

UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN” - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



TESIS

**ACCESO AL CRÉDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS
PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LA PROVINCIA DE
HUÁNUCO, 2015.**

**BACHILLERES : CRUZ CORNELIO, KETTY LUZ
 TORIBIO SALAS, GLORIA
 VALDIVIA ROSADO, GORETTI**

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

HUÁNUCO - PERÚ

2017

DEDICATORIA

A Dios:

Por haberme permitido llegar hasta este punto y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Goretti

A:

Dios Ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera y a **mis Padres Elipheleth Toribio Sobrado y Lili Salas Salas** por el apoyo incondicional en la parte moral y económico también por ser la fuerza que me impulsa a seguir adelante, para ser cada día mejor persona y profesional.

Gloria

A Mis Padres y hermanos:

Porque ellos han dado razón a mi vida, por darme su apoyo incondicional y sus consejos día a día en el transcurso de cada año de mi carrera universitaria así poder cumplir con unas de mis metas propuestas.

Ketty Luz

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional "Hermilio Valdizan" Huánuco, por constituirse en una gran oportunidad de superación y en el logro de nuestra profesionalización.

A los docentes de la Facultad, que nos brindaron sus conocimientos y experiencias durante el desarrollo de la Tesis, de manera especial al Mg: Arevalo Ríos, Guillermo por brindarnos su asesoramiento en el campo de la investigación, por sus críticas y orientación en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

A los propietarios, gerentes y administradores de las imprentas graficas por brindarnos las facilidades e informaciones necesarias para ser plasmadas en el presente trabajo de investigación.

INDICE

	Pág.
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE	IV

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Descripción del problema	9
1.2	Formulación del problema	15
	1.2.1 Problema General	15
	1.2.2 Problemas específicos	16
1.3	Objetivo general	16
	1.3.1 Objetivos específicos	16
1.4	Justificación e importancia	17
	1.4.1 Justificación	17
	1.4.2 Importancia	19
1.5	Delimitaciones	19
1.6	Hipótesis general	19
	1.6.1 Hipótesis específicas	20
1.7	Variables, Dimensiones e Indicadores	20
	1.7.1 Variables	20
	1.7.2 Dimensiones	20
	1.7.3 Indicadores	21
1.8	Definición Operacional	23

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes	24
2.2	Bases Teóricas	29
2.3	Definición de Términos Básicos	64

CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1	Tipo de investigación	75
3.2	Métodos	75
3.3	Diseño y esquema de investigación	75
3.4	Población y muestra	77
	3.4.1 Población	77
	3.4.2 Muestra	78
3.5	Técnicas de recolección y tratamiento de datos	79
	3.5.1 Técnicas	79
	3.5.2 Tratamiento de datos	80
3.6	Instrumentos de recolección de datos, fuentes	80
	3.6.1 Instrumentos	80
3.7	Procesamiento y presentación de datos	81
	3.7.1 Procesamiento de datos	81
	3.7.2 Presentación de datos	81

CAPÍTULO IV
RESULTADOS

4.1	Resultados del trabajo de campo	83
-----	---------------------------------	----

CAPITULO V
DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1	Contrastación con los referentes bibliográficos	103
-----	---	-----

5.2	Contrastación de la hipótesis general	106
5.3	Contrastación de las hipótesis específicas	107

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día no solo las grandes empresas deben tener conocimiento de esto, es decir, las PYMES en Perú cuentan con una escasa información financiera, no cuentan con un departamento como tal dentro de su empresa y el administrador y/o dueño de la empresa cree o piensa que esto no es importante.

El área de finanzas cobra relevancia en la operación cotidiana de las organizaciones. Dentro del manejo financiero de las empresas existen tres decisiones fundamentales que deben ser realizadas: inversiones, estructura de capital y política de dividendos.

Para buscar la solución de los problemas y contrastar los objetivos e hipótesis planteadas, el trabajo se ha desarrollado en los siguientes capítulos:

El Capítulo I: Contiene EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, se presenta el planteamiento del problema el mismo que constituye la base del trabajo de investigación, objetivos, justificación e importancia, delimitaciones, hipótesis y variables de la investigación.

El Capítulo II, contiene EL MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN: Antecedentes relacionados con la investigación y las bases teóricas que sustentan la problemática.

El capítulo III: Contiene EL MARCO METODOLÓGICO: El tipo de investigación, el método, diseño y esquema de la investigación, la población y muestra, las técnicas de recolección y tratamiento de datos, los instrumentos de recolección de datos, fuentes y el procesamiento y presentación de datos.

El Capítulo IV: Contiene LOS RESULTADOS: Presenta los resultados del trabajo de campo con aplicación estadística, cuadros, gráficos, e interpretación.

El Capítulo V: Contiene LA DISCUSIÓN DE RESULTADOS: Se presenta la contrastación de los resultados de trabajo de campo con los referentes bibliográficos, la prueba de hipótesis general y las pruebas de hipótesis específicas.

Finalmente se presenta las conclusiones, recomendaciones y como colofón de la tesis la bibliografía, el cuestionario de preguntas de las encuestas aplicadas y la matriz de consistencia.

Las Tesistas.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, tienen particular importancia para las economías de las regiones y por qué no del País, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Hoy en día, los gobiernos regionales del País como es el de la región Huánuco reconocen la importancia de las Pymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Las Pymes en la ciudad de Huánuco constituyen el 97% del total de las empresas, generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos subsistentes en la ciudad de Huánuco, esto es una clara señal que debemos poner bastante atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía de la región Huánuco. (INEGI, 2014)

Las Pymes en la ciudad de Huánuco cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o establecen una interdependencia.

A pesar de ser una fuente muy importante en la economía de la ciudad de Huánuco, las Pymes no cuentan con muchos de los recursos necesarios para que se desarrollen de una manera plena y existen en los medios grandes problemas que las afectan en gran medida.

Podemos mencionar algunas de las ventajas de las Pymes:

- Son un importante motor de desarrollo de la región.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.

- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversos lugares de la provincia y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

Algunas desventajas de las PYMES:

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- falta de financiamiento adecuado y oportuno.

En la provincia de Huánuco conforme a la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, que tiene por finalidad establecer el marco legal para las PYME (micro,

pequeña y mediana empresa), y favorecer en la promoción, competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; éstas en la provincia de Huánuco, generan el 80% del empleo (sea formal o informal)

La normatividad vigente el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, ¹establece las características de las MIPYME, según el cual una MIPYME debe reunir el criterio de ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT):

Tipo de empresa	Equivalente a ventas máximas anuales en UIT
Microempresa	hasta 150
Pequeña empresa	de 151 hasta 1,700
Mediana empresa	de 1,701 hasta 2,300

Por su naturaleza, el segmento Pyme se encuentra sujeto a los vaivenes del mercado, la falta de capital de trabajo, la no disponibilidad de fondos para financiar sus proyectos, las condiciones macroeconómicas, entre algunos factores,

¹**Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE: relacionado a la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente». Ministerio de la Producción, Gobierno del Perú. 28-06-08. Archivado desde el original el 24 de noviembre de 2015.**

constituyen obstáculos que impiden su crecimiento, y hasta en casos extremos, pueden conducir a su desaparición.

Como es lógico, el financiamiento juega un papel principal en el desarrollo de las Pymes. Actualmente, el sistema financiero presenta una situación favorable luego de superar las coyunturas adversas de los años 2005 - 2010, la aplicación de medidas adecuadas y el correcto manejo por parte de los representantes de la actividad bancaria, fueron la combinación clave para recuperar el ahorro y el crédito al sector privado.

El crédito creció entre los años 2005 - 2010 a una tasa del 30-40% en promedio y retomó un nivel similar hacia la segunda mitad de 2011. En los últimos diez años, las empresas fueron destinatarias del 56% del financiamiento bancario y las familias del 44% restante. El sistema juega un papel importante en la economía al canalizar créditos al sector privado.

Un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas. Generalmente los empresarios Pyme mencionan su dificultad en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa. Por lo tanto la falta de financiamiento para la subsistencia del sector, se destaca como uno de los problemas principales que enfrentan los empresarios.

Las Pymes enfrentan varios problemas, entre los que sobresale el relacionado con un adecuado financiamiento. Esto se puede explicar por la falta de políticas adecuadas o muchas veces por la falta de información o la capacidad de gestión de los dueños de dichas empresas o factores macroeconómicos que no dependen de estas.

En este sentido, es crítico identificar las principales dificultades que enfrentan las Pymes para su desarrollo. Hay un cierto consenso en que estas dificultades están relacionadas básicamente con tres aspectos: la formalización, el acceso al crédito y la absorción de nuevas tecnologías.

Manejo de Créditos Con respecto al tema crediticio, el sector financiero en la ciudad de Huánuco ha resaltado algunos problemas graves que aquejan a las Pymes. Uno es la insuficiencia de capital o recursos propios de los empresarios. Esto se convierte en un círculo vicioso porque los empresarios no cuentan con capital suficiente para respaldar la financiación y sin recursos de crédito es imposible acrecentar el capital.

El otro gran problema está relacionado con la información. La información que maneja el sistema financiero sobre la pequeña y la mediana empresa en la ciudad de Huánuco este tipo de empresas es bastante pobre y limitada. Las Pymes tienen problemas en el manejo y suministro de su información, y como

veremos más adelante éste es un tema estrechamente ligado con sus dificultades para acceder al sistema financiero. Esto hace que los préstamos a las Pymes involucren un mayor nivel de riesgo, lo que se traduce en mayores costos. Al contrario de lo que algunos afirman, la mejor manera de fomentar el crédito y reducir las tasas de interés para las Pymes es propiciando que estas empresas brinden la mayor cantidad posible de información a las centrales de información crediticia.

Así mismo, si bien algunas modalidades de crédito para la Pyme se están comportando de manera dinámica, experimentando incrementos alrededor del 50 por ciento, deben abrirse nuevos canales para aumentar el acceso a recursos de largo plazo mediante el fortalecimiento de la información y el análisis crediticio, del leasing, de los mercados locales de capital y la constitución de fondos de capital de riesgo con la participación, entre otros, del sector bancario y los fondos de pensiones.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

En qué medida el acceso del crédito financiero contribuye al crecimiento de las PYMES de imprentas graficas de la provincia de Huánuco en el ejercicio 2015?.

1.2.2 Problemas Específicos:

- a. ¿Cómo incide el acceso al crédito de corto plazo en la producción de imprentas graficas de las PYMES?
- b. ¿Cómo incide el acceso al crédito de largo plazo en la inversión de activos fijos?
- c. ¿Cuál es el impacto del crédito financiero en la generación de empleo por las Pymes?

1.3 OBJETIVOS:

1.3.1 Objetivo General

Conocer en qué medida el acceso del crédito financiero contribuye al crecimiento de las PYMES de imprentas graficas de la provincia de Huánuco en el ejercicio 2015.

1.3.2 Objetivos específicos

- a. Analizar como incidencia el acceso al crédito a corto plazo en la producción de imprentas graficas de las PYMES
- b. Identificar como incide el acceso al crédito de largo plazo en la inversión de activos fijos.
- c. Determinar el impacto del crédito financiero en la generación de empleo por las Pymes

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 JUSTIFICACION

Nuestro estudio acerca del Acceso al Crédito Financiero y Crecimiento de las PYMES planteado mediante sus dimensiones e indicadores en función a sus objetivos, nos permite medir las potencialidades que trae consigo el crecimiento de las empresas, pudiendo viabilizar la resolución de problemas concretos, en un área de actividad específica, planteando las justificaciones siguientes:

1.4.1.1 Justificación teórica: Se busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos del entorno Crédito financiero (índices de productividad, índices de rentabilidad, e índices de endeudamiento, etc.) y Crecimiento de las PYMES, encontrar explicaciones a situaciones internas (producción de bienes y servicios, distribución de bienes y servicios, y venta de bienes y servicios etc.). Ello le permitirá al investigador contrastar diferentes conceptos de la investigación en una realidad concreta: el Crédito Financiero.

1.4.1.2 Justificación práctica: De acuerdo con los objetivos de estudio, su resultado permite encontrar soluciones concretas a problemas de crédito financiero, que inciden en el crecimiento de las PYMES. Con tales resultados se tendrá también la posibilidad de proponer cambios en las reglamentaciones que regulan los procesos empresariales y los procesos crediticios.

1.4.1.3 Justificación Metodológica: Para lograr los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como el cuestionario y su procesamiento en software para medir el crecimiento de las PYMES a través de sus dimensiones e indicadores. Con ello se pretende conocer el grado de identificación de sus actividades con los objetivos del Crédito financiero, teniendo en cuenta sus dimensiones e indicadores. Así, los resultados de la investigación se apoyan en técnicas de investigación válidas en el medio.

1.4.2 IMPORTANCIA

Tiene mucha importancia ya que permite ampliar los conocimientos de las personas en forma concreta y certera, abriendo así posibilidades en todo tipo como los son en el campo de lo social, cultural, empresarial, natural, etc. Este proceso permite la evolución del humano, ya que permite que se desarrolle y progrese por medio de los conocimientos adquiridos.

1.5 DELIMITACIONES

Se ha delimitado en los siguientes aspectos:

- Delimitación Espacial.

Imprentas gráficas.

- Delimitación Temporal.

Es una investigación de problemática actual año 2015

- Delimitación Social.

Acceso al crédito financiero y el crecimiento de las PYMES.

1.6 HIPOTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

Para la presente investigación queda formulada bajo los siguientes términos:

1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL.

Si el acceso al crédito financiero es significativo, entonces el crecimiento de las pymes de imprentas graficas es mayor.

1.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.

- a.** Si el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces incide en la mayor producción de imprentas gráficas.
- b.** Si el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas.
- c.** Si el crédito financiero aumenta, entonces aumenta la generación del empleo.

1.7 VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES.

1.7.1 VARIABLES

1.7.1.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

- **ACCESO AL CREDITO FINANCIERO**

1.7.1.2 VARIABLE DEPENDIENTE.

- **CRECIMIENTO DE LAS PYMES**

1.7.2 DIMENSIONES

1.7.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

- **Corto Plazo**
- **Largo Plazo**
- **Crédito financiero**

1.7.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE

- **Producción**

- **Activo Fijo**
- **Empleo**

1.7.3 INDICADORES

1.7.3.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

- **Interés**
- **Plazo**
- **Cantidad**
- **Interés**
- **Plazo**
- **Tiempo**
- **Impacto Negativo**
- **Impacto Positivo**
- **Impacto Económico**
- **Normas y Políticas**

1.7.3.2 VARIABLE DEPENDIENTE

- **Volumen**
- **Diversidad**
- **Crecimiento**
- **Maquinaria**

- **Equipo**
- **Construcción**
- **Ocupación**
- **Posicionamiento**
- **Innovación**
- **Crecimiento de Pymes**

1.8 DEFINICIÓN OPERACIONAL

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE ACCESO AL CREDITO FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> • Corto Plazo • Largo plazo • Crédito financiero 	<ul style="list-style-type: none"> - Interés - Plazo - cantidad - interés - plazo - tiempo - Impacto negativo - Impacto positivo - Impacto económico - Normas y políticas 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Guía de Análisis Documental (variable).
DEPENDIENTE: CRECIMIENTO DE LAS PYMES	<ul style="list-style-type: none"> • Producción • Activo fijo • Empleo 	<ul style="list-style-type: none"> - volumen - Diversidad - Crecimiento - Maquinarias - Equipos - construcciones - Ocupación - Posicionamiento - Innovación - Crecimiento de Pymes 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Guía de Análisis documental (variable)

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En la actualidad no se ha encontrado ningún trabajo de investigación, por lo que se considera como original. Sin embargo, hay tesis de pre grado referidas a la gestión, al financiamiento en las micro y pequeñas empresas.

Elisa Roja Medina (2012) en su tesis La pequeña y micro empresa frente al crecimiento de las PYMES y el acceso al crecimiento financiero.Universidad Nacional del Centro del Perú. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Pág. 115, concluye

“Conclusión general es que luego del análisis de las ventajas y desventajas de la pequeña y microempresa de nuestro país, desde un punto de vista legal, laboral y tributario el estado no promueve en forma eficaz la creación de la cultura crediticia a los pequeños comerciantes.

1. Se puede afirmar que la baja demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs no radica en un problema de necesidad de financiamiento por parte de este sector empresarial, sino que son las condiciones de la oferta de crédito y las características

empresariales internas las que hacen que la demanda no sea efectiva.

2. Se concluye que la banca comercial no es una banca especializada en PYMEs, sino que únicamente tiene un departamento para agilizar los trámites de los servicios prestados a las PYMEs , y en realidad no dan las ventajas que estas esperan.

3. Las condiciones para acceder al crédito bancario limitan la demanda de este financiamiento a las PYMEs, debido a que, los bancos realizan análisis de riesgo inadecuados; además la legislación existente para que los bancos ofrezcan crédito no tiene un tratamiento especial para PYMEs, sino que se enfoca a las empresas en general.

4. El mal record crediticio con que cuentan algunas de las PYMEs, es un factor que genera la baja demanda de crédito bancario de este sector empresarial, debido a características internas de éstas empresas, tales como, la falta de conocimientos financieros precisos y la mala utilización de los recursos financieros por parte de las empresarias y los empresarios”.

Jenny Mariñas Escalante (2011) en su tesis El leasing como alternativa de financiamiento en las PYMES de productos lácteos de Cajamarca, Universidad

Nacional de Cajamarca UNC. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Pág. 89

Concluye en que “el leasing puede ser por sus rasgos característicos de flexibilidad y dinamicidad el eficaz instrumento de promoción de inversiones en bienes de capital o instrumentales, contribuyendo así de manera franca y directa a la tan reclamada y necesaria reconversión de las PYMES de productos lácteos, ahora denominadas MYPES.

1. La empresa posee un crédito fiscal como capital de trabajo que no le genera ningún beneficio a la empresa. Esto derivado a la política de compra directa de maquinaria y equipo, en la cual el Impuesto Al Valor Agregado se paga en forma inmediata y directa, esto difiere cuando la adquisición se da por Leasing Financiero, donde el desembolso es parcial y de largo plazo

2. La empresa realiza el financiamiento de sus proyectos con el 50% de Capital propio y 50% con Financiamiento Bancario, y hasta la fecha no ha considerado ninguna otra opción de financiamiento. Sin embargo el mercado financiero ofrece diversas alternativas que pueden aplicar al negocio tales como: $\frac{3}{4}$ Financiamiento con Garantía Prendaria $\frac{3}{4}$ Crédito documentario Las opciones anteriormente indicadas pueden disminuir la inversión del accionista y contribuir a una mayor rentabilidad por acción

3. La compra directa de un activo fijo, con lleva a que en un período no mayor de 6 años la empresa tenga equipo obsoleto con altos costos de mantenimiento. Dicha situación se presenta con los equipos adquiridos hace algunos años, para la renovación de dichos equipos se deriva el presente análisis financiero

4. El Valor Presente Neto de las opciones de financiamiento en la adquisición de activos fijos da como resultado que la opción de Leasing Financiero se presenta como la mejor alternativa que la empresa puede adoptar para la renovación de sus equipos”.

Marlene Gutiérrez Gutiérrez. En su tesis (2011) Creación e implementación de las PYMES avícolas en la provincia de Cajamarca, Universidad Nacional de Cajamarca UNC. Tesis para optar el título de Contador Público. Pág. 152

Concluye en que “es necesario orientar a los apicultores a formalizarse legalmente como PYMES, para así comercializar sus productos de alta calidad, tales como: miel de abeja, polen, cera, jalea real, propóleos, etc. Se creó la pequeña empresa apícola "Enjambre" SRL en el distrito de Llaca Nora.

1) En el Perú el impacto del crédito financiero para las empresas corporativos ha sido beneficiosa por el bajo costo del financiamiento con una tasa de interés apenas del 10% anual en moneda nacional, mientras que para el sector de la microempresa

la tasa promedio es 45.6% y para créditos de consumo el interés es 46.6% en moneda nacional. Para la Microempresa el impacto siempre ha sido negativo por las elevadas tasa de interés, esto se agrava aún más cuando se considera gastos y comisiones, el costo del dinero se vuelve carísimo y prohibitivo para la microempresa

2) Según los datos de la encuesta, el 58% opina que el sistema financiero peruano es un agente usurario al cobrar altas tasas de interés, asimismo el 70% opina que es usurario al pagar 181 bajas tasas de interés por los depósitos de ahorro. Información que se valida con los datos estadísticos, a través de la prueba Fisher se explican en un 84.91% que las utilidades de los bancos se debe a la excesiva tasa de interés cobrada. En términos globales el modelo estadístico empleado es relevante y las variables utilizadas repercuten significativamente en el costo del dinero

3) A nivel de América latina y el Caribe, el Perú es uno de los países con la tasa activa más alta del 22.28% después de Paraguay (23.31%) y es el país que paga la tasa más baja por depósitos de ahorro 3.73% anual, muchas veces por debajo de la tasa de inflación, debido a falta de activa participación del Estado en el establecimiento de una tasa de equilibrio ($r > 1$), justa y equitativa que proteja el poder adquisitivo del depositante. Los intermediarios financieros han mostrado una actitud desaprensiva

y crematística al cobrar altas tasas de interés, pues la tasa activa equivale a 7 veces la tasa pasiva en moneda nacional. En el caso de los préstamos para microempresa a más de 360 días comparado con los depósitos de ahorro, el margen de ganancia es mayor en 28 veces, el cual indica la existencia de una actividad usuraria por parte los intermediarios financieros”.

2.2 BASES TEÓRICAS

MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

“Son consideradas como tales por la Comunidad Europea aquellas empresas que cumplen unos requisitos determinados en cuanto al número de empleados, la cantidad de facturación y valor de sus activos totales” ⁽²⁾

“**Uriarte Mora** en su libro el “ABC de la micro y pequeña empresa “hace mención al Decreto Legislativo N° 705, en su Art. 1º y la Ley General de la Pequeña y Micro empresa N° 27268, en su Art. 2º. Definen como micro empresa o pequeña empresa aquella unidad económica que opera una persona natural bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios” ⁽³⁾

²Grupo Editorial Océano. (2001). "Diccionario de Administración y Finanzas". Barcelona, España: Grupo Editorial Océano. Pág. 369.

³Uriarte Mora, F. (1997). "El ABC de la Micro y Pequeña Empresa". Lima, Perú: Editorial San Marcos. Pág. 12

CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO EMPRESA

- a. El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma
- b. El número total de trabajadores y empleados no excede de 10 personas.
- c. El valor total anual de las ventas no excede de 12 UIT.
- d. Estas Microempresas son generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades destrezas con las que se cuentan.

CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

- a. El número total de trabajadores y empleados no excede de 40 personas
 - b. El valor total anual de las ventas no excede de 25 UIT.
 - c. Las empresas son de tipo familiar y se observan dificultades para tener racionalidad en las decisiones.
 - d. Existe un grupo que constituye la esencia de la empresa.
 - e. No existen funciones fijas y delimitadas, tampoco existe planeamiento.
 - f. El empresario ejerce la función de control (la cual carece de medios formales) en forma personal, visual con presencia
-

permanente. Como consecuencia los demás miembros no deciden.

- g. El empresario tiene un falso esquema fatalista y asume una actitud omnipotente y paternalista, además de creer que la gente no sirve.

FINES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

- a. Contribuir a la creación de empleo y generación de riqueza.
- b. Participar al desarrollo armónico y equilibrio de las actividades económicas del país.
- c. Favorecer el desenvolvimiento de la capacidad creadora de los pequeños y micro empresarios y de los trabajadores.

EL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS

En el Mundo

Los especialistas además de reconocer (o reiterar) que las PYMES son el futuro de la economía mundial, con datos de fuente OCDE, afirmaron que representan el 50% del sector privado en Estados Unidos, el 65% de la Unión Europea y el 90% de las Manufacturas en América Latina. A su vez, el presidente de la Corporación de la Pequeña Empresa de Japón precisó que las PYMES representan el 99% de la Manufactura Japonesa.

Lemes Ariel (⁴) “El sector PYMES ha sido el motor del desarrollo equitativo socialmente positivo. Algunos ejemplos vienen del lejano oriente (Japón, Taiwán, Corea). Por ejemplo, la experiencia de Taiwán nos dice claramente que el mejor patrón de desarrollo que existe en el mundo en los últimos 50 años, es el patrón en que las PYMES a través de créditos a corto plazo aceptables en el mercado mundial tienen bastante incidencia en la mayor producción de las empresas. Ese país que ha tenido un crecimiento increíble (8%, 9% y 10%) con nivel de equidad sorprendente buena, tal vez el mejor de todo el mundo en desarrollo. Su receta ha sido convertirse en un país de PYMES, donde la capacidad técnica, eficiencia y voz política de las PYMES, han sido magníficas”

Si bien la mayoría de países no pueden ejecutar esa experiencia, al menos aprendan de ella. Consideramos muy interesante y relevante la experiencia que tuvo Colombia en los años 70, con un auge interesante de las PYMES que resultó de una combinación de condiciones. Una buena parte de esas condiciones ahora están presentes en el Perú.

La experiencia de Corea que es un país cuya estructura económica a principios de los 70 fue parecido a la

⁴ **Ariel Lemes Batista, Teresa Machado Hernández.** «Las PYMES Y SU ESPACIO EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA». *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. Universidad de Málaga. Pág. 78. 2012*

estructura de Brasil. En ese sentido, el papel de la empresa grande era dominante. A mediados de los 70, el gobierno coreano previó que venía tarde o temprano un problema de empleo, por eso y por otros motivos, decidieron poner mucho más empresas en sector PYMES que hasta ese momento no había jugado un papel muy importante en el país. En los últimos 25 años Corea ha tenido un desarrollo impresionante, pero lo más interesante es el aumento en el sector PYMES. Se produjeron muchas subcontrataciones con las diferentes empresas coreanas que exportan, aunque también otros tipos de desarrollo y Corea han resuelto el problema del empleo; la distribución de ingreso ha mejorado y la pobreza está casi desapareciendo. Cabe indicar que esto ha ocurrido en un país que no tenía historia de poner énfasis en las PYMES.

En Barcelona, España, se celebró en el año 2000 el III Foro Interamericano de la Microempresa, bajo los auspicios de la Unidad de la Microempresa de la División de Desarrollo Sostenible del BID, como un reconocimiento a los aportes extraordinarios realizados por estas instituciones que se dedican al apoyo de los emprendedores más humildes de América Latina y el Caribe. Foro propició, además, las alianzas entre gobiernos, donantes, entidades del sector privado y de la sociedad civil, para

mejorar y ampliar la oferta de servicios para la micro empresa. Según estudios realizados recientemente, más del 80 por ciento de las empresas latinoamericanas y caribeñas entran en la categoría de Microempresas (menos de 10 trabajadores) y, entre todas, emplean a unos 120 millones de personas anualmente, lo que constituye la principal fuente de trabajo en la región.

LA SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN AMÉRICA LATINA (5)

Un estudio publicado en Centroamérica sobre la realidad que viven las micros y pequeñas empresas en América Latina ratifica la problemática similar que afronta este segmento empresarial en la mayoría de los países de la región. Es por eso que con este informe se pretende dilucidar cuál es la situación actual de la micro y pequeña empresa en Latinoamérica, considerando en gran aporte que éstas realizan a las economías de sus respectivos países.

En ese sentido es necesario el acceso al crédito a largo plazo, para coberturar una mayor inversión en compra de activos para las pequeñas y medianas empresas.

⁵ **Creli Montesinos Carlos** "EL LIBRO DE LAS PYMES (EBOOK)" Editorial Granica Argentina 2014 Pág. 119

El análisis global del "Libro de las PYMES ", distingue tres tipos de Microempresas:

A. Las micro empresas de subsistencia.

Son aquellas cuya productividad es tan baja que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; talvez esto es el segmento más grande de la tipología productiva micro empresarial donde se concentran los mayores problemas de tipo social de la Micro empresa, y donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

B. Las Micro empresas de acumulación simple.

Empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital. Este segmento corresponde al momento en el que la micro empresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento, cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque aún no tenga capacidad de ahorro o inversión. En este caso estamos hablando de una pequeña empresa. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva.

LAS MICRO EMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA A LAS QUE EN ALGUNOS PAÍSES SE LES DENOMINA "MICRO-TOP"

Resolución 11/2016 de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa». En la que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular e invertirlo en el crecimiento de la empresa, para llegar a convertirse en medianas empresas. Si a esto le agregamos las características que presenta el sector PYMES en América Latina podemos señalar seis puntos:

- **Concentración en ciertas ramas de actividad:** Tenemos el mayor número de empresarios de la micro y pequeña empresa se encuentran en actividades relacionadas con el comercio y los servicios. Asimismo, la mayor parte de las actividades del sector están orientadas al mercado interno, por lo que los bienes y servicios generados por el sector llegan a suplir demandas locales.
- **Mano de obra poco calificada:** Existe un grave problema en la calidad de la fuerza laboral de la micro y pequeña empresa, por lo tanto en la calidad de los productos ya que prevalecen la poca capacitación, los altos índices de analfabetismo y bajos niveles de escolaridad.

- **Vulnerabilidad legal y organizacional:** el sector difícilmente puede ingresar al sector formal de la economía porque los requerimientos legales para formalizarse son muchos y costosos. Por otro lado, el sector se caracteriza por su deficiente gestión y desconocimiento de las herramientas de administración para garantizar la supervivencia de las unidades productivas.
- **Fuerte competencia:** el sector es obligado a competir en nichos de mercado muy competitivos, donde a veces se encuentran también las grandes empresas.
- **Crédito costoso y difícil de acceder:** pocas veces las micro y pequeñas empresas logran acceder a recursos del sector financiero formal, teniendo que recurrir a fuentes de financiamiento informales tales como ONGs, prestamistas y programas de cooperación.
- **Fuerte adaptación de las unidades productivas:** Ante la carencia de recursos, el sector ha demostrado una gran creatividad para adaptar los recursos disponibles a la realidad enfrentada, principalmente desde el punto de vista tecnológico.

En el Perú

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del

número de pequeñas y micro empresas (PYMES), debido principalmente a los siguientes factores:

Reforma Económica

La fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo.

Reducción del aparato estatal.

Las reformas que se implantaron en nuestro país, incluyeron la reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas.

Es el sector de las pequeñas y micro empresas el que contribuyó a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas. En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y micro empresa, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través

de la creación de nuevas PYMES y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal.

Principales características de las PYMES en el Perú:

Alta generación de empleo

Existen alrededor de 3.1 millones de PYMES:

1.7 millones de PYMES urbanas

1.4 millones de PYMES rurales

Dan ocupación de 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores).

Alta contribución al PBI

Las PYMES contribuyen con el 43% del PBI:

PYMES urbanas con 34%

PYMES rurales con 9%

Informalidad

Sólo el 18% PYMES posee RUC.

El 78% de las PYMES urbanas están organizando como "persona natural con negocios propio".

El 75% de las PYMES urbanas no cuenta con licencia de funcionamiento.

Situación Socioeconómica.

La mayoría de las personas del Sector PYMES pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar.

Escaso Acceso Al Crédito

Debido, principalmente, a las siguientes razones:

- Las PYMES son consideradas como de muy alto riesgo.
- Insuficiente documentación contable – financiera.
- No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.
- Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.
- Escasa Capacidad Empresarial.

Cultura Empresarial incipiente.

- El 70% de PYMES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.
- Impaciente Desarrollo Tecnológico.
- Escasos recursos tecnológicos.
- Máquinas y equipos obsoletos, resultado: baja productividad.
- No existen sistemas de producción para operaciones a pequeña escala.

Heterogeneidad

El sector PYMES no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a:

- Nivel de crecimiento
- Acumulación ampliada

- Acumulación simple
- Subsistencia
- Gestión y organización
- Familiar
- Grupal
- Personal

Actividad económica.

Se observa que las PYMES urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte e industria.

En las zonas rurales se concentran en los sectores agrícolas, ganaderos, comercio, artesanía. El bajo nivel de crédito en estas zonas rurales es una de las limitaciones para el desarrollo rural. Este bajo nivel de crédito no puede asociarse sólo con problemas por el lado de la oferta, pues existen también problemas por el lado de la demanda. Usualmente se justifica la ausencia de crédito en zonas rurales porque no hay recursos suficientes en estas zonas y/o porque los rendimientos de estos créditos no son atractivos para los intermediarios, ya sea por los riesgos de las actividades productivas o por las dificultades para monitorear y seleccionar a los prestatarios. Sin embargo, y de modo adicional a este razonamiento, hay que considerar problemas por el lado de la demanda. La demanda de créditos es una demanda derivada

que depende de la rentabilidad de la producción y de otros factores económicos e instituciones.

PROGRAMAS NACIONALES DE APOYO AL SECTOR INFORMAL

Sanguinetti (6) El cuadro institucional con la participación del Banco Central o de una entidad financiera de segundo peso capaz de analizar eficazmente volúmenes considerables de recursos financieros, es responsable de homogeneizar procedimientos y criterios de selección y beneficiarios, supervisar desempeños de los intermediarios, monitorear el programa de crédito produciendo ajustes y cambios necesarios. La autoridad monetaria debería asignar el flujo de recursos prestables para las PYMES. Los programas de apoyo requieren de línea de horizonte de mediano plazo. Una acción o nivel nacional también implica el fortalecimiento o creación de alguna entidad ministerial o ente adscrito responsable de promover y coordinar esfuerzos de asistencias técnicas y de capacitación. La coordinación del ente y el sistema de financiamiento deben quedar garantizadas, si no, se corre el riesgo de lograr inconsistencias en los programas.

⁶**Sanguinetti, Federico Slinger, Juan Alberto Moreira, Samuel Lichtensztein, Carlos Gasparri** (19 de julio de 1995). «Decreto 266/995: Categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas». Poder Ejecutivo del Perú. Archivado desde el original el 24 de noviembre de 2015.

La coordinación de esfuerzos no debería limitarse al área de créditos para PYMES individuales, sino cubrir todas las áreas: la de actividad que procura cambiar las relaciones, articulación de las unidades informales con el mercado.

Esto incluye el financiamiento entre otras asociaciones de comercialización, proveedurías de insumos para la pequeña producción, empresas grandes de "arrastre", se abastezcan de pequeñas producciones a precios adecuados comercializadores establecidas para colocarlas en mercados no locales, algunos de estos financiamientos requieren normativas esenciales para incrementar el crédito financiero de tal manera que se incremente la generación de empleos, habilitando esas nuevas sociedades con una adecuada técnica para producir su desarrollo.

Política Fiscal

La presente situación, que combina un mayor cumplimiento forzoso de estos sectores con los inconvenientes económico-financieros que ellos generan sobre los sujetos incididos, reconoce como vía eficiente de superación la de inducir el mejor cumplimiento voluntario de tal tipo de contribuyentes a través de la percepción de la mejora sustancial y sostenida de la Administración y Fiscalización Tributaria, de manera que ésta pueda ir disminuyendo paulatinamente el grado de rusticidad de

sus procedimientos de recaudación sin exponerse a la merma de ingresos por efecto de conductas evasoras.

INTERVENCION DE LAS PYMES EN EL MERCADO DE TRABAJO

La intervención de este sector tiene tanto aspectos positivos como negativos.

El lado negativo de manifiesta es razón de que muchas empresas del sector tienden a integrarse al tramo informal del mercado de trabajo. Esto nos conduce a la evasión impositiva, la no adecuación de las leyes laborales y la falta de agremiación sindical. En definitiva, son empresas que alteran las leyes de juego del mercado institucionalizado, lo que provoca la queja de las grandes firmas, que ven esta situación como una transferencia de recursos implícitos en favor del sector que nos ocupa. La movilidad laboral refleja la faz positiva de la intervención de la pequeñas y medianas empresas en el contexto del mercado de trabajo de lo que se trata, en definitiva, es de alcanzar una mejor reasignación de los recursos humanos, ya se trate de obreros calificados como no calificados.

En el primero de los casos nos referimos a la posibilidad que tienen de abandonar su trabajo en una empresa grande, tal vez con cierta estabilidad pero sin posibilidades de progreso, para ingresar a un emprendimiento de menor envergadura pero con

posibilidades de desarrollo personal. Tal decisión afectará en mayor medida a los jóvenes trabajadores para quien la antigüedad no reviste importancia. En lo que refiere a obreros no calificados, la movilidad laboral se insinúa con mayor intensidad en el plano de las PYMES.

El tema de la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de la empresa pyme, suele tornarse conflictivo en las discusiones gremio-empresa. En lo general, este fenómeno no se presenta en las grandes firmas. El tipo de organización de trabajo en las PYMES, que permite la polifuncionalidad, deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo.

LAS PYMES Y LA CREACIÓN DE EMPLEOS⁷

En general se asocia a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que esgrime para formular tal afirmación se basa en la idea de que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, que es la oferta creciente de mano de obra, y la falta

⁷Guinjoan Modest, Llaurodo Josep M. "EL EMPRESARIO FAMILIAR Y SU PLAN DE SUCESIÓN" Editorial Díaz Santos. Argentina 2014. Pag. 245

crónica del capital. La cuestión es que tal argumento no es del todo cierto. La razón que explica la inexactitud del argumento radica en las limitaciones que encierra la propia definición de pyme, a tal punto que dentro de este universo de empresas suele incluirse los micro emprendimientos. Existe además, una tendencia a considerar únicamente a las PYMES manufactureras siendo que las mismas abarcan una multiplicidad de actividades. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta ciertas consideraciones para establecer las relaciones de casualidad de las pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo.

En primer lugar debemos distinguir entre PYMES formales y marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología, a la vez que suelen estar asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas. Las segundas, generalmente pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

También se presentan casos en ramas como la construcción y el comercio.

¿Cómo repercutió este fenómeno en la evolución del empleo? Las empresas líderes resultaron expulsoras de mano de obra, (sustituida por tecnología), las PYMES, beneficiadas, absorbieron

parte de esa mano de obra, de modo tal que les permitiera responder en tiempo y forma a las exigencias de la empresa a la que se vincularon.

Caracterizadas, entonces, las PYMES, diremos que en lo que respecta al primer grupo -las formales-, sus políticas laborales, por llamarlas de algún modo, se encuentran también vinculadas a las estrategias que fingen las grandes empresas en la materia. Por lo tanto las acciones gubernamentales, en lo que hace al tema, deben dirigirse a velar por el cumplimiento de las leyes que protegen al trabajador.

En cambio, el segundo grupo -las marginales-, puede convertirse en un potencial foco de generación de empleo dependiendo, por un lado, del grado de reactivación de la economía, y por el otro, de la existencia de políticas gubernamentales de apoyo técnico y crediticio.

Si bien los montos a invertir son insignificantes comparado con lo que debería destinarse en las grandes empresas, los resultados que podrían alcanzarse en cuanto a cantidad de puestos de trabajo no son considerables.

Generación de Empleo: debe notarse que no es necesariamente cierto que las PYMES usen más trabajo por cada unidad de capital que emplean.

Varios estudios sobre países en desarrollo han indicado que la idea de que las PYMES son más trabajo-intensivas surgió de la observación de los datos totales en cada economía clasificando a las empresas; por ejemplo, por rango de empleo.

Analizando un conjunto de países en desarrollo (entre ellos Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay y Venezuela) en el ámbito agregado, se encuentra que la intensidad de uso del trabajo disminuye con el aumento del tamaño, mientras que la productividad aumenta.

Aún, reconociendo las dudas mencionadas, sobre la existencia de una mayor intensidad del trabajo en PYMES y sobre la eficiencia tecnológica de los micro emprendimientos, los gobiernos podrían tener como objetivo el aumento de la participación de las PYMES en la economía. En ese sentido, una modificación en la producción de pequeñas empresas sobre el total puede requerir una modificación en la composición de la demanda final de bienes. Sin que se produzca en mencionado cambio de demanda, la participación de PYMES podría aún aumentar si una amplia gama de productos fuera producida por empresas de distintos tamaños interactuando en cada uno de los mercados.

La promoción de las PYMES requeriría incentivar la reducción de los tamaños de las empresas dentro de cada una de las industrias o sectores en los que participa. En este caso, el análisis de los

efectos de una política que opere en tal sentido, requerirá analizar datos desagregados por industria, para estudiar las tecnologías, de empresas de distintos tamaños dentro de una misma industria se caracterizan por diferencia de intensidades y productividades de los insumos como las discutidas anteriormente.

En consecuencia, la intensidad en el uso del trabajo de las industrias en una economía depende mucho más de la composición de su producción que las posibilidades de producir lo mismo en tantas de menor escala.

Philips documenta el rol creciente de las pequeñas empresas en la industria. Sostiene que los motivos de la influencia de las empresas pequeñas son los ciclos de vida de los productos más cortos del lado de la demanda, en uso creciente de sistemas de manufactura flexibles y una dependencia cada vez menor de las economías de escala por el lado de la oferta.

Sobre la base de la evidencia internacional se elaboraron datos censales para el Perú. Estos indican que a medida que las empresas se hacen más grandes, utilizan menos trabajadores por unidad de capital. Sin embargo, si se mira más de cerca la evidencia dentro de cada gran sector productivo, aparece un número creciente de casos en los que ya no ocurre que la intensidad del trabajo disminuya con el tamaño.

Puede observarse que la productividad media del trabajo, definida como el valor agregado por trabajador, crece fuertemente al crecer el tamaño de las empresas, mientras que lo mismo ocurre con la productividad media el capital definiendo éste como la capacidad motriz instalada.

La productividad global de las empresas argentinas aumente, al aumentar su tamaño. Una explicación consistente de la evolución de la productividad observa con la permanencia de las empresas más pequeñas en el mercado es la que admite la existencia de un acceso más barato de las empresas pequeñas tanto al trabajo como al capital.

Nótese dos elementos interesantes: 1.) La relación capital/trabajo aumenta al aumentar el tamaño, regularidad consistente con el hecho de que la productividad media del trabajo aumenta más que la del capital. 2.) La productividad media del trabajo y su remuneración evolucionan en forma llamativa similar al variar el tamaño de las empresas.

El aumento de la relación capital/trabajo con el tamaño tiende a desaparecer al definir en forma más precisa el bien industrial considerado llevan a concluir que: la intensidad/trabajo de las empresas PYMES se debe fundamentalmente a los bienes que éstas producen son típicamente de tecnología trabajo intensivo, y que esta intensidad no se relaciona con su tamaño.

Aun no siendo intensivas el trabajo, el nacimiento más frecuente de PYMES podría hacer que éstas generaran relativamente más puestos de trabajo. También en este aspecto de debe ser cuidadoso, la generación neta del empleo reconoce como fuentes generadoras la aparición de empresas y su crecimiento y como fuentes de contracción la quiebra de empresas y su decrecimiento.

Un análisis en materia de generación de empleo fue llevado a cabo en EE.UU. El estudio que data de 1979 mostró que durante el período 1969-1976 dos tercios de los nuevos empleos creados en este país no fueron en firmas que empleaban menos de 20 personas. Las empresas pequeñas pueden ser una fuente importante de creación de empleo, si se les brinda un contexto apropiado.

Otro inconveniente que se menciona en la literatura respecto de la utilización de series temporales para la medición de la variación del empleo en empresas pequeñas es el efecto que se denomina "regresión hacia la media". Este efecto se presenta en la forma de desvíos transitorios del empleo, a veces las empresas pequeñas suelen tener un nivel de empleo superior al de equilibrio y lo inverso sucede con las empresas más grandes. En períodos de rápido cambio estructural las empresas que están desapareciendo tienen un grado de ocupación mayor que el óptimo, en tanto que

las nuevas empresas aún están creciendo hacia su empleo de equilibrio. En época de bajo crecimiento del empleo las empresas grandes se "achican" en forma notoria, observándose desde las estadísticas un crecimiento relativo de empleo de las pequeñas y medianas empresas.

Los estudios muestran que la generación de empleo decrece con el tamaño pero que también lo hace con la edad de la firma. La tasa de crecimiento en el empleo cae según la antigüedad de la firma para un tamaño determinado de la misma. Las empresas nuevas tienen tasas de crecimiento de empleo anormalmente altas, las empresas pequeñas continúan presentando tasas de crecimiento en el empleo más altas que las empresas grandes a lo largo del tiempo.

Mucho de los estudios sugieren que el aumento de la participación en empleo de las pequeñas empresas se debe a la creación neta de nuevas empresas pequeñas que compensan el cierre de las mismas.

La tasa de nacimiento de empresas es mucho más elevada en el grupo de empresas pequeñas de tal modo que las grandes diferencias en materia de generación de empleo entre empresas grandes y pequeñas, se debería esencialmente a una mayor tasa de natalidad entre estas últimas.

La discusión sobre las PYMES como generadoras de empleo en un debate que aún no ha terminado. Las dificultades metodológicas para medir la evolución del empleo por tamaño de empresa son grandes. Sin embargo, la evidencia de los estudios internacionales no parece sugerir que las PYMES posean características particulares por las que tiendan a crear más empleo que las empresas grandes, una vez que están instaladas. La experiencia internacional de diversos países sugiere que en la fase decreciente del ciclo económico, son las PYMES las que contratan relativamente más personas.

Observando las empresas de acuerdo a su tamaño en el 2012, el crecimiento porcentual en el empleo, disminuye con el tamaño de las empresas. La encuesta sólo contiene empresas que han subsistido durante todo el período, y en la medida en que la rotación de empresas es mayor cuando disminuye el tamaño.

Por último, con respecto a la generación de empleo, no sólo es importante la variación porcentual sino también la variación absoluta en el mismo.

Las PYMES dan empleo a mano de obra menos calificada. Una política destinada a promover la permanencia de las PYMES de cualquier tipo en el mercado porque dan empleo a una franja de menor formación laboral, podría ir en detrimento de la propia capacitación de la mano de obra, generando un círculo vicioso en

el que el subsidio permitiría competir con bajos niveles de capital humano, se limitaría la demanda de calificaciones y se postergaría la formación de los trabajadores.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE HOY⁸

El panorama actual de la pequeña y mediana empresa, en general, indica la presencia de un sentimiento generalizado de desaliento, excepto en algunos pocos ramos. Tal sentimiento, aunque con variaciones del contexto de base objetiva que pueden agravar aún más las expectativas de futuro de la pequeña y mediana empresa, ya sea observada en 1975, según el conocimiento histórico directo de varias empresas con estas características y las declaraciones públicas realizadas en aquel entonces por sus conductores.

Aún resulta arriesgada la hipótesis, parecía ser una constante de este tipo de organizaciones el estado de crisis permanente. Que si bien puede adquirir signos diferentes y aún opuestos, también se manifiesta en situaciones de veloz crecimiento.

Cabe entonces preguntarse cuáles son los determinantes de ese estado. A los fines de su mejor análisis, proponemos dividirlos

⁸García Crespo Gemma Isabel *“ESTRATEGIAS PARA FIDELIZAR CLIENTES (EBOOK)* Editorial Digital Books 2014.

entre los de origen externo y los de origen interno y, para cada uno, cruzar la variable de: cambio- no cambio posible.

1. Determinantes externos:

a. De posible o difícil cambio o modificación: son los vinculados con la adquisición de tecnología de alto costo y alta complejidad de manipulación, que producen serias limitaciones de producción en escala y, por lo tanto, de riesgosa amortización, así como el requerimiento de capitales no disponibles. Además, la existencia o formación de mano de obra altamente calificada, difícil de preparar y retener por parte de las pequeñas y medianas empresas;

b. De posible o relativamente fácil cambio o modificación; son los vinculados con la permeabilidad de mercados, nuevos productos, nuevos sistemas de distribución, menores costos por mejor adquisición de materia primas o productos intermedios, mejor incorporación de recursos humanos.

2. Determinantes Internos:

a. De imposible o difícil cambio o modificación: nos referimos a las características que, por muy arraigadas en los dirigentes, resultan poco permeables a los cambios, por esa misma razón de estar consustanciadas con la personalidad básica de tales dirigentes.

Cabría esperar en este sentido que los cambios se produjesen al entrar en vigencia el esquema sucesorio, siempre que el sistema

de delegación fuese efectivo, por una parte, y que los nuevos conductores posean algunas particularidades diferenciales respecto a sus antecesores, por la otra.

b. De posible o relativamente fácil cambio o modificación: nos referimos a las variables de decisión que, aun cuando se vincular con estilos personales, son más externas a la personalidad básica y por lo tanto más permeable a los cambios.

Tienen que ver con estrategias que denominamos de concertación.

Si bien no se pretende que estos determinantes posean valor absoluto, su discriminación permitía fundamentalmente la posibilidad, amplitud y dificultad relativa de producir cambios en la conducción de la pequeña y mediana empresa. A su vez, pone en evidencia las diferencias básicas con las empresas de grande o muy grande dimensión, en donde los problemas son otros, y la magnitud de los cambios se vincula, por ejemplo con la inercia de las estructuras racionales y burocráticas.

CREDITO FINANCIERO⁹

El mercado peruano de créditos no es homogéneo, sino segmentado. La teoría de organización industrial sostiene que cada segmento de mercado tiene sus propias reglas de juego.

⁹*Martínez Villacorta, Alejandro “¿CÓMO NEGOCIAR CON BANCOS? CÓMO TE ANALIZAN Y CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN” (EBOOK) Editorial Círculo Rojo - Argentina 2015 PAG. 229.*

La heterogeneidad de las operaciones de crédito significa que es posible definir distintas particiones de mercado según las propiedades y características que se busque enfatizar. Algunas de las principales propiedades utilizadas al definir segmentos de mercado son: tamaño del cliente, estrato socioeconómico, monto y plazo de la operación, tipo de garantía o aval, utilización o destino del crédito, entre otras.

Dentro del mercado peruano se puede establecer seis segmentos:

- Corporativo: constituido por empresas domésticas con ventas anuales en exceso de US\$ 10 millones, así como filiales de empresas multinacionales. Al tener acceso a los mercados de capitales interno y externo, tienen un alto poder de negociación frente a los bancos.
- Mediana Empresa: conformado por compañías con ventas anuales entre US\$ 1 y US\$ 10 millones. El poder de negociación de este segmento es variable y depende del acceso que tengan al mercado de capitales doméstico.
- Pequeña Empresa: prestatarios con ventas anuales menores de US\$ 1 millón, usualmente no tienen acceso al mercado de capitales y su principal fuente de financiamiento es el sistema bancario.
- Crédito de Consumo: destinado a personas naturales de los estratos de ingresos alto y medio con la finalidad de atender el

pago de bienes, servicios de uso personal o gastos relacionados con una actividad empresarial. Incluye tarjetas de crédito y préstamos personales.

- Micro finanzas: unidades productivas que tienen ventas anuales menores a US\$ 120 mil . La naturaleza particular de este segmento hace que sea difícil precisar la utilización final del crédito al sector de microempresa o de consumo, dado que, en la mayoría de casos, los flujos del negocio y de la economía familiar se entremezclan.
- Préstamos Hipotecarios: financia la construcción o adquisición de viviendas personales amparada en garantía hipotecaria.

Los segmentos y características de los productos crediticios se resumen en el cuadro N° 1 ¹⁰

Cuadro 1

Segmento	Monto	Plazo	Garantía	Utilización
Corporativo	Elevado	Variable	No Especifica	Productivo
Mediana Empresa	Mediano	Variable	Especifica	Productivo
Pequeña Empresa	Pequeño	Un año	Especifica y solidaria	Productivo
Consumo Alto/medio	Variable (hasta US\$ 30 mil)	Hasta tres años	Especifica, no especifica y solidaria	Consumo
Microfinanzas	US\$ 300 (promedio)	Un año	Aval de tercero, solidaria	Productivo Consumo
Hipotecario	No más de US\$ 100 mil (promedio)	Usualmente 12 años	Hipotecaria	Compra y construcción de inmueble

Debe precisarse que las garantías en micro finanzas no constituyen un requisito indispensable para el otorgamiento de un crédito, ya que la tecnología crediticia empleada actualmente por

¹⁰ Tomado de "El Costo del Crédito en el Perú", noviembre de 2002 publicado en página web del BCRP. Cabe señalar que dentro de este segmento también están incluidos los créditos para financiamiento de vivienda.

los intermediarios financieros especializados permite evaluar la capacidad de pago del deudor.

Las características del crédito en cada segmento son determinadas con el objetivo de satisfacer puntualmente las necesidades de los demandantes. Así, una vez identificadas éstas, las entidades financieras proceden a dividir su mercado objetivo en función a prestatarios con similares necesidades. Finalmente, tomando en cuenta sus costos operativos y las características del mercado, se fija el precio objetivo (tasa de interés del crédito).

Los participantes del segmento corporativo son los bancos: Crédito, Wiese Sudameris, Continental, Interbank, Santander. Las empresas que reciben estos créditos tienen usualmente un nivel de riesgo crediticio bajo en comparación al del resto del sistema bancario.

En el presente trabajo se ha considerado dentro del segmento de micro finanzas a sus principales participantes: la banca especializada en micro crédito (Trabajo, Mi banco y financiera Solución), las entidades de crédito de la pequeña y micro empresa (EDPYME), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC).

La banca especializada en micro finanzas se caracteriza por haber desarrollado tecnologías de crédito particularmente

apropiadas para evaluar clientes de bajos ingresos y microempresas. Sobre la base de las características de las personas (especialmente las socio-económicas) pertenecientes a cada uno de estos niveles, estas entidades desarrollan políticas comerciales, de riesgo, de cobranzas, de nuevos productos, etc. Por ejemplo, el personal contratado (como promotores de créditos) que atenderá a los segmentos de bajos ingresos tiene similar nivel socioeconómico que las personas de esos segmentos, con el fin de desarrollar una relación más directa con el cliente.

El sistema de CMAC está conformado por catorce entidades. Estas pueden ser caracterizadas como entidades pequeñas, rentables, solventes y eficientes en la administración del riesgo de sus carteras de créditos. Un factor importante a destacar es el apoyo técnico extranjero recibido por estas entidades, el cual se reflejó en la fortaleza de sus políticas crediticias y auditorías vigentes. El éxito de algunas de estas entidades se debe a:

La asistencia técnica e institucional que brindó la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) durante más de 10 años, la cual permitió la creación de la Federación de Cajas Municipales, quien es en la actualidad responsable de la capacitación técnica de los analistas de crédito, realización de auditorías y de sancionar a sus directivos.

SEGMENTOS CORPORATIVO Y LAS MICROFINANZAS

De acuerdo con la literatura de organización industrial, existen tres factores claves que se deben tomar en cuenta al comparar segmentos dentro de un mercado crediticio: los costos unitarios del segmento, el riesgo crediticio y el poder de negociación de los prestatarios. La interrelación de estos tres factores es evaluada permanentemente por los directivos de las entidades bancarias en función de la evolución del entorno competitivo y la composición y calidad de la demanda.

El primer elemento diferenciador entre segmentos es el comportamiento de los costos unitarios. La escala de operaciones crediticias es un factor fundamental en la determinación de estos costos. En este sentido, a medida que los montos promedio de préstamos aumentan, los costos fijos que por definición son invariables se prorratarán de manera tal que los beneficios de escala¹² son originados dentro de la función de utilidad de la entidad.

Cabe destacar que, además de los costos fijos unitarios, existen elementos adicionales dentro de la industria bancaria en los que el efecto escala tiende a ser beneficioso, tales como el costo de captación de clientes, la evaluación y selección de clientes, el seguimiento del crédito y la recuperación del mismo.

El segundo elemento consiste en la estimación de la probabilidad de intención de pago y de incumplimiento o pérdida. La estimación ex ante de estos factores constituye el riesgo crediticio. Las pérdidas potenciales se reflejan en la prima de riesgo, que es un retorno adicional exigido en cada operación crediticia debido a la probabilidad de que el préstamo no sea recuperado parcial o totalmente.

El tercer elemento se refiere a la estructura de mercado de cada segmento. Esta estructura está determinada por la cercanía o lejanía del comportamiento respecto del modelo de competencia perfecta. Bajo este último modelo, la empresa (entidad financiera) es tomadora de precios y tiene poder nulo para fijar sus márgenes de ganancia

De acuerdo con estas características, el perfil del cliente típico del segmento de micro finanzas es muy diferente de aquel del segmento corporativo.

En particular, el cliente típico de micro finanzas solicita un préstamo entre S/. 1 000 y S/. 3 000 por operación crediticia, mientras que el sector corporativo opera con niveles promedio de S/. 100 mil. Por lo tanto, los beneficios de escala son menores en el segmento de micro finanzas que en el segmento corporativo. Adicionalmente, los costos unitarios de selección y evaluación de nuevos clientes son mayores en el segmento de las micro

finanzas debido a la menor antigüedad de sus clientes, su relativo escaso perfil crediticio¹³ y su cultura empresarial limitada, entre otras características. Estos factores aumentan los costos de seguimiento y de recuperación del crédito.

En esta línea, los clientes del sector micro finanzas son considerados nuevos usuarios del mercado de créditos, por lo cual la prima de riesgo crediticia expresada en las tasas de interés activas es mayor que en el segmento corporativo. En general, los mismos factores que incrementan los costos de evaluación y selección determinan que las entidades exijan primas de riesgo comparativamente elevadas.

Por otro lado, el segmento corporativo resulta más competitivo y las firmas prestamistas cuentan con menor poder de negociación en comparación al segmento de micro finanzas, donde se manifiesta un menor número de empresas financieras oferentes¹¹. Estas empresas cuentan, por lo tanto, con un mayor poder de negociación para fijar sus márgenes de ganancia, dado que los prestatarios pertenecientes al segmento micro financiero usualmente cuentan con fuentes de financiamiento alternativo limitadas o mucho más costosas.

¹¹ ***Cabe destacar que algunas entidades del segmento de microfinanzas tales como las cajas municipales, rurales y Ed pymes tienen un ámbito de operaciones que se limita a una provincia, departamento o región, es decir, la cobertura de sus operaciones no es tan amplia como la de la banca.***

LA TENDENCIA DECRECIENTE DE LAS TASAS DE INTERÉS

El costo del crédito ha mostrado una tendencia decreciente luego de la liberalización financiera y las reformas estructurales. El descenso acelerado se realizó hasta inicios de 1996. A partir de este año, se experimentó una desaceleración en esta reducción y, en promedio, las tasas en soles parecían seguir un comportamiento estacionario. En 1998, se observó un retroceso en la evolución decreciente de estas tasas debido principalmente a las turbulencias financieras de la región, lo cual se reflejó en un incremento en el nivel de riesgo soberano. No obstante ello, las tasas han retomado su tendencia decreciente desde mediados de 2001 a la fecha debido a la estabilización de la economía peruana.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El **crecimiento del negocio** puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la

rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costes.

COSTO DE OPORTUNIDAD

Coste alternativo o coste de oportunidad es un concepto económico que permite nombrar al valor de la mejor opción que no se concreta o al costo de una inversión que se realiza con recursos propios y que hace que no se materialicen otras inversiones posibles.

COBERTURA DE INTERESES

La cobertura de intereses es el equivalente al que una persona sume todos los intereses de sus deudas: hipoteca, tarjetas de crédito, crédito de consumo, etc., y calcular el número de veces que puede pagar estos intereses con sus ingresos obtenidos durante un año antes de pagar el impuesto anual. Para los titulares de bonos, el ratio de cobertura de intereses se supone que actúa como un indicador de seguridad. Da una idea de cuánto las ganancias pueden caer antes de que la empresa se vea impedida de pagar sus compromisos. Para los accionistas, el ratio de cobertura de intereses es importante, ya que da una imagen clara de la situación financiera a corto plazo de una empresa.

DESARROLLO PRODUCTIVO

Factor clave para incrementar la competitividad del país, acelerar su crecimiento económico sostenido en el largo plazo y mejorar sus condiciones sociales a través de la generación de empleo y valor agregado en la economía. Por tal motivo, un objetivo central de los gobiernos es incrementar la competitividad de las empresas ya que una empresa competitiva, gracias a su productividad, tiene la capacidad de diferenciarse en el mercado, ya sea nacional e internacional.

DISTRIBUCION

La **distribución** es aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado por el consumidor final, y que tiene por objeto precisamente hacer llegar el producto (bien o servicio) hasta el consumidor.

INDICE DE PRODUCTIVIDAD

El índice de productividad es un recurso común de control para los gerentes de línea, jefes de producción, en general para los ingenieros industriales, los cuales tienen la consigna en aras de aumentar la productividad.

INDICE DE RENTABILIDAD

El índice de rentabilidad mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida. Éstos índices comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como así también de Situación Patrimonial.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

Ratio financiero que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.

INDEPENDENCIA FINANCIERA

Capacidad de un individuo de cubrir todas sus necesidades económicas sin que para ello tenga que realizar ningún tipo de actividad. Relacionado con la libertad financiera se utiliza el término *ingreso pasivo* como aquella fuente de ingreso que no requiere de actividad para recibirla por parte del beneficiario.

MEDIANA EMPRESA

Se entiende por empresa a la organización de recursos humanos y económicos que en forma sistemática se propone alcanzar un objetivo, especialmente económico, ya sea que se

dedique al comercio, a la industria, a las finanzas, o a prestar servicios.

MICROEMPRESA

Las MES son unidades de producción económica que cuentan con menos de 10 empleados y generan ventas anuales menores de S/ 525,000.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

PEQUEÑA EMPRESA

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción,

transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades deseos existentes en la sociedad.

PRODUCCION

es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

RENTABILIDAD NETA

La rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

GENERACIÓN DE EMPLEO

La creación del Empleo depende del volumen de Inversión -si la propensión al Consumo permanece inalterada- y ésta, a su vez, depende de un tipo bajo de Interés y de una elevada Eficacia marginal del Capital.

ACTIVO FIJO

Se clasifican en esta categoría a los activos tangibles que tienen vida relativamente larga y que se utilizan en la producción o venta de otros activos o servicios.

EL CAPITAL DE TRABAJO

Como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio. El diccionario de Wikipedia lo define de la manera siguiente: "El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra).

INTERES

Es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros e inversiones así también el costo de un crédito bancario -por ejemplo crédito hipotecario para la compra de la vivienda. Se expresa como un porcentaje referido al total de la inversión o crédito.

Los préstamos bancarios a corto plazo.

CORTO PLAZO

Es el que las entidades bancarias ofrecen a plazos menores de un año, con la suficiente flexibilidad para que cada cliente seleccione la mejor forma de amortización e incluso, pagar el préstamo al

final del período. De esta manera se puede ajustar a los niveles de ingresos y ventas del solicitante.

Se cobra por ellos tasas de interés mayores que los demás créditos.

Es un producto atractivo en el caso de que se necesite un dinero de manera urgente.

Las figuras que toman este tipo de préstamos son:

Líneas de crédito, Cheques posfechados, Cupos de sobregiros de cuenta corriente, Factoring, Pagaré, Tarjetas de crédito.

Para los empleados en relación de dependencia es un tipo de crédito útil ya que permite atender obligaciones y necesidades mientras espera el sueldo mensual o quincenal.

Para los profesionales independientes son muy beneficiosos, dado que sus ingresos son estacionales.

LARGO PLAZO

Se llama así a aquella fórmula de financiación con plazos de amortización superiores a un año. En muchos casos, entre 3 y 5 años.

En términos generales se utiliza para adquirir bienes o servicios duraderos. Esto en el caso de las empresas, está destinado a aumentar la capacidad de producción y por tanto, mejorar los beneficios.

Es muy importante a la hora de decidir el tipo de préstamo que se necesita, saber para qué se van a destinar los fondos. Esto también es crucial ya que existe una conexión indivisible entre el plazo del préstamo y su amortización. Este tipo de créditos se amortiza con las ganancias de una sociedad.

Para las empresas se otorga cuando hay perspectiva de un aumento de capital, una inversión en activo o en el comienzo de un determinado negocio.

Está respaldado con la duración del activo obtenido.

Dentro de este tipo de crédito, tanto a particulares como a sociedades empresariales, se encuentra el crédito hipotecario cuyo plazo puede llegar hasta 30 años de financiación.

IMPACTO POSITIVO

Las empresas que obtienen financiamiento aseguran que el acceso a microcréditos les ha permitido la recuperación de la esperanza de un cambio y la reconstrucción de sus activos fijo facilitando esto una actitud positiva.

La importancia de los servicios financieros es que amplían las posibilidades de ahorro y gasto de las empresas, permiten canalizar recursos para financiar las oportunidades de inversión, aprovechar y desarrollos empresariales, mejorar la calidad de vida, además de promover el desarrollo y crecimiento económico y de incentivar la estabilidad financiera.

IMPACTO NEGATIVO

El costo del dinero es exageradamente alto en el Perú, lo que conduce a un impacto negativo tanto para las personas naturales y jurídicas que acceden al crédito del sistema financiero.

El alto costo de la tasa de interés impacta negativamente en el financiamiento de las personas naturales y jurídicas en el sistema financiero peruano

IMPACTO ECONOMICO

Las colocaciones crediticias a las micro y pequeñas empresas (mypes) generarán un impacto económico ascendente a 17,500 millones de dólares en Perú durante este año

Solo el hecho de que el sistema financiero preste más de 3,500 millones de dólares a las mypes tiene un efecto muy positivo, pues replica hasta en cinco veces en la economía peruana”

Cuando una entidad financiera otorga un préstamo a una microempresa, éste no queda allí sino que genera un círculo virtuoso en el mercado nacional.

En los últimos años el desarrollo de las entidades microfinancieras y el ambiente de regulación dictado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), han garantizado el crecimiento y solidez de este sector.

“El crecimiento de las microfinanzas en Perú es destacable y se ha generado una mayor competencia que es beneficiosa para los

propios emprendedores ya que desde los últimos años el sistema financiero ha fijado su interés en atender las necesidades de los emprendedores

NORMAS Y POLITICAS

Son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La misma que implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito. Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

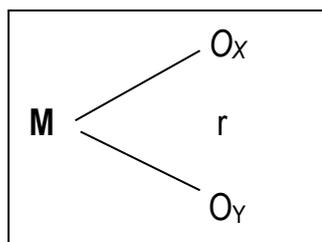
Dada la naturaleza y forma cómo se plantea la investigación, es de tipo **aplicada**; porque su interés principalmente radica en conocer y establecer en qué medida el acceso del crédito financiero contribuye al crecimiento de las Pymes de imprentas gráficas de la provincia de Huánuco del ejercicio 2015

3.2 MÉTODO

La investigación aplica el método **Descriptivo** tomando un diseño no experimental, porque se basa en conocer, analizar, identificar y determinar como el desarrollo de las actividades de las PYMES pueden conllevar a tener acceso al sistema, de modo puedan convertirse en un importante motor de desarrollo de la región Huánuco.

3.3 DISEÑO Y ESQUEMA DE INVESTIGACIÓN.

En la presente investigación se utilizara el diseño correlacional, donde las variables se manejaran bajo el siguiente esquema:



Dónde:

M = Es la muestra de la investigación

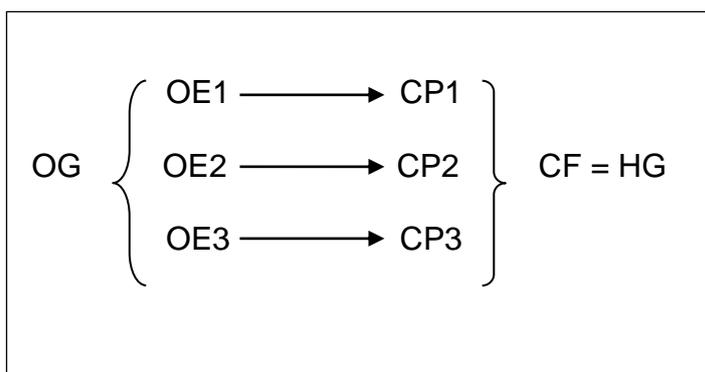
X = Variable Independiente

Y = Variable Dependiente

O = Observación

r = Relación de cada evento

Debido a la naturaleza de la investigación, responde al de una investigación por objetivos de acuerdo al esquema siguiente:



Dónde:

OG = Objetivo General

CF = Conclusión Final

HG = Hipótesis General

OE = Objetivo Especifico

CP = Conclusión Parcial

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. POBLACION

De acuerdo a **Sierra (2006)**¹² Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales como son homogeneidad, tiempo, espacio y/o cantidad.

Población para la presente investigación lo constituyen las imprentas gráficas consideradas como PYMES en la provincia de Huánuco, según cuadro adjunto:

POBLACIÓN DE IMPRENTAS GRÁFICAS CONSIDERADAS COMO PYMES EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO

N°	RASON SOCIAL	DIRECCION
1	GRÁFICA SEÑOR DE BURGOS S.R.L.	JIRÓN GENERAL PRADO, 565
2	GRAFICA Y COMERCIAL DEL CENTRO S.R.L.	JR. HUALLAYCO 739
3	EDICIONES MAZUR E.I.R.L.	JR. GENERAL PRADO 598
4	LA FOSSE TELLO LILIANA	JR. DAMASO BERAUN 457
5	VALLES PAGAN CATTY CAROLYN	JR. DOS DE MAYO 762
6	AGUILAR MAXIMILIANO DARWIN NEPTALI	JR. ABTAO 825
7	CABRERA MANZANO AUGUSTO	JR. ABTAO 1011
8	CABRERA MANZANO JORGE LORENZO	JR. HUALLAYCO 630
9	CABRERA MANZANO JUANA LUCILA	AV. HUALLAYCO 626 CENT HUANUCO
10	CABRERA MANZANO SOFIA OLGA	JR. HUALLAYCO 599
11	CAICEDO DAVILA ELIU	JR. ABTAO 825
12	CANALES CAYCO LEONCIO	JR. LEONCIO PRADO 422
13	COLOGRAF S.R.L.	JR. GENERAL PRADO 1032
14	EL BOLIGRAFO S.R.LTDA.	JR. DOS DE MAYO 1045

¹²La cita corresponde a Sierra Bravo, Restituto. "Tesis Doctorales y Trabajos de Investigación Científica". Editorial Thomson. Pág. 189

15	ESPINOZA ALDANA OSMAR GUSTAVO	JR. CRESPO CASTILLO 695
16	ESPINOZA BARRIOS CARLOS ENRIQUE	JR. ABTAO 604
17	ESTELA MELGAREJO ELADIO	CAL. AYACUCHO 949
18	GAMA EDITORES EIRL	JR. PROGRESO 579
19	GOMEZ HUAMAN ODILON EMERSON	JR. GENERAL PRADO 544
20	GUERRA OYARZABAL FREDY MELANIO	CAL. TARAPACA 500
21	IMPRESA FILM EIRL	JR. DOS DE MAYO 861
22	IMPRESA GUADALUPE EIRL	JR. CONSTITUCION 115 A
23	IMPRESA SAN JUAN E.I.R.LTDA.	JR. HUALLAYCO 526
24	IMPRESIONES FELIX E.I.R.L.	AV. GENERAL PRADO 552
25	INVERSIONES MARLU E.I.R.L.	JR. DOS DE MAYO 610
26	LLANOS AGUERO LUIS AUGUSTO	JR. 2 DE MAYO 1079
27	MEZA ANAYA ANA MARIA	JR. DOS DE MAYO 1354
28	MORALES GALARZA NATIA YAKELIN	JR. DAMASO BERAUN 930
29	MULTIMEDIOS S.A.C.	JR. PROGRESO 577
30	OSTOS GARCILAZO JULIO FELIX	CAL. SAN CRISTOBAL 277
31	PACO YUNQUE EL CAPORAL E.I.R.L.	JR. CRESPO CASTILLO 483
32	REYES DE GUERRA FLOR DE MARIA	JR. HERMILIO VALDIZAN 321
33	ROBLES TRUJILLO CARLOS MARIN	JR. ABTAO 918
34	SOTO TRUJILLO ZOILA VICTORIA	PJ. MARIA AUXILIADORA 151
35	TRUJILLO FLORES FAUSTO RONAL	JR. CRESPO CASTILLO 851
36	URDANIVIA RAMIREZ GUSTAVO ADOLFO	JR. GENERAL PRADO 1030

Fuente: Cámara de Comercio - Huánuco

Elaboración: Propia

3.4.2 MUESTRA.

Según **CARRASCO DÍAZ S. (2009:243)** **Muestras intencionadas**: el investigador procede a seleccionar la muestra en forma intencional, eligiendo aquellos elementos que considera convenientes y cree que son los más representativos”.¹³

¹³ La cita corresponde a Carrasco S. “Metodología de la Investigación Científica” Lima. San Marcos. 2009. Pág. 243

Para llevar a cabo la presente investigación se determinó trabajar con el total de la población al 100% por considerarse un tamaño de muestra óptima manejable y probabilística constituida 36 propietarios de las diferentes imprentas gráficas de la provincia de Huánuco.

3.5 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio se acudió al empleo de técnicas de recolección y tratamiento de datos y como instrumento para medir la situación actual, se aplicó el cuestionario diseñado por la escala de Likert, y así poder establecer la relación existente de las variables acceso al Crédito financiero y Crecimiento de las PYMES de imprentas gráficas ubicadas en la provincia de Huánuco 2015.

3.5.1 TÉCNICAS:

- a) La encuesta:** que se aplicó a la muestra de los propietarios de las imprentas gráficas según el cuadro adjunto y como instrumento el cuestionario, el mismo que fue estructurado teniendo en cuenta las variables e indicadores en estudio.
- b) La observación:** que nos permitió observar las variables en estudio y su comportamiento, así como su

incidencia del acceso de crédito financiero y los factores de crecimiento de las PYMES.

3.5.2 TRATAMIENTO DE DATOS:

Se realizó a través de la estadística descriptiva, utilizando independientemente de la forma de digitar los datos: Entrada de datos y validaciones preliminares, Concatenación, fusión y división de ficheros dentro del programa informático, Validación de los datos (nuevos controles, edición e imputaciones), Decisiones finales sobre los errores, Finalización del tratamiento de datos, Tabulaciones finales.

3.6 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, FUENTES

Los instrumentos de recolección de datos nos permitió extraer información respecto a las variables de estudio, a través de ellos se sintetizó toda la labor previa a la investigación. Se resumirán todos los aportes del marco teórico al seleccionar los datos que corresponden a los indicadores y, por lo tanto a las variables o conceptos utilizados.

Instrumentos:

- Guía de análisis documental
- Cuestionarios

3.7 PROCESAMIENTO Y PRESENTACION DE DATOS

3.7.1 PROCESAMIENTO DE DATOS:

Para el procesamiento de datos se usaron las herramientas de software informático como Ms Office, para la elaboración de los gráficos y cuadros, teniendo en cuenta las variables de la presente investigación.

Durante el proceso se ejecutaron las operaciones necesarias para convertir los datos en información significativa. Los datos serán presentados en tablas, cuadros, figuras y gráficos analizados con la aplicación de la estadística descriptiva.

- Ordenamiento y clasificación
- Gráficas estadísticas
- Procesamiento computarizado con Excel

3.7.2 PRESENTACIÓN DE DATOS:

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar la existencia de asociaciones entre variables para cada uno de los indicadores. Por ello se utilizó la prueba de Chi Cuadrado para los datos cualitativos, como prueba de distribución probabilística continua que se apoya en un parámetro que representa los grados de libertad, la inclinación a utilizar este tipo de prueba de hipótesis es

para determinar la relación entre dos variables, es decir, si existe o no, dependencia estadística entre ellas, para arribar a la aceptación o negación de la hipótesis planteada.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

ENCUESTAS

4.1.1 LA TASA DE INTERÉS Y EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

Interrogante:

¿Considera Ud. que los créditos a corto plazo tienen una tasa de interés relacionado al volumen de producción de las imprentas gráficas?

Interpretación:

Del total de 36 personas encuestadas, obtuvimos:

- 18 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 50% del total.
- 2 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 5% del total encuestado.
- 5 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 5 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 14%
- 6 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 17%

La mayoría coincidió en que los créditos corto plazo tienen una tasa de interés relacionado al volumen de producción de

las imprentas gráficas. Algunos de los encuestados no estuvieron de acuerdo y otros supieron opinar al respecto.

CUADRO N° 01

LA TASA DE INTERES Y EL VOLUMEN DE PRODUCCION

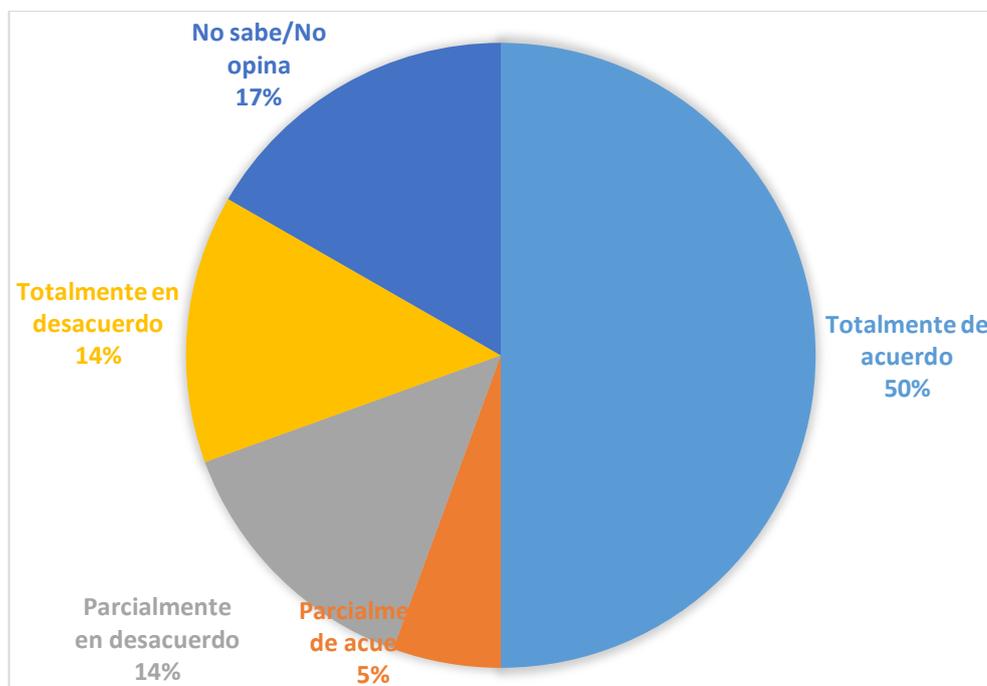
Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	18	50%
Parcialmente de acuerdo	2	5%
Parcialmente en desacuerdo	5	14%
Totalmente en desacuerdo	5	14%
No sabe/No opina	6	17%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.

Elaboración : Propia

GRAFICO N° 01

LA TASA DE INTERES Y EL VOLUMEN DE PRODUCCION



Elaboración : propia

4.1.2 VENCIMIENTO DE LOS PRÉSTAMOS Y LA DIVERSIDAD

Interrogante:

¿Esta Ud. de acuerdo con el plazo de vencimiento de los préstamos y la diversidad de producción de las imprentas gráficas?

Interpretación:

Del total de 36 personas encuestadas, obtuvimos:

- 15 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 41% del total.
- 5 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 14% del total encuestado.
- 5 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 5 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 14%
- 6 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 17%

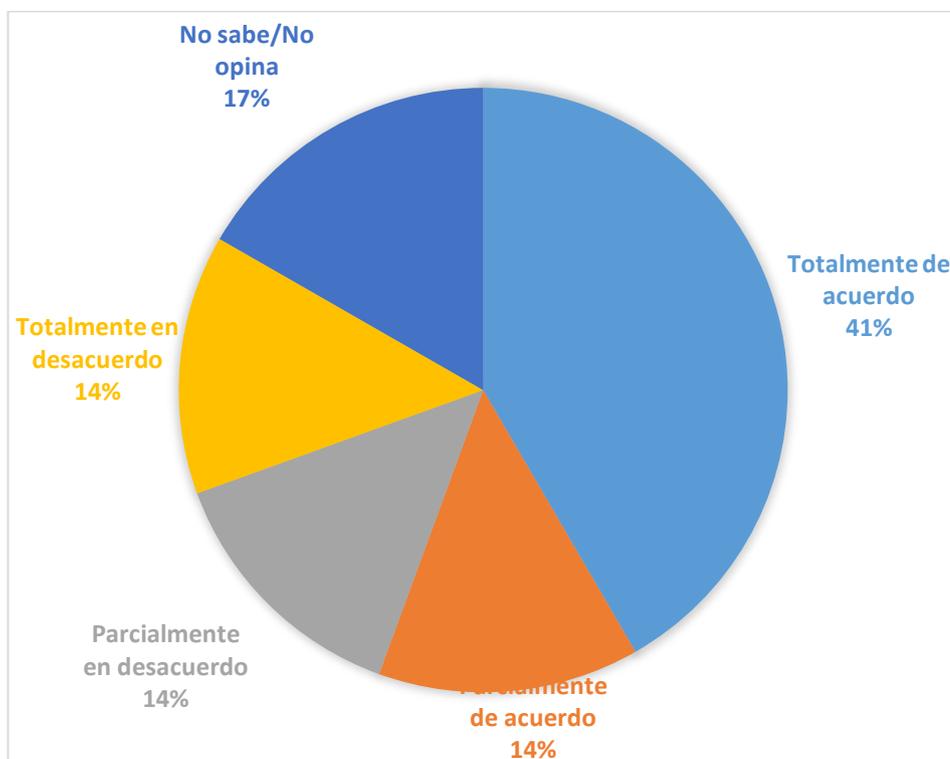
Notamos claramente que la mayoría están de acuerdo con el plazo de vencimiento de los préstamos y la diversidad de producción de las imprentas gráficas. Hubo algunos encuestados que están en desacuerdo y otros que no supieron opinar al respecto.

CUADRO N° 02
VENCIMIENTO DE LOS PRÉSTAMOS Y LA DIVERSIDAD

Alternativa	Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	15	41%
Parcialmente de acuerdo	5	14%
Parcialmente en desacuerdo	5	14%
Totalmente en desacuerdo	5	14%
No sabe/No opina	6	17%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
Elaboración : propia

GRAFICO N° 02
VENCIMIENTO DE LOS PRÉSTAMOS Y LA DIVERSIDAD



Elaboración : propia

4.1.3 PRESTAMOS A CORTO PLAZO Y EL CRECIMIENTO DE LAS IMPRENTAS GRÁFICAS

Interrogante:

¿Considera Ud. que la cantidad de préstamos a corto plazo se relacionan con el crecimiento de las imprentas gráficas?

Interpretación:

- 16 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 44% del total.
- 4 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 11% del total encuestado.
- 5 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 5 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 14%
- 6 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 17%

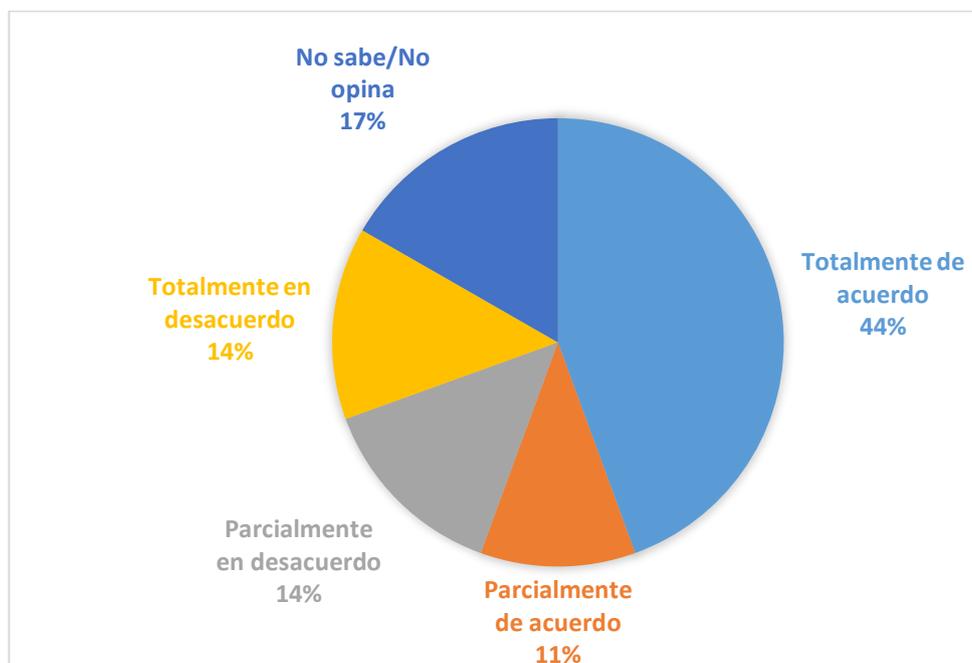
Observando los resultados, la mayoría considera que la cantidad de préstamos a corto plazo se relacionan con el crecimiento de las imprentas gráficas. Hubo algunos de los encuestados que estuvieron parcialmente en desacuerdo y otros totalmente en desacuerdo.

CUADRO N° 03
PRESTAMOS A CORTO PLAZO Y EL CRECIMIENTO DE
LAS IMPRENTAS GRÁFICAS

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	16	44%
Parcialmente de acuerdo	4	11%
Parcialmente en desacuerdo	5	14%
Totalmente en desacuerdo	5	14%
No sabe/No opina	6	17%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
 Elaboración : propia

GRAFICO N° 03
PRESTAMOS A CORTO PLAZO Y EL CRECIMIENTO DE
LAS IMPRENTAS GRÁFICAS



Elaboración : propia

4.1.4 INTERESES A LARGO PLAZO Y LA COMPRA DE MAQUINARIAS

Interrogante:

¿Conoce Ud. acerca de los intereses a largo plazo y su relación con la compra de maquinarias?

Interpretación:

- 18 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 50% del total.
- 3 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 8% del total encuestado.
- 4 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 11%
- 5 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 14%
- 6 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 17%

En este ítem si hubo resultados adversos, teniendo en cuenta la falta de cumplimiento del destino del préstamo, no se tienen conocimientos plenos sobre su inversión, ello conlleva a invertir en otras cosas menos en el destino o en el bien por el cual fue solicitado. La falta de cumplimiento de pago conlleva a una tasa de interés moratoria, que en algunos casos conlleva al embargo. Sin embargo hubo un considerable número que si conocían al respecto y otros que tenían conocimientos medios sobre este aspecto.

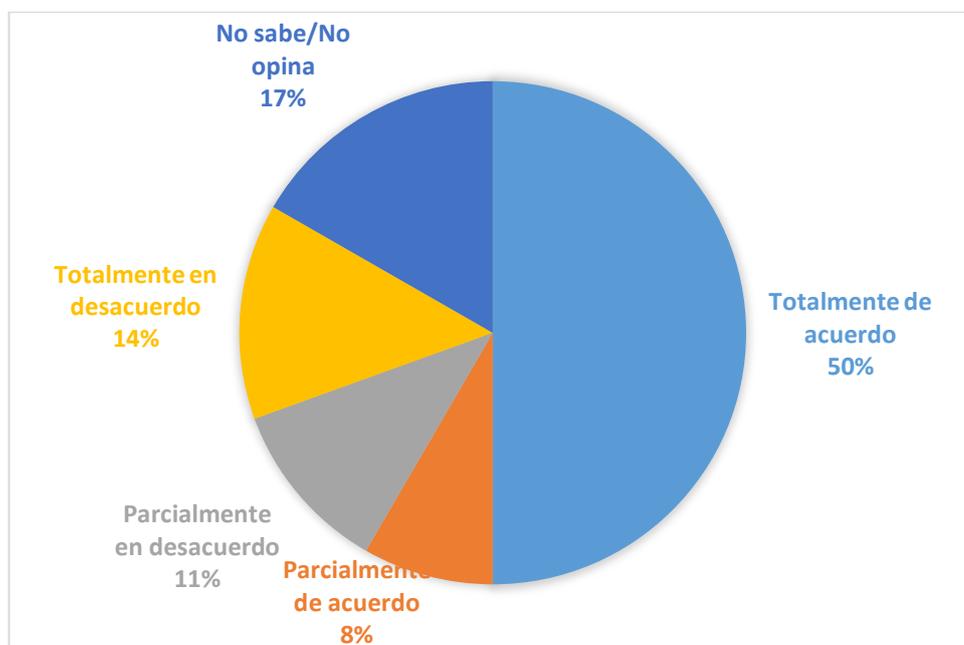
CUADRO N° 04
INTERESES A LARGO PLAZO Y LA COMPRA DE
MAQUINARIAS

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	18	50%
Parcialmente de acuerdo	3	8%
Parcialmente en desacuerdo	4	11%
Totalmente en desacuerdo	5	14%
No sabe/No opina	6	17%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.

Elaboración : propia

GRAFICO N° 04
INTERESES A LARGO PLAZO Y LA COMPRA DE
MAQUINARIAS



Elaboración : propia

4.1.5 LOS PLAZOS DE PAGO Y LA COMPRA DE EQUIPOS

Interrogante:

¿Los plazos de pago de los préstamos otorgados están relacionados a la compra de equipos de los prestamistas?

Interpretación:

- 22 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 61% del total.
- 3 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 8% del total encuestado.
- 6 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 17%
- 4 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 11%
- 1 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 3%

Todas las personas encuestadas que tienen conocimientos completos y medianos sobre los plazos de pago de los préstamos otorgados manifiestan que si están relacionados a la compra de equipos de los prestamistas. Hubo algunos encuestados que manifestaron que no están relacionados y otros que manifestaron no saber al respecto.

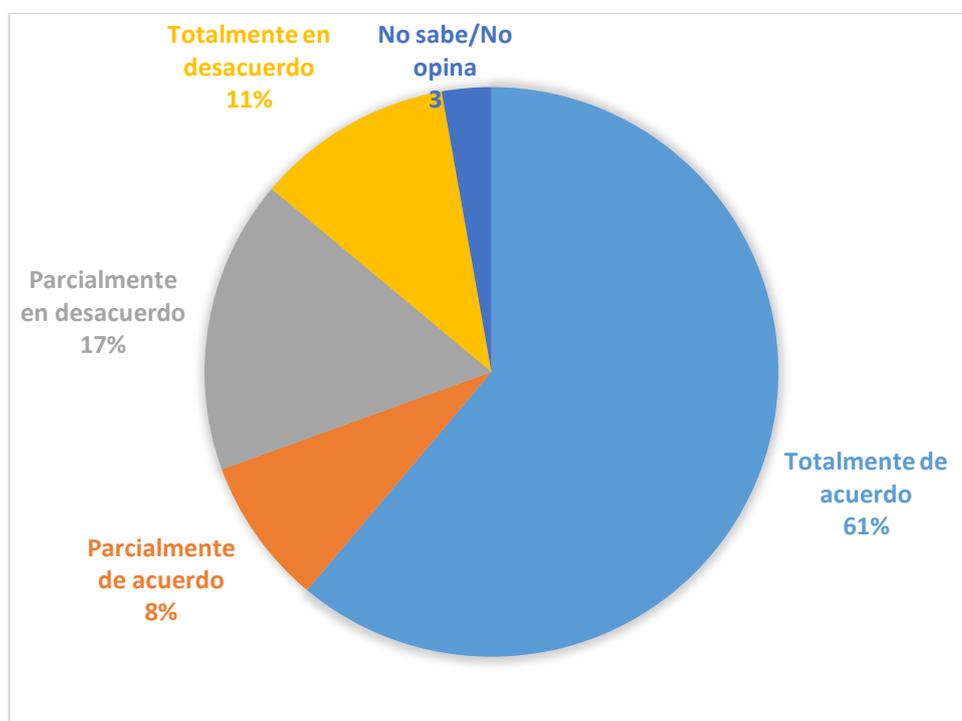
CUADRO N° 05
LOS PLAZOS DE PAGO Y LA COMPRA DE EQUIPOS

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	22	61%
Parcialmente de acuerdo	3	8%
Parcialmente en desacuerdo	6	17%
Totalmente en desacuerdo	4	11%
No sabe/No opina	1	3%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.

Elaboración : propia

GRAFICO N° 05
LOS PLAZOS DE PAGO Y LA COMPRA DE EQUIPOS



Elaboración : propia

4.1.6 EL TIEMPO DE DEVOLUCIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN

Interrogante:

¿Considera Ud. oportuno el tiempo de devolución de préstamos otorgados para realizar actividades de construcción?

Interpretación:

- 15 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 42% del total.
- 3 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 8% del total encuestado.
- 8 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 22%
- 5 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 14%
- 5 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 14%

La mayoría de los participantes respondieron “totalmente de acuerdo”, lo que significa que consideran oportuno el tiempo pactado de devolución de préstamos otorgados para realizar actividades de construcción, toda vez que el préstamo obtenido sea utilizado específicamente en las actividades de construcción,

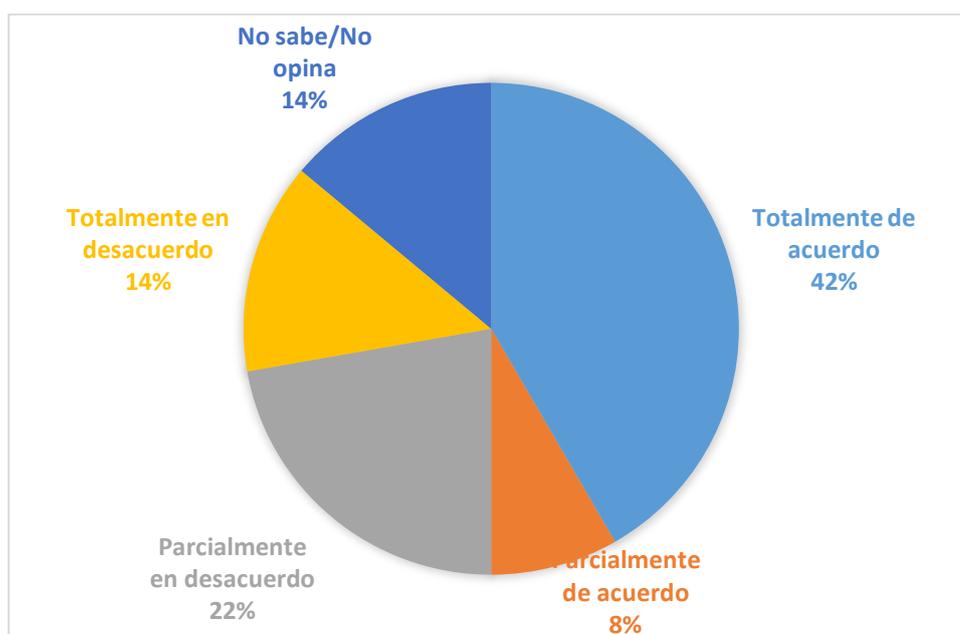
CUADRO N° 06
EL TIEMPO DE DEVOLUCIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE
CONSTRUCCIÓN

Alternativa	Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	15	42%
Parcialmente de acuerdo	3	8%
Parcialmente en desacuerdo	8	22%
Totalmente en desacuerdo	5	14%
No sabe/No opina	5	14%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
 Elaboración : propia

GRAFICO N° 06

EL TIEMPO DE DEVOLUCIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE
CONSTRUCCIÓN



Elaboración : propia

4.1.7 EL IMPACTO NEGATIVO Y LOS TRABAJADORES

Interrogante:

¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto negativo en la ocupación de los trabajadores de las imprentas gráficas?

Interpretación

- 18 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 50% del total.
- 2 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 5% del total encuestado.
- 6 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 17%
- 6 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 17%
- 4 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 11%

En relación a los resultados de la encuesta anterior, se tiene en cuenta la importancia que tiene los préstamos a largo plazo y los encuestados en mayoría respondieron que sí los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto negativo en la ocupación de los trabajadores de las imprentas gráficas. Hubo un considerable número de encuestados que no estuvieron de acuerdo y otros no supieron opinar al respecto.

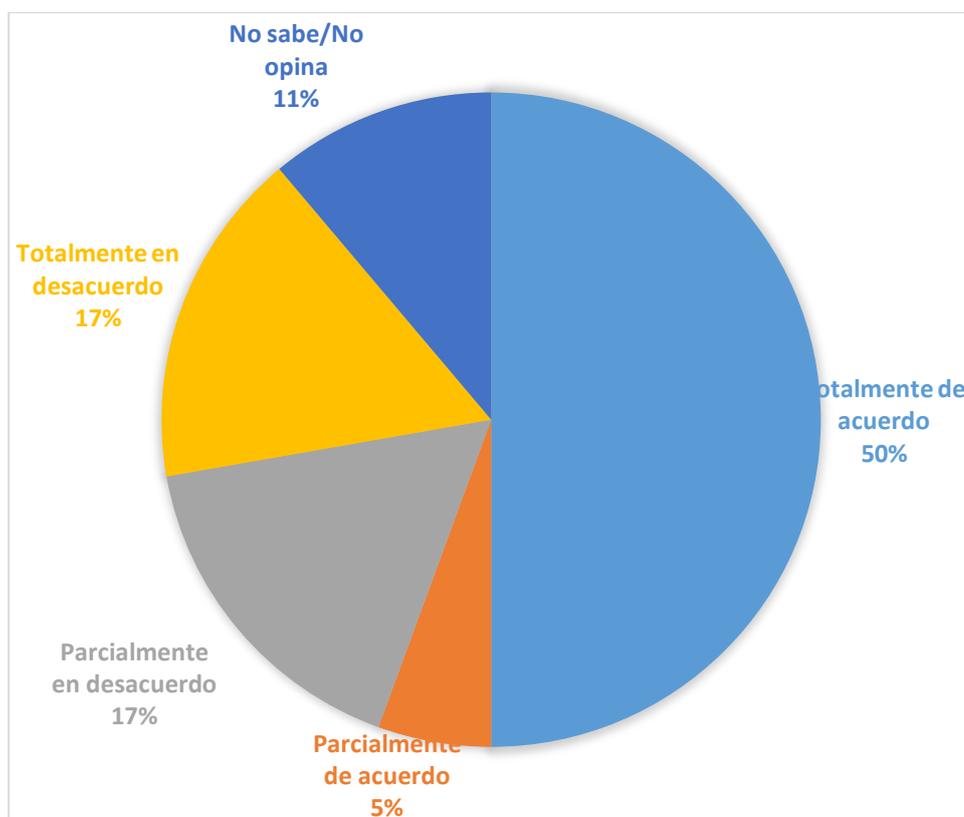
CUADRO N° 07
EL IMPACTO NEGATIVO Y LOS TRABAJADORES

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	18	50%
Parcialmente de acuerdo	2	5%
Parcialmente en desacuerdo	6	17%
Totalmente en desacuerdo	6	17%
No sabe/No opina	4	11%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.

Elaboración : propia

GRAFICO N° 07
EL IMPACTO NEGATIVO Y LOS TRABAJADORES



Elaboración : propia

4.1.8 EL IMPACTO POSITIVO Y EL POSICIONAMIENTO

Interrogante:

¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto positivo en el posicionamiento de las imprentas gráficas?

Interpretación:

- 17 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 47% del total.
- 3 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 9% del total encuestado.
- 4 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 11%
- 4 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 11%
- 8 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 22%

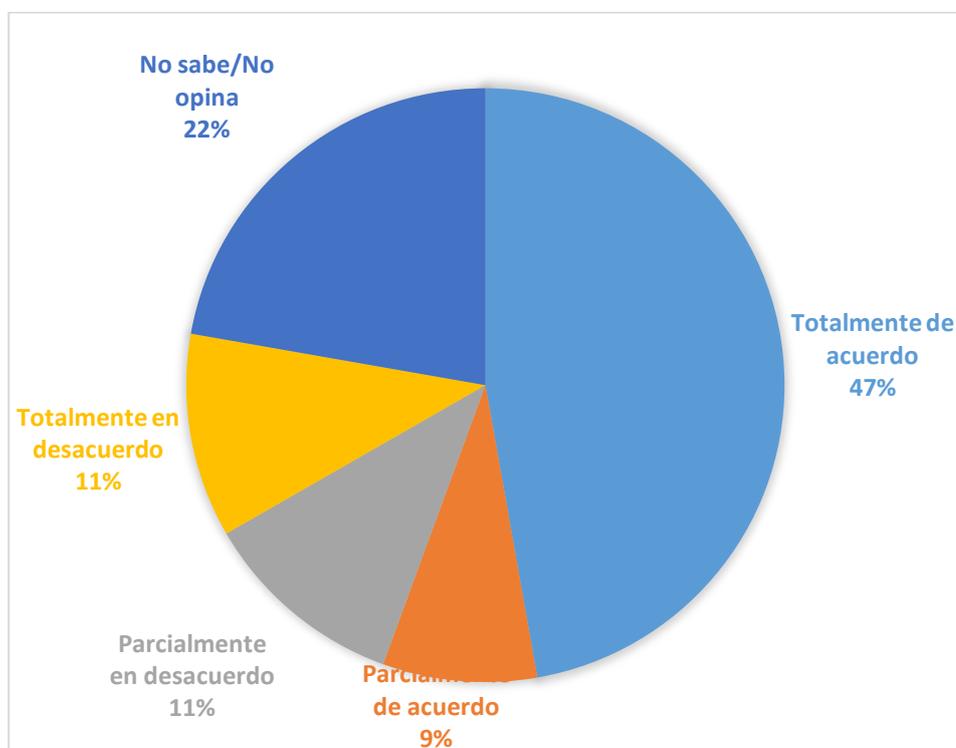
De acuerdo a los resultados obtenidos la mayoría de los encuestados estuvieron de acuerdo que *los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto positivo en el posicionamiento de las imprentas gráficas, hubo una minoría de encuestados que no estuvieron de acuerdo y otros que no supieron opinar al respecto.*

CUADRO N° 08
EL IMPACTO POSITIVO Y EL POSICIONAMIENTO

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	17	47%
Parcialmente de acuerdo	3	9%
Parcialmente en desacuerdo	4	11%
Totalmente en desacuerdo	4	11%
No sabe/No opina	8	22%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
Elaboración : propia

GRAFICO N° 08
EL IMPACTO POSITIVO Y EL POSICIONAMIENTO



Elaboración : propia

4.1.9 EL IMPACTO ECONÓMICO Y LA INNOVACIÓN

Interrogante:

¿Tienen relación el impacto económico de los créditos financieros con la innovación de las imprentas gráficas?

Interpretación:

- 16 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 45% del total.
- 2 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 6% del total encuestado.
- 8 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 22%
- 7 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 19%
- 3 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 8%

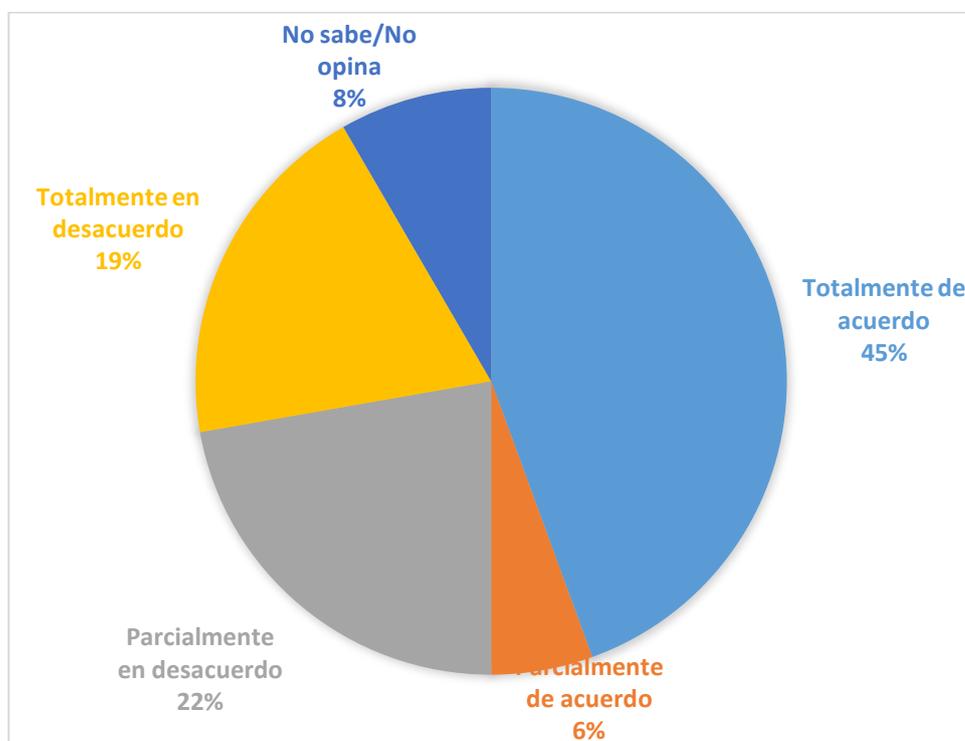
Con respecto a la interrogante planteada, la gran mayoría de los participantes adujeron que sí tienen relación el impacto económico de los créditos financieros con la innovación de las imprentas gráficas. Hubo una minoría de participantes que manifestaron no estar de acuerdo y otros que no supieron opinar al respecto.

CUADRO N° 09
EL IMPACTO ECONÓMICO Y LA INNOVACIÓN

Alternativa	Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	16	45%
Parcialmente de acuerdo	2	6%
Parcialmente en desacuerdo	8	22%
Totalmente en desacuerdo	7	19%
No sabe/No opina	3	8%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
Elaboración : propia

GRAFICO N° 09
EL IMPACTO ECONÓMICO Y LA INNOVACIÓN



Elaboración : propia

4.1.10 NORMAS Y POLITICAS DE CRÉDITO Y EL CRECIMIENTO DE LAS IMPRENTAS GRÁFICAS

Interrogante:

¿Las normas y políticas de crédito financiero son reconocidas por los programas de apoyo de crecimiento de las imprentas gráficas?

Interpretación:

- 18 respondieron “totalmente de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 50% del total.
- 2 respondieron “parcialmente de acuerdo”, quienes fueron el 6% del total encuestado.
- 6 respondieron “parcialmente en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 17%
- 7 respondieron “totalmente en desacuerdo” los que sumaron el 19%
- 3 respondieron “No sabe/No opina” los que sumaron el 8%

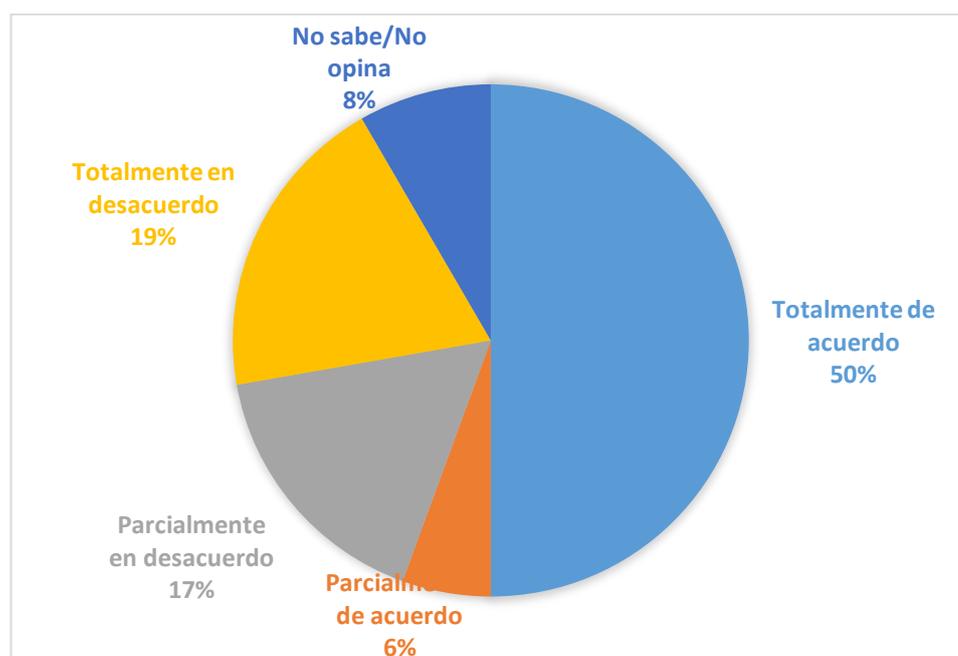
Como última interrogante de la encuesta se planteó sobre las normas y políticas de crédito financiero y sobre ello los encuestados manifestaron que si están de acuerdo que todo ello son reconocidas por los programas de apoyo de crecimiento de las imprentas gráficas. Hubo un considerable número de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros que no supieron opinar al respecto.

CUADRO N° 10
NORMAS Y POLITICAS DE CRÉDITO Y EL CRECIMIENTO
DE LAS IMPRENTAS GRÁFICAS

Alternativa	Total Parcial	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	18	50%
Parcialmente de acuerdo	2	6%
Parcialmente en desacuerdo	6	17%
Totalmente en desacuerdo	7	19%
No sabe/No opina	3	8%
Total	36	100.00%

Fuente : Encuesta a las imprentas gráficas.
 Elaboración : propia

GRAFICO N° 10
NORMAS Y POLITICAS DE CRÉDITO Y EL CRECIMIENTO
DE LAS IMPRENTAS GRÁFICAS



Elaboración : propia

CAPITULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 CONTRASTACIÓN CON LOS REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Lemes Ariel en su investigación sobre LAS PYMES Y SU ESPACIO EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA manifiesta que el sector PYMES ha sido el motor del desarrollo equitativo socialmente positivo.

(...) Algunos ejemplos vienen del lejano oriente (Japón, Taiwán, Corea). Por ejemplo, la experiencia de Taiwán nos dice claramente que el mejor patrón de desarrollo que existe en el mundo en los últimos 50 años, es el patrón en que las PYMES a través de créditos a corto plazo aceptables en el mercado mundial tienen bastante incidencia en la mayor producción de las empresas. Ese país que ha tenido un crecimiento increíble (8%, 9% y 10%) con nivel de equidad sorprendente buena, tal vez el mejor de todo el mundo en desarrollo. Su receta ha sido convertirse en un país de PYMES, donde la capacidad técnica, eficiencia y voz política de las PYMES, han sido magníficas”.

Esta investigación se relaciona con los resultados obtenidos en nuestro trabajo ya que los encuestados en su gran mayoría manifiestan que si el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces incide en la mayor producción de imprentas gráficas.

Por otro lado **Creli Montesinos Carlos** en su obra "EL LIBRO DE LAS PYMES (EBOOK)" manifiesta que:

(...) Un estudio publicado en Centroamérica sobre la realidad que viven las micros y pequeñas empresas en América Latina ratifica la problemática similar que afronta este segmento empresarial en la mayoría de los países latinoamericanos. Es por eso que con este informe se pretende dilucidar cuál es la situación actual de la micro y pequeña empresa en Latinoamérica, considerando en gran aporte que éstas realizan a las economías de sus respectivos países. En ese sentido es necesario el acceso al crédito a largo plazo, para coberturar una mayor inversión en compra de activos para las pequeñas y medianas empresas”

(...)

Esta investigación se relaciona con los resultados obtenidos en nuestro trabajo ya que los encuestados en su gran mayoría manifiestan que si; el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas.

Sanguinetti manifiesta que: El cuadro institucional con la participación del Banco Central o de una entidad financiera de

segundo peso capaz de analizar eficazmente volúmenes considerables de recursos financieros, es responsable de homogeneizar procedimientos y criterios de selección y beneficiarios, supervisar desempeños de los intermediarios, monitorear el programa de crédito produciendo ajustes y cambios necesarios.

(...) Esto incluye el financiamiento entre otras asociaciones de comercialización, proveedurías de insumos para la pequeña producción, empresas grandes de "arrastre", se abastezcan de pequeñas producciones a precios adecuados comercializadores establecidas para colocarlas en mercados no locales, algunos de estos financiamientos requieren normativas esenciales para incrementar el crédito financiero de tal manera que se incremente la generación de empleos, habilitando esas nuevas sociedades con una adecuada técnica para producir su desarrollo(...)

Los resultados obtenidos se relación con lo enunciado por **Sanguinetti** ya que los encuestados en su gran mayoría manifiestan que si el crédito financiero aumenta, entonces aumenta la generación del empleo, de tal manera que se corrobora con la hipótesis planteada.

5.2 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

HIPÓTESIS NULA

Si el acceso al crédito financiero es significativo, entonces el crecimiento de las pymes de imprentas graficas no es mayor.

HIPÓTESIS ALTERNA

Si el acceso al crédito financiero es significativo, entonces el crecimiento de las pymes de imprentas graficas es mayor.

EL ACCESO AL CRÉDITO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES

VARIABLES	ESCALA				
	5	4	3	2	1
	a	b	c	d	e
1. La tasa de interés y el volumen de producción	18	2	5	5	6
2. Vencimiento de los préstamos y la diversidad	15	5	5	5	6
3. Préstamos a corto plazo y el crecimiento de las imprentas	16	4	5	5	6
4. intereses a largo plazo y la compra de maquinarias	18	3	4	5	6
5. Los plazos de pago y la compra de equipos	22	3	6	4	1
6. El tiempo de devolución y las actividad de construcción	15	3	8	5	5
7. El impacto negativo y los trabajadores	18	2	6	6	4
8. El impacto positivo y el posicionamiento	17	3	4	4	8
9. El impacto económico y la innovación	16	2	8	7	3
10. normas y políticas de crédito y el crecimiento de las imprentas gráficas	18	2	6	7	3
TOTALES	173	29	57	53	48

H1 Opc.	a	B	C	d	e	N
O _i	173	29	57	53	48	360
E _i	72	72	72	72	72	360

$$X^2 = 183.5$$

Número de Filas (r) = 10

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 36$

El valor crítico de la prueba, considerando 36 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **183.5**

Como la $X^2 = 183.5 > X^2 c = 50.9984602$, entonces se rechaza la **H₀**.

5.3 CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

5.3.1 HIPÓTESIS ESPECIFICA N° 1

HIPÓTESIS NULA

Si el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces no incide en la mayor producción de imprentas gráficas.

HIPÓTESIS ALTERNA

Si el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces incide en la mayor producción de imprentas gráficas.

EL CREDITO A CORTO PLAZO Y LA MAYOR PRODUCCIÓN

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
1. La tasa de interés y el volumen de producción	18	2	5	5	6
2. Vencimiento de los préstamos y la diversidad	15	5	5	5	6
3. Préstamos a corto plazo y el crecimiento de las imprentas	16	4	5	5	6
TOTALES	49	11	15	15	18

H1 Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	49	11	15	15	18	108
E _i	21.6	21.6	21.6	21.6	21.6	108

$$X^2 = 45$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **45**

Como la $X^2 = 45 > X^2_c = 16$, entonces se rechaza la **H₀**.

5.3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2

HIPÓTESIS NULA

Si el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces no incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas.

HIPÓTESIS ALTERNA

Si el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas.

EL CREDITO A LARGO PLAZO Y LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
4. Intereses a largo plazo y la compra de maquinarias	18	3	4	5	6
5. Los plazos de pago y la compra de equipos	22	3	6	4	1
6. El tiempo de devolución y las actividades de construcción	15	3	8	5	5
TOTALES	55	9	18	14	12

H1 Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	55	9	18	14	12	108
E _i	21.6	21.6	21.6	21.6	21.6	108

$$X^2 = 66.537037$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **66.537037**

Como la $X^2 = 66.537037 > X^2_c = 15.5073131$, entonces se rechaza la **H₀**.

5.3.3 HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 3

HIPÓTESIS NULA

Si el crédito financiero aumenta, entonces no aumenta la generación del empleo.

HIPÓTESIS ALTERNA

Si el crédito financiero aumenta, entonces aumenta la generación del empleo.

EL CRÉDITO FINANCIERO Y LA GENERACIÓN DE EMPLEOS

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	A	b	c	d	e
7. El impacto negativo y los trabajadores	18	2	6	6	4
8. El impacto positivo y el posicionamiento	17	3	4	4	8
9. El impacto económico y la innovación	16	2	8	7	3
10. normas y políticas de crédito y el crecimiento de las imprentas gráficas	18	2	6	7	3
	69	9	24	24	18

H1 Opciones	A	b	c	d	e	N
O _i	69	9	24	24	18	144
E _i	28.8	28.8	28.8	28.8	28.8	144

$$\mathbf{X^2 = 75}$$

Número de Filas (r) = 4

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\mathbf{a} = 0.05$

Grado de Libertad, $\mathbf{gl} = 12$

El valor crítico de la prueba, considerando 12 grados de libertad y la probabilidad $\mathbf{a = 0.05}$ es **75**

Como la $\mathbf{X^2 = 75} > \mathbf{X^2 c = 21}$, entonces se rechaza la **Ho**.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que si el acceso al crédito financiero es significativo, entonces el crecimiento de las pymes de imprentas gráficas es mayor; toda vez que los créditos a corto plazo y a largo plazo inciden en la mayor producción de imprentas gráficas y en la mayor inversión de activos generando mayor cantidad de empleos, según los cuadros Nros. 1 al 10. Además que las pruebas de hipótesis general lo justifican.
2. Se concluye que si el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces incide en la mayor producción de imprentas gráficas. Esto queda demostrado como resultado de la investigación ya que el crédito puede ser solicitado y pagado en el plazo determinado. Son muy usuales para financiar capital de trabajo; se cobra una tasa de interés y una comisión por desembolso. Según los cuadros Nros. 01 al 03, así como la prueba de hipótesis específica 1
3. Se concluye que si el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas, considerando los préstamos y otros créditos no comerciales concedidos a terceros, incluidos los formalizados mediante efectos de giro, con vencimiento superior a un año. Según los cuadros Nros.4 al 6, así como la prueba de hipótesis específica 2

4. Se concluye que si el crédito financiero aumenta, entonces aumenta la generación del empleo, teniendo en cuenta la justificación de la importancia de las políticas favorables de crédito al crecimiento incluyente y de alto coeficiente de empleo. Según los cuadros Nros. del 7 al 10, así como la prueba de hipótesis específica 3.

RECOMENDACIONES

1. Al acceder a un crédito financiero significativo asegúrese de disponer de los recursos necesarios para hacer frente a los compromisos adquiridos y cumplir con las condiciones y plazos establecidos por la institución financiera que actuará como prestador, un factor importante son los recursos humanos, porque deben diseñar un presupuesto personal.
2. Al acceder a un crédito a corto plazo es necesario tener en cuenta el volumen de ingresos o producción del negocio, la misma que estará en función al crédito adquirido, y a los plazos determinados de pago. Sin embargo es necesario y fundamental cotizar en distintas instituciones alternativas de iguales características (plazo y monto).
3. Al acceder a un crédito a largo plazo para invertir en la compra de activos fijos es necesario, se tenga en cuenta la capacidad del bien adquirido contrastar con el monto de devolución, por otro lado es recomendable leer detenidamente todas las cláusulas del contrato respectivo poniendo especial énfasis en los cobros por atrasos o no pago.

4. Al obtener un incremento de crédito financiero para la generación del empleo es necesario tener una buena admiración del crédito adquirido, destinando exclusivamente para dicho fin.

BILIOGRAFIA

1. **Ariel Lemes Batista, Teresa Machado Hernández.** «LAS PYMES Y SU ESPACIO EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA». Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. Universidad de Málaga. 2012
2. **Carrasco S.** “METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA” Lima. San Marcos. 2009 Pág. 243
3. **Creli Montesinos Carlos** "EL LIBRO DE LAS PYMES (EBOOK)" Editorial Granica Argentina 2014
4. **Dodero Santiago Machado**“PASION POR EMPRENDER” Editorial DEBOLSILLO Argentina 2014
5. **Guinjoan Modest, Llaurado Josep M.** “EL EMPRESARIO FAMILIAR Y SU PLAN DE SUCESIÓN” Editorial Díaz Santos. Argentina 2014
6. **García Crespo Gemma Isabel** “ESTRATEGIAS PARA FIDELIZAR CLIENTES (EBOOK) Editorial Digital Books 2014.
7. **Grupo Editorial Océano.** "Diccionario de Administración y Finanzas". Barcelona, España: Grupo Editorial Océano. Pag. 369. 2001
8. **Martínez Villacorta, Alejandro** “¿CÓMO NEGOCIAR CON BANCOS? CÓMO TE ANALIZAN Y CÓMO CONSEGUIR

FINANCIACIÓN” (EBOOK) Editorial Círculo Rojo - Argentina
2015

9. **Sierra Bravo, Restituto. “TESIS DOCTORALES Y TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA”.** Editorial Thomson. 2010 P+ág. 189
10. **Sanguinetti, Federico Slinger, Juan Alberto Moreira, Samuel Lichtensztejn, Carlos Gasparri** (19 de julio de 1995). «Decreto 266/995: Categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas». Poder Ejecutivo de Uruguay. Archivado desde el original el 24 de noviembre de 2015.
11. **Uriarte Mora, F.** "EL ABC DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA". Lima, Perú: Editorial San Marcos. Pag. 12 1997

TESIS:

12. **Carlos Cubas Salazar** Problemática empresarial de las PYMES en la ciudad de Ucayali. Universidad nacional de Ucayali UNU. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. 2012
13. **Elisa Roja Medina** La pequeña y micro empresa frente al sistema tributario nacional. Universidad Nacional del Centro del Perú. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. 2012

14. **Jenny Mariñas Escalante** El leasing como alternativa de financiamiento en las PYMES de productos lácteos de Cajamarca, Universidad Nacional de Cajamarca UNC. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. 2011
15. **Jorge Luis Ramos Dávila** La gestión financiera como factor de desarrollo en las PYMES de Ucayali, Universidad nacional de Ucayali. Tesis para optar el título de Contador Público. 2013
16. **Marlene Gutiérrez Gutiérrez.** Creación e implementación de las PYMES avícolas en la provincia de Cajamarca, Universidad Nacional de Cajamarca UNC. Tesis para optar el título de Contador Público. 2011

PÁGINAS WEB

1. <http://www.monografias.com/trabajos89/crecimiento-desarrollo-empresa-bambamarca/crecimiento-desarrollo-empresa-bambamarca.shtml#ixzz47uQbqtll>
2. <http://web.archive.org/web/http://www.ipyme.org/es-ES/ConsejoGeneralPYME/Paginas/ConsejoEstatalPYME.aspx>

ANEXOS

ANEXO N° 01**CUESTIONARIO****INSTRUCCIONES:**

La presente técnica de la encuesta, tiene como finalidad recabar información relacionada con la investigación sobre “ACCESO AL CRÉDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LA PROVINCIA DE HUÁNUCO,2015”; al respecto, se le solicita que frente a las preguntas que a continuación se les presentan, marque con un aspa (X) en la alternativa que usted considera correcta. Se le agradece su participación:

1. ***¿Considera Ud. que los créditos a corto plazo tienen una tasa de interés relacionado al volumen de producción de las imprentas gráficas?***
 - A) *TOTALMENTE DE ACUERDO* ()
 - B) *PARCIALMENTE DE ACUERDO* ()
 - C) *PARCIALMENTE EN DESACUERDO* ()
 - D) *TOTALMENTE EN DESACUERDO* ()
 - E) *NO SABE/NO OPINA* ()

2. ***¿Esta Ud. de acuerdo con el plazo de vencimiento de los préstamos y la diversidad de producción de las imprentas gráficas?***
 - A) *TOTALMENTE DE ACUERDO* ()
 - B) *PARCIALMENTE DE ACUERDO* ()
 - C) *PARCIALMENTE EN DESACUERDO* ()
 - D) *TOTALMENTE EN DESACUERDO* ()
 - E) *NO SABE/NO OPINA* ()

3. ***¿Considera Ud. que la cantidad de préstamos a corto plazo se relacionan con el crecimiento de las imprentas gráficas?***

- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()

4. ¿Conoce Ud. acerca de los intereses a largo plazo y su relación con la compra de maquinarias?

- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()

5. ¿Los plazos de pago de los préstamos otorgados están relacionados a la compra de equipos de los prestamistas?

- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()

6. ¿Considera Ud. oportuno el tiempo de devolución de préstamos otorgados para realizar actividades de construcción?

- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()

7. ***¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto negativo en la ocupación de los trabajadores de las imprentas gráficas?***
- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()
8. ***¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto positivo en el posicionamiento de las imprentas gráficas?***
- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()
9. ***¿Tienen relación el impacto económico de los créditos financieros con la innovación de las imprentas gráficas?***
- A) TOTALMENTE DE ACUERDO ()
- B) PARCIALMENTE DE ACUERDO ()
- C) PARCIALMENTE EN DESACUERDO ()
- D) TOTALMENTE EN DESACUERDO ()
- E) NO SABE/NO OPINA ()
10. ***¿Las normas y políticas de crédito financiero son reconocidas por los programas de apoyo de crecimiento de las imprentas gráficas?***

- A) *TOTALMENTE DE ACUERDO* ()
- B) *PARCIALMENTE DE ACUERDO* ()
- C) *PARCIALMENTE EN DESACUERDO* ()
- D) *TOTALMENTE EN DESACUERDO* ()
- E) *NO SABE/NO OPINA* ()

ANEXO N° 02

COHERENCIA ENTRE INDICADORES Y PREGUNTAS

N°	INDICADORES	PREGUNTAS
1	Interés de corto plazo	¿Considera Ud. que los créditos a corto plazo tienen una tasa de interés relacionado al volumen de producción de las imprentas gráficas?
	Volumen de producción	
2	Plazo de vencimiento	¿Esta Ud. de acuerdo con el plazo de vencimiento de los préstamos y la diversidad de producción de las imprentas gráficas?
	Diversidad de producción	
3	Cantidad de préstamos	¿Considera Ud. que la cantidad de préstamos a corto plazo se relacionan con el crecimiento de las imprentas gráficas?
	Crecimiento de imprentas	
4	Interés a largo plazo	¿Conoce Ud. acerca de los intereses a largo plazo y su relación con la compra de maquinarias?
	Compra de maquinarias	
5	Plazo a largo plazo	¿Los plazos de pago de los préstamos otorgados están relacionados a la compra de equipos de los prestamistas?
	Compra de equipos	
6	Tiempo de devolución	¿Considera Ud. oportuno el tiempo de devolución de préstamos otorgados para

	Construcciones	realizar actividades de construcción?
7	Impacto negativo	¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto negativo en la ocupación de los trabajadores de las imprentas gráficas?
	Ocupación de los trabajadores	
8	Impacto positivo	¿Diga Ud. si los préstamos otorgados a largo plazo tienen un impacto positivo en el posicionamiento de las imprentas gráficas?
	Posicionamiento	
9	Impacto económico	¿Tienen relación el impacto económico de los créditos financieros con la innovación de las imprentas gráficas?
	Innovación	
10	Normas y políticas	¿Las normas y políticas de crédito financiero son reconocidas por los programas de apoyo de crecimiento de las imprentas gráficas?
	Crecimiento de Pymes	

ANEXO N° 03. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: ACCESO AL CRÉDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LAPROVINCIA DE HUÁNUCO, 2015

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema General En qué medida el acceso del crédito financiero contribuye al crecimiento de las PYMES de imprentas graficas de la provincia de Huánuco.</p>	<p>Objetivo General Conocer en qué medida el acceso del crédito financiero contribuye al crecimiento de las PYMES de imprentas graficas de la provincia de Huánuco.</p>	<p>Hipótesis General Si, el acceso al crédito financiero es significativo, entonces el crecimiento de las pymes de imprentas graficas es mayor.</p>	<p><u>Variable Independiente</u> X: Acceso al Crédito Financiero</p> <p><u>Variable Dependiente</u> Y: Crecimiento de las PYMES</p>	
<p>Problemas Específicos: a. ¿Cómo incide el acceso al crédito de corto plazo en la producción de imprentas graficas de las PYMES?</p>	<p>Objetivos Específicos: a. Analizar cómo incide el acceso al crédito de corto plazo en la producción de imprentas graficas de las PYMES.</p>	<p>Hipótesis Específicas: a. Si, el acceso al crédito de corto plazo es aceptable, entonces incide en la mayor producción de imprentas gráficas.</p>	<p><u>Dimensiones</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Corto Plazo - Producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Interés - Plazo - Cantidad - Volumen - Diversidad - Crecimiento
<p>b. ¿Cómo incide el acceso al crédito de largo plazo en la inversión de activos fijos?</p>	<p>b. Identificar cómo incide el acceso al crédito de largo plazo en la inversión de activos fijos.</p>	<p>b. Si, el acceso al crédito de largo plazo es accesible, entonces incide en la mayor inversión de activo fijo de imprentas gráficas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Largo plazo - Activo fijo 	<ul style="list-style-type: none"> - Interés - Plazo - Tiempo - Maquinaria - Equipo - Construcciones
<p>c. ¿Cuál es el impacto del crédito financiero del sistema financiero en la generación de empleo por las Pymes?</p>	<p>c. Determinar cuál es el impacto del crédito financiero del sistema financiero en la generación de empleo por las Pymes.</p>	<p>c. Si, el crédito financiero aumenta, entonces aumenta la generación del empleo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Crédito financiero - Empleo 	<ul style="list-style-type: none"> - Impacto negativo - Impacto positivo - Impacto económico - Normas y políticas - Ocupación - Posicionamiento - Innovación - Crecimiento de Pymes

NOTA BIOGRÁFICA

DATOS PERSONALES

- **Nombres y Apellidos:** KETTY LUZ CRUZ
CORNELIO
- **Lugar de Nacimiento:** AMARILIS- HUANUCO
- **Fecha de Nacimiento:** 26 DE OCTUBRE DEL 1991



ESTUDIOS

- **Estudios Primarios** : I.E. ESTEBAN PABLETICH
- **Estudios Secundarios:** I.E. MARINO ADRIAN MESA ROSALES
- **Estudios Superiores** : UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN” – HUÁNUCO. - Bachiller en Contabilidad

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **ESTUDIO CONTABLE “PABLO”**
Asistente contable
- **ESTUDIO CONTABLE NATHALIA**
Asistente contable
- **CONSTRUCCON Y SERVICIOS TUMI E.I.R.L**
Asistente administrativo

NOTA BIOGRÁFICA

DATOS PERSONALES

- **Nombres y Apellidos:** GLORIA TORIBIO SALAS
- **Lugar de Nacimiento:** NUEVA REQUENA – CORONEL PORTILLO- UCAYALI
- **Fecha de Nacimiento:** 10 DE DICIEMBRE DEL 1989



ESTUDIOS

- **Estudios Primarios** : I.E N° 64876-MONTE DE LOS OLIVOS
- **Estudios Secundarios:** I.E. N° 64935- RICARDO BENTIN GRANDE
- **Estudios Superiores** : UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN” – HUÁNUCO. - Bachiller en Contabilidad

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **ESTUDIO CONTABLE “PABLO”**
Asistente contable
- **ASESORIA CONTABLE TRIBUTARIO SICES E.I.R.L**
Asistente contable
- **ESTUDIO CONTABLE “VERDI”**
Asistente contable

NOTA BIOGRÁFICA

DATOS PERSONALES

- **Nombres y Apellidos:** GORETTI VALDIVIA ROSADO
- **Lugar de Nacimiento:** MONZÓN - HUAMALIES HUÁNUCO
- **Fecha de Nacimiento:** 29 DE JULIO DE 1972



ESTUDIOS

- **Estudios Primarios:** I.E N° 32004 SAN PEDRO
- **Estudios Secundarios:** I.E. NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES
- **Estudios Superiores:** UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN" – HUÁNUCO. - Bachiller en Contabilidad

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **ESTUDIO CONTABLE NATHALIA**
Asistente contable
- **CONSTRUCCON Y SERVICIOS TUMI E.I.R.L**
Asistente administrativo
- **ESTUDIO CONTABLE CELIS**
Asistente contable



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
HUÁNUCO-PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO

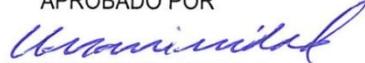


ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna - Pillco Marca, a los 03 días del mes de agosto 2017, a horas 10:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, los **Jurados de Tesis** titulada: **"ACCESO AL CREDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LA PROVINCIA DE HUANUCO, 2015"**; presentado por la bachiller **Ketty Luz CRUZ CORNELIO**; designado con la Resolución N° 0645-2017-UNHEVAL-FCCyF-D, del 22.DIC.17, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona	Presidente
Mg. Jorge Rosales Albornoz	Secretario
CPC. Teodomiro Arias Flores	Vocal
Mg. Elías Huaynate Delgado	Accesitario

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR	DESAPROBADO POR
	

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de *Cuando* (15), considerándose el calificativo de: *Buena*.

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas *12:15 pm*, firmando el presente en señal de conformidad.


PRESIDENTE
 DNI N° *8523/228*


SECRETARIO
 DNI N° *28435351*


VOCAL
 DNI N° *2813478*



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN
HUÁNUCO-PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna - Pillco Marca, a los 03 días del mes de agosto 2017, a horas 10:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, los **Jurados de Tesis** titulada: **“ACCESO AL CREDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LA PROVINCIA DE HUANUCO, 2015”**; presentado por la bachiller **Gloria TORIBIO SALAS**; designado con la Resolución N° 0645-2017-UNHEVAL-FCCyF-D, del 22.DIC.17, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona	Presidente
Mg. Jorge Rosales Albornoz	Secretario
CPC. Teodomiro Arias Flores	Vocal
Mg. Elías Huaynate Delgado	Accesitario

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

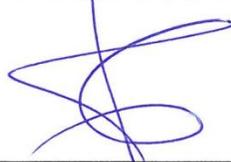
Unanimidad

DESAPROBADO POR

— / —

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de *Quince (15)*, considerándose el calificativo de: *Buena*.

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas *12.15pm*, firmando el presente en señal de conformidad.



PRESIDENTE
DNI N° *0863128*


SECRETARIO
DNI N° *22425351*


VOCAL
DNI N° *20713458*



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
HUÁNUCO-PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO

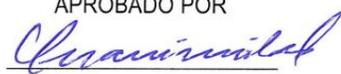


ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna - Pillco Marca, a los 03 días del mes de agosto 2017, a horas 10:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, los **Jurados de Tesis** titulada: **"ACCESO AL CREDITO FINANCIERO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES DE IMPRENTAS GRAFICAS DE LA PROVINCIA DE HUANUCO, 2015"**; presentado por la bachiller **Goretti VALDIVIA ROSADO**; designado con la Resolución N° 0645-2017-UNHEVAL-FCCyF-D, del 22.DIC.17, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona	Presidente
Mg. Jorge Rosales Albornoz	Secretario
CPC. Teodomiro Arias Flores	Vocal
Mg. Elías Huaynate Delgado	Accesitario

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR


DESAPROBADO POR


En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Quince (15), considerándose el calificativo de: Buena.

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 12.15 pm, firmando el presente en señal de conformidad.


 PRESIDENTE
 DNI N° 0863128


 SECRETARIO
 DNI N° 22475351


 VOCAL
 DNI N° 28715478