

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAVELICA

(Creado por Ley N° 25265)



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD **TESIS**

“EI OTORGAMIENTO DE CREDITOS Y LA GESTION FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA DE LA LOCALIDAD DE PAUCARA - HUANCAVELICA, PERIODO 2015”

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

ADMINISTRACIÓN, TICS, COSTOS Y FINANZAS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADO POR EL BACHILLER:

• Wilmer Anderson YAUYO VENTURA

HUANCAVELICA – PERÚ 2016

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA (TESIS)

EN LA CIUDAD UNIVERSITARIA DE PATURPAMPA; AUDITORIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES, A LOS 08 DÍAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO 2016, A HORAS 11:00 am, SE REUNIERON, EL JURADO CALIFICADOR, CONFORMADO DE LA SIGUIENTE MANERA:

PRESIDENTE: Mg. Emiliano REYMUENDO SOTO.

SECRETARIO: Dra. Kenia Aguirre Vilchez

VOCAL: Cpce. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO

RATIFICADOS LOS MIEMBROS DE JURADO CON RESOLUCIÓN N° 0378-2016-FCE-R-UNIT; DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA TITULADO:

"EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS Y LA GESTIÓN FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA DE LA LOCALIDAD DE PAUCARA-MUANCAVELICA, PERIODO 2015"

CUYO AUTOR ES (EL) (LOS) GRADUADO (S):

BACHILLER (S): WILMER ANDERSON YAUYO VENTURA

A FIN DE PROCEDER CON LA SUSTENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA TITULADO ANTES CITADO.

FINALIZADO LA SUSTENTACIÓN Y EVALUACIÓN; SE INVITA AL PÚBLICO PRESENTE Y AL SUSTENTANTE ABANDONAR EL RECINTO; Y LUEGO DE UNA AMPLIACIÓN DELIBERACIÓN POR PARTE DEL JURADO, SE LLEGÓ AL SIGUIENTE RESULTADO:

BACHILLER: WILMER ANDERSON YAUYO VENTURA

PRESIDENTE: APROBADO

SECRETARIO: APROBADO

VOCAL: APROBADO

RESULTADO FINAL: APROBADO POR UNANIMIDAD

BACHILLER:

PRESIDENTE:

SECRETARIO:

VOCAL:

RESULTADO FINAL:

EN CONFORMIDAD A LO ACTUADO FIRMAMOS AL PIE.

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL

Wilmer Anderson Yauyo Ventura

DNI: 45145287





ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO POR EL

BACHILLER WILMER ANDERSON YAUYO VENTURA

En el Aula Magna de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad se reunieron en el marco de la Resolución N° 0554-2016-FCE-R-UNH, donde se programa la fecha y hora para el día lunes 08 de Agosto del 2016 a horas 11:00 am. para que se realice la sustentación vía tesis del Bachiller Yauyo Ventura, WILMER ANDERSON, la tesis se titula "EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS Y LA GESTIÓN FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA DE LA LOCALIDAD DE PAUCARA - HUANCABELICA, PERIODO 2015", siendo la conformación del Jurado Calificador según el marco de la Resolución N° 0348-2016-FCE-R-UNH: Mg. Emiliano Reymundo Soto (presidente); Dra. Kenia Aguirre Vilchez (Secretaria); Cpce. Rusbel Freddy Ramos Serrano (Vocal); El Presidente del Jurado Calificador inicia el proceso del acto solicitando al Secretario del Jurado la lectura de las Resoluciones que formalizan el proceso; posteriormente se da inicio a la sustentación por parte del bachiller en el tiempo enmarcado en el Reglamento de grados y títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica. Culminado el proceso de sustentación el presidente del Jurado da inicio a la segunda fase que viene a ser el rol de preguntas por parte de los jurados; seguidamente culminado este proceso, el presidente solicita a las presentes y sustentantes que abandonen el recinto donde se llevó a cabo el proceso de sustentación para que el Jurado Calificador conformado por el Presidente, Secretario y Vocal puedan realizar el Proceso de deliberación y otorgar el resultado del proceso. Luego de una larga deliberación por parte del Jurado Calificador se llega al siguiente resultado:

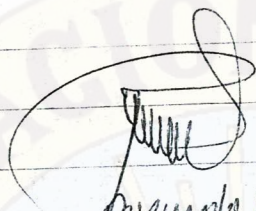
Mg. Emiliano REYMONDO SOTO (PRESIDENTE) . . . APROBADO
Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ (SECRETARIO) . . . APROBADO
Cpce. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO (VOCAL) . . . APROBADO

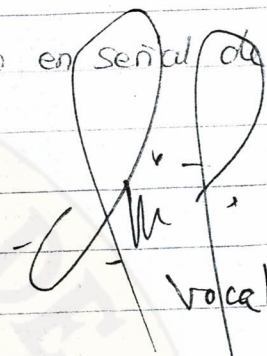
Siendo el resultado final APROBADO POR UNANIMIDAD
Siendo las 12:30 p.m. del día lunes 08 de Agosto del 2016.

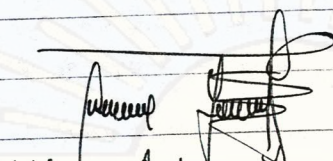


Se culmina el proceso de sustentación, firmando en señal de
Conformidad.

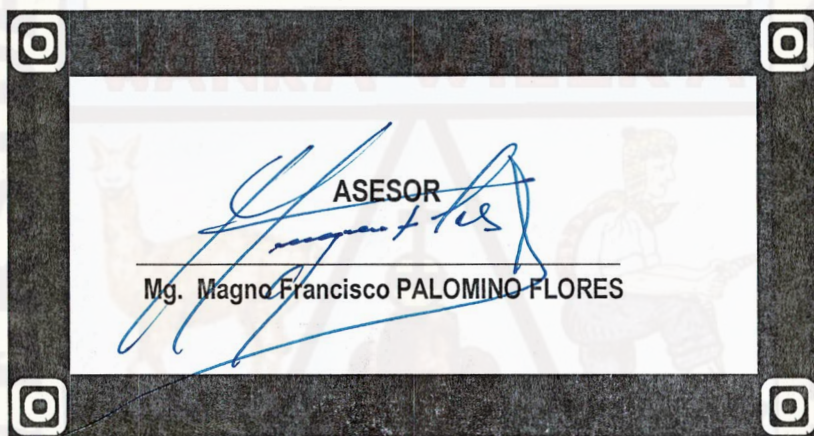

Rector SECRETARIA

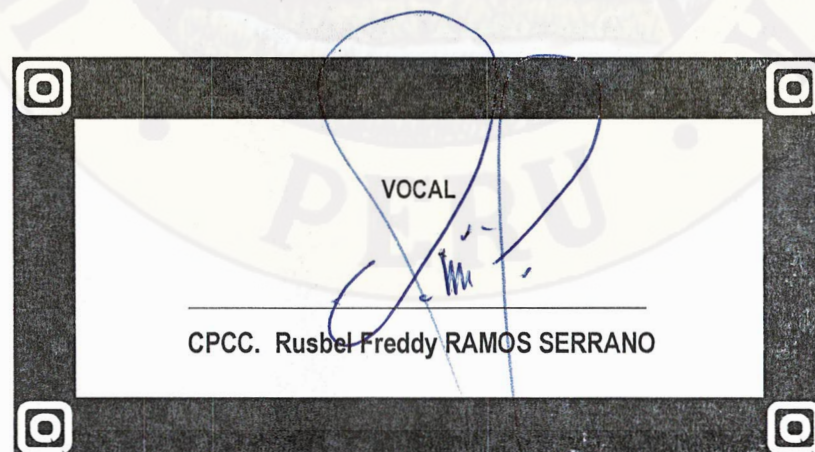
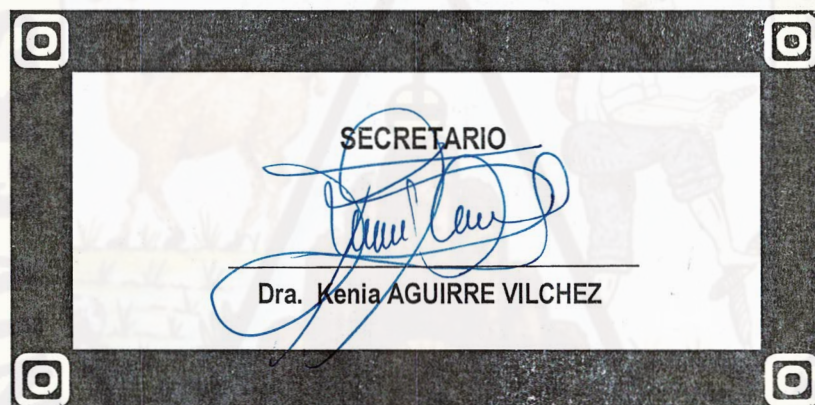

Presidente J.E.

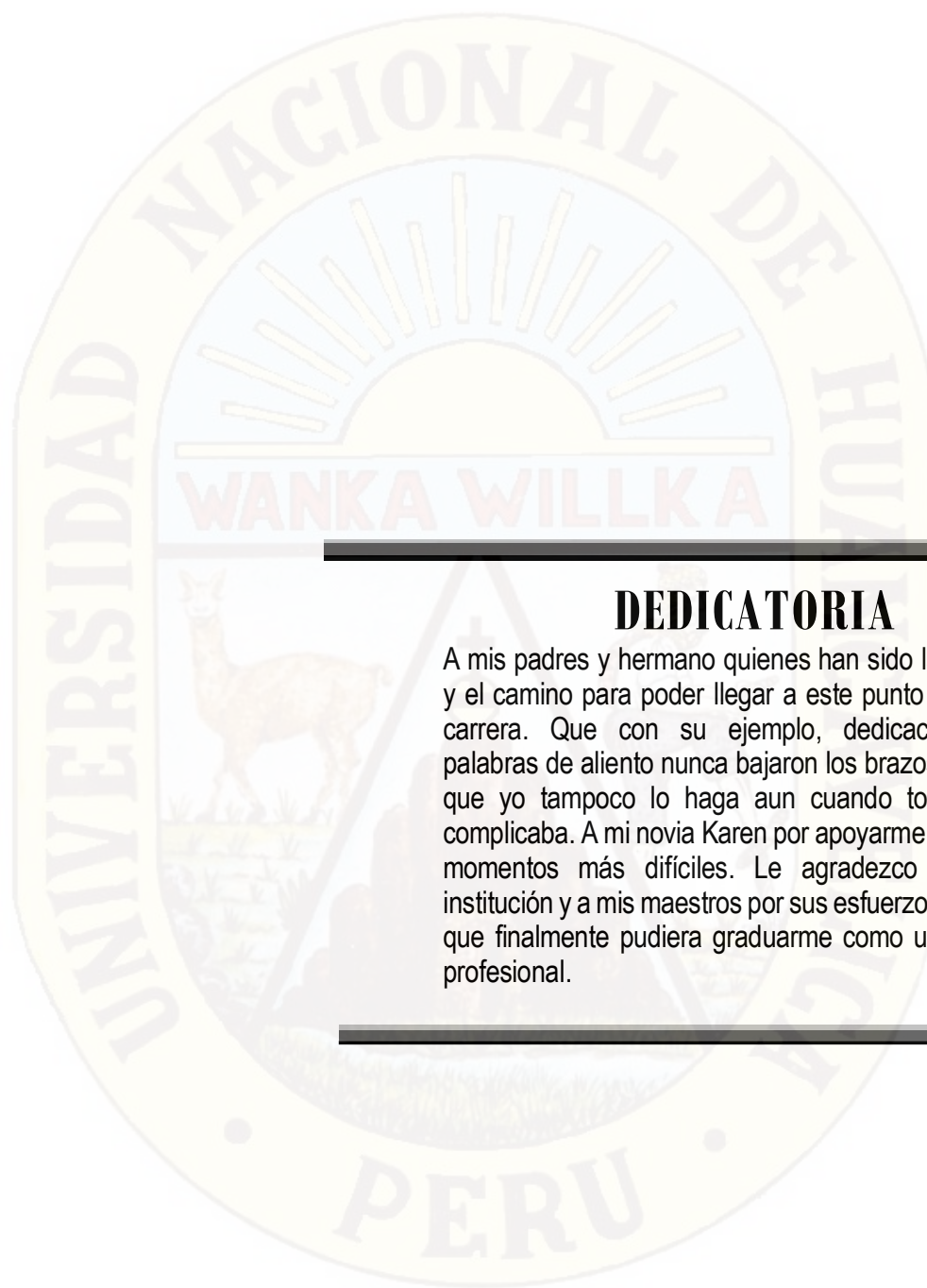

Vocal


Wilma Anderson Puyo Vanzura
DNI: 45145287









DEDICATORIA

A mis padres y hermano quienes han sido la guía y el camino para poder llegar a este punto de mi carrera. Que con su ejemplo, dedicación y palabras de aliento nunca bajaron los brazos para que yo tampoco lo haga aun cuando todo se complicaba. A mi novia Karen por apoyarme en los momentos más difíciles. Le agradezco a mi institución y a mis maestros por sus esfuerzos para que finalmente pudiera graduarme como un feliz profesional.

INDICE

Carátula	
Hoja de asesor	
Dedicatoria	
Índice	
Resumen	
Introducción	

CAPÍTULO I PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.....	11
1.2. Formulación del problema.....	13
1.2.1. Problema general.....	13
1.2.2. Problemas específicos.....	13
1.3. Objetivos.....	14
1.3.1. Objetivo general.....	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	14
1.4. Justificación del estudio.....	14
1.4.1. Justificación teórica.....	14
1.4.2. Justificación práctica.....	15
1.4.3. Justificación metodológica.....	15
1.4.4. Justificación social.....	15

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1. A nivel internacional.....	16
2.1.2. A nivel nacional.....	18
2.2. Bases teóricas.....	20
2.2.1. Otorgamiento de créditos.....	20
2.2.1.1. Conceptualización de las Mypes.....	21
2.2.1.2. Crecimiento de las mypes en el Perú.....	23
2.2.1.3. Alternativas para el desarrollo de la gestión.....	27
2.2.1.3 tipos de créditos.....	36
2.2.2. Gestión financiera.....	42
2.2.2.1. La gestión financiera.....	42
2.2.2.2. El riesgo empresarial.....	45
2.2.2.3. El riesgo financiero.....	45
2.2.2.4. Planeamiento empresarial.....	46
2.3. Hipótesis.....	47
2.3.1. Hipótesis general.....	47
2.3.2. Hipótesis específicas.....	47
2.4. Definición de términos.....	48
2.5. Variables de estudio.....	50
2.6. Definición operativa de las variables e indicadores.....	51

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Ámbito de estudio	52
3.2. Tipo de investigación.....	52
3.3. Nivel de investigación.....	52
3.4. Diseño de la investigación.....	53
3.5. Métodos de investigación.....	53
3.5.1. Método general.....	53
3.5.2. Métodos específicos.....	54
3.6. Población, muestra, muestreo.....	55
3.6.1. Población.....	55
3.6.2. Muestra.....	56
3.6.3. Muestreo.....	56
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	57
3.7.1 validez del cuestionario de encuesta.....	58
3.7.2 confiabilidad del instrumento de medición.....	59
3.8. Procedimientos de recolección de datos.....	60
3.9. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	60

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Estadísticas del otorgamiento de créditos y la gestión de los prestatarios de la financiera confianza	63
4.1.1. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito en los prestatarios de la financiera confianza.....	64
4.1.2. Resultados de la gestión financiera.....	69
4.1.3. Resultados de la relación del otorgamiento de créditos y la Gestión financiera.....	71
4.2. Prueba de la significancia de la hipótesis principal.....	73
4.2.1. Prueba de la significancia de las hipótesis específicas.....	76
4.3. Discusión de resultados.....	80

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

RESUMEN

La investigación titulada: **“EI OTORGAMIENTO DE CREDITOS Y LA GESTION FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA DE LA LOCALIDAD DE PAUCARA - HUANCVELICA, PERIODO 2015”** nace del hecho que hoy en día las microempresas se enfrentan a mayores retos, debido al entorno cambiante en que se desenvuelven, es decir, para desarrollar actividades microempresariales en nuestro medio es que las microempresas deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento. Sobre esta base se ha formulado el problema en los siguientes términos ¿Cuál es la relación entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015? Asimismo el objetivo general fue planteado en los siguientes términos: Determinar la relación que existe del otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015. Como método general se utilizó el método científico y como específicos el inductivo, deductivo, hipotético – deductivo y analítico sintético; para la recolección de datos, el proceso y la contratación de la hipótesis se han empleado técnicas de investigación documental, de fichaje y de investigación de campo y sus instrumentos fueron los libros las fichas y el cuestionario de encuesta del otorgamiento de créditos y la gestión financiera. Para el tratamiento de los datos se ha acudido al análisis estadístico, usando la estadística descriptiva e inferencial con el estadístico “r” de pearson. Los resultados arribados muestran que se ha rechazado la hipótesis nula, por consiguiente se ha aceptado la hipótesis alterna en el sentido de que existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica, periodo 2015. Como conclusión del trabajo en mención se tiene el hecho que el otorgamiento de créditos se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera en los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará – Huancavelica periodo 2015.

Palabras claves: Gestión, financiamiento, Microempresarios, tecnología crediticia.

El autor.

ABSTRACT

The research entitled: **"GRANTING OF CREDITS AND THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE BORROWERS OF THE FINANCIAL TRUST OF THE LOCALITY OF PAUCARA - HUANCVELICA, PERIOD 2015"** arises from the fact that nowadays micro-enterprises face greater challenges, due to the changing environment in which they operate, that is, to develop microenterprise activities in our environment, micro-enterprises must constantly face financing decisions. On this basis, the problem has been formulated in the following terms: What is the relationship between the granting of credits and the financial management of Financiera Confianza in the town of Paucará-Huancavelica, 2015? Likewise, the general objective was stated in the following terms: Determine the relationship that exists between the granting of loans and the financial management of the borrowers of the financial trust of the town of Paucará-Huancavelica, 2015. As a general method, the scientific method was used and as specific the inductive, deductive, hypothetical - deductive and synthetic analytic; for the collection of data, the process and the hiring of the hypothesis have been used techniques of documentary research, recruitment and field research and its instruments were the books the cards and the survey questionnaire of the granting of credits and financial management. For the treatment of the data the statistical analysis was used, using the descriptive and inferential statistics with the "r" statistic of pearson. The results arrived at show that the null hypothesis has been rejected, therefore the alternative hypothesis has been accepted in the sense that there is a direct and significant relationship between the granting of credits and the financial management of the borrowers of the financial trust of the locality of Paucará - Huancavelica, 2015. As a conclusion of the work in mention is the fact that the granting of credits is related in a positive and significant way to the financial management in the borrowers of the financial trust of the town of Paucará - Huancavelica 2015 period.

Keywords: Management, financing, Microentrepreneurs, credit technology.

The author

INTRODUCCIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante Uds. el trabajo de investigación titulado **“EI OTORGAMIENTO DE CREDITOS Y LA GESTION FINANCIERA DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA DE LA LOCALIDAD DE PAUCARA- HUANCVELICA, PERIODO 2015”** con el cual aspiro obtener el título profesional de Contador Público.

La investigación es resultado de un conjunto de acciones realizadas, sobre la base de una planificación previa, a fin de determinar la relación entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará – Huancavelica, periodo 2015.

Para ello se ha formulado como problema de investigación, el siguiente planteamiento: ¿Cuál es la relación entre el Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015? El objetivo que guió la investigación fue: Determinar la relación que existe del otorgamiento de créditos y la Gestión Financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

La hipótesis planteada fue: Existe una relación directa y significativa entre el Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015. Se tiene como unidad de análisis a los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará- Huancavelica, para ello se ha utilizado como metodología el método científico.

El trabajo está estructurado en cuatro capítulos: el primero, trata sobre el planteamiento del problema, la formulación del problema general y de los problemas específicos, la formulación del objetivo general y los objetivos específicos, finalmente la justificación del estudio.

El segundo capítulo, se refiere a los temas relacionados con el marco teórico, donde se resalta los antecedentes de la investigación, las bases teóricas referentes a las dos variables de estudio referidos al otorgamiento de créditos y la gestión

financiera, las principales teorías que orientan su desarrollo, asimismo la formulación de la hipótesis general y las hipótesis específicas, la definición de términos básicos, la operacionalización de las variables en estudio así como la identificación de y sus dimensiones e indicadores en toda su amplitud.

El tercer capítulo, contiene aspectos relacionados con la metodología de investigación, precisando en ella el tipo de diseño de investigación, el método y técnicas de investigación, la población, muestra, técnicas e instrumento de recolección de datos y muestreo además de la organización y procesamiento de los datos.

El cuarto capítulo, contiene los resultados de la investigación; en el mismo que se tienen las tablas y gráficas de los datos recabados a través de los diferentes instrumentos; sobre todo se presenta la prueba de hipótesis.

Asimismo, en la parte final comprende las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

El autor.



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El contexto económico empresarial globalizado hoy en día conlleva a que se registre un constante y veloz desequilibrio económico que aumenta probablemente la preocupación más importante de todo inversor, la incertidumbre: ¿Qué pasara en el futuro?, ¿habrá variación en los precios?, ¿se obtendrá la rentabilidad esperada? ¿Existirá un riesgo?

En el entorno actual las microempresas se enfrentan a mayores retos, debido al entorno cambiante en que se desenvuelven. La no definición de estrategias claras que conlleven al logro de las de las metas propuestas, repercute en el corto plazo en la subsistencia de los prestatarios de la Financiera Confianza. Estos problemas mencionados no están exentos de la realidad sudamericana. Por ende en el Perú y en la localidad de Paucará - Huancavelica existen una gran cantidad de empresas que andan experimentando problemas financieros como lo ya mencionado.

Uno de los mayores obstáculos para desarrollar actividades micros empresariales en nuestro medio es que las microempresas deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento, se trata entonces no solo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que puedan afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de la empresa.

Uno de los principales problemas que enfrentan la microempresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras cubren estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. Como sabemos, los Recursos de la

microempresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera significar que la empresa siga o no vigente en el mercado. Es por ello que surge la necesidad de conseguir efectivo rápidamente, es decir, encontrar la manera más beneficiosa de financiar el funcionamiento de la microempresa. El capital propio y el capital ajeno son dos factores variables y sustituibles entre sí; el capital propio no se mantiene fijo, pero en el caso que sucediera es necesario aumentar el endeudamiento. Las deudas podrían aumentar al mismo ritmo que el capital propio en el mediano plazo, pero en el largo plazo lo conveniente sería que la tasa de crecimiento del capital propio sea superior a la tasa de endeudamiento; objetivo primordial de este proyecto, que para lograrlo, se realiza en forma sencilla y práctica con lenguaje espontáneo, donde el conocimiento científico sea entendido por la comunidad estudiantil y puesto en práctica por microempresarios de la localidad de Paucará.

Bajo este orden de ideas se presentan las alternativas estratégicas de gestión financiera para que la empresa pueda financiar sus propias actividades. Y estas alternativas estratégicas conllevarán a una planeación financiera a través de la cual se proyectaran y se fijaran las bases de las actividades financieras con el objetivo de minimizar el riesgo, aprovechar las oportunidades y los recursos escasos, para el desarrollo de sus actividades sobre la base de un análisis costo beneficio.

El financiamiento como estrategia de desarrollo para las microempresas en la localidad de Huancavelica se ejecutó en el sector empresarial, el motivo de abarcarnos a los microempresas de la localidad de Paucará-Huancavelica cuenta con una gran amplitud de microempresas.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

- ¿Cuál es la relación entre el Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿De qué manera la información fidedigna se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?
- ¿De qué manera la conformidad de garantías se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?
- ¿De qué manera la verificación de negocio se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?
- ¿De qué manera la capacidad de pago se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza en la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación que existe del otorgamiento de créditos y la Gestión Financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica, periodo 2015.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el grado de relación entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Determinar el grado de relación entre la conformidad de garantías y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Determinar el grado de relación entre la verificación del negocio y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Determinar el grado de relación de la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.4.1 JUSTIFICACIÓN TEORICA

La investigación propuesta busca explicar cómo a partir de la aplicación de las alternativas estratégicas de gestión financiera se puede tomar decisiones para evitar contratiempos empresariales y además para la marcha controlada de los resultados microempresariales, para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio.

1.4.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

La ejecución del presente trabajo de investigación será de gran importancia debido a que los resultados que se logren contribuirán al conocimiento de los factores predominantes que intervienen en los financiamientos crediticios y la gestión financiera.

1.4.3 JUSTIFICACIÓN METODOLOGICA

La investigación hizo uso del método científico y de los procedimientos descriptivos evaluando, planteando procedimientos, creando estrategias de gestión.

1.4.4 JUSTIFICACIÓN SOCIAL

El resultado es importante para las finanzas microempresariales, de acuerdo con los objetivos trazados, se encontraron soluciones concretas al problema financiero de los prestatarios de la Financiera Confianza a través de las alternativas estratégicas para optimizar las operaciones financieras, por lo tanto los resultados serán importantes para el sector micro empresarial.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. A NIVEL INTERNACIONAL

- De La Cruz (2010). *Estrategias de financiamiento para las microempresas panaderas*. (Tesis de licenciatura). Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago. En el estudio concluye que el medio ambiente actual exige un estilo gerencial estratégico, una gerencia cuyo objetivo principal es la maximización en la utilización de los recursos con que cuenta, específicamente lo relacionado con el recurso Capital - el dinero - dado que todas las operaciones están relacionadas con él y es allí, donde los aportes de este trabajo tienen su esencia, ya que a través del mismo, el microempresario tendrá en sus manos elementos de juicio que le ayudarán a tomar decisiones más acertadas, para escoger la estructura de financiamiento más óptima y las estrategias a seguir para una planificación de su gestión.
- Olayo (2009). *Fuentes de financiamiento que ofrece la Banca múltiple para las microempresas*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Antioquia, Antioquia. El estudio concluye que la planeación financiera suele ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio, fomentando el pensamiento anticipado en una forma coordinada, el proceso presupuestal es una herramienta administrativa útil para todas las fases de las operaciones comerciales. No solo los presupuestos hacen que la administración se anticipe a los problemas que se avecinan, también sirven como normas para el desempeño en tanto avanza el negocio. La formación de presupuestos a largo plazo de las necesidades de

financiamiento o financieras es de importancia para el éxito de cualquier organización micro empresarial.

- Aguirre (2014) El proceso de otorgamiento de un crédito (Ensayo). Menciona que las instituciones que por excelencia se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son los bancos, instituciones financieras y cajas municipales. A lo largo de todo el proceso de crédito se torna amplio y complejo el análisis. Concluye que la principal función de los departamentos y/o áreas de riesgos crediticio es determinar el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos tanto cualitativos como cuantitativos que en conjunto permitirá tener una mejor visión sobre el cliente y la capacidad para poder pagar dicho crédito.
- Saboin y Tejada. (2009), Impacto de la Bancarización en la Productividad de las Microempresas, Universidad Católica Andrés Bello. Las consideraciones a las que se llegó fueron que el Microcrédito aumenta la productividad de las microempresas, pero no se puede relacionar un efecto inmediato con el nivel de bancarización por lo menos en el corto plazo. Esta investigación permitió cubrir las expectativas, para abordar este tipo de realidades socio-económicas de los sectores populares, que a pesar de ser un nivel importante en la población ocupada del país, son los más desconocidos y desatendidos por el sistema financiero.

El caso antes mencionado se relaciona con el tema a estudio, puesto que mide el aumento que genera la bancarización en el nivel de productividad de las microempresas y por ende la disminución de la pobreza lo que conlleva a exaltar la calidad de vida de la población de escasos recursos, siendo éstos un sector relevante y a su vez poco provisto de apoyo financiero para su incursión en el desarrollo económico de la nación.

2.1.2. A NIVEL NACIONAL

- Escobar (2005). La administración financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades privadas. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Federico Villareal, Lima. En este trabajo la autora analiza la forma como las decisiones financieras de inversión, endeudamiento y dividendos de la administración financiera empresarial, facilita el logro de las metas, objetivos y misión contenida en los planes estratégicos de las entidades privadas.
- Mendoza (2005). Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima. En este trabajo, la autora presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las microempresarios del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía, productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub- sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales.
- Rojas (2005). Los instrumentos financieros en la gestión optima de los prestatarios de la Financiera Confianza. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Federico Villareal, Lima. En el estudio se identifica los instrumentos financieros y la forma como facilitan la gestión optima de los recursos humanos, materiales y financieros de los prestatarios de la Financiera Confianza.
- Rebolledo y Soto (2005) Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas. (Estudios Económicos Banco Central de Reserva del Perú). Los resultados de este estudio muestran que existe poder de mercado en el segmento de microfinanzas, la cual no es mala dado que ésta no implica necesariamente prácticas de colusión. En este sentido, la propia estructura de mercado otorga poder a sus participantes, dado que los agentes que deciden incursionar en este mercado adquieren determinada especialización, lo cual les permite adquirir ventajas comparativas

respecto de los potenciales agentes que ingresen a este mercado. Más aun, la evidencia indica que entidades que entraron a este segmento sin la tecnología de crédito adecuada no lograron los resultados esperados.

- Hinojosa, C. (2012) Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas (VIII CIAEC 038 –Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión). El autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC - Piura en el desarrollo socio -económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos.
- El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvertieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC

Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio - económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS

El otorgamiento de créditos es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos crediticios (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el otorgamiento de créditos consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el otorgamiento de créditos (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.2.1.1. CONCEPTUALIZACION DE LAS MYPES

El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por “la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas” (Pro Inversión, 2007), permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una MYPE. Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), una MYPE es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para Regalado, H., (2006) las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de

salones de belleza y otros. Para Foschiatto, P. y Stumpo, G., (2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos. En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. (Hinojosa, C., 2012).

El proceso de formación, legal, de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso el trámite. Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia con la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen único simplificado (RUS)
- Régimen especial
- Régimen general

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en es salud y finalmente el tramite con INDECOPI en el cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

2.2.1.2. CRECIMIENTO DE LAS MYPES EN EL PERÚ

De acuerdo con Ríos (2007), manifiesta que el futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales. Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta el plan de producción y de ventas. Es que las ventas en la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito. La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a los compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con la finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Gráfico 1. Obstáculos de crecimiento para la microempresa.



Fuente: Ministerio de Trabajo Promoción y Empleo-CODEMPYPE2009.

Se puede mostrar que por la informalidad de los prestatarios de la Financiera Confianza no puede el microempresario obtener un financiamiento crediticio para poder sustentar sus gastos microempresariales ni puede desarrollar su microempresa es por ello que el microempresario tiene una deficiente productividad motivo por el cual hay baja competitividad y no generan rentabilidad así como se muestra en el gráfico 1.

La MYPE tiene protagonismo en el mercado regional, en todas las regionales peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la MYPE ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo.

Tabla 1. Participación de las MYPE en el universo empresarial según regiones.

Region	Participacion	Region	Participacion
Huancavelica	100,00%	Moquegua	99,81%
Apurímac	99,90%	Piura	99,79%
Ayacucho	99,88%	Arequipa	99,78%
Cuzco	99,88%	Ancash	99,76%
Tumbes	99,87%	La Libertad	99,74%
Puno	99,87%	Ucayali	99,73%
Amazonas	99,87%	Tacna	99,72%
Cajamarca	99,85%	Ica	99,71%
Pasco	99,85%	Loreto	99,71%
Huánuco	99,84%	Callao	99,70%
Junín	99,83%	Madre de Dios	99,66%
Lambayeque	99,82%	Lima	99,56%
San Martín	99,82%		

Fuente: SUNAT

Castillo, Robert. (2005) La clasificación de la MYPE en la actualidad no se adapta para que esta tenga una clara visión, es decir, la heterogeneidad que predomina en ella no permite que muchas empresas se acojan a los beneficios que actualmente se le da a la MYPE, por eso lo más recomendable sería clasificarlas de una manera más técnica y no solo por el número de trabajadores o ingresos ya que estos indicadores excluyen a muchas empresas por mínimas diferencias.

Existe una relación directa entre el tamaño de la empresa y la productividad, la MYPE necesita incrementar sus ventas para poder crecer, este debe ser el primer paso para la expansión.

Según Avelino (2009) concluye que las microempresas en el Perú son un motor generador de empleo, ingresos y descentralización. El estado debe participar activamente en la promoción y desarrollo de este sector, ya que hay que aprovechar el emprendimiento de los peruanos y las ganas de trabajar, si se aprovecha este motor, el desarrollo se encontraría mucho

más cerca, ya que se disminuiría el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú.

Según Villanueva (2008) los contrabandistas, las personas que trabajan en la economía informal, aquella persona que ejerciendo una actividad económica jamás se han preocupado por tributar porque el estado ha sido incapaz de detenerlos, también están quienes tributan pero no lo hacen en debida forma. Aquí también están algunos altos ejecutivos tanto del sector público, como del sector privado quienes se constituyen en grandes evasores porque se amparan en figuras tales como: los impuestos no constitutivos de renta, las deducciones, los gastos, las rentas exentas entre otra que les permiten ocultar sus riquezas. En el hipotético caso que fueran demostrados tales privilegios el estado percibiría mayores recursos para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Según Marta (2005) A lo largo de las últimas décadas, el país ha sido testigo de un crecimiento acelerado del número de microempresas conducidas por un nuevo tipo de “empresario emergente”. Este segmento de empresas concentra casi la totalidad del crecimiento del empleo reciente. El conocimiento de la dinámica de este sector implica responder a dos preguntas: ¿tienen estos empresarios característica y trayectorias similares? ¿Alcanzan un mismo dinamismo y nivel de éxito en la conducción de sus empresas? La respuesta es no. El nivel de desarrollo de estas empresas y su crecimiento en términos de empleo, utilidades y productividad es desigual. Las características de sus negocios, los montos de inversión, la tecnología incorporada y las estrategias seguidas para su crecimiento, sugieren que existe una marcada heterogeneidad en el desempeño de los pequeños empresarios y de sus empresas. También es frecuente que las actividades informales se realicen en locales inadecuados o en la calle. La oferta del sector informal se dirige principalmente a sectores sociales con recursos escasos, por lo que en

muchos casos las operaciones de compra venta son a crédito, únicamente con garantías personales, lo que en nuestro país se conoce la venta a fiado.

2.2.1.3. ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN

a) CASH FLOW

El cash Flow es un resumen de las entradas y salidas en efectivo y equivalentes de efectivo como consecuencia de las estimaciones esperadas por ejecución de las actividades de la empresa. El Cash Flow es un presupuesto que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido.

La esencia del Cash flow es la planificación financiera, entendida esta como aquel proceso mediante el cual la empresa plantea proyectos financieros de largo plazo, como expresión cuantitativa de sus planes estratégicos; y de corto plazo, como expresión cuantitativa de sus planes tácticos u operativos, en los cuales se contemplan la proyección de las ventas, los costos, los pagos, los activos y pasivos requeridos para lograr la metas propuestas.

La gestión estratégica de la previsión de los Cash flow es la herramienta de gestión más importante de todas para evitar los contratiempos empresariales y para la marcha controlada de los resultados empresariales. Además es fundamental para la supervivencia de cualquier negocio pues permite diagnosticar y sugerir la forma de financiación que debe utilizar la organización para lograr los objetivos trazados.

OBJETIVOS

- Conocer los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente los sobrantes y financiar los faltantes.
- Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas, inversión y financiación en periodos cortos y establecer un control permanente sobre dichos flujos.
- Evaluar la razonabilidad de la política de cobros y pagos.
- Analizar si las inversiones en títulos valores y otros papeles negociables dan posibilidad de conservar el poder adquisitivo del dinero y si hay sub o sobre inversión.

IMPORTANCIA

La gestión estratégica de la prevención de los Cash flow es la herramienta de gestión más importante de todas para evitar los contratiempos empresariales y para la marcha controlada de los resultados empresariales. Además es fundamental para la supervivencia de cualquier negocio pues permite diagnosticar y sugerir la forma de financiación que debe utilizar la organización para lograr los objetivos trazados.

b) EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)

La búsqueda de financiamiento constituye uno de los aspectos vitales para la actividad de toda empresa. Ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento del financiamiento de terceros.

En la actualidad, uno de los mecanismos más utilizados para el

financiamiento destinado a la adquisición de activos es el contrato leasing.

El contrato de arrendamiento financiero es aquel contrato nominado y típico que tiene por objeto el alquilar bienes muebles o inmuebles de propiedad de una empresa arrendadora para el uso de la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción de compra de dichos bienes por un valor pactado previamente. Como se observa según gráfico 2.

SUJETOS DEL CONTRATO

La arrendadora

Las arrendadoras siempre deben ser empresas del sistema financiero, según lo establece la normatividad peruana, las mismas que deben ser autorizadas por la SBS.

La arrendadora es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere el bien para cedérselo en uso a esta última.

Por disposición del artículo 2 del decreto legislativo N°299, cuando la arrendadora sea una empresa domiciliada en el país, deberá ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa autorizada por la superintendencia de banca y seguro para realizar operaciones de arrendamiento financiero, teniendo que estar constituida como sociedad anónima según lo dispuesto por el decreto supremo N° 559-84-EFC (30-09-1984)

La arrendataria

Aquella empresa con necesidad económica que no puede atender en forma directa a través de sus recursos provenientes de sus flujos del negocio. Requieren de activos para mantener o incrementar sus actividades.

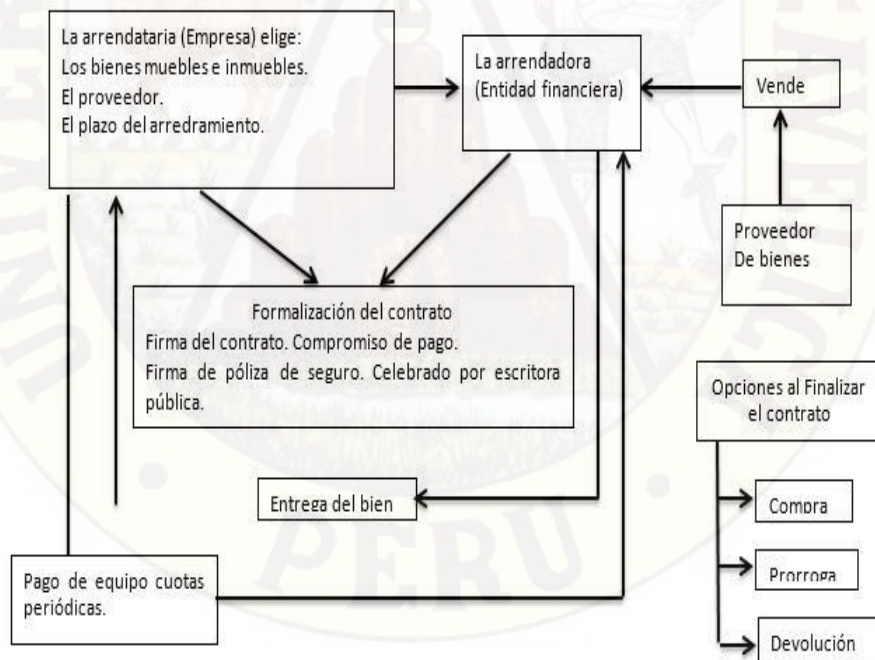
El proveedor de los bienes

Aunque interviene de modo indirecto en el contrato, es la persona natural o jurídica designada por la arrendataria por el cual la arrendadora obtiene los bienes que otorgara en arrendamiento financiero.

La empresa a seguradora

Es la empresa con la que contrata la póliza de seguro sobre el bien otorgado en arrendamiento. El decreto establece la obligación por parte de la arrendadora que en todo contrato de arrendamiento financiero.

Grafico 2. *Proceso de financiamiento mediante Leasing Financiero.*



Fuente: Responsables de la investigación.

C) FACTORING (EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING))

El financiamiento de corto plazo es una modalidad de financiamiento, mediante el cual, el gerente financiero de una organización consigue recursos financieros para poder desarrollar sus actividades y lograr de tal manera, los objetivos empresariales.

Con un mercado cada vez más grande de factoring funciona cada vez mejor y solo con pedir a las empresas que se encarguen de recuperar sus créditos.

El factoring no es nada nuevo. Algunas empresas con imaginación que empezaron hace unas tres décadas propusieron a otras que aquellas gestionarían sus créditos comerciales y se encargarían de su cobro. Desde entonces, más allá de la recuperación de créditos y el seguro contra el riesgo de insolvencia, distintos servicios de prevención y de información. (Así como muestra el gráfico 3)

Sujetos de contrato

- **La empresa de Factoring**

Denominada factor. Puede ser un banco o una empresa especializada, que se dedica a comprar facturas y otros títulos crediticios, como letras, pagares, warrants, etc. Es importante señalar que el factor asume el riesgo del posible incumplimiento de los deudores. El factor cobrara una retribución, en la mayoría de los casos, bajo la forma de un porcentaje de los créditos. La comisión del factoraje. El tipo de interés.

- **El cliente adherente**

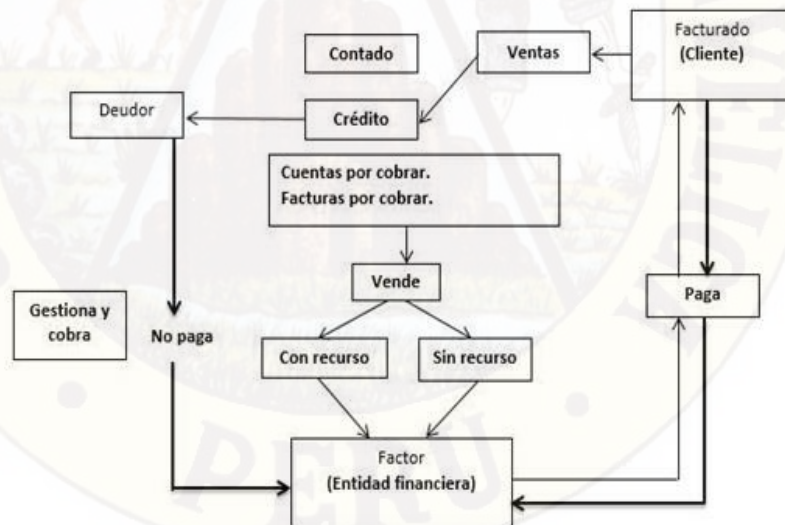
Denominado facturado. Es la persona natural o jurídica que, como producto de sus ventas, mantiene una cartera de cuentas por cobrar, expresada en facturas y otros documentos.

La empresa deberá comunicar a sus clientes o deudores sobre la transferencia de los créditos del factor.

- **El deudor**

Es la persona natural o jurídica que compra bienes al facturado, con el compromiso de cancelarlos en un determinado plazo, contra la entrega.

Gráfico 3.



Fuente: Elaboración propia.

- **Las Empresas**

En esta operación de financiamiento el banco adelanta el importe nominal de un efecto comercial no vencidos (letras de cambio, pagares o recibos, lo que en terminología bancaria se conoce por papel), a cambio del cobro de unos intereses y comisiones.

Es una operación que facilita la posibilidad de vencer a plazos con un documento que permite a las entidades bancarias anticipar el cobro a las empresas como se muestra en el gráfico.

Documentos que podemos descontar

- Letras de cambio
- Recibos negociables

Gráfico 4.



Fuente: Responsable de la investigación

d) FINANCIAMIENTO MEDIANTE WARRANT

Una de las opciones mediante la cual las empresas pueden obtener recursos financieros son los préstamos obtenidos mediante el endoso de Warrant a favor de instituciones financieras, poniendo en garantía mercaderías de su propiedad que se hallan depositadas en almacenes especiales. Resulta una forma más ágil de lograr el crédito y en muchos casos los costos financieros son menores, así como se muestra en el **gráfico 5**.

Sujetos del contrato

- **Depositorio**

Es la empresa que entrega las mercaderías en calidad de depósito a los almacenes autorizados.

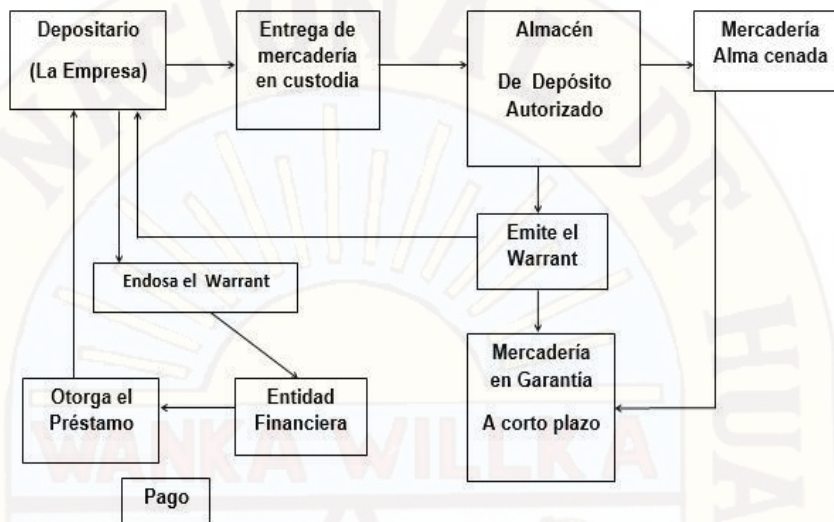
- **Almacenes autorizados**

Son las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito facultado a emitir el Warrant, encargadas del almacenaje y custodia de las mercaderías.

- **Entidad financiera**

Es la institución financiera que acepta el warrant como garantía en sus colocaciones.

Grafico 5.



Fuente: Elaboración propia.

e) EL CREDITO COMERCIAL

Dentro de las distintas alternativas que existen para financiar el sector empresarial de nuestra media está también como una alternativa el crédito comercial que desempeña una función crucial en el desarrollo de las actividades productivas de las empresas, especialmente en los países emergentes donde los mercados de dinero y capitales todavía no están muy desarrollados.

Los créditos comerciales que otorgan los bancos son préstamos para financiar el proceso de producción y comercialización de bienes y servicios en las diferentes fases. Pues las empresas necesitan financiamiento no solo para la implementación de su infraestructura, entre otros, sino también necesitan capital de trabajo que permita financiar el activo corriente principalmente inventario con el fin de realizar sus operaciones comerciales de una forma más fluida.

2.2.1.3 TIPOS DE CRÉDITOS

Según resolución S.B.S. N° 14353 – 2009. La cartera de créditos es calificada en ocho (8) tipos.

a) CRÉDITOS CORPORATIVOS

Son aquellas créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas. Adicionalmente, se consideraran como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público, a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a ley.

b) CRÉDITOS A GRANDES EMPRESAS

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes

de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor de a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses.

c) CRÉDITOS A MEDIANAS EMPRESAS

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- Tiene un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses, y que no cumplan con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.
- Ventas anuales no mayores a S/. 20 millones. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos a grandes empresas o corporativas, según corresponda. Asimismo, si endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuye posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300.000 por seis (6)

meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo al nivel de endeudamiento. Se considera también como crédito a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo. Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para viviendas), se redujera a un nivel no mayor a S/. 300.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (resolvente y/o no resolvente) y como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito.

d) CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20.000 pero no mayor a S/. 300.000 en los últimos seis meses (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas

empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

e) CRÉDITOS A MICROEMPRESAS

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20.000 por seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de créditos que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

f) CRÉDITOS DE CONSUMO REVOLVENTE

Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

En caso el deudor cuente adicional mente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados con la actividad empresarial.

En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en

el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que solo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda según corresponda.

g) CRÉDITOS DE CONSUMO NO - REVOLVENTE

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecario para vivienda) mayor a S/.300.000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que solo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes). y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

h) CRÉDITOS HIPOTECARIO PARA VIVIENDA

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de

similares características.

Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de inscripción de dominio, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

Asimismo, se considera en esta categoría a:

- Los créditos hipotecarios para vivienda otorgados mediante títulos de créditos hipotecarios negociables de acuerdo a la sección séptima del libro segundo de la Ley N° 27287 del 17 de junio de 2000.
- Las creencias producto de contratos de capitalización inmobiliaria, siempre que tal operación haya estado destinada a la adquisición o construcción de vivienda propia.

Para determinar el nivel de endeudamiento en el sistema financiero se tomara en cuenta la información de los últimos seis (6) meses. Crediticios consolidados (RCC) remitidos por la superintendencia. El último RCC a considerar es aquel que se encuentra disponible el primer día del mes en curso.

En caso el deudor no cuenta con historial crediticio, el nuevo crédito será tomado como criterio para determinar su nivel de endeudamiento en el sistema financiero. Asimismo, si el deudor cuenta con historial crediticio, pero no ha sido reportado en todos los RCC de los últimos seis (6) meses que haya remitido la Superintendencia, se tomara en cuenta solo la información de los RCC antes mencionados, en que figure el deudor.

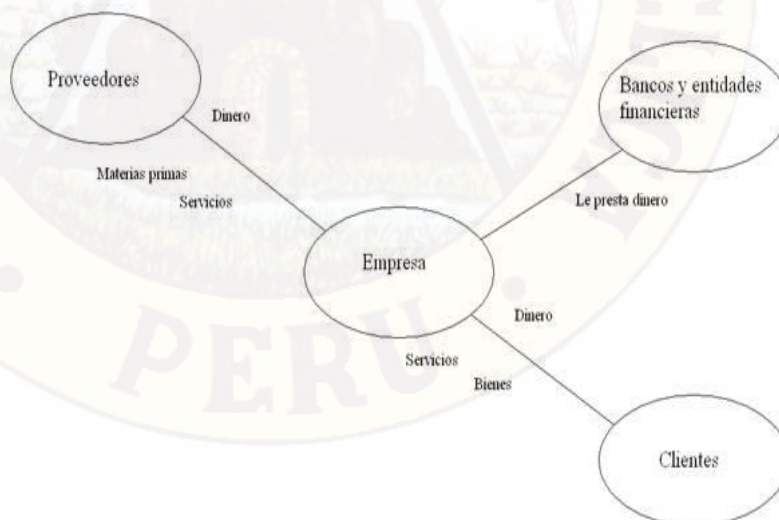
2.2.2. GESTIÓN FINANCIERA

(Anés, Andreina. Ramos, Carolina). Es un área de las finanzas que aplica el proceso administrativo, dentro de una empresa pública o privada para crear y mantener valor mediante la toma de decisiones y una administración correcta de los recursos.

2.2.2.1. LA GESTIÓN FINANCIERA

- **Definición**

Fainstein y Abadi (2001) Tecnologías de [Gestión](#)-polimodal. Denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.



- **Objetivos**

- ✓ Planear el crecimiento de la empresa tanto táctica como estratégica.
- ✓ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.
- ✓ Asignar dichos recursos de acuerdo con planes y necesidades de la empresa.
- ✓ Lograr el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros.
- ✓ Minimizar la incertidumbre de la inversión.

- **La función financiera de la empresa**

La función financiera se ocupa de la obtención de los fondos necesarios para la ejecución de las metas de la empresa el cual es obtener liquidez y del destino o empleo eficiente de esos fondos para maximizar los resultados con el fin de obtener rentabilidad.

El aspecto financiero que es la disponibilidad de fondos y el aspecto económico que es la obtención de beneficios son los dos importantes problemas que continuamente debe resolver el ejecutivo financiero de la empresa.

Consecuentemente con el objetivo de rentabilidad, la dirección financiera debe programar una adecuada utilización de los fondos disponibles a efectos de maximizar la tasa de rentabilidad de la empresa y definir la composición, de los entes de financiación. Optimizando la estructura de capital con el objeto de maximizar la tasa de remuneración del capital propio (tasa se benefició de los propietarios).

Consecuentemente con el objetivo de liquidez, deberá planear el flujo de fondos teniendo en cuenta los principales ingresos de caja:

capital social o endeudamiento, ventas al contado, cobro de créditos concedidos, etc. Los principales egresos de caja: adquisición de bienes, gastos de desenvolvimiento de todo el proceso (sueldos, gastos de producción, gastos de venta, administración, financieros, etc.)

Quien maneja los fondos debe decidir qué hacer con ellos: es decir, en qué tipo de actividad emplearlos para lo cual tiene una infinidad de posibilidades.

Si se mantienen los fondos de bienes de uso, puede perjudicarse la liquidez, o por lo menos ello no será fuente inmediata de liquidez. Estas situaciones se presentan en la empresa en todo momento, por lo que la función financiera está continuamente ante ese conflicto como alternativa.

Pues entre las alternativas de financiamiento, se tienen la deuda y el capital propio, la deuda proviene de los acreedores, quienes exigen un rendimiento por su dinero o capital; para la empresa que se financia con deuda, esta se constituye en una obligación financiera.

En cambio, el capital propio es el aporte de las inversiones, quienes, según el tipo de sociedad que constituyan, son los accionistas o socios de la empresa.

2.2.2.2. EL RIESGO EMPRESARIAL

Guzmán. *¿Qué es el riesgo empresarial?* La Voz Texas (Ensayo). El enemigo de todo inversor es el “riesgo”, elemento de inestabilidad en las inversiones, que no son más que apuestas de futuro en entornos con mayor o menor incertidumbre. Todo empresario asume riesgos dentro de su campo para poder ser más competitivo y satisfacer las necesidades del consumidor.

Dentro del riesgo debemos distinguir el riesgo económico del riesgo financiero. El riesgo económico se traduce en la amplitud de los rangos en los que se mueven los resultados de la empresa, en función de factores que nada tienen que ver con la financiación de la misma. En cambio, el riesgo financiero está íntimamente vinculado al riesgo asumido por los medios de financiación contratados por la empresa para la adquisición de su activo.

2.2.2.3. EL RIESGO FINANCIERO

Guzmán. *¿Qué es el riesgo empresarial?* La Voz Texas. El riesgo financiero se refiere a la posibilidad de que los flujos de efectivo de una empresa no sean los suficientes para pagar a los acreedores y cumplir con otras responsabilidades financieras. El nivel de riesgo financiero, por lo tanto, se refiere menos a las operaciones del negocio en sí y más a la cantidad de deuda en que una empresa incurre para financiar esas operaciones. Mientras más deuda tenga una compañía, más probable es que no pueda cumplir con sus obligaciones financieras. Tener niveles altos de endeudamiento o un pasivo financiero, aumenta el nivel de riesgo financiero de una empresa.

2.2.2.4. PLANEAMIENTO EMPRESARIAL

La planeación empresarial es un proceso de dirección que está muy ligado a la realización de acciones que permiten lograr los fines de la organización actuando en un entorno que obliga a adaptarse permanentemente a él, para mantener y mejorar la competitividad empresarial. Como consecuencia de ello, la planificación empresarial juega un papel fundamental dentro del proceso de dirección en cuanto que permite anticipar cuáles serán los resultados de las decisiones que se esperan tomar a partir de las estimaciones de unos determinados escenarios futuros de evolución del entorno contribuyendo a clarificar y facilitar el proceso de decisión.

Igualmente la planificación empresarial permite orientar más explícitamente a los diferentes componentes de la organización sobre cuál debe ser su comportamiento para alcanzar los objetivos globales de la empresa.

2.3. HIPÓTESIS

2.3.1. HIPÓTESIS GENERAL

Existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica, periodo 2015.

2.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- Existe una relación directa y significativa entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Existe una relación directa y significativa entre la conformidad de garantías y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Existe una relación directa y significativa entre la verificación del negocio y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.
- Existe una relación directa y significativa entre la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- **ACTIVOS FIJOS:** Activos permanentes que típicamente son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de una empresa. Están constituidos generalmente por maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.
- **ACTIVOS FINANCIEROS:** Activos que generan rendimientos financieros.
- **ACTIVOS LÍQUIDOS:** Activos de muy fácil conversión a efectivos.
- **AMORTIZACIONES:** Pago parcial o total del principal de un préstamo.
- **ARRENDAMIENTO FINANCIERO:** Mecanismo de financiamiento para la adquisición de activos fijos a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra. Se establecen el pago de cuotas periódicas que pueden producir incentivos fiscales más importantes que financiar la compra del bien por medio de deuda.
- **CAPITAL DE RIESGO:** Recursos destinados al financiamiento de proyectos cuyos resultados esperados son de gran incertidumbre, por corresponder a actividades riesgosas o a la incursión en nuevas actividades y/o mercados.
- **CAPITALIZACIÓN:** Inversión de recursos en una empresa por parte de sus propietarios.
- **CAPITALIZAR:** Contabilidad: Clasificar un costo como una inversión a largo plazo, y no cargarlo a las cuentas de actividades corrientes como una sola erogación. Finanzas; emitir acciones para financiar una inversión o fortalecer el patrimonio.
- **CESIÓN DE CRÉDITOS:** Contrato civil o comercial mediante el cual se transmite la propiedad de un crédito.
- **CUASI DINERO:** Instrumentos de pago que no son completamente líquidos.
- **CUENTA CORRIENTE:** Cuenta de depósitos a la vista que utiliza la emisión de cheques para el movimiento de los fondos.
- **DEPÓSITO A PLAZO:** Obligaciones que se esperan sean redimidas en un plazo medio o largo.
- **DURACIÓN:** Plazo promedio ponderado de los flujos de caja de un activo financiero.

- **FLUJO DE CAJA:** Movimiento temporal de las cuentas de efectivos de una empresa.
- **GARANTÍA:** Valor que protege contra pérdidas a una persona o entidad legal que ha dado un préstamo, en caso falta de pago de la obligación contraída.
- **GESTIÓN DE RIESGOS:** Conjunto de actividades gerenciales destinadas a controlar y administrar los seguros y coberturas de una empresa.
- **HIPOTECA:** Garantía para asegurar el pago de una deuda, constituida por bienes inmuebles.
- **INSOLVENCIA:** Incapacidad de cumplimiento al vencerse las obligaciones de deuda de una persona física o jurídica.
- **INTERÉS:** Es el precio pagado por el uso de un dinero prestado.
- **INVERSIONISTAS:** Persona físicas o jurídicas que aporta sus recursos financieros con el fin de obtener algún beneficio futuro.
- **LEASING:** Arrendamiento.
- **LIQUIDEZ:** Situación en el que una empresa no cuenta con suficientes activos para cubrir sus obligaciones de corto plazo.
- **PASIVOS:** Obligaciones que tiene una empresa ante terceros.
- **PATRIMONIO:** Propiedad real de una empresa o individuo, definida como la suma de todos los activos, menos, la suma de todos los pasivos.
- **QUIEBRA:** Situación en la que un individuo o empresa no está en capacidad de cumplir con las obligaciones financieras normales.
- **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:** Relaciones que indican la carga financiera que pesa sobre los activos de una empresa, en términos de la cantidad de deudas que se ha utilizado para financiarlos.
- **RAZONES DE LIQUIDEZ:** Relaciones que indican la posición de liquidez de una empresa en un momento dado.
- **RAZONES DE RENTABILIDAD:** Relaciones que indican la capacidad de una empresa que genera valor.
- **RIESGOS FINANCIEROS:** Porción del riesgo total de la empresa por encima del

riesgo del negocio, que resulta de la contratación de deudas.

- **SOLVENCIA:** Capacidad de pago de las obligaciones.
- **TASA IMPOSITIVA:** Tasa que se aplica para el pago de impuestos.
- **VALOR ACTUAL NETO (VAN):** Es el valor presente (a hoy) de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada.
- **VALOR DE SALVAMIENTO:** Valor de mercado de un efectivo al final de su vida útil.
- **VALOR NOMINAL:** Valor de un activo o título que aparece en el correspondiente documento.
- **VALOR PRESENTE:** Valor actual del dinero cuyo monto se considera equivalente a un ingreso o egreso futuro del dinero.

2.5. VARIABLES DE ESTUDIO

- **VARIABLE 1**
Otorgamiento de Créditos.
- **VARIABLE 2**
Gestión Financiera

2.6. DEFINICIÓN OPERATIVA DE LAS VARIABLES E INDICADORES

Tabla 1. Operacionalización de las variables de estudio.

	VARIABLE DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INSTRUMENTO
Otorgamiento de Créditos	Transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por lo tanto el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe el deudor.	Información Fidedigna Conformidad de garantías Verificación del Negocio. Capacidad de Pago	Cuestionario de encuesta
Gestión Financiera	Área de las finanzas que aplica el proceso administrativo, dentro de una empresa pública o privada para crear y mantener valor mediante la toma de decisiones y una administración correcta de los recursos.	Función financiera Riesgo empresarial Riesgo financiero Planeación empresarial	Cuestionario de encuesta

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ÁMBITO DE ESTUDIO

Departamento : Huancavelica.

Provincia : Acombaba.

Distrito : Paucará.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Parafraseando con Ander-Egg (2011) en cuanto a la tipificación de las investigaciones, se tienen las investigaciones básicas y aplicadas. En ese sentido la presente investigación se tipifica como aplicada, puesto que el otorgamiento de créditos es un hecho fáctico de la realidad de la localidad de Paucará.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Considerando al mismo Ander-Egg (2011) el nivel de investigación del presente estudio es correlacional, puesto que se determinara la intensidad de la relación entre los créditos otorgados y la gestión financiera en la localidad de Paucará para el periodo 2015. Además ello implica una mejor precisión conceptual pues trascendemos la simple caracterización o diagnóstico de las variables de estudio para determinar la relación entre las variables.

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación está determinada por el tipo de investigación y por la hipótesis que va a probarse durante el desarrollo de la investigación (Bernal, 2006).

De acuerdo con Sánchez (1998, pág. 57) un diseño de investigación puede ser definido como una estructura u organización esquematizada que adopta el investigador para relacionar y controlar las variables de estudio. En ese sentido, en la investigación se ha utilizado un diseño *descriptivo correlacional* cuyo diagrama es el siguiente:



Dónde:

- M : Muestra elegida.
- O₁ : Medición del otorgamiento de créditos.
- O₂ : Medición de la gestión financiera.
- r : Relación entre ambas variables

De acuerdo con el diseño obtenido se procedió a realizar dos mediciones de las correspondientes variables de estudio y luego mediante técnicas estadísticas obtenerla relación entre las variables, la misma que es explicada de forma deductiva y/o probabilística.

3.5. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.5.1. MÉTODO GENERAL

Para Bunge (2002) y Coz (2007) el Método Científico es un rasgo característico de la ciencia, tanto básica como aplicada; donde hay método científico hay ciencia. El método científico puede perfeccionarse mediante la estimación de los resultados a los cuales lleva mediante el análisis. De esta manera para la presente investigación fue Método Científico el elegido como el método general.

Para Coz (2007, pág. 41) el método científico es un conjunto de procedimientos

con los cuales se plantean problemas científicos y se ponen a prueba la hipótesis formulada, tiene los siguientes pasos:

- Determinar y especificar concretamente el objeto de investigación: Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera.
- Plantear y fundamentar el problema de investigación: identificando las causas, síntomas, pronóstico y control al pronóstico.
- Se seleccionan y aplican los diferentes tipos de análisis para alcanzar una concepción clara del objeto de estudio.
- Deducir proposiciones contrastables (hipótesis) capaces de describir, explicar o predecir el comportamiento de la gestión financiera.

3.5.2. MÉTODOS ESPECÍFICOS

a) Método Deductivo

De acuerdo con Bernal (2006) consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. En la investigación se tomara como referencia las teorías generales del crédito en relación con la gestión financiera.

b) Método Inductivo

De acuerdo con Bernal (2006) se utiliza para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general. En ese sentido los resultados del procesamiento de datos permitirán hacer inferencias generales de la relación entre los créditos otorgados y la gestión financiera.

c) Método hipotético - deductivo

De acuerdo con Bernal (2006) este método consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de Hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos. De esta manera con el instrumento de medición sobre el

otorgamiento de créditos se ha dado evidencia que pone a prueba la hipótesis de investigación planteada.

d) Método Analítico – Sintético

De acuerdo con Bernal (2006) este método estudia los hechos partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual y luego integrar dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral. En la presente investigación se ha utilizado este método para construir el marco teórico a la vista de las diversas teorías del otorgamiento del crédito y la gestión financiera.

3.6. POBLACIÓN, MUESTRA, MUESTREO

3.6.1. POBLACIÓN

Coincidiendo con la definición de Kerlinger (2008), se llama población al conjunto de individuos que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo.

En la investigación, la población está constituida por los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica periodo 2015.

Tabla 2. Estructura poblacional de microempresarios.

N	Categoría	f	%
1	Agregados	10	12,5
2	Ferretería	5	6,3
3	Prendas de vestir	15	18,8
4	Ganaderos	15	18,8
5	Transporte	20	25,0
6	Venta de plásticos	10	12,5
7	Restaurantes	2	2,5
8	Pollería	3	3,8
TOTAL		80	100,0

Fuente: Financiera Confianza Paucará 2015.

3.6.2. MUESTRA

Respecto a la muestra Kerlinger (2008) manifiesta que la muestra se refiere a un sub conjunto de la población, la misma que debe reunir todas sus características y propiedades.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{NE^2 + Z^2 p q}$$

Donde:

n es el tamaño de la muestra;

Z es el nivel de confianza;

p es la variabilidad positiva;

q es la variabilidad negativa;

N es el tamaño de la población;

E es la precisión o el error.

De esta manera se realiza la sustitución y se obtiene:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(80)}{(80)(0.05^2) + (1.96^2)(0.5)(0.5)} = 66$$

3.6.3. MUESTREO

Se utilizará el muestreo probabilístico, En este tipo de muestreo, todos los individuos de la población pueden formar parte de la muestra, tienen probabilidad positiva de formar parte de la muestra. Por lo tanto es el tipo de muestreo que deberemos utilizar en nuestras investigaciones, por ser el riguroso y científico.

3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

De acuerdo con (Bunge, 2002) “las técnicas dependen de la naturaleza del conocimiento disponible, de los requisitos o exigencias de precisión, así como de la inteligencia y la habilidad del investigador encargado de aplicar la técnica”.

De esta manera se entiende técnica de investigación al conjunto de procedimientos coherentes con el hecho estudiado y con los recursos disponibles, conducente a la generación de información pertinente para la investigación. En la siguiente tabla se muestra las técnicas utilizadas en la investigación.

Tabla 3. Estructura poblacional de microempresarios.

TECNICA	INSTRUMENTO
Encuesta	Ficha de encuesta.
Análisis documental	Guía de análisis documental.
Entrevista	Ficha de entrevista.

Para tal efecto se elaboró un cuestionario de encuesta, el cual fue elaborado utilizando la metodología de cinco puntos de Likert según la siguiente escala:

Totalmente en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de Acuerdo
1	2	3	4	5

La elaboración del cuestionario tuvo los siguientes pasos:

1. Preparación de los ítems iniciales: Se elaboran una serie de enunciados afirmativos sobre el tema de Otorgamiento de créditos y la Gestión Financiera, el número de enunciados para cada variable es de doce.
2. Administración de los ítems a una muestra representativa de la población denominada prueba piloto para determinar su confiabilidad.
3. Asignación de puntajes a los ítems; se le asigna un puntaje a cada ítem, a fin de clasificarlos según sus tendencias.
4. Análisis y selección de los ítems; mediante la aplicación de pruebas

estadísticas como el coeficiente alfa de cronbach, se seleccionan los datos ajustados al momento de efectuar la discriminación en cuestión, y se rechazan los que no cumplan con este requisito.

3.7.1 VALIDEZ DEL CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Concordando con (Ander-Egg, 2011). Es importante diferenciar entre validez interna y externa de los datos. La validez interna se refiere a la correspondencia de la información recopilada con las variables y sus dimensiones, que inicialmente fueron planteados en la investigación. La validez externa se refiere a que los resultados obtenidos mediante la encuesta sean generalizables a toda la población.

En ese sentido, para el instrumento de medición elaborado la validez se ha determinado mediante la opinión de tres expertos o jueces cuyos resultados se muestran a continuación:

Tabla 4. Estructura análisis de informes de expertos para el instrumento de medición.

INDICADOR	Calificación del Juez			Decisión del Indicador	
	1	2	3		
Claridad	5	4	4	0,87	Aprobado
Objetividad	4	4	5	0,87	Aprobado
Actualidad	5	4	4	0,87	Aprobado
Organización	3	5	5	0,87	Aprobado
Suficiencia	4	4	4	0,80	Aprobado
Pertinencia	4	4	4	0,80	Aprobado
Consistencia	4	5	5	0,93	Aprobado
Coherencia	5	4	4	0,87	Aprobado
Metodología	5	5	4	0,93	Aprobado
Aplicación	5	5	5	1,00	Aprobado

Elaboración propia.

Para el cálculo del índice de acuerdo (IA) se usó la siguiente fórmula

$$IA = \frac{N^{\circ} \text{ de acuerdos}}{N^{\circ} \text{ de acuerdos} + N^{\circ} \text{ de desacuerdos}}$$

Cada ítem se acepta en la dimensión si el valor del IA es mayor o igual a 0,60 (Meléndez, 2011, p. 26). El mismo Meléndez hace hincapié en que la validez determinada está referida a la llamada validez de contenido.

3.7.2 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

Para autores como (Carrasco, 2001) el concepto de confiabilidad tiene que ver con el grado en que la aplicación repetida al mismo individuo produce resultados iguales. Además de las múltiples estadísticas que se utilizan, para la determinación se utilizó el coeficiente alfa de cronbach.

Como prueba piloto sea elegido un grupo de doce clientes de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará, luego de aplicar el instrumento sobre el grupo se determinó el índice de confiabilidad del instrumento con la fórmula:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(\frac{S^2 - \sum S_i^2}{S^2} \right)$$

Siendo:

- K** Número de Ítems.
S² Varianza total.
Si² Varianzas individuales

Tabla 5. Índice de confiabilidad de los instrumentos.

INSTRUMENTO	CONFIABILIDAD
Otorgamiento de Créditos	$\alpha = \frac{12}{12 - 1} \left(\frac{284,7 - 94,6}{284,7} \right) = 73\%$
Gestión Financiera	$\alpha = \frac{12}{12 - 1} \left(\frac{357,1 - 124,7}{357,1} \right) = 71\%$

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con Meléndez (2011) el valor obtenido es mayor a 0,70 por lo que se concluye que los instrumentos son confiables.

3.8. PROCEDIMIENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

- Se coordinó con el asesor del proyecto de tesis para el diseño y capacitación de los instrumentos de medición.
- Se coordinó con los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica a fin de pedirles permiso para aplicar el instrumento de medición.
- Se procedió a realizar el conteo de la información obtenida a fin de crear un modelo de datos para su respectivo procesamiento.

3.9. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento de datos se hizo de acuerdo a la estructura de los instrumentos de medición. Posteriormente se usó los elementos de la estadística descriptiva como son:

- Medidas de tendencia central: media, mediana, moda.

- Medidas de dispersión: desviación estándar.
- Tablas de frecuencia simple y doble entrada.
- Diagramas de barras y sectores.

Asimismo se han utilizado las técnicas de la estadística inferencial, que son:

- Prueba de correlación “r” de Pearson.
- Prueba de independencia Chi Cuadrado.
- Diagramas de dispersión.
- Modelo clásico de Pearson para la docimasia de las hipótesis formuladas.

CAPITULO IV

RESULTADOS

Considerando el diseño de la investigación, se ha procedido a realizar la medición de las dos variables en estudio con el correspondiente instrumento de medición en los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará, periodo 2015; a continuación se procedió a la recodificación de los datos para la variable de estudio referida al otorgamiento de créditos y la gestión financiera; para lo cual se ha creado el respectivo MODELO DE DATOS (matriz distribuida en 66 filas y 12 casos para la primera variable y 12 casos para la segunda variable).

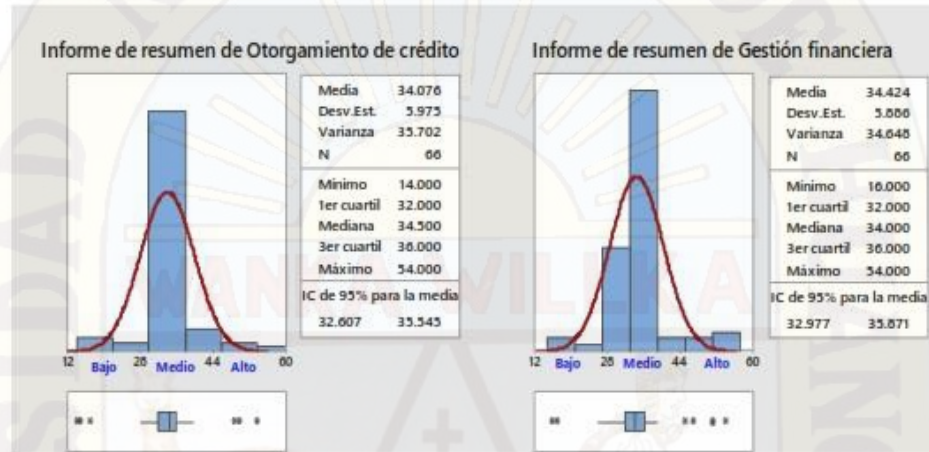
Posteriormente la información modelada fue procesado a través de las técnicas de la estadística descriptiva (medidas de tendencia central: media, mediana y moda, tablas de frecuencia simple y agrupada, diagrama de barras) y de la estadística inferencial, mediante la estadística de correlación de variables “r” de Pearson a fin de determinar la relación entre las variables.

Para la codificación de las variables se ha tenido en cuenta las normas de construcción del instrumento de medición, es decir sus correspondientes rangos de tal manera que se han identificado los puntos intervalos de las categorías.

Finalmente es importante precisar, que para tener fiabilidad en los cálculos de los resultados, se procesó los datos con el programa estadístico IBM SPSS 23.0 (Programa Estadístico para las Ciencias Sociales), además la redacción estuvo orientada por las normas del estilo APA séptima edición.

4.1. ESTADÍSTICAS DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS Y LA GESTIÓN DE LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA

Gráfico 1. Estadísticas de resumen del otorgamiento de crédito y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Elaboración propia.

En el gráfico N° 1 se observa las estadísticas de resumen de las dos variables en estudio. Observamos que para la variable referida al otorgamiento de crédito la media es 34,076 que dentro del rango de la variable está tipificada como media [28-44] asimismo la puntuación mínima es de 14 puntos y la máxima es 54 puntos, el valor de la mediana es de 34,5 puntos; asimismo en cuanto a las estadísticas de dispersión notamos que el valor de la desviación estándar es 5,975 y la varianza es 35,702 que representa la variabilidad de los datos; los límites del intervalo de confianza muestran la posición de la verdadera media poblacional al 95% de confianza; el histograma nos muestran que efectivamente los datos están siguiendo una distribución normal por lo cual usaremos los elementos de la estadística paramétrica.

Observamos que para la variable referida a la gestión financiera la media es 34,424 que dentro del rango de la variable está tipificada como media [28-44] asimismo la puntuación mínima es de 16 puntos y la máxima es 54 puntos, el valor de la mediana es de 34 puntos; asimismo en cuanto a las estadísticas de dispersión notamos que el valor de la desviación estándar es 5,886 y la varianza es 34,648 que representa la variabilidad de

los datos; los límites del intervalo de confianza muestran la posición de la verdadera media poblacional al 95% de confianza; el histograma nos muestran que efectivamente los datos están siguiendo una distribución normal por lo cual usaremos los elementos de la estadística paramétrica.

4.1.1. RESULTADOS DEL NIVEL DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO EN LOS PRESTATARIOS DE LA FINANCIERA CONFIANZA

Tabla 6. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza.

Nivel de otorgamiento de crédito	f	%
Bajo	11	16,7
Medio	45	68,2
Alto	10	15,2
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 2. Diagrama del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Fuente: Tabla N° 6.

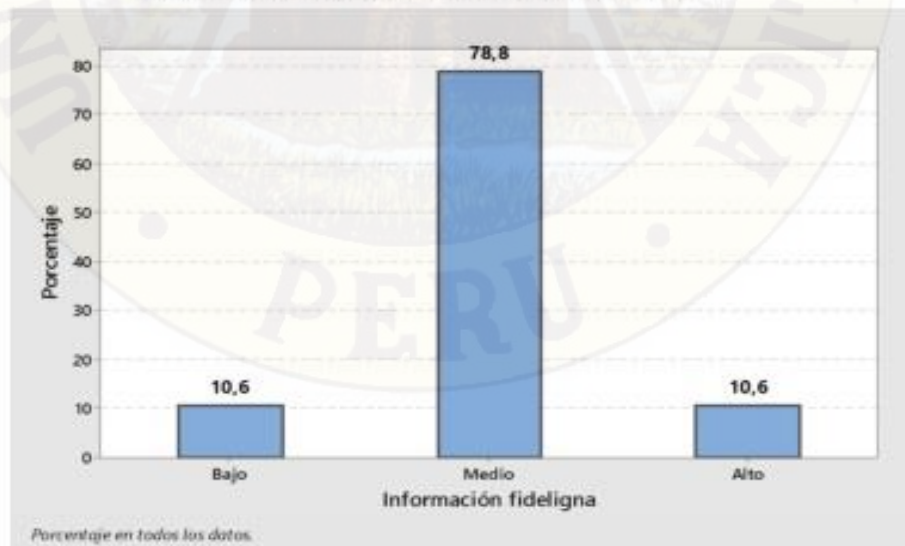
La tabla 6 muestra los resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 16,7% de los casos consideran que es bajo, el 68,2% de los casos consideran que el nivel es medio y el 15,2% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente al otorgamiento de crédito prevalece el nivel medio de forma significativa.

Tabla 7. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión información fidedigna de los prestatarios de la Financiera Confianza.

Información fidedigna	f	%
Bajo	7	10,6
Medio	52	78,8
Alto	7	10,6
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 3. Diagrama del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión información fidedigna de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Fuente: tabla 7.

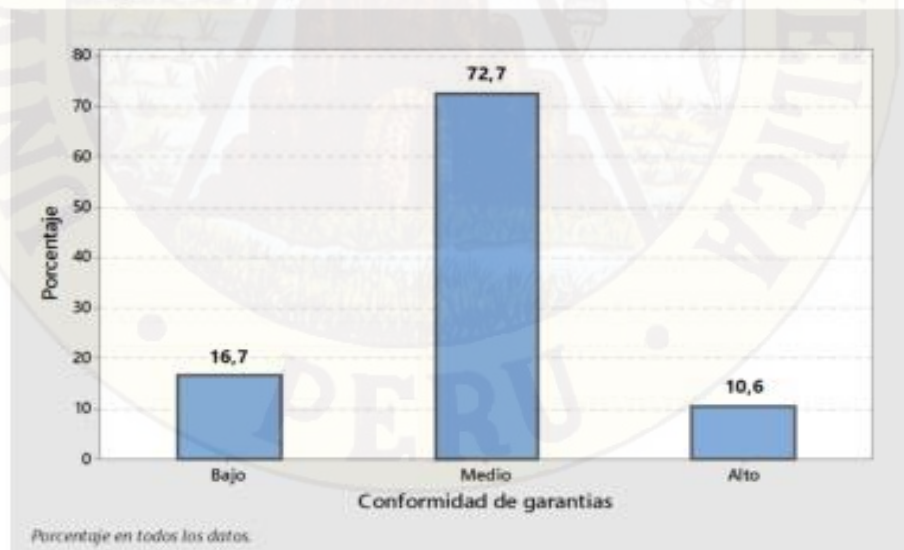
La tabla 7 muestra los resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza en su dimensión información fidedigna del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 10,6% de los casos consideran que es bajo, el 78,8% de los casos consideran que el nivel es medio y el 10,6% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente a la información fidedigna prevalece el nivel medio de forma significativa.

Tabla 8. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión conformidad de garantías de los prestatarios de la Financiera Confianza.

Conformidad de garantías	f	%
Bajo	11	16,7
Medio	48	72,7
Alto	7	10,6
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 4. Diagrama del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión conformidad de garantías de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Fuente: tabla 8.

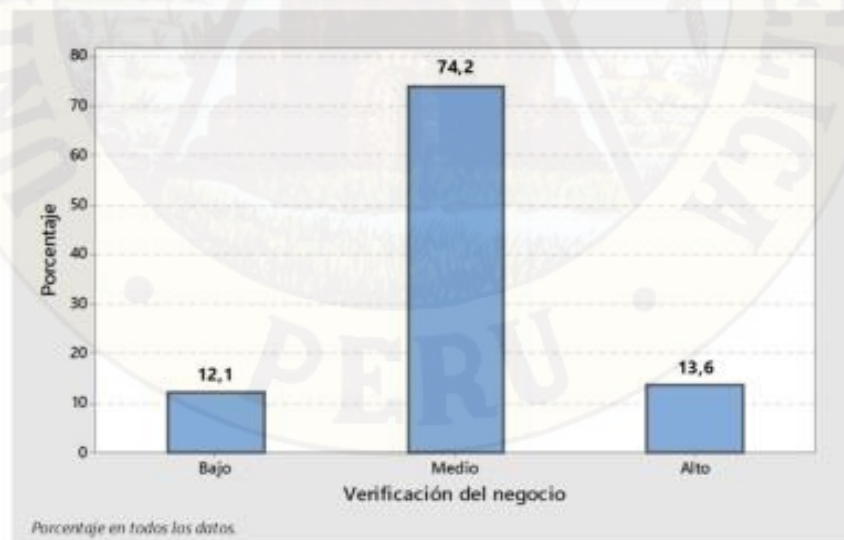
La Tabla 8 muestra los resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza en su dimensión conformidad de garantías del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 16,7% de los casos consideran que es bajo, el 72,7% de los casos consideran que el nivel es medio y el 10,6% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente a la conformidad de garantías prevalece el nivel medio.

Tabla 9. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión verificación de negocio de los prestatarios de la Financiera Confianza.

Verificación del negocio	f	%
Bajo	8	12,1
Medio	49	74,2
Alto	9	13,6
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 5. Diagrama del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión verificación de negocio de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Fuente: tabla 9.

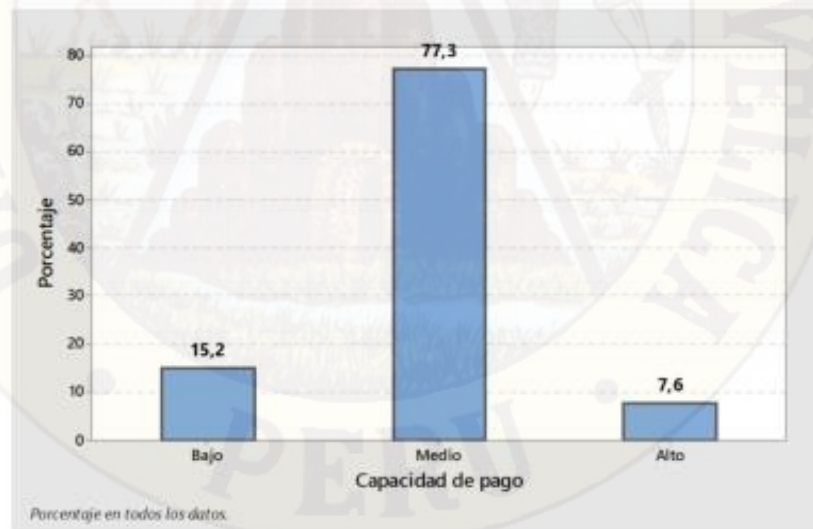
La tabla 9 muestra los resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza en su dimensión verificación de negocio del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 12,1% de los casos consideran que es bajo, el 74,2% de los casos consideran que el nivel es medio y el 13,6% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente a la verificación de negocio prevalece el nivel medio.

Tabla 10. Resultados del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión capacidad de pago de los prestatarios de la Financiera Confianza.

Capacidad de pago	f	%
Bajo	10	15,2
Medio	51	77,3
Alto	5	7,6
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 6. Diagrama del nivel de otorgamiento de crédito en su dimensión capacidad de pago de los prestatarios de la Financiera Confianza.



Fuente: tabla 10.

La tabla 10 muestra los resultados del nivel de otorgamiento de crédito de los prestatarios de la Financiera Confianza en su dimensión capacidad de pago del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 15,2% de los casos consideran que es bajo, el 77,3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 7,6% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente a la capacidad de pago prevalece el nivel medio.

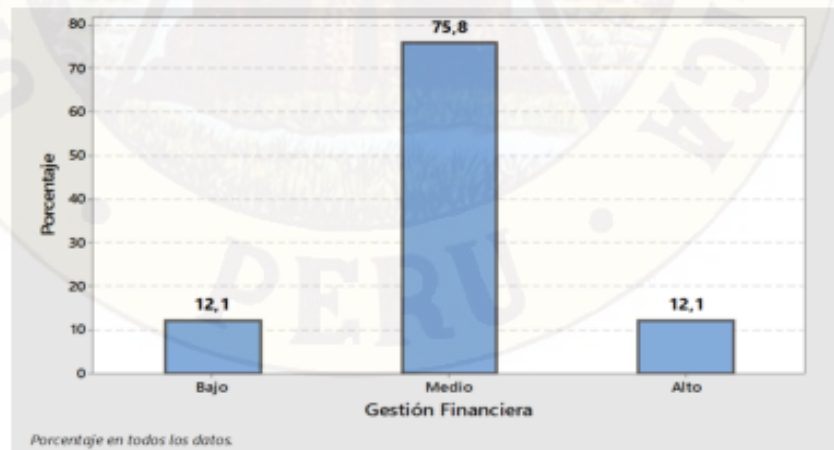
4.1.2. RESULTADOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA

Tabla 11. Resultados de la gestión financiera en la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica.

Gestión financiera	f	%
Bajo	8	12,1
Medio	50	75,8
Alto	8	12,1
Total	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 7. Diagrama de la gestión financiera en la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica.



Fuente: tabla 11.

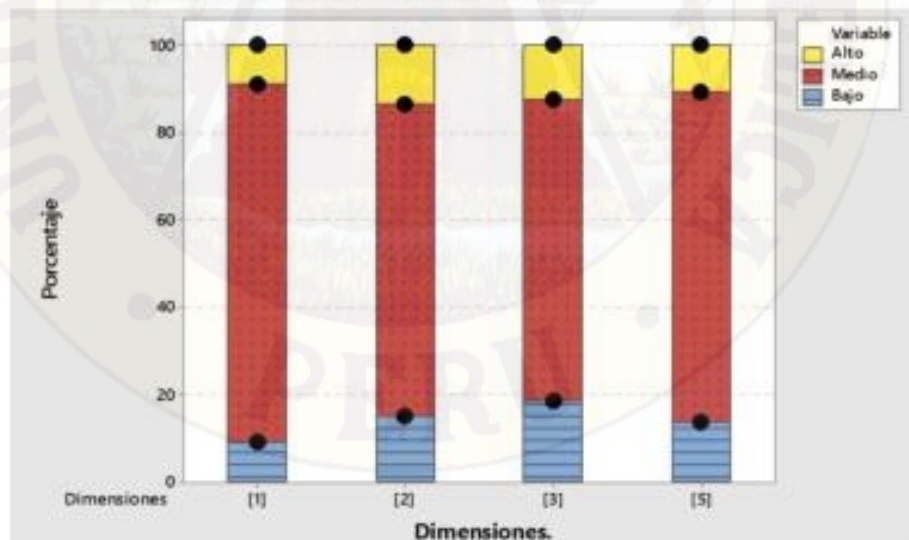
La tabla 11 muestra los resultados del nivel de gestión financiera de la Financiera Confianza del distrito de Paucará - Huancavelica, observamos que el 12,1% de los casos consideran que es bajo, el 75,8% de los casos consideran que el nivel es medio y el 12,1% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que en lo referente a la gestión financiera prevalece el nivel medio.

Tabla 12. Resultados de las dimensiones de la gestión financiera en la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica.

Dimensiones	Bajo		Medio		Alto		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%
[1] Función financiera	6	9,1	54	81,8	6	9,1	66	100,0
[2] Riesgo empresarial	10	15,2	47	71,2	9	14,8	66	100,0
[3] Riesgo financiero	12	18,5	45	69,2	8	25,9	65	100,0
[5] Planeación empresarial	9	13,6	50	75,8	7	18,5	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 8. Diagrama de las dimensiones de la gestión financiera en la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica.



Fuente: tabla N° 10.

La tabla 12 muestra los resultados de las dimensiones de la variable gestión financiera, para el indicador *función financiera* el 9,1% (6) es bajo, el 81,8% (54) el nivel es medio y para el 9,1% (6) el nivel es alto; para el indicador *riesgo empresarial* el 15,2% (10) es bajo, el 71,2% (47) el nivel es medio y para el 14,8% (9) el nivel es alto; para el indicador *riesgo financiero* el 18,5% (12) es bajo, el 69,2% (45) el nivel es medio y para el 25,9% (8) el nivel es alto; para el indicador *planeación empresarial* el 13,6% (9) es bajo, el 75,8% (50) el nivel es medio y para el 18,5% (7) el nivel es alto.

4.1.3. RESULTADOS DE LA RELACIÓN DEL OTORGAMIENTO DE CREDITOS Y LA GESTIÓN FINANCIERA

Tabla 13. Resultados de la relación del otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucarà.

Gestión financiera	Otorgamiento de créditos						Total	
	Bajo		Medio		Alto			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Bajo	8	12,1	-	-	-	-	8	12,1
Medio	3	4,5	45	68,2	2	3,0	50	75,8
Alto	-	-	-	-	8	12,1	8	12,1
Total	11	16,7	45	68,2	10	15,2	66	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 9. Diagrama de dispersión de la relación de la Cultura Empresarial y el Desarrollo Económico de las MYPEs comerciales del distrito de Huancavelica.



Fuente: base de datos.

Para determinar la intensidad de la relación entre las variables, utilizaremos las puntuaciones originales obtenidos por el instrumento de medición para lo cual utilizaremos la estadística “r” de Pearson que la define como:

$$r = \frac{Cov(x, y)}{S_x \times S_y}$$

Siendo:

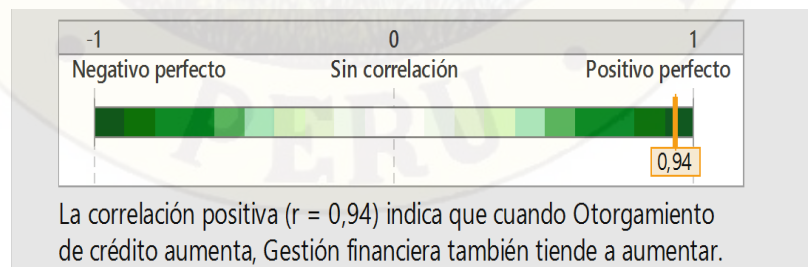
Cov(x,y): La covarianza de las puntuaciones de ambas variables.

S_i: Las desviaciones estándar de las variables respectivas.

Así pues luego de aplicar el modelo sobre los datos tenemos los resultados que se muestran a continuación:

$$r = \frac{33,0135}{\sqrt{35,7019} \times \sqrt{34,6480}} = 94\%$$

En el gráfico siguiente observamos la significancia de la relación obtenida, notamos que dicha correlación tienen a una correlación perfecta entre las variables.



Fuente: Software estadístico.

En la tabla 13 se puede observar que los correspondientes niveles bajos de la gestión financiera se corresponden de forma positiva con los correspondientes niveles del otorgamiento de créditos lo cual indica la presencia de una correlación entre las dos variables.

Además del correspondiente diagrama de dispersión podemos conformar el hecho de que la relación entre las variables es positiva pues la pendiente de la línea de regresión es mayor que cero; al determinar el índice de la relación entre las dos variables se ha determinado que es de 94% y positiva.

4.2. PRUEBA DE LA SIGNIFICANCIA DE LA HIPÓTESIS PRINCIPAL

a) SISTEMA DE HIPÓTESIS

- **Nula (H_0)**

No existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

$$\rho = 0$$

Siendo:

ρ : Correlación poblacional

- **Alternativa (H_1)**

Existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

$$\rho > 0$$

b) NIVEL DE SIGNIFICANCIA (α) Y NIVEL DE CONFIANZA (γ)

$$\alpha = 0,05 = 5\% \Rightarrow \gamma = 1 - \alpha = 95\%$$

c) ESTADÍSTICA DE PRUEBA

La variable aleatoria (x) sigue una distribución " t " con 64 grados de libertad:

$$t = r \times \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

El valor crítico o tabulado " V_t " de la prueba para 64 grados de libertad (unilateral) y 0,05 de significancia es de 1,669 (obtenido de las correspondientes tablas estadísticas).

d) CÁLCULO DE LA ESTADÍSTICA

Reemplazando en la ecuación se tiene el valor calculado (V_c) de la " t "

$$t = V_c = 0,94 \sqrt{\frac{66-2}{1-0,94^2}} = 22$$

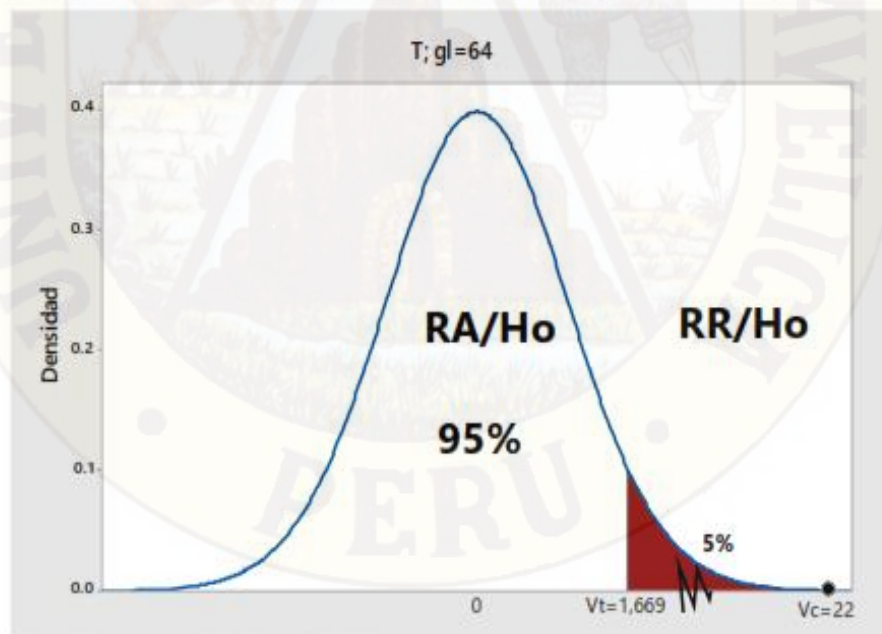
e) TOMA DE DECISIÓN

El correspondiente valor calculado y el valor crítico de la misma lo tabulamos en la gráfica de la función “t”, de la cual podemos deducir que $V_c < V_t$ ($22 > 1,669$) por lo que diremos que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la Hipótesis Nula y aceptar la hipótesis alterna que dice:

Existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

Además se deduce que la probabilidad asociada al modelo es $p = 0,05$ por lo que se confirma en rechazar la hipótesis nula y simultáneamente aceptar la hipótesis alterna. La gestión financiera tiene una relación positiva y significativa con el otorgamiento de créditos.

GRÁFICO 11. Diagrama de la prueba T para la docimasia de la hipótesis.



Fuente: Generado con el Software Estadístico.

Además se deduce que la probabilidad asociada al modelo es $p=0<0,05$ por lo que se confirma en rechazar la hipótesis nula y simultáneamente aceptar la hipótesis alterna. La gestión financiera tiene una relación positiva y significativa con el otorgamiento de créditos.

4.2.1. PRUEBA DE LA SIGNIFICANCIA DE LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

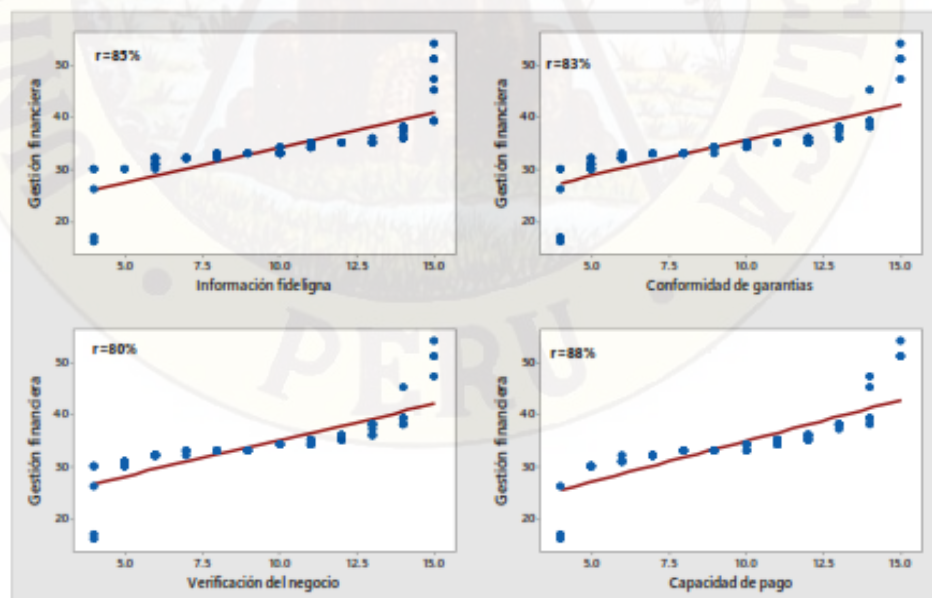
En la siguiente tabla se observa las estadísticas de resumen para las correlaciones de las dimensiones de la variable independiente y la variable dependiente basados en la estadística “r” de Pearson.

Tabla 14. Estadísticas para la docimasia de las hipótesis específicas.

Dimensiones del otorgamiento de créditos	Estadísticas de la relación con la gestión financiera				
	r	t=Vc	n	p	Decisión
Información fidedigna	85%	13	66	-	Rechaza Ho
Conformidad de garantías	83%	12	66	-	Rechaza Ho
Verificación del negocio	80%	11	66	-	Rechaza Ho
Capacidad de pago	88%	15	66	-	Rechaza Ho

Fuente: Software estadístico.

GRÁFICO 12. Diagrama de dispersión para la relación de las variables.



Fuente: Software estadístico.

Utilizando la misma metodología para la docimasia de la hipótesis general, se procederá a validar las hipótesis específicas de investigación, para lo cual en la tabla 14 se muestran los resultados sobre los cuales se validara. Notemos que todas las líneas tienen pendiente positiva.

a) PRUEBA DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

• **Hipótesis Nula (Ho):**

No existe una relación directa y significativa entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

• **Hipótesis Alterna (H1):**

Existe una relación directa y significativa entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica, periodo 2015.

DISCUSIÓN

De la tabla 13 podemos observar que el valor calculado de la relación “r” de Pearson que es $r=85\%$ la misma que tienen asociado un contraste de significancia de $p=0,00<0,05$ por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir: Existe una relación directa y significativa entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

b) PRUEBA DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (Ho):**

No existe una relación directa y significativa entre la conformidad de garantías y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H1):**

Existe una relación directa y significativa entre la conformidad de garantías y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

DISCUSIÓN

De la tabla 13 podemos observar que el valor calculado de la relación “r” de Pearson que es $r=837\%$ la misma que tienen asociado un contraste de significancia de $p.=0,00<0,05$ por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir: Existe una relación directa y significativa entre la conformidad de garantías y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

c) PRUEBA DE LA TERCERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (Ho):**

No existe una relación directa y significativa entre la verificación del negocio y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H1):**

Existe una relación directa y significativa entre la verificación del negocio y

la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

DISCUSIÓN

De la tabla 13 podemos observar que el valor calculado de la relación “r” de Pearson que es $r=80\%$ la misma que tienen asociado un contraste de significancia de $p.=0,00<0,05$ por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptarla hipótesis alterna, es decir: Existe una relación directa y significativa entre la verificación del negocio y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

d) PRUEBA DE LA CUARTA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (H_0):**

No existe una relación directa y significativa entre la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H_1):**

Existe una relación directa y significativa entre la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

DISCUSIÓN

De la tabla 13 podemos observar que el valor calculado de la relación “r” de Pearson que es $r=88\%$ la misma que tienen asociado un contraste de significancia de $p.=0,00<0,05$ por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptarla hipótesis alterna, es decir: Existe una relación directa y significativa entre la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Como podemos deducir resultados de la investigación ponen en evidencia la presencia de una relación significativa entre los niveles de la gestión financiera y el otorgamiento de créditos en los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará – Huancavelica periodo 2015.

La validez de los resultados se justifica por los resultados de la opinión de los jueces que han dado como correcto el grupo de ítems del instrumento de medición, es decir el instrumento utilizado realmente están midiendo lo que se pretende medir que se resumen en la llamada validez de contenido (Córdova, 2001).

En cuanto a la validez de la relación general hallada para la gestión financiera y el otorgamiento de crédito en los prestatarios de la Financiera Confianza, es evidente que su validez es innata por la presencia de las siguientes características:

- **Cantidad de datos.-** El tamaño de su muestra ($n = 66$) es lo suficientemente necesario como para proveer una estimación muy precisa de la fuerza de la relación (teorema del límite central).
- **Datos atípicos.-** Puesto que los datos poco comunes pueden tener una influencia fuerte en los resultados, en el diagrama de dispersión no se identifica la presencia de casos atípicos para la relación general y las relaciones específicas.
- **Normalidad.-** Debido a que se tiene más de 30 casos de análisis, la normalidad no representa un problema.
- **El modelo de predicción.-** El Informe de selección de modelo muestra un modelo idóneo y eficiente para realizar predicciones. Además en la gráfica de dispersión de la relación general se observe que los casos cubren adecuadamente el rango de valores de las dos variables.

Dicho modelo de predicción es:

$$\text{Gestión financiera} = 2,914 + 0,9247 * \text{Otorgamiento de crédito.}$$

Además su estadística de bondad de ajuste $R^2=88,1\%$ implica que cualquier predicción tienen un nivel de certeza del 88,1% o que el modelo de regresión lineal explica hasta el 88,1% de la variación de una variable.

De esta manera, en general se ha identificado la presencia de una relación positiva entre los niveles de la gestión financiera y el otorgamiento de créditos de la Financiera Confianza, la intensidad de la relación hallada es $r=94\%$ que a decir de Córdova (2001) y la prueba de hipótesis resulta muy significativa con lo cual se cumple el primer objetivo planteado en la investigación.

Las relaciones obtenidas para el cumplimiento de los objetivos específicos, nos muestran que la tendencia es similar a la relación general, pues la relación para la dimensión información fidedigna es del 85%, para la dimensión conformidad de garantías es de 83%, para la dimensión verificación del negocio es del 80% y para la dimensión capacidad de pago es del 88%; todas ellas son positivas y su contraste de significancia es $p=0,0$ por lo que decimos que es significativa.

En general se ha corroborado que el 68,2% de los casos analizados consideran que el otorgamiento de crédito es media, el 16,7% de casos consideran que es bajo y el 15,2% consideran que es alto. Para la variable gestión financiera el 75,8% de casos consideran que es medio, el 12,1% de casos consideran que es bajo y el 12,1% de casos consideran que es alto.

Los resultados de esta investigación al confrontarlos con los obtenidos por De la Cruz (2010) reflejan que están en la misma línea de efecto esperado, pues si bien es cierto que una gerencia cuyo objetivo principal es la maximización en la utilización de los recursos con que cuenta, específicamente lo relacionado con el recurso Capital - el dinero - dado que todas las operaciones están relacionadas con él y es allí, donde los aportes de este trabajo tienen su esencia.

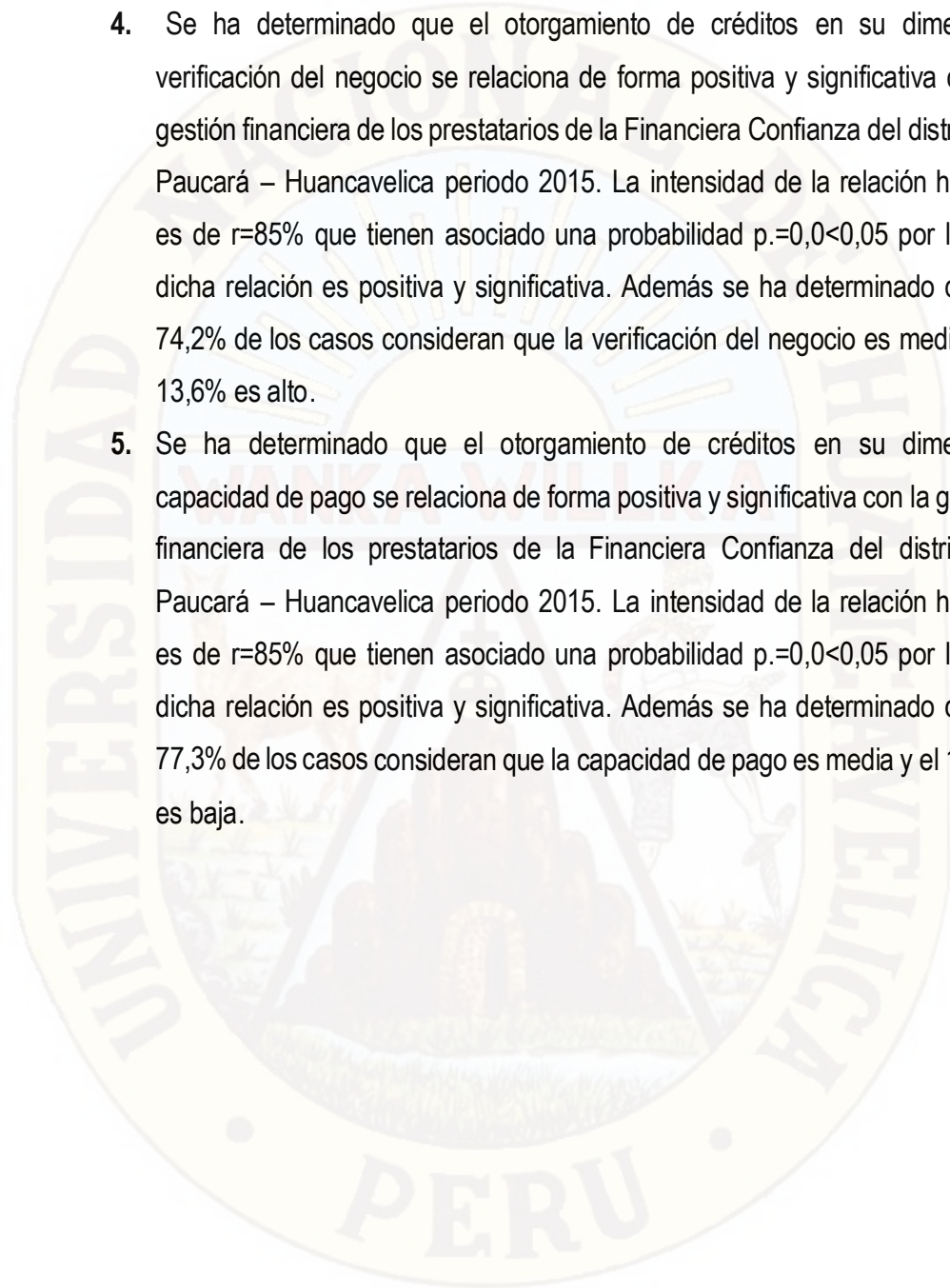
Asimismo al relacionar con los resultados obtenidos por Olayo (2009) pone en relieve que la planeación financiera suele ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio, fomentando el pensamiento anticipado en una forma coordinada, el proceso presupuestal es una herramienta administrativa útil para todas las fases de las operaciones comerciales.

Con Castillo (2005) confirmamos el hecho las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen al mejoramiento continuo, productividad, competitividad y desarrollo de la microempresas del sector comercio, industrias y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.

Los estudios de Escobar (2005) y Hernández (2005) refuerzan nuestros resultados por el hecho que las decisiones de financiamiento permiten realizar las inversiones que necesitan las pymes para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

CONCLUSIONES

1. La evidencia empírica ha corroborado el hecho que el otorgamiento de créditos se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera en los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará – Huancavelica periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=94\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 68,2% de los casos el otorgamiento de créditos es medio y en el 75,8% de casos la gestión financiera es media.
2. Se ha determinado que el otorgamiento de créditos en su dimensión información fidedigna se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará – Huancavelica periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=85\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Además se ha determinado que el 78,8% de los casos consideran que la información fidedigna es media y el 10,6% es baja y alta.
3. Se ha determinado que el otorgamiento de créditos en su dimensión conformidad de garantías se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará – Huancavelica periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=85\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Además se ha determinado que el 72,7% de los casos consideran que la conformidad de garantías es media y el 16,7% es baja.

- 
4. Se ha determinado que el otorgamiento de créditos en su dimensión verificación del negocio se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará – Huancavelica periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=85\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Además se ha determinado que el 74,2% de los casos consideran que la verificación del negocio es media y el 13,6% es alto.
 5. Se ha determinado que el otorgamiento de créditos en su dimensión capacidad de pago se relaciona de forma positiva y significativa con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza del distrito de Paucará – Huancavelica periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=85\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Además se ha determinado que el 77,3% de los casos consideran que la capacidad de pago es media y el 15,2% es baja.

RECOMENDACIONES

1. Realizar el asesoramiento y seguimiento constante de los prestatarios de la Financiera Confianza en cuanto a las inversiones de sus capitales para lograr una mejor rentabilidad y así poder disminuir el riesgo crediticio y morosidad.
2. Dentro de la estructura organizacional de la entidad financiera, trabajar de forma coordinada para obtener información de primera fuente a fin de otorgar de manera adecuada los créditos.
3. A la entidad financiera, realizar estudios pormenorizados del historial crediticio de los clientes, de tal manera que se asegure el retorno de los mismos en el plazo fijado.
4. A la entidad financiera, realizar acciones de seguimiento constante a los clientes para prever las acciones necesarias en caso de que el cliente no amortice el préstamo otorgado.
5. Un mayor porcentaje del micro empresarios se dedican a actividades de comercio lo que representa una gran oportunidad para aglutinar a todo un sector del quehacer económico y así, diseñar estrategias que vayan orientadas a fortalecer y desarrollar el intercambio comercial en la zona.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguirre (2014) El proceso de otorgamiento de un crédito (Ensayo).
- Ander-Egg, E. (2011). Aprender a investigar. Buenos Aires: Brujas. Avelino. (2009).
- Bernal, C. A. (2006). Metodología de la Investigación. México D.F.: Pearson.
- Bunge, M. (2002). La Investigación Científica. México D.F.: McGraw Hill.
- Carrasco, S. (2001). Metodología de la Investigación Científica. Lima: San Marcos.
- Córdova, I. (2001). Estadística Aplicada a la Investigación. Lima: San Marcos.
- Coz, A. (2007). Metodología de la Investigación Científica. Lima: Mantaro.
- De La Cruz, D. (2010). Estrategias de financiamiento para las microempresas panaderas. Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Escobar. (2005). La administración financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades privadas. Lima: Universidad Nacional Federico Villareal.
- Guzmán. ¿Qué es el riesgo empresarial? La Voz Texas (Ensayo)
- Galván. (2007). Perspectivas de las MYPES en el Perú. Lima: CENTRUM.
- Hernández, F. (2005). Decisiones financieras para el desarrollo de las MYPES. Lima: Universidad Nacional Federico Villareal.
- Hinojosa, C. (2012) Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas, Perú. (VIII CIAEC 038 –Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión).
- Hernández, A. (2002) El funcionamiento de la empresas a través del financiamiento crediticio.
- INEI. (25 de agosto de 2014). Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de www.inei.gob.pe
- Kerlinger, F. (2008). Investigación del comportamiento. México D.F.: McGraw Hill.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México.

Manual de Políticas de Crédito - RGO-005-001 - Financiera Confianza (28/11/2014).

Meléndez, W. (2011). Técnicas de Investigación Cuantitativa. Lima: CREA.

Ministerio de Trabajo Promoción y Empleo-CODEMPYPE2009.

Miranda, Robert. (2005). Competencia claves para la gestión empresarial de las Mypes. Gestión en el tercer milenio. Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas (lima, Universidad Nacional mayor de San Marcos).

Mendoza. (2005). Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del Sector comercio. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Olayo, M. (2009). Fuentes de financiamiento que ofrece la banca múltiple para las microempresas. Antioquia: Universidad de Antioquia.

Ríos. (2007). Las MYPES en el Perú. Lima: San Marcos.

Regalado, H. (2006). Las Mi pymes en Latinoamérica. México.

Foschiatto, P & Stumpo, G. (2006). Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina.

Ríos (2007), E futuro de la MYPES en el Perú.

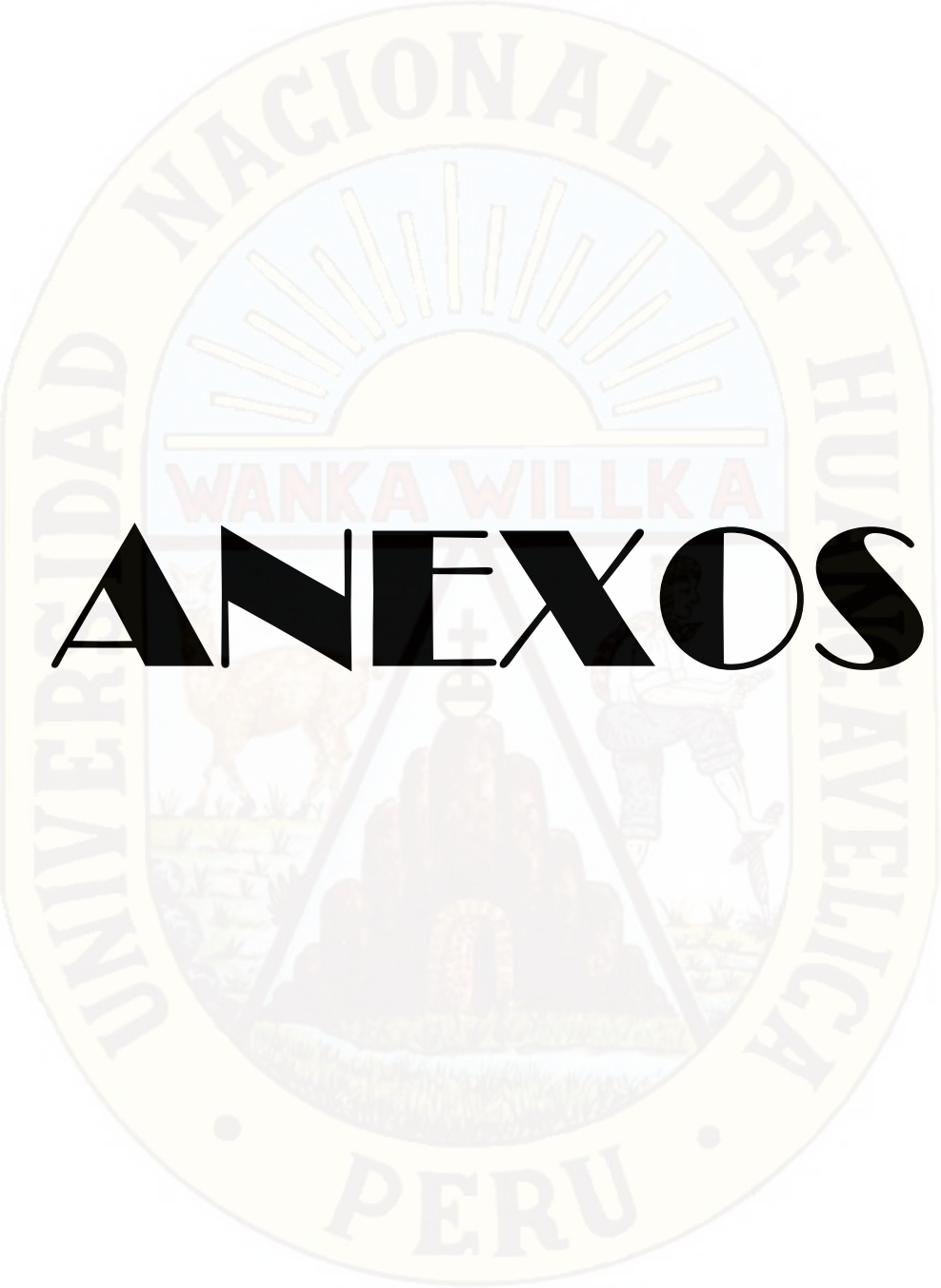
Roca, D. I. (2009). Créditos para microempresa. Lima: Lumbreras.

Rojas. (2005). los instrumentos financieros en la gestión optima de los prestatarios de la Financiera Confianza. Lima: Universidad Nacional Federico Villareal.

Rebolledo y Soto (2005) Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las micros finanzas. (Estudios Económicos Banco Central de Reserva del Perú).

Saboin y Tejada. (2009), Impacto de la Bancarización en la Productividad de las Microempresas, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

Sánchez, C. (1998). Metodología de la Investigación Científica. Lima: Lumbreras.



ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTECIA

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGIA	POBLACION Y MUESTRA DE ESTUDIO	VARIABLES	INSTRUMENTOS
El otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará Huancavelica, periodo 2015	GENEREAL ¿Cuál es la relación entre el Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015? ESPECIFICOS ¿De qué manera la información fidedigna se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la	GENERAL Determinar la relación que existe del otorgamiento de créditos y la Gestión Financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará - Huancavelica, periodo 2015. ESPECIFICOS Determinar el grado de relación entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera	GENERAL Existe una relación directa y significativa entre el otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará Huancavelica, periodo 2015. ESPECIFICOS Existe una relación directa y significativa entre la información fidedigna y la gestión financiera de los prestatarios de la	TIPO Aplicada NIVEL Descriptivo Correlacional DISEÑO Descriptivo Correlacional	POBLACION Prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica. MUESTRA Prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica	(V1) Otorgamiento de Créditos. (V2) Gestión Financiera	- Ficha de encuesta. - Guía de análisis documental. - Ficha de entrevista

Financiera	Confianza de la	Confianza de la	Financiera Confianza de				
Confianza de la	localidad de Paucará	localidad de	la localidad de Paucará-				
Huancavelica,	Huancavelica,	Huancavelica,	Huancavelica, periodo				
periodo 2015?	periodo 2015?	periodo 2015.	2015.				
¿De qué manera la	Determinar el grado	Determinar el grado	Existe una relación				
conformidad de	de relación entre la	de relación entre la	directa y significativa				
garantías se	conformidad de	conformidad de	entre la conformidad de				
relaciona con la	garantías y la	garantías y la	garantías y la gestión				
gestión financiera de	gestión financiera de	gestión financiera de	financiera de los				
los prestatarios de la	los prestatarios de la	los prestatarios de la	prestatarios de la				
Financiera	Financiera	Financiera	Financiera Confianza de				
Confianza de la	Confianza de la	Confianza de la	la localidad de Paucará-				
localidad de	localidad de	localidad de	Huancavelica, periodo				
Paucará-	Paucará-	Paucará-	2015.				
Huancavelica,	Huancavelica,	Huancavelica,					
periodo 2015?	periodo 2015.	periodo 2015.					
¿De qué manera la	Determinar el grado	Determinar el grado	Existe una relación				
verificación de	de relación entre la	de relación entre la	directa y significativa				
negocio se relaciona	verificación del	verificación del	entre la verificación del				
con la gestión	negocio y la gestión	negocio y la gestión	negocio y la gestión				
financiera de los	financiera de los	financiera de los	financiera de los				
prestatarios de la	prestatarios de la	prestatarios de la	prestatarios de la				
Financiera Confianza	Financiera	Financiera					

	de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?	Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.	Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.				
	¿De qué manera la capacidad de pago se relaciona con la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza en la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015?	Determinar el grado de relación de la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.	Existe una relación directa y significativa entre la capacidad de pago y la gestión financiera de los prestatarios de la Financiera Confianza de la localidad de Paucará-Huancavelica, periodo 2015.				