

CIENCIAS CONTABLES

CUADERNO DE
INVESTIGACIÓN DE
ESTUDIANTES N°7



PUCP

Facultad de
Ciencias Contables

Presentación

Esta nueva versión del Cuaderno de Investigación de estudiantes se da dentro del nuevo contexto de pandemia con la COVID 19. Frente a esto, los estudiantes ganadores de esta jornada de investigación nos muestran sus ensayos relacionados a este contexto y problemática, desde dos perspectivas; MIPYMES y proveedores de cadenas de supermercados.

En ambos artículos se evidencia el esfuerzo y compromiso con la investigación y la búsqueda del saber, además de querer explorar e ir más allá de lo ya aprendido en las aulas de clase. Con el contexto de pandemia, se aplaude el interés de los estudiantes por interesarse en explorar y analizar las distintas perspectivas de actores en el mundo contable. Los temas tratados abarcan cuestiones cruciales que impactan en las organizaciones y la profesión contable actualmente.

El primer artículo llamado “Factores limitantes y avances en la inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú”, habla sobre cómo las MIPYMES son importantes para el crecimiento económico y el empleo en la región, pero enfrentan desafíos para acceder al crédito debido a factores como el riesgo crediticio, los costos operativos y la falta de educación financiera. El artículo explora estos factores y su impacto en la disponibilidad y el costo del crédito para las MIPYMES. También se discute el papel del sector financiero en la promoción de la inclusión financiera y la necesidad de políticas para apoyar a las MIPYMES.

En la segunda investigación llamada “Impacto del Covid-19 en los proveedores de la cadena de supermercados en el cálculo de la pérdida esperada según la NIIF 9 instrumentos financieros: Caso InRetail Perú Corp”, el autor argumenta que la empresa no ha experimentado un aumento significativo en el riesgo crediticio y, por lo tanto, sus proveedores no deben aumentar sus pérdidas crediticias esperadas. El artículo también destaca la importancia de evaluar varios factores al determinar el nivel de riesgo crediticio. Finalmente, el autor advierte que evaluaciones incorrectas del riesgo crediticio pueden llevar a mayores provisiones para cuentas dudosas y menores ingresos netos.

En este nuevo año, los estudiantes de la facultad de ciencias contables de la PUCP han logrado plasmar sus investigaciones en ensayos que estamos seguros servirán de fuentes de consulta para personas interesadas en estos temas y también para otros investigadores que quieran ahondar en ellos. A través de este concurso, se busca fomentar el espíritu investigador, la creatividad y el pensamiento crítico.

Como todos los años, se felicita a los ganadores y se agradece la participación de todos los estudiantes en este concurso, y al mismo tiempo, se incentiva a continuar investigando y animarse a participar en los siguientes años. Finalmente, se agradece al personal docente y administrativo encargado de llevar este concurso de la manera más óptima.

Dirección de Estudios

Facultad de Ciencias Contables

Índice

- 1. Factores limitantes y avances en la inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú**

Valderrama Danos, Hans y Marca Romero, Daniela

- 2. Impacto del Covid-19 en los proveedores de la cadena de supermercados en el cálculo de la pérdida esperada según la NIIF 9 instrumentos financieros: Caso InRetail Perú Corp**

Ccanto Mayhua, Christian Alejandro

FACTORES LIMITANTES Y AVANCES EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL PERÚ

INTEGRANTES:

- Valderrama Danos, Hans
- Marca Romero, Daniela

ASESOR:

- Quintana Meza, Aldo

ÍNDICE

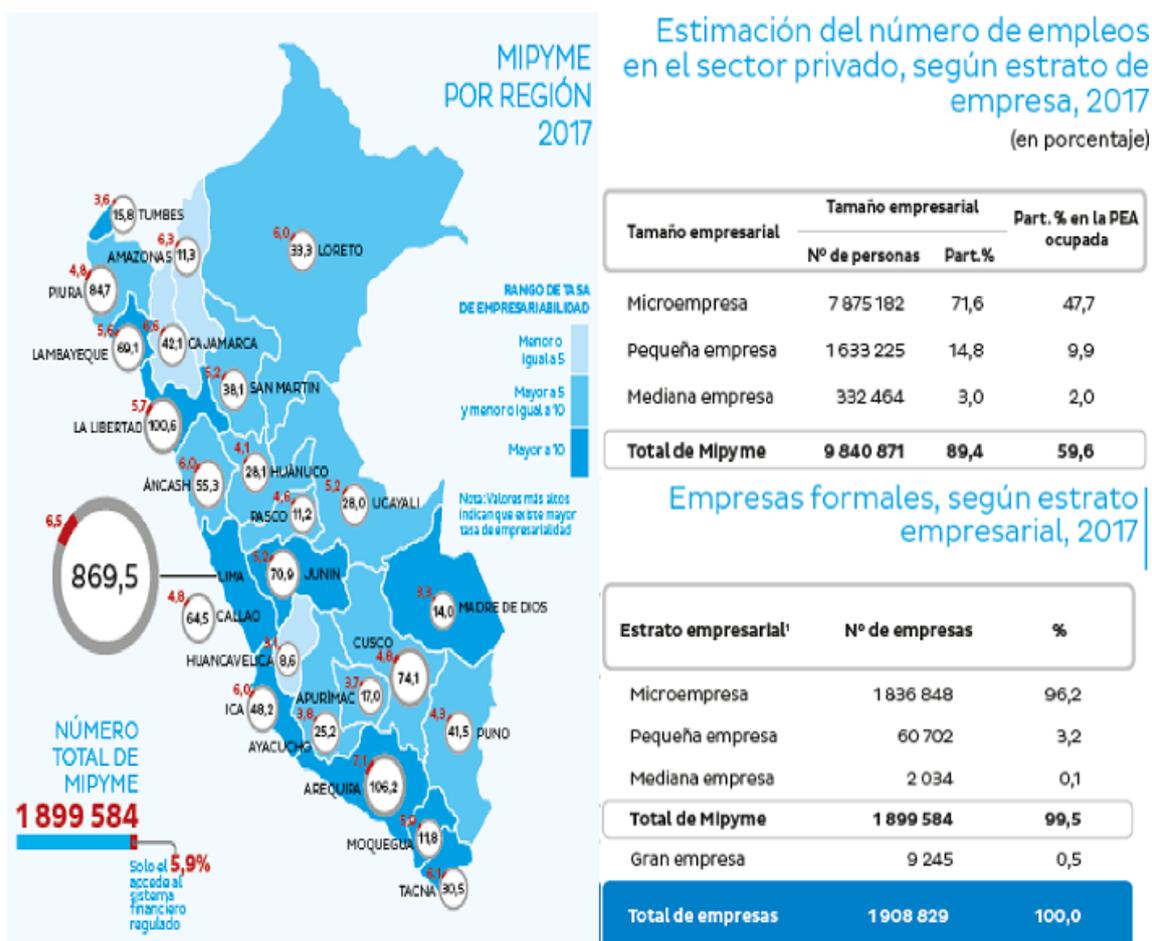
Introducción.....	3
1. Factores determinados por la oferta.....	4
1.1. Costo financiero y operativo	5
1.2. Riesgo de crédito.....	7
1.3. La competitividad de crédito	8
2. Factores determinados por la demanda.....	10
2.1. El nivel de cultura financiera	10
2.2. La informalidad de las mipyme	13
Conclusiones.....	14
Bibliografía	16

Introducción

Objetivo general: Determinar los factores limitantes y los avances en materia de inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son fundamentales para el crecimiento y fomento económico de América Latina. Esto se debe a su valor agregado a la producción y al empleo en los países. Para América Latina y el Caribe (ALC), equivalen al 60% del empleo productivo formal, al igual que la contribución de las mismas al PBI regional. En Perú, las mipymes equivalen al 60% de la PEA ocupada y contribuyen en un 30% al PBI nacional (Ministerio de la Producción, 2018).

Figura 1. Estimación del número de empleos en el sector privado, según estrato de empresa, 2017



Fuente: Ministerio de la Producción, 2018.

De lo anterior, se sigue la importancia de promover e incentivar el crecimiento de las mismas. Se requiere un crecimiento sostenible del número de mipymes para que las grandes empresas encuentren un tejido empresarial sólido en el Perú y, a su vez, retroalimente a este tejido por medio de las contrataciones. Según la Organización Mundial del Comercio (WTO), la dificultad para aprovechar economías de escala, la dificultad de acceso al crédito, la falta de *know how* y la informalidad serían trabas en el crecimiento de las mismas (PRODUCE, 2018). El sistema financiero debe redistribuir el dinero de ahorristas a sectores, proyectos o empresas con potencial crecimiento. El sector financiero incluye entidades bancarias, así como financieras, cajas, edpyme, entre otras. La inclusión financiera, medida como la proporción entre mipymes registradas en el Sector Financiero (SF) y las mipyme registradas en Sunat, para el 2017, fue de 6%. Esta situación nos obliga a preguntarnos por qué esta cifra es tan baja si las mipymes son tan importantes para el desarrollo del país, y el financiamiento es vital para las mismas. En este artículo, se revisarán los factores (*drivers*) que determinan la inclusión financiera, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

1. Factores determinados por la oferta

De acuerdo a la teoría de costos, para que un préstamo sea sostenible para quien lo ofrece, este debe cubrir como mínimo los costos en los que se incurre para que se lleve a cabo. La literatura respecto a los componentes de los créditos no ha sido ampliamente desarrollada y ha ido cambiando conforme suceden los avances tecnológicos, regulatorios y administrativos. Así, lo que para George J. Benston era una labor sumamente complicada en 1982, en 2015, para Choy, Costa y Churata era más accesible.

A partir de julio de 2010, el manual de contabilidad desagrega el crédito comercial en segmentos corporativos, grandes, medianas y pequeñas empresas (Choy, Costa y Churata 2015: 26), debido a que las mipymes, a diferencia de las grandes empresas y las corporativas, tienen una relación distinta (en la mayoría de casos) con los factores limitantes.

La estructura tradicional del costo del crédito ha cambiado con los años, lo cual mejoró los factores que determinan su precio. Así, los riesgos por crédito se han segmentado según el producto financiero y el agente económico que lo solicita. Además, otro elemento que cobra importancia es la competitividad por créditos. Por otro lado, los factores que siempre se han considerado son los costos financieros y operativos al momento de otorgar un préstamo.

Lo anteriormente mencionado nos ayudará a comprender por qué la tasa de interés de los préstamos (llamada tasa de interés activa) y la de los depósitos (conocida como tasa de interés pasiva) difieren entre sí. Según Nassar (2014), si la diferencia entre ambas tasas es significativa, la inclusión de quienes cubren esa diferencia en el sistema financiero se ve afectada.

1.1. Costo financiero y operativo

Un banco y una entidad financiera pueden tener un portafolio de servicios y productos financieros variados. Cada uno de estos crea un segmento que implica costos de información para cada sector específico (Benston 1982). En otras palabras, se crean costos al conocer y operar el público objetivo al que va destinado un producto.

En la actualidad, existen diversos segmentos dentro de los productos. Antes, un crédito era destinado a una empresa por su capitalización (*large and small cap*). Ahora, con la creación y promoción de los pequeños negocios, microempresarios y emprendedores, el mercado exige una diferenciación de los productos financieros brindados, por ejemplo, un crédito. De esta manera, se puede hacer una comparación significativa, puesto que no es lo mismo un crédito para una mediana empresa que uno para un microempresario rural o microcrédito (Toledo 2018).

El banco obtiene sus fondos (*fund cost*) principalmente a través de los depositantes; así, el costo financiero es directo la tasa de interés pasiva, pero también puede recurrir a emitir capital o la compra de deuda soberana. En este último caso, el costo sería la tasa de emisión. Se puede diferenciar el encaje bancario requerido en ambas monedas para discriminar los préstamos que

deberían costar más, ya que existe menor disposición de los mismos (45% y 11% para ME y MN, respectivamente).

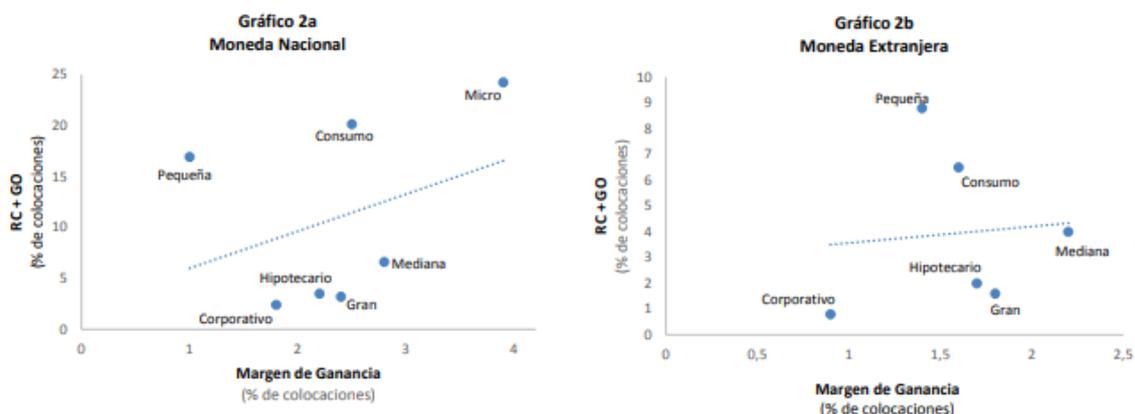
Lo que se acaba de explicar vendría a conformar el costo financiero de prestar el crédito, es decir, qué tanto le cuesta a la entidad financiera obtener el dinero a prestar. De acuerdo a **Espino y Carrera (2006)**, el costo financiero no es un factor relevante en tanto que no se mezcle con los costos de administrar el crédito.

Los números contables pueden resumir significativamente, en términos reales, los costos administrativos de un banco como los salarios y suministros pagados a los encargados de evaluar, supervisar y recuperar los créditos. Las instituciones bancarias que incrementan su tamaño tienden a ser más eficientes debido a las economías de escala (*economies of scale*) y economías de alcance (*economies of scope*).

Es otras palabras, al producir un servicio financiero, estas instituciones reducen los costos operativos porque pueden ganar más con los mismos costos, lo cual incrementa el margen de ganancia. Las instituciones más grandes en ese aspecto pueden ser más eficientes que una pequeña para determinados sectores financieros (Benston 1982).

En Perú, los costos operativos en moneda extranjera (ME) son menores porque hay más formalidad y mejor gobierno corporativo (en promedio, las empresas endeudadas en ME tienen una mejor posición financiera que ha hecho que las tasas de los préstamos sean menores). Por otro lado, los minoristas son riesgosos porque, al no producirse las economías de escala, se encarece la administración en términos relativos (**Choy**, Costa y Churata 2015). Es decir, se gastaría lo mismo en administrar un fondo de una microempresa que de una corporación, pero se ganaría más en esta última.

Figura 2. Relación entre margen de ganancias y Riesgo de Crédito (RC) + Gasto Operativo (GO), junio 2014



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, 2009.

Los costos financieros y operativos varían de acuerdo a la magnitud del crédito a operar y de la empresa que lo va a otorgar. Como menciona Toledo (2018), el mercado micro financiero requiere de analistas o asesores de crédito en el campo para la administración del mismo, lo cual incrementa el costo del crédito y la barrera de inclusión financiera en el Perú.

1.2. Riesgo de crédito

Naturalmente, surgen riesgos al otorgar un crédito, por ejemplo, que no se cumplan los pagos. Este factor está relacionado en gran medida con el anterior, pues la necesidad de asesores de créditos se incrementa dependiendo de los factores de la demanda, que se verán en el siguiente capítulo. Mientras más probabilidades de incumplimiento existan en el deudor, mayor será el riesgo que se asuma.

De acuerdo a la teoría financiera, sabemos que, a mayor riesgo, mayor requerimiento de retorno esperado. No obstante, los bajos niveles de margen de ganancia (*mark up*) en la radiografía de los créditos en el sector mipymes se deben a que compensan el riesgo de crédito (cubierta contablemente por provisiones) y los costos ya desarrollados. Además, prestar créditos a las pequeñas empresas permite identificar a las que cuentan con potencial de crecimiento, lo cual justificaría el riesgo a tomar. Por otro lado, las empresas

medianas pueden llegar a tener un perfil crediticio delicado, pues son empresas que crecieron a base de deuda y están madurando financieramente. Por este motivo, crece la prima de riesgo porque el tratamiento es más cauteloso en este sector junto al microempresarial (Choy, Costa y Churata 2015).

Figura 3. Morosidad del crédito Mipyme por número de entidades financieras, 2012/2017

N° de entidades con las que registra deuda	2012			2017		
	N° de deudores	Saldo (millones de S/.)	Ratio de morosidad (%)	N° de deudores	Saldo (millones de S/.)	Ratio de morosidad (%)
1	50 122	6751	2,4	55 170	10 602	4,9
2	26 102	5443	4,6	28 859	9048	9,5
3	15 310	4306	8,6	15 542	6143	12,0
4	8324	2713	7,2	7377	3695	12,5
De 5 a más	6446	2665	14,3	4801	3055	22,4
Mipyme	106 304	21 878	6,2	111 749	32 542	10,1

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, 2017.

Para tener en cuenta el riesgo de otorgar un crédito, se realizan provisiones conforme difiera el día de pago con la fecha actual. Esta diferencia determinará el porcentaje del crédito que se deberá provisionar. En la pandemia, el *Bank Treasury Risk Management* recomendó trabajar sobre escenarios de estrés (alto riesgo de *default*) que ayuden a controlar mejor el riesgo de la cartera de créditos (Choudhry, 2020). Según la regulación bancaria a raíz de la crisis financiera de 2008 y tras Basilea II y III, lo primero que prevendrá serán las quiebras de entidades financieras grandes, lo cual abre una paradoja que se desarrollará en el siguiente apartado.

1.3. La competitividad de crédito

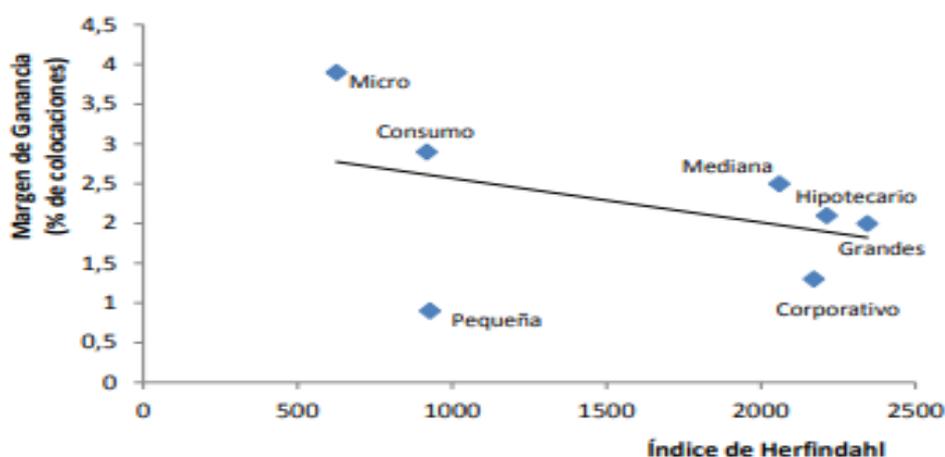
En EE. UU., existen dos modelos de bancos: el Branch Banking (sucursal bancaria) y el Unit Banking (banco independiente). El primero lograría economías de escala al ser parte de un conglomerado financiero más amplio, mientras que el segundo sería ineficiente al momento de otorgar créditos (Benston 1982). El debate gira en torno a si se debería preferir conglomerados más grandes como los Branch Bankings o conviene un mercado competitivo con Unit Bankings. De

acá surge la necesidad de reducir o elevar la Concentración Bancaria (CB) en el país.

Para medir la CB, se usan modelos económicos como el índice de Lerner (L), el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), el índice de Concentración 3 (IC3), entre otros modelos. Estos miden la participación y el grado de decisión en los precios que tienen las empresas, es decir, la estructura de mercado. Se esperaría que en un mercado concentrado en pocas empresas se pueda obtener mayor *markup* en la colocación de créditos. Esto aumentaría el riesgo de que la tasa de interés activa no sea reflejo de los dos factores anteriormente descritos y responda a una especie de coordinación interbancaria (Espino y Carrera 2006). Por el contrario, el que haya más competencia en el mercado de créditos empujará los precios hacia el costo marginal.

Sin embargo, la realidad es que, a pesar de la concentración bancaria en el sector corporativo y la gran empresa, la tasa de interés activa no tiene síntomas de concertaciones, sino que tiende a disminuir (Choy, Costa y Churata 2015). Esto se explica porque el acceso a fuentes de financiamiento en este sector empresarial es más amplio. Pueden acceder al mercado de valores tanto nacional como internacional, pues la competencia se da a ese nivel.

Figura 3. Relación entre el Margen de Ganancia y el Índice Herfindahl



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, 2019.

Caso contrario sucede en las mipymes, ya que, debido al rápido ingreso de entidades financieras (ya sean comerciales, cajas rurales, cajas municipales y edpymes), se ha podido reducir la tasa de interés activa considerablemente. La poca concentración bancaria logra una mayor búsqueda de eficiencia. No obstante, el costo del crédito sigue siendo elevado para la naturaleza del sector empresarial al que está dirigido. Es decir, no basta con reducir costos operativos, sino que, de acuerdo al *know how* del sector, se debe realizar productos de acuerdo a las necesidades del cliente e innovar en el proceso. El riesgo que surge en la práctica es que “muchas entidades especializadas en este sector luchan entre sí, y, de este modo, saturan el mercado de y generan sobreendeudamiento y un elevado riesgo de crédito” (Toledo 2018).

Queda claro que hay mucho por trabajar e innovar por el lado de la oferta; sin embargo, esto debe ir a la par de los factores determinados por la demanda (soporte), los cuales se desarrollarán en las siguientes líneas.

2. Factores determinados por la demanda

En su mayoría, los estudios sobre inclusión financiera de las mipymes en el Perú son analizadas por el lado de la oferta, principalmente, sobre los costos para la obtención de crédito. Sin embargo, también debemos reconocer que existen factores por el lado de la demanda que limitan el acceso al sistema financiero debido a que disminuyen el interés del empresario peruano para la obtención de productos financieros formales. Dichos factores son la cultura financiera y la informalidad.

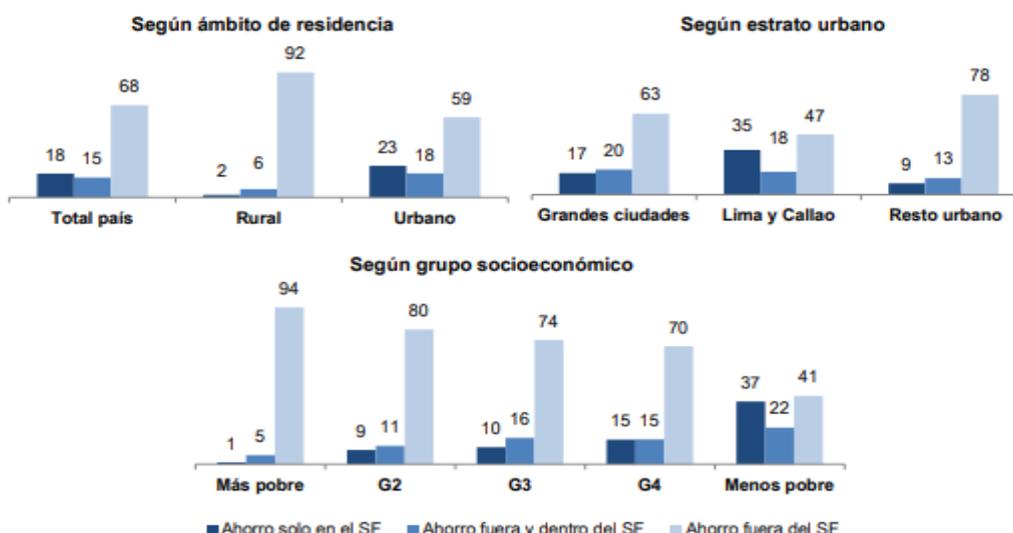
2.1. El nivel de cultura financiera

La cultura financiera es definida como el conjunto de ideas, actitudes, percepciones costumbres y reglas que se comparten frente al mundo del dinero y las entidades que intervienen en esta (Olin 2014). Su importancia radica en que dicho nivel de conocimiento permite a las personas a tomar mejores decisiones ya sea para ideas de inversión, ahorro o financiamiento de algún proyecto. Sin embargo, en el Perú, existe un bajo nivel de educación financiera, lo cual limita el acceso de los empresarios de las mipymes al sistema financiero, debido a que la falta de información sobre los múltiples productos financieros

formales que ofrece el mercado ocasiona que los empresarios no ingresen al sistema por desconocimiento (Cipoletta y Matos 2018). En este sentido, revisaremos el nivel de cultura financiera sobre el ahorro y el crédito que presenta la población peruana.

Por un lado, la cultura del ahorro es necesaria, ya que permite protegerse contra eventos inesperados, prepararse para eventos esperados y aprovechar oportunidades de inversión (Vasquez y otros 2016). Asimismo, según Cavallo y Serebrisky (2016), las empresas deben ahorrar para convertirse en entidades productivas que emplean a más trabajadores en mejores puestos que sean capaces de producir bienes de calidad para los mercados. No obstante, la mayoría de peruanos no posee una cultura de ahorro voluntaria. Esto se sustenta en la última Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú, donde se afirma que el 68% de las personas que ahorran voluntariamente lo realizan fuera del sistema financiero formal.

Figura 4. Población que ahorra voluntariamente dentro y fuera del Sistema Financiero (distribución porcentual respecto de la población que ahorra voluntariamente)

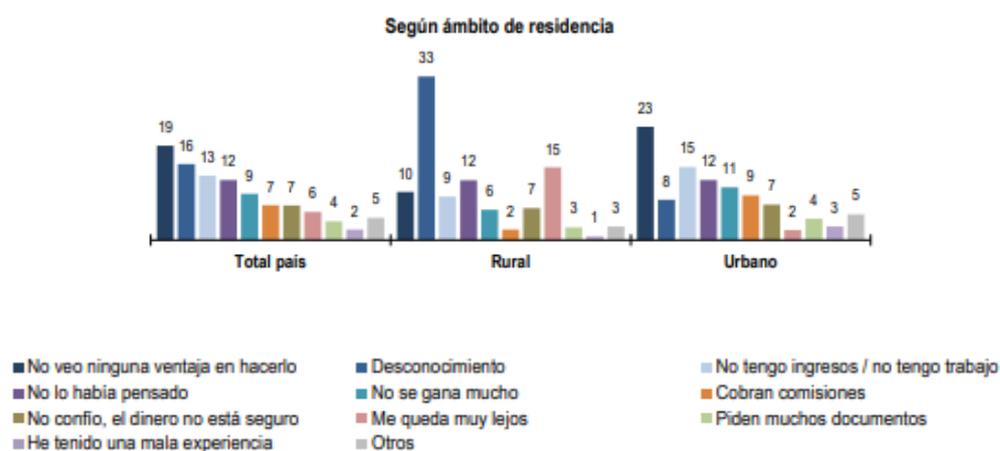


Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, 2017.

Asimismo, cuando se preguntó el motivo para no tener una cuenta de depósito, las respuestas más representativas fueron que no encontraban ninguna ventaja

en hacerlo, el desconocimiento o porque no lo habían pensado. Estas respuestas reflejan el grado de desinformación que existe alrededor de la importancia del ahorro.

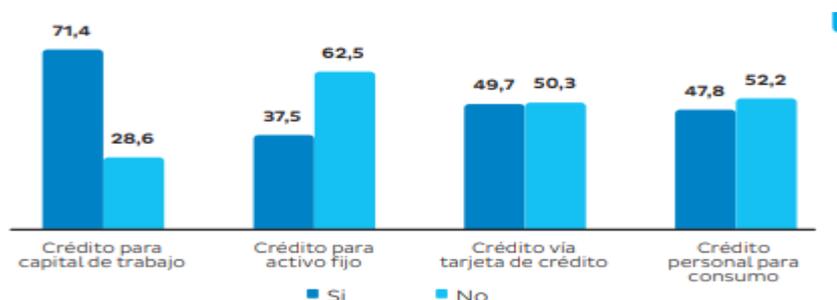
Figura 5. Motivos para no tener una cuenta de depósitos (distribución porcentual respecto de la población que no tiene cuenta)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, 2017.

Por otro lado, la cultura del crédito es relevante, ya que el financiamiento permite aprovechar una oportunidad de inversión o atender una emergencia (Vasquez y otros 2016). Entre los productos financieros más comunes para las empresas, se encuentra el crédito para capital de trabajo, crédito para activo fijo, crédito vía tarjeta de crédito y crédito personal para consumo. Sin embargo, la mayoría de los empresarios mipymes conoce de estos instrumentos financieros. Así, según la última Encuesta Nacional de Empresas elaborada por PRODUCE sobre el conocimiento de las empresas de los principales productos financieros, podemos observar que el conocimiento promedio sobre dichos productos es bajo (2017). Como se muestra, la mayoría conoce sobre el crédito de capital de trabajo; no obstante, el panorama es desolador cuando se observa el nivel de conocimiento sobre los otros instrumentos.

Figura 6. Empresas que conocían los principales productos crediticios en porcentaje, 2016



Fuente: Ministerio de la Producción, 2017.

2.2. La informalidad de las mipyme

La informalidad representa el segundo factor que limita el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Hernando de Soto (1989) define esta informalidad empresarial como el conjunto de empresas que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Este problema afecta en mayor medida a este sector empresarial, debido a que la mayoría de mipymes se encuentran en este sector. Esta afirmación es respaldada por la última Encuesta Nacional de Hogares, donde se estima que el 75% de micro y pequeñas empresas se encuentran en el sector informal (ENAHO 2018).

Este factor limita el acceso al crédito de este sector empresarial por dos motivos principales. Por un lado, la informalidad de estas empresas influye en la percepción de riesgo de las instituciones financieras, lo cual genera que su acceso al crédito sea restringido. Esto es respaldado por el Banco Central de Reserva del Perú (2009), quien menciona que la informalidad de las mipymes dificulta la evaluación del crédito y aumenta la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. Ello se debe a que una empresa informal no está registrada ante la Sunat y no posee registros de propiedades ni registros de su información financiera, lo cual impide una correcta evaluación de los riesgos por parte de las instituciones financieras.

Asimismo, utilizan sistemas informales de registro de sus actividades económicas, por lo cual las entidades financieras no disponen de información

contable confiable para la evaluación del crédito (Inga 2006). Esta asimetría de información generada por la informalidad eleva el nivel de riesgo crediticio y, por ende, el costo del crédito. Así, este elevado costo desincentiva a las mipymes a obtener un crédito en el sistema financiero formal.

Por otro lado, los micro y pequeños empresarios consideran que el acceso al financiamiento formal implica la formalización de sus empresas y, por ende, incurrir en sus altos costos. Este argumento es apoyado por Cipoletta y Matos (2018), quienes mencionan que, desde la perspectiva del empresario, el ingreso al sistema financiero formal no es atractivo, ya que involucra incidir en los elevados costos del paso de la informalidad a la formalidad. Ello se relaciona con lo mencionado en el párrafo anterior, debido a que, si la informalidad restringe a las empresas el acceso al crédito, estas necesitarían formalizarse para poder hacerlo.

Según Hanco (2015), “la formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector, como en términos de permanecer dentro del mismo con pagos de impuesto, cumplimiento de normas, cumplimiento de beneficios laborales, elaboración de contabilidad, emisión de comprobantes, etc.”. En palabras de Arias (2017), todos estos gastos y desembolsos representan el 10% de las ventas de las empresas de menor tamaño. En este sentido, el pequeño empresario prefiere mantenerse en la informalidad y acceder a modalidades de financiamiento fuera del sistema financiero, ya que el ingreso al crédito formal no solo implica incurrir en sus altas tasas de interés, sino también en los altos costos de la formalización.

Conclusiones

Las principales conclusiones y recomendaciones a las que llegamos en este artículo son las siguientes:

- A pesar de que las mipymes forman la mayor parte del tejido empresarial peruano, no se ha prestado la debida atención a los factores que impiden su inclusión al sistema financiero formal.
- Consideramos que no debería mirarse solo los factores excluyentes por el lado de la demanda y que al pensar en política financiera-económica

debería asumirse una visión holística que tengan en cuenta los factores mencionados, de manera que se garantice el entendimiento del problema tanto por la perspectiva de la demanda y de la oferta.

- Actualmente, se vienen realizando proyectos como Agrobanco, Banco de Desarrollo del Perú de Cofide y el reciente Reactiva Perú / FAE MYPE (aunque como medida contingente), que tendrían impacto positivo en la inclusión financiera de este sector empresarial. Dicho impacto se evidencia en el acceso a créditos con tasas que, en tiempos pre-covid, los pequeños empresarios podrían soportar sin sufrir de estrés financiero. Esta política debería mantenerse e innovar en su desarrollo para mejorar las cifras de la mipymes en el Perú
- Afirmamos la necesidad de impulsar la digitalización financiera y pensar estratégicamente en la implementación de planes para la mejora de la inclusión financiera. Esta debería ir acompañada de una correcta educación financiera para evitar nuevos tipos de exclusión.
- La formalización de los microempresarios es una agenda que debería priorizarse para evitar una mayor exclusión financiera. Se debería destinar recursos hacia la elaboración de planes de trabajo y enriquecimiento del debate, debido a que existe la oportunidad de poder hacer cambios.

Bibliografía

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

2009 Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa. *IV Concurso Escolar BCRP - 2009*. Lima.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

CHOUDHRY, Moorad

2020 Navigating Bank Treasury and asset-liability management (ALM) practice through the Covid-19 Stress Event. *BTRM THOUGHT LEADERSHIP WEBINAR*.

CHOY, Marilyn, Eduardo COSTA y Eloy CHURATA

2015 “Radiografía del Costo del Crédito del Perú”. *Revista de Estudios Económicos*, volumen 30, pp. 25-55.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/30/ree-30-choy-costa-churata.pdf>

ESPINO, Freddy y César CARRERA

2004 “Concentración bancaria y margen de las tasas de interés del Perú”. *Revista de Estudios Económicos*.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/13/Estudios-Economicos-13-4.pdf>

EYZAGUIRRE, Walter, Luis Antonio ISASI y Liza RAICOVI

2020 *La educación financiera y la importancia de las finanzas personales en la educación superior de los jóvenes de 18-25 años de Lima Metropolitana*. Tesis de maestría en Administración de Empresas. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621349/Tesis%20final%20MBA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

HANCCO, Betsy

2015 *Informalidad tributaria de las pymes de espectáculos públicos no deportivos y su incidencia en la recaudación de impuestos en el distrito de San Juan de Miraflores, año 2014*. Tesis de licenciatura en

Contabilidad. Lima: Universidad San Martín de Porres.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1576/hancco_pbi.pdf?sequence=1&isAllowed=y

INGA, Marianela

2006 *El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de trujillo de la región La Libertad*. Tesis de bachiller en Ciencias con mención en Economía. Piura: Universidad de Piura.
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1322/ECO_027.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

2018 *Las Mipyme en cifras 2017*. Lima: Biblioteca Nacional del Perú.

OECD/CAF

2019 *Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. Paris: OECD Publishing.

OLIN, Brenda

2014 *La educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión*. Tesis de maestría en Administración con Especialidad en Finanzas. Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro. <https://ri-ng.uaq.mx/bitstream/123456789/6575/1/597%20-%20RI000716.pdf>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS Y AFP

2017 *Encuesta nacional de demanda de servicios financieros y nivel de cultura financiera en el Perú*.

2019 *Perú: Reporte de indicadores de inclusión financiera*. Lima.

TOLEDO, Emerson

2018 *Microfinanzas en el Perú y los desafíos de la bancarización*. *Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec da Fatec Osasco*, volumen 4, número 1, pp. 48-62.

IMPACTO DEL COVID-19 EN LOS PROVEEDORES DE LA CADENA DE SUPERMERCADOS EN EL CÁLCULO DE LA PÉRDIDA ESPERADA SEGÚN LA NIIF 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: CASO INRETAIL PERU CORP

Autor:

Ccanto Mayhua, Christian Alejandro

Resumen

La cuarentena nacional, producto de la propagación del Covid-19, ha causado que muchas empresas ingresen a un periodo de incertidumbre. Como consecuencia de este periodo, muchas empresas no han podido cancelar sus deudas (cuentas por pagar, préstamos, etc.), lo cual ha generado a los proveedores de estas empresas el incremento de la incobrabilidad de sus cuentas por cobrar. Por esta razón, de acuerdo con la NIIF 9 Instrumentos Financieros, se debe recalcular el nivel de deterioro de cuentas por cobrar de 12 meses a toda la vida producto del incremento del nivel de riesgo de crédito.

Sin embargo, el sector retail no ha tenido un impacto negativo significativo como todos los sectores, sino que, a partir de mayo en adelante, el Estado peruano inició las fases de reactivación económica, lo cual les permitió a los supermercados reabrir sus puertas para incrementar sus ventas e ingresos. Por ello, el presente artículo pretende informar que no en todos los sectores los proveedores tienen que efectuar el incremento de deterioro de cuentas por cobrar, en específico el riesgo de crédito, debido a que sectores como el retail tuvieron una reapertura inicial temprana, alta demanda de la población de los productos de primera necesidad, estabilidad financiera de la empresa, entre otros.

Palabras clave: Sector retail, deterioro, NIIF 9 Instrumentos financieros, Riesgo de crédito

ÍNDICE

Introducción	3
1. Marco teórico	4
1.1. Situación económica del Perú.....	4
1.1.1. Decrecimiento del PBI	4
1.1.2. Situación del sector retail	5
1.2. NIIF 9 Instrumentos Financieros	5
1.2.1. Deterioro de cuentas – Pérdidas esperadas.....	5
2. Marco experimental.....	6
2.1. Parámetros para la obtención de datos	6
2.2. Análisis y resultados	7
Conclusiones	11
Bibliografía	12

Introducción

El Covid-19 es una enfermedad viral que ha tenido un impacto en la economía nacional e internacional. Esta enfermedad ha generado un periodo de cuarentena a nivel nacional por más de 90 días. Esta cuarentena ha generado que las empresas de todos los sectores paralicen su producción, importación, exportación o venta de mercadería, lo cual trajo consigo que las cuentas por pagar que tenían con sus proveedores tiendan a pagarse con dificultad, o, en algunos casos, convertirse en impagables. Ante esto, sus proveedores, con el propósito de no perder estas cuentas por cobrar, planteaban soluciones como ampliación del periodo de pago, nuevo fraccionamiento de las deudas, periodos de gracia, entre otros.

Sin embargo, frente a toda esta situación de desaceleración económica, existen sectores económicos, como el sector retail, que no han tenido un impacto significativo, e incluso ahora presentan un incremento progresivo, debido a que dentro de este rubro se encuentran los supermercados, los cuales no se han detenido por las siguientes razones:

- El Estado reactivó a este sector en sus fases iniciales (mes de junio).
- Existe una alta demanda de productos de primera necesidad.
- Los supermercados brindan una mejor idea de seguridad higiénica.
- Solidez financiera de la empresa.
- Apoyo económico gubernamental.

Por ello, el objetivo de esta investigación es demostrar que los proveedores del sector retail, en el caso de la empresa Inretail Perú Corp., no deben incrementar el nivel de deterioro de cuentas por cobrar sin tener información razonable sobre la cual basarse.

El artículo se presenta estructurado en los siguientes: primero, se aborda la situación económica nacional; segundo, el concepto de deterioro de las cuentas por cobrar según la NIIF 9 - Instrumentos Financieros; tercero, la recopilación de datos y análisis de la investigación de la empresa Inretail Perú Corp.; asimismo, las conclusiones y recomendaciones a la que arriba la investigación.

Finalmente, la investigación se encuentra enfocada a empresarios, profesionales, especialistas, docentes, estudiantes y al público en general, con el fin de que este artículo les permita ampliar su visión sobre la razonable aplicación del deterioro de cuentas por cobrar.

1. Marco teórico

1.1. Situación económica del Perú

El Perú es uno de los países a nivel de Latinoamérica que se encuentra en un proceso de déficit económico debido al largo periodo de cuarentena que decretó el Estado como prevención de la propagación de la Covid-19. Este periodo de cuarentena generó la paralización de la economía, lo cual generó una etapa de “contracción económica” debido al cierre de empresas.

Esta contracción generalizada (económica, social y política) ocasionó que el nivel de desempleo se incrementara producto del despido por falta de liquidez de las empresas y políticas emitidas por el Congreso: “Ley de Suspensión Perfecta”. Como menciona Scotiabank en Semana Económica (2020b), “[...] La demanda interna, afectada por el cierre de actividades económicas y la tasa de desempleo fue de 40.2% en el trimestre de mayo a julio [...]”. Este nivel de desempleo generó que las personas tiendan a evocarse en empleos informales.

Por ello, el nivel de descontento e inestabilidad social ocasionó que el Estado decreta políticas de subvención con el propósito de amortiguar la crisis económica per cápita. Como menciona Quingley (2020), “[...] El gobierno aprobó 128 mil millones de soles (\$35.8 mil millones) de medidas económicas [...] para mitigar el impacto del bloqueo [...]”. Estas medidas tienen como objetivo que la economía se reactive.

1.1.1. Decrecimiento del PBI

El PBI ha tenido un decrecimiento con una caída trimestral de 30.2% respecto al 2019: “[...] La economía de Perú colapsó a un ritmo récord en el segundo trimestre cuando la pandemia cerró negocios y dejó sin trabajo a casi la mitad de la población urbana del país” (Quingley 2020). Como se mencionó en párrafos anteriores, el periodo de confinamiento, producto de la Covid-19, generó que las empresas grandes y pequeñas ingresaran a un periodo de declive y a un periodo

adicional para adaptarse a este cambio (señalizaciones en las empresas), lo cual generó un impacto negativo en el PBI trimestral.

1.1.2. Situación del sector retail

El sector retail es una de las industrias con mayor predominancia y crecimiento a nivel nacional. Este crecimiento se debe a la ampliación de supermercados, alto nivel de demanda de la población, diversificación de productos, automatización de producto, alto nivel de seguridad, entre otros.

Asimismo, como consecuencia del periodo del confinamiento, el comercio electrónico o *e-commerce*, la pronta reactivación, la alta demanda de productos, entre otros, permitió la rotación de inventario de los supermercados, lo que les ayudó a seguir operando con mayor eficiencia y a mejorando su rentabilidad. Como menciona Semana Económica (2020a), “El resultado se debe principalmente al desempeño de la **unidad de supermercados [Inretail Perú Corp]** cuyos ingresos llegaron a S/1,666 millones, 22.5% más que el segundo trimestre del 2019”. Por esta razón, la empresa Inretail Perú Corp ha tenido un crecimiento considerable respecto al 2019.

1.2. NIIF 9 - Instrumentos Financieros

La NIIF 9 - Instrumentos Financieros es una norma que modifica algunos aspectos de la NIC 39 - Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. Los puntos modificados fueron clasificación a los activos financieros, medición del nivel de deterioro y contabilización de coberturas.

1.2.1. Deterioro de cuentas - Pérdidas esperadas

La NIC 39 determinaba las pérdidas de los instrumentos financieros bajo el modelo de pérdida incurrida, lo cual significaba que recién se reconocía como pérdida cuando el instrumento se vendía o se vencía. Sin embargo, de acuerdo a la NIIF 9, esta metodología cambió: ahora se considera pérdidas esperadas, como se menciona en el párrafo 5.5.4 de la NIIF 9 (2020: 15):

El objetivo de los requerimientos del deterioro de valor es reconocer las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo de todos los instrumentos financieros para los cuales ha habido incrementos significativos en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial — evaluado sobre una base colectiva o individual— considerando toda la información razonable y sustentable, incluyendo la que se refiera al futuro.

Asimismo, para considerar el incremento de riesgo crediticio de forma razonable, se consideran los siguientes aspectos de acuerdo con el párrafo B5.5.17 de la NIIF 19 (2020: 76): “[...] (f) Los cambios adversos existentes o previstos en el negocio, condiciones económicas o financieros que se espera que causen un cambio significativo en la capacidad del prestatario para cumplir sus obligaciones de deuda [...]”. Además, de acuerdo con la investigación realizada por Enciso (2020), un instrumento financiero que esté dentro del alcance del modelo de pérdida crediticia esperada (PCE) de la NIIF 9 [...] debe considerar fundamentalmente dos aspectos:

- a) Si la PCE se mide para 12 meses o por toda la duración del instrumento. Si el riesgo de crédito (riesgo de incumplimiento) ha aumentado significativamente, desde el reconocimiento inicial, la PCE se mide por toda la duración del instrumento (excepto los activos sujetos al enfoque simplificado) [...].
- b) La estimación de la PCE incluye lo siguiente:
 - El riesgo de crédito (riesgo de incumplimiento), que puede aumentar si el negocio del deudor se ve afectado negativamente por la Covid-19.
 - El monto de riesgo (exposición por defecto).
 - La pérdida estimada como resultado del incumplimiento (pérdida dado el incumplimiento).

2. Marco experimental

2.1. Parámetros para la obtención de datos

Para analizar el artículo, la empresa elegida del sector retail es la entidad Inretail Perú Corp., la cual cuenta con mucha trayectoria en este sector. Además, el periodo de análisis es de enero a agosto de 2020.

Asimismo, para analizar el incremento de deterioro de cuentas por cobrar que

tienen los proveedores de empresas del sector retail, primero se determinan las técnicas de investigación:

- Análisis de la variación de la rentabilidad de las acciones de Inretail Perú Corp.
- Análisis de la variación del riesgo de crédito
- Análisis de la variación del monto de pérdida
- Análisis de la variación de la expectativa de incumplimiento de cobro de cuentas por cobrar

2.2. Análisis y resultados

A partir del procesamiento de datos de la variación de precios de las acciones de Inretail Perú Corp. (INRETC1) de enero a agosto de 2020, se procedió a evaluar la solidez bursátil de la empresa en el mercado con el objetivo de verificar si la empresa presenta un incremento de riesgo significativo. En primer lugar, en este periodo, la rentabilidad de la empresa fue de -0.4%. Los meses con mayor impacto negativo fueron los meses entre febrero y mayo, lo cual se relaciona con su nivel de desviación estándar (riesgo). Esto se incrementó de 1.15% hasta 2.42%, como se observa en siguiente cuadro.

Cuadro 1. Rentabilidad y desviación estándar de INRETC1

	Rentabilidad	Desv. Estandar
Enero	0.20%	1.15%
Febrero	-0.48%	1.19%
Marzo	-0.40%	2.42%
Abril	-0.01%	2.10%
Mayo	-0.03%	1.95%
Junio	0.56%	1.98%
Julio	-0.20%	1.61%
Agosto	0.06%	0.98%
Enero-	-0.04%	1.67%

agosto		
--------	--	--

Fuente: Bolsa de Valores de Lima (2020).

Sin embargo, entre los meses de junio y agosto, la rentabilidad de Inretail se ha incrementado en 0.14%, lo cual concuerda con una disminución del nivel de riesgo de 2.42% a 0.98% y se relaciona con las etapas de reinicios de actividades. Como menciona Semana Económica (2020a), “Los ingresos de Inretail – empresa dueña de Supermercados Peruanos, Mifarma, Inkafarma y Real Plaza- crecieron 7% hasta S/3,368 millones en el segundo trimestre, pese al impacto de la crisis del Covid-19 en la economía peruana”. Esto evidencia el crecimiento y recuperación progresivos de Inretail Perú Corp.

En segundo lugar, en los párrafos anteriores se analizaron la fluctuación de la rentabilidad de las acciones de Inretail. Se identificó que no ha tenido un impacto significativo, solo ha tendido a disminuir lentamente, pero pronto ha tendido a recuperarse debido a cuatro factores:

- Reactivación económica
- Alta demanda de la población para el abastecimiento de productos de primera necesidad
- Diversificación de locales
- Percepción de seguridad (higiene)

Entonces, se evidencia que Inretail Perú Corp., una de las empresas más significativas del sector retail, no ha presentado un incremento de riesgo significativo; por ello, sus proveedores no incrementarían el nivel de deterioro de sus cuentas por cobrar.

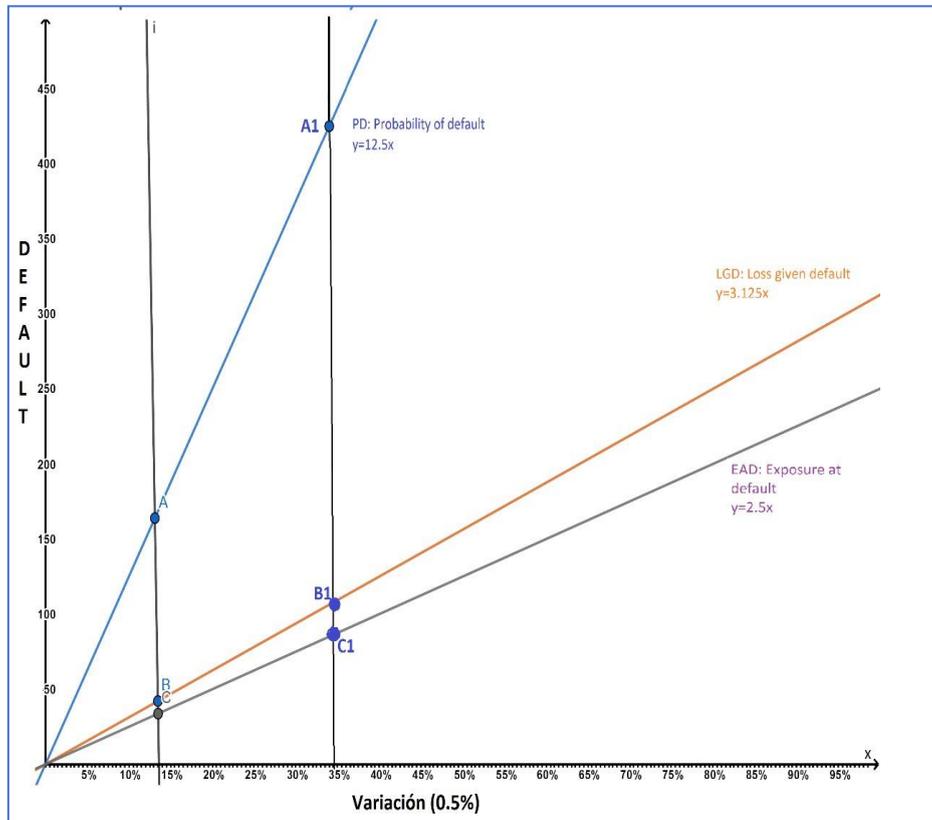
Asimismo, no hay un incremento de riesgo significativo en su rentabilidad. Incluso, de acuerdo con la investigación económica y financiera realizada por Sotelo (2020), “Durante el 2020, estimamos que las ventas netas [Inretail Peru Corp] crecerán a una tasa de 3.1% interanual, impulsadas principalmente por la línea de supermercados (+6.2%) [...]”. Esto brinda una seguridad de estabilidad a los proveedores en este ambiente de estrés financiero.

Por ende, si se identifica que la entidad no tiene un incremento significativo e incluso tiende a incrementar sus ventas, no existe una razón para incrementar

las pérdidas crediticias esperadas (PCE). Como se menciona en el párrafo 5.5.10 de la NIIF 9, “[...] **Una entidad puede suponer que el riesgo crediticio de un instrumento financiero no se ha incrementado** de forma significativa desde el reconocimiento inicial **si se determina que el instrumento financiero tiene un riesgo crediticio bajo** en la fecha de presentación” (2020: 15). Por ello, ya que Inretail Perú Corp. presenta una variación de -0.04% de rentabilidad, y tiene una estabilidad financiera, alta distribución de establecimientos y alta demanda de sus mercaderías, entre otras, sus proveedores no tendrían justificación de incrementar el nivel de riesgo de sus cuentas por cobrar, ya que no cuentan con una justificación razonable.

En tercer lugar, ¿qué sucede si los proveedores de Inretail Perú Corp. incrementan la pérdida esperada de cuentas por cobrar solo por las “especulaciones del mercado”? En la figura 1, se evidencia que, al variar los parámetros crediticios de la pérdida esperada en 5%, el riesgo de crédito o probabilidad de incumplimiento (PD), el monto de riesgo (LGD) y la pérdida estimada como resultado del incumplimiento (EAD), el riesgo de crédito genera mayor default que los dos elementos, ya que la pendiente es mayor. Asimismo, en la figura 1, se muestra que, conforme se incrementa la tasa de variación, la diferencia de default del riesgo de crédito tiende a incrementarse con mayor rapidez que los dos elementos restantes, debido a que el riesgo de crédito (probabilidad de incumplimiento) se ve afectado por el largo periodo de confinamiento, ya que los deudores tendrán menos liquidez para cancelar las cuentas por pagar.

Figura 1. Impacto de default a partir de la variación de 0.5% de la probabilidad de incumplimiento, monto de pérdida y exposición del default



Fuente: Elaboración propia.

Por esta razón, si un proveedor que tiene como cliente a una empresa del sector retail, como Inretail Corporation SAC, decide incrementar de forma errónea, “solo por las especulaciones del mercado”, el deterioro de cuentas por cobrar incrementan el riesgo de crédito. Asimismo, el importe de las pérdidas esperadas se va a incrementar exponencialmente y generará mayores provisiones de forma no razonable, lo cual traerá como consecuencia la disminución de la utilidad neta. Además, esta idea es reforzada por Crowe (2020): “[...] Lo señalado anteriormente [impacto del Covid-19], no necesariamente significa que la cartera de deudores presente un aumento significativo en su Riesgo de Crédito (SICR), como tampoco lo significa la extensión del plazo de pago a los prestatarios [...]”. Por ende, los proveedores tienen que evaluar si sus cuentas por cobrar necesitan incrementar su nivel de deterioro a partir de la variación de sus pérdidas esperadas. Finalmente, como mencionan Saavedra y Bastidas (2020), se deben

evaluar diversos factores:

- Realizar una distinción entre aquellos clientes significativamente afectados por la crisis y aquellos que no están siendo impactados en mayor medida.
- Determinar ejercicios de impacto sobre los parámetros utilizados para el cálculo de la provisión bajo la normativa de la NIIF 9.
- Análisis colectivo de los sectores económicos más vulnerables de la crisis económica.

Conclusiones

En conclusión, se ha evidenciado que la economía nacional se encuentra en una situación de decrecimiento, lo cual ha afectado la liquidez y solvencia de todas las empresas. Sin embargo, el sector retail no se ha visto tan afectado debido a la reactivación temprana de este sector, la alta demanda de productos de primera necesidad, el apoyo estatal (Reactiva Perú), etc. Por ello, al no tener un impacto negativo significativo, las cuentas por cobrar de los proveedores de Inretail Perú Corp. no tendrían que incrementar su nivel de deterioro y, por ende, incrementar su pérdida esperada.

Asimismo, se ha demostrado que el incremento del parámetro crediticio riesgo de crédito (probabilidad de incumplimiento) aumenta significativamente el nivel de default de las cuentas por cobrar. Por esta razón, si un proveedor del sector retail evalúa de forma incorrecta (no razonable) el nivel de deterioro, puede determinar mayores provisiones de estimación de cobranza dudosa debido al cálculo de la pérdida esperada, y por ende, la obtención de una menor utilidad neta.

Ante ello, las recomendaciones que plantea este artículo son el análisis del sector, análisis de la empresa, nivel de liquidez y solvencia de la empresa, entre otros parámetros de sensibilidad para considerar que sí es necesario incrementar el deterioro de las cuentas por cobrar.

Bibliografía

BOLSA DE VALORES DE LIMA

2020 Precio de las acciones de Inretail Perú Corp. Consulta: 19 de setiembre de 2020.

<https://www.bvl.com.pe/emisores/detalle?companyCode=74222>

CROWE

2020 Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 9: Instrumentos financieros y Covid-19. Consulta: 24 de agosto de 2020.

<https://www.crowe.com/ve/-/media/Crowe/Firms/Americas/ve/CroweHorwathVE/Covid-19/NIIF-9-Y-COVID-19-Auditora-Financiera.pdf?la=es-VE&modified=20200416023152&hash=4D971F2151C3785E2A42CE5705EE88C0464C90AF>

ENCISO, Javier

2020 Implicancias contables de los efectos del COVID-19. *Pricewaterhousecooper*. Consulta: 20 de agosto de 2020.

[https://www.pwc.com/co/en/publications/COVID-19/boletin-IFRS%20\(1\).pdf](https://www.pwc.com/co/en/publications/COVID-19/boletin-IFRS%20(1).pdf)

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

2017 *Norma Internacional de Información Financiera 9 - Instrumentos Financieros*. Consulta: 20 de agosto de 2020.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf

SAAVEDRA, Eduardo y Ramiro BASTIDAS

2020 NIIF 9 en el contexto de COVID-19: una mirada a las implicancias del coronavirus en la medición de la provisión por deterioro. Consulta: 20 de agosto de 2020.

<https://www.pwc.com/co/es/nuestros-servicios/consultoria/riesgos-actuarial/niif-9-en-el-contexto-de-covid-19.html>

SEMANA ECONÓMICA

2020a Inretail: ventas crecieron 7% en el 2T20 por mayores ventas de supermercados. *Semana Económica*. Lima, 17 de agosto de 2020. Consulta: 24 de agosto de 2020. https://semanaeconomica.com/que-esta-pasando/articulos/ventas-de-inretail-crecen-7-en-el-segundo-trimestre-por-mayores-ventas-de-supermercados?fbclid=IwAR0IHid9k3XsYz0LJ4XHbjwv_Ky3yCg-U3M8LX8MLQTOH793s6Kjf5GbfUU

2020b Scotiabank: PBI caería hasta 10% en julio y desacelerará tendencia a la baja. *Semana Económica*. Lima, 18 de agosto de 2020. Consulta: 24 de agosto de 2020. https://semanaeconomica.com/que-esta-pasando/articulos/scotiabank-proyecta-una-caida-del-pbi-entre-8-y-10-en-julio-siguiendo-la-tendencia-al-crecimiento?fbclid=IwAR3J_zwIUAG2CSFFpzSBQi1GM7SYSjsxdc_dsPNAgS8sm_sak-R-DoNv3tVo

SOTELO, Jorge

2020 “Las Finanzas en Coyuntura de Crisis”. Ponencia presentada en / *Conferencia Virtual - Conocimiento Contable*. Facultad de Contabilidad, Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo, 17 de agosto

QUIGLEY, John

2020 Perú Leads Global Economic Crash With 30.2% Quarterly Drop. *Bloomberg*. Lima, 20 de agosto de 2020. Consulta: 24 de agosto de 2020. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-08-20/peru-leads-regional-economic-crash-with-30-2-quarterly-drop#xj4y7vzkg>