

**UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN”  
HUÁNUCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
TURISMO**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**“LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS  
Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES  
DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO-2018”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN:**

**Tesistas:**

**Bach. CHAVEZ JARAMILLO, Eveht Fridel  
Bach. NOREÑA GALVEZ, Renzo Enrique  
Bach. PAJUELO CONTRERAS, Renson David**

**ASESOR:**

**Mg. JESÚS AQUINO, Jorge**

**HUÁNUCO-PERÚ**

**2019**



## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedicamos a nuestros padres por su dedicación, amor y apoyo que siempre están incentivándonos a nuestra superación personal y profesional a pesar de las adversidades.

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A Dios:**

Por habernos dado la sabiduría, la fortaleza, la salud, el coraje, y la fuerza necesaria para lograr nuestros objetivos y metas planteados en el futuro.

### **A nuestros padres:**

Nuestro profundo agradecimiento a nuestros padres, por su comprensión su tolerancia, apoyo, amor y sabias enseñanzas durante las diferentes etapas de nuestra vida, el cual nos ha permitido crecer, desarrollar y entender lo bueno y lo malo de la vida, y alcanzar lo que siempre hemos deseado.

### **A nuestro docente:**

Por todo el esfuerzo y apoyo brindado en nuestro trabajo de investigación.

### **A la institución financiera:**

Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco por habernos abierto las puertas de su institución y brindado la información necesaria para poder concretizar el presente trabajo de investigación.

Igualmente agradecemos a todos los clientes y trabajadores por la paciencia e información emitida, sin la cual no hubiera sido posible nuestra investigación.

## RESUMEN

Los intermediarios financieros no bancarios juegan un papel muy importante en el desarrollo de las Pymes porque a través de ellos se canalizan los créditos y es necesario realizar un estudio de investigación que conlleve a determinar el grado de participación que han tenido en los últimos años, ya que los mercados globalizados de hoy exigen empresas competitivas, por ello, es necesario que las Pymes sean asistidas técnica y financieramente. Por otro lado, encontramos a las Pymes que surgieron en nuestro país como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población; en la actualidad representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país.

La presente investigación surgió de la necesidad de determinar la influencia que tienen los intermediarios financieros no bancarios en el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco. Los objetivos formulados fueron: objetivo general fue determinar el grado de participación de los intermediarios financieros no bancarios, en el desarrollo de las Pymes en la ciudad de Huánuco, como objetivos específicos: identificar en qué medida los tipos de créditos otorgados por los intermediarios financieros no bancarios ha determinado el desarrollo de las Pymes. Explicando si las tasas de interés y las facilidades de financiamiento también influyen en el desarrollo de las Pymes.

Los métodos utilizados en el presente trabajo de investigación fueron el método científico como método principal, y como secundarios a los métodos: explicativo, analítico y sintético.

Las técnicas que se utilizaron en el desarrollo del trabajo de investigación fueron la encuesta, la entrevista, con sus respectivos instrumentos, los que permitieron recopilar y procesar los datos.

Al final de la investigación, los resultados que se obtuvieron fueron:

- Los intermediarios financieros no bancarios influyen de manera directa en el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco.
- Los tipos de créditos que otorga la cooperativa de ahorros y créditos san francisco hace que las Pymes sean más competitivas en mercado ya que les brinda créditos que afianza su capacidad emprendedora.
- Facilidades de financiamiento que brinda la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco ayuda a obtener préstamos y recibir servicios financieros accesibles contribuyendo así al crecimiento de su negocio.

## **SUMMARY**

Non bank financial intermediaries play a very important role in the development of small and medium sized enterprises because they are channeled through the credits and it is necessary to carry out a research study that leads to determine the degree of participation they have had in recent years. Years, as today's globalized markets require competitive enterprises, so it is necessary for small and medium-sized enterprises to be technically and financially assisted. On the other hand we find the small and medium enterprises that emerged in our country as a socioeconomic phenomenon that seeks to respond to many of the unmet needs of the poorest sectors of the population; At present represent a very important stratum in the productive structure of the country.

The present research arose from the need to determine the influence of non-bank financial intermediaries in the development of small and medium-sized enterprises in the city of Huánuco. The objectives formulated were: general objective was to determine the degree of participation of non-bank financial intermediaries in the development of small and medium enterprises in the city of Huánuco, as specific objectives: to identify the extent to which the types of credits granted by Non-banking financial intermediaries has determined the development of small and medium-sized enterprises. Explaining whether interest rates and financing facilities

also influence the development of small and medium-sized enterprises.

The methods used in this research were the scientific method as the main method, and as secondary to the methods: explanatory, analytical and synthetic.

The techniques that were used in the development of the research work were the survey, the interview, with their respective instruments, which allowed to collect and process the data.

At the end of the investigation, the results obtained were:

- Non-bank financial intermediaries have a direct influence on the development of small and medium-sized enterprises in the city of Huánuco.
- The types of credits granted by the savings and credit cooperative san francisco make small and medium-sized enterprises more competitive in the market, as it provides loans that strengthen their entrepreneurial capacity.
- Financing facilities provided by the savings and loan cooperative San Francisco helps to obtain loans and receive affordable financial services, thus contributing to the growth of your business.



## INDICE GENERAL

Dedicatoria.....	2
Agradecimientos.....	3
Resumen.....	4
Summary.....	6
Introducción.....	10
I. Problemas de la Investigación.....	12
1.1. Planteamiento del Problema.....	12
1.2. Formulación del Problema.....	14
1.3. Objetivos de la Investigación.....	15
1.4. Hipótesis de la Investigación.....	16
1.5. Variables e Indicadores.....	17
1.6. Operacionabilidad de Variables.....	17
1.7. Justificación e Importancia.....	19
1.8. Viabilidad.....	20
1.9. Limitaciones.....	22
II. Marco teórico.....	23
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	23
2.2. Bases Teóricas.....	29
2.3. Marco Situacional.....	44
2.4. Listado de Términos.....	46
III. Marco Metodológico.....	49
3.1. Nivel de la Investigación.....	49

3.2.	Tipo de la Investigación.....	50
3.3.	Diseño de la Investigación.....	50
3.4.	Métodos de la Investigación.....	51
3.5.	Población.....	52
3.6.	Muestra.....	53
3.7.	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	53
IV.	Presentación y Discusión de los Resultados.....	54
4.1.	Presentación de los Resultados.....	54
4.2.	Contrastación de Hipótesis.....	87
4.3.	Discusión de resultados.....	91
4.4.	Conclusiones.....	100
4.5.	Sugerencias.....	101
V.	Bibliografía.....	102
VI.	Anexos.....	107

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se ha realizado con la finalidad de determinar cuál es la influencia de los intermediarios financieros no bancarios en el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco, como bien sabemos los pequeños y micro empresarios conforman uno de los pilares básico de la economía nacional. Su participación en el desarrollo de país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser una de las soluciones a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país; pero a pesar de estas bondades el sector no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, tales como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

Según un informe de la Cámara de Comercio de Huánuco, en el departamento existen 17,673 Micro y Pequeñas Empresas (Mypes), debidamente constituidas y que generan el 78% de empleo en la población.

Huánuco, a nivel nacional, representa el 1.9% de la economía y gran parte está basada a las Mypes. De las 17,673 Mypes que existen en Huánuco, 17,040 son micro empresas que tienen menos de diez trabajadores, como son los casos de hospedajes, tiendas comerciales, restaurantes, pequeñas industrias de calzado, entre otras. Hay 565 pequeñas empresas y están distribuidas en grifos, hoteles y otros, cuyos trabajadores son más de diez. Y en las medianas empresas que son 20 están las exportadoras, como la cooperativa Naranjillo.

Y para efecto de esta investigación se tomó como muestra a uno de los intermediarios financieros no bancarios que promueven participación de todas las personas en el desarrollo económico y social de la región como es la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco que en la actualidad la tiene cerca de 52000 asociados, uniéndose cerca de 900 nuevos socios cada mes, en sus agencias de Huánuco, Tingo María y Pucallpa. Los proyectos son expandirse hacia otras provincias, siendo la prioridad principal la ciudad de Lima.

Esta cooperativa brinda productos y servicios financieros que busca un acceso adecuado al sistema financiero local de los pequeños y medianos empresarios, afianzando su capacidad emprendedora y logrando su máximo desarrollo en el mercado.

Los Investigadores

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del Problema:

La participación estratégica de los intermediarios financieros en el sector productivo, es sumamente importante para que un país pueda lograr un crecimiento económico sano y sostenido; estas instituciones deben de centrar su función en el financiamiento de proyectos que conlleven productividad de las empresas ya que es uno de los medios para que estas puedan obtener ventajas competitivas, que lo lleven a operar con éxito en este mundo globalizado donde hoy en día compite las empresas.

Los intermediarios financieros juegan un papel muy importante porque a través de ellos se canalizan los créditos para el desarrollo empresarial, específicamente, en el caso de las PYMES, se hace necesario realizar un estudio de investigación que conlleve a determinar el grado de participación que han tenido en los últimos años la Confide, Edpymes, Cajas Rurales y otros intermediarios financieros en el desarrollo de este segmento empresarial, ya que los mercados globalizados exigen empresas competitivas, por ello, es necesario que las PYMES sean asistidas técnica y financieramente por los intermediarios financieros.

Por otro lado, encontramos a Las pymes que surgieron en nuestro país como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas

de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. Desde un inicio fueron una alternativa frente al desempleo que existe en el país, los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades de desarrollo, entre otros; pero actualmente se han convertido en una fortaleza productiva para el país, que, según muchos analistas económicos, lo consideran como el colchón social y económico de la sociedad. Y en la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo: el empleo en la micro y pequeña empresa ha crecido a tasas de 9% anual mientras que en la gran empresa ha crecido a tasas de 2% anual.

En países en vías de desarrollo como el Perú, las PYME cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo. En la actualidad representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica. Bajo toda esta realidad uno se pregunta entonces ¿Qué pasas cuando las pequeñas y medianas empresas de nuestro país no cuentan con una visión financiera? ¿Sería esta una razón para el cierre de las PYMES?, puede ocurrir que en muchas de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país son administradas con frecuencia por personas que no cuentan con un perfil financiero y desconocen del mismo, puesto que

consideran que esto no es importante y no está dentro de sus responsabilidades saberlo. Hoy en día no solo las grandes empresas deben tener conocimiento de esto. La situación de las Pymes en la ciudad de Huánuco no es muy favorable. Pero a través del curso “Capacitación sobre proyectos de inversión en las regiones”, que se realizó en la ciudad de Huánuco, se promoverá la capacidad exportadora de las pequeñas y medianas empresas (**Pymes**).

## **1.2. Formulación del Problema:**

Las interrogantes planteadas al iniciar el trabajo de investigación, fueron:

### **1.2.1. Problema General**

¿De qué manera influye la participación de los intermediarios financieros no bancarios en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo del año 2018?

### **1.2.2. Problemas Específicos:**

¿De qué manera los tipos de créditos que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo de año 2018?

¿De qué manera las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo del año 2018?

¿De qué manera las facilidades de créditos que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo del año 2018?

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

Al formular el proyecto de investigación, los objetivos planteados fueron los siguientes:

#### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar el grado de participación de los intermediarios financieros no bancarios, en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Determinar en qué medida los tipos de créditos otorgados por los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.
- Analizar en qué medida las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.
- Identificar en qué medida las facilidades que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco.



#### **1.4. Formulación de la Hipótesis de Investigación:**

Las Hipótesis planteadas al inicio del proyecto de investigación fueron:

##### **1.4.1. Hipótesis General:**

Los intermediarios financieros no bancarios están orientados al desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.

##### **1.4.2. Hipótesis Específicas:**

Los tipos de préstamos de los intermediarios financieros no bancarios influyen de manera significativa en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

Las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

Las facilidades de que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

## 1.5. Variables e Indicadores

<b>HIPOTESIS GENERAL</b>		
<b>Variable Independiente</b>		<b>Variable Dependiente</b>
Intermediarios Bancarios	Financieros No	Desarrollo De Las Pymes

<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b>		
<b>Hi</b>	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>
Hi1	Los intermediarios financieros	Tipos de Prestamos
Hi2	Los intermediarios financieros	Eficiencia
Hi3	Los intermediarios financieros	Asesoramiento

## 1.6. Operacionabilidad de Variables

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Los Intermediarios Financieros no bancarios</b>		
<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	
	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
Es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa y financiera, cuyo capital es un 96.58% pertenece al estado.	Tipos de Prestamos	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Créditos para microempresarios.</li> <li>b. Créditos comerciales o de negocios.</li> <li>c. Créditos para las pymes.</li> <li>d. Créditos para no deudores minoristas.</li> </ul>
	Tasas de Interés	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Tasas de interés por tipo de crédito EDPYME.</li> <li>b. Tasas de interés por tipo de crédito y caja rural.</li> </ul>

		c. Tasas de interés por tipo de crédito y caja municipal.
	Facilidades que Ofrecen	<p>a. Rápida calificación y desembolso.</p> <p>b. Facilidades de financiamiento.</p> <p>c. Mejora o has crecer tu negocio con facilidades de pago.</p>

<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Desarrollo de las Pymes</b>		
<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	
	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
<p>Desarrollo de las Pymes:</p> <p>Las pequeñas y medianas empresas constituyen un elemento importante en el esquema productivo nacional, jugando un papel relevante en el desarrollo económico del país, por su aporte al producto interno bruto, a la generación de empleos y que por su marcada característica, las convierten en un factor de estabilidad política y social.</p>	Asesoramiento	<p>a. Brindar acceso al sistema financiero.</p> <p>b. Afianzar su capacidad emprendedora.</p>
	Productividad	<p>a. Crecimiento de tu negocio.</p> <p>b. Mayores ingresos en tu negocio.</p>
	Eficiencia	<p>a. Atención de forma rápida, cálida, transparente.</p> <p>b. Mejores resultados en la empresa que lideras.</p> <p>c. Cumplir con nuestros clientes.</p>

## **1.7. Justificación e Importancia de la Investigación**

El presente trabajo de investigación se ha justificado en las siguientes razones:

### **1.7.1. Justificación Teórica**

El presente trabajo de investigación conto con una justificación teórica, porque durante el proceso de investigación, se utilizarán teorías financieras que expliquen el comportamiento de los intermediarios financieros no bancarios; como entes prestamistas; y las PYMES como entes prestatarios. En la actualidad en países en vías de desarrollo como el Perú, las PYMES cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo y representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país.

En el caso del presente trabajo de investigación, los intermediarios financieros no bancarios han contribuido a un brindar acceso a las PYMES al sistema financiero, principalmente a unidades económicas formales e informales con capacidad emprendedora contribuyendo a integrarlas al mercado y a crear un círculo de colaboración de valor que mejore la productividad, calidad y eficiencia de sus negocios; con la finalidad de mejorar la calidad de vida de todos sus integrantes.

### **1.7.2. Justificación Metodológica**

El presente trabajo de investigación contó con una justificación metodológica, porque al final de la investigación se dará a conocer en las conclusiones como estos intermediarios financieros no bancarios han logrado contribuir a mejorar la las PYMES ofreciéndoles:

- Mejores servicios financieros.
- Tasas de interés adecuadas.
- Mayor productividad.
- Mejor eficiencia y eficacia en sus procesos.
- Acceso al sistema financiero y mayores facilidades.

### **1.7.3. Justificación Practica**

El presente trabajo de investigación no contó con una justificación práctica porque el tema de investigación abarca y engloba un sistema financiero amplio.

### **1.8. Viabilidad**

Los aspectos que contribuirán para el desarrollo del proyecto de investigación se señalan a continuación:

### **1.8.1. Aspecto Económico Financiero**

Para el desarrollo del trabajo de investigación, se contó un presupuesto necesario los cuales han sido financiados con recursos propios de los Tesistas.

### **1.8.2. Aspecto Bibliográfico**

Para la investigación del proyecto se contó con los libros y las fuentes bibliográficas necesarias que servirán para el desarrollo del trabajo como fuente de revisión permanente y con ello se materializar la conclusión satisfactoria del trabajo de investigación, del mismo modo hemos logrado ubicar páginas web que publican temas relacionados al trabajo de investigación desarrollado.

### **1.8.3. Aspecto Temporal**

El tiempo que dispuso los tesistas para realizar el trabajo de investigación estará proyectado para una duración de cinco meses (los tres primeros meses estarán destinados al desarrollo teórico del trabajo y los otros meses siguientes a los puntos que faltaba terminar y algunas observaciones que haga el docente), haciéndose hincapié que esfuerzo desplegado en el trabajo de investigación será a tiempo completo.

#### **1.8.4. Aspecto de Accesibilidad**

El trabajo de investigación que trato sobre los intermediarios financieros no bancarios y el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco no contaran con la accesibilidad requerida ya que las fuentes de información están limitadas o muy restringidas

### **1.9. Limitaciones**

#### **1.9.1. Aspecto Metodológico**

Como tesista del proyecto investigación tuvimos algunas limitaciones en cuanto a la operacionabilidad de variables de la de investigación, por lo que fue necesario la consultar al docente del curso de seminario de tesis para la orientación del desarrollo del proyecto y avizoro que se presentaran algunas dificultades, sin embargo, esto no va a ser un obstáculo para seguir adelante con mi investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes**

El equipo de trabajo, ha realizado las indagaciones necesarias respecto a investigaciones similares o afines que han realizado otros autores en el campo de los Intermediarios Financieros no Bancarios; la búsqueda nos ha permitido encontrar trabajos de investigación, en universidades del país y del extranjero, el cual se enuncian a continuación:

#### **Local:**

A. Jauregui Romero - Espinoza Egoavil - Ramirez Zevallos; (2014) realizo la investigación: “Los Servicios De Desarrollo Empresarial Ligados Al Micro crédito y su Influencia En Las Pymes de la Provincia de Huánuco 2014”. La investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ Quedó demostrado que el Estado Peruano y otros Organismos cooperantes no realizaron los esfuerzos ni crearon las condiciones necesarias, adecuadas y oportunas para implementar los servicios de apoyo Empresarial para el desarrollo de las PYMES en estado de Sobrevivencia, Sostenimiento y Desarrollo.
- ❖ Quedó demostrado que como consecuencia de implementación de los Servicios de Apoyo Empresarial para el Desarrollo



muchas PYMES se encuentran en Estado de Sobrevivencia, poquísimas en Estado de Sostenimiento y Desarrollo.

- ❖ Quedó demostrado que los Empresarios con PYMES en estado de sobrevivencia, sostenimiento y desarrollo requieren de modo urgente el apoyo del Estado Peruano y Organismos Cooperantes para que el País alcance Objetivos de Desarrollo Económico y Social a futuro.

B. Leyla Mishell, Chavez García- Delina Melissa Cueva Robles;(2017) realizó la investigación: “El Análisis Financiero y su Relación con la Toma de Decisiones en las PYMES de Huánuco- 2017”. La investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ El análisis financiero en relación con la toma de decisiones en las Pymes está establecida en el sentido que el 70% coincide en que el conocimiento de información financiera es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios y solo el 30% no está de acuerdo con esto. Tales resultados son contradictorios cuando solo el 50% manifiestan que consideran relevante esa información para el éxito de su negocio estableciendo una diferencia entre el éxito de su negocio y la toma de decisiones.
- ❖ El análisis financiero en la Pymes esta establecidos de acuerdo a los resultados alcanzados en el sentido que el 70% de los gerentes encuestados están de acuerdo en que conocen y utilizan las razones financieras. El 60% expreso que esa

información es elaborada mensualmente en su empresa, observando por lo tanto concordancia en las respuestas dirigidas a obtener esta información. Consideran que el principal problema o ayuda que les podría dar la información financiera en la toma de decisiones, es en lo que respecta a financiamientos. Como se puede observar todos se enfocó lo relacionado con el flujo, pero existen otras variables que pueden ayudar a controlar mejor la liquidez como una cartera sana o el tener excesos de inventarios o financiamientos caros.

- ❖ Esta establecido que es difícil tomar decisiones con estos estados financieros ya que pueden dejar de estar reflejando operaciones importantes o mostrar información a medias o incorrecta, pues el 50% de los encuestados mencionan que la información financiera no incluye el 100% de las operaciones de la empresa.
- ❖ El 50% de los encuestados consideran que el balance general y el estado de resultados son las principales herramientas financieras con las que cuentan, el restante 50% no opina así, debido a que no los conoce o no los considera importantes para la toma de decisiones.

Solo conceden importancia al flujo de efectivo como estado financiero para el crecimiento de los negocios. Dejando al lado las restantes. Esto merece especial atención motiva a que los gerentes deben de manejar estos estados financieros, lo cual

permiten en determinado momento una mejor gestión de la empresa a los fines de mejorar la productividad y ser más competitivas tomando en cuenta la globalización de los mercados el flujo de efectivo es el estado financiero principal que utilizan en sus empresas para la toma de decisiones , por lo que se deduce que este tipo de empresas solo les interesa las utilidades y entradas de dinero y no toman en cuenta otros aspectos relevantes relacionados con la herramientas financieras que todo gerente de una Pyme debe conocer y aplicar en su empresa.

#### **Nacional:**

C. Gomero, (2003), realizo la investigación: Participación de los Intermediarios Financieros Bancarios y no Bancarios en el Desarrollo de las Pymes Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000, en la Unidad de Post Grado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú. La investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ Las pequeñas y micro empresas, en la década de los noventa se constituyeron en el colchón laboral para la economía. Ese sector empresarial, se fue desarrollando como una alternativa para soportar los despidos en los años noventa, pero actualmente, su masificación ha conllevado a posicionarse como el brazo productivo más importante del país, pero a pesar

de este grado de participación en la formación del producto nacional, no tiene el apoyo estratégico financiero, tecnológico, legal y de otras categorías que vienen impidiendo que se repotencien en su verdadera magnitud.

- ❖ Los factores que han potenciado el desempeño de las PYMES en el mercado externo se pueden resumir en: la existencia de un entorno de estabilidad en el país, facilidades de acceso a los mercados americanos y europeo, la cercanía de los mercados y la alta calidad de la materia prima. Los factores positivos asociados al desempeño de las empresas se centran principalmente en el know-how acumulado de las PYMES, la renovación de la tecnología, la calidad de la mano y a la maduración y profesionalismo de los empresarios.
- ❖ En el sistema financiero Nacional se viene desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micro negocios, lo cual ha dado origen a las micro finanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo sector microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las PYMES.

## **Internacionales:**

D. Carrera, (2012), realizo la investigación: Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PYMES Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA, en el Centro de Desarrollo Empresarial y Posgrado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, N.L., México. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ El Desarrollo de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: Un Reto para la Economía Mexicana.
- ❖ Políticas tecnológicas para las micro, pequeñas y medianas empresas en México: la acumulación de capacidades.
- ❖ La globalización y el desarrollo económico de cada país en particular obligan a los gobiernos a establecer modelos de alto impacto a través de una serie de programas específicos que verdaderamente ayuden a este tipo de empresas que en todos los países llegan a contribuir de manera significativa en la generación de empleo y del desarrollo económico y social.

E. Velásquez, (2003) realizo la investigación: Estudio del Alcance de la Implantación de Tecnologías de Información, como apoyo al Mejoramiento de los Procesos, en las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Manufacturero en Bogotá, en la facultad de Ingeniera Departamento de Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, D.C. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ El bajo porcentaje de sistematización de los procesos en las pymes y el escaso uso del comercio electrónico se da porque el empresario desconoce las potencialidades de estas herramientas. Igualmente se da en algunos casos, por la falta de conciencia de la necesidad de contar cada vez más con herramientas que permitan mejorar la competitividad en un mercado cada vez más globalizado, y porque aún falta cambiar la percepción que se tiene de las posibilidades de financiamiento que ofrece el gobierno el sector financiero.
- ❖ Respecto a la cultura organizacional, la implantación de la tecnología de información en las debe ser apoyada en un liderazgo efectivo por parte de la gerencia que permite involucrar a los empleados en el proceso y contribuya a disminuir la resistencia al cambio que se presenta por el temor de los empleados a ser reemplazados en sus actividades o perder sus trabajos.

## **2.2. Bases teóricas**

En una exhaustiva consulta a las ediciones de varios autores, se consignan las siguientes bases teóricas.

### **2.2.1. Fundamentos de la Administración Financiera**

El campo de las finanzas es amplio y dinámico. Afecta directamente las vidas de cada persona y cada organización,

financiera o no financiera, privada o pública, grande o pequeña, lucrativa o no lucrativa. Las finanzas pueden ser definidas como el arte y ciencia de administrar el dinero. Prácticamente todos los individuos y todas las organizaciones ganan dinero, e invierten ese mismo dinero. Las finanzas se ocupan entonces de que ese proceso que las instituciones, mercados e instrumentos utilizan para la transferencia de ese dinero entre individuos de una sociedad se haga posible. Las áreas de importancia en las finanzas pueden ser resumidas en dos grandes categorías: de servicios financieros y de administración financiera. Los servicios financieros son el área de las finanzas que proporciona asesoría y productos financieros a los individuos, empresas y gobiernos. Sin embargo, la categoría de interés, para el desarrollo de este trabajo se centrará en el área de administración financiera, que se refiere a las tareas del administrador financiero dentro de una organización de negocios. Los administradores financieros se ocupan de dirigir los asuntos de finanzas de diversos tipos de negocios: financieros y no financieros, privados y públicos, grandes y pequeños, lucrativos y no lucrativos. La administración financiera desempeña actividades tan variadas como las de presupuesto, pronóstico financiero, administración de efectivo, administración crediticia, análisis de inversiones y procuramiento de fondos.

### 2.2.2. El Sistema Financiero

El sistema financiero puede definirse como un conjunto de instituciones, instrumentos y mercados donde se va a canalizar el ahorro hacia la inversión. Está conformado por todas las instituciones (intermediarios, reguladores, entre otros), mercados, mecanismos, instrumentos y normativas que permiten que el ahorro de los agentes económicos se transfiera eficientemente hacia los agentes económicos que requieren de ellos, para emprender proyectos productivos, comerciales y de servicios. El sistema financiero es una pieza fundamental en la estructura de la economía y la más sensible a las fluctuaciones de las expectativas y confianza del sector privado. En él se reflejan las percepciones que el público tiene respecto al manejo de las finanzas estatales, la evolución de la inflación y el tipo de cambio. Lo que el sistema financiero aporta a la economía depende de la cantidad y la calidad de sus servicios, así como de la eficiencia con que los proporciona; si no existieran estos servicios, las economías tendrían que limitarse a la llamada “autosuficiencia” o al trueque, lo que obstaculizaría la producción especializada en la cual se basa la economía moderna capitalista. Las funciones de un sistema financiero son:



- ❖ Transferir recursos a través del tiempo y espacio brindando medios para transferir los recursos económicos en el tiempo, entre regiones y sectores económicos.
- ❖ Proveer los medios necesarios para administrar el riesgo.
- ❖ Proveer medios eficientes para la compensación y liquidación de los pagos facilitando el intercambio de bienes, servicios y activos (compensación y liquidación).
- ❖ Proveer mecanismos para reunir recursos de las familias y así actuar como un gran inversionista.
- ❖ Proveer información de precios para que los inversionistas tomen las decisiones adecuadas.
- ❖ Proveer medios para enfrentar incentivos perversos o riesgo moral.

Es así que el sistema financiero parte de la existencia de unas unidades excedentarias de liquidez y de unas unidades deficitarias en la economía.<sup>10</sup> Estas unidades excedentarias generalmente optan por gastar o consumir dicha liquidez, generando la satisfacción de una necesidad próxima mediante el ahorro de esa liquidez.

### 2.2.3. ¿Qué son los Intermediarios Financieros?

Se entiende por intermediarios financieros aquellas empresas cuya tarea consiste en recoger el ahorro de las

familias y empresas y prestárselo a otras familias, empresas o a las administraciones públicas. (García-Durán, p.12).

El Banco de España los define como “instituciones especializadas en la mediación entre las unidades económicas que desean ahorrar o invertir sus fondos y aquellas unidades que quieren tomar fondos prestados. Normalmente se captan fondos a corto plazo (a través de cuentas corrientes, depósitos, etc.) y se ceden a largo plazo (concesión de préstamos, adquisición de acciones, obligaciones, etc.)”.

#### **2.2.4. Funciones de los Intermediarios Financieros**

De acuerdo con Fabozzi, Modigliani y Ferri (p.19) la contribución más importante de los intermediarios es un flujo de fondos, continuo y relativamente barato, de los ahorradores a los usuarios finales o inversionistas.

Pussetto (p.52), citando a Levine, indica que las funciones de los intermediarios financieros en una economía, desde un punto de vista más general, son:

- Producir información ex ante sobre posibles inversiones y asignaciones de capital.
- Monitorear inversiones y examinar la calidad del gobierno corporativo luego de proveer financiamiento.

- Facilitar la comercialización, la diversificación y la administración del riesgo.
- Movilizar y combinar ahorros
- Facilitar el intercambio de bienes y servicios.

Y añade que la simple inspección de estas funciones sugiere, a priori, que la existencia de un sistema financiero es fundamental para garantizar el crecimiento económico de un país. Pero sorprendentemente, el debate económico no ha dado su última palabra al respecto. Al menos en parte, se trata de un problema de causalidad: no está lo suficientemente claro si es el sistema económico el que beneficia el crecimiento o si, por el contrario, el desarrollo financiero es el resultado del crecimiento económico. Aunque aparentemente trivial, este problema es fundamental. Al igual que cualquier análisis de carácter económico, la importancia de la causalidad reside en sus consecuencias en términos de política económica. Si la evidencia concluye que los sistemas financieros son importantes para el crecimiento económico, entonces sería deseable el diseño de un sistema financiero sólido y confiable. Por el contrario, esto no sería necesario en el caso en el que el sistema financiero sea simplemente el producto del desarrollo económico alcanzado por un país.

#### **2.2.5. ¿Cómo se conceptualiza las PYMES en el Perú?**

Charles W. Hill en su libro "Administración Estratégica"- Colombia 1996 (Pág. 33-134) Define por PYME a la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización y gestión, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y prestación de servicios.

Las Micro y Pequeñas Empresas se han constituido en una de los brazos productivos más importantes del país. Su importancia no sólo se puede medir por su grado de participación en la formación del Producto Bruto Interno, sino que, además, se ha constituido en un sector que ha abierto espacios para la captación de mano de obra, contribuyendo por ello a la generación de empleo coyuntural y sostenido.

El hecho que hayan cubiertos espacios productivos no significa que han crecido en forma sana y con fortalezas estructurales, si observamos su comportamiento a través del tiempo nos podemos dar cuenta que estas unidades productivas adolecen de deficiencias en sus economías internas que le impide alcanzar niveles óptimos de competitividad. Si revisamos la Cadena de Valor de una empresa típica nos vamos a dar cuenta de las debilidades que presenta en cada una de sus actividades primarias y de apoyo, lo cual constituyen en factores retardantes en su proceso de desarrollo.

José Lanz Romero en su libro “Pequeña Industria Reactivación y Desarrollo Industrial”- Universidad del Pacifico Fundación Friednch Ebert sustenta que “El capital de trabajo y de inversión que manejan las Pequeñas y Microempresas, son insuficientes para reconvertirse tecnológicamente, que bien se podría decir que es una debilidad estructural, esto aunado a la falta de liquidez para negociar con sus proveedores, se constituyen en un serio problema financiero que les limita las posibilidad de crecer sanamente y coberturar nuevos mercados.”

#### **2.2.6. El Desarrollo de las PYMES en el Perú**

Arbulú (2006, p. 34), define que, en la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo: en este tiempo, el empleo en la micro y pequeña empresa ha crecido a tasas de 9% anual mientras que en la gran empresa ha crecido a tasas de 2% anual.

Según Lemes y Machado (2008, p. 80), considera que: Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son la caracterización más elocuente del tejido empresarial de cualquier país, sea desarrollado o subdesarrollado. Su forma de manifestarse varía en función del país en que se encuentra, pero en esencia su núcleo básico es el mismo y, además, se mueve dentro del marco de ventajas y desventajas asociadas a su propio tamaño. Por ello se

clasifican de diferentes formas e incluso se agrupan de acuerdo a distintos indicadores.

Según Villarán (2005, p. 150), sostiene: Después de muchos años de considerar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y social. A partir del año 1990, el Perú ha entrado en una nueva estrategia de desarrollo basada en la apertura de la economía y el impulso al libre mercado. Las medidas de estabilización (corrección de precios relativos, saneamiento presupuestal, política monetaria y fiscal austera, reinserción en el sistema financiero internacional), y de ajuste estructural (reducción arancelaria, reforma comercial y financiera, privatizaciones y reestructuración del Estado) han dado lugar a un nuevo entorno macroeconómico.

#### **2.2.7. Entidades Financieras y su Enfoque Práctico de la Gestión Bancaria Actual**

Beraza y Gilsanz (2010, p. 100) define que la gestión integral de una entidad financiera. Es el aspecto que lo diferencia de otros ya este analiza con mayor profundidad el aspecto financiero de las entidades, también trata otros aspectos como el marketing bancario y la responsabilidad social de las entidades bancarias.”

### 2.2.8. Conceptualización de las PYMES:

Existen diversas formas de diferenciar a las Pymes de otro tipo de empresas, dependiendo del aspecto a particular punto de vista del análisis que se quiera efectuar, que podría ser legal, tributario y organizativo.

- Actúan fuera del marco jurídico vigentes para la gestión empresarial; es decir son fundamentalmente informales.
- La propiedad de la empresa es formalmente familiar. No existe diferencia entre el patrimonio familiar con el de la empresa.
- No existe relaciones laborales formales.
- El mercado al cual producen es mayoritariamente nacional.
- La tecnología en el proceso productivo es sencilla, no intensiva en capital, ni utilizan insumos importados.
- Microempresarios: cuando el número de trabajadores no exceda a 10.

- Pequeña Empresa: cuando la cantidad de trabajadores no excede a 40.

Tipo de empresas	Nº de trabajadores	% del Total de Empresas	% de la PEA
Micro	1 a 10	95.65	45.34
Pequeña	11 a 50	3.28	14.65
Mediana	51 a 200	0.74	12.31
Grande	201 a más	0.33	27.70

Fuente: INEI -Universidad del Pacifico- Centro de Investigación-CIUP.

### 2.2.9. La Segmentación dentro del Mercado Crediticio

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. 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

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

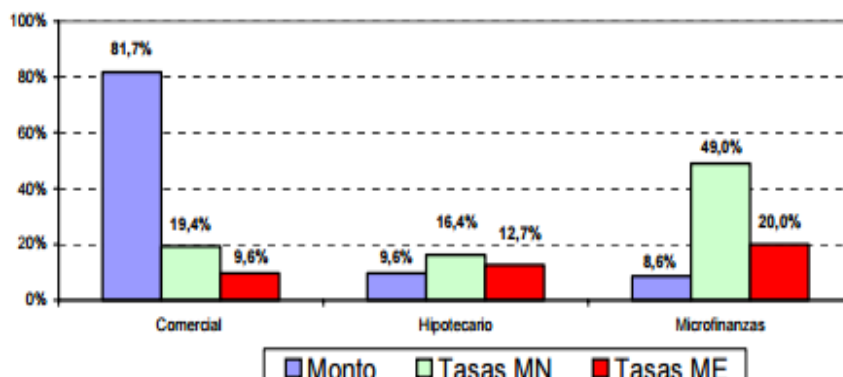
<sup>7</sup> Tomado de "El Costo del Crédito en el Perú", noviembre de 2002 publicado en página web del BCRP.

<sup>8</sup> Cabe señalar que dentro de este segmento también están incluidos los créditos para financiamiento de vivienda.

#### 2.2.10. Estructura de las Colocaciones

De acuerdo con el gráfico 3, los saldos de créditos acumulados están concentrados en el segmento corporativo que es, a la vez, el que afronta los costos más bajos tanto en soles como en dólares. Asimismo, el segmento de las micro finanzas muestra una menor concentración en materia de créditos y un mayor nivel en sus tasas de interés.

## ESTRUCTURA DE CREDITOS POR MONTOS Y TASAS DE INTERES ACTIVAS



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.  
Elaboración: Departamento de Regulación.

### 2.2.11. Estimación de la demanda de créditos de las pymes

Las PYMES encuentran particularmente difícil acceder al mercado formal de créditos, dada la existencia de asimetría de información que introduce elevados costos en la evaluación de los créditos. Como la mayoría de las PYMES funciona con bajos niveles de tecnología, no posee activos suficientes para respaldar los créditos. Por este motivo, a la hora de solicitar un crédito, el empresario enfrenta elevadas tasas de interés, ya que no ofrecen a los entes financieros los colaterales mínimos contra los cuales ejecutar una garantía en caso de no pago de la deuda, como consecuencia el riesgo se eleva y se restringe la capacidad de inversión de las PYMES.

Por el lado de la oferta de crédito, se distingue el problema de la economía de escala. Esto significa que los volúmenes prestados en el sector micro finanzas son muy pequeños y dado

que el número de prestatarios es elevado, resulta sumamente costoso realizar el cobro. Esta es la razón, por el lado de la oferta, por el cual los microempresarios reciben créditos caros.

Pero a pesar de estas limitantes, los intermediarios financieros no bancarios han ampliado sus operaciones en este sector. Los productos financieros, que vienen ofreciendo a las Pymes es una canasta de productos financieros, en el cual se combinan productos tradicionales y productos innovados y/o reformulados para adecuarlos a la naturaleza y operatividad de los pequeños y microempresarios.

Actividad Económica	N° PYMES Encuestados <sup>1/</sup>	Monto Promedio Financiado <sup>2/</sup> S/	Demanda Total de Créditos <sup>3</sup> S/	Demanda de Crédito en Zona Urbana <sup>4/</sup> S/
Industria	129 600	60 000	31104 000	1 390 680
Comercio	529 990	30 000	6 350 400	2 857 680
Servicios	151 200	20 000	1209 600	544 320
Otros	90 000	10 000	360.000	162 000
TOTAL	900 000	120 000	1130 400	4 963 680

*1/Encuesta INEI 1997, considera empresas con menos de 50 trabajadores y activos totales*

*2/ Promedio por Unidad productiva*

*3/ Asumiendo que el 40% de las PYMES tiene acceso a créditos*

*4/ Sólo un 45% de las PYMES con acceso al crédito son urbanas*

## 2.2.12. Intermediación financiera.

La intermediación financiera, es un sistema conformado por mecanismos e instituciones que permiten canalizar los recursos

de los agentes superavitarios hacia los agentes deficitario. El sistema de intermediación financiera puede ser: a) Sistema de Intermediación Indirecta y b) Sistema de Intermediación Directa.

### 2.2.13. **Sistema De Intermediación Indirecta**

La intermediación financiera indirecta se da cuando existe un intermediario entre los agentes superavitarios y deficitarios. Los intermediarios financieros son principalmente los bancos quienes captan los recursos de los agentes superavitarios, bajo su entera responsabilidad y luego los colocan entre sus clientes bajo su riesgo.

El banco paga por los recursos captados (depósitos) la tasa de interés pasiva, y cobra por los recursos que presta la tasa de interés activa; la tasa de interés activa es mayor a la tasa de interés pasiva, la diferencia entre dichas tasas es el margen del banco o lo que gana por la intermediación, se conoce también como el spread financiero.

#### ➤ Sistema De Intermediación Directa

Se da cuando el agente superavitario asume directamente el riesgo que implica otorgar sus recursos al agente deficitario. En este sistema se negocian títulos valores (básicamente bonos que son de renta fija y acciones que son de renta

variable) y se pueden diferenciar dos tipos de mercado: el mercado primario y el mercado secundario.

#### **2.2.14. Intermediarios no bancarios:**

Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

Es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa y financiera, cuyo capital es un 96.58% pertenece al estado.

### **2.3. Marco Situacional**

La investigación no cuenta con un marco situacional definido porque generaliza un tema de investigación.

#### **2.3.1. Cooperativas de Ahorro y Crédito**

Una Cooperativa de Ahorro y Crédito es una forma de organización que tiene por finalidad proveer un lugar donde cada uno de los socios pueda ahorrar dinero en forma semanal o mensual y cuando algún socio necesita un préstamo para llevar adelante cualquier actividad (compra de semillas o fertilizantes, capital de trabajo o para capital de inversión o mejorar la vivienda) puede obtenerlo a un interés bajo. Las cooperativas de Ahorro y Crédito son una parte importante del Sistema Financiero, debido al significativo número de asociados que agrupan, pertenecientes principalmente a sectores medios y bajos de la población urbana

y rural, constituidos por empleados asalariados, comerciantes, pequeños industriales y productores, artesanos y microempresarios y otros.

### **Funciones:**

Una cooperativa de ahorro y crédito cumple básicamente dos funciones:

**a)** Captación de ahorros, las Cooperativas de Ahorro y Crédito tiene como una de sus principales funciones la captación de ahorro a través de sus asociados. Los ahorros son las cuotas que cada socio deposita en la cooperativa cada cierto periodo que puedes ser quincenal, mensual, etc. a través de dichos ahorros se dispone de dinero para hacer circular en forma de préstamos a otros socios.

**b)** Otorgar créditos, son montos de dinero que las Cooperativas de Ahorro y Crédito otorgan a sus socios, previa aprobación por el Comité de Créditos, estos créditos ayudan a satisfacer necesidades de los socios que en gran porcentaje son destinados a los socios.

## **2.4. Listado de términos**

- ❖ **BANCA PRIVADA:** Se denomina banca privada a toda institución financiera intermediaria entre los agentes económicos (personas, empresas y Estado) con capacidad de ahorro y los agentes que requieren inversión.

- ❖ CAJA DE AHORROS: Es un tipo de entidad de crédito, junto con los bancos, las cooperativas de crédito y el Instituto de Crédito Oficial. Son instituciones de crédito sin ánimo de lucro y finalidad social, con marcado carácter territorial.
- ❖ CALIDAD: La calidad se refiere a un conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permite caracterizarla y valorarla con respecto a las restantes de su especie.
- ❖ DESARROLLO EMPRESARIAL: Es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquiere o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa.
- ❖ EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO: Alquiler con derecho de compra, leasing financiero, en el cual el arrendador pasa derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.
- ❖ FINANCIAMIENTO: Es el conjunto de recursos monetarios y de créditos que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad.
- ❖ GESTIÓN: Conjunto de operaciones que se realizan para dirigir y administrar un negocio o una empresa.



- ❖ **INTERMEDIARIOS FINANCIEROS:** Son bancos e instituciones financieras que actúan como intermediarios entre los que tienen dinero para prestar y los que desean obtener dinero en préstamo.
- ❖ **LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO:** Son sociedades cooperativas cuyo objeto social es servir las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.
- ❖ **ORGANIZACIÓN:** es un grupo social que está compuesto por personas y medios organizados con un fin determinado.
- ❖ **PYMES:** Son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal.
- ❖ **TRABAJADORES:** Es aquel que se aplica a todas las personas que ejercen algún tipo de trabajo o actividad remunerada.
- ❖ **TRABAJO:** Ocupación de una persona en una actividad que se realiza a cambio de un salario.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Nivel de investigación:**

El presente trabajo de investigación se inició en el nivel DESCRIPTIVO, porque en ello busco describir y analizar como los intermediarios financieros no bancarios, influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco. Para de esta manera Llegar a un nivel EXPLICATIVO, para determinar que métodos se deberían de emplear para llegar a ser productivos y posicionarse en el mercado de hoy en día que es muy competitivo.

#### **3.2. Tipo de investigación:**

##### **POR SU FINALIDAD**

El presente trabajo de investigación fue de tipo APLICADA porque tuvo una característica principal, formular alternativas de solución frente al problema planteado, que contribuirá al desarrollo y crecimiento continuo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

##### **POR SU ALCANCE**

Por su alcance el presente trabajo de investigación fue seccional, ya que se proyectó tener una duración de cinco meses (los tres primeros meses estarán destinados al desarrollo teórico del trabajo

y los otros dos meses siguientes a los puntos que faltaba terminar y algunas observaciones hechas por el docente).

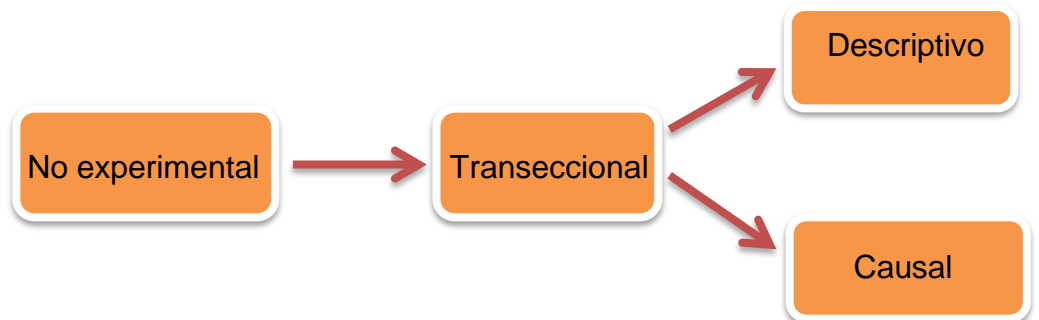
### POR SU PROFUNDIDAD

Por su profundidad el presente trabajo de investigación fue descriptivo y explicativo ya que el trabajo de investigación ayudo a explicar la participación de los intermediarios financieros en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

### 3.3. Diseño de Investigación

El presente trabajo de investigación tuvo un diseño:

- No Experimental: porque no se manipulará la variable independiente.
- Transaccional o Transversal: porque se aplicará el instrumento una sola vez.
- Descriptivo // Causal: determinar las causas porque no se está dando los resultados.



### **3.4. Método de la Investigación:**

En el presente trabajo de investigación se utilizó los siguientes métodos:

#### **3.4.1. Método Principal**

Como método principal se utilizó El Método Científico, con la finalidad de desarrollar los cuatro procesos con sus respectivos procedimientos que son los siguientes:

Planteamiento del problema (caracterización y objetivos), construcción de un modelo teórico (teorías, variables, hipótesis), deducción de consecuencias y la prueba de hipótesis (diseño metodológico, recolección y presentación de datos, análisis e interpretación, conclusión).

#### **3.4.2. Métodos Secundarios**

##### **MÉTODO EXPLICATIVO**

Se utilizó el método explicativo en el presente trabajo de investigación para explicar la influencia de la variable independiente (Intermediarios Financieros no Bancarios) en la variable dependiente (Desarrollo de las Pymes).

### MÉTODO ANALÍTICO:

Se utilizó este método en el presente trabajo de investigación para analizar el problema y discernir sobre sus diversas partes y elementos. Es decir, descomponer el problema en sus partes.

### MÉTODO SINTÉTICO:

Se utilizó este método en el presente trabajo de investigación para componer el problema a través de sus diferentes partes que fueron en su momento analizados, según la relación de sus distintos elementos.

### **3.5. Población:**

En el presente trabajo de investigación la población estuvo constituida por: Las Entidades Financieras que existen en la región Huánuco que vienen a ser 8 entidades financieras plenamente constituidas en la región.

### **3.6. Muestra:**

En el presente trabajo de investigación como la población estuvo constituida por las:

Entidades Financieras no bancarias y se tomara en cuenta la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco para trabajar la muestra del presente trabajo de investigación.

### **3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos:**

Las técnicas que se utilizaron son las siguientes

**Técnica:** LA ENTREVISTA: Se utilizó esta técnica mediante una guía de entrevista dirigida al gerente de la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco que fue parte de la materia de estudio.

**Instrumento:** La guía de entrevista.

**Técnica:** LA ENCUESTA: Se utilizó esta técnica para formular cuestionario de preguntas relacionadas con el tema de investigación, que fue dirigido a los clientes de la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco.

**Instrumento:** Cuestionarios.

### **3.8. Procesamiento y Presentación de Datos:**

Se recurrió a la estadística básica para procesar los datos que se obtendrán mediante las técnicas señaladas, con apoyo del software estadístico SPSS y Microsoft Excel, los cuales permitirán sistematizar los datos en cuadros de frecuencias simples y distribución de porcentajes con sus respectivos gráficos de barras.

## CAPÍTULO IV

### 4.1. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Resultados obtenidos de los clientes de la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco.

#### ENCUESTA PARA CLIENTES

#### CUADRO N° 01

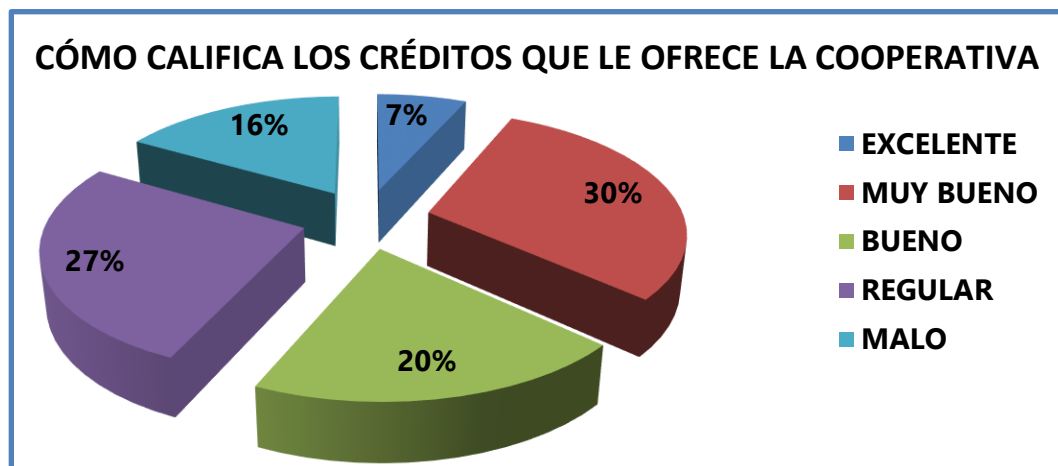
#### CÓMO CALIFICA LOS CRÉDITOS QUE LE OFRECE LA COOPERATIVA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	2	7
b	MUY BUENO	9	30
c	BUENO	6	20
d	REGULAR	8	27
e	MALO	5	17
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

#### GRAFICO N° 01



Fuente: Resultados del cuadro N° 01

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 01, se aprecia que un 30% de los clientes opina que los créditos que ofrece la cooperativa son muy buenos y si se ajusta a sus necesidades como empresario, mientras que un 27% de los clientes encuestados opinaron que es regular, un 20% que es bueno, un 7% que es excelente. Así mismo un 17% de los clientes encuestados opinaron que los créditos que ofrece la cooperativa no se ajustan a sus necesidades como empresario.



## CUADRO N° 02

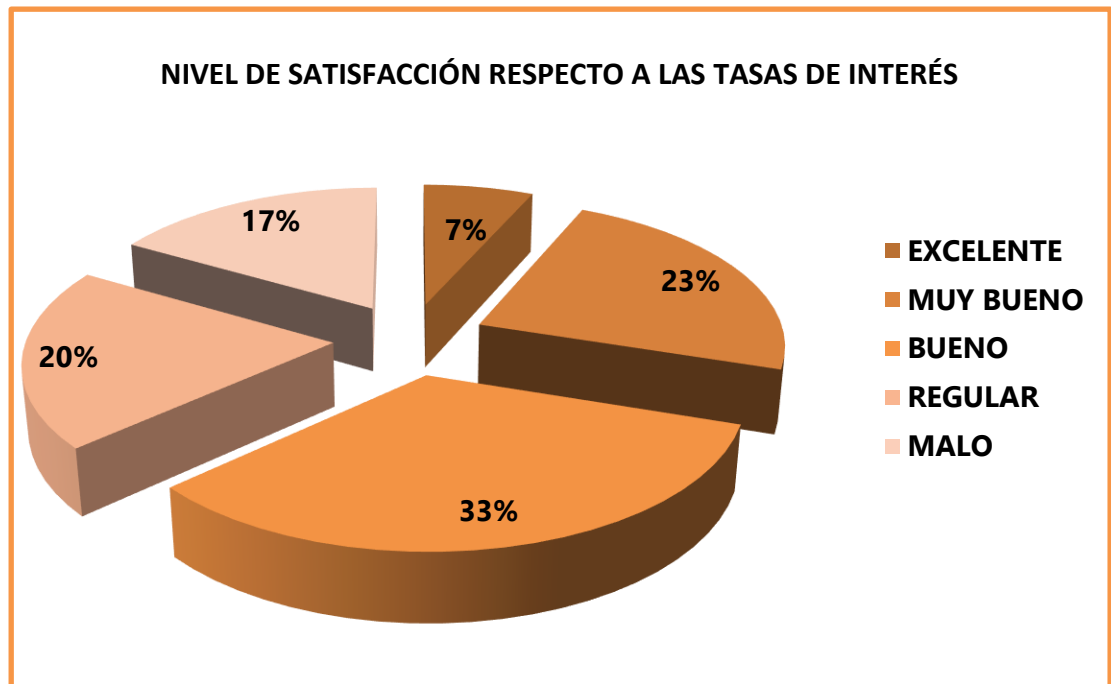
### NIVEL DE SATISFACCIÓN RESPECTO A LAS TASAS DE INTERÉS

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	2	7
b	MUY BUENO	7	30
c	BUENO	10	33
d	REGULAR	6	20
e	MALO	5	17
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

## GRAFICO N° 02



Fuente: Resultados del cuadro N° 02

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 02, se puede apreciar que un 33% de los clientes opinaron que el nivel de satisfacción respecto a las tasas de interés que ofrece la cooperativa es bueno, mientras que un 23% de los clientes encuestados opinaron es muy bueno, un 7% que es excelente, un 20% que es regular. Así mismo 17% de los clientes encuestados opinaron que el nivel de satisfacción respecto a las tasas de interés que ofrece la cooperativa es malo.

### CUADRO N° 03

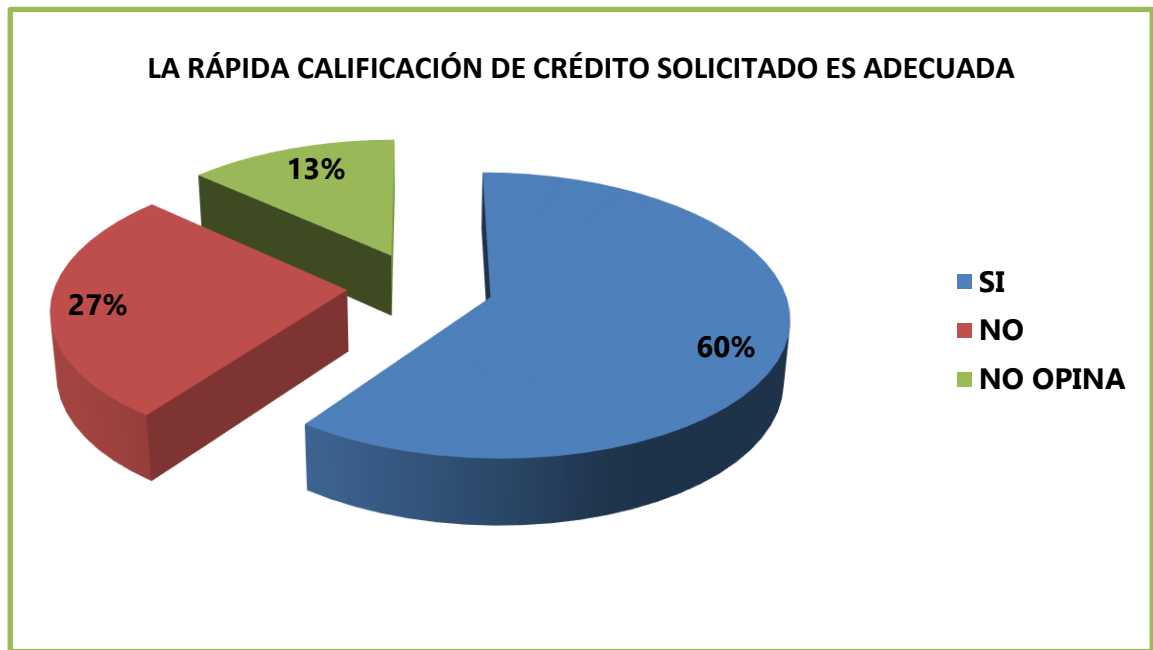
#### LA RÁPIDA CALIFICACIÓN DE CRÉDITO SOLICITADO ES ADECUADA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	18	60
b	NO	8	27
c	NO OPINA	4	13
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los investigadores

### GRAFICO N° 03



Fuente: Resultados del cuadro N° 03

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 03, se puede apreciar que un 60% de los clientes encuestados opinaron que la rápida calificación si es adecuado para ellos. Así mismo un 27% de los clientes encuestados opinaron que la rápida calificación no es adecuada para ellos, y un 13% no opina.

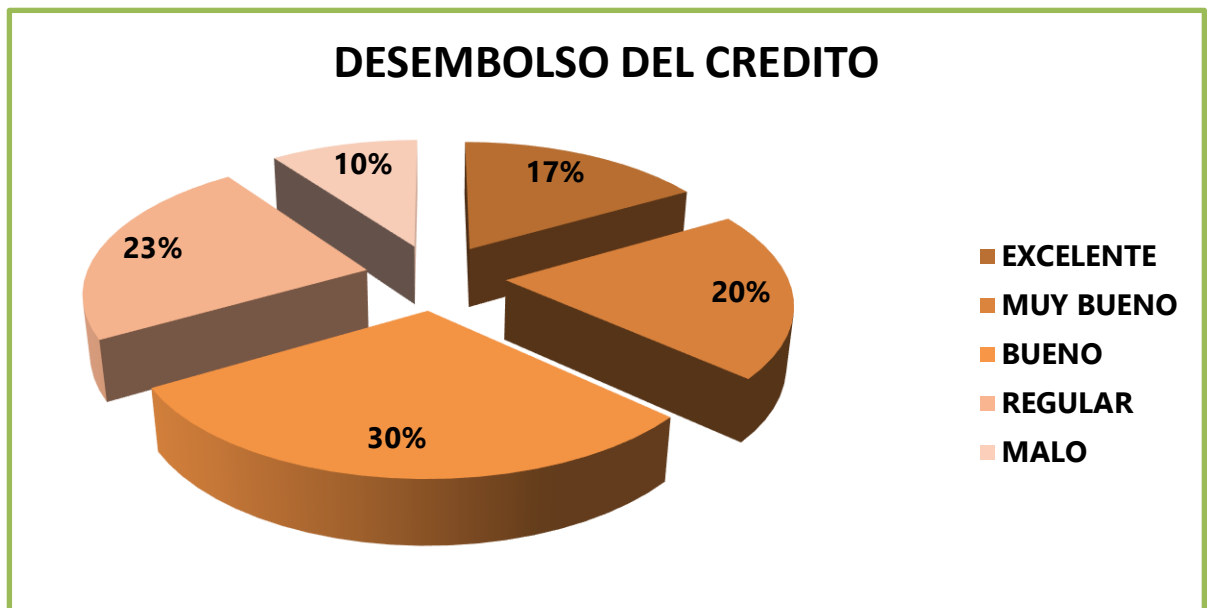
## CUADRO N°04

### DESEMBOLSO DEL CREDITO

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	5	17
b	MUY BUENO	6	20
c	BUENO	9	30
d	REGULAR	7	23
e	MALO	3	10
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores



Resultados del cuadro N° 04

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN N° 04**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N.º 04, se puede apreciar que un 30% de los clientes encuestados opinaron que el desembolso del crédito por parte de la cooperativa es bueno con relación a sus directos competidores, mientras que un 23% de los mismo opinaron que los desembolsos de los créditos solicitados a esta cooperativa son regulares, y un 20% muy bueno, 17% excelente. Así mismo un 10% opinaron que los desembolsos de los créditos no se adecuan a sus necesidades.

**CUADRO N° 05**

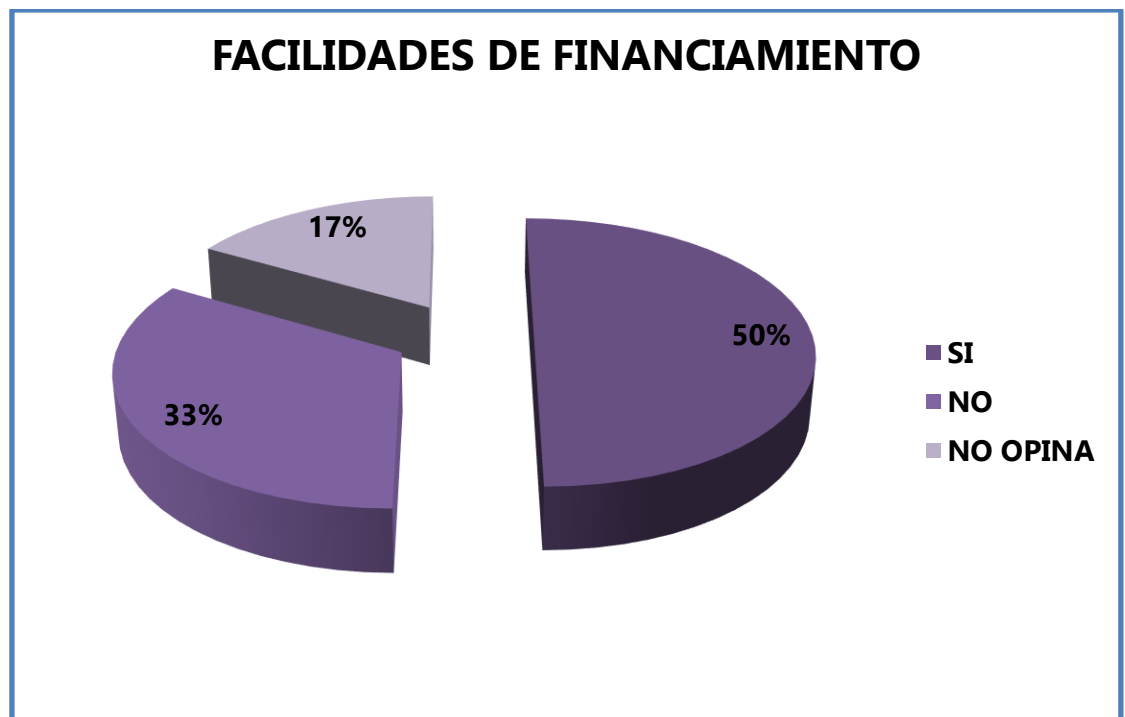
**FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO**

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	15	50
b	NO	10	33
c	NO OPINA	5	17
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 05**



Fuente: Resultados del cuadro N° 05

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 05, se puede apreciar que el 50% de los clientes encuestados opinaron que las facilidades de créditos que ofrece la cooperativa están acordes a su negocio. Así mismo un 33% opina que las facilidades que ofrece la cooperativa no se ajusta a su negocio, y un 17% no opina.

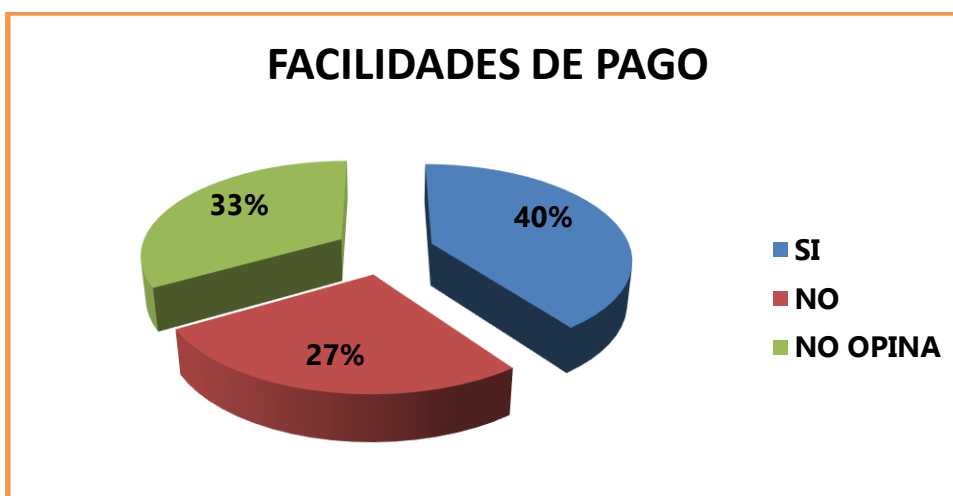


**CUADRO N° 06**  
**FACILIDADES DE PAGO**

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	12	40
b	NO	8	27
c	NO OPINA	10	33
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta  
Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 06**



Fuente: Resultados del cuadro N° 06  
Elaboración: Los investigadores

**INTERPRETACIÓN:**

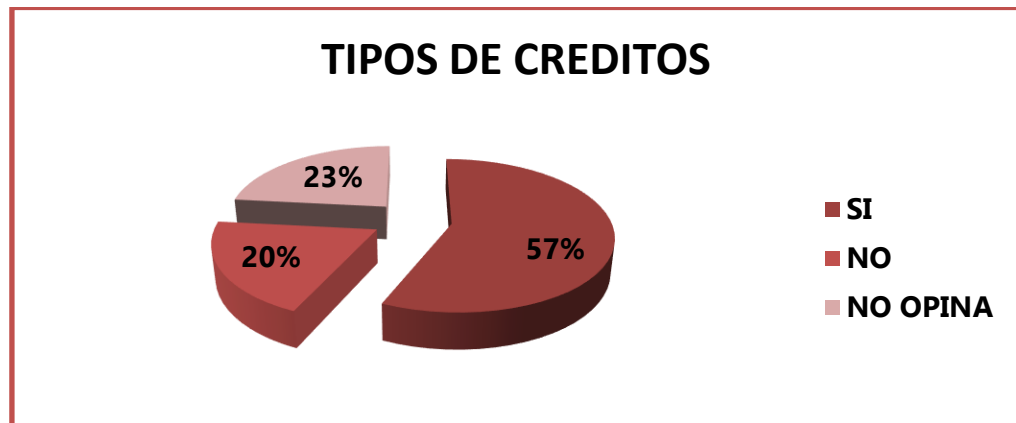
Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 06, se puede apreciar que el 40% de los clientes encuestados opinaron que las facilidades que ofrece la cooperativa mejora su negocio. Así mismo un 27% opina que las facilidades que ofrece la cooperativa no mejora su negocio, y un 33% no opina.

**CUADRO N° 07**  
**TIPOS DE CREDITOS**

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	17	57
b	NO	6	20
c	NO OPINA	7	23
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta  
Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 07**



Fuente: Resultados del cuadro N° 07  
Elaboración: Los investigadores

**INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 07 se puede apreciar que el 57% de los clientes encuestados opinaron que los créditos que le ofrece la cooperativa si afianzan su capacidad emprendedora. Así mismo un 20% de los clientes encuestados opinaron que los créditos que ofrece la cooperativa no afianzan su capacidad emprendedora, y un 23% no opina

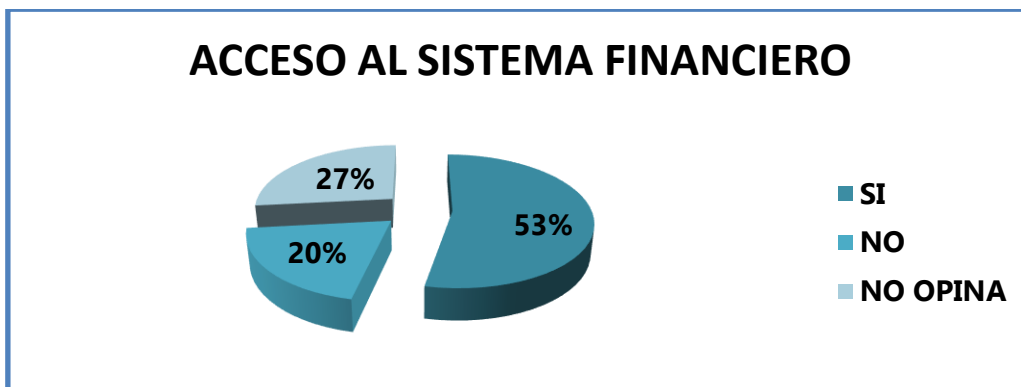
**CUADRO N° 08**  
**ACCESO AL SISTEMA FINANCIERO**

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	16	53
b	NO	6	20
c	NO OPINA	8	27
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 08**



Fuente: Resultados del cuadro N° 08

Elaboración: Los investigadores

**INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 08 se puede apreciar que el 53% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa les brinda un acceso adecuado al sistema financiero. Así mismo un 20% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no les brinda el acceso adecuado al sistema financiero, y un 27% no opina.

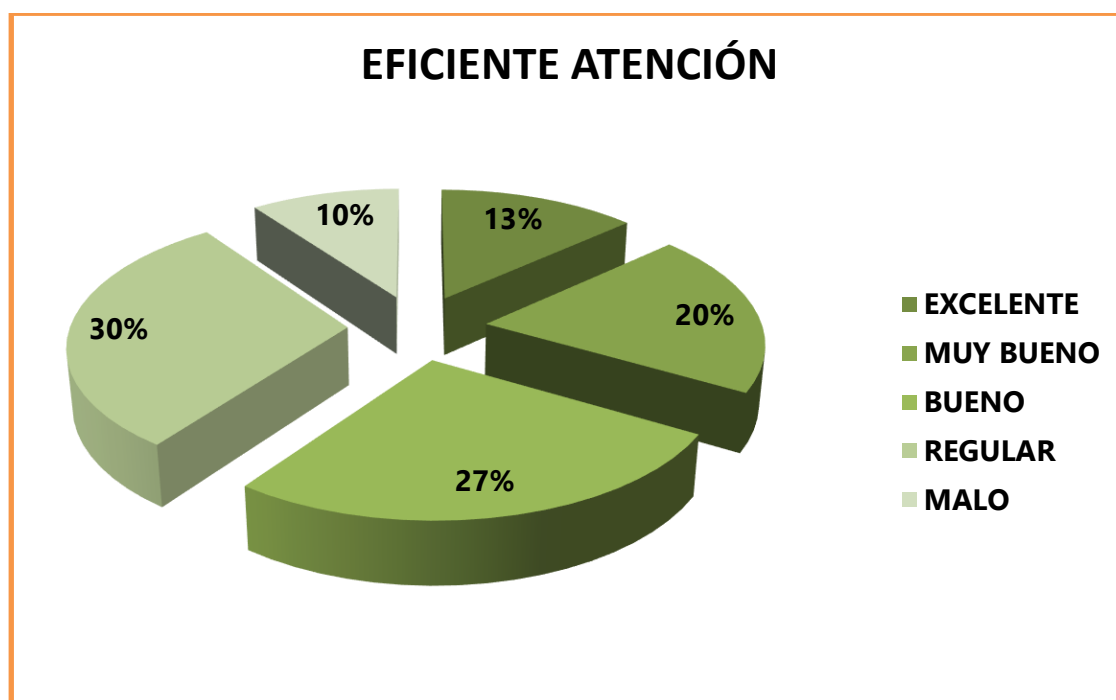
**CUADRO N° 09**  
**EFICIENTE ATENCIÓN**

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	4	13
b	MUY BUENO	6	20
c	BUENO	8	27
d	REGULAR	9	30
e	MALO	3	10
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 09**



Fuente: Resultados del cuadro N° 09

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 09, se puede apreciar que el 30% de los clientes encuestados opinaron que la atención ofrecida en el momento de una asesoría fue regular. Mientras que un 27% opinaron que la atención ofrecida con respecto a la asesoría fue bueno, y un 20% muy bueno, un 13% excelente. Así mismo 10% opinaron que la asesoría brindada en la atención fue mala.

### CUADRO N° 09

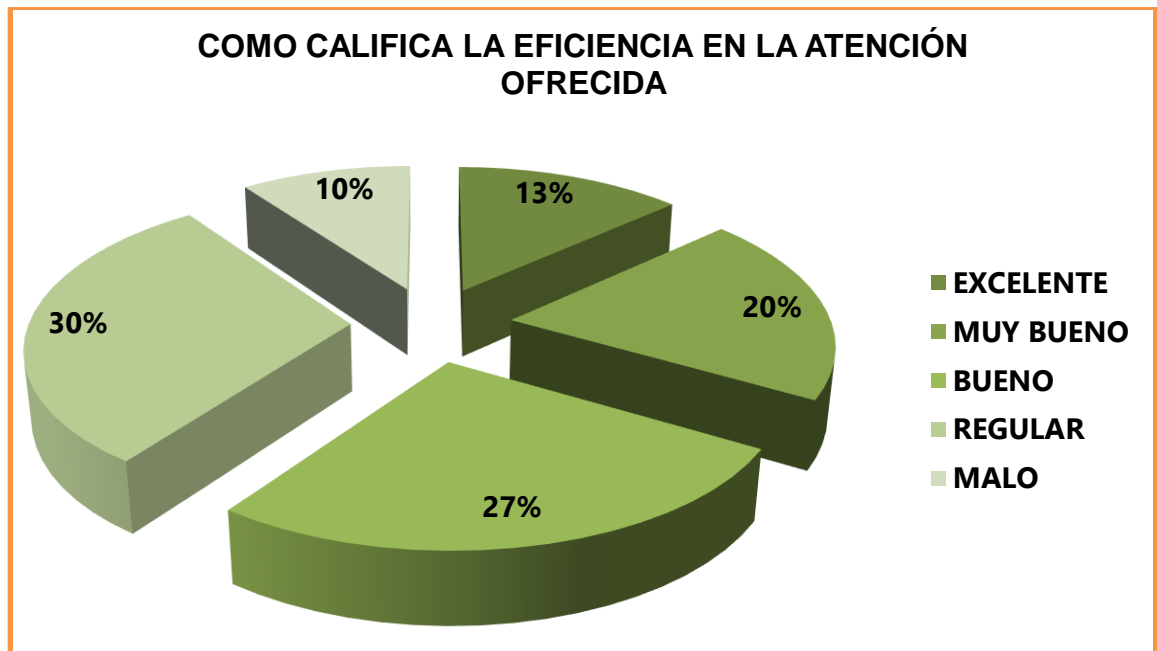
#### COMO CALIFICA LA EFICIENCIA EN LA ATENCIÓN OFRECIDA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	4	13
b	MUY BUENO	6	20
c	BUENO	8	27
d	REGULAR	9	30
e	MALO	3	10
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 09



Fuente: Resultados del cuadro N° 09

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 09, se puede apreciar que el 30% de los clientes encuestados opinaron que la atención ofrecida en el momento de una asesoría fue regular. Mientras que un 27% opinaron que la atención ofrecida con respecto a la asesoría fue buena, y un 20% muy bueno, un 13% excelente. Así mismo 10% opinaron que la asesoría brindada en la atención fue mala.

## CUADRO N° 10

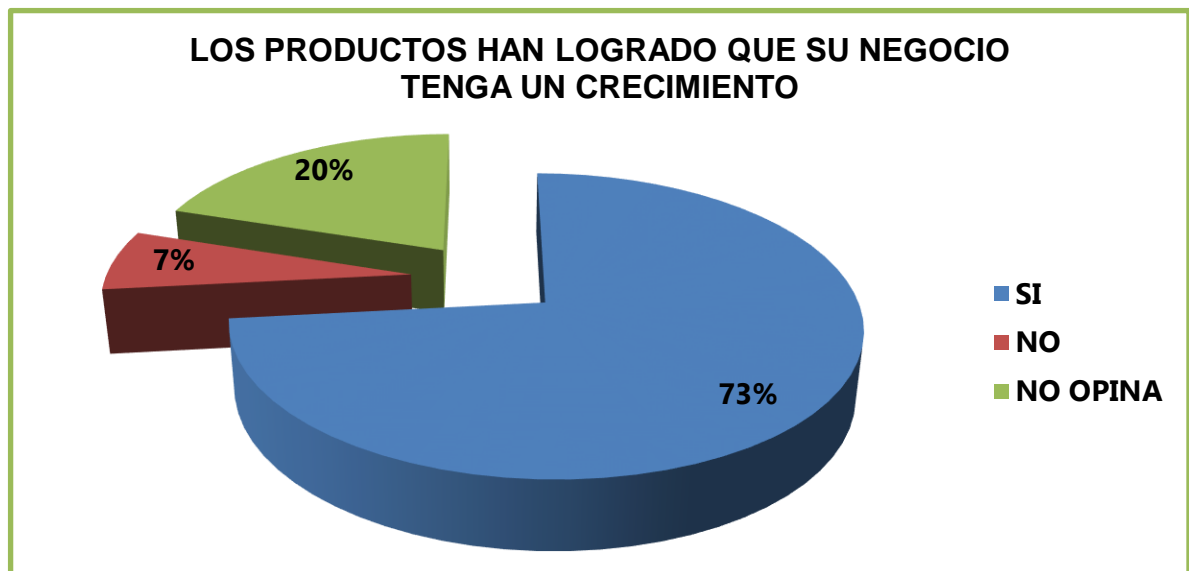
### LOS PRODUCTOS HAN LOGRADO QUE SU NEGOCIO TENGA UN CRECIMIENTO

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	22	73
b	NO	2	7
c	NO OPINA	6	20
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

## GRAFICO N° 10



Fuente: Resultados del cuadro N° 10

Elaboración: Los investigadores



## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 10, se puede apreciar que el 73% de los clientes encuestados opinaron que gracias a la cooperativa tienen un crecimiento sostenible. Así mismo un 7% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no les brinda un crecimiento sostenible, y un 20% no opina.

### CUADRO N° 11

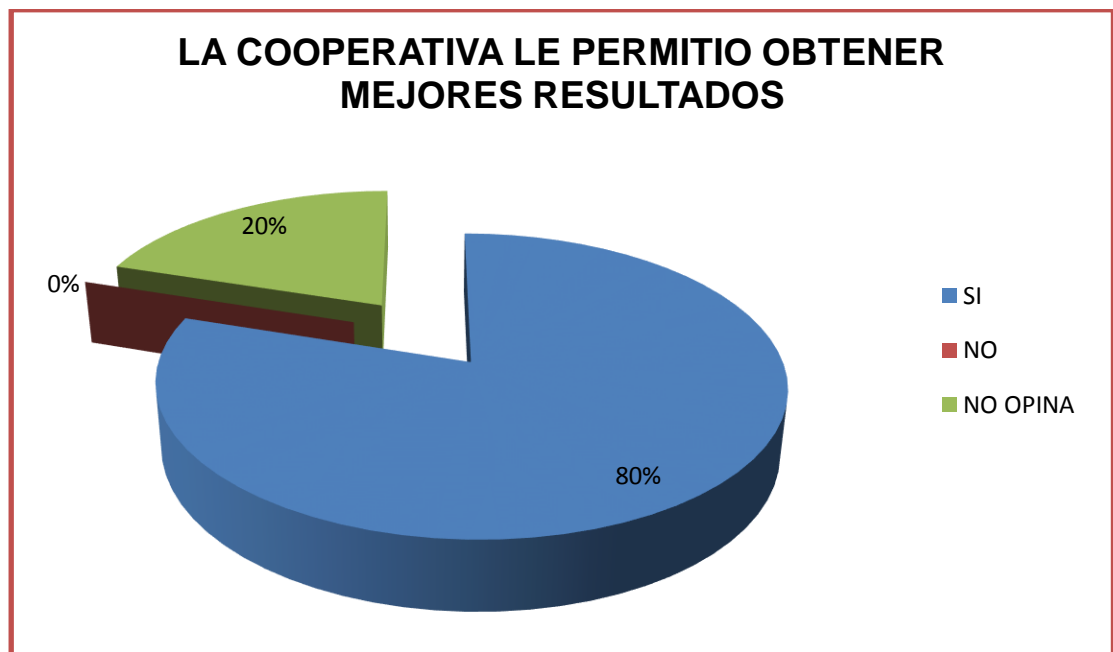
#### LA COOPERATIVA LE PERMITIO OBTENER MEJORES RESULTADOS

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	24	80
b	NO	0	0
c	NO OPINA	6	20
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 11



Fuente: Resultados del cuadro N° 11

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 11, se puede apreciar que el 80% de los clientes encuestados opinaron que gracias a la cooperativa tienen mejores resultados. Así mismo un 0% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no les brinda resultados en sus empresas, y un 20% no opina.

## CUADRO N° 12

### LA COOPERATIVA LE BRINDA ALGUNA PROMOCIÓN

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	21	70
b	NO	4	13
c	NO OPINA	5	17
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

## GRAFICO N° 12



Fuente: Resultados del cuadro N° 12

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 12, se puede apreciar que el 70% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa les brinda promociones y campañas por ser clientes. Así mismo un 13% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no les brinda promociones y campañas, y un 17% no opina.

### CUADRO N° 13

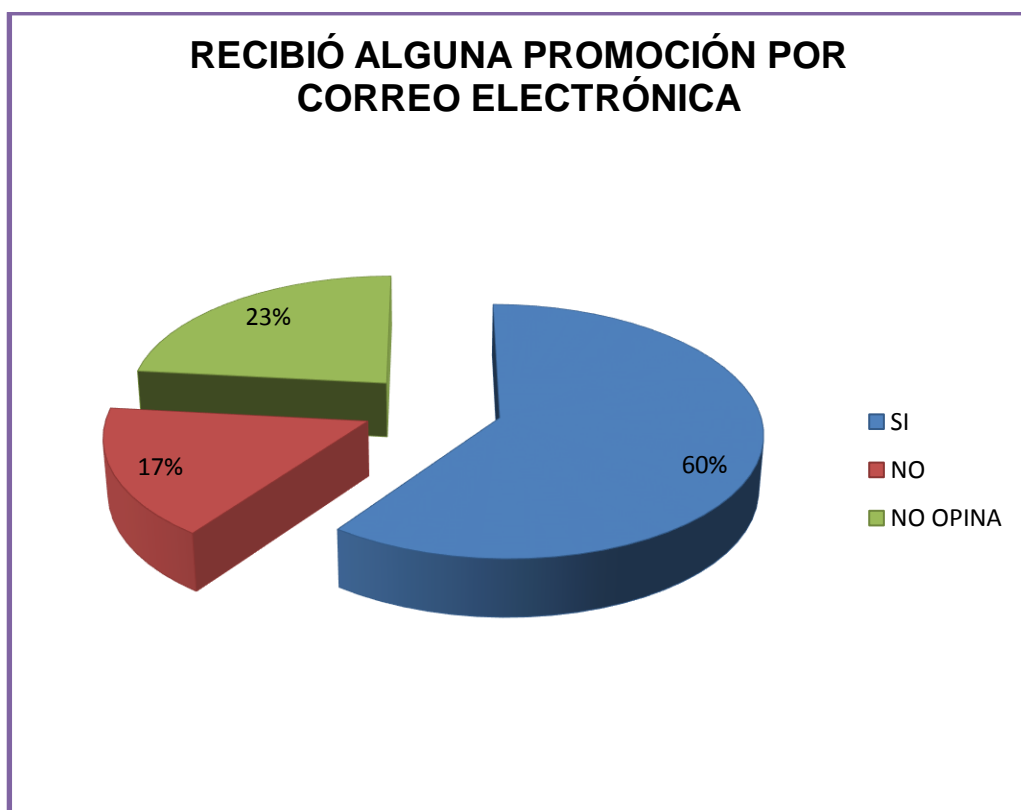
#### RECIBIÓ ALGUNA PROMOCIÓN POR CORREO ELECTRÓNICA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	18	60
b	NO	5	17
c	NO OPINA	7	23
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 13



Fuente: Resultados del cuadro N° 13

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N°13, se puede apreciar que el 60% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa les brinda promociones por correo electrónico. Así mismo un 17% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no les brinda promociones por correo electrónico, y un 23% no opina.

## CUADRO N° 14

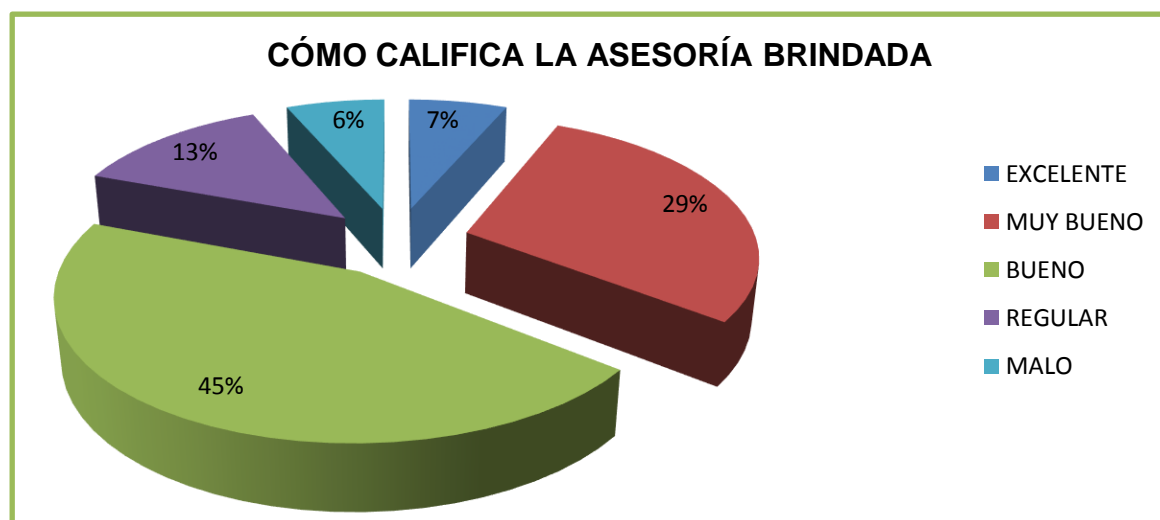
### CÓMO CALIFICA LA ASESORÍA BRINDADA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	0	7
b	MUY BUENO	10	30
c	BUENO	14	47
d	REGULAR	4	13
e	MALO	2	7
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

## GRAFICO N° 14



Fuente: Resultados del cuadro N° 14

Elaboración: Los investigadores.



## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 14, se puede apreciar que un 45% de los clientes encuestados opinaron que la asesoría y atención por parte de la cooperativa es bueno, mientras que un 13% de los mismo opinaron que la asesoría y atención de la cooperativa son regulares, y un 29% muy bueno, 7% excelente. Así mismo un 6% opinaron que la asesoría y atenciones son malas.

**CUADRO N° 15**

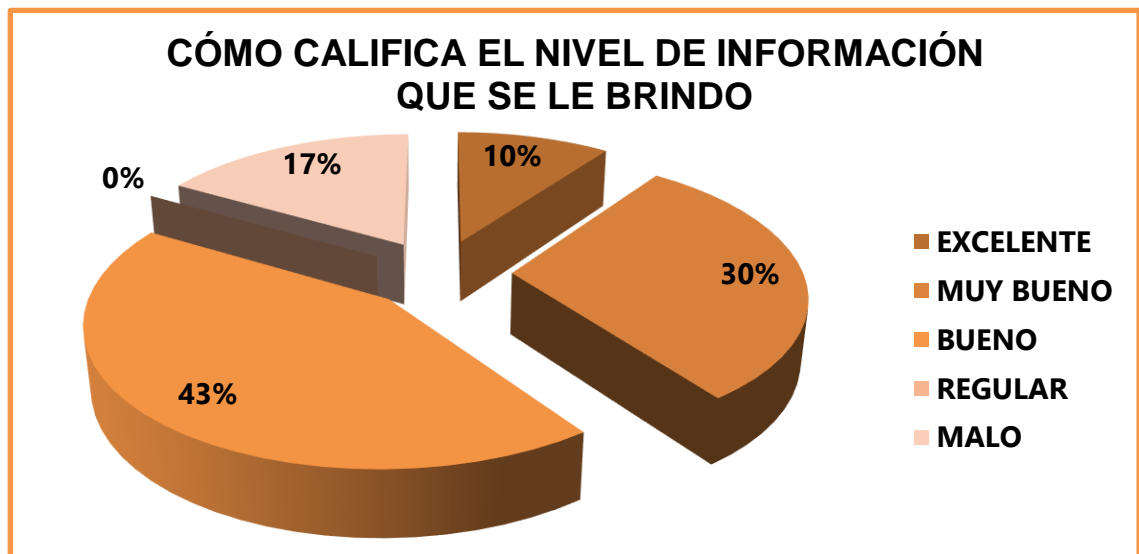
**CÓMO CALIFICA EL NIVEL DE INFORMACIÓN QUE SE LE BRINDO**

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	3	10
b	MUY BUENO	9	30
c	BUENO	13	43
d	REGULAR	0	0
e	MALO	5	17
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

**GRAFICO N° 15**



Fuente: Resultados del cuadro N° 15

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 15, se puede apreciar que un 43% de los clientes encuestados opinaron que el nivel de información por parte de la cooperativa es bueno, mientras que un 0% de los mismo opinaron que los niveles de información de la cooperativa son regulares, y un 30% muy bueno, 10% excelente. Así mismo un 17% opinaron el nivel de información son malas.

### CUADRO N° 16

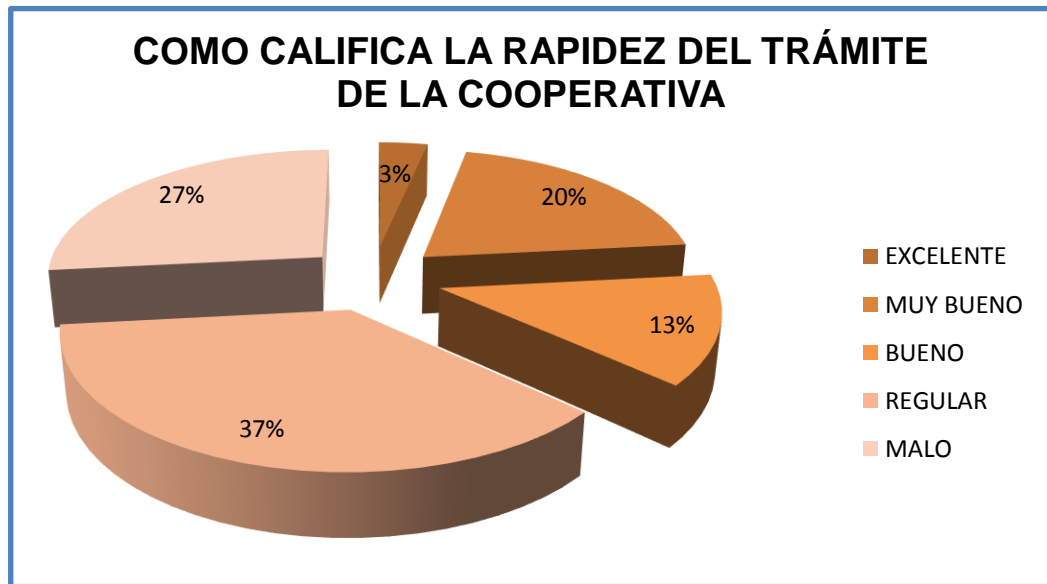
#### COMO CALIFICA LA RAPIDEZ DEL TRÁMITE DE LA COOPERATIVA

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	1	3
b	MUY BUENO	6	20
c	BUENO	4	13
d	REGULAR	11	37
e	MALO	8	27
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 16



Fuente: Resultados del cuadro N° 16

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 16, se puede apreciar que un 13% de los clientes encuestados opinaron que la rapidez del trámite por parte de la cooperativa es bueno, mientras que un 37% de los mismo opinaron que la rapidez del trámite de la cooperativa son regulares, y un 20% muy bueno, 3% excelente. Así mismo un 27% opinaron la rapidez del trámite son malas.

### CUADRO N° 17

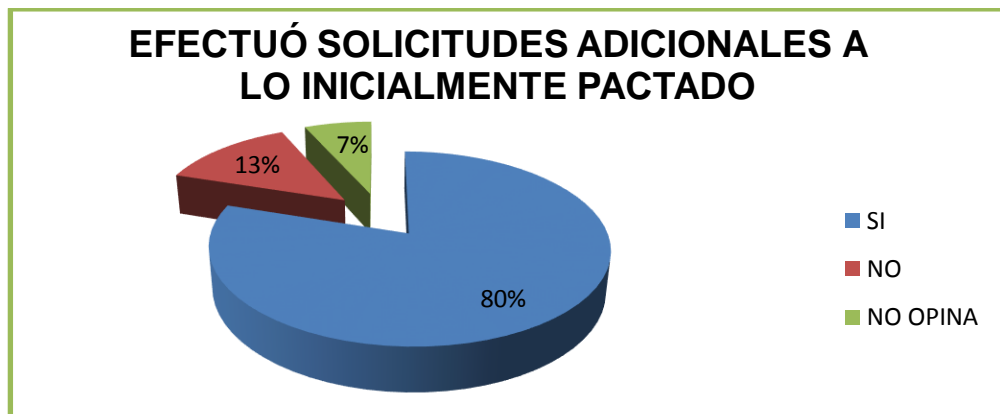
#### EFFECTUÓ SOLICITUDES ADICIONALES A LO INICIALMENTE PACTADO

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	SI	24	80
b	NO	4	13
c	NO OPINA	2	7
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 17



Fuente: Resultados del cuadro N° 17

Elaboración: Los investigadores

#### INTERPRETACIÓN:

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 17, se puede apreciar que el 80% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa se acomodó satisfactoriamente a sus necesidades. Así mismo un 13% de los clientes encuestados opinaron que la cooperativa no se acomodó a sus necesidades, y un 7% no opina.

### CUADRO N° 18

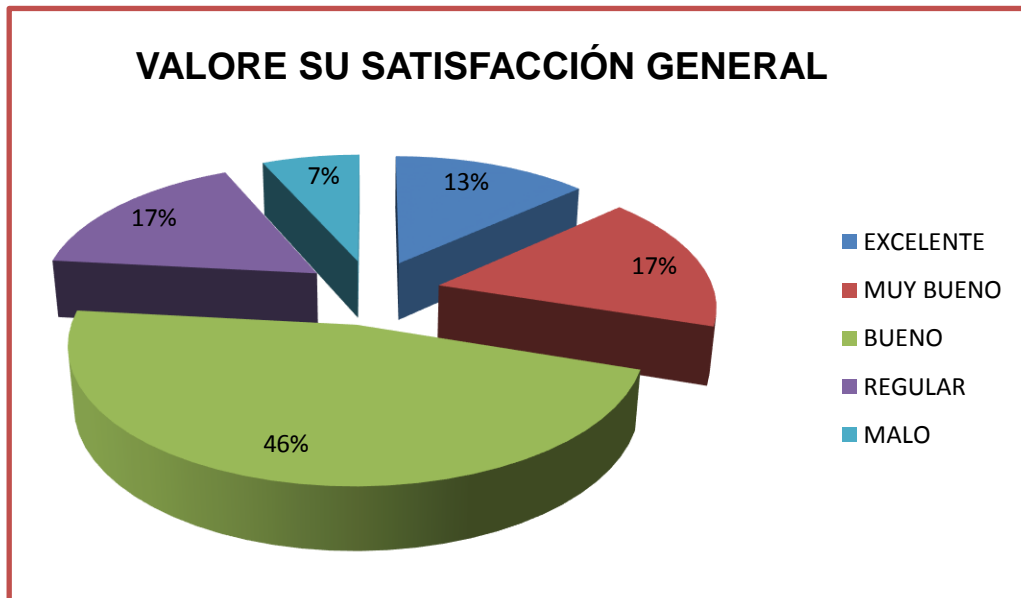
#### VALORE SU SATISFACCIÓN GENERAL

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
a	EXCELENTE	4	13
b	MUY BUENO	5	17
c	BUENO	14	47
d	REGULAR	5	17
e	MALO	2	7
TOTAL		30	100

Fuente: La Encuesta

Elaboración: Los Investigadores

### GRAFICO N° 1



Fuente: Resultados del cuadro N° 18

Elaboración: Los investigadores

## **INTERPRETACIÓN:**

Los resultados que se muestran en el Cuadro y Gráfico N° 18, se puede apreciar que un 47% de los clientes encuestados opinaron que la satisfacción general por parte de la cooperativa es bueno, mientras que un 17% de los mismo opinaron que la satisfacción general de la cooperativa son regulares, y un 16% muy bueno, 13% excelente. Así mismo un 7% opinaron la satisfacción general son malas.



## 4.2. Contrastación De Hipótesis

### 4.2.1. Respecto a la Hipótesis Principal:

Al formular el proyecto de investigación, se ha propuesto la siguiente hipótesis principal:

			INTERMEDIA RIOS FINANCIERO S NO BANCARIOS	DESARROLL O DE PYMES
Rho de Spearman	INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	Coeficiente de correlación	1,000	,613**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	DESARROLLO DE PYMES	Coeficiente de correlación	,613**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Los intermediarios financieros no bancarios estarán orientados de manera significativa al desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco

Teniendo como base esta hipótesis general, identificamos que los intermediarios financieros no bancarios si están orientados al desarrollo de las PYMES ya que en la muestra técnica utilizada con el instrumento que fue un cuestionario dirigida a los clientes de una entidad financiera no bancarias para obtener información,

obteniendo como resultado: que la mayoría de los clientes se vale de estos intermediarios financieros no bancarios para poder financiar sus negocios y así afianzar su capacidad emprendedora y obtener mejores resultados en la empresa que lideran.

Por lo tanto, con los resultados obtenidos en el trabajo de investigación se demuestra categóricamente la veracidad de la hipótesis principal.

#### 4.2.2. Respecto a las Hipótesis Específicas:

Al formular el trabajo de investigación, se formularon las siguientes hipótesis específicas:

- Los tipos de créditos de los intermediarios financieros no bancarios influirán de manera significativa en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

			INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	TIPOS DE PRESTAMO
Rho de Spearman	INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	Coeficiente de correlación	1,000	,644**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	TIPOS DE PRESTAMO	Coeficiente de correlación	,644**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Teniendo como base esta hipótesis específica, podemos definir que si porque los tipos de créditos que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios son los más adecuados para las Pymes ya que estos llevan intereses por debajo del mercado financiero local, promoviendo la máxima participación posible de todas las personas en el desarrollo económico y social, incluidos las mujeres, los jóvenes, las personas de edad, las personas con discapacidad y las personas indígenas, que son cada vez más un factor clave del desarrollo económico y social del país. Por lo tanto, confirmanos la primera hipótesis específica.

- Las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influirán de manera significativa en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

			TASAS DE INTERES	DESARROLL O DE PYMES
Rho de Spearman	TASAS DE INTERES	Coefficiente de correlación	1,000	-,738**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	DESARROLLO DE PYMES	Coefficiente de correlación	-,738**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Teniendo como base esta hipótesis específica, podemos definir que en nuestra herramienta utilizada (cuestionario, pregunta N° 2), para obtener información de parte de los principales actores de esta investigación, obteniendo como resultado: que los clientes valoran mucho como estos intermediarios financieros no bancarios ofrecen interés por debajo del mercado financieros local que a los empresarios les permite obtener más créditos y de esta manera hacer crecer su negocio. Por lo tanto, confirmamos la segunda hipótesis específica.

- Las facilidades de que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influirán de manera significativa en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.

		FACILIDADES		DESARROLLO DE PYMES
Rho de Spearman	FACILIDADES	Coeficiente de correlación	1,000	,105
		Sig. (bilateral)	.	,579
		N	30	30
	DESARROLLO DE PYMES	Coeficiente de correlación	,105	1,000
		Sig. (bilateral)	,579	.
		N	30	30

Teniendo como base esta hipótesis específica, podemos definir que en nuestra herramienta utilizada (cuestionario, pregunta N° 4), para obtener información de parte de los principales actores de esta investigación, obteniendo como resultado: que los clientes confirmaron que los intermediarios financieros no bancarios brindan facilidades de financiamiento acorde a su negocio y a sus necesidades como empresario. Por lo tanto, confirmamos la tercera hipótesis específica.

### **4.3. Discusión de Resultados**

#### **4.3.1. Con los antecedentes de investigación**

En esta parte del capítulo se discuten los resultados obtenidos en el trabajo de campo con los antecedentes de la investigación planteados en el marco teórico.

F. Jauregui Romero - Espinoza Egoavil - Ramirez Zevallos; (2014) realizó la investigación: “Los Servicios De Desarrollo Empresarial Ligados Al Micro crédito y su Influencia En Las Pymes de la Provincia de Huánuco 2014”. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ Quedó demostrado que el Estado Peruano y otros Organismos cooperantes no realizaron los esfuerzos ni crearon las condiciones necesarias, adecuadas y oportunas para implementar los

servicios de apoyo Empresarial para el desarrollo de las PYMES en estado de Supervivencia, Sostenimiento y Desarrollo.

Teniendo como base este antecedente, podemos deducir que el sector conformado por las PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME1) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME2).

En países en vías de desarrollo como el Perú, las PYME cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo. En la actualidad las PYME representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica.

La importancia de la internacionalización de las PYMES para el beneficio de la economía ha tomado un papel más relevante a nivel de gobierno peruano. Ello conllevó a desarrollar la llamada Agenda Interna o Tratado de Libre Comercio hacia adentro como estrategia

que comenzó a esbozarse en el año 2003, en lo que se conoce como el Plan Estratégico Nacional exportador. Este plan corresponde a una política de Estado denominada Competitividad de país. En ella, se encuentra la política de comercio exterior para la ampliación de mercados con reciprocidad. Es, en esta última política, que se focalizan los esfuerzos a favor de la pequeña y mediana empresa exportadora, tales como, promover:

- ✓ La construcción de una oferta exportable y competitiva con la participación de la pequeña y mediana empresa.
- ✓ La organización de pequeños productores en consorcios de exportación.

Dado su aporte decisivo de las PYMES como factor de creación de empleo, reducción de la pobreza, desarrollo regional y equidad distributiva, así como por ser una fuente de mayor competencia, dinamismo empresarial, innovación y eficiencia se ha propuesto incrementar su competitividad mediante las siguientes estrategias y herramientas en el marco del PENX:

- SEPYMEX: Programa de Seguro de Crédito a la Exportación, administrado por COFIDE, el cual fue creado para fomentar y apoyar a las PYMES exportadoras, otorgándoles una cobertura de seguro en respaldo de créditos de pre-embarque.

- OCEX: Red de oficinas comerciales del Perú, la cual permite que los dueños de las PYMES puedan acceder a información del país y del sector al cual desean exportar.
- RUTA EXPORTADORA: Promovida por PromPerú es una herramienta innovadora de promoción de exportaciones, que dota a las PYMES de capacidades de gestión empresarial, así como de herramientas y elementos de diferenciación para su incursión, desarrollo y proceso de internacionalización.
- PYME Perú para el mundo: Iniciativa que se viene ejecutando desde el año 2010 por parte de Comex-Perú, conjuntamente con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Alibaba.com y busca promover el desarrollo competitivo de las PYMES mediante el uso del comercio electrónico (B2B) a través de la plataforma Alibaba.com, como medio para ofrecer productos y servicios a nivel nacional e internacional.
- Financiamiento para planes de negocio con la participación de instituciones como Agro ideas, Sierra Exportadora, PromPerú, Mincetur, Procompite, Produce, StartupPerú.
  - Compradores Internacionales; y otras herramientas como: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Ventanilla Única de Comercio Exterior



(VUCE), Exportafácil, Trademap, entre otros. Ya que todos estos aportes se vienen dando por el estado al sector empresarial no estamos de acuerdo con la conclusión a la que llego el autor

Leyla Mishell, Chavez García- Delina Melissa Cueva Robles;(2017) realizó la investigación: “El Análisis Financiero y su Relación con la Toma de Decisiones en las PYMES de Huánuco- 2017”. La investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- ❖ El análisis financiero en relación con la toma de decisiones en las Pymes está establecido en el sentido que el 70% coincide en que el conocimiento de información financiera es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios y solo el 30% no está de acuerdo con esto. Tales resultados son contradictorios cuando solo el 50% manifiestan que consideran relevante esa información para el éxito de su negocio estableciendo una diferencia entre el éxito de su negocio y la toma de decisiones.

Teniendo como base este antecedente, podemos deducir que en la actualidad las empresas se ven regidas por el ambiente global en el que se desempeñan, el cual es altamente competitivo y

exige una constante toma de decisiones estratégicas si se busca permanecer en el mercado de manera exitosa y rentable. Al hablar de una eficiente gestión de la organización es imprescindible tomar en cuenta un factor clave que es la toma de decisiones. Este proceso puede considerarse como la base del éxito de los negocios. Cuando se toman decisiones en las empresas éstas deben de cumplir con ciertas características, ya que de esto depende en muchas ocasiones el éxito o fracaso de la organización, podemos mencionar entre otra:

- Oportunas
- Rápidas
- Informadas
- Efectivas
- Eficientes (en uso de recursos)

Por lo tanto, estamos de acuerdo con la conclusión a la que llegó el autor.

## CONCLUSIONES

1. Los intermediarios financieros no bancarios influyen de manera directa en el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco.
2. Los tipos de créditos que otorga la cooperativa de ahorros y créditos san francisco hace que las Pymes sean más competitivas en mercado ya que les brinda créditos que afianza su capacidad emprendedora.
3. Las tasas de interés que brinda la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco tienen intereses por debajo del mercado financiero local, y eso lo hace más atractivo del resto de su competencia.
4. Facilidades de financiamiento que brinda la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco ayuda a obtener préstamos y recibir servicios financieros accesibles contribuyendo así al crecimiento de su negocio.
5. Los productos y servicios que ofrece la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco ayudan a los empresarios a motivar su capacidad de emprendedora.

## SUGERENCIAS

1. Se sugiere la implementación y desarrollo adecuado de la cadena de valor lo que generará una respuesta óptima de los empleados a favor de los clientes de la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco.
2. Se sugiere poner énfasis en una asesoría personalizada en los créditos y servicios que ofrece la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco, que pueda mejorar la calidad del servicio que ofrece a sus clientes.
3. Se sugiere que los productos y servicios que otorgue la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco sea más accesible y logre la participación posible de todas las personas incluidos las mujeres, los jóvenes, las personas de edad, las personas con discapacidad y las personas indígenas, que también son parte clave del desarrollo económico y social del país.
4. Se sugiere que los tipos de créditos que ofrezca la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco sean las más rentables, sólidas y se ajusten a sus necesidades fomentando así un uso adecuado servicios financieros.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS:

1. ESPINOZA G, Jaime. PYMES Crédito y Desarrollo Pg. 10-12 Lima Gerencia 1993.
2. ENRIQUE Ángeles. Las Pymes y la Gestión de Calidad. Lima Avance Económico.
3. AL RIES y LAURA RIES. 22 Leyes 2000. Inmutables de la Marca. Edit. Mc Graw Hill-España.
4. Análisis de Coyuntura: Presiones de competencia en el sector textil. En: Reporte Económico Mensual (REM), septiembre 1998.
5. García-Durán de Lara, José Antonio. Introducción a la economía: Iniciativa y Bienestar. Editorial Ariel, 2005.
6. Pussetto, Lucas. Sistema financiero y crecimiento económico: Un misterio sin resolver. En: Palermo Business Review, No. 1, 2008.
7. Fabozzi, Frank J.; Modigliani, Franco y Ferri, Michael G. Mercados e instituciones financieras. Pearson Educación, 1996.
8. BAUCHE, Diego. Operaciones Bancarias. Argentina, Editorial Porrúa. 1986.
9. BOLOÑA, Carlos. 1997. Políticas Arancelarias en el Perú, 1980-1997. Instituto de Economía de Libre Mercado - San Ignacio de Loyola, Lima.

10. Costos laborales y competitividad industrial en América Latina, Organización Internacional del Trabajo. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima. 1997.
11. BREALEY, Richard. Myers, Stewar. Principios de Finanzas Corporativas. Madrid. Edit. Mc Graw Hill. 1993
12. CONFIEP-CEDE. 1998. Industria textil y de confecciones del Perú, Proyecto de Cooperación Empresarial, Hispano-peruano, Lima.
13. ENRIQUE, Angeles. Las Pymes y la Gestión de la Calidad. Lima. Avance Económico 1999
14. FALCONI Rodolfo. Circuitos Productivos: La pequeña producción en Villa Salvador. Lima Fundación Friedrich Ebert. 1989.
15. GONZALES OLARTE, Efraín. 1998. *El ajuste estructural peruano de los años noventa: crecimiento versus desarrollo*. En: Boletín de opinión núm. 33. Consorcio de Investigación Económica, Lima.
16. GUIDO SANCHEZ Yabar. 1995. Marketing de las Pequeñas Empresas. SYSA Primera edición. 1995.
17. GORDON R. Sullivan 1996. La esperanza no es un Método. Grupo Norma. Colombia Hermosilla, Angel y Solá, Joaquín. 1989.
18. JACK TROUT. 2001. Diferenciarse o Morir. Edi. Mc Graw Hill. España.
19. KOTLER, Philp. Marketing según Kotler. Cómo crear, ganar y dominar los mercados. Argentina. Editorial Paidós SAIFC 1999.
20. KAZMIER Leonard. Estadística Aplicada a Administración y Economía. México Edit. Mc Graw Hill. 1991.

21. LAIR RIBEIRO. 1995 *El Éxito Empresarial*. Edic. Urano. Barcelona.
22. Nunura Chully, Juan. 1998. *Perú: Costos no Salariales y Competitividad* (estudio de actualización). Instituto Peruano de Economía, Lima.
23. OFER Charles. *Planeación Estratégica: Conceptos Analíticos*". Colombia. Editorial Norma 1985.
24. Peñaranda, César. 1996. *Promoción de Exportaciones y Política Macroeconómica: el caso del Perú*. CIUP, Lima.
25. PEIRANO M. Jorge. *Pequeña Industria Reactivación y Desarrollo Industrial*. Lima, Fundación Friedrich Ebert. 1986.
26. Ponce, Ramón. 1994. *Gamarra: formación, estructura y perspectivas*, Fundación Friederich Ebert, Lima Rojas, Jorge. 1997. *La política comercial peruana reciente*. En: *Economía*, vol. XX. PUCP, Lima.
27. ROSALES D. Roman. *La Asociatividad como Estrategia para el Fortalecimiento de las PYMES* Pg. 97-113. Lima Avance Económico. 1999.
28. Saavedra, Jaime. 1997. *Liberalización Comercial e Industria Manufacturera en el Perú*. En: *Investigaciones Breves 2*, Consorcio de Investigación Económica, Lima.
29. SUAREZ Germán. *MANEJO Monetario y Cambiario del Banco Central*. Lima. The economist Conference. 1994.
30. SUAREZ Germán. *MANEJO Modernización de la Banca Central. La experiencia del Banco Central de Reserva del Perú. 1990-1994*. Lima, 1994.

31. TORRES, Colonibol. Metodología de la Investigación Científica. Lima, Editorial San Marcos. 1995.
32. STUART Patricia. Servicios Financieros Alternativos para Microempresarias. Lima. Rev. Moneda. 1996.
33. SÁNCHEZ Guido El marketing en las Pequeñas Empresas" Lima, SYSA.1996.
34. SERNA Humberto. Planeación y Gestión Estratégica Colombia, Legis Editores. 1994.
35. VISSER, Evert y Távara, José. 1994. *El significado de la concentración territorial: «información y aprendizaje en el complejo Gamarra»*, documento de discusión, Lima.

INEI. Dinámica del desempleo, evolución del empleo en las PYMES, determinación del ingreso de los jóvenes, impacto en los servicios públicos de salud, productividad y dinámica ocupacional. Lima. 1997

#### **WEBGRAFIAS:**

1. Sunat. (2015). DEFINICIÓN DE LA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESA. 2015, de Sunat Sitio web: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
2. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS <http://www.escuelamanagement.eu/direccion-general-2/los-intermediarios-financieros-quienes>
3. INTERMEDIARIOS FINACIEROS NO BANCARIOS



<http://resumendetareasmayday.com/2016/09/11/intermediarios-financieros-no-monetarios/>

4. ESTRATEGIA PARA FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES Y EL EMPRENDIMIENTO

<http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/09/Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-de-las-Pymes-y-el-Emprendimiento.pdf>

**REVISTAS WEB:**

1. Fretel, A. (2014). 17,673 Mypes existen en el departamento de Huánuco. Diario Correo, p.1.
2. Grupo Gestión. (2016) Cómo funcionan las modalidades vigentes para las pymes.



## ANEXOS

### LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO – 2016



Técnica: La Encuesta

Instrumento: Cuestionario

El cuestionario está dirigida a los clientes de la entidad financiera no bancaria la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco.

1. ¿Cómo califica los créditos que le ofrece la Cooperativa?
  - a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo
  
2. ¿Cuál es su nivel de satisfacción respecto a las tasas de interés que maneja la cooperativa de ahorros y crédito San Francisco frente a otras en el mercado?
  - a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo
  
3. ¿La rápida calificación de crédito solicitado es adecuado para usted?

- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
4. ¿Cómo calificación el desembolso solicitado en la cooperativa?
- d) SI
  - e) NO
  - f) NO OPINA
5. ¿Las facilidades de financiamiento que ofrece la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco están acorde a su negocio?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
6. ¿Las facilidades de pago que ofrece la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco mejora su negocio?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
7. ¿Los créditos que te ofrecen la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco afianza tu capacidad emprendedora como empresario?
- a) SI
  - b) NO

- c) NO OPINA
8. ¿La cooperativa de ahorros y créditos San Francisco te brinda un acceso adecuado al sistema financiero?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
9. ¿Qué tan eficiente ha sido la atención ofrecida en el momento de una asesoría en la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco?
- a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo
10. ¿Los distintos productos que ofrece la cooperativa de ahorros y créditos San Francisco ha logrado que su negocio tenga un crecimiento sostenible?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
11. ¿Considera que la cooperativa de ahorros y créditos te ha permitido obtener mejores resultados en la empresa que lideras?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA

12. ¿La cooperativa de ahorros y créditos te brinda alguna promoción por ser cliente?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
13. ¿Ha recibido usted alguna promoción de la Cooperativa vía correo electrónico?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
14. ¿Cómo califica la asesoría brindada por parte de nuestro personal?
- a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo
15. ¿Cómo califica usted el nivel de información que se le brindo en la cooperativa?
- a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular

- e) Malo
16. ¿De qué manera califica la rapidez del trámite que se le brindo en la cooperativa?
- a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo
17. ¿ha efectuado solicitudes adicionales a lo inicialmente pactado?
- a) SI
  - b) NO
  - c) NO OPINA
18. ¿Valore su satisfacción general con los servicios ofrecidos en la Cooperativa?
- a) Excelente
  - b) Muy bueno
  - c) Bueno
  - d) Regular
  - e) Malo



## GUÍA DE ENTREVISTA



### **DATOS GENERALES**

PERSONA A ENTREVISTAR: Sacerdote Franciscano el señor Eugenio Rojas Espinoza

PERSONA QUE VA ENTREVISTAR: Noreña Galvez, Renzo Enrique

COLABORADORES: Chavez Jaramillo Eveth, Pajuelo Contreras, Renson David

FECHA DE ENTREVISTA: 25 de Octubre del 2018

HORA DE LA ENTREVISTA: 10.00 a.m.

LUGAR DE LA ENTREVISTA: Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco

### **INTRODUCCIÓN**

Señor Sacerdote Franciscano Eugenio Rojas Espinoza me es muy grato saludarlo y dirigirnos a usted, en su calidad de gerente general de la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco para realizar la siguiente entrevista pactada, que dé ante mano se le agradece por su disposición. Siendo alumnos de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas. El propósito de esta entrevista es para recolectar datos que serán utilizados en nuestro trabajo de investigación titulado. Seguidamente voy a formularle algunas preguntas que espero me pueda contestar.

1. ¿En la actualidad la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco cuantos asociados tienen?

En la actualidad la Cooperativa tiene cerca de 52000 asociados, uniéndose cerca de 900 nuevos socios cada mes, en nuestras Agencias de Huánuco, Tingo María y Pucallpa. Los proyectos son expandirse hacia otras provincias, siendo la prioridad principal la ciudad de Lima, dado la necesidad comercial de nuestros socios.

2. ¿Cuál considera que es la ventaja competitiva que tiene la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco con respecto a otras cooperativas de la región Huánuco?

Consideramos que la ventaja que tenemos en el mercado local se basa en que mostramos identificación con nuestras raíces, además de ser una institución sin fines de lucro; gracias a esto nuestros productos llevan intereses por debajo del mercado financiero local, lo que lo hace muy atractivo.

3. ¿Usted cree que la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco ofrece productos y servicios que ayuden a los empresarios a motivar su capacidad de emprendimiento?

Si porque promueven la máxima participación posible de todas las personas en el desarrollo económico y social, incluidos las mujeres, los jóvenes, las personas de edad, las personas con discapacidad y las personas indígenas, son cada vez más un factor clave del desarrollo económico y social y contribuyen a la erradicación de la pobreza. Brindar servicios micro financieros de alta calidad fomentando el ahorro y el uso adecuado de los créditos para mejorar la condición de vida de los socios satisfaciendo sus expectativas, a través de una organización eficiente, rentable y sólida, contribuyendo así al desarrollo económico y social de la Región.



4. ¿Porque me conviene solicitar un préstamo en la Cooperativa Ahorros y Créditos San Francisco?

Las cooperativas de ahorro y crédito se enfocan en ayudar a sus socios a ahorrar, obtener préstamos y recibir servicios financieros accesibles y ofrecen tasas de ahorro más altas, lo que es importante para las personas jóvenes que recién comienzan con sus cuentas de ahorro. Las cooperativas de ahorro y crédito generalmente tienen costos más bajos en comparación con los bancos y se las conoce por brindar un servicio personal y por ayudar a sus socios a hacer planes a futuro.

La filosofía de las cooperativas de ahorro y crédito es que los socios ayuden a los socios.

5. ¿Qué es ser socio de la Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco?

Es ser parte de una institución de prestigio de la región, que opera con fines de servicio y no de lucro, con derecho a recibir los productos y servicios financieros que brinda la Institución, cooperando activamente para el beneficio común.

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS INFLUYE EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO – 2018  
 RESPONSABLES: CHAVEZ JARAMILLO Eveht FrideI, NOREÑA GALVEZ Renzo Enrique, PAJUELO CONTRERAS Renson David

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p><b>1. Problema General</b>                      ¿De qué manera influye la participación de los intermediarios financieros no bancarios en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo del año 2018?</p> <p><b>2. Problemas Específicos</b>                      ¿De qué manera los tipos de créditos que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo de año 2018?</p> <p>¿De qué manera las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en</p>	<p><b>1. Objetivo General</b>                      Determinar el grado de participación de los intermediarios financieros no bancarios, en el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.</p> <p><b>2. Objetivos Específicos</b>                      Determinar en qué medida los tipos de créditos otorgados por los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.</p> <p>Analizar en qué medida las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad</p>	<p><b>1. Hipótesis General:</b>                      Los intermediarios financieros no bancarios están orientados al desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco en el periodo 2018.</p> <p><b>2. Hipótesis Específicas</b>                      Los tipos de préstamos de los intermediarios financieros no bancarios influyen de manera significativa en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.</p> <p>Las tasas de interés que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios influyen en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Huánuco.                      Las facilidades de que ofrecen los intermediarios</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Intermediarios Financieros no Bancarios</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Tipos de Prestamos.</p> <p>Tasas de Interés.</p> <p>Facilidades que Ofrecen.</p> <p><b>Variable Dependiente:</b></p>	<p>Créditos para microempresarios.                      Créditos comerciales o de negocios.                      Créditos para las pymes.                      Créditos para no deudores minoristas</p> <p>Tasas de interés por tipo de crédito EDPYME.                      Tasas de interés por tipo de crédito y caja rural.                      Tasas de interés por tipo de crédito y caja municipal.</p> <p>Rápida calificación y desembolso.                      Facilidades de financiamiento.                      Mejora o has crecer tu negocio con facilidades de pago.</p>	<p>No Experimental: porque no se manipulará la variable independiente.</p> <p>Transaccional o Transversal: porque se aplicará el instrumento una sola vez.</p> <p>Descriptivo // Causal: determinar las causas porque no se está dando los resultados.</p>	<p><b>Población:</b>                      En el presente trabajo de investigación la población estará constituida por: Las Entidades Financieras que existen en la región Huánuco que vienen a ser 8 entidades financieras plenamente constituidas en la región.</p> <p><b>Muestra:</b>                      En el presente trabajo de investigación como la población estará constituida por:</p> <p>La entidad financiera Cooperativa de Ahorros y Créditos San Francisco para trabajar la muestra del presente trabajo de investigación.</p>



