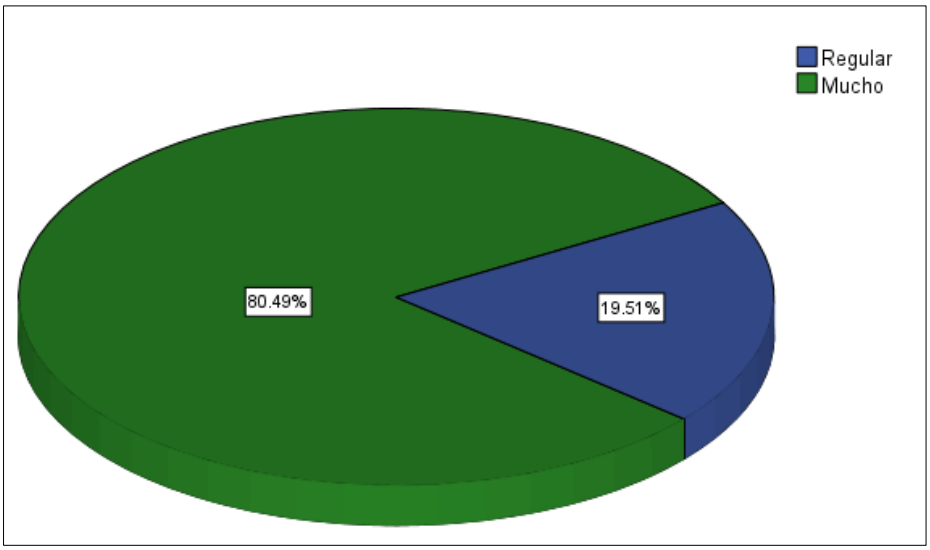
*Nota*: Elaboración propia

De los 2 Ítem perteneciente a la Dimensión Optimización de Procesos Interno (ítem 7 y 8) se observa que en promedio en un 80.5% de las MYPES encuestadas considera que los créditos Fintech ayudan en un alto nivel a las empresas MYPES a mejorar sus procesos

internos, tanto operativos como de ventas, entre otros; por lo que se evidencia que este tipo de alternativa de financiamiento contribuye en gran manera alas MYPES. El 19.5% manifiesta una capacidad de los créditos Fintech para optimizar de los procesos internos en un nivel medio.

**Figura 23:**

*Dimensión Optimización de Procesos Interno*




*Nota*: Elaboración propia

**Dimensión Tamaño y Participación de la Empresa**

**Tabla 35:**

*Dimensión Tamaño y Participación de la Empresa*

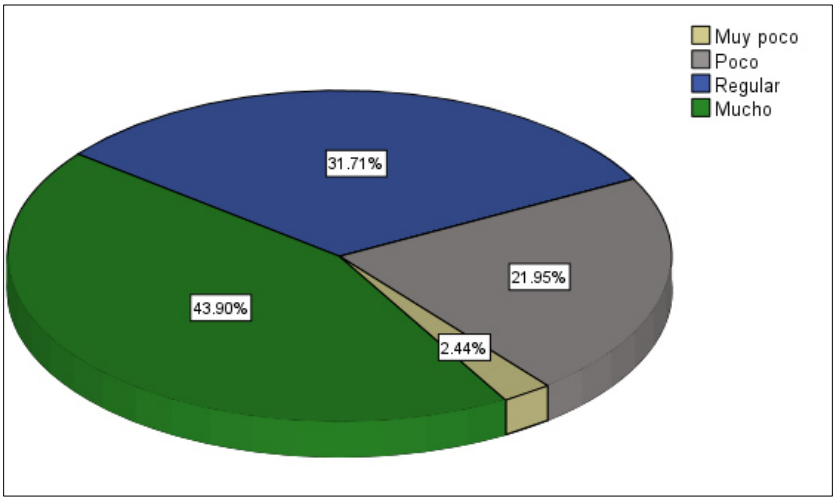
| Tamaño y participación de la empresa (Agrupada) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Muy poco | 1 | 2.4 | 2.4 | 2.4 |
| | Poco | 9 | 22.0 | 22.0 | 24.4 |
| | Regular | 13 | 31.7 | 31.7 | 56.1 |
| | Mucho | 18 | 43.9 | 43.9 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

*Nota*: Elaboración propia

De los 2 Ítem perteneciente a la Dimensión Tamaño y Participación de la Empresa (ítem 9 y 10) se observa que en promedio en un 43.9% de las MYPES encuestadas considera que los créditos Fintech ayudan a las MYPES en su capacidad de adquisición de activos así como en la capacidad de captación de nuevos clientes; por lo que se evidencia que este tipo de alternativa de financiamiento aporta en gran medida a las MYPES en su crecimiento. Por otro lado, el 31.7% menciona que los creditos Fintech apoyan en el crecimiento físico y en la captación en un nivel medio.

**Figura 24:**

*Dimensión Tamaño y Participación de la Empresa*




*Nota*: Elaboración propia

## Resultados Globales por Variable

### Financiamiento Fintech – a nivel de variable

**Tabla 36:**

*Financiamiento Fintech*

| Financiamiento Fintech (Agrupada) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Regular | 5 | 12.2 | 12.2 | 12.2 |
| | Mucho | 36 | 87.8 | 87.8 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

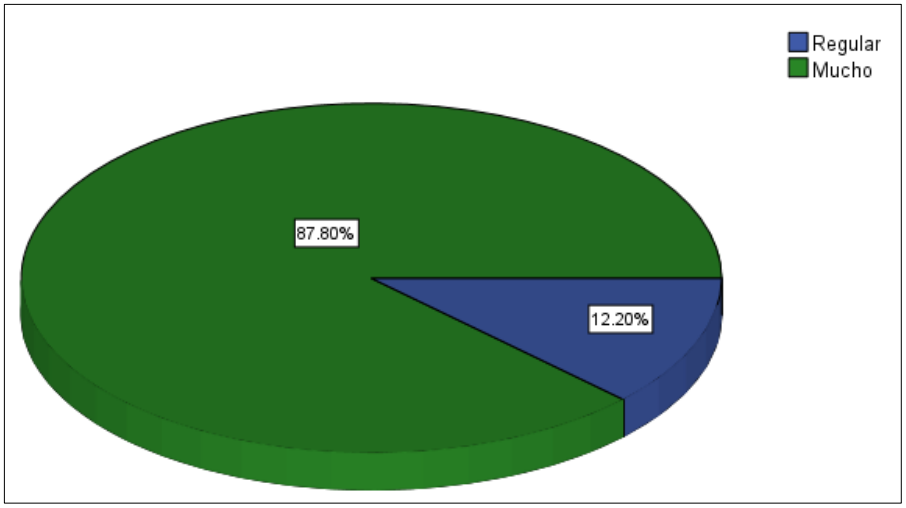
*Nota*: Elaboración propia

De los 4 Ítems y de las 2 dimensiones pertenecientes a la variable Financiamiento Fintech se observa que en promedio en un 87.8% de las MYPES encuestadas considera que el Financiamiento Fintech es un financiamiento óptimo y que es de gran ayuda a las

empresas, por lo que se considera que es una buena alternativa de financiamiento. Por otro lado, el 12.2% la considera el financiamiento Fintech como una alternativa de financiamiento que ayuda en un nivel medio a las empresas MYPES.

**Figura 25:**

*Financiamiento Fintech*




*Nota*: Elaboración propia

**Crecimiento Empresarial de las MYPES – a nivel de variable**

**Tabla 37:**

*Crecimiento Empresarial de las MYPES*

| Crecimiento empresarial MYPES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Poco | 1 | 2.4 | 2.4 | 2.4 |
| | Regular | 14 | 34.1 | 34.1 | 36.6 |
| | Mucho | 26 | 63.4 | 63.4 | 100.0 |
| | Total | 41 | 100.0 | 100.0 | |

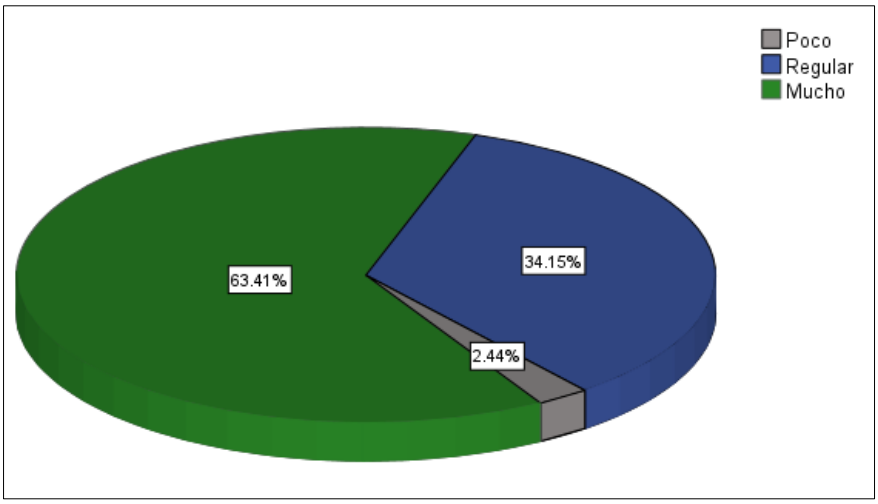
*Nota*: Elaboración propia

De los 4 Ítems y de las 2 dimensiones pertenecientes a la variable Crecimiento Empresarial de las MYPES se observa que en promedio en un 63.4% de las MYPES

encuestadas considera que el Financiamiento Fintech ha contribuido al crecimiento empresarial de sus negocios, debido a que les ha permitido optimizarse en sus diversos niveles. Por otro lado, el 34.1% considera que las Fintech les han ayudado a que sus negocios crezcan en un nivel moderado.

**Figura 26:**

*Crecimiento Empresarial de las MYPE*




*Nota*: Elaboración propia

## *5.2. Contrastación de Hipótesis*

Una vez realizado el análisis de cada pregunta, se procederá a realizar la contratación de la Hipótesis, para esta contestación utilizaremos dos de las preguntas realizadas en la encuesta las cuales son la pregunta número dos y la pregunta número ocho, estas preguntas contienen datos más relevantes para la demostración de la hipótesis. Con dichas preguntas se realizará la prueba de Chi-Cuadrado.

**Tabla 38:**

*Fintech como fuente de financiamiento vs rendimiento y crecimiento de las MYPES*

| | | | ¿En qué grado le han ayudado a obtener un mejor rendimiento económico y crecimiento de la empresa? | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Poco | Regular | Mucho | |
| ¿En qué grado considera usted que los créditos Fintech son una buena alternativa de financiamiento? | Regular | Recuento | 3 | 0 | 6 | 9 |
| | | % del total | 7.3% | 0.0% | 14.6% | 22.0% |
| | Mucho | Recuento | 2 | 7 | 23 | 32 |
| | | % del total | 4.9% | 17.1% | 56.1% | 78.0% |
| Total | | Recuento | 5 | 7 | 29 | 41 |
| | | % del total | 12.2% | 17.1% | 70.7% | 100.0% |

*Nota*: Elaboración propia

La tabla 38 nos muestra la apreciación que tienen los encuestado sobre crédito Fintech como una buena alternativa de financiamiento y a su vez como es que este tipo de financiamiento les permite obtener un mejor rendimiento económico y crecimiento, el cruce de los resultados de estas dos preguntas nos permite obtener la tabla de contingencia que será empleada para la realización de la prueba del Chi cuadrado.

Para la fase de demostración se realizan los siguientes pasos:

- Se especifica el contenido tanto de la Hipótesis Nula e Hipótesis Alternativa, las cuales especifican que:

**Hipótesis Nula (Ho):**

Ho = "El empleo del financiamiento Fintech como fuente principal de financiación de las MYPES del sector textil de confecciones del distrito de San Luis no permite el crecimiento empresarial de estas empresas.

**Hipótesis Alternativa (H1):**

El empleo del financiamiento Fintech como fuente principal de financiación de las MYPES del sector textil de confecciones del distrito de San Luis permite el crecimiento empresarial de estas empresas.

Luego de ello se establecerá el nivel de significancia

1. Grado de Libertad (v) se realiza:

$$v = (Cantida\ de\ filas - 1\ )(Cantidad\ de\ columnas - 1)$$
$$v = (2 - 1)(3 - 1)$$
$$\boldsymbol{v = 2}$$

2. Nivel de significancia:

Se tomó como nivel de significancia un valor de:

$$\mathbf{5\% = 0.05}$$

3. Valor del Parámetro (P)

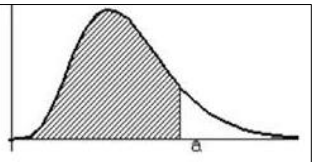
Para determinar el valor de p se realiza:

$$p = 1 - Nivel\ de\ significancia$$
$$p = 1 - 0.05 = 0.95$$

4. Tabla de Distribución del Chi Cuadrado

**PERCENTILES DE LA DISTRIBUCIÓN $\chi^2$**

**$F(a) = P(X \leq a)$**




| *n* | *0,995* | *0,99* | *0,975* | *0,95* | *0,9* | *0,75* | *0,5* | *0,25* | *0,05* | *0,025* | *0,01* | *0,005* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 7,879 | 6,635 | 5,024 | 3,841 | 2,706 | 1,323 | 0,455 | 0,102 | 0,004 | 0,001 | 0,000 | 0,000 |
| 2 | 10,597 | 9,210 | 7,378 | 5,991 | 4,605 | 2,773 | 1,386 | 0,575 | 0,103 | 0,051 | 0,020 | 0,010 |
| 3 | 12,838 | 11,345 | 9,348 | 7,815 | 6,251 | 4,108 | 2,366 | 1,213 | 0,352 | 0,216 | 0,115 | 0,072 |
| 4 | 14,860 | 13,277 | 11,143 | 9,488 | 7,779 | 5,385 | 3,357 | 1,923 | 0,711 | 0,484 | 0,297 | 0,207 |
| 5 | 16,750 | 15,086 | 12,833 | 11,070 | 9,236 | 6,626 | 4,351 | 2,675 | 1,145 | 0,831 | 0,554 | 0,412 |
| 6 | 18,548 | 16,812 | 14,449 | 12,592 | 10,645 | 7,841 | 5,348 | 3,455 | 1,635 | 1,237 | 0,872 | 0,676 |
| 7 | 20,278 | 18,475 | 16,013 | 14,067 | 12,017 | 9,037 | 6,346 | 4,255 | 2,167 | 1,690 | 1,239 | 0,989 |
| 8 | 21,955 | 20,090 | 17,535 | 15,507 | 13,362 | 10,219 | 7,344 | 5,071 | 2,733 | 2,180 | 1,646 | 1,344 |
| 9 | 23,589 | 21,666 | 19,023 | 16,919 | 14,684 | 11,389 | 8,343 | 5,899 | 3,325 | 2,700 | 2,088 | 1,735 |
| 10 | 25,188 | 23,209 | 20,483 | 18,307 | 15,987 | 12,549 | 9,342 | 6,737 | 3,940 | 3,247 | 2,558 | 2,156 |
| 11 | 26,757 | 24,725 | 21,920 | 19,675 | 17,275 | 13,701 | 10,341 | 7,584 | 4,575 | 3,816 | 3,053 | 2,603 |
| 12 | 28,300 | 26,217 | 23,337 | 21,026 | 18,549 | 14,845 | 11,340 | 8,438 | 5,226 | 4,404 | 3,571 | 3,074 |

Para aceptar la hipótesis nula se debe obtener un valor en el Chi-Cuadrado calculado menor o igual a 5.991. Si este valor fuera superior entonces la hipótesis nula deberá ser rechazada.

***Prueba de Chi – Cuadrado***

Se calculará el Chi-Cuadrado de la investigación con la información que se obtuvo del cuestionario. Estos datos se procesarán a través del SPSS que es un software estadístico que permitirá el rápido procesamiento de la data. Una vez obtenida esta información se realizará la correspondiente contratación para conocer si el valor es superior o inferior al que aparece en la tabla de Chi cuadrado

**Tabla 39:**

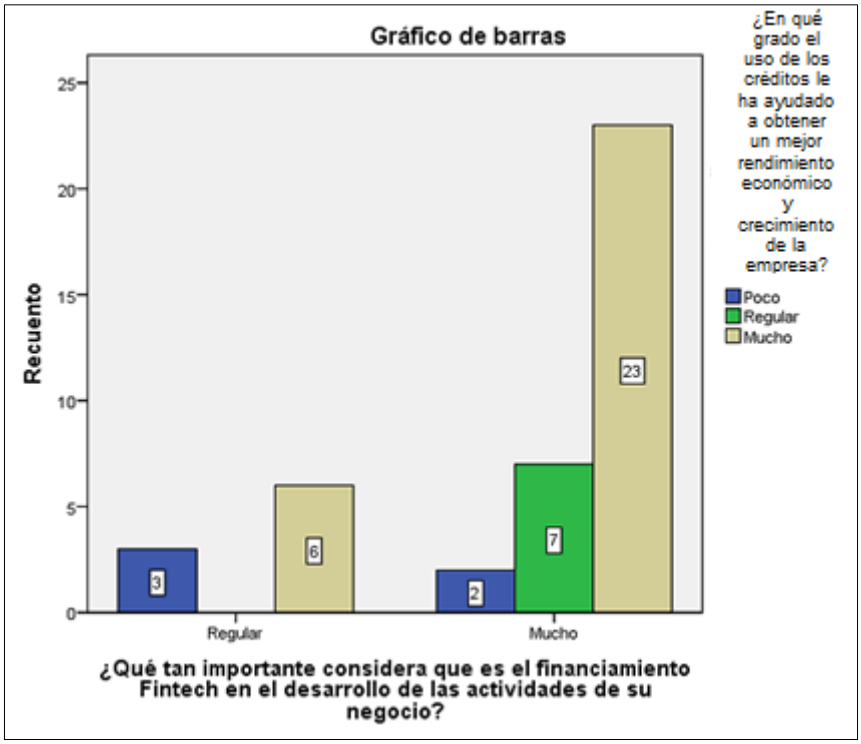
*Prueba de Chi -Cuadrado*

| Pruebas de chi-cuadrado | | | |
|---|---|---|---|
| | Valor | gl | Significación asintótica (bilateral) |
| Chi-cuadrado de Pearson | **6,221** | 2 | ,045 |
| Razón de verosimilitud | 6,856 | 2 | ,032 |
| Asociación lineal por lineal | 1,469 | 1 | ,226 |
| N de casos válidos | 41 | | |

*Nota*: Elaboración propia

**Figura 27:**

*Prueba de Chi cuadrado*




*Nota*: Elaboración propia

***1. Validación del Chi cuadrado Calculado:***

En esta fase se realiza un contraste entre el valor del Chi cuadrado obtenido con la información recaba del cuestionario y procesada por el software SPPSS, y el valor de la tabla de contingencia del Chi Cuadrado.

$$x^2 calc > valor\ critico$$
$$6.221 > 5.991$$

***2. Conclusión***

Con los cálculos anteriormente realizados se puede apreciar que el calor calculado del Chi Cuadra es superior al valor de la tabla de distribución, lo que nos indica que la hipótesis nula debe ser rechazada. Esto nos permite afirmar que el empleo del financiamiento Fintech como fuente principal de financiación de las MYPES del sector textil de confecciones del distrito de San Luis permite generar el crecimiento empresarial.

### *5.3. Discusión de Resultados*

Una vez culminado los estudios de la utilización de los créditos Fintech en las MYPES del sector textil de confecciones en el distrito de San Luis, a partir de una muestra seleccionada en base a la población previamente definida, se obtuvo de las encuestas aplicadas una serie de información que fue almacenada y ordenada, a partir de la cual se elaboró una serie de graficas cada una basada en una pregunta de la encuesta aplicada. Cada respuesta fue analizada e interpretada, permitiéndonos de esa manera obtener la información que sirvió de base a nuestra investigación.

Utilizando la información obtenida de las encuestas se realizó la prueba de Chi- Cuadrado utilizando dos de las principales preguntas realizadas en la encuesta aplicada. Para la prueba del Chi-Cuadrado se planteó una hipótesis nula y una hipótesis alternativa. Una vez efectuados los cálculos necesarios se obtiene que el Chi-Cuadrado calculado es mayor que al de la tabla de Chi-Cuadrado, lo que genera que se rechace la hipótesis nula.

Con dichos resultados se da por concluida la investigación, permitiéndonos afirmar que la hipótesis planteada en la investigación es válida para las 41 empresa MYPES del sector textil confecciones ubicadas en el Distrito de San Luis.

## CONCLUSIONES

1. Los préstamos otorgados por las empresas Fintech permiten a las MYPES desarrollar de manera eficiente sus actividades, debido a la facilidad de financiamiento con la que cuentan, esto les brinda a las empresas un nueva manera de obtener la liquidez para financiar sus operaciones, por ello es que el uso de los créditos Fintech como fuente principal de financiamiento ha contribuido en una transformación positiva pues ha generado mejoras en gran medida en su gestión financiera, permitiéndoles obtener rendimientos mayores a los percibidos con anterioridad.

2. Los créditos Fintech se han convertido en una fuente de financiamiento de gran importancia para las MYPES del sector textil de San Luis, debido a que estas les permite mejorar sus procesos operativos, optimizando la manera en que se gestiona el financiamiento de las compras de mercancías y contratación de servicios, evitando que se generen contratiempos que impidan iniciar o interrumpan el proceso productivo, logrando de esa manera que su competitividad aumente y se propicie su crecimiento.

3. El empleo de los créditos Fintech para las actividades que realizan las MYPES del sector estudiado, les da la oportunidad de tener un crecimiento más ordenado y organizado debido a que pueden ampliar su capacidad operativa, gracias a la adquisición de maquinarias entre otras cosas, y poder planificar sus actividades teniendo como base una fuente de financiación confiable, esto les permite poder acceder a nuevos mercados a los cuales antes no podían incursionar, propiciando de esa manera que puedan captar más clientes y lograr afianzar su posición con sus clientes habituales.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda difundir a las MYPES y a los nuevos emprendimientos que tienen sus actividades en este rubro, los beneficios de utilizar los créditos Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades e inversiones, demostrándoles las ventajas que trae este financiamiento. Así también junto a esta nueva fuente de financiamiento se sugiere emplear las herramientas que provee el gobierno para el desarrollo de las MYPES, propiciando de esa manera que la gestión de los recursos obtenidos de esta nueva alternativa de financiamiento sea empleada de la manera más eficiente.

2. Se recomienda que las MYPES pertenecientes al sector de las confecciones y de otros sectores, puedan comenzar a emplear los créditos Fintech como fuente de financiamiento en cada una de sus actividades. El financiamiento debe procurar siempre que la empresa este a la vanguardia en tecnología, permitiéndoles siempre conseguir máquinas y equipos que permiten desarrollar las actividades de la manera más eficiente, evitando cuellos de botella o capacidad ociosa, así también debe ser empleado para conseguir suministros y materiales de la mejor calidad, procurando mantener la buena reputación para la empresa.

3. El uso de los créditos Fintech como fuente de financiamiento debe ser aplicado junto con las políticas empresariales sobre financiamiento e inversión, logrando de esa manera que se pueda generar una base sólida sobre la cual realizar las actividades de la empresa de manera direccionada, permitiendo de esa manera que la expansión de la empresa tanto de manera física como en participación de mercado este siempre dirigida objetivamente, enfocándose además en estar siempre pendientes de las nuevas maneras de financiación que van surgiendo en el mercado, aprendiendo de cada una de las inversiones que realiza y realizando una retroalimentación constante.

## BIBLIOGRAFIA

Alva, M. (2019). *BCR sube tope de tasas de interés para préstamos fuera de la banca.* Lima, Perú. Recuperado el 28 de 03 de 2020, de https://gestion.pe/economia/bcr-sube-tope-de-tasas-de-interes-para-prestamos-fuera-de-la-banca-noticia/?ref=gesr

Ames Guzmán, G. S. (2018). *Las fintech y su incidencia en la inclusión financiera en Perú (2015-2017).* Lima, Perú: Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado el 15 de 12 de 2019, de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/10000/Ames_gg.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Andina. (2019). *Sector FinTech genera en el Perú más de 1,700 puestos de trabajo.* Lima, Perú. Recuperado el 18 de 11 de 2019, de https://andina.pe/agencia/noticia-sector-fintech-genera-el-peru-mas-1700-puestos-trabajo-750983.aspx

Arana Meza, D. D., Carrera Amaya , M. P., Marull Maita , M., Reyes Ríos , J. L., & Vílchez Cruzado, C. F. (2018). *Plan de negocio para la implementación de una empresa fintech de intercambio de divisas.* Lima: Tesis para obtener el grado de Maestro en Administración en la Universidad ESAN. Recuperado el 18 de 02 de 2020, de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1272/2018_MATP_16-1_11_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ASBANC. (2017). *Memoria Anual.* Recuperado el 02 de 11 de 2019, de http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Memoria_ASBANC%202015

Bancomext. (2018). *Fintech en el Mundo. La revolución digital de las finanzas ha llegado a México.* Mexico. Recuperado el 15 de 09 de 2019, de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro-Fintech.pdf

Barberan, M. (2018). *Blog Mejores créditos y préstamos Colombia.* Colombia. Recuperado el 19 de 03 de 2020, de https://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia

Bayón Rueda, H. (2018). *El Fintech: herramienta a disposición de las Pymes.* Bilbao, España: Tesis para obtener el Título en Administración y Dirección de empresas en la Universidad de Cantabria. Recuperado el 2020 de 11 de 09, de

https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/14987/BAYONRUEDAHUGO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

BIS. (2018). *Mercados de financiación fintech en todo el mundo: tamaño, determinantes y cuestiones de política.* Recuperado el 29 de 11 de 2019, de

Camacho de la Cruz, K. M., Marroquín Sánchez, J. E., & Russo Cunningham, E. J. (2017). *Plan de negocio para implementación de un Fintech.* Lima, Perú: Tesis para optar el grado Magister en Administración en la Universidad del Pacifico. Recuperado el 15 de 10 de 2019, de https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2055/Kelvin_Tesis_maestria_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Campos Macha, Y., & Martinez Huangal, V. L. (2017). *Necesidad de un marco regulatorio específico para las Fintech en el Perú.* Lima, Lima: Tesis para obtener el grado de Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo de la Universidad ESAN. Recuperado el 2017 de 09 de 29, de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1186/2017_MAFDC_15-1_07_T.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Cane, M., Heffes , J., & Sánchez, S. (2018). *Las fintech y la oferta de créditos online: aproximación a sus aspectos jurídicos.* Córdoba, Argentina. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de https://comercioyjusticia.info/opinion/las-fintech-y-la-oferta-de-creditos-online-aproximacion-a-sus-aspectos-juridicos/

CCL. (2019). *MYPES con poco acceso al financiamiento.* Lima, Perú. Recuperado el 08 de 09 de 2019, de https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/iedep-revista/la%20camara-23-04-19.pdf

Chávez Gonzales, F. D. (2018). *Factores determinantes para el acceso al crédito agrario en la provincia de Camaná: 2010- 2014.* Arequipa, Perú. Recuperado el 18 de 03 de 2020, de http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6144/AGchgofd.pdf?sequenc%20e=1&isAllowed=y

Chen, G., & Faz, X. (2015). *El potencial de los datos digitales: ¿Hasta qué punto pueden fomentar la inclusión financiera?* Washington. Recuperado el 31 de 01 de 2020, de https://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-The-Potential-of-Digital-Data-Jan-2015-Spanish.pdf

Cuya, M. L. (2017). *La disrupción de las startups FinTech en el mundo financiero.* Lima, Perú. Recuperado el 05 de 10 de 2019, de

https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/70687/La_disrupci%c3%b3n_de_las_startups_FinTech_en_el_mundo_financiero.pdf?sequence=1&isAllowed=y

El Economista. (2017). *Nace la Alianza FinTech para Iberoamérica.* Mexico. Recuperado el 17 de 10 de 2019, de https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Nace-la-Alianza-FinTech-para-Iberoamerica-20170517-0136.html

FTC. (15 de 03 de 2020). *Información para consumidores*. Recuperado el 15 de 04 de 2020, de Qué es y cómo funciona el crowdfunding: https://www.consumidor.ftc.gov/articulos/que-es-y-como-funciona-el-crowdfunding

García, E. (2018). *Fintech enfrentan tasas de interés de créditos dehasta 14,470%.* Lima, Perú. Recuperado el 2020 de 01 de 28, de https://gestion.pe/economia/fintech-enfrentan-tasas-interes-creditos-hasta-14-470-232141-noticia/

Gestión. (2019). *Fintech ya dan créditos por más de S/ 100,000 a mypes peruanas.* Lima, Perú. Recuperado el 12 de 04 de 2020, de https://gestion.pe/economia/fintech-dan-creditos-s-100-000-mypes-peruanas-269949-noticia/

González, A. (01 de 10 de 2019). *¿Qué es Machine Learning?* Recuperado el 17 de 10 de 2019, de https://cleverdata.io/que-es-machine-learning-big-data/

IEN UPM. (2020). *Industriales Escuela de Negocios - Universidad Pólitécnica de Madrid*. Recuperado el 16 de 04 de 2020, de Crowdlending por qué deberías contemplarlo como modelo de inversión: https://www.ienupm.com/pdd/crowdlending-por-que-deberias-contemplarlo-como-modelo-de-inversion/

INEI. (2018). *Tecnologías de información y comunicación en las empresas, 2017.* Perú. Recuperado el 28 de 09 de 2019, de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1719/libro.pdf

Lema Suárez, M. (2018). *Las Fintech en España: Situación actual y perspectivas de Futuro.* Coruña, España: Tesis para obtener el Máster en Banca y Finanzas en la Universidad de Coruña. Recuperado el 2020 de 01 de 06, de https://core.ac.uk/download/pdf/154757522.pdf

Morales Chirinos, A. A. (2019). *Estudio de mercado de una empresa Fintech en Cusco especializada en el sector microfinanciero.* Lambayeque, Perú: Tesis para optar el grado de Bachiller en la Universidad Señor de Sipán,. Recuperado el 2020 de 03 de 14, de https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5853/Morales%20Chirinos%2c%20Andr%c3%a9%20Alonso.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Noreña Tobón, P. A., & Ospina Mosquera , L. M. (2016). *Modelo guía de relacionamiento con empresas Fintech para entidades bancarias, en el marco de la gestión de la innovación.* Medellín, Colombia: Tesis para obtener la Maestría Gerencia de Innovación Y Conocimiento en la Universidad de EAFIT. Recuperado el 29 de 11 de 2019, de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11408/PabloAndres_NorenaTobon_LinaMaria_OspinaMosquera_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Ortega, A. (2018). *Confianza: Un preciado activo para el sector privado.* Recuperado el 17 de 02 de 2020, de https://blogs.iadb.org/bidinvest/es/page/23/?p=tag%2Frse

Ortuño Cámara, J. L. (2017). *Oportunidades y retos que ofrece la financiación alternativa para el sector social en un entorno smart city.* Barcelona, España: Tesis para obtener el grado de Doctor en Humanidades en la Universidad de Abat Oliba CEU. Recuperado el 20 de 02 de 2020, de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11408/PabloAndres_NorenaT obon_LinaMaria_OspinaMosquera_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y

OSIPTEL. (2019). *Los servicios de telecomunicaciones en los hogares peruanos.* Perú. Recuperado el 20 de 10 de 2019, de https://repositorio.osiptel.gob.pe/handle/20.500.12630/736

PRODUCE. (2018). *Las MIPYME en cifras 2017.* Perú. Recuperado el 26 de 08 de 2019, de https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/829-las-mipyme-en-cifras-2017

Puruguay Valle, E. M., Vallejo Castro, I., Miguel Bartolo, J. M., & Pinedo Torres, K. L. (2019). *Plan estratégico 2018 2021 para Financiera Proempresa.* Lima, Perú. Recuperado el 19 de 02 de 2020, de de www. repositorio.usil.edu.pe/USIL /2019Puruguay-Valle

Redhat. (06 de 04 de 2020). *COMPUTACIÓN EN LA NUBE*. Recuperado el 12 de 03 de 2020, de ¿Qué es el cloud computing?: https://www.redhat.com/es/topics/cloud

Rojas, L. (2016). *La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero.* Caracas: CAF. Recuperado el 25 de 09 de 2019, de http://scioteca.caf.com/handle/123456789/976

SBS. (2017). *Texto concordado de la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la SBS.* Lima, Perú. Recuperado el 12 de 10 de 2019, de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ley_general_sistema_financiero/20171109_Ley-26702.pdf

Smit, J., Kreutzer, S., & Moeller, C. (2016). *Industry 4.0. Directorate General for Internal Policies.* Union Europea. Recuperado el 22 de 09 de 2019, de https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf

SUNAT. (2019). *Características de la micro y pequeñas empresas.* Perú. Recuperado el 10 de 12 de 2019, de https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html

Vega Dimate, A. M., & Mora Garzón, G. E. (2019). *Fintech, influencia de los riesgos financieros en los procesos de colocación de créditos en Colombia.* Bogota, Colombia. Recuperado el 03 de 01 de 2020, de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/10982/1/2019-Fintech-Riesgo-Colombia-.pdf

Vera Torres, H. (2019). *Ahora se pueden tomar créditos en fintech a menor tasa que en bancos.* Lima, Perú. Recuperado el 02 de 04 de 2020, de https://veratorres.com.pe/ahora-se-pueden-tomar-creditos-en-fintech-a-menor-tasa-que-en-bancos/

WEF. (14 de 09 de 2018). *WEF publica informe de competitividad global 2018 con nueva estructura*. Recuperado el 09 de 10 de 2019, de https://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2018/10/Nota-de-prensa-%C3%8Dndice-de-Competitividad-Global-4.0-FINAL.pdf

Zapata Roldán, M. (2019). *Comportamiento del sistema de pagos digitales entre Colombia y China, desde la perspectiva de la promoción a la inclusión financiera.* Medellín, Colombia : Tesis para obtener la Maestría en Administración Financiera en la Universidad de EAFIT. Recuperado el 26 de 03 de 2020, de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/14589/Marcela_ZapataRold%C3%A1n_2019.pdf?sequence=3&isAllowed=y

# ANEXOS

## ANEXO 1 - Encuesta

**CUESTIONARIO –TESIS**

**"Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019"**

Pregunta 1

¿Qué tipos de fuentes de financiamiento ha utilizado usted para su negocio?

- Bancos ( )
- Financieras ( )
- Cajas de ahorro y crédito ( )
- Créditos Fintech ( )
- Préstamo de familiares y amigos ( )

Pregunta 2

¿Su empresa emplea los créditos en empresas Fintech para el financiamiento de todas sus actividades?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 3

¿En qué grado considera usted que los créditos Fintech son una buena alternativa de financiamiento?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 4

¿En qué grado contribuye a las actividades de su negocio el financiamiento Fintech a corto plazo destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 5

¿En que invierte principalmente el crédito Fintech adquirido de estas empresas?

- Adquisición de mercadería ( )
- Pago de proveedores( )
- Contratación de personal ( )
- Inversión en maquinaria ( )
- Contratación de servicios complementarios ( )

- Contratación de servicios complementarios ( )

Pregunta 6

¿En qué grado considera usted que la rapidez de desembolso de los créditos Fintech es mejor que otras alternativas de financiamiento?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 7

¿En qué grado le han permitido obtener un mejoramiento en sus operaciones?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 8

¿En qué grado le han ayudado a obtener un mejor rendimiento económico y crecimiento de la empresa?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 9

¿En qué grado han contribuido a la renovación y/o adquisición de nuevas maquinarias y equipos que mejoren el desempeño de su negocio?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

Pregunta 10

¿Considera que la mejora de su capacidad operativa le ha permitido optimizar su cartera de clientes?

- Nada ( )
- Muy poco ( )
- Poco ( )
- Regular ( )
- Mucho ( )

## ANEXO 2- Validación de expertos

**Ficha del Informe de opinión de expertos**

**Título de la investigación:** "Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019"

Nombre del instrumento: Cuestionario

**I. DATOS DEL INFORMANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: Victor Félix Portocarrero Chávez

1.2. Cargo e Institución donde labora: Docente Universitario - UNMSM - FCA

**II. DATOS DEL ESTUDIANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: Rojas Melgarejo, Fernando Santos

1.2. Licenciatura: Bachiller en Ciencias Administrativas

**III. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente 0-30% | Regular 31-50% | Buena 51-70% | Muy Buena 71-90% | Excelente 91-100% |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado. | | | | X | |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado e conductas observables. | | | | X | |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | X | |
| 4. ORGANIZACION | Existe una organización lógica. | | | | X | |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos en cantidad y calidad. | | | | X | |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos de la investigación a realizar. | | | | X | |
| 7. CONSISTENCIA | Basado en aspectos teórico – científicos del tema de investigación. | | | | X | |
| 8. COHERENCIA | Entre dimensiones (si hubiera), indicadores, ítems e índices. | | | | X | |
| 9. METODOLOGIA | La estrategia responde al propósito de la investigación. | | | | X | |
| 10. PERTINENCIA | El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación. | | | | X | |

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 90% V. INFORME DE APLICABILIDAD:**

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

Lugar y fecha: San Borja 30-11-21



Firma del Experto Informante

DNI N°: 07265119 Teléfono N°:999259646

**Ficha del Informe de opinión de expertos**

**Título de la investigación:** "Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019"

Nombre del instrumento: Cuestionario

**I. DATOS DEL INFORMANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: REAÑO MUÑOZ MARTIN ARTURO

1.2. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE UNIVERSITARIO - UNIV. TECNOLÓGICA DEL PERÚ

**II. DATOS DEL ESTUDIANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: Rojas Melgarejo, Fernando Santos

1.2. Licenciatura: Bachiller en Ciencias Administrativas

**III. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente 0-30% | Regular 31-50% | Buena 51-70% | Muy Buena 71-90% | Excelente 91-100% |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado. | | | | | 85% |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado e conductas observables. | | | | | 85% |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | | 85% |
| 4. ORGANIZACION | Existe una organización lógica. | | | | | 82% |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos en cantidad y calidad. | | | | | 90% |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos de la investigación a realizar. | | | | | 85% |
| 7. CONSISTENCIA | Basado en aspectos teórico – científicos del tema de investigación. | | | | | 82% |
| 8. COHERENCIA | Entre dimensiones (si hubiera), indicadores, ítems e índices. | | | | | 82% |
| 9. METODOLOGIA | La estrategia responde al propósito de la investigación. | | | | | 82% |
| 10. PERTINENCIA | El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación. | | | | | 88% |

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:** ...84.60%.. **V. INFORME DE APLICABILIDAD:**

( X ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

Lugar y fecha: Lima, 03 de diciembre 2021



Firma del Experto Informante

DNI N°:25631744 Teléfono N°:988248426

**Ficha del Informe de opinión de expertos**

**Título de la investigación:** "Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018-2019"

Nombre del instrumento: Cuestionario

**I. DATOS DEL INFORMANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: Podestá Cuadros, Sergio Fernando

1.2. Cargo e Institución donde labora: Facultad de Ciencias Administrativas - UNMSM

**II. DATOS DEL ESTUDIANTE:**

1.1. Apellidos y Nombres: Rojas Melgarejo, Fernando Santos

1.2. Licenciatura: Bachiller en Ciencias Administrativas

**III. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente 0-30% | Regular 31-50% | Buena 51-70% | Muy Buena 71-90% | Excelente 91-100% |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado. | | | | | X |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables. | | | | | X |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | | X |
| 4. ORGANIZACION | Existe una organización lógica. | | | | | X |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos en cantidad y calidad. | | | | | X |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos de la investigación a realizar. | | | | | X |
| 7. CONSISTENCIA | Basado en aspectos teórico – científicos del tema de investigación. | | | | | X |
| 8. COHERENCIA | Entre dimensiones (si hubiera), indicadores, ítems e índices. | | | | | X |
| 9. METODOLOGIA | La estrategia responde al propósito de la investigación. | | | | | X |
| 10. PERTINENCIA | El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación. | | | | | X |

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 10** **V. INFORME DE APLICABILIDAD:**

( X ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

Lugar y fecha: Lima, 3 de diciembre de 2021



Firma del Experto Informante

DNI N°: 08066431

Teléfono N°:940170506

# ANEXO N°3 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES INDICADOR | METODOLOGÍA |
|---|---|---|---|---|
| **Problema principal**<br>¿Cuál es el efecto del empleo del financiamiento Fintech como alternativa de financiamiento en el crecimiento de las empresas MYPES del sector textil de confecciones en el distrito de San Luis en los años 2018-2019?<br><br>**Problemas secundarios**<br>1. ¿De qué manera el financiamiento Fintech se relaciona con la optimización de los procesos internos de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en el periodo 2018 -2019?<br>2. ¿De qué manera el financiamiento Fintech se relaciona con tamaño y participación de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis en el periodo 2018 -2019? | **Objetivo principal**<br>Determinar el efecto en el crecimiento de las MYPES del sector textil de confecciones de San Luis que utilizan a las Fintech como fuente de financiamiento principal para sus actividades, en los años 2018 - 2019.<br><br>**Objetivos secundarios**<br>1. Analizar la relación existente entre la optimización de los procesos internos de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis y el uso del financiamiento Fintech en el periodo 2018 -2019.<br>2. Analizar la relación existente entre el tamaño y participación de las MYPES del sector textil confecciones del distrito de San Luis debido y el empleo del financiamiento Fintech en el periodo 2018 -2019. | **Hipótesis principal**<br>El empleo del financiamiento Fintech como fuente principal de financiación de las MYPES del sector textil de confecciones del distrito de San Luis permite el crecimiento empresarial de estas empresas.<br><br>**Hipótesis secundarias**<br>1. El uso de los créditos Fintech como fuente de financiamiento en las MYPES del sector textil de San Luis, genera una optimización de los procesos internos de estas empresas.<br>2. El uso de los créditos Fintech como fuente de financiamiento en las MYPES del sector textil de San Luis, contribuye en la expansión de las instalaciones y participación de las empresas. | **Variable independiente**<br>X: Financiamiento Fintech<br>X1: Posicionamiento mercado<br>X2: Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech<br><br>**Variable dependiente**<br>Y: Crecimiento empresarial de las MYPES<br>Y1: Optimización de procesos internos<br>Y2: Tamaño y participación de la empresa | **Tipo de Investigación**<br>• Cuantitativa y no experimental<br>**Diseño**<br>• Correlacional<br>**Población**<br>Las empresas MYPES del sector de confecciones de prendas de vestir de San Luis, que empleen financiamiento Fintech para su negocio<br><br>**Muestra**<br>Cuarenta y uno empresas dedicadas a las confecciones que utilizan el financiamiento Fintech en San Luis.<br><br>**Técnicas e Instrumentos de recolección**<br>• Observación Directa, información estadística.<br>• Encuesta a los dueños de las MYPES.<br>• Contrastación de la hipótesis con la distribución Chi Cuadrado. |

## ANEXO N°4 - MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| Variable | Definición conceptual | Dimensiones | Indicadores | Escalas de Medición | Items |
|---|---|---|---|---|---|
| Financiamiento Fintech | El financiamiento Fintech según el IIMV (2017) es el financiamiento que otorgan las empresas Fintech mediante la modalidad de créditos con el fin de que la empresa pueda obtener recursos financieros para poder realizar las inversiones indispensables para su funcionamiento. | Posicionamiento mercado | - Preferencia como fuente de financiamiento | Cuestionario - Ordinal | 1,2,3 |
| | | Capacidad y accesibilidad de los créditos Fintech | - Monto de financiamiento y destino<br>- Rapidez en obtención de crédito | | 4,5,6 |
| Crecimiento empresarial de las MYPES | Según Aguilera & Virgen (2014) es el proceso por el cual una empresa aumenta su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera, y así obtener una competitividad perdurable en el tiempo | Optimización de procesos internos | - Optimización de procesos operativos<br>- Aumento del rendimiento económico | Cuestionario - Ordinal | 7,8 |
| | | Tamaño y participación de la empresa | - Incremento de participación de mercado<br>- Mejoramiento de instalaciones y/o activos | | 9,10 |