



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
FILIAL - HUÁNUCO**

TESIS

**INFLUENCIA DE LOS INTERMEDIARIOS BANCARIOS
Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO DEL DISTRITO DE
HUÁNUCO - 2016**

PRESENTADO POR LA BACHILLER

CAROLINA BEATRIZ AGUIRRE ALVAREZ

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

Huánuco – Perú

2018

DEDICATORIA

La vida se encuentra plagada de retos, y uno de ellos es la Universidad, tras verme dentro de ella, me ha dado cuenta que más allá de ser un reto, es una base no solo para mi entendimiento del campo en el que me he visto inmersa, sino para lo que concierne a la vida y a mi futuro. Dedico este proyecto a Dios, mi familia y a mi madre que me cuida desde el cielo.

Carolina Beatriz.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme las fuerzas para seguir luchando en la vida, a mi padre por su apoyo incondicional y a mi madre por iluminarme desde el cielo.

La autora.

ÍNDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
ÍNDICE GENERAL	iii
RESUMEN	v
SUMMARY	vi
INTRODUCCIÓN	vii
CAPÍTULO I: PROBLEMA	9
1.1. Planteamiento del Problema	9
1.2. Formulación del Problema	10
1.2.1. Problema General	10
1.2.3. Problemas Específicos	10
1.3. Objetivos	11
1.3.1. Objetivo General	11
1.3.2. Objetivos Específicos	11
1.4. Justificación	11
1.4.1. Justificación	11
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	12
2.1. Antecedentes	12
2.2. Bases Teóricas	15
2.3. Hipótesis	25
2.3.1. Hipótesis General	25
2.3.2. Hipótesis Específicas	25
2.4. Variables de Estudio	25
2.5. Definición de Términos Básicos	25

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
3.1. Ámbito de Estudio	29
3.2. Tipo de Investigación	29
3.3. Nivel de Investigación	29
3.4. Método de Investigación	30
3.5. Diseño de Investigación	30
3.6. Población, Muestra y Muestreo	30
3.6.1. Población	30
3.6.2. Muestra	30
3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	31
3.7.1. Técnicas de Recojo de Datos	31
3.7.2. Instrumentos de Recolección de Datos	31
3.8. Procedimiento de Recolección de Datos	32
3.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	32
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	33
4.1. Presentación de Resultados	33
4.2. Discusión	45
CONCLUSIONES	47
RECOMENDACIONES	48
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	49
ANEXOS	
Instrumentos	52
Base de Datos y Fiabilidad	54
Matriz de Consistencia	55

RESUMEN

La presente investigación, denominada INFLUENCIA DE LOS INTERMEDIARIOS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO DEL DISTRITO DE HUÁNUCO – 2016, tiene como objetivo general determinar la influencia de los créditos de los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES de la ciudad de Huánuco.

La investigación utilizó el enfoque cuantitativo deductivo y de tipo correlacional – descriptivo. El estudio es de un nivel descriptivo, porque consiste en la narración de los hechos, fenómenos, etc., los cuales los describen tal como son.

La presente investigación tiene como diseño no experimental, porque busca en forma empírica y sistemática la verdad, porque la investigadora no posee control directo de las variables. La población del estudio está conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Huánuco, que constituyen 7,423. La muestra es no probabilística, considerando una muestra representativa de 100 MYPES y analistas de créditos. La técnica de recolección de datos se aplicó a través del análisis documental y la observación directa, la técnica principal fue la encuesta y como instrumento el cuestionario.

Entre las principales conclusiones del estudio, consideramos que uno de los principales problemas que enfrentan las MYPES del sector comercio de la ciudad de Huánuco, es el limitado financiamiento por parte de los intermediarios bancarios.

SUMMARY

The present research, called INFLUENCE OF BANK AND NON-BANK INTERMEDIARIES ON THE DEVELOPMENT OF MYPES IN THE SECTOR TRADE OF THE DISTRICT OF HUÁNUCO - 2016, has as general objective to determine the influence of the credits of the banking and non-banking intermediaries in the development of the MYPES of the city of Huánuco.

The research used the quantitative deductive approach and correlational - descriptive type. The study is of a descriptive level, because it consists in the narration of the facts, phenomena, etc., which describe them as they are.

The present investigation has a non-experimental design, because it seeks in an empirical and systematic way the truth, because the researcher does not have direct control of the variables. The population of the study is made up of the micro and small companies of the commerce sector of the district of Huánuco, which constitute 7,423. The sample is non-probabilistic, considering a representative sample of 100 MYPES and credit analysts. The technique of data collection was applied through the documentary analysis and direct observation, the main technique was the survey and as an instrument the questionnaire.

Among the main conclusions of the study, we consider that one of the main problems that MYPES face in the commerce sector of the city of Huánuco is the limited financing by banking intermediaries.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación se ha realizado a los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES del sector comercio del distrito de Huánuco, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población.

Los pequeños y microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía social. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

Las MYPES surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población.

En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos, a la falta de oportunidades de desarrollo personal.

Pero, a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno que nada o poco pudieron efectuar.

Además de ello, los gobiernos de turno plantearon de brindar asesoría técnica y constante a los clientes MYPES a través de cursos directos de capacitación y programas que son colocados en la página web de la institución para el público en general.

En este contexto de expansión, la industria microfinanciera enfrenta el reto de alcanzar mayores niveles de inclusión financiera de la población pobre. Para hacer frente a este desafío la industria debe operar de manera eficiente y con elevados niveles de competencia porque ello, garantiza la provisión de servicios microfinancieros en condiciones adecuadas de precios a los clientes.

Es por eso que resulta relevante contar con estudios que aborden de un lado, el tema de la eficiencia de la industria y del otro, el tema de la competencia. En particular, análisis aplicados al caso de la industria de microfinanzas en el Perú son de relevancia por la importancia que estas tienen en la industria microfinanciera mundial.

El objetivo general de este trabajo de investigación fue determinar el grado de participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo y crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco, teniendo en cuenta que el punto crítico es el acceso al crédito por un número razonable de micro y pequeñas empresas en el sector comercio.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida en la economía nacional. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos que otorgan los intermediarios financieros, la escasa participación de las MYPES en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de trabajo o llevar a cabo inversiones, son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes.

el estudio consta de la siguiente estructura: introducción, problema: planteamiento del problema, formulación del problema, objetivo general y específicos, justificación.

marco teórico: antecedentes, bases teóricas, hipótesis, variables de estudio.

metodología de la investigación: ámbito de estudio, tipo de investigación, nivel de investigación, método de investigación, diseño de investigación, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimiento de recolección de datos, técnicas de procesamiento y análisis de datos.

resultados: presentación de resultados, discusión.

conclusiones, recomendaciones, referencia bibliográfica y anexos.

,

CAPÍTULO I: PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Todos sabemos que para emprender un negocio o expandir el mismo, se necesita contar con recursos financieros. También conocemos que las MYPES juegan un papel importante en la economía mundial, en el caso de Perú de acuerdo a los resultados de la encuesta nacional del empleo e ingresos del año 2013, indica que representan un 98. % de la población económicamente activa, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI, por lo tanto, se justifica cualquier esfuerzo para mejorar el desempeño competitivo de este motor económico.

Las microempresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban generar su autoempleo y a la vez generar ingresos para las familias que se encuentran subempleadas o desempleadas.

La mayoría de MYPES presentan deficiencias en el proceso de costos y rentabilidad, al no tener contabilidad y por ende los estados financieros, para realizar los análisis y conocer sus márgenes de utilidades, lo que evidencia las limitaciones financieras y las dificultades para tener acceso a fuentes de financiamiento oportuno y adecuado.

Esta investigación tiene como objetivo identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de las MYPES del sector comercio en el distrito de Huánuco, y como objetivos específicos: Conocer qué tipo de financiamiento interno y externo utilizan las MYPES; definir las necesidades de financiamiento caracterizando sus requerimientos de forma cuantitativa, así como conocer el destino de los recursos financieros de créditos obtenidos, además de interpretar la manera en que los empresarios aplican la planificación en el manejo de los recursos financieros.

Para las MYPES obtener recursos de capital de trabajo que permita cubrir necesidades financieras es una tarea titánica, que normalmente es para la compra de mercaderías, y no para la inversión en tecnología ni activos. Indudablemente la administración eficiente de los recursos financieros son claves para optimizar los

créditos, para la mayoría de representantes de instituciones financieras, la mala administración y la poca planeación financiera son unas de las causas de la morosidad en los créditos otorgados.

Mediante la presente investigación presento una propuesta una guía para la decisión y manejo de fuentes de financiamiento, que incluye un modelo de plan de inversión para fundamentar y apoyar la toma de decisiones de financiamiento, tomando como premisa que la planificación financiera para el pequeño empresario es un proceso en el que se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras para aprovechar las oportunidades.

Asimismo, se utilizó el método de investigación cuantitativa ya que de manera práctica se aplicó como instrumento de investigación la "encuesta", lo que nos permitió determinar las causas principales del origen del problema para la realización de los aportes correspondientes.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo influye la participación de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios en el desarrollo y el crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la influencia de los intermediarios financieros en el desarrollo y crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?
- ¿Cuáles son los motivos que los intermediarios financieros presentan aversión para financiar a las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?
- ¿Cuál son las consecuencias de la falta de apoyo de los intermediarios financieros a las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?

1.3 Objetivo: General y específicos

1.3.1. Objetivo general

Determinar cómo influyen los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar la influencia de los intermediarios financieros en el desarrollo y crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.
- Conocer los motivos porque los intermediarios financieros presentan aversión para financiar a las MYPES del distrito de Huánuco 2016.
- Identificar las consecuencias de la falta de apoyo de los intermediarios financieros para las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación

El trabajo de investigación se justifica por las siguientes razones:

- Porque existen pocos trabajos que abordan en forma integral la participación del sistema no bancario con el financiamiento a las MYPES del sector productivo del distrito de Huánuco.
- Porque el presente estudio servirá como punto de partida para que, tanto las instituciones de crédito como las empresas trabajen bajo estrategias conjuntas a fin de optimizar sus operaciones.
- Porque al determinar las causas por las que los intermediarios financieros no bancarios aún dudan si colocar gran parte de sus capitales en las MYPES, estas instituciones reorientarán sus políticas financieras hacia este sector empresarial.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Nivel local / regional

Ronald Zevallos Quispe, Analy Leiva Rutti, Paola Rosales Rodriguez, Lizbeth Baldeón Lazo, Nataly Acero Rodriguez (1):

Las conclusiones a las que se llegó después del proceso de investigación es que la dificultad advertida de limitaciones al acceso al crédito, por la informalidad, las tasas de interés muy altas y faltas de garantías, son realmente superadas por los comerciantes en su afán de buscar financiar sus necesidades de capital de trabajo, en base a la implementación de políticas adecuadas y las instituciones financieras en su afán de cobertura de colocación de créditos, mediante la filosofía de “inclusión financiera”, por lo tanto la implementación de políticas y el crecimiento de la oferta crediticia ha contribuido a la bancarización de un número importante de MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo, que por lo tanto ahora surge la necesidad de nuevas investigaciones relacionadas a costos financieros, la rentabilidad y la capacidad de negociación de opciones atractivas de crédito.

Rengifo Silva, Jefferson; (2):

Conclusiones:

- Respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.
- Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene un trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.
- Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características; el 58% obtuvo su crédito de

las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

- Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

2.1.2. Nivel Nacional

Banco Central de Reserva, **(3)**:

"El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPE".

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las MYPES para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Silupú Garcés Brenda Liz, **(4)**:

Las MYPES se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación, razón por la cual se hace necesario diseñar estrategias de financiamiento, asesoramiento y capacitaciones constantes que permitan la subsistencia y su desarrollo. Una de las alternativas que se presenta como parte de financiamiento para estas unidades

económicas es la implementación de fondos de capitales de riesgo. "La implementación de los Fondos de Capital Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPES. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la sociedad de capital de riesgo quien debe de ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos".[2] Le corresponde al estado diseñar y fomentar nuevas alternativas de financiamiento.

Aguilar Olivera, Manglio, (5):

El financiamiento de las MYPES acarrea diversos problemas como los numerosos requisitos, entre otros como: "Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente".

2.1.3. Nivel internacional

Zapata L., (6):

Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta

de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "... somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tiene que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema, porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en las MYPES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Intermediarios financieros

En el sistema económico caracterizado por la utilización de la moneda como medio de pago; existen agentes económicos deseosos de activos líquidos para cubrir sus brechas deficitarias pero a la vez existen agentes económicos que tienen saldos favorables de estos activos que buscan créditos, a veces especulativo, a través de su colocación. Entre los primeros se encuentran mayormente las empresas que necesitan capital para emprender sus programas de inversión o utilizarlos como capital de trabajo; dentro de los segundos se encuentran el público, el gobierno y otros agentes económicos que poseen saldos favorables en su movimiento de cuentas.

La importancia de los intermediarios financieros radica, en que estas organizaciones movilizan capitales que son utilizados por las organizaciones en la actividad misma de los negocios, tales como, la calidad de las políticas,

estrategias como tácticas empresariales; que como es obvio, deben ser la más óptima eficacia para enfrentar los retos del mercado globalizado.

2.2.2. Las MYPES

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana (7) 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.

El sector de la MYPE en su proceso de desarrollo, ha tenido y tiene poco apoyo dentro del país como también en el departamento de Huánuco, en aspecto del financiamiento. Si bien es cierto que existen algunos departamentos, cuyas autoridades, han brindado a este sector oportunidades para su desarrollo, pero estos esfuerzos han quedado cortos con relación a las verdaderas necesidades. La presencia de las Micro y Pequeñas Empresas como unidad básica en el proceso del desarrollo económico del departamento como así mismo de los distritos y pueblos. No obstante, el estudio de su problemática y participación en el desarrollo productivo ha sido postergado en innumerables oportunidades por la falta de una política integral que asocie a las empresas, gobierno y trabajadores; por ello es necesario para el crecimiento y estabilidad de este sector empresarial, la existencia de políticas económicas, claras y coherentes, pero en un ambiente de respeto al libre mercado.

Las MYPES en el Perú como en nuestra región, constituyen la forma empresarial más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo un aproximado de 38% de la población económicamente de la PEA es absorbida por las MYPES. Solo el 6% de los conductores de las MYPES acceden al sistema bancario privado formal. Las MYPES se han constituido en uno de los brazos derechos más importantes de nuestra región. Su importancia no solo se puede medir por su grado de participación en la formación de PBI,

sino que, además, se ha constituido en un sector que ha abierto espacios para la capacitación de mano de obra constituyendo por ello a la constitución de empleo coyuntural y sostenido.

2.2.3. MYPES, nociones y herramientas básicas de administración.

Las MYPES, que en periodos de crisis o eventos imponderables, saltan a la palestra, porque agrupan, a miles de empresas peruanas y son creadoras de puestos de trabajo. Tienen comúnmente, una gestión errática y de mucha inercia, con unos conceptos de administración y aspiraciones, que sólo les permite marcar el paso, es decir se imponen límites y por su intermedio a todos los que están relacionados con ella. Razones, que las hacen tan vulnerables, a los siempre presentes cambios de los ciclos económicos, momentos en los que se impone pedir ayuda. Ayuda que proviene de su entorno (Los propios consumidores, con sus impuestos, vía el estado), y de las empresas que realizan buenas gestiones.

2.2.4. Empresas de servicios

Son las empresas, que producen o generan un bien o satisfactor de necesidades "Intangible", es decir, el producto o bien no es físico, como un bien final o intermedio. Ejemplo; Los seguros, el transporte, el entretenimiento, la educación, etc.

Entonces:

- ❖ **Un Servicio;** es un satisfactor de necesidades intangible, es un bien intangible, que al no ser físico no tiene las propiedades de la materia.
- ❖ **Empresas de este tipo son;** Las compañías de seguros, los bancos, las AFP, las empresas de educación, las empresas de transporte, las empresas de entretenimiento, etc.
- ❖ **Empresas Comercializadoras,** son así llamadas las empresas que compran un bien final o intermedio con la finalidad de revenderlos, Ejemplos; Las tiendas (independiente de su tamaño), los negocios de barrio, los supermercados, etc.

Si se analizan objetivamente las características de estas empresas, ¿Qué venden?, un "Servicio". Son intermediarios del canal de comercialización, entre el productor del bien y el consumidor.

En consecuencia, una empresa comercializadora es una empresa de Servicios; cuya función es acercar al productor con el consumidor.

2.2.5. Las MYPES en el distrito de Huánuco

Las MYPES en el distrito de Huánuco (**8**) se desarrollan bajo dos lógicas: La lógica de acumulación que constituyen el 6%, se caracteriza por generar ingresos superiores a sus costos y que les permite un cierto nivel de capitalización, formalizados, con documentos contables completos y trabajadores calificados de acuerdo a las características de las unidades productivas, mientras que el 94% desarrollan sus actividades bajo la lógica de subsistencia, es decir, sus ingresos se destinan en mayor proporción al autoconsumo, y concentrados en más del 90% en el sector informal, sus características son: Ofertan bienes y servicios de baja calidad, están limitados por su condición a ser parte del sistema financiero legal, su relación capital trabajo es muy baja, la calidad de su recurso humano es muy baja toda vez que en más del 95% tienen niveles educativos restringidos, no registran contablemente sus actividades ni pagan impuestos. Este grupo está constantemente propenso a riesgos por su condición de bajo desarrollo, son altamente vulnerables.

2.2.6. El financiamiento para las MYPES

A fines de la década pasada aparecieron decenas de instituciones que ofrecían financiamiento para las pequeñas y microempresas. Tras la crisis de 1998, aquellas se contrajeron (en algunos casos hasta desaparecer) y replegaron hacia Lima recortando la oferta de financiamiento en provincias y sin haber llegado a tocar siquiera las zonas rurales, como explica el presidente de la Federación de Cajas Municipales, R.P. Edmundo Hernández.

En aquel entonces, a los bancos no les interesaba acercarse a estos sectores. Como dice Fernando Balbuena, gerente de marketing de mi banco “hace diez años los bancos les daban a las MYPES con la puerta en la cara y, por eso, ahora el trabajo de acercarlas al sistema financiero ha sido doble por el temor que todavía le genera el sistema financiero formal a este sector”. Pero las cosas han cambiado, actualmente casi todas las entidades financieras ofrecen créditos y productos para las MYPES.

El mercado está muy segmentado. De manera general, los bancos se dirigen a la crema y nata de entre las MYPES (las que venden y ganan más) y es aquí también donde se da el mayor nivel de competencia. En realidad, son las cajas y Edpymes las que verdaderamente expanden y profundizan más el mercado, donde los bancos no pueden o no quieren competir.

Las cifras de la SBS dicen que, en cuanto a montos colocados, los bancos se reparten la torta a la mitad con los micros financieros, pero en cuanto a número de clientes, estas últimas concentran el 65% contra el 35% de los bancos. En efecto, los micros financieros dan créditos más pequeños y a plazos más cortos.

Jorge Delgado, de la Fundación para las Micro finanzas del BBVA, asegura que ellos solos esperan llegar al millón de clientes “a quienes nadie les está dando crédito y es una pena porque esta es una verdadera oportunidad de incluirlos”. Afirma que, al ser esta fundación una empresa sin fines de lucro, pueden ofrecer tasas por debajo de las del sistema y aun así generar utilidades que serán reinvertidas, justo como las cajas. “Nadie está dando préstamos menores, chiquitos, están sobreexponiendo a los empresarios y una prueba de ello es que está aumentando el monto promedio de los créditos”.

En la ciudad de Huánuco una de las principales instituciones financieras que brinda financiamiento a las MYPES es Mi Banco, que es una entidad financiera conformada por capitales privados y con respaldo de instituciones como Profund International S.A. y Acción Comunitaria Internacional. Las tasas que maneja en moneda nacional, supera el 40%, pero son de rápido desembolso y retorno. Esta política crediticia manejada por el banco, es con la finalidad de

cubrir contingencias de devolución a los créditos, ya que el 70% de los desembolsos que otorga son sin aval.

➤ **Las líneas que maneja este banco son las siguientes:**

❖ **Préstamos para empresas. Mi Capital**

Son préstamos de capital de trabajo, para hacer devueltos en un plazo de 24 meses, cuyo monto mínimo es de S/. 300.00 y en dólares es de US\$ 100.00 siendo la tasa activa del 50% y 30% respectivamente.

❖ **Mi Equipo**

Es una línea crediticia que maneja MIBANCO para la adquisición de activos fijos. El monto mínimo en soles como en dólares es de S/. 850.00 y US\$ 250.00 respectivamente, con un costo crediticio del 45 % y 25% al año.

❖ **Mi Local**

Los microempresarios con esta línea de crédito tienen la opción de comprar locales comerciales, para centralizar sus operaciones, asimismo puede ser usado para la ampliación o remodelación del que posee. El monto mínimo como la tasa de interés es igual para la línea de Mi Equipo.

➤ **Préstamos Personales- Banca Personal**

❖ **Mi Facilidad**

Es el préstamo personal de MIBANCO que ayuda resolver situaciones inesperadas de salud, viaje, oportunidad de negocio. Es un crédito para dependientes como independientes. Los montos mínimos son de S/. 300.00 y US\$ 100.00 respectivamente, con una tasa de interés del 45% y 30%.

❖ **Mi Casa**

Es una línea que está dirigida a financiar la construcción de viviendas, con un plazo máximo de devolución de 10 años en moneda nacional y

de 20 años en moneda extranjera. Financia el 90% del valor del inmueble. Siendo la tasa activa por esta operación del 45% y 12,5% respectivamente.

La relación entre MIBANCO y las MYPES no solo se limita al financiamiento, sino que incluye asesorías técnicas.

Actualmente este banco maneja una cartera por encima de 54 mil clientes con un monto total de colocaciones de 65 millones de soles. Del total de colocaciones el 85% corresponde a las microempresas y el 15% a las pequeñas. A nivel de la superintendencia de banca y seguros, MIBANCO, es tratado como los otros bancos del sistema, este banco tiene la mora más baja del sistema y ello demuestra que los microempresarios cuidan su crédito y esto lo hace porque son conscientes que nadie les ofrece un crédito sin aval y porque el Estado no participa como accionista de este banco.

2.2.7. El sistema financiero

Está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros".

2.2.8. Intermediarios del sistema financiero

Los Intermediarios Financieros (Bancos, Cajas de Ahorro,) reciben el dinero de los agentes con superávit de fondos, quienes de forma general están dispuestos

a prestarlos a medio y corto plazo. Estos Intermediarios Financieros, ofrecen esos fondos a las empresas en forma de recursos a más largo plazo y por una cuantía superior a la recibida por un solo agente con Superávit. De esa forma genera ventajas a los oferentes pues ofrecen nuevos activos financieros a unos costes inferiores a los que se tendrían que asumir acudiendo directamente al mercado. Esta intermediación también beneficia a los prestatarios últimos pues facilita la movilización de fondos de financiación y la reducción de los costes asociados a ella.

El banco paga un tipo de interés a las familias mucho más pequeño que el que cobrará a la empresa que pida el préstamo. También se produce una transformación de los títulos financieros. Por ejemplo, supongamos un Fondo de Inversión. Las familias ponen sus recursos en el fondo de inversión a cambio de un conjunto de participaciones (activos secundarios) en el mismo. El fondo de inversión ofrece dicho dinero junto con el de otras familias a los agentes con déficit los cuales, a cambio entregan unos títulos que van a formar parte de la cartera del fondo de inversión.

A modo de clasificación, podemos distinguir dos tipos de Intermediarios Financieros.

- **Intermediarios financieros bancarios.** Son el Banco Central, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Se caracterizan porque algunos de sus pasivos son pasivos monetarios aceptados generalmente por el público como medios de pago (billetes y depósitos a la vista) y, por tanto, tienen capacidad para financiar recursos financieros (crean dinero).
- **Intermediarios no bancarios.** Los más relevantes son: las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones o mutualidades, las sociedades de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión, las sociedades de crédito hipotecario, las entidades de leasing, las de factoring, las sociedades mediadoras del mercado de dinero y las sociedades de garantía recíproca. Se caracterizan porque sus pasivos no son dinero, por lo que su actividad es más mediadora que la de los intermediarios bancarios.

Los mercados financieros constituyen la base de cualquier Sistema Financiero. Un Mercado Financiero puede definirse como un conjunto de mercados en los que los agentes deficitarios de fondos los obtienen de los agentes con superávit. Esta labor puede llevarse a cabo, bien sea directamente o bien a través de alguna forma de mediación o intermediación por el Sistema Financiero.

El mercado financiero también puede considerarse como un haz de mercados en los que tienen lugar las transacciones de Activos Financieros, tanto de carácter primarias como secundarias. Las primeras suponen una conexión directa entre lo real y lo financiero y sus mecanismos de funcionamiento se interrelacionan según los plazos y garantías en cuanto al principal y su rentabilidad real (tipo nominal menos la tasa de inflación).

Las segundas, proporcionan liquidez a los diferentes títulos. Para ello, los mercados secundarios deben funcionar correctamente, dado que a través de ellos se consigue que el proceso de venta de las inversiones llevadas a cabo en activos primarios (desinversión por parte de los ahorradores últimos) se produzca con la menor merma posible en el precio del activo, y menores comisiones y gastos de intermediación. En ese sentido, la liquidez se subordina a la limitación de costes y reducción de plazos.

La eficiencia de los Mercados Financieros será tanto mayor cuanto mayor satisfaga las funciones que se le asignan. La idea de eficiencia en los mercados hay que relacionarla con su mayor o menor proximidad al concepto de competencia perfecta, es decir a un mercado libre, transparente y perfecto. Para ello, se exige que exista movilidad perfecta de factores y que los agentes que intervienen en dicho mercado tengan toda la información disponible en el mismo. Es decir, todos han de conocer toda la oferta y demandas de productos y puedan participar libremente.

De esa forma, los precios se fijarán única y exclusivamente en función de las leyes de la oferta y la demanda, sin ninguna otra intervención que desvirtúe su libre formación.

2.2.9. Planeación estratégica

Se entiende como el plan de acción de la organización tiene un horizonte de tiempo más largo que la planeación del marketing y se lleva a cabo principalmente, en el nivel corporativo y el de negocios de la organización **(9)**.

2.2.10. Unidades estratégicas de negocio

Facilitan la planeación y tienen un claro enfoque Asia el mercado, un conjunto de competidores identificables, así como un equipo de administración independiente y metas específicas para sus operaciones **(9)**.

2.2.11. Importancia del sector servicio

El rubro de servicios tiene un rol importante en el crecimiento de las economías, especialmente en las que se encuentran en vías de desarrollo. Los servicios de mayor velocidad son los de transporte y telecomunicaciones, actividades que crean mayores transacciones a larga distancia **(10)**.

2.2.12. El servicio al cliente

La idea central del servicio gira alrededor de satisfacer a los clientes y hacerles la vida cada vez más grata por medio de soluciones rápidas, creativas, coherentes a un costo conveniente y sobre todo perfectamente alineados con la situación particular de cada cliente **(11)**.

➤ Solo las empresas que cuentan con las personas idóneas, debidamente calificadas y entrenadas, podrán adoptar la disciplina del servicio y exceder las expectativas de sus clientes.

2.2.13. El enlace con el cliente

Hasta ahora el marketing ha hecho más énfasis en captar clientes para generar más ventas, mayor participación de mercado y más utilidades.

- El éxito está precisamente en que todas las áreas y componentes de la empresa en conjunto u de modo coordinado sean capaces de hacer marketing o que sean capaces de servir realmente a sus clientes, pues la esencia de este nuevo marketing es el servicio.

2.3 Hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

- La influencia de los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios es significativa, con ello se logrará el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016.

2.3.2. Hipótesis específicas

- Los intermediarios financieros tienen una influencia directa en el desarrollo y crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.
- La existencia de aversión de los intermediarios financieros para otorgar créditos, influye el desarrollo de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.
- Sin apoyo de los intermediarios financieros, no habrá desarrollo y crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.

2.4 Variables de estudio

Variable Independiente

- Los intermediarios bancarios y no bancarios

Variable Dependiente:

- Desarrollo de las MYPES

2.5 Definición de términos básicos

2.5.1 Financieras

Lo conforman las instituciones que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

2.5.2. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) son entidades de intermediación financiera que atienden preferentemente el crédito a micros y pequeñas empresas. Este sistema tiene 26 años de creación y se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), reguladas por las normas del Banco Central de Reserva (BCR).

Son entidades que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

2.5.3. Caja Municipal de Crédito Popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticios al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

2.5.4. Cajas Rurales

Son las entidades que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

2.5.5. Cooperativas de Ahorro y Crédito

Son asociaciones que auguran a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero sólo las de Ahorro y Crédito pertenecen al sistema financiero.

2.5.6. Compañías de Seguro

Son empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc.

Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.

2.5.7. Los intermediarios financieros

Los Intermediarios Financieros (Bancos, Cajas de Ahorro,) reciben el dinero de los agentes con superávit de fondos, quienes de forma general están dispuestos a prestarlos a medio y corto plazo. Estos Intermediarios Financieros, ofrecen esos fondos a las empresas en forma de recursos a más largo plazo y por una cuantía superior a la recibida por un solo agente con Superávit. De esa forma genera ventajas a los oferentes pues ofrecen nuevos activos financieros a unos costes inferiores a los que se tendrían que asumir acudiendo directamente al mercado. Esta intermediación también beneficia a los prestatarios últimos pues facilita la movilización de fondos de financiación y la reducción de los costes asociados.

2.5.8 Edpymes

Son las siglas de entidad de desarrollo para la pequeña y microempresa que son entidades o empresas orientadas a satisfacer la demanda de servicios crediticios.

La Superintendencia de Banca y Seguros del Perú - (SBS) expresa en la Resolución N°847-94 que las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones.

2.5.9 Leasing

es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

2.6.0 Superintendencia de banca y seguros

es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Ámbito de estudio

El grupo social objeto de estudio fueron las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio de la ciudad de Huánuco.

Esta investigación recopiló y analizó la información referente al problema de los intermediarios financieros que influyen en el desarrollo empresarial y su relación con las Micro y Pequeñas empresas en la ciudad de Huánuco.

3.2 Tipo de investigación

La investigación utilizó el enfoque cuantitativo-deductivo, de corte transversal y de tipo correlacional – causal.

Cuantitativo, porque midió y evaluó la influencia de los intermediarios financieros mediante procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Correlacional, porque trató de evaluar la relación entre los intermediarios financieros y el desarrollo y crecimiento de las MYPES en la ciudad de Huánuco.

3.3 Nivel de investigación

Nuestra investigación es de nivel correlacional, para determinar referente a los intermediarios bancarios y no bancarios y que permite indagar hasta que cambios de una variable depende de los cambios del otro, y mejorar en el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco.

El nivel de una investigación viene dado por el grado de profundidad y alcance que se pretende con la misma.

El presente estudio es correlacional.

X → Y

3.4 Métodos de investigación

Método deductivo:

Este método nos permitió arribar a las conclusiones finales, así como a generalizar los resultados del trabajo de investigación.

Método analítico:

Este método consiste simplemente en descomponer un todo en sus partes con el objeto de revisarlas, estudiarlas y examinarlas ordenadamente cada una de ellas por separado, para observar las causas, la naturaleza y sus efectos. Permitted analizar y evaluar los datos sobre la influencia de los intermediarios financieros en el desarrollo y crecimiento de las MYPES en la ciudad de Huánuco y obtener las correspondientes conclusiones.

3.5 Diseño de investigación

La presente investigación tuvo un diseño no experimental, porque busca en forma empírica y sistemática la verdad, porque la investigadora no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son no manipulables. La principal característica es que la recolección de datos se dio en un único momento. La investigación no experimental – correlacional describe las relaciones entre dos o más variables en un momento dado.

3.6 Población y muestra de la investigación

3.6.1. Población

El Universo es conformado por el total de las MYPES, del sector comercio en el distrito de Huánuco que suman un total de 7,423 según la Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco al 31 de diciembre del año 2015.

3.6.2. Muestra

La muestra se obtendrá mediante el muestreo no probabilística, por lo que se tomó como muestra a cien (100) MYPES representativas del Distrito de Huánuco.

Las unidades para el presente trabajo de investigación, está dada por los responsables de las áreas o dependencias a estudiar en el distrito de Huánuco.

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnicas de recojo de datos

- **Encuesta.** - Nos permitió obtener información acerca de las variables de caracterización de la muestra y la opinión acerca de los Intermediarios Bancarios y no Bancarios en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco.
- **Entrevista.** Aplicado a los usuarios que frecuentan la institución financiera, con el objetivo de conocer sus opiniones inquietudes sobre los Intermediarios Bancarios y no Bancarios en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco.
- **Análisis documental.** Para lo cual previamente se revisó algunas obras de autores a fin de identificar y registrar las teorías relacionados a la investigación de la observación directa, consistente en la revisión de las fuentes documentales, libros, textos, revistas la gestión, calidad de servicio, atención al cliente, as organizaciones inteligentes, apuntes, monografías, memorias, etc.

3.7.2. Instrumentos de recolección de datos

- **Cuestionario.** La formulación del cuestionario es fundamental en el desarrollo de una investigación, debiendo ser realizado meticulosamente y comprobado antes de pasarlo a la muestra representativa de la población.
- **Guía de entrevistas.** Luego de identificar los temas necesarios para la investigación, se hizo un listado de preguntas específicas con un conjunto de posibles respuestas de las cuales el entrevistado seleccionó las más adecuadas según su opinión.

3.8 Procedimiento de recolección de datos

Se recolectaron los datos e información a través de las fuentes primarias, utilizando la técnica de la encuesta y la entrevista, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante estas fuentes como herramientas de investigación. Las fuentes secundarias fueron los centros de documentación tales como SUNAT, Municipalidad Provincial de Huánuco, Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco y otras fuentes como estudios e investigaciones que se efectuaron sobre el mismo tema o área de estudio.

3.9 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Una vez obtenido los datos, estos fueron tratados de la siguiente manera:

- ✓ Se procesó las encuestas utilizando la estadística
- ✓ Se analizaron las fichas de investigación.
- ✓ Codificación de datos confiables de acuerdo al orden esquemático para la presentación del informe final basándose en la encuesta ejecutada a los operadores de créditos.
- ✓ Análisis de los datos obtenidos de acuerdo a los métodos indicados.
- ✓ Elaboración del Informe final respetando las normas de redacción, ortografía, composición y diagramación.

Luego de ser procesados los datos se usarán los siguientes instrumentos para su presentación:

- ✓ Elaboración de cuadros de distribución porcentual, y
- ✓ Elaboración de gráficos.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

3.1 Análisis, interpretación y discusión de resultados

Para la recolección de datos primarios se realizaron dos cuestionarios, dirigido a pequeños empresarios del sector comercio del distrito de Huánuco y a analistas de créditos de las instituciones financieras.

Se presentaron los siguientes resultados

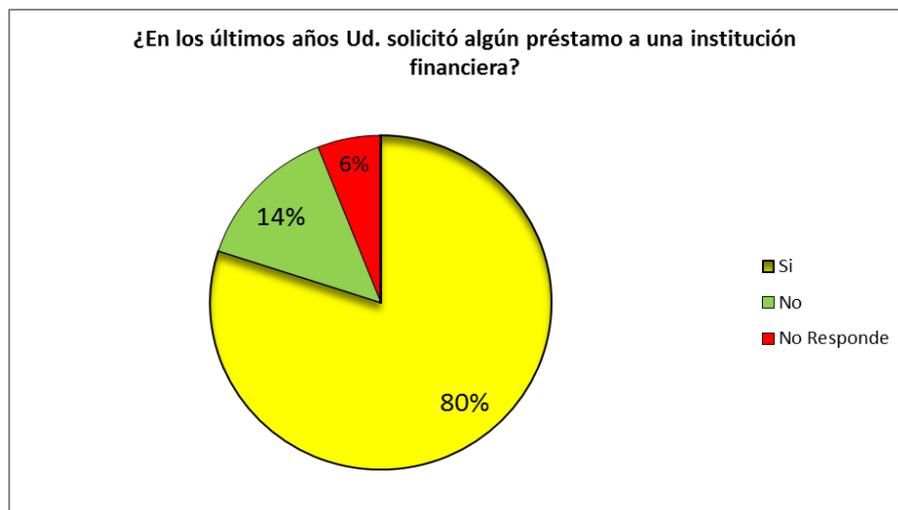
1. ¿En los últimos años usted solicitó algún préstamo a una institución financiera para su negocio?

CUADRO N° 1

	fi	%
Si	80	80%
No	14	14%
No Responde	6	6%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta a microempresarios de la ciudad de Huánuco

GRÁFICO N° 1



Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia del cuadro y gráfico N° 1, el 80% de las MYPES han solicitado en los últimos años algún tipo de financiamiento de una institución financiera, mientras que el 14% no han solicitado y un 6% no responde.

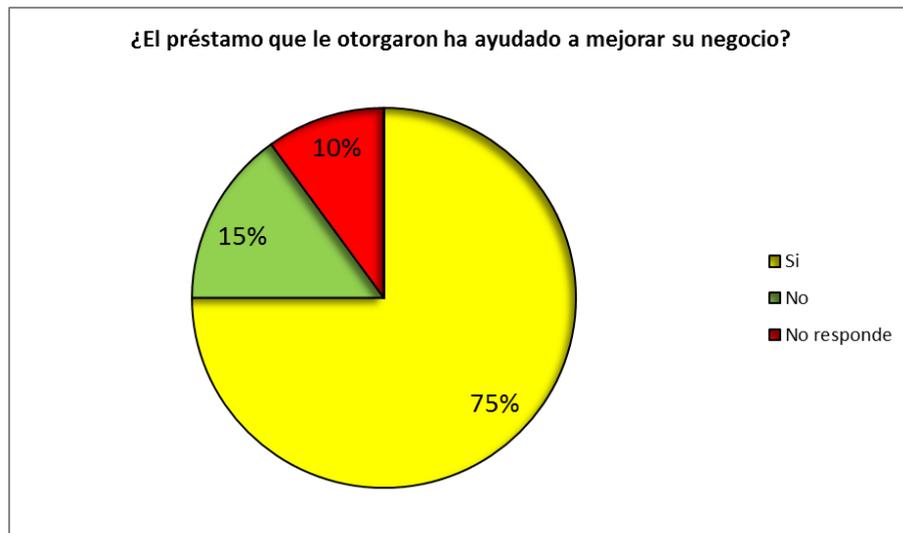
2.- ¿El préstamo que le otorgaron ha ayudado a mejorar su negocio?

CUADRO N° 2

	fi	%
Si	60	60%
No	22	22%
No sabe	18	18%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta microempresarios comerciante distrito Huánuco

GRÁFICO N° 2



Fuente: Elaboración propia

El propósito de la pregunta estuvo orientado a averiguar si los préstamos que recibieron les ayudó a mejorar su negocio.

Luego de tabular las respuestas se obtuvo lo siguiente: El 75% de las microempresas tienen la percepción que su negocio ha mejorado con los préstamos; al hablar de mejora se considera como el proceso de crecimiento de la MYPE el cual alcanza determinadas cuotas de éxito. El 15% manifiesta que no obtuvo mejoras y el 10% no responde.

3.- ¿Qué institución financiera le ha otorgado un préstamo que satisfaga las necesidades de su negocio y con intereses bajos?

CUADRO N° 3

	fi	%
Scotiabank	17	17%
Mi Banco	68	68%
CMAC Huancayo	15	15%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta microempresarios comerciante distrito Huánuco

GRÁFICO N° 3



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de esta interrogante estuvo orientado a indagar, que intermediario financiero es el que otorgó el préstamo a las MYPES de la muestra.

De las respuestas obtenidas, resumimos que una gran mayoría, el 85% de los encuestados dijo que es MIBANCO quien les otorgó el préstamo a bajos intereses, luego un 9% manifestó que fue el SCOTIABANK y el 6% obtuvieron se préstamo en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas.

4.- ¿Considera usted, que con los préstamos obtenidos sus ganancias han?

CUADRO N° 4

	fi	%
Mejorado	57	57%
Sigue igual	24	24%
No ha mejorado	19	19%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta microempresarios comerciante distrito Huánuco

GRÁFICO N° 4



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de esta interrogante estuvo orientado a advertir si los préstamos obtenidos por las MYPES han generado ganancias en sus negocios.

De las respuestas de las microempresas encuestadas la gran mayoría un 71% considera que sus ganancias han mejorado con los préstamos obtenidos, el 17% manifestó que sus ingresos no tuvieron variación, osea sigue igual y el 12% no responde.

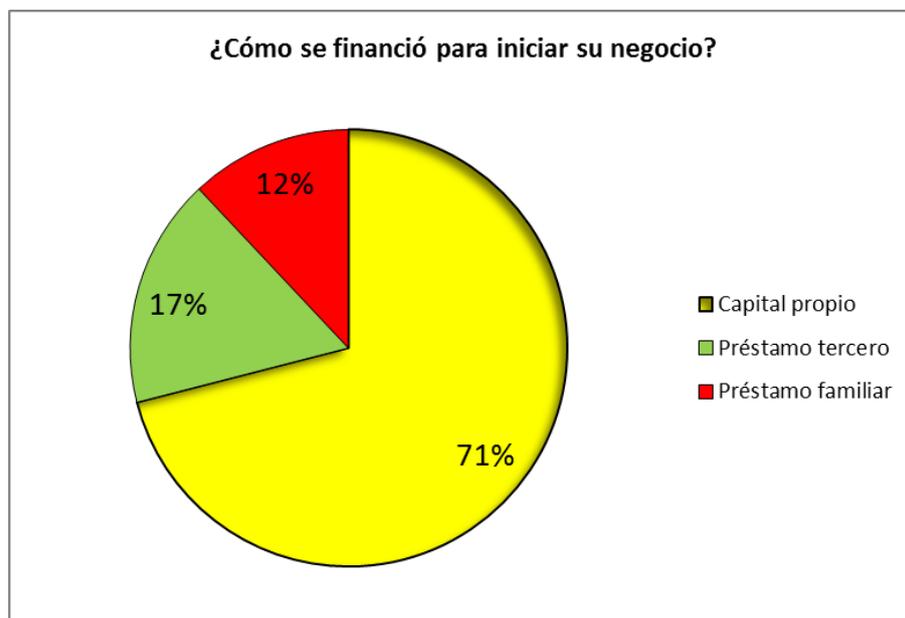
5.- ¿Cómo se financió para iniciar su negocio?

CUADRO N° 5

	fi	%
Capital propio	71	71%
Préstamos de terceros	17	17%
Préstamo familiar	12	12%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta microempresarios comerciante distrito Huánuco

GRÁFICO N° 5



Fuente: Elaboración propia

El propósito de la pregunta estuvo encaminado a conocer cómo se iniciaron las diversas MYPES, de dónde obtuvieron su primera fuente de financiamiento para el inicio de su negocio.

Ante la pregunta como se financió al iniciar su negocio, el 71% de los encuestados manifestó que el capital con que iniciaron su negocio fue propio., el 17% inició sus actividades a través de préstamo de un tercero y el 12% manifestó que su primer financiamiento fue a trves de un prestamo familiar.

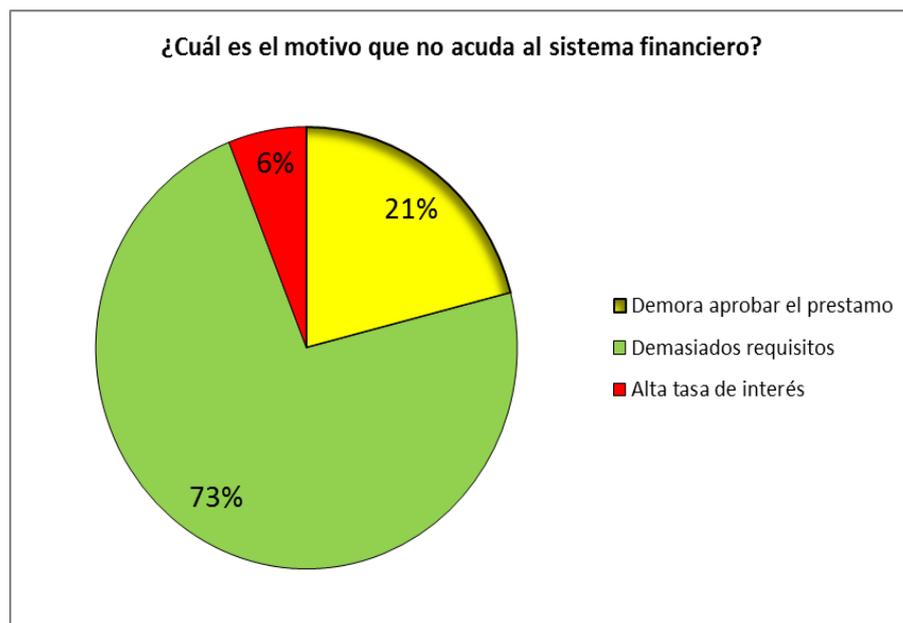
6.- ¿Cuál es el motivo que no acudió al sistema financiero?

CUADRO N° 6

	fi	%
Demora en aprobar el préstamo	21	21%
Demasiados requisitos	73	73%
Alta tasa de interés	6	6%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta microempresarios comerciante distrito Huánuco

GRÁFICO N° 6



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de la pregunta estuvo orientado a conocer, el motivo por el cual los encuestados no acudieron al sistema financiero para obtener su capital inicial para iniciar su negocio.

Ante la pregunta por qué motivo no acude al sistema financiero el 73% de los encuestados indican porque piden demasiados requisitos, el 21% demora en aprobar el crédito y el 6% por los altos intereses.

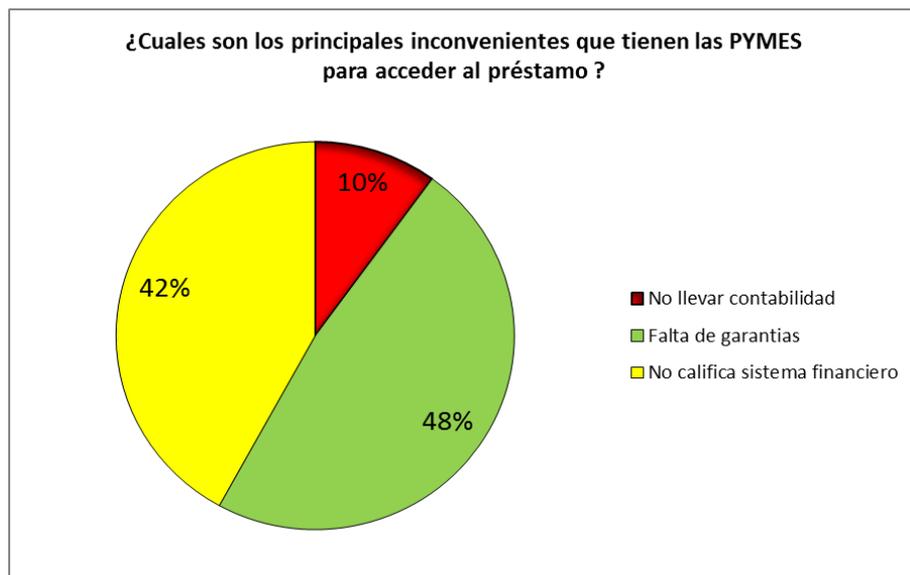
7.- ¿Cuáles son los principales inconvenientes que tienen las MYPES para acceder al préstamo?

CUADRO 7

	fi	%
No lleva contabilidad	10	10%
Falta de garantías	48	48%
No califica sistema financiero	42	42%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 7



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de la pregunta estuvo orientado a conocer los inconvenientes que tuvieron las MYPES para acceder a los préstamos.

Los analistas de crédito de las instituciones financiera consideran que los principales inconvenientes que las MYPES tienen para acceder al préstamo, el 48% señalan que es por las faltas de garantías, 42% por no calificar en el sistema financiero y el 10% por no llevar contabilidad.

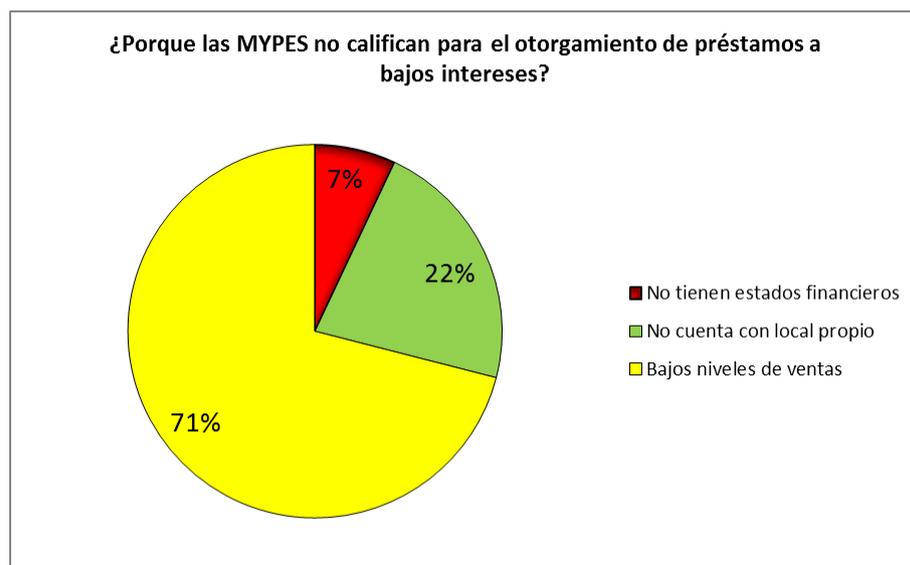
8.- ¿Por qué las MYPES no califican para el otorgamiento de préstamos a bajos intereses?

CUADRO N° 8

	fi	%
No tienen estados financieros	7	7%
No cuenta con local propio	22	22%
Bajo nivel de ventas	71	71%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 8



Fuente: Elaboración propia

Esta pregunta tuvo como objetivo, conocer los motivos del porqué las MYPES no obtuvieron préstamos en su oportunidad.

Ante la pregunta porque las MYPES no califican para el otorgamiento de préstamos a bajos intereses los analistas de créditos, un 71% de los encuestados manifestaron que fue por tener bajos niveles de venta, el 22% por no contar con local propio que sirva de garantía para el préstamo y el 7% por no tener estados financieros.

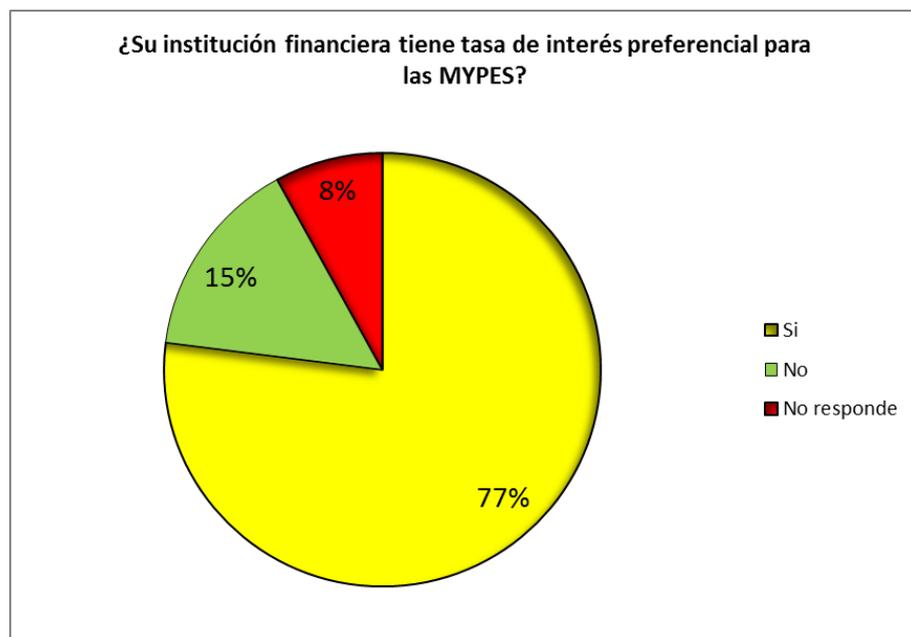
9.- ¿Su institución financiera tienen tasas de interés preferencial para las MYPES?

CUADRO N° 9

	fi	%
Si	77	77%
No	15	15%
No responde	8	8%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 9



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de la pregunta estuvo orientado a conocer si los intermediarios financieros tiene una tasa preferencial para las MYPES.

Ante la pregunta su institución financiera tiene tasa de interés preferencial para las MYPES, el 77% de encuestados manifestaron que si, el 15% no y 8% no respondieron.

Podemos comentar que la mayoría de las instituciones financieras tienen una tasa de interés preferencial para las MYPES.

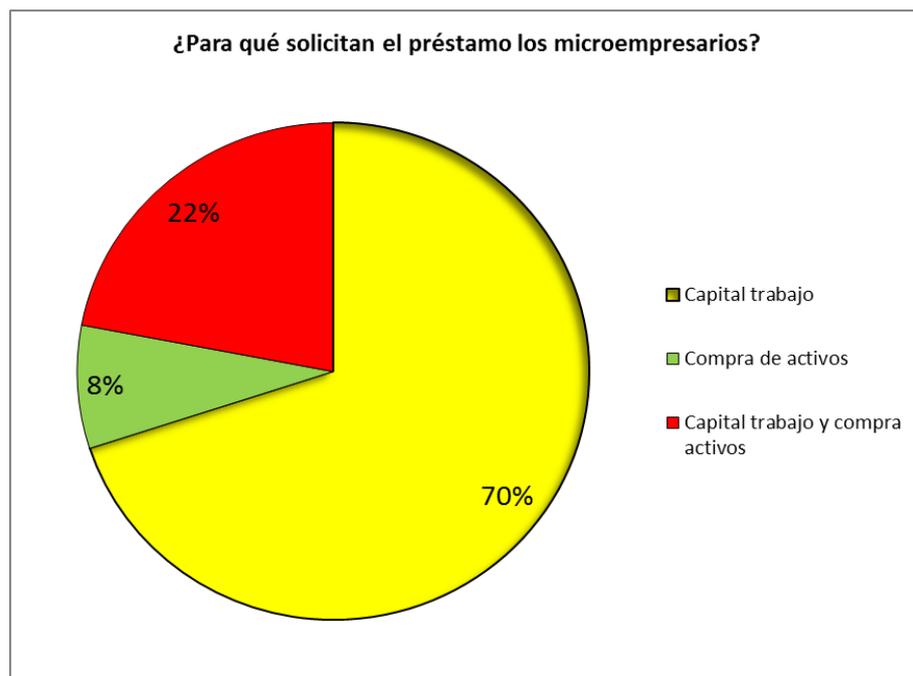
10.- ¿Para que utilizan los préstamos los microempresarios?

CUADRO N° 10

	fi	%
Capital de trabajo	70	70%
Compra de activos	8	8%
Capital de trabajo y compra activos	22	22%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 10



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de esta pregunta era conocer en que invierten las MYPES los préstamos que reciben.

Una gran mayoría, el 70% de los encuestados señalan que los microempresarios utilizan los préstamos para capital de trabajo, 22% para capital de trabajo y compra de activos y el 8% sólo para la compra de activos.

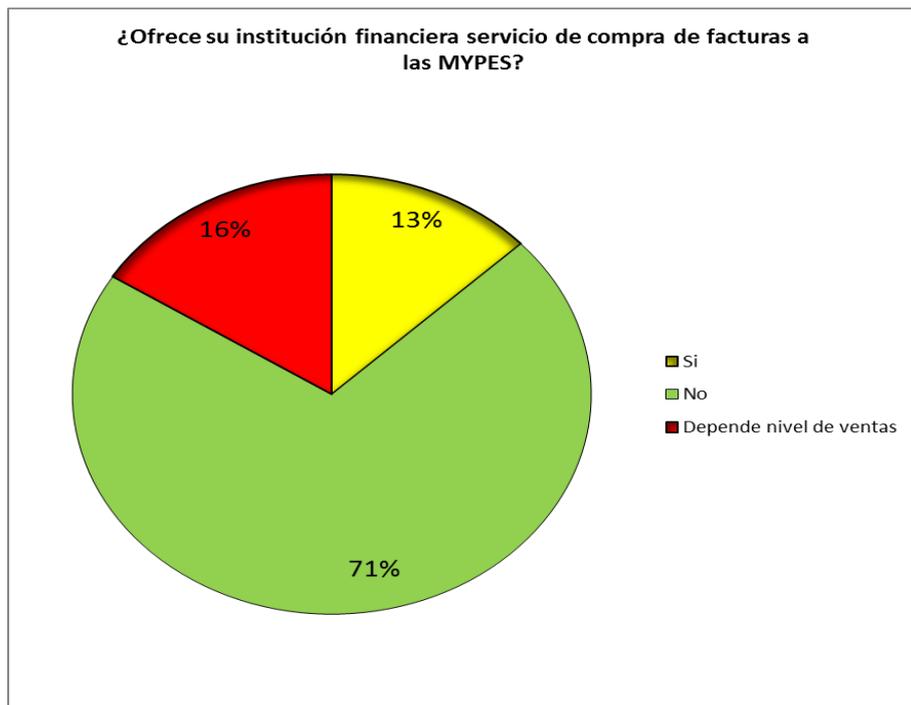
11.- ¿Ofrece su institución financiera servicio de compra de facturas a las MYPES?

CUADRO N° 11

	fi	%
Si	13	13%
No	71	71%
Depende de las ventas	16	16%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 11



Fuente: Elaboración propia

Esta pregunta tuvo como objetivo conocer si los intermediarios financieros encuestados tienen como política la compra de facturas.

El 71% de los analistas de crédito encuestados indican que no brindan servicio de compra de facturas a las MYPES, el 16% señalaron que dependen de sus niveles de venta, el 13% indican que si ofrecen este servicio.

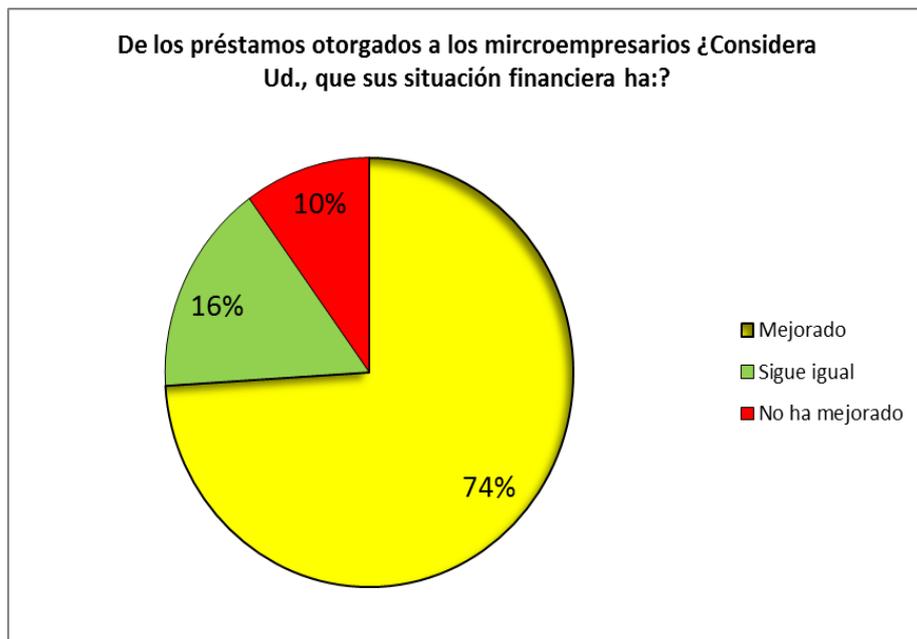
12.- De los préstamos otorgados a los microempresarios, ¿considera Ud. que su situación financiera a:

CUADRO N° 12

	fi	%
Mejorado	74	74%
Sigue igual	16	16%
No ha mejorado	10	10%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta Analistas financieros de instituciones financieras

GRÁFICO N° 12



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de la pregunta estuvo orientado a conocer como evalúan los analistas financieros los resultados finales de los préstamos otorgados.

Una gran mayoría de los analistas de crédito encuestados que son un 74% manifestaron que la situación financiera de los microempresarios ha mejorado, el 16% respondieron que sigue igual, el 10% que no ha mejorado, entendiéndose que ha empeorado debido a una mala inversión.

4.2. Discusión

Durante la realización del desarrollo del informe final de investigación se logró determinar que los intermediarios bancarios y no bancarios influyen en el crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Huánuco.

El autor Manglio Aguilar Olivera **(12)** nos dice: El 60% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 40% no lo han hecho, y que de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias; y obtuvieron crédito el 95,6 % de las empresas.

Este estudio difiere con los resultados anteriores, ya que según nuestros resultados es el 80% de las MYPES han solicitado algún préstamo en alguna institución financiera, en comparación al 60% del párrafo anterior. Como se puede apreciar de la investigación realizada, y como se muestra en el gráfico N° 1, el 80% de las microempresas del distrito de Huánuco.

El autor Stuart P. **(13)**, nos dice que los bancos son la fuente más común de financiamiento, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a pa PYMES cuyo acceso resulta difícil para el sector.

Según nuestros resultados obtenidos con referencia sobre el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, podemos deducir que más de un 90% han obtenido financiamiento de los intermediarios bancarios, la cual se muestra en el gráfico N° 3, que el intermediario bancario más importante para las MYPES ha sido MI BANCO, y el banco SCOTIABANK, en menor escala, y en los no bancarios tenemos a CMAC, Huancayo (ver gráfico 3).

Bellido Sánchez, Pedro Alberto **(14)**, menciona que las PYMES presentan ciertas debilidades como: El bajo poder de negociación para el trato con sus proveedores y clientes el acceso restringido a las fuentes de financiamiento, carecen de capacitación en gestión empresarial.

Para lo cual según nuestra investigación podemos afirmar según el cuadro y gráfico 10 que un 70% de los encuestados manifiesta que el préstamo lo utilizó para capital de trabajo, un 8% para compra de activos y un 22% para ambas cosas.

El autor Jimenez Sol Nohemi, (15) en mayo 2009 en su tesis “Sobre las pequeñas empresas en el Perú. Estudio”, dice que el crédito ayuda a mejorar la situación de las pequeñas empresas, luego de realizar la investigación obtuvo un resultado que las empresas han mejorado su situación económica como empresa con el acceso al crédito, pero también existen ciertas dificultades para desarrollarse.

Según nuestra investigación esta afirmación podemos confirmarlo ya que, según los resultados de la encuesta realizada a los pequeños empresarios en la tabla y gráfico N° 4 y lo realizado a los analistas de créditos en el cuadro y gráfico N° 12 nos muestran que más de un 70% de las MYPES han mejorado su situación financiera.

También advertimos que el mayor inconveniente de las MYPES para acceder al crédito de los intermediarios bancarios y no bancarios es por no contar con local propio (cuadro y gráfico N° 9), y los bajos niveles de ventas (cuadro y gráfico N° 8).

CONCLUSIONES

- En cuanto a la influencia de la participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios, podemos concluir que estas instituciones influyen de una manera directamente proporcional en el desarrollo y crecimiento de las MYPES del sector comercio del distrito de Huánuco. Esto podemos ver en los cuadros y gráficos N° 4, 6 y 10, en donde más de un 70% de los encuestados manifiestan que sus negocios y ganancias han mejorado con los créditos obtenidos.
- Sobre la aversión de otorgar créditos a las MYPES del distrito de Huánuco por parte de los intermediarios financieros, se puede ver en nuestros resultados que una gran mayoría recurren a las instituciones bancarias, los que no acuden a instituciones financieras en busca de préstamos son por la exigencia de demasiados requisitos y según los analistas financieros estos créditos no se otorgan porque las MYPES no reúnen los requisitos y/o no califican en el sistema financieros; por lo que se niega la hipótesis de la existencia de aversión por parte de los intermediarios bancarios y no bancarios. Conclusión que se encuentra respaldada por las respuestas a la pregunta N° 1 en donde los encuestados manifiestan en un 80% acudió a una institución financiera, asimismo en las tablas y gráficos 6 y 7 podemos observar que las MYPES en un gran porcentaje no reúnen los requisitos necesarios para ser acreedores a los créditos.
- Uno de los problemas que afecta a las MYPES, es el bajo nivel de sus ventas y el no contar con local propio, principales garantías para que las instituciones financieras puedan otorgar los préstamos solicitados. Resultado que podemos ver en el cuadro y gráfico N° 8 en donde los analistas de créditos manifiestan que más de un 70% de las MYPES declaran un bajo nivel de ventas.
- En cuanto a las consecuencias de la falta de apoyo por parte de los intermediarios bancarios y no bancarios, podemos concluir que aquellas MYPES que no obtienen un crédito, tienen menos posibilidades de mejorar tanto en el desarrollo y crecimiento de sus empresas del sector comercio del distrito de Huánuco. Esta conclusión está directamente ligado a la primera ya que para un negocio pueda surgir, necesariamente debe tener un financiamiento y son los intermediarios bancarios y no bancarios los que nos proporcionan dichos créditos.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere capacitar y divulgar a los representantes de las MYPES por parte de la Cámara de Comercio, sobre los beneficios que se obtienen cuando se tiene una buena cultura crediticia, ya que cuando los préstamos otorgados por los intermediarios bancarios y no bancarios son bien invertidos estos harán que nuestra empresa desarrolle y crezca en el tiempo.
- Si bien es cierto no existe aversión por parte de los intermediarios bancarios y no bancarios para el financiamiento a las MYPES del distrito de Huánuco, éstas deben capacitar a sus promotores de créditos para que puedan presentar un expediente de crédito con todos los requisitos a fin de que estos no sean rechazados y generen decepción en los micro y pequeños empresarios.
- Las PYMES deben contar con un excelente record crediticio para aumentar las posibilidades de calificar a un préstamo con instituciones financieras, por eso se recomienda, tener cuentas monetarias o de ahorro en la institución donde se desea adquirir el préstamo, ya que los movimientos y el manejo de las mismas generan un historial financiero.
- Que los intermediarios bancarios y no bancarios deben ser un poco más flexibles en sus requisitos para que las MYPES sean beneficiarias de un préstamo y de esa manera sus negocios puedan desarrollarse y crecer.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Ronald Zevallos Quispe, Analy Leiva Rutti, Paola Rosales Rodriguez, Lizbeth Baldeón Lazo, Nataly Acero Rodriguez. Tesis: "Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo" – Universidad Continental, 2011.
- (2) Rengifo Silva, Jefferson; Tesis: "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería – provincia de coronel Portillo, período 2009-2010".
- (3) Banco Central de Reserva. "Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPES, 2009.
- (4) Silupú Garcés Brenda Liz. Tesis: "Fondos de capital riesgo: una alternativa de Financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú", 2008.
- (5) Aguilar Olivera, Manglio. Tesis: "El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno", 2004.
- (6) Zapata L, Tesis: "Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona", 2004.
- (7) Ley de promoción y formalización de las micro y pequeñas empresas (Ley N° 1086 del 28/06/2008).
- (8) Plan Regional de Promoción de la MYPE - Huánuco.
- (9) K. Douglas Hoffman / Michael R. Czincota / Peter R. Dicson. Principios del Marketing y sus mejores prácticas. Pag, 40, 43.
- (10) Lucio Lescano Duncan. La disciplina del Servicio. El servicio al cliente. Pag. 30.
- (11) Manglio Aguilar Olivera. Tesis: "El financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Puno", 2006.
- (12) Stuart P., "Servicios Financieros Alternativos para Microempresarios".
- (13) Bellido Sánchez, Pedro Alberto. "Administración Financiera", 1999.
- (14) Jiménez Sol Nohemí, Tesis: "Sobre las pequeñas empresas en el Perú. Estudio", 2009.

ANEXOS

Título del estudio: Influencia de Los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES del sector comercio del distrito de Huánuco - 2016

Encuesta a los comerciantes del distrito de Huánuco

La presente encuesta tiene fines estrictamente académicos y su objetivo es realizar una investigación socioeconómica acerca de las fuentes de financiamiento de las PYMES al sector comercio del distrito de Huánuco.

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrará una serie de preguntas que contribuirá al desarrollo de la investigación. Por favor marque la respuesta que considere apropiada.

1.- ¿En los últimos años Usted solicitó algún préstamo a una institución financiera para su negocio?

Si	
No	
No responde	

2.- ¿El préstamo que le otorgaron ha ayudado a mejorar su negocio?

Si	
No	
No responde	

3.- ¿Qué institución financiera le ha otorgado un préstamo que satisfaga las necesidades de su negocio y con intereses bajos?

Scotiabank	
Mi Banco	
CMAC Huancayo	

4.- ¿Considera Usted, que los préstamos obtenidos sus ganancias han:

Mejorado	
Sigue igual	
No ha mejorado	

5.- ¿Cómo se financió para iniciar su negocio?

Capital propio	
Préstamo tercero	
Préstamo familiar	

6.- ¿Cuál es el motivo que no acuda al sistema financiero?

Demora aprobar el préstamo	
Demasiados requisitos	
Alta tasa de interés	

Título del estudio: Influencia de Los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES del sector comercio del distrito de Huánuco - 2016

Entrevista a funcionario de MI BANCO, SCOTIABANK, CMAC HUANCAYO

1.- ¿Cuáles son los principales inconvenientes que tienen las MYPES para acceder al préstamo?

No lleva contabilidad	
Falta de garantías	
No califica sistema financiero	

2.- ¿Por qué las MYPES no califican para el otorgamiento de préstamos a bajos intereses?

No tienen estados financieros	
No cuenta con local propio	
Bajos niveles de ventas	

3.- ¿Su institución financiera tiene tasas de interés preferencial para las MYPES?

Si	
No	
No responde	

4.- ¿Para que utilizan el préstamo los microempresarios?

Capital Trabajo	
Compra activos	
Capital de trabajo y compra activos	

5.- ¿Ofrece su institución financiera servicio compras de facturas a las MYPES?

Si	
No	
Depende nivel de ventas	

6.- De los préstamos otorgados al microempresario ¿considera Usted, que su situación financiera ha mejorado?

Ha mejorado	
Sigue igual	
No ha mejorado	

Título del estudio: Influencia de Los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES del sector comercio del distrito de Huánuco - 2016

BASE DE DATOS											
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4
3	3	3	3	5	4	5	4	3	3	4	3
2	2	3	4	4	4	3	3	2	2	2	2
2	3	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	5	4
4	4	5	5	1	4	5	3	1	4	1	3
3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	5	3
4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido ^a	0	0
	Total	10	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
878	12

Tesis: INFLUENCIA DE LOS INTERMEDIARIOS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO DEL DISTRITO DE HUÁNUCO - 2016

TESISTA : Carolina Beatriz, Aguirre Álvarez

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema general ¿Cómo influye la participación de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios en el desarrollo y el crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016?</p> <p>Problemas específicos ¿Cuál es el nivel de la correlación entre el apoyo de los intermediarios financieros y el crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?</p> <p>¿Cuáles son los motivos que los intermediarios financieros presentan aversión para financiar a las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?</p> <p>¿Cuál son las consecuencias de la falta de apoyo de los intermediarios financieros a las MYPES en el distrito de Huánuco 2016?</p>	<p>Objetivo general Determinar el grado de participación de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016.</p> <p>Objetivos específicos Identificar la correlación entre el apoyo de los intermediarios financieros y el crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.</p> <p>Conocer los motivos porque los intermediarios financieros presentan aversión para financiar a las MYPES del distrito de Huánuco 2016.</p> <p>Identificar las consecuencias por la falta de apoyo de los intermediarios financieros para las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.</p>	<p>Hipótesis general La participación de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios es significativa en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en el distrito de Huánuco – 2016.</p> <p>Hipótesis Específicos Hay correlación entre las fuentes de financiamiento de los intermediarios financieros, y el crecimiento de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.</p> <p>Existe aversión de los intermediarios financieros, influye el desarrollo de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.</p> <p>Sin apoyo de los intermediarios financieros, no habrá desarrollo de las MYPES en el distrito de Huánuco 2016.</p>	<p>Variable Independiente Los Intermediarios bancarios y no bancarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tasa de interés ▪ Tiempo ▪ Comisiones ▪ Gastos ▪ Rendimiento ▪ Incremento de Aavales. 	<p>Tipo y Nivel de Investigación Se tomó como referencia los tipos de investigación que presenta Hugo Sánchez Carlessi en su texto Metodología y Diseño en la Investigación Científico (1998). Nuestra investigación es Básica, que nos permite utilizar los métodos, estrategias como un recurso para mejorar significativamente en los Intermediarios Bancarios y no Bancarios en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco.</p> <p>Nivel de investigación Nuestra investigación es de nivel descriptivo explicativo, para determinar referente a los intermediarios bancarios y no bancarios y que permite indagar hasta que cambios de una variable depende de los cambios del otro, y mejorar en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco.</p> <p>Método y Diseño de la Investigación. Diseño. - El diseño de la presente investigación es correlacional, ya que establece la relación entre los Intermediarios Bancarios y no Bancarios en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco. Descriptivo Comparativo. - Para una investigación descriptiva comparativa, se utilizará las investigaciones descriptivas simples, lo cual permitirá recolectar información relevante en varias muestras, luego la caracterización en base a comparaciones.</p>
<p>Variable Dependiente Desarrollo de las MYPES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuentes de Financiamiento ▪ Capacidad de Endeudamiento. ▪ Sujeto de Crédito. ▪ Inclusión Financiera. ▪ Liquidez del Cliente. 				

