

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**“EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS FERRETERIAS DEL
PERIMETRO DEL MERCADO CENTRAL HUÁNUCO – 2020”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Jara Aniceto, Darssi Lorena

ASESOR: Repetto Garcia, Tonio Lucho

HUÁNUCO – PERÚ

2020

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias Sociales

Sub área: Economía y Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 46066103

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22489147

Grado/Título: Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación

Código ORCID: 0000-0001-7974-2143

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	López Sánchez, Jorge Luis	Doctor en gestión empresarial	06180806	0000-0002-0520-8586
2	Peña Celis, Roberto	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación	22477364	0000-0002-7972-4903
3	Huatuco Galarza, Faustino Julian	Maestro en contabilidad, mención en auditoría	22463212	0000-0003-2796-1760

D

H

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **15:00** horas del día **06 del mes de noviembre del año 2020**, en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron el sustentante y el Jurado Calificador mediante la plataforma virtual Google Meet, integrado por los docentes:


Dr. Jorge Luis López Sánchez	(Presidente)
Mtro. Roberto Peña Celis	(Secretario)
Mtro. Faustino Julián Huatuco Galarza	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 613-2020-D-FCEMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: “**EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS FERRETERIAS DEL PERIMETRO DEL MERCADO CENTRAL HUÁNUCO – 2020**”, presentada por el (la) Bachiller **JARA ANICETO, Darssi Lorena**; para optar el **título Profesional de Contador Público**.


Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) **aprobado** con el calificativo cuantitativo de **11 (once) y cualitativo de suficiente** (Art. 54 - Reglamento General de Grados y Títulos).

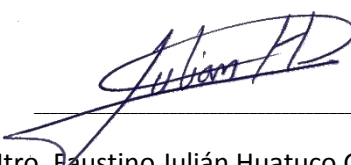
Siendo las **16:00 horas** del día **06 del mes de noviembre del año 2020**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Dr. Jorge Luis López Sánchez
PRESIDENTE



Mtro. Roberto Peña Celis
SECRETARIO



Mtro. Faustino Julián Huatuco Galarza
VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar hasta donde estoy, a mi madre por su amor y apoyo incondicional en la parte moral y económica, y a mis hermanas a quienes adoro tanto. Gracias a ellas hoy puedo culminar con éxito mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad de Huánuco y a los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en su Programa Académico Profesional de Contabilidad y Finanzas por la formación académica y por los conocimientos compartidos en todo momento y durante el transcurso de mi permanencia en las aulas de la Universidad.

A mi asesor de tesis Mg. CPC. Tonio Lucho Repetto García por apoyarme en la elaboración de esta tesis y hacer realidad este sueño.

A los jurados por la paciencia y dedicación, por los conocimientos brindados en todo el proceso de la investigación.

A los empresarios ferreteros del perímetro del Mercado de Huánuco por su tiempo destinado para brindarme la información requerida y necesaria, a través de las respuestas a las preguntas dentro de las encuestas presentadas.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	IX
ÍNDICE DE GRÁFICOS	X
RESUMEN.....	XII
ABSTRACT.....	XIII
INTRODUCCIÓN	XIV
CAPÍTULO I.....	16
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	19
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	19
1.3. OBJETIVO GENERAL	19
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	20
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	20
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	20
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	21
CAPÍTULO II.....	22

MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
2.1.1. NIVEL INTERNACIONAL.....	22
2.1.2. NIVEL NACIONAL.....	24
2.1.3. NIVEL REGIONAL	27
2.2. BASES TEÓRICAS.....	30
2.2.1. CRÉDITO FINANCIERO (VARIABLE INDEPENDIENTE)	
.....	30
2.2.2. GESTIÓN FINANCIERA (VARIABLE DEPENDIENTE) .	36
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	41
2.4. HIPÓTESIS.....	42
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	42
2.4.2. HIPÓTESIS NULA.....	43
2.4.3. HIPÓTESIS ESPECÍFICA.....	43
2.5. VARIABLES.....	43
2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	43
2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE	43
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	44
CAPÍTULO III.....	46
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	46
3.1.1. ENFOQUE.....	46
3.1.2. NIVEL.....	46
3.1.3. DISEÑO.....	47
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	47

3.2.1. POBLACIÓN	47
3.2.2. MUESTRA.....	49
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	51
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	51
CAPÍTULO IV.....	53
RESULTADOS.....	53
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	53
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	71
CAPÍTULO V.....	75
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	75
5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS.....	75
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES.....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	81
ANEXOS.....	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población	48
Tabla 2: Muestra	50
Tabla 3: ¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio?.....	53
Tabla 4: ¿Considera usted que es importante mantener un buen comportamiento de pago que le permita tener una clasificación de cliente normal?	54
Tabla 5: ¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?.....	55
Tabla 6: ¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?	56
Tabla 7: ¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?	57
Tabla 8: ¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?.....	58
Tabla 9: ¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?.....	59
Tabla 10: ¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolving, a través de una tarjeta de crédito de negocios?	60
Tabla 11: ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?.....	61
Tabla 12: ¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?	62
Tabla 13: ¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?	63
Tabla 14: ¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?	64
Tabla 15: ¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?	65
Tabla 16: ¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?	66

Tabla 17: ¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?	67
Tabla 18: ¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?.....	68
Tabla 19: ¿El capital de trabajo financiado por los créditos han sido destinados íntegramente en la adquisición de mercaderías?	69
Tabla 20: ¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?	70
Tabla 21: Correlación de, Hipótesis General según Rho de Spearman.....	71
Tabla 22: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica.....	72
Tabla 23: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica.....	73
Tabla 24: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica.....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Clasificación de los clientes según su comportamiento de pago ...	33
Figura 2: Capital de Trabajo	40

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: ¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio?.....	53
Gráfico 2: ¿Considera usted que es importante mantener un buen comportamiento de pago que le permita tener una clasificación de cliente normal?	54
Gráfico 3: ¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?.....	55
Gráfico 4: ¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?	56
Gráfico 5: ¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?.....	57
Gráfico 6: ¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?.....	58
Gráfico 7: ¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?.....	59
Gráfico 8: ¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolving, a través de una tarjeta de crédito de negocios?	60
Gráfico 9: ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?.....	61
Gráfico 10: ¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?	62
Gráfico 11: ¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?.....	63
Gráfico 12: ¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?	64
Gráfico 13: ¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?.....	65
Gráfico 14: ¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?	66
Gráfico 15: ¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?	67

Gráfico 16: ¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?	68
Gráfico 17: ¿El capital de trabajo financiado por los créditos ha sido destinado íntegramente en la adquisición de mercaderías?	69
Gráfico 18: ¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?	70

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulada EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS FERRETERÍAS DEL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL DE HUÁNUCO – 2020 Se formuló para responder el problema: ¿De qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2020? El objetivo planteado fue: analizar de qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. La hipótesis planteada fue: El crédito financiero influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. El tipo de investigación fue aplicada, nivel descriptivo – correlacional y diseño no experimental de corte transversal. La población fue de 25 empresas del sector ferretero, se empleó la muestra no probabilística; para la recolección de datos, se manejó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario compuesto por 18 preguntas. Los resultados fueron ingresados, procesados y analizados mediante el programa estadístico SPSS N° 25, para medir el nivel de asociación de las variables, se utilizó la prueba de correlación de Rho de Spearman. El coeficiente de correlación tiene un valor de 0,659 en tal sentido se aceptó la hipótesis general. En la hipótesis específica 1: Historial crediticio en su coeficiente de correlación tiene un valor de 0,485 es decir que se aceptó la hipótesis. En la hipótesis específica 2: Análisis crediticio en su coeficiente de correlación tiene un valor de 0,468 por lo tanto se aceptó la hipótesis. En la hipótesis específica 3: Otorgamiento de créditos en su coeficiente de correlación tiene un valor de 0.476 con la cual se aceptó la hipótesis.

Palabras Claves: El Crédito Financiero, Gestión Financiera, Historial Crediticio, Análisis Crediticio y Otorgamiento de Créditos.

ABSTRACT

The present research work entitled FINANCIAL CREDIT AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF HARDWARE STORES OF THE CENTRAL MARKET PERIMETER OF HUÁNUCO - 2020 It was formulated to answer the problem: How does financial credit influence financial management of the hardware stores of the perimeter of the central market of Huánuco - 2020? The proposed objective was: to analyze how financial credit influences the financial management of hardware stores in the perimeter of the central market of Huánuco - 2020. The hypothesis was: Financial credit positively influences the financial management of hardware stores in the perimeter of the central market of Huánuco - 2020. The type of research was applied, descriptive-correlational level and non-experimental cross-sectional design. The population was 25 companies in the hardware sector, the non-probabilistic sample was used; For data collection, the survey technique was used and the questionnaire composed of 18 questions was used as an instrument. The results were entered, processed and analyzed using the SPSS N ° 25 statistical program, to measure the level of association of the variables, the Spearman Rho correlation test was used. The correlation coefficient has a value of 0.659 in this sense, the general hypothesis was accepted. In the specific hypothesis 1: Credit history in its correlation coefficient has a value of 0.485 that is to say that the hypothesis was accepted. In the specific hypothesis 2: Credit analysis, its correlation coefficient has a value of 0.468, therefore the hypothesis was accepted. In the specific hypothesis 3: Granting of credits, its correlation coefficient has a value of 0.476 with which the hypothesis was accepted.

Keywords: Financial Credit, Financial Management, Credit History, Credit Analysis and Granting of Loans.

INTRODUCCIÓN

El crédito financiero es un mecanismo fundamental para el desarrollo de la economía de un país. Siendo así que las entidades financieras dan a conocer sus ofertas crediticias día a día. Sin embargo, por la otra parte el desconocimiento de una oferta crediticia, la desconfianza frente a condiciones rígidas, su falta de interés en no contar con los requisitos necesarios, hace que el acceso al crédito financiero sea un limitante para el desarrollo de sus proyectos que buscan alcanzar. Esta desinformación hace que el acceso al crédito financiero se convierte en un problema para los empresarios cuando desconocen las consecuencias de carecer de un buen historial crediticio que les permita tener una clasificación de cliente normal, Esto debido a que poseen una débil información de sus propias actividades.

El presente trabajo de investigación titulado el crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020 tiene como propósito dar a conocer que tan importante es saber sobre créditos financieros, puesto que tener un buen historial crediticio y un adecuado manejo de su gestión financiera, tendrán la oportunidad de acceder a un crédito, conocer los beneficios que ofrecen, crecer como empresa y saber más sobre ello. Es importante saber por qué en un momento dado se beneficia la empresa como la entidad financiera y así ambas aportan en el desarrollo económico del país.

El presente trabajo de investigación se divide en cinco capítulos:

CAPÍTULO I: encontramos el planteamiento del problema, descripción de la realidad problemática, así mismo se formuló en el problema general y las específicas, la formulación de los objetivos, la justificación, limitación y viabilidad de la investigación.

CAPÍTULO II: contiene el marco teórico, los antecedentes de la investigación (internacional, nacional y local), las bases teóricas, definiciones conceptuales, también se realiza la elaboración de la hipótesis y la descripción de la variable independiente y la variable dependiente.

CAPÍTULO III: metodología de la investigación, el cual detalla los principales métodos donde detalla el tipo de enfoque, nivel y diseño de

investigación, se describe la población y muestra a estudiar como también se da a conocer las técnicas utilizadas, así como los procedimientos de investigación.

CAPÍTULO IV: resultados, procesamiento de datos y contrastación de hipótesis.

CAPÍTULO V: discusión de los resultados y contratación de resultados.

Por último, se describe las conclusiones que más adelante puedan servir como un antecedente del tema a investigar, las recomendaciones como colaboración para nuevas ideas, Las referencias bibliográficas servirán como información a un tema de investigación.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Según (Betancourt, 2020) El crédito bancario o financiero es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá devolver con intereses y sumándole una comisión según los plazos pactados. Mediante el contrato bancario de crédito más habitual el cliente (acreditado) puede ir disponiendo del dinero facilitado por la entidad de crédito (acreedora) a medida que lo vaya necesitando, en cualquier cantidad hasta una determinada cuantía (límite del crédito pactado) y en cualquier momento durante el plazo de tiempo acordado. A cambio, el cliente deberá devolver la cuantía dispuesta, así como los intereses y comisiones bancarias pactados en los plazos acordados. El cliente puede devolver parcial o totalmente el importe dispuesto antes de su vencimiento, pudiendo volver a disponer de ese importe en futuras ocasiones durante la vida del crédito.

Según (impulsapopular, 2014) “El crédito financiero es aquel que se consigue a través de las entidades financieras o bancarias, mediante préstamos y líneas de crédito” al igual que todas las empresas han necesitado financiamiento en algún momento de su trayecto empresarial pues no es un secreto que los inicios son difíciles y ameritan inyección de capital. Al tener presente que, al obtener un Crédito Financiero solo se obtiene a través de los bancos y mayormente es concedido por la institución bancaria con la cual la empresa ya tiene relaciones comerciales. Se debe consolidar excelentes relaciones con tus proveedores y socios comerciales, mantener un buen historial de pago y contar con un “mix” de crédito que te permita beneficiarte de acceso a crédito, tanto en comercios con en instituciones financieras.

Según (Raffino, 2020) Un crédito es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad. En ese sentido las instituciones financieras, tomando como referente las tasas referenciales que

cobra los bancos centrales pueden fondearse a un menor costo para luego con este dinero préstales a los agentes deficitarios. Es así como agentes intermediarios, luego de haber captado el dinero, lo presta a otros agentes tomando en consideración la tasa de referencia puesta por los bancos centrales. El dinero entonces, es canalizado de forma correcta entre los que depositan sus excedentes hacia aquellos que necesitan liquidez y lo obtiene a través de crédito financiero.

Según (Torre, 2011) Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte en realidad a la visión y misión en operaciones monetarias. Las Finanzas son un área importante de atención de la Administración de las empresas. Ninguna empresa, realmente, podría sobrevivir si no adhiere en su quehacer, por lo menos los principios básicos de la Administración Financiera. Consecuentemente, todas las decisiones que se toman en una organización tienen implícito un contexto financiero.

Según (Bahillo & Escribano, 2019) Las finanzas están en nuestra vida diaria. Sin embargo, son grandes desconocidas, del módulo profesional de Gestión Financiera, del Ciclo Formativo de grado superior de Administración y Finanzas, de la familia profesional de Administración y Gestión. Esta edición actualizada surge a raíz de los cambios producidos en la normativa que afectan a los productos financieros, cuyas novedades se recogen ampliamente. Gestión financiera facilita el primer contacto con el complejo mundo de las finanzas. Cada unidad ofrece un gran número de casos prácticos resueltos para que el alumnado ponga en práctica lo aprendido y disponga siempre de una referencia válida de resolución en caso de que sea necesario que repita el ejercicio, lo que a su vez contribuye a fomentar el autoaprendizaje y la tarea de repaso de contenidos concretos en función de sus propias necesidades.

Según (Cabrera, 2017) La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que comprenden un proceso de gestión y gerencia de cada organización indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha empresa. Se torna indispensable poder realizar y ejecutar el análisis,

decisiones y acciones a procesos de evaluación, en donde las mismas deben estar relacionadas con la estrategia y medios financieros que sean necesarios para sostener la operatividad de la organización propiciando al mismo tiempo el margen de utilidad para los accionistas. Es por ello que la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos. Si se logra comprender que la gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, a nivel de estructura de la financiación y a la política de los dividendos, esto lleva a pensar que cada organización debe y puede definir sus objetivos estratégicos desde diferentes perspectivas, de acuerdo a sus necesidades. El objetivo de la gestión financiera para las organizaciones es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, ya que se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios, es por ello que se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvar al proceso de toma de decisiones, el modelo de este artículo plantea el desarrollo de tres fases secuenciales y lógicas: planificación, ejecución y análisis y una última fase referida al control y la decisión.

El problema que se ha identificado en las ferreterías que se encuentran en el perímetro del Mercado Central de Huánuco, es que carecen del conocimiento suficiente que les permita acceder a un crédito financiero. Esto debido a que poseen una débil información de sus propias actividades, tales como: registro de ingresos / egresos, manejo de políticas de compras y /o ventas al contado y al crédito, nivel propio de endeudamiento con las entidades del sistema financiero y planificación para la gestión financiera de su empresa. Dicha informalidad en su información tiene como consecuencia directa en que el acceso al capital proveniente de los créditos financieros sea complicado.

El crédito financiero es uno de los mecanismos con los cuales los empresarios pueden inyectar capital para mejorar la situación de su negocio. Por otro lado, destinar de forma incorrecta el crédito financiero daría como resultado una mala gestión financiera.

En conclusión, al no contar con la información que exigen las entidades para el otorgamiento de los créditos financieros, pierden la oportunidad de acceder a un financiamiento, y las ofertas del mismo. Al no tener una adecuada gestión financiera pierden credibilidad ante las entidades financieras como resultado de una ineficiente gestión financiera.

Con el análisis de los resultados, se logró proponer alternativas para poder solucionar la problemática planteada, brindando orientación a fin de que las ferreterías formalicen su información.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

- ¿De qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2020?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿De qué manera el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020?
- ¿De qué manera el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020?
- ¿De qué manera los créditos otorgados influyen en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar de qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar de qué manera el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.
- Analizar de qué manera el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.
- Analizar de qué manera los créditos otorgados influyen en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se justifica por las siguientes razones:

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La presente investigación se realizó con el propósito de aportar para futuros estudios y a su vez ser un antecedente para una nueva investigación sobre el tema a investigar.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

La presente investigación se llevó a cabo para proponer alternativas de solución, resolver sus dudas con el tema a plantearse y contribuir con el desarrollo de la sociedad; brindándoles información de saber cómo y cuál es la manera correcta de acceder a un crédito financiero, cuáles son sus beneficios y como mejorar su gestión financiera de su empresa. Se formuló y desarrollo el planteamiento del problema para aportar en la sociedad.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para lograr los objetivos de estudio, se utilizó las técnicas de investigación como la encuesta, el cuestionario, el procesamiento de datos y análisis de información para que la investigación tenga mayor

validez, y así poder obtener información relacionada sobre el crédito financiero y su influencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2020. Toda esta investigación se realiza con un fin, de aportar y servir a la sociedad.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La presente Investigación tuvo como limitante la carencia de antecedentes sobre investigaciones referentes a la influencia del crédito financiero en la gestión financiera, también se tuvo como limitante el factor tiempo puesto que mi persona se encontraba laborando fuera de Huánuco y por último fue la falta de información por parte de la Municipalidad de la Provincia de Huánuco puesto que, no brindaban información para saber la cantidad exacta de empresas ferreteras que se encuentran registradas en dicha entidad.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación sobre el crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020 fue viable porque se contó con asesoramiento profesional y los recursos económicos para solventar los gastos que se ocasionó durante la investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. NIVEL INTERNACIONAL

(Sáenz, 2017) “El Comportamiento financiero de las entidades de micro finanzas: análisis empírico del crecimiento y de las crisis de morosidad”, Universidad de Cantabria, Santander – España

Conclusiones:

- A la fecha las entidades de las micro finanzas pueden inscribirse con diferente capital, diversos números de accionistas. En un inicio su conformación estuvo a cargo de las ONG´S, con el paso del tiempo pasaron hacer reguladas por organismos internacionales cuyas empresas supervisadas conforman la banca múltiple actual.
- Una de las principales políticas de las IMF es que sus futuros clientes evidencien una experiencia no menor a un año en la actividad comercial que desarrollan, con el objetivo de minimizar los riesgos de otorgar un crédito a un cliente sin experiencia en su negocio.
- La banca múltiple ha tenido que adecuar sus procedimientos, políticas y capacitar a su personal en la forma de cómo obtener información de los empresarios pymes para poder sistematizar sus registros contables informales.
- Se desarrolló el comportamiento de las dos variables de la investigación: el crecimiento y las crisis del sector de micro finanzas. Donde el investigador se enfocó en utilizar una muestra que represente a la IMF en los países desarrollos, donde les permite tener una visión amplia frente a los estudios que se realizaron en otros países para observar el crecimiento de un país sobre la influencia del desarrollo del sector financiero sobre el desarrollo en micro finanzas.

(Carrillo, 2015) “La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa Azulejos Pelileo”, Universidad Técnica de Ambato, Ambato – Ecuador.

Conclusiones:

- Se pudo constatar que el personal no hacía uso de sus conocimientos sobre el adecuado manejo de la gestión financiera donde evidenciaron que hubo un mal manejo en la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo y que la toma de decisiones no eran las adecuadas. También se verificó que los informes y estados financieros de la empresa no tenía un orden en dentro del área de contabilidad.
- Se detectaron diferentes inconformidades que no solo fue en el área de contabilidad sino en el área administrativa y demás áreas de la empresa. Lo que se propuso fue tener un modelo de organigrama de funciones donde se pudo hacer ajustes a sus necesidades, también se propuso un modelo de manual para los procesos financieros que ayudaran a elevar la liquidez de la empresa y tener un mejor manejo sobre ello.
- Se concluyó que el manual de procesos financieros es básico porque te ayuda a tener una información más detallada, sistemática y ordenada sobre lo que es política, funciones, procedimiento y el manejo del sistema de las distintas actividades que se realiza en la empresa.
- Se enfocaron en mejorar y fortalecer los mecanismos de las áreas de contabilidad y administrativo para mejorar las actividades financieras, puesto que esto ayudara al área contable tener mejor información financiera y tomar mejores decisiones a cuanto se refiere en el aspecto económico, corporativo y financiero.

(González, 2014) “La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” Universidad Nacional de Colombia – Bogotá

Conclusiones:

- Se dedujo que al no contar con un buen historial crediticio las entidades financieras les considero como empresas de alto riesgo, esto se debe a la falta de una buena gestión interna de sus recursos. Es decir que no tienen una planificación ni un control adecuado de sus ingresos,

gastos y cuentas por pagar. Ocasionando negación por parte de las entidades a un crédito financiero.

- La dificultad al acceso al financiamiento se evidenció en las encuestas realizadas por la investigadora en la cual se observó un porcentaje del 45% de las pymes no obtuvieron el crédito que solicitaban, presentaron dificultad por la mala gestión que tienen en sus empresas.
- se consideró realizar un diagnóstico de la gestión financiera de las pymes en la cual se focalizaron en las diferentes políticas y estrategias del gobierno como de las pymes en aquellos puntos donde presentaron índices bajos de acceso al crédito. Este proceso se hizo con el fin de contribuir un mejoramiento en el acceso de financiamiento.
- Se determinó que las pymes son el motor de la economía de un país, por lo tanto, las condiciones para acceder a un crédito hacen de este sector una parte importante, es así que al contribuir al fortalecimiento e impulsarles promocionándoles herramientas útiles para su desarrollo, crecimiento y tomar mejores decisiones en sus gestiones de sus recursos.

2.1.2. NIVEL NACIONAL

(Velorio, 2016) “El Crédito Financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las pymes del distrito de los olivos – Lima 2014”, Lima – Perú

Conclusiones:

- La presente investigación determinó que, el crédito financiero influye proporcionalmente en el desarrollo de las pymes, y que tiene en cuenta que al acceder un crédito por una pequeña cantidad razonable es todavía muy débil para las pymes.
- Se concluyó que el crédito financiero es de gran importancia en el cumplimiento de sus obligaciones, ya que entonces se puede decir, que influye de manera directa en el desarrollo de la gestión financiera de las pymes en el distrito de Los Olivos -Lima 2014.
- En esta investigación se observó que los antecedentes de pagos e impagos influyó negativamente en la capacidad de tener un

financiamiento crediticio externo a las pymes, puesto que para las entidades financieras son clientes de alto riesgo.

- En la evaluación de riesgos de las entidades financieras influye en la estructura de financiamiento de las pymes. En este caso si una pyme está muy apalancada le será difícil a una nueva línea de crédito.
- Se llegó a la conclusión que la línea de crédito ofrecido por una entidad financiera influirá de manera positiva en el capital de trabajo de los empresarios. Esto se debe que el micro y el pequeño empresario necesitara contar con préstamos para poder obtener liquidez, y así poder solventar sus gastos y surtir su mercadería para obtener buenos ingresos pudiendo pagar lo prestado y poder acceder a una nueva línea de crédito.
- Se concluye que las garantías prestadas por las entidades financieras influyo en los activos netos de las micro y pequeñas empresas, en caso de incumplirlas o se demoren en los plazos estipulados por las entidades financieras podrían embargar las garantías.
- Se indica que los requisitos más exigidos por las instituciones financieras para nuevos créditos influyen en el flujo de caja proyectado de las pymes debido a que, los instrumentos que más evalúan los bancos son la capacidad de pago de cada empresario.

(Pacori, 2019) “El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del Mercado Internacional 24 de octubre de Juliaca. Periodo 2017”
Universidad Nacional del Altiplano, Puno – Perú

Conclusiones:

- En esta tesis se concluye que las Pymes es una tarea de grupo donde se encuentra las entidades financieras, el estado y la SUNAT. En la cual deben buscar la manera de promocionar, capacitar y orientar con un programa para que puedan incentivar a la formalización como empresa. Puesto que los bancos entre otras entidades financieras son las principales de proveer créditos a los comerciantes.

- El tesista menciona que los comerciantes no están registrados en la SUNAT y no tienen RUC de tal manera que el programa capacitación y orientación sería de ayuda para la organización de promoción de las entidades financieras puedan incentivar a la formalización y a través de ellos lograr un crédito con mayores beneficios en el futuro.
- En esta tesis el investigador trata sobre la determinación de la incidencia del crédito financiero que se basa en que el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del Mercado 24 de octubre en Juliaca, en la cual deduce que el nivel de información sobre el crédito financiero y la formalización de los comerciantes es de gran importancia que influyen en el crecimiento económico de los mismos.
- El investigador toca el tema sobre la cultura financiera de cómo deben garantizar a las empresas, familias e individuos que deben ser asertivos con la toma de decisiones acerca de una posible inversión de acuerdo a necesidades. Por tal razón dice que, la cultura financiera es un aspecto clave para la estabilidad financiera puesto que, mejora las decisiones de inversión y financiación de las mismas.

(Flores, 2016) “La Gestión Financiera y la rentabilidad de las cajas de ahorro y crédito en el distrito de la victoria 2010 – 2015” Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú.

Conclusiones:

- Tomando en consideración que la eficiencia se logra cuando se alcanza el objetivo con la mínima cantidad de recursos disponibles podemos recomendar que el empresario del sector Pyme pueden maximizar sus beneficios con la cantidad de recursos disponibles que le permite gestionar de forma eficiente al utilizar de forma óptima su capital otorgado por las instituciones financieras a través de los créditos.
- Los ingresos que obtienen los bancos por las colocaciones tienen una relación directa con el número de clientes el monto de crédito por cada cliente y la tasa de interés que se les cobra a cada uno de

estos. En condiciones normales a una mayor colocación le correspondía una mayor cantidad de ingresos; sin embargo, se tiene que incluir a aquellos créditos con una alta probabilidad de pago los cuales merman los ingresos por colocaciones.

- Cuando un crédito se paga de forma oportuna los bancos provisionan un porcentaje mínimo que les permita continuar colocando, sin embargo, si el crédito no se paga de forma oportuna el porcentaje de provisión se incrementa ocasionando que los bancos no dispongan en la liquidez suficiente para seguir otorgando créditos impactando negativamente en sus utilidades.

2.1.3. NIVEL REGIONAL

(Leandro, 2018) "Influencia del Crédito Financiero en la Rentabilidad de las Pymes del Sector Abarrotes en el Distrito de Pillco Marca Huánuco 2017" Universidad Católica los Ángeles. Chimbote, Huánuco – Perú

Conclusiones:

- El objetivo general de la presente investigación era conocer la influencia del crédito financiero en la rentabilidad de la Mype del sector abarrotes del Distrito de Pillco Marca Huánuco 2017. Esta investigación es de tipo descriptivo y cuantitativo en donde se ha considerado los aportes de diferentes personalidades que han facilitado en la investigación del tema.
- Se concluyó que el crédito financiero es el camino que las empresas necesitan para poder financiarse e impulsar su crecimiento y operación; Las instituciones financieras analizan cada solicitud para saber si son sujetos o no de créditos, si son capaces de pagar las cuotas derivadas del contrato de crédito. Para su aprobación, las instituciones financieras realizan un comité interno, con personal diferente quién ha tenido contacto con el empresario.
- La mayoría de los empresarios Distrito de Pillco Marca conoce el término Rentabilidad conocen el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que las empresas necesitan producir

utilidad para poder existir. Los indicadores de la rentabilidad son muy variados, y por los cuales los más importantes se mencionan en esta investigación son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

- Son diversas las fuentes de financiamiento con las que puede contar una empresa tanto para iniciar, como para continuar su funcionamiento. De acuerdo a su origen, estas pueden ser categorizadas como internas y externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se encuentran los bancos a través de los créditos financieros.

(Aquino, 2018) Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio del Perú: caso empresa Mini sol S.R.L. - Tingo María, 2017 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tingo María, Huánuco – Perú

Conclusiones:

- Con relación a los antecedentes revisados llegamos a la conclusión que la mayoría de la micro y pequeñas empresas optan por recurrir al financiamiento por terceros en las cuales según los resultados obtenidos se inclinan más por la Banca Formal, ya que consideran que les brindan mayores beneficios con tasas de intereses más bajas y aceptables para la empresa que solicito dicho financiamiento. Asimismo, los autores mencionan que los créditos obtenidos fueron en corto plazo y destinados como capital de trabajo (Mercaderías).
- Se observó que la empresa de estudio tiene dos formas de obtener financiamiento: a través del financiamiento financiero y a través del préstamo de accionista (recursos propios) se tiene que considerar las siguientes variables para poder definir cuál es la más ventajosa: monto, monto de crédito, plazo y tasa de interés. Lo importante aquí es que la empresa destine el total del capital financiado en las actividades comerciales que le permitan

obtener la mayor utilidad posible sin desviar dinero en operaciones no vinculadas con la empresa.

- Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos, más de la mitad de los elementos de comparación coinciden que el crédito financiero es necesario y vital para inyectar capital a la empresa, con esto podemos concluir que la mayoría de las empresas recurren a un financiamiento por parte de terceros y mediante la Banca Formal, así mismo no coinciden en la misma entidad Bancaria y en las tasas de interés, compartiendo si en los plazos en los que fueron solicitados (corto plazo) dichos financiamientos obtenidos fueron invertidos en capital de trabajo (mercaderías) para poder tener variedades de productos y así captar clientela y aumentar el ingreso para la mejora de la empresa.

(Saavedra, 2018) “La gestión financiera, los mecanismos de control interno, los tributos y su impacto en los resultados de gestión en las entidades del Perú, caso: Empresa Fierro Ucayali S.A. distrito de Callarúa, 2017” Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Huánuco – Perú

Conclusiones:

- Del personal encuestado el 60% consideraron que la gestión financiera es muy importante para obtener mejores resultados administrativos y económicos en las entidades del Perú.
- De los resultados obtenidos se dice que la planificación financiera es muy importante para lograr resultados óptimos y esta guarda relación en lo administrativo y económico y una buena toma de decisiones influirá de manera positiva para el personal administrativo de la empresa.
- El área de gestión financiera guarda relación con la rentabilidad económica, se dice que si hay un mal manejo y una mala decisión la empresa puede generar pérdidas, es por eso el gerente no está al 100% pendiente en sus decisiones sobre los ingresos captados para respaldar otros tipos de gastos.

- En la investigación se resaltó que la empresa cuenta con un modelo de gestión financiera, pero que no era utilizada adecuadamente, el investigador propuso que el personal sea capacitado por un especialista en el tema para que le pueda ayudar con la finalidad de mejorar su gestión administrativa.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. CRÉDITO FINANCIERO (VARIABLE INDEPENDIENTE)

Según (Raffino, 2020) Un crédito es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad. En ese sentido las instituciones financieras, tomando como referente las tasas referenciales que cobra los bancos centrales pueden fondearse a un menor costo para luego con este dinero préstales a los agentes deficitarios. Es así como agentes intermediarios, luego de haber captado el dinero, lo presta a otros agentes tomando en consideración la tasa de referencia puesta por los bancos centrales. El dinero entonces, es canalizado de forma correcta entre los que depositan sus excedentes hacia aquellos que necesitan liquidez y lo obtiene a través de crédito financiero.

Según (Rodríguez, 2007) El crédito financiero abarca los aplazamientos de pago que se conceden entre sí las empresas fuera de lo que es su objeto comercial. Se trata fundamentalmente de deudas contraídas con acreedores o financiación concedida a deudores diversos. El crédito financiero tiene lugar entre grupos reducidos de empresas, sobre todo entre compañías que forman parte de un mismo grupo económico-financiero.

Según (Prestapyme, 2018) El préstamo para Pymes es un tipo de crédito financiero especializado donde se evalúa el negocio, además de la persona. Se trata de un programa especial que varía según la entidad financiera que se elija, pero que tiene las siguientes características generales:

- Puedes solicitar el crédito en soles o dólares.
- Los préstamos fluctúan entre 15 mil y 600 mil soles aproximadamente.
- Plazos de financiamiento entre 3 y 24 meses

Luego que la institución financiera evalúe el tipo de empresa, los ingresos a lo largo del plazo establecido para cancelar la deuda y los objetivos del negocio. Se puede caracterizar a los créditos en 2 grupos: Con respaldo de un bien hipotecado: inscritos en registros públicos para coberturas de las siguientes obligaciones crediticias:

- Facilidades con respaldo de hipoteca: están las colocaciones respaldadas con una propiedad inscrita a favor de la entidad financiera cuyo porcentaje de afectación lo determinara la misma entidad.
- Facilidades con respaldo personal: es cuando solicitamos la intervención de una persona que se comprometa en asumir la deuda si en caso el titular no pueda pagarlo.
- Con garantía de una póliza avalada por una compañía aseguradora: En estas situaciones la compañía aseguradora garantizará la devolución del dinero que el cliente no pudo pagar.

Con respaldo de una persona que garantice el pago de la deuda con el conocimiento de la persona que respalde la obligación crediticia debe de tener ingresos fijos, continuidad laboral y de ser posible un respaldo patrimonial (bienes inmuebles) una modalidad de conseguir dinero sin cobertura es lo siguiente:

Sin garantía: Se debe sustentar la rentabilidad de tu negocio, con el flujo de caja o el registro de compra ventas de los últimos meses. Ten en cuenta que este tipo de préstamo suele tardar más. Una forma de obtener capital sin garantía es el siguiente:

- Alianzas estratégicas con emprendimientos que luego de haber obtenido rentabilidad puedan invertir sus utilidades en otras empresas.

Dimensiones del Crédito Financiero

Historial crediticio

Según (Banco de Comercio, 2020) Es un informe emitido por una entidad especializada donde se detallan los antecedentes de pagos e impagos de una persona. Es utilizado por los bancos para evaluar la solvencia y capacidad de pago del solicitante de un préstamo. Y por eso es determinante en la vida de una persona, ya que puede ser lo que le abra las puertas a un préstamo o por el contrario le corte esa vía de obtener dinero en una entidad financiera.

Como mejorar mi historial:

1. Conoce las fechas: Ten en cuenta siempre la fecha de pago de tus préstamos y tarjeta de crédito, los servicios que tengas asociados a tu tarjeta y demás compromisos que hayas adquirido.

2. Controla tus gastos: Tienes que conocer tu capacidad de pago mensual para que tengas tu límite de gasto mensual. De esta forma podrás mantener tu puntualidad en pagos y un buen historial crediticio.

3. Puntualidad; Evita no pasarte tu fecha de pago para que mantengas un récord de puntualidad en pagos. Recuerda siempre comunicarte con tu banco cada vez que requieras asistencia

Según (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2008) Se aprueba el nuevo Reglamento para la Evaluación y Clasificación del deudor y la exigencia de las provisiones, en donde en su capítulo II, punto 3 señala la clasificación crediticia del deudor de las carteras de crédito a pequeñas empresas y microempresas” La SBS y AFP del Perú aprobó la Resolución 11356 – 2008 en donde se clasifica al cliente deudor de la Mype en cinco categoría de acuerdo al comportamiento de pago, las cuales sirve para hacer un seguimiento del historial crediticio del cliente en los últimos diez años.

CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN	EN CRÉDITO DE CONSUMO*	EN CRÉDITOS HIPOTECARIOS
0 : Normal	Pago puntual o atraso máximo de 8 días calendario	Pago puntual o atraso máximo de 30 días calendarios
1 : Problemas Potenciales	Atrasos en el pago de entre 9 a 30 días calendarios	Atrasos en el pago de entre 31 a 60 días calendarios
2 : Deficiente	Atrasos en el pago de entre 31 a 60 días calendario	Atrasos en el pago de entre 61 a 120 días calendarios
3 : Dudoso	Atrasos en el pago de entre 61 a 120 días calendarios	Atrasos en el pago de entre 121 a 365 días calendarios
4 : Pérdida	Atrasos en el pago de más de 120 días calendarios	Atrasos en el pago de más de 365 días calendarios

Fuente: SBS

Figura 1: Clasificación de los clientes según su comportamiento de pago

Análisis Crediticio

Según (Microfinanzas, 2020) El análisis crediticio es una herramienta importante y fundamental para obtener niveles óptimos de morosidad, porque al realizar un buen análisis, se está otorgando créditos con menor probabilidad de no pago por parte de los clientes. Un buen análisis crediticio va a depender del conocimiento pleno que se tenga del cliente, se tiene que recabar toda la información que sea posible, de esa manera se podrá estructurar la evaluación cualitativa y cuantitativa.

Según (Westreicher, 2020) El análisis de crédito es un informe elaborado para determinar la aprobación o negación de un préstamo. El acreedor evalúa la probabilidad de que el dinero otorgado sea devuelto, considerando tanto aspectos cuantitativos como cualitativos. Este tipo de análisis es clave para las instituciones financieras. Solo al utilizar la metodología adecuada, se garantiza que el negocio del banco sea sostenible. De otro modo, si la entidad financiera extendiera masivamente créditos a sujetos de alto riesgo, podrían elevarse los índices de morosidad. En consecuencia, la institución podría llegar incluso a quebrar.

Elementos del análisis de crédito: Existen varios elementos a considerar en el análisis de crédito. Entre ellos, destacan:

- Estados de cuenta: Son los registros de los últimos movimientos del solicitante en su(s) cuenta(s) bancaria(s), tanto entradas como salidas de dinero.
- Comprobantes de ingresos: Se suelen pedir documentos recientes (boletas de pago, recibos por honorarios, etc.) que demuestren que el usuario ha recibido ingresos, por ejemplo, en los últimos tres meses.
- Aval: El prestamista normalmente pide la declaración y la información financiera de una tercera persona que se comprometa a reintegrar el crédito en caso el solicitante no lo haga.
- Garantía: Es un bien confiscable por parte del acreedor en caso de impago. Por ejemplo, para los créditos hipotecarios, la garantía es el mismo bien inmueble. Si el cliente no cancela las cuotas pactadas, el banco toma posesión de la vivienda.

Entre los criterios que toma en cuenta una entidad financiera se encuentra el perfil completo del solicitante del crédito, plenamente identificado y que incluye su información de riesgo. Esta última se encuentra directamente relacionada con los créditos anteriores o su historial de pagos.

Otorgamiento de Créditos

Según (Créditos y Cobranzas, 2010) El otorgar créditos sin una debida organización, es causa de serios problemas orgánicos y financieros, sobre todo en pequeñas empresas industriales o en comercios al por mayor y menor. Sumado a ello la escasa divulgación del conocimiento y técnicas de créditos y cobros y la escasa o casi nula capacitación y adiestramiento del personal dedicado a esta actividad.

Consideraciones del crédito: Una empresa que pretenda organizar un proceso de créditos y cobranzas debe tomar en cuenta las siguientes condiciones elementales:

- Información
- Factores de evaluación del riesgo

- Limitación del crédito
- Organización del crédito y la cobranza

Mediante la información suministrada ya sea por fuentes internas o externas al encargado de créditos, se le permitirá, investigar, analizar, evaluar y tomar una decisión sobre la solvencia moral y económica, capacidad de pago, arraigo, experiencia, antecedentes, garantías del solicitante de créditos. La interpretación correcta de los hechos reunidos a través de la información obtenida dará mayor solidez al departamento de créditos para reforzar la decisión.

Cada cuenta nueva o cada cliente deben de considerarse como un problema individual de análisis e interpretación. Ya sea que la evaluación se haga con el propósito de fijar la línea de crédito, generalmente los factores de evaluación serán los mismos.

Para una mejor comprensión de las fuentes de información que se necesitan para evaluar un crédito, tanto para el cliente como para el comerciante, los trataremos separadamente.

Por lo general, la persona que solicita un crédito, tiene que dar a la organización cierta información básica como es:

- a) Información obtenida por el solicitante: Datos personales, empleo descriptivo lugar, puesto, remuneración, condición, estabilidad, tiempo, edad, ingresos adicionales, garantías, residencia descriptiva (propia, alquilada, hipotecada, etc.) activos en reserva (autos, terrenos, títulos-valores, acciones, seguros, etc.) actividad financiera (cuentas corrientes, ahorros, descuentos, etc.) referencias personales y comerciales, otros datos adicionales que la empresa tenga por conveniente exigir.
- b) Registros propios de la empresa: Antigüedad, cuentas involucradas, mayor crédito concedido, saldo o deuda pendiente, montos vencidos, condiciones del crédito, formas o hábitos de pago
- c) Información obtenida por medio de la investigación directa: Información de otras empresas, representantes de ventas (vendedores), personas de barrio, lugares y clubes al que pertenece y frecuenta.

2.2.2. GESTIÓN FINANCIERA (VARIABLE DEPENDIENTE)

Según (Fajardo & Soto, 2017) La gestión financiera involucra la administración de los recursos que posee la empresa, cuya responsabilidad se asigna a una persona conocida como gestor o contralor, el cual es el encargado de administrar financieramente la empresa, llevando un control adecuado de los ingresos y los egresos que concurre en la organización, teniendo como contraparte la maximización de los recursos económicos de la misma.

De allí que la gestión financiera se estructura bajo dos lineamientos que pueden ser:

- El análisis de la actual situación financiera de la empresa;
- Evaluación y formulación de decisiones sobre alternativas que permitan mejorar el futuro financiero de la empresa.

Según (Westreicher 2020) Dice que “La gestión financiera se encarga definir cómo la empresa financiará sus operaciones, para lo cual usualmente se requieren recursos propios y de terceros”. “Asimismo, los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir”.

En resumen, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posible.

La gestión financiera se puede analizar en diferentes etapas:

- Definir la necesidad: La empresa primero debe estimar cuántos recursos o el presupuesto que requiere para sus operaciones.
- Modo de financiamiento: Se define la estructura financiera de la empresa, es decir, cuánto se financiará con recursos propios y cuánto con fondos de terceros.
- Método de financiamiento: Sobre los recursos externos, se debe elegir el método de financiación más conveniente. Se puede recurrir a un crédito bancario o al

mercado de capitales emitiendo bonos u otro tipo de instrumento. En este punto, es muy importante el tipo de interés, el plazo de endeudamiento y demás condiciones de financiamiento. Asimismo, la firma puede decidirse a captar capital de nuevos socios, emitiendo acciones.

- Administración de los recursos: La firma debe distribuir sus recursos de manera prudente, cumpliendo siempre con las obligaciones prioritarias, con proveedores y empleados, por ejemplo. Además, es importante monitorear las ratios financieras de la organización. De ese modo, se mide la solvencia, la liquidez, el nivel de endeudamiento de la firma, entre otros indicadores.
- Evaluación de proyectos: La empresa debe analizar los planes de inversión, calculando principalmente el valor actual neto. Si este no es positivo, el proyecto no es económicamente viable.

La gestión financiera debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla.

Por tanto, es clave entre otras medidas que la compañía gestione eficientemente la cobranza a sus clientes. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja. Es decir, no solo es importante que la empresa genere rentabilidad (lo que se observa en la cuenta de resultados), sino un ingreso efectivo de dinero para mantener las operaciones (lo que se ve en el estado de flujo de caja).

Dimensiones de la Gestión Financiera

Oportunidad de Financiamiento

Según (Rodríguez, 2020) El costo de oportunidad como concepto financiero, tiene que ver con la valoración del riesgo que se debe de hacer, por un lado, y por el otro de la rentabilidad que no se analiza y se pudo obtener en un negocio, considerando esto si se decide por la posibilidad menos afortunada. Al sopesar los aspectos a favor y en contra de un financiamiento las empresas pueden tomar sus decisiones para buscar capitales que les permita mejorar sus recursos

de fondos disponibles, con el fin de maximizarlo para beneficio del negocio, y para luego no lamentarse que el costo de oportunidad fue el no haber hecho la mejor decisión para la empresa. De lo contrario, sería más lo que se pierde al descartar una buena opción que lo que se gana por la nueva inversión concretada. Antes de verse ante la realidad del costo de la oportunidad perdida, se debe estimar la rentabilidad que brindaría una inversión, teniendo en cuenta el riesgo a tomar. Este tipo de cálculos permite ver el riesgo existente en las varias opciones de inversión que se pueden ver.

Estructura de Financiamiento

Según (Corvo, 2020) La estructura financiera es la combinación de los pasivos a corto plazo, la deuda a corto plazo, la deuda a largo plazo y el capital que una empresa utiliza para financiar sus activos y sus operaciones. La composición de la estructura financiera afecta directamente el riesgo y el valor del negocio asociado.

El gerente financiero debe decidir cuánto dinero debe pedir prestado, obteniendo la mejor combinación de deuda y capital, y encontrar fuentes de fondos menos costosas. Igual que con la estructura de capital, la estructura financiera divide el monto del flujo de efectivo de la compañía destinado a los acreedores y el monto asignado a los accionistas.

Cada empresa tiene una combinación diferente, según sus gastos y necesidades; por tanto, cada negocio tiene su propia relación particular deuda - capital. Se puede dar el caso de que una organización emita bonos para utilizar los ingresos conseguidos para comprar acciones o, por el contrario, que emita acciones y usar estas ganancias para pagar su deuda.

La estructura financiera se refiere al arte de diseñar la combinación de fondos que se utilizarán para financiar una empresa, especialmente con respecto a la cantidad de deuda a recaudar y con qué perfil de reembolso. Incluye el análisis y las decisiones con respecto a los instrumentos de deuda, cuando haya más de uno disponible.

La estructura financiera refleja el estado del capital de trabajo y del flujo de caja, los sueldos por pagar, las cuentas por pagar y los impuestos a pagar. Por tanto, proporciona información más confiable con respecto a las circunstancias actuales del negocio.

Factores a considerar:

- **Apalancamiento:** El apalancamiento puede resultar positivo o negativo. Un incremento modesto en las ganancias antes de impuesto dará un gran aumento a las ganancias por acción, pero a la vez se incrementa el riesgo financiero.
- **Costo del capital:** La estructura financiera debe enfocarse en disminuir el costo del capital. El capital por deuda y por acciones preferenciales son fuentes de financiamiento más baratas en comparación con el capital accionario.
- **Control:** Se debe considerar en la estructura financiera que el riesgo de pérdida o dilución del control de la compañía sea bajo.
- **Flexibilidad:** Ninguna empresa puede sobrevivir si tiene una composición financiera rígida. Por tanto, la estructura financiera debe ser tal que, cuando cambie el entorno empresarial, también deba ajustarse la estructura para hacer frente a cambios esperados o inesperados.
- **Solvencia:** La estructura financiera debe estar conformada de tal manera que no exista el riesgo de una insolvencia de la empresa.

Clasificación: La estructura financiera describe el origen de todos los fondos que una empresa utiliza para adquirir activos y pagar los gastos. Solo hay dos tipos de fuentes para todos esos fondos.

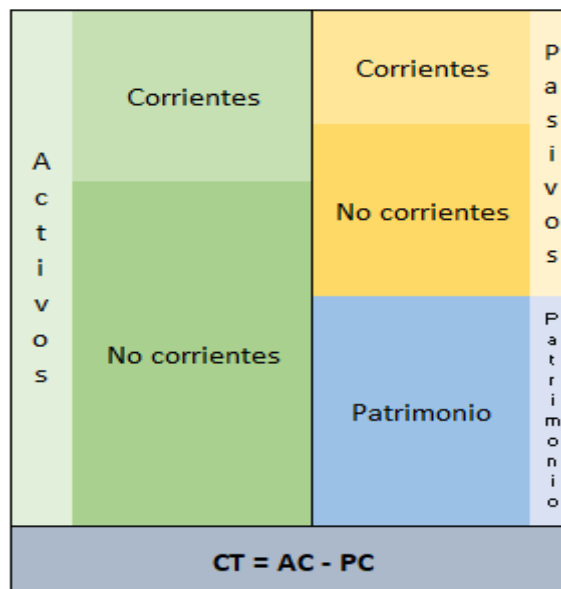
Financiamiento por deuda: Hay que tener especialmente en cuenta que la deuda de la empresa (pasivos del balance general) también incluye las obligaciones a corto plazo, tales como cuentas por pagar, pagarés a corto plazo, salarios a pagar e impuestos a pagar.

Diferencias en las estructuras financieras: Es más probable que una empresa pequeña considere los modelos tradicionales de financiamiento. La posibilidad de recibir inversiones privadas o de emitir valores puede que no las tenga disponibles. Las empresas en sectores que dependan más del capital humano pueden preferir financiar sus operaciones mediante la emisión de bonos u otros valores. Esto puede permitirles obtener una tasa más favorable, ya que puede ser muy limitada la opción de garantizar con activos.

Capital de Trabajo

Según (Economía y Finanzas, 2018) La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Fórmula para calcular el capital de trabajo:



Fuente: Economía y finanzas

Figura 2: Capital de Trabajo

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar el capital de trabajo.

La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o u una menor utilización de activos, tiene gran efecto en el capital de trabajo. Es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, para reponer los activos, para pagar la deuda y para distribuir utilidades a los socios.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

Crédito: Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada 'acreedor' (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro llamado deudor, quien a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada intereses, Montes de Oca, (2020).

Depósito: El depósito es una operación en la que una entidad financiera custodia el dinero de un cliente. Es decir, guarda su dinero, para que a cambio remunere según el plazo y cantidad al cliente por tener inmovilizado su dinero, Sevilla, (2020).

Flujo de Caja: Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa. Los flujos de caja son cruciales para la supervivencia de una entidad, aportan información muy importante de la empresa, pues indica si ésta se encuentra en una situación sana económicamente. Kiziryan , (2020).

Gestión Financiera: La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta

manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa, Escolares, (2020).

Informe de Crédito: Un informe de crédito es una declaración que tiene información acerca de su actividad crediticia y de su situación actual de crédito, como el historial de pago de sus préstamos y el estado de sus cuentas de crédito, CFPB, (2018).

Línea de Préstamo: Una línea de crédito es un tipo de contrato entregado a una persona, sea jurídica o no jurídica, por una entidad bancaria o financiera en la que se otorga al cliente una línea de crédito disponible con un determinado límite de dinero que podrá usar bajo la modalidad de crédito, es decir, dinero prestado por el banco a cambio de un interés, además de comisiones y otros gastos asociados a la cuenta, por un plazo de tiempo, el cual será pagado en cuotas mensuales que incluyan una parte de capital y otra de intereses, Juanast, (2019).

Medios de pago: Un medio de pago es un instrumento o bien que permite comprar un producto, contratar servicios o cancelar todo tipo de deudas. Por tanto, podemos decir que es un bien, como el dinero, o un instrumento, como una tarjeta de crédito, que permite comprar algo o pagar una deuda. El dinero, de hecho, sirve como medio de pago y como medio de cambio e incluso como forma de ahorro. En las últimas décadas han nacido multitud de instrumentos considerados así y más con la proliferación de Internet, Ruiz, (2020).

Mype: La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, SUNAT, (2018).

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

- El crédito financiero influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

2.4.2. HIPÓTESIS NULA

- El crédito financiero no influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

2.4.3. HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- El historial crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.
- El análisis crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.
- Los créditos otorgados influyen positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Crédito Financiero

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Gestión Financiera

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Dimensiones	Indicadores	Items	
Variable Independiente Crédito Financiero	Historial Crediticio	Clasificación Normal	1.- ¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio? 2.- ¿Considera usted que es importante mantener un buen comportamiento de pago que le permita tener una clasificación de cliente normal?	
		Con Problema Potencial	3.- ¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?	
		Evaluación Cuantitativa	4.- ¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?	
	Análisis Crediticio	Evaluación Cualitativa	5.- ¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?	
		Análisis de Garantía	6.- ¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?	
			7.- ¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?	
	Otorgamiento de créditos	Crédito Revolvente	8.- ¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolvente, a través de una tarjeta de crédito de negocios?	
		Línea de crédito	9.- ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?	
	Variable Dependiente	Oportunidad de Financiamiento	Posición deudora en el Sistema Financiero	10.- ¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?
				11.- ¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?
12.- ¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?				
Estructura de Financiamiento		Deuda Corriente y no Corriente	13.- ¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?	
	14.- ¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?			

Gestión Financiera	Capital Trabajo	Activos Corrientes	15.- ¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?
			16.- ¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?
			17.- ¿El capital de trabajo financiado por los créditos han sido destinados íntegramente en la adquisición de mercaderías?
			18.- ¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según (Losada, 2014) La investigación aplicada busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Esta se basa fundamentalmente en los hallazgos tecnológicos de la investigación básica, ocupándose del proceso de enlace entre la teoría y el producto.

El presente trabajo utiliza la investigación de tipo aplicada porque intenta dar respuesta a preguntas específicas, en el intento de buscar, dar solución eficiente y con fundamento a un problema que se ha identificado.

3.1.1. ENFOQUE

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición de numeración, en conteo y frecuentemente el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población. Hernández, Fernández, & Baptista, (2014)

El presente trabajo utiliza el enfoque cuantitativo porque se realizó el estudio a partir del análisis de cantidades, es decir que involucra un proceso de estudio numérico que tiene que ver con fundamentos estadísticos.

3.1.2. NIVEL

El nivel de investigación es descriptivo – correlacional

Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Esta investigación busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables a las que se refieren.

Esta investigación es descriptiva. Porque describe los datos y características de la población, por otro lado, es correlacional porque tiene como finalidad establecer el grado de relación o asociación no causal existente entre las dos variables de estudio.

3.1.3. DISEÑO

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal, trata de determinar el grado de relación que existe entre dos o más variables de interés en la muestra o el grado de relación existente entre dos fenómenos o actividades observadas Hernández, (2014)

Es de corte transversal porque se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, su propósito es describir variables y su incidencia de interrelación en un momento dado y no hay manipulación alguna.

El esquema es el siguiente:

Dónde:

X = Crédito Financiero

Y = Gestión Financiera

M= Muestra

r = Relación entre las dos variables



3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Define a la población: como el conjunto de todos los casos que concuerdan con

determinadas especificaciones Es preferible establecer con claridad las características de la población, con la finalidad de delimitar cuáles serán los parámetros muestrales. La población es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.

La población se encuentra ubicado en el distrito de Huánuco y la presente investigación esta conforma por 25 Empresas del sector ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco que se encuentra ubicado entre los jirones 28 de julio, Huánuco, calle la merced y Ayacucho. Siendo éstas tomado como muestra de mi población.

Tabla 1: Población

N°	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO
1	Ferretería e Iluminación GyM	Jr. 28 de Julio N° 800
2	Ferretería Sagitario EIRL	Jr. Huánuco N° 782
3	Ferretería Neofer	Jr. Huánuco N° 778
4	Ferretería Sr. De Burgos	Jr. Huánuco N° 753
5	Ferretería e Iluminaciones "Morales"	Jr. Huánuco N° 751
6	Ferretería Santa Ana	Jr. Huánuco N° 735
7	Ferretería Alvarito	Jr. Huánuco N° 732
8	Ferretería GyS Sagitario EIRL	Jr. Huánuco N° 722
9	Ferretería Espuma y Tapices Dietell	Jr. 28 de Julio N° 798
10	Ferretería y Anilinas Diol	Jr. 28 de Julio N° 792
11	Full Ferretería	Jr. 28 de Julio N° 786
12	Ferretería Confeperú	Jr. 28 de Julio N° 781
13	Innova Grupo Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 777
14	Ferretería Pasco	Jr. 28 de Julio N° 773
15	Ferretería Qindel Plast	Jr. 28 de Julio N° 770
16	Ferretería Ferrosa	Jr. 28 de Julio N° 760
17	Ferretería Jhireh	Jr. 28 de Julio N° 759

18	Ferretería Jhireh I	Jr. 28 de Julio N° 755
19	Distribuidora Ferretera Mina de Bendición	Jr. 28 de Julio N° 751
20	Grupo Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 745
21	Grupo León Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 739
22	Corporación Ferro León	Jr. Ayacucho N° 791
23	Ferretería San Miguel	Jr. Ayacucho N° 770
24	Ferretería Simón	Jr. Ayacucho N° 775
25	Ferretería Charito	Calle La Merced 120

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador

3.2.2. MUESTRA

Para la presente investigación se empleó la muestra no probabilística por que utiliza herramientas previas, es de tipo intencional o conveniencia. Se utiliza este tipo de muestra porque permite seleccionar casos característicos de una población limitada de la muestra solo en estos casos. Se utiliza en escenarios en las que la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña y es conveniente porque es accesible para el investigador Hernández, (2014)

El muestreo es de tipo intencional y se realiza sobre la base del conocimiento y criterios del investigador. Es decir, la muestra va a ser igual a la población de las 25 empresas

- Unidad de análisis:

Las empresas Ferreteras del perímetro del Mercado Central de Huánuco.

- Unidad de muestreo:

La muestra está conformada por 25 empresas ferreteras del perímetro del Mercado Central de Huánuco.

- Tamaño de la muestra:

Tabla 2: Muestra

N°	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO
1	Ferretería e Iluminación GyM	Jr. 28 de Julio N° 800
2	Ferretería Sagitario EIRL	Jr. Huánuco N° 782
3	Ferretería Neofer	Jr. Huánuco N° 778
4	Ferretería Sr. De Burgos	Jr. Huánuco N° 753
5	Ferretería e Iluminaciones "Morales"	Jr. Huánuco N° 751
6	Ferretería Santa Ana	Jr. Huánuco N° 735
7	Ferretería Alvarito	Jr. Huánuco N° 732
8	Ferretería GyS Sagitario EIRL	Jr. Huánuco N° 722
9	Ferretería Espuma y Tapices Dietell	Jr. 28 de Julio N° 798
10	Ferretería y Anilinas Diol	Jr. 28 de Julio N° 792
11	Full Ferretería	Jr. 28 de Julio N° 786
12	Ferretería Confeperú	Jr. 28 de Julio N° 781
13	Innova Grupo Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 777
14	Ferretería Pasco	Jr. 28 de Julio N° 773
15	Ferretería Qindel Plast	Jr. 28 de Julio N° 770
16	Ferretería Ferrosa	Jr. 28 de Julio N° 760
17	Ferretería Jhireh	Jr. 28 de Julio N° 759
18	Ferretería Jhireh I	Jr. 28 de Julio N° 755
19	Distribuidora Ferretera Mina de Bendición	Jr. 28 de Julio N° 751
20	Grupo Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 745
21	Grupo León Ferretero	Jr. 28 de Julio N° 739
22	Corporación Ferro León	Jr. Ayacucho N° 791
23	Ferretería San Miguel	Jr. Ayacucho N° 770
24	Ferretería Simón	Jr. Ayacucho N° 775
25	Ferretería Charito	Calle La Merced 120

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnica	Instrumento
LA ENCUESTA El instrumento en este caso es el cuestionario y está constituido por preguntas cerradas, con el objetivo de conseguir datos sobre el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.	EL CUESTIONARIO Se elaboró el cuestionario para cada uno de los empresarios ferreteros escogidos aleatoriamente para determinar la relación que existe entre el crédito financiero y gestión financiero.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- Cuadros estadísticos: es una presentación ordenada de un conjunto de datos cuantitativos, también denominado tabulado o tabulación, ya sea en una sola columna o en un solo renglón o también en columnas o renglones cruzados.
- Gráficos: En este apartado se presentan una serie de lineamientos que permitan estandarizar y homogeneizar tanto la presentación como la interpretación de la representación gráfica de las diferencias de los datos entre categorías, unidades territoriales o temporales.
- Programa SPSS: es un software de análisis de datos estadísticos utilizado para el procesamiento de información relacionada con la investigación realizada por estudiantes, empresas, instituciones etc. Este programa fue creado por los científicos Normal H. Nie, C. Haida Hull y Dale H. Bentes. En la actualidad pertenece a la empresa IBM SPSS Statistics que es un conjunto de programas computacionales para el análisis estadístico. Este programa es una herramienta muy útil, puesto que realiza hojas de cálculos, gestiona base de datos para luego procesarlos de modo dinámicos y realiza informes

personalizados. Gracias a este programa podemos analizar grandes datos estadísticos en una forma muy rápida.

- Microsoft Excel-hoja de cálculo y Word.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

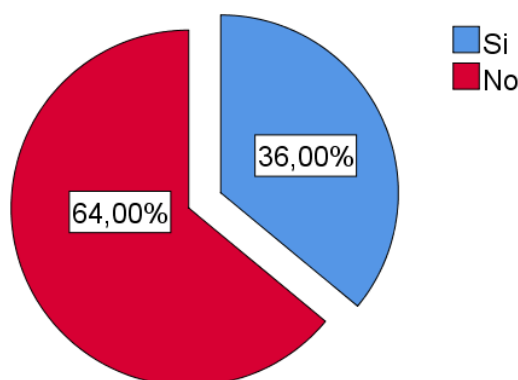
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Tabla 3: ¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	9	36.0	36.0	36.0
	No	16	64.0	64.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 3

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 1: ¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio?

Análisis e interpretación

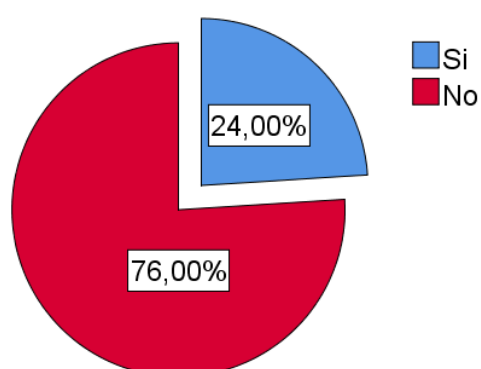
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 36% de los encuestados, que equivale a 9 empresarios y conocen el significado de cliente con clasificación Normal; por otro lado, el 64% que equivale a 16 empresarios, desconoce a qué se refiere dicho concepto. Esta información nos muestra la falta de conocimiento por la importancia de mantener un impecable historial crédito que les permita ser atendidos por las entidades financieras.

Tabla 4: ¿Considera usted que es importante mantener un buen comportamiento de pago que le permita tener una clasificación de cliente normal?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	24.0	24.0	24.0
	No	19	76.0	76.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 4

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 2: ¿Considera usted que es importante mantener un buen comportamiento de pago que le permita tener una clasificación de cliente normal?

Análisis e interpretación

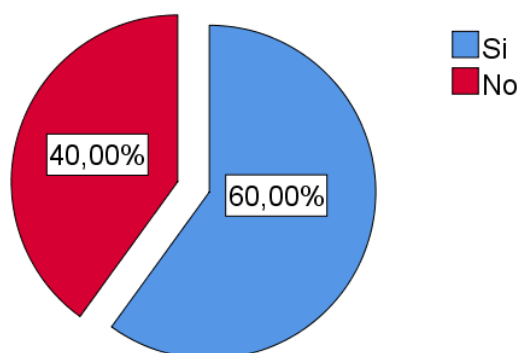
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 24% de los encuestados, que equivale a 6 empresarios, dicen conocer la importancia de un buen comportamiento de pago; por otro lado, el 76% que equivale a 19 empresarios desconoce su relación con la clasificación de cliente Normal. Esta información nos muestra el desorden en el pago de sus compromisos financieros, los cuales pueden repercutir en la imposibilidad de seguir recibiendo créditos o contratar con otros productos financieros por reportar un inadecuado historial crediticio.

Tabla 5: ¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	15	60.0	60.0	60.0
	No	10	40.0	40.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 5

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 3: ¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?

Análisis e interpretación

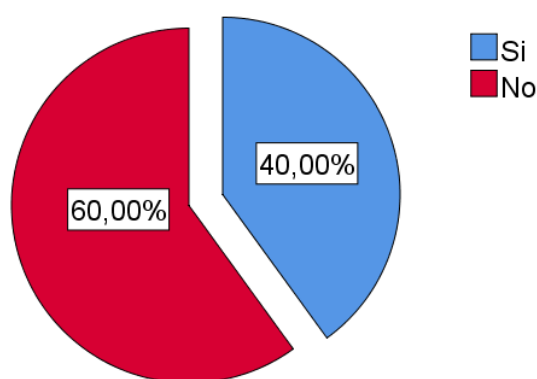
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 60% de los encuestados, que equivale a 15 empresarios conocen las consecuencias de ser considerado con clasificación de cliente con problema potencial; por otro lado, el 40% que equivale a 10 empresarios desconoce sus implicancias. Esta información nos muestra el conocimiento frente a la alta probabilidad de ser desatendido por las entidades financieras al solicitar un nuevo crédito o la ampliación de una línea de crédito de negocios activa.

Tabla 6: ¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	40.0	40.0	40.0
	No	15	60.0	60.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 6

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 4: ¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?

Análisis e interpretación

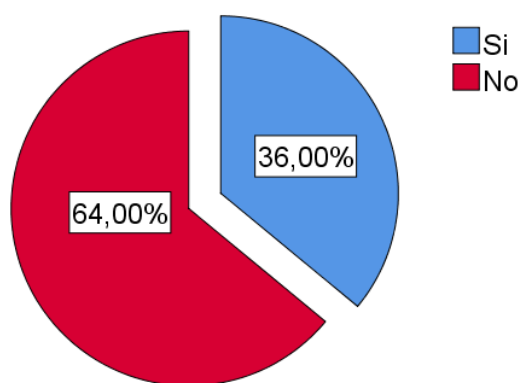
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 40% de los encuestados, que equivale a 10 empresarios que poseen un registro de su movimiento comercial; por otro lado, el 60% que equivale a 15 empresarios no mantiene registro alguno. Esta información nos muestra el grado de informalidad que poseen, los cuales son abordados en el análisis cuantitativo dentro del análisis crediticio que realizan las entidades financieras para establecer las líneas de capital de trabajo en función a sus niveles reales de ventas, compras e inventarios que poseen.

Tabla 7: ¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	9	36.0	36.0	36.0
	No	16	64.0	64.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 7

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 5: ¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?

Análisis e interpretación

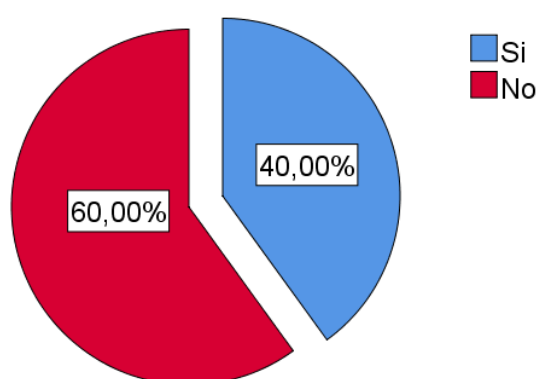
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 36% de los encuestados, que equivale a 9 empresarios consideran que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos; por otro lado, el 64% que equivale a 16 empresarios le restan importancia. Esta información nos muestra que la generación de utilidades prima frente a la relación que poseen con sus proveedores y el buen comportamiento de pago que deben de tener.

Tabla 8: ¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	40.0	40.0	40.0
	No	15	60.0	60.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 8

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 6: ¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?

Análisis e interpretación

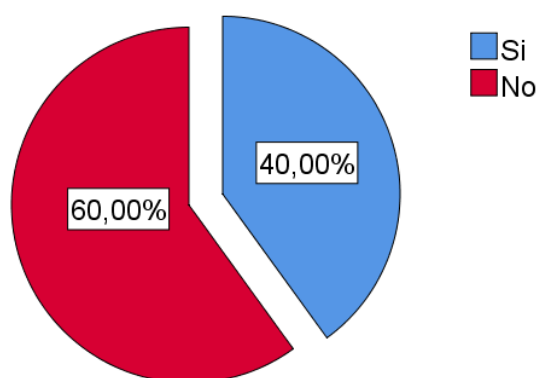
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 40% de los encuestados, que equivale a 10 empresarios cuentan con propiedades para respaldar un crédito; por otro lado, el 60% que equivale a 15 empresarios no tienen respaldo. Esta información nos muestra que las utilidades de sus empresas han sido destinadas a otras actividades, y en su mayoría no han adquirido bienes inmuebles que le permitan ofrecer en garantía para el respaldo de un crédito de mayor importe, temas que son evaluados como parte de las políticas de evaluación crediticia de las diversas entidades financieras.

Tabla 9: ¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	40.0	40.0	40.0
	No	15	60.0	60.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 9

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 7: ¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?

Análisis e interpretación

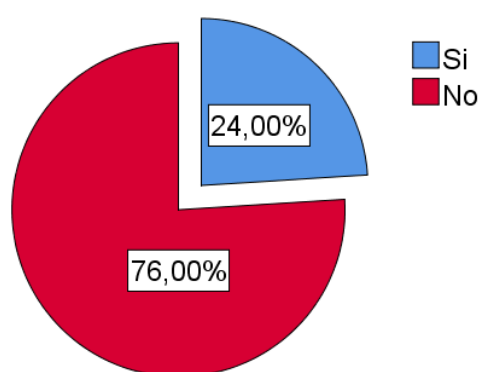
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 40% de los encuestados, que equivale a 10 empresarios estarían dispuestos a hipotecar su vivienda para respaldar un crédito financiero; por otro lado, el 60% que equivale a 15 empresarios no lo harían. Esta información nos muestra el temor que tienen frente a una ejecución de garantía, vía remate, por parte de las entidades financieras ante un probable incumplimiento en el pago de sus obligaciones financieras. Como consecuencia no podrán continuar apalancándose puesto que las entidades financieras no contarán con garantías inscritas en los registros públicos.

Tabla 10: ¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolvente, a través de una tarjeta de crédito de negocios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	24.0	24.0	24.0
	No	19	76.0	76.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 10

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 8: ¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolvente, a través de una tarjeta de crédito de negocios?

Análisis e interpretación

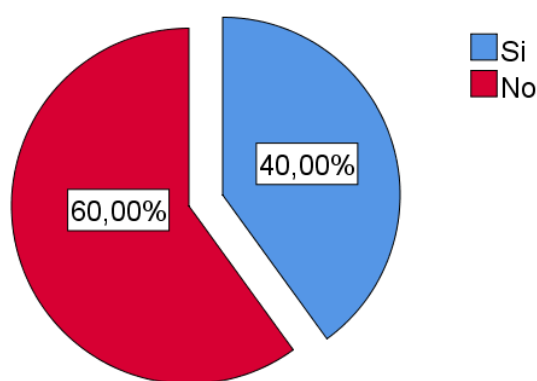
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 24% de los encuestados, que equivale a 6 empresarios saben del manejo de una línea de crédito revolvente; por otro lado, el 76% que equivale a 19 empresarios desconocen. Estos datos nos muestran la desinformación que existe en la utilización de una tarjeta de crédito de negocios y las consecuencias que traen consigo, como el pago de elevados intereses y comisiones que, en la mayoría de las veces ocasionan que sus utilidades mensuales se vean mermadas. Información que deben solicitar a sus asesores de negocios ante el otorgamiento de un crédito para capital de trabajo.

Tabla 11: ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	40.0	40.0	40.0
	No	15	60.0	60.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 11

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 9: ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?

Análisis e interpretación

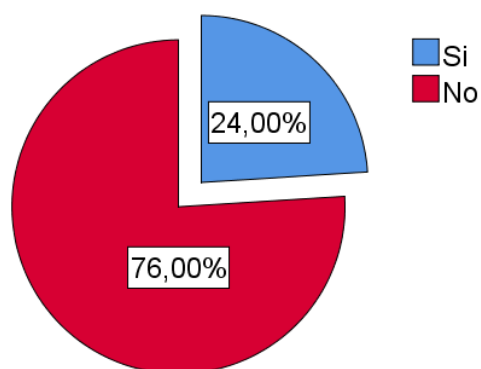
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 40% de los encuestados, que equivale a 10 empresarios planifican el destino de sus financiamientos; por otro lado, el 60% que equivale a 15 empresarios no lo hacen. Esta información nos muestra la alta probabilidad de adquirir activos fijos, como mobiliario o máquinas (financiamiento de largo plazo) con parte de la línea de crédito para capital de trabajo (financiamiento de corto plazo), ocasionando un perjuicio en la estructura óptima de capital. Plan de trabajo que debe de contemplarse al inicio del proceso de otorgamientos de créditos.

Tabla 12: ¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	24.0	24.0	24.0
	No	19	76.0	76.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 12

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 10: ¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?

Análisis e interpretación

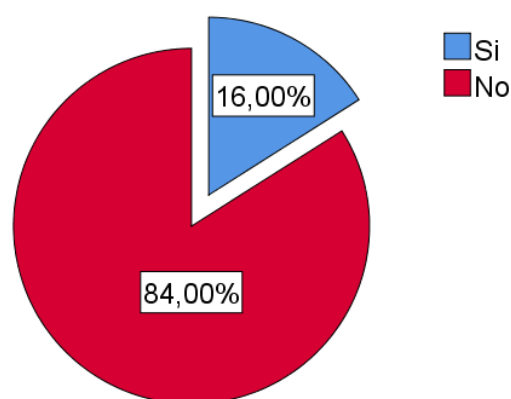
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 24% de los encuestados, que equivale a 6 empresarios están familiarizados con el concepto de apalancamiento financiero; por otro lado, el 76% que equivale a 19 empresarios no lo están. Estos datos nos muestran la desinformación que existe en mantener una posición deudora acorde con sus niveles de ventas e ingresos que les permita acceder a nuevas oportunidades de financiamiento para la materialización de nuevos proyectos de inversión.

Tabla 13: ¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	16.0	16.0	16.0
	No	21	84.0	84.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 13

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 11: ¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?

Análisis e interpretación

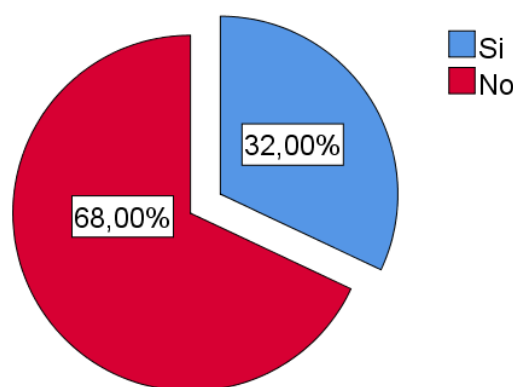
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 16% de los encuestados, que equivale a 4 empresarios conocen hasta cuanto pueden endeudarse; por otro lado, el 84% que equivale a 21 empresarios no conocen. Esta información nos muestra la falta de conocimiento y la alta probabilidad de aceptar nuevas oportunidades de financiamiento (por la guerra comercial entre las entidades financieras), ocasionado sobreendeudamiento que perjudique la gestión financiera de la empresa.

Tabla 14: ¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	32.0	32.0	32.0
	No	17	68.0	68.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 14

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 12: ¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?

Análisis e interpretación

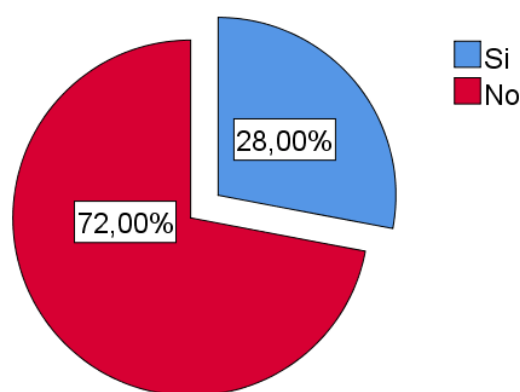
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 32% de los encuestados, que equivale a 8 empresarios si han sido informados por los bancos; por otro lado, el 68% que equivale a 17 empresarios no lo han sido. Esta información nos evidencia que para los bancos prevalece el tema comercial y descuidan la importancia de poner un límite al nivel de endeudamiento a sus clientes, lo que ocasiona que los empresarios pierdan oportunidades de financiamiento por encontrarse al tope de su capacidad de pago.

Tabla 15: ¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	28.0	28.0	28.0
	No	18	72.0	72.0	100.0
Total		25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 15

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 13: ¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?

Análisis e interpretación

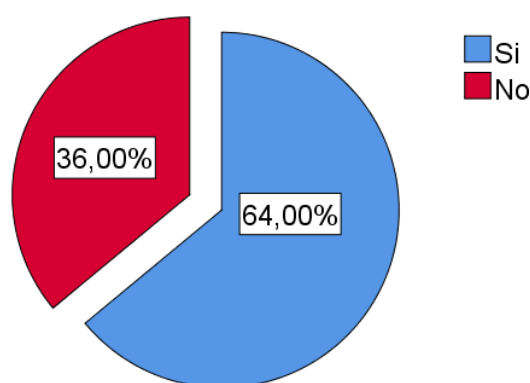
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 28% de los encuestados, que equivale a 7 empresarios conocen la diferencia entre deuda corriente y no corriente; por otro lado, el 72% que equivale a 18 empresarios desconoce. Esta información nos indica que la desinformación que existe en saber tener una adecuada estructura de financiamiento, poniendo en riesgo la gestión financiera de la empresa, hay que tener en consideración que los activos corrientes se financian con pasivo corriente y los activos no corrientes se financian con pasivos de largo plazo o no corrientes.

Tabla 16: ¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	16	64.0	64.0	64.0
	No	9	36.0	36.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 16

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 14: ¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?

Análisis e interpretación

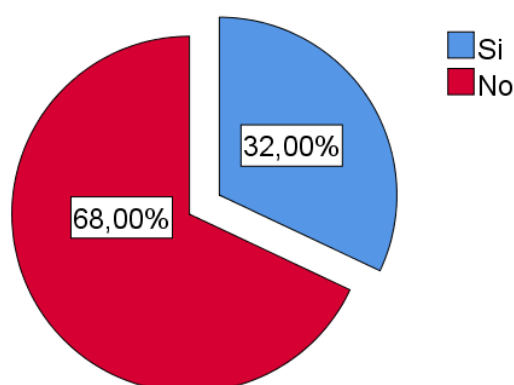
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 64% de los encuestados, que equivale a 16 empresarios han desviado capital; por otro lado, el 36% que equivale a 9 empresarios no lo han hecho. Estos resultados reflejan que tan importante es realizar el seguimiento de los desembolsos por parte de las entidades financieras, las cuales deben de asegurarse el correcto destino de los créditos. Los desvíos de capital, en la mayoría de los casos ocasionan pérdidas económicas a los empresarios impactando negativamente en la gestión financiera de su empresa.

Tabla 17: ¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	32.0	32.0	32.0
	No	17	68.0	68.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 17

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 15: ¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?

Análisis e interpretación

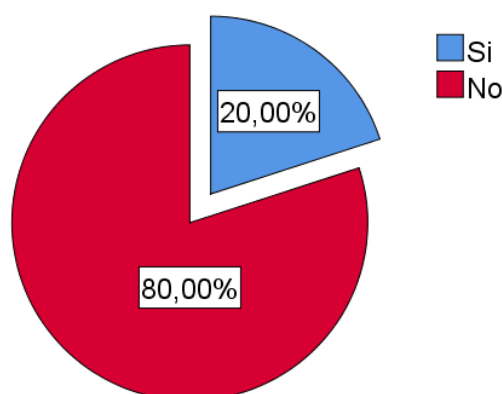
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 32% de los encuestados, que equivale a 8 empresarios cuentan con liquidez para invertir en activos fijos; por otro lado, el 68% que equivale a 17 empresarios no lo tienen. Estos resultados reflejan que es importante la inyección de capital a través de un crédito financiero, puesto que los empresarios por lo general no cuentan con el 100% para la adquisición de los activos que necesitan, pero si cuentan con un aporte personal y la diferencia la obtienen con deuda no corriente, relacionado con su adecuada estructura de financiamiento.

Tabla 18: ¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	20.0	20.0	20.0
	No	20	80.0	80.0	100.0
Total		25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 18

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 16: ¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?

Análisis e interpretación

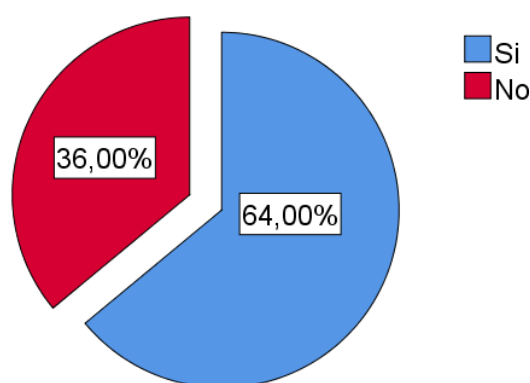
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 20% de los encuestados, que equivale a 5 empresarios indican que el dinero ha sido suficiente; por otro lado, el 80% que equivale a 20 empresarios no lo ha sido. Estos resultados evidencian que los empresarios necesitan de los créditos financieros para poder abastecerse de mercaderías y tener la cantidad suficiente para poder satisfacer la demanda de sus clientes. Recordemos una buena gestión financiera se relaciona con la cantidad de capital de trabajo o fondo de maniobras que la empresa cuenta para poder darle operatividad a su empresa de forma diaria.

Tabla 19: ¿El capital de trabajo financiado por los créditos han sido destinados íntegramente en la adquisición de mercaderías?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	16	64.0	64.0	64.0
	No	9	36.0	36.0	100.0
Total		25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 19

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 17: ¿El capital de trabajo financiado por los créditos ha sido destinado íntegramente en la adquisición de mercaderías?

Análisis e interpretación

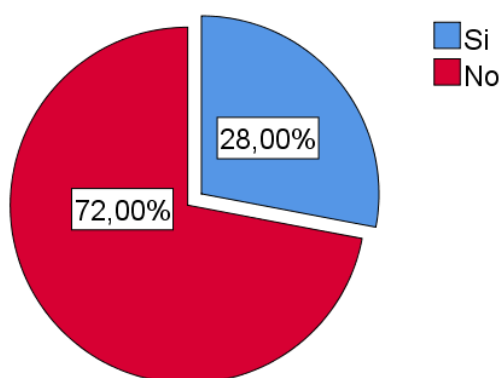
Los resultados obtenidos nos evidencian que el 64% de los encuestados, que equivale a 16 empresarios indican que ha sido destinado a la adquisición de mercadería; por otro lado, el 36% que equivale a 9 empresarios no lo han hecho. Estos resultados son positivos puesto que en la medida que los empresarios destinen el 100% de los créditos de capital de trabajo para financiar activos corrientes, están alineados a la adecuada estructura óptima de capital, disminuyendo la probabilidad de que incurran en morosidad y perjudiquen su historial crediticio.

Tabla 20: ¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	28.0	28.0	28.0
	No	18	72.0	72.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta, 2020

Investigación: Propia del investigador



Fuente: Tabla 20

Investigación: Propia del investigador

Gráfico 18: ¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?

Análisis e interpretación

Los resultados obtenidos nos evidencian que el 28% de los encuestados, que equivale a 7 empresarios indican que ha sido destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos; por otro lado, el 72% que equivale a 18 empresarios no lo han hecho. Estos datos nos indica que los empresarios en su mayoría destinan los créditos de capital de trabajo para el financiamiento de activos corrientes (mercadería) y no lo utilizan para la adquisición de activos no corrientes (mobiliario y equipo).

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Luego de haber realizado las encuestas se realizó la tabulación para la interpretación de los resultados sobre “El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020”. Para realizar la contratación de hipótesis se realizó las pruebas estadísticas no paramétricas a través del estadístico de asociación la medida de correlación de Rho de Spearman. La escala de valoración de coeficiente de correlación está dada de la siguiente manera:

Correlación positiva perfecta	1
Correlación positiva muy fuerte	0,91 a 0,99
Correlación positiva fuerte	0,76 a 0,90
Correlación positiva considerable	0,51 a 0,75
Correlación positiva media	0,11 a 0,50
Correlación positiva débil	0,01 a 0,10
Correlación nula	0
Correlación negativa débil	-0,01 a -0,10
Correlación negativa media	-0,11 a -0,50
Correlación negativa considerable	-0,51 a -0,75
Correlación negativa fuerte	-0,76 a -0,90
Correlación negativa muy fuerte	-0,91 a -0,99
Correlación negativa perfecta	-1

Hipótesis General: Para comprobar la hipótesis general, planteamos lo siguiente:

HG El crédito financiero influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.

Tabla 21: Correlación de, Hipótesis General según Rho de Spearman

			CRÉDITO FINANCIERO	GESTIÓN FINANCIERA
Rho de Spearman	CRÉDITO FINANCIERO	Coeficiente de correlación	1,000	,659**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	GESTIÓN FINANCIERA	Coeficiente de correlación	,659**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	.

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

Fuente: Encuesta, 2020

Elaboración: propia del investigador

De acuerdo al coeficiente correlacional que tiene un valor 0,659, nos indica que existe una correlación positiva considerable; asimismo, una significancia bilateral de 0,000 que es menor de 0,01; en ese sentido podemos establecer que se acepta la hipótesis general y se descarta la hipótesis nula planteada entre las variables de estudio: El Crédito Financiero y la Gestión Financiera.

Hipótesis Específicas:

Para probar las hipótesis específicas, planteamos las siguientes hipótesis estadísticas:

HE₁: El historial crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.

Tabla 22: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica

			HISTORIAL CREDITICIO	GESTIÓN FINANCIERA
Rho de Spearman	HISTORIAL CREDITICIO	Coeficiente de correlación	1,000	,485*
		Sig. (bilateral)	.	,014
		N	25	25
	GESTIÓN FINANCIERA	Coeficiente de correlación	,485*	1,000
		Sig. (bilateral)	,014	.
		N	25	25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Encuesta, 2020

Elaboración: propia del investigador

En mérito al coeficiente de correlación que establece un valor 0,485, nos prueba que hay una correlación positiva media; asimismo, la significancia bilateral de 0.014 resulta menor a 0.05. Con lo mencionado podemos decir que se acepta la hipótesis planteada entre las variables de estudio: Historial Crediticio (Dimensión 1) y Gestión Financiera.

HE₂: El análisis crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.

Tabla 23: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica

			ANÁLISIS CREDITICIO	GESTIÓN FINANCIERA
Rho de Spearman	ANÁLISIS CREDITICIO	Coeficiente de correlación	1,000	,468*
		Sig. (bilateral)	.	,018
		N	25	25
	GESTIÓN FINANCIERA	Coeficiente de correlación	,468*	1,000
		Sig. (bilateral)	,018	.
		N	25	25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Encuesta, 2020

Elaboración: propia del investigador

De acuerdo al coeficiente correlacional que tiene un valor 0,468, nos indica que existe una correlación positiva media; asimismo, una significancia bilateral de 0,018 que es menor de 0,05; en ese sentido podemos establecer que se acepta la hipótesis específica planteada entre las variables de estudio: Análisis Crediticio (Dimensión 2) Gestión Financiera.

HE₃: Los créditos otorgados influyen positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.

Tabla 24: Correlación de Rho de Spearman, hipótesis específica

			OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS	GESTIÓN FINANCIERA
Rho de Spearman	OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS	Coeficiente de correlación	1,000	,476*
		Sig. (bilateral)	.	,016
		N	25	25
	GESTIÓN FINANCIERA	Coeficiente de correlación	,476*	1,000
		Sig. (bilateral)	,016	.
		N	25	25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Encuesta, 2020

Elaboración: propia del investigador

En mérito al coeficiente de correlación que establece un valor 0,476, nos prueba que hay una correlación positiva media; asimismo, la significancia bilateral de 0.016 resulta menor a 0.05. Con lo mencionado podemos decir que se acepta la hipótesis específica planteada entre las variables de estudio: Otorgamiento de Créditos (Dimensión 3) y Gestión Financiera.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

Relacionado con el objetivo general Determinar de qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. Para establecer la influencia de ambas variables, se correlacionó las respuestas relacionadas con la variable independiente (crédito financiero) y la variable dependiente (gestión financiera) como se plasma en la tabla N° 21, obteniendo como resultado de correlación positiva considerable de 0,659. Por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada y se descarta la hipótesis nula. Entonces concluimos que el crédito financiero si influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. Esto debido a que el crédito financiero es importante para que los empresarios desarrollen sus planes de inversión y financiamiento del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

Según (Velorio 2016), concluye que el crédito financiero es de gran importancia en el cumplimiento de sus obligaciones porque influye de manera directa en el desarrollo de la gestión financiera. Así mismo Se indica que los requisitos más exigidos por las instituciones financieras para nuevos créditos influyen en el flujo de caja proyectada debido a que, los instrumentos que más evalúan los bancos son la capacidad de pago de cada empresario.

Según (Bartolo 2018), el crédito financiero es el camino que las empresas necesitan para poder financiarse e impulsar su crecimiento y operación; Las instituciones financieras analizan cada solicitud para saber si son sujetos o no de créditos, si son capaces de pagar las cuotas derivadas del contrato de crédito. Para su aprobación, las instituciones financieras realizan un comité interno, con personal diferente quién ha tenido contacto con el empresario.

Relacionado con el primer objetivo específico: Analizar de qué manera el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020. En la cual se determinó

que existe una influencia correlacional positiva media de 0,485 según la tabla N° 22. Según los resultados obtenidos, los empresarios ferreteros nos muestran la falta de conocimiento de la importancia de mantener un impecable historial crédito que les permita ser atendidos por las entidades financieras, al igual evidencian el poco interés en el pago de sus compromisos financieros, los cuales pueden repercutir en la imposibilidad de seguir recibiendo créditos o contratar con otros productos financieros por reportar un inadecuado historial crediticio.

Según (Banco de Comercio, 2020) Es un informe emitido por una entidad especializada donde se detallan los antecedentes de pagos e impagos de una persona. Es utilizado por los bancos para evaluar la solvencia y capacidad de pago del solicitante de un préstamo. Y por eso es determinante en la vida de una persona ya que puede ser lo que le abra las puertas a un préstamo o por el contrario le corte esa vía de obtener dinero en una entidad financiera.

Según Superintendencia de (Banca, Seguros y AFP, 2008) Se aprueba el nuevo Reglamento para la Evaluación y Clasificación del deudor y la exigencia de las provisiones, en donde en su capítulo II, punto 3 señala la clasificación crediticia del deudor de las carteras de crédito a pequeñas empresas y microempresas” La SBS y AFP del Perú aprobó la Resolución 11356 – 2008 en donde se clasifica al cliente deudor de la Pyme en cinco categoría de acuerdo al comportamiento de pago, las cuales sirve para hacer un seguimiento del historial crediticio del cliente en los últimos diez años.

Relacionado con el segundo objetivo específico, Analizar de qué manera el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020. Se determinó que existe una influencia correlacional positiva media de 0,468 según la tabla N° 23. Según los resultados obtenidos los empresarios tienen un registro detallado de sus actividades comerciales, en la cual deben de aprovechar su experiencia en el manejo del negocio, de mostrar señales externas de que sus empresas pueden capitalizar activos adquiriendo propiedades que puedan ofrecer en garantías para la ampliación de sus créditos y tener así mayores líneas de capital de trabajo que les permita gestionar financiamiento para sus empresas.

Según (Microfinanzas, 2020) El análisis de crédito es una herramienta importante y fundamental para obtener niveles óptimos de morosidad, porque al realizar un buen análisis, se está otorgando créditos con menor probabilidad de no pago por parte de los clientes. Un buen análisis crediticio va a depender del conocimiento pleno que se tenga del cliente, se tiene que recabar toda la información que sea posible, de esa manera se podrá estructurar la evaluación cualitativa y cuantitativa.

Según (Westreicher, 2020) El análisis de crédito es un informe elaborado para determinar la aprobación o negación de un préstamo. El acreedor evalúa la probabilidad de que el dinero otorgado sea devuelto, considerando tanto aspectos cuantitativos como cualitativos. Este tipo de análisis es clave para las instituciones financieras. Solo al utilizar la metodología adecuada, se garantiza que el negocio del banco sea sostenible. De otro modo, si la entidad financiera extendiera masivamente créditos a sujetos de alto riesgo, podrían elevarse los índices de morosidad. En consecuencia, la institución podría llegar incluso a quebrar.

Relacionado con el tercer objetivo específico Analizar de qué manera los créditos otorgados influyen en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020. Se determinó que existe una influencia correlacional positiva media de 0,476 según la tabla N° 24. Según los resultados obtenidos los empresarios deben de conocer todo lo relacionado al manejo de las líneas de crédito revolvente, como la fecha de facturación, la fecha de pago, las TEA y las comisiones; asimismo saber diferenciar que activos de inversión son de corto y largo plazo.

Según (Créditos y Cobranzas, 2010) El otorgar créditos sin una debida organización, es causa de serios problemas orgánicos y financieros, sobre todo en pequeñas empresas industriales o en comercios al por mayor y menor. Sumado a ello la escasa divulgación del conocimiento y técnicas de créditos y cobros y la escasa o casi nula capacitación y adiestramiento del personal dedicado a esta actividad.

CONCLUSIONES

- Se concluyó que el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020; de acuerdo con la tabla y gráfico N° 19, muestra que el 64% de los empresarios ferreteros evidencian que el capital de trabajo financiado por los créditos ha sido destinado íntegramente en la adquisición de mercaderías. Para demostrar la influencia sobre las variables se correlacionó las respuestas relacionadas con la variable independiente (crédito financiero) y la variable dependiente (gestión financiera) como se plasma en la tabla N° 21, obteniendo como resultado de correlación positiva considerable de 0,659. Evidenciando que el crédito financiero es importante para que los empresarios desarrollen sus planes de inversión y financiamiento.
- De los resultados obtenidos se concluye que existe una influencia positiva media entre las variables de estudio Historial Crediticio y Gestión Financiera. De acuerdo con la tabla y gráfico N° 3 se muestra que 64% la falta de conocimiento de la importancia de mantener un impecable historial crédito que les permita ser atendidos por las entidades financieras, al igual evidencian el poco interés en el pago de sus compromisos financieros, los cuales pueden repercutir en la imposibilidad de seguir recibiendo créditos o contratar con otros productos financieros por reportar un inadecuado historial crediticio. La investigación mostró que existe influencia correlacional positiva media de 0,485 según la tabla N° 22. Se concluyó que el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.
- De los resultados obtenidos se concluye que existe una influencia positiva media entre las variables de estudio Análisis Crediticio y Gestión Financiera. De acuerdo con la tabla y gráfico N° 6 se muestra que 60% no llevan un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que se presenta al banco. Dando

entender que el grado de informalidad que poseen son abordados en el análisis cuantitativo dentro del análisis crediticio que realizan las entidades financieras para establecer las líneas de capital de trabajo en función a sus niveles reales de ventas, compras e inventarios que poseen. La investigación mostro que existe una influencia correlacional positiva media de 0,468 según la tabla N° 23. Donde se determinó que el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.

- De los resultados obtenidos se concluye que existe una influencia positiva media entre las variables de estudio Créditos Otorgados y Gestión Financiera. De acuerdo con la tabla y grafico N° 10 se muestra que 76% desconocen sobre el manejo de una línea de crédito revolving, a través de una tarjeta de crédito de negocios, la desinformación que existe en la utilización de una tarjeta de crédito de negocios y las consecuencias que traen consigo, como el pago de elevados intereses y comisiones que, en la mayoría de las veces ocasionan que sus utilidades mensuales se vean mermadas. Información que deben solicitar a sus asesores de negocios ante el otorgamiento de un crédito para capital de trabajo. Donde se mostró que si existe una influencia correlacional positiva media de 0,476 según la tabla N° 24. de qué manera los créditos otorgados influyen en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central Huánuco – 2020.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda elegir la mejor alternativa de financiación para obtener un crédito financiero con las mejores condiciones del mercado financiero, teniendo en cuenta la tasa efectiva de interés (TEA o TEM), que le permita pagar de forma oportuna y sin contratiempos; asimismo, equilibrar los plazos: deuda corriente en corto plazo y largo plazo, también ver las condiciones relacionadas con las garantías o los avales y/o fiadores. Al obtener suficiente información podrán concretar y desarrollar sus planes de inversión y financiamiento, y como resultado obtendrán futuras utilidades.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros informarse sobre las ventajas de tener y mantener un buen historial crediticio y que sean puntuales con el pago sobre sus obligaciones financieras respetando las fechas indicadas en el cronograma. Y si tiene problema por fecha de pago buscar alternativas de solución.
- Se recomienda a las empresas mantener un adecuado manejo de su negocio (registro de compras, ventas, ingreso de mercaderías) que le permita tener la información cuantitativa al momento que las entidades financieras le solicitan como parte de su análisis crediticio. Asimismo, se recomienda que analicen capitalizar activos adquiriendo propiedades (trasladar el pago de alquileres de locales por la cuota de un financiamiento para la adquisición de un local comercial).
- Se recomienda que cuando los visiten los analistas de crédito y/o asesores de negocios, exijan que se les expliquen de forma detallada la utilización de la línea de crédito revolvente (líneas de crédito, vía tarjeta de negocios), en aspectos como fechas de facturación, fechas de pagos, plazos y tasas y comisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(s.f.). Tesis.

Aquino Herrera. (2018). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio del Perú: caso empresa Mini sol S.R.L. - Tingo María, 2017*. Tesis, Huánuco.

Bahillo, M. E., & Escribano, g. (05 de 07 de 2019). Obtenido de <https://www.amazon.com/Gesti%C3%B3n-Financiera-2-%C2%AA-edici%C3%B3n-2019/dp/8428341648>

Banco de Comercio. (2020). *Historial Crediticio*. Obtenido de <https://www.bancomercio.com/parati/categoria/que-es-el-historial-crediticio/1134/c-1134>

Betancourt. (2020). *LAS OPERACIONES BANCARIAS ACTIVAS EN EL PERÚ*. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/05EDEE22BF2868E005257A940076FB5B/\\$FILE/contratos_bancarios.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/05EDEE22BF2868E005257A940076FB5B/$FILE/contratos_bancarios.pdf)

Cabrera, C. C. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. En C. Cabrera, *La gestión financiera aplicada a las organizaciones* (pág. 221). Quevedo: Artículo Científico.

Carrillo Vasco, G. (2015). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA*. tesis, Ambato.

CFPB. (18 de 06 de 2018). *Oficina para la Protección Financiera del Consumidor*. Obtenido de consumerfinance: <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/que-es-un-informe-de-credito-es-309/>

Créditos y Cobranzas. (02 de 2010). *mercadopago.com.pe*. Obtenido de <https://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/02/creditosccliente-comerciante.html>

Economía y Finanzas. (24 de 04 de 2018). *Gerencia.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

Escolares. (2020). *Gestión Financiera*. Obtenido de <https://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>

Fajardo, M., & Soto, C. (2017). Gestion Financiera Empresarial. En *Gestion Financiera Empresarial* (pág. 45). Machala: Utmach.

- Flores Gabiño. (2016). *La Gestión Financiera y la rentabilidad de las cajas de ahorro y crédito en el distrito de la victoria 2010 – 2015*. Tesis, Lima.
- González Combita, S. (2014). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTA*. Tesis, BOGOTA.
- Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. En R. Hernández Sampieri, *Metodología de la investigación* (pág. 153). Mexico: Mc graw gill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). Metodología de la investigación. En S. d. muestra. McGraw-Hill.: euaem.
- impulsapopular. (28 de 08 de 2014). *Presupuesto*. Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>
- Juanast. (25 de 05 de 2019). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.pe/blog/creditos-rapidos-hipotecarios-vehiculares-consumo/4262309-que-linea-credito-como-funciona>
- Kiziryan , M. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Leandro Bartolo, C. (2018). *Influencia del Crédito Financiero en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Abarrotes en el Distrito de Pillco Marca Huánuco 2017*. Tesis, Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Huanuco, Huanuco.
- Losada, J. (2014). *Definición, Propiedad Intelectual e Industria*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6163749#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20aplicada%20busca%20la,la%20teor%C3%ADa%20y%20el%20producto.>
- Microfinanzas. (2020). *Análisis del Crédito*. Obtenido de <https://microfinanzasglobal.com/analisis-de-credito/>
- Montes de Oca, J. (24 de 03 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Pacori Zapana, S. (2019). *El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del Mercado Internacional 24 de Octubre de Juliaca. periodo 2017*. Tesis, Juliaca.

- Prestamype. (18 de 10 de 2018). *RRP.pe*. Obtenido de <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/mypes-que-tipos-de-prestamos-existen-y-cual-me-conviene-noticia-1155554>
- Raffino, M. E. (01 de 06 de 2020). *Credito bancario*. Obtenido de <https://concepto.de/credito-bancario/>
- Rodriguez, M. (22 de 01 de 2020). *inomatic*. Obtenido de <https://inqmatic.com/que-es-el-costo-de-oportunidad/>
- Rodríguez, O. (19 de 09 de 2007). *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Obtenido de [file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/Dialnet-EICreditoComercial-2877588%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/Dialnet-EICreditoComercial-2877588%20(2).pdf)
- Ruiz, E. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/medios-de-pago.html>
- Saavedra Guerra. (01 de 04 de 2018). *La gestión financiera, los mecanismos de control interno, los tributos y su impacto en los resultados de gestión en las entidades del Perú, caso: Empresa Fierro Ucayali S.A. distrito de Callería, 2017*. Tesis. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8193>
- Saenz Fernandez. (2017). *El Comportamiento financiero de las entidades de micro finanzas: análisis empírico del crecimiento y de las crisis de morosidad*. Tesis, Cantabria.
- Sevilla, A. (08 de 06 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/deposito-bancario.html>
- SUNAT. (2018). Obtenido de DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (21 de 11 de 2008). *Normas Legales*. Obtenido de http://www.gacetajuridica.com.pe/servicios/normaspdf_2008/noviembre/21-11-2008/21-11-2008_SE.pdf
- Sy Corvo, H. (2020). *lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estructura-financiera/>
- Torre, A. A. (Mayo de 2011). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Obtenido de

https://unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.I.PDF

Velorio Rodriguez, M. A. (2016). *EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS – LIMA 2014*. Tesis, Lima.

Westreicher, G. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-credito.html>

ANEXOS

Matriz de Consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	MÉTODOS
“EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS FERRETERÍAS DEL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL DE HUÁNUCO – 2020”	<p>Problema general: ¿De qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2020?</p> <p>Problemas específicos: ¿De qué manera el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020? ¿De qué manera el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020? ¿De qué manera los créditos otorgados influyen en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020?</p>	<p>Objetivo general: Determinar de qué manera el crédito financiero influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.</p> <p>Objetivos específicos: Analizar de qué manera el historial crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. Analizar de qué manera el análisis crediticio influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. Analizar de qué manera los créditos otorgados influye en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.</p>	<p>Hipótesis general: El crédito financiero influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.</p> <p>Hipótesis Específicas: El historial crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. El análisis crediticio influye positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020. Los créditos otorgados influyen positivamente en la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2020.</p>	<p>TIPO: Aplicada.</p> <p>ENFOQUE: cuantitativo.</p> <p>ALCANCE O NIVEL: Descriptivo.</p> <p>DISEÑO:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD M --- X M --- r M --- Y </pre> </div> <p>Dónde: X= Crédito Financiero. Y= Gestión Financiera. M= Muestra</p> <p>POBLACIÓN: 25 ferreterías</p> <p>MUESTRA: 25</p> <p>INSTRUMENTO: Cuestionario: Encuesta</p>

Cuestionario

La presente técnica de la encuesta, tiene como finalidad recabar información con la investigación sobre “EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS FERRETERÍAS DEL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL HUÁNUCO – 2020” al respecto, se le solicita que frente a las preguntas que a continuación se les presentan, marque con un aspa(x) en la alternativa que usted considera correcto. Se le agradece su participación:

N°	ÍTEMS	VALORACIÓN	
		SI	NO
		1	2
1	¿Considera usted que el crédito financiero influye en la gestión financiera de su empresa ferretera?		
2	¿Sabe usted a que se refiere la clasificación de cliente normal, dentro de su historial crediticio?		
3	¿Conoce usted las consecuencias crediticias de ser considerado con clasificación de problema potencial?		
4	¿Lleva usted un adecuado registro de sus ventas, compras, inventario y cuentas bancarias por pagar, como parte de la evaluación cuantitativa que presenta al banco?		
5	¿Considera usted, que su experiencia en el negocio, buen manejo con proveedores / clientes, y ser responsable con sus pagos, le ha permitido acceder a más créditos?		
6	¿Usted cuenta con propiedades y/o fiadores para respaldar un crédito financiero?		
7	¿Estaría dispuesto a hipotecar su vivienda para el respaldar un crédito financiero?		
8	¿Conoce usted el manejo de una línea de crédito revolvente, a través de una tarjeta de crédito de negocios?		
9	¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento de corto y largo plazo para el logro de sus metas?		
10	¿Sabe usted el concepto de apalancamiento financiero?		
11	¿Conoce usted, hasta cuánto puede ser su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero peruano?		
12	¿Su banco le ha informado que su posición deudora actual es una limitante para el otorgamiento de un nuevo crédito?		
13	¿Conoce usted la diferencia entre deuda corriente y deuda no corriente?		
14	¿Ha destinado parte de la deuda corriente en otras actividades no vinculadas a su empresa?		
15	¿Su ferretería cuenta con liquidez para adquirir o invertir en activos fijos?		
16	¿El monto de los créditos financieros recibidos ha sido suficiente para inyectar capital de trabajo en su ferretería?		
17	¿El capital de trabajo financiado por los créditos han sido destinados íntegramente en la adquisición de mercaderías?		
18	¿Ha destinado parte de su línea de crédito para la adquisición de activos fijos: mobiliario o equipo?		

FOTOS



