

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



TESIS

**“Análisis del crédito financiero de las empresas de ferretería en el
perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2024”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR: Livia Trinidad, Clinton Medonio

ASESOR: Toledo Martinez, Juan Daniel

HUÁNUCO – PERÚ

2024

U

D

H

**TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:**

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

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la evaluación financiera

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias Sociales

Sub área: Economía, 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): 75374544

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22510018

Grado/Título: Maestro en ciencias administrativas con
mención en: gestión pública

Código ORCID: 0000-0003-2906-9469

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Huerto Orizano, Diana	Maestro en gestión y negocios, mención en gestión de proyectos	40530605	0000-0003- 1634-6674
2	Avalos Dueñas, Cesar	Maestro en ciencias administrativas con mención en: "gestión pública"	22752955	0000-0003- 2673-3635
3	Espinoza Chávez, Lucy Janet	Maestra en ciencias contables con mención en: "auditoria y tributación"	22507319	0000-0001- 9096-3967



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **09:00 horas del día 06 del mes de noviembre del año 2024** en el Auditorio "San Juan Pablo II" de la Facultad de Ciencias Empresariales, en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador integrado por los docentes:

Mtra. Diana Huerto Orizano
Mtro. Cesar Avalos Dueñas
Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez

(Presidente)
(Secretario)
(Vocal)

Nombrados mediante la **RESOLUCIÓN N° 960-2024- D-FCEMP-PACF-UDH**, para evaluar la Tesis intitulada: **"ANÁLISIS DEL CRÉDITO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DE FERRETERÍA EN EL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL DE HUÁNUCO - 2024"**, presentada por el Bachiller, **LIVIA TRINIDAD, Clinton Medonio**; 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 Aprobado con el calificativo cuantitativo de 14 (catorce) y cualitativo de Suficiente (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las 9.55 horas del día 06 del mes de noviembre del año 2024, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.

Mtra. Diana Huerto Orizano
N° DNI 40530605
Código ORCID: 0000-0003-1634-6674
PRESIDENTE

Mtro. Cesar Avalos Dueñas
DNI: 22752955
Código ORCID: 0000-0003-2673-3635
SECRETARIO

Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez
DNI: 22507319
Código ORCID: 0000-0001-9096-3967
VOCAL



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO



CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: CLINTON MEDONIO LIVIA TRINIDAD, de la investigación titulada "Análisis del crédito financiero de las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2024", con asesor JUAN DANIEL TOLEDO MARTÍNEZ, designado mediante documento: RESOLUCIÓN N° 586-2024-D-FCOMP-PACF-UDH del P. A. de CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 24 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 08 de agosto de 2024



RICHARD J. SOLIS TOLEDO
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

21. Livia Trinidad, Clinton Medonio.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%	24%	5%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	distancia.udh.edu.pe	5%
	Fuente de Internet	
2	repositorio.udh.edu.pe	3%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.unheval.edu.pe	3%
	Fuente de Internet	
4	hdl.handle.net	1%
	Fuente de Internet	
5	repositorio.uladech.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	



RICHARD J. SOLIS TOLEDO,
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado al Señor todo poderoso, a mi familia y a todos aquellos los que me brindaron su apoyo absoluto.

AGRADECIMIENTOS

Un reconocimiento especial a Dios, por haberme dado la existencia y la dicha de poder llegar a esta parte de mi proceso académico, sin su bendición nada de esto hubiera sido posible.

A mis colegas de la facultad que me alentaron en cada paso y me motivaron a continuar creciendo.

A la Universidad de Huánuco por haberme acogido en sus instalaciones y llenarme de conocimientos a través de sus capacitados maestros.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
CAPÍTULO I	13
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
1.2.1 PROBLEMA GENERAL	15
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICO	15
1.3 OBJETIVOS	16
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	16
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.4.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	16
1.4.2 JUSTIFICACIÓN PRACTICA	17
1.4.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	17
1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
1.6 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	17
CAPÍTULO II	18
MARCO TEÓRICO	18
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES	18
2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES	19
2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES	21
2.2 BASES TEÓRICAS	23
2.2.1 CRÉDITO FINANCIERO.....	23
2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	32

2.4 HIPÓTESIS	33
2.5 VARIABLE	33
2.6 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (DIMENSIONES E INDICADORES)	34
CAPÍTULO III	36
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	36
3.1.1 ENFOQUE	36
3.1.2 ALCANCE O NIVEL	36
3.1.3 DISEÑO	36
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	37
3.2.1 POBLACIÓN	37
3.2.2 MUESTRA	38
3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	38
3.3.1 TÉCNICA	38
3.3.2 INSTRUMENTO	39
3.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	39
CAPÍTULO IV	40
RESULTADOS	40
4.1 PROCESAMIENTO DE DATOS.....	40
CAPÍTULO V.....	54
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	54
5.1 CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS	54
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61
ANEXOS	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables	34
Tabla 2 Población de la investigación.....	37
Tabla 3 Muestra de la investigación.....	38
Tabla 4 ¿Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo?	40
Tabla 5 ¿Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo?	41
Tabla 6 ¿Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota?	42
Tabla 7 ¿Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas?	43
Tabla 8 ¿Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora?	44
Tabla 9 ¿Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir?	45
Tabla 10 ¿Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida sería dejando una garantía hipotecaria?	46
Tabla 11 ¿Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado?	47
Tabla 12 ¿Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio?	48
Tabla 13 ¿Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito?	49
Tabla 14 ¿Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero?	50
Tabla 15 ¿Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado?	51
Tabla 16 ¿Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería?	52
Tabla 17 ¿Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero?	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo?	40
Figura 2 ¿Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo?	41
Figura 3 ¿Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota?	42
Figura 4 ¿Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas?	43
Figura 5 ¿Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora?	44
Figura 6 ¿Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir?	45
Figura 7 ¿Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida sería dejando una garantía hipotecaria?	46
Figura 8 ¿Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado?	47
Figura 9 ¿Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio?	48
Figura 10 ¿Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito?	49
Figura 11 ¿Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero?	50
Figura 12 ¿Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado?	51
Figura 13 ¿Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería?	52
Figura 14 ¿Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero?	53

RESUMEN

El presente estudio de investigación titulado "Análisis del crédito financiero de las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2024" fue desarrollado para abordar la cuestión: ¿De qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el contorno del Mercado Central de Huánuco – 2024?, el fin establecido fue: Analizar el modo en que el crédito financiero puede llegar a afectar a las compañías de ferretería en el contorno fijado líneas atrás. El tipo de investigación realizado fue aplicada, se utilizó el enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transaccional. El marco poblacional estudiada consistió en 25 compañías del rubro de ferretería, utilizando una muestra censal. En la recopilación de información, se empleó una encuesta la cual estuvo dirigida mediante un cuestionario integrado de 14 interrogantes como instrumento de recolección. Los resultados obtenidos demuestran que los créditos financieros desempeñan un papel primordial en el crecimiento de las empresas ferreteras ya que ayudan a los empresarios a obtener financiamiento para que puedan abastecerse en la compra de mercaderías, pero no siempre son de ayuda ya que algunas entidades cobran altas tasas de interés y en algunas ocasiones los empresarios presentan dificultades para cumplir con todos los requisitos que le solicitan, esto conlleva a que busquen otras fuentes de financiamiento para satisfacer sus necesidades.

Palabras clave: Crédito, empresarios, crecimiento, mercaderías, abastecimiento.

ABSTRACT

The present research study titled "Analysis of the financial credit of hardware companies in the perimeter of the Central Market of Huánuco - 2024" was developed to address the question: ¿How does financial credit affect hardware companies in the area of the Central Market of Huánuco – 2024?, the established purpose was: Analyze the way in which financial credit can affect hardware companies in the perimeter set lines behind. The type of research carried out was applied, the quantitative approach was used with a descriptive scope. and a transactional non-experimental design. The population framework studied consisted of 25 companies in the hardware sector, using a census sample. In collecting information, a survey was used which was directed through an integrated questionnaire of 14 questions as a collection instrument. The results obtained demonstrate that financial credits play a primary role in the growth of hardware companies since they help entrepreneurs obtain financing so that they can supply themselves for the purchase of merchandise, but they are not always helpful since some entities charge high fees. interest rates and sometimes entrepreneurs have difficulties in meeting all the requirements they request; this leads them to look for other sources of financing to satisfy their needs.

Keywords: Credit, entrepreneurs, growth, merchandise, supply.

INTRODUCCIÓN

El crédito financiero en la actualidad tiene un papel fundamental para que los grandes y pequeños empresarios puedan salir adelante y poder hacer frente a la competencia con productos y/o servicios novedosos. Para esto, los empresarios acuden a las entidades financieras para obtener créditos en sus diferentes modalidades. Por lo tanto, es de vital importancia analizar estos créditos financieros para que los empresarios no lleguen a tener inconvenientes en el futuro ya que de ello depende la subsistencia de su negocio. En este contexto es que nace la necesidad de poder realizar esta investigación, para poder tocar a fondo cuales son los indicadores que toman en cuenta los empresarios de ferretería ubicados en el perímetro del mercado central para poder acceder a un crédito.

Este estudio estuvo basado en el siguiente problema: ¿De qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? Donde se justificó por la importancia de poder comprender como se da la evaluación crediticia en los empresarios ferreteros. La realización del estudio permitió no solo aportar a incrementar los conocimientos sobre este tema; sino también, a que se busquen las mejores alternativas de crédito que benefician a los empresarios de ferretería.

El objetivo general fue analizar de qué manera el crédito financiero afecta a las empresas ferreteras en el perímetro establecido, identificando cuales son los beneficios que las entidades ofrecen y también previniendo situaciones adversas respecto a las tasas de interés.

El estudio fue desarrollado bajo un tipo de estudio aplicado, de alcance o nivel descriptivo, enfoque cuantitativo y de diseño no experimental. La población y la muestra estuvo conformada por 25 empresas de ferretería ubicados en el ámbito del Mercado Central de Huánuco. La técnica que se usó para la recopilación de información fue la encuesta, que fue aplicado mediante un cuestionario conformado por 14 interrogantes.

Respecto al contenido de la investigación, estuvo estructurado por capítulos debidamente desarrollados y detallados por subtítulos de la siguiente manera:

En el primer capítulo, se trató el problema de investigación, describiéndolo en los contextos internacional, nacional y local. Se procedió a formular el problema general y también los problemas específicos, a medida que estos fueron desarrollados se fueron identificando las justificaciones, limitaciones y por último la viabilidad del estudio.

El segundo capítulo abarcó el marco teórico, explicando detalladamente los antecedentes tanto en los niveles internacional, nacional y local. Para ello se utilizaron diversas teorías de múltiples autores para definir las dimensiones, así como los indicadores respectivamente, se investigaron y definieron términos relacionados con el tema. En la tabla de operacionalización, se presentaron la variable de estudio, las dimensiones y los indicadores, que sirvieron como base para la formulación de las preguntas.

El tercer apartado, se describió las metodologías usadas en la pericia, especificando el tipo, enfoque, alcance y diseño. De igual forma se definieron la población y muestra, a las que se aplicó el instrumento de investigación, lo que permitió el análisis e interpretación de los informes recopilados.

El cuarto capítulo presentó los resultados del instrumento aplicado, analizando e interpretando las tablas y figuras que muestran los resultados obtenidos luego de la encuesta.

En el quinto capítulo y último capítulo, se discutieron los resultados, planteando un escenario relevante en relación con la variable estudiada. Este análisis permite a los empresarios de ferretería tomar decisiones informadas basadas en el conocimiento obtenido a través de la aplicación de los instrumentos de investigación.

En conclusión, esta investigación sobre los créditos financieros en las empresas ferreteras en el perímetro del Mercado Central de Huánuco, tuvo como objetivo primordial ampliar el conocimiento existente en el campo de los créditos financieros, identificando cuales son las razones por las cuales los

empresarios buscan en las entidades financieras la ayuda económica para poder solventar sus gastos, así como analizar los riesgos que conlleva adquirir un crédito en caso ocurra un incumplimiento de pago. Los resultados que se obtuvieron fueron notables, ya que la gran mayoría de los empresarios ferreteros trabajan con dinero del banco y pagan intereses por el dinero prestado.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Una de las metas principales de las empresas es obtener ganancias a través de sus actividades comerciales. Para lograrlo, crean estrategias que optimizan el uso de sus recursos y satisfacen las necesidades de los consumidores con productos, a menudo, innovadores. En este escenario, muchas de estas entidades económicas que buscan expandir sus operaciones en el mercado comercial necesitan financiamiento inmediato para realizar ciertas tareas que faciliten la producción o la prestación de servicios de calidad. Esto resalta la importancia de disponer de dinero en efectivo para comprar activos, expandir infraestructura y adquirir mercancías.

En respuesta a este escenario, el sistema bancario se ha convertido en un intermediario que facilita la transferencia de fondos de aquellos con excedentes a aquellos que los necesitan, cobrando un porcentaje de interés que cubre sus operaciones. A nivel mundial, los bancos han desempeñado un papel crucial al proporcionar financiamiento a grandes empresas para sus operaciones. Pese a ello, en un entorno donde el crecimiento de las ciudades pende no solo de magnas corporaciones, sino también de micro y pequeñas empresas, el sistema financiero tuvo que desarrollar productos financieros específicos para este sector emergente en las áreas urbanas del país, considerando el riesgo crediticio que este puede representar para la entidad bancaria. Es por este motivo que las entidades financieras han blindado su capital implementando cada vez fuertes políticas de crédito y reforzando los requisitos que solicitan a los usuarios para que puedan acceder a un crédito.

Durante el proceso de democratización de financiamiento en la nación desde el año 50, se realizaron diversos esfuerzos, aunque con un compromiso endeble y una perspicacia insuficiente de la situación existente. Fue alrededor de los 80 que surgieron actores significativos en el ámbito del financiamiento, como las Cajas Municipales, organizaciones no gubernamentales (ONG) y Acción Comunitaria, esta última posteriormente transformada en Mi Banco. En este tiempo, se desplegó la tecnología crediticia basada en la confianza y

se introdujo la concepción de finanzas autosostenibles. Durante la década de 2000 a 2010, el estado peruano experimentó un esparcimiento significativo del sector financiero formal. Uno de los desafíos fue la escasez de financiamiento, lo que llevó a las cajas municipales a convertirse en aliados clave. Esta tendencia se extendió a todos los departamentos con préstamos para consumo, con un enfoque particular en los créditos para pequeños negocios después de 2004. Las Cajas Municipales y las cooperativas se convirtieron en los principales proveedores, ya que la banca se enfocaba en brindar financiamiento a empresas de mayor envergadura (Conger et al., 2009).

Los negocios pequeños como es el caso de algunas ferreterías, suelen enfrentar obstáculos documentarios cuando solicitan un crédito en el sistema bancario peruano. Esta dificultad limita su crecimiento y expansión en el mercado nacional. Al no conseguir el financiamiento necesario para sus operaciones, enfrentan serios problemas de liquidez. Además, si logran acceder al crédito, los costos son elevados debido a las altas tasas de interés que se les aplican, por lo que afecta directamente al crecimiento de las empresas y optan por acceder a otras fuentes de financiamiento que implican cierto grado de riesgo debido a que las características de crédito son totalmente diferentes a cuando accedes a un préstamo en una entidad financiera. Por otro lado, las limitaciones que presentan estos dueños de las ferreterías son: La carencia de títulos de propiedad registrados, la falta de información sistemática sobre sus operaciones, los elevados riesgos asociados a trabajar con datos incompletos y la ausencia de bienes para ofrecer como garantías reales (Caballero, 2019).

En la actualidad los directivos de las compañías dedicadas a la venta de artículos de ferretería en la localidad de Huánuco enfrentan limitaciones para acceder a financiamiento mediante préstamos. Este obstáculo se origina en su falta de información sólida en diversos aspectos de sus operaciones empresariales, como llevar un registro preciso de sus entradas y salidas de dinero, gestionar las políticas de ventas y compras tanto al contado como a crédito, entender su nivel de endeudamiento con las instituciones financieras y planificar de manera efectiva la gestión financiera de sus negocios. La falta

de formalidad en la recopilación de información tiene como resultado directo la complejidad en la obtención de capital a través de préstamos financieros.

Si bien es cierto el crédito financiero es uno de los medios que los empresarios pueden utilizar para inyectar capital y mejorar la situación de sus negocios. Sin embargo, un uso inadecuado del crédito financiero podría resultar en un alto nivel de endeudamiento, lo que podría generar un mal antecedente crediticio obstaculizando el acceso a créditos con otras entidades financieras en el futuro. En resumen, si los empresarios no tienen en cuenta estos factores estarían afectando el crecimiento de sus negocios ya que la mayoría de las empresas necesitan acceder a fuentes de financiamiento de organizaciones externas para poder hacer frente a la competencia y por eso es indispensable que proporcionen la información necesaria y requerida por las instituciones financieras, por eso es necesario tener en cuenta las políticas y los requisitos de crédito que maneja cada banco, considerando las tasas de interés para no tener problemas con el pago de las cuotas a futuro.

En este contexto surge el problema ¿De qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco - 2024?, el trabajo investigativo describió el contexto problemático que afecta a los empresarios al momento de querer adquirir un crédito para financiar sus negocios; de la misma manera se buscó determinar la manera en que afecta el riesgo crediticio, requisitos de crédito, las políticas de crédito, las características del crédito y las fuentes de financiamiento al momento de solicitar un préstamo en alguna entidad financiera.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

- ¿De qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICO

- ¿De qué manera el riesgo crediticio afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?
- ¿De qué manera los requisitos de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?

- ¿De qué manera las políticas de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?
- ¿De qué manera las características del crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?
- ¿De qué manera las fuentes de financiamiento afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

- Analizar de qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar de qué manera el riesgo crediticio afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.
- Analizar de qué manera los requisitos de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.
- Analizar de qué manera las políticas de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.
- Analizar de qué manera las características del crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.
- Analizar de qué manera las fuentes de financiamiento afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La tesis se respaldó desde un punto de vista teórico, ya que se basó en estudios previos relacionados, en los cuales se construye un marco teórico sólido mediante la incorporación de definiciones teóricas de la variable que son claves para fortalecer la investigación, se tomaron en consideración las contribuciones de diversos autores en la elaboración de este estudio.

1.4.2 JUSTIFICACIÓN PRACTICA

Este estudio se realizó con el propósito de ofrecer soluciones, aclarar las dudas relacionadas con el tema en cuestión y contribuir al progreso de la sociedad. Su objetivo fue proporcionar información sobre la forma adecuada de tener acceso a financiamiento, sus ventajas y cómo puede afectar al progreso de la empresa ferretera. Se elaboro y desarrollo el planteamiento del problema con el fin de hacer una contribución significativa a la comunidad de negocios ferreteros en el perímetro mencionado.

1.4.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Se utilizaron métodos, procedimientos y técnicas metodológicas, incluido una encuesta que permitió recolectar información a través de un cuestionario realizado a los empresarios de las empresas ferreteras en el contorno del Mercado Central de Huánuco, la información recolectada apoyo al desarrollo de un trabajo investigativo justificado.

1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Disponibilidad de los dueños de las ferreterías para responder las encuestas ya que muchos se pueden encontrar atendiendo a sus clientes.
- Falta de información por parte de las entidades públicas (MPHCO, Cámara de Comercio de Huánuco,) ya que no brindan datos exactos sobre el número de empresas ferreteras registradas en dichas instituciones.

1.6 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto investigativo resulto viable debido a que se exploraron los métodos más apropiados para superar las limitaciones y obtener los datos necesarios, por otro lado, se contó con los recursos materiales, económicos y humanos necesarios para terminar con éxito el desarrollo de la pesquisa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Cerino (2019) “Análisis de las capacidades de gestión para acceder al crédito de los empresarios de pequeños restaurantes de Villahermosa, Tabasco”, para alcanzar el grado de Maestro en Administración y Dirección Estratégica en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. El objetivo del estudio fue examinar y comprender las habilidades de gestión que poseen los empresarios pequeños del sector comida. Uso una metodología descriptiva y no experimental. Concluye lo siguiente: Según los hallazgos obtenidos, se identificaron diversas actitudes en relación con el financiamiento. Se examinó la pasividad al riesgo en función del género del empresario, la experiencia y la educación universitaria. En cuanto al género, no se encontraron diferencias significativas en ninguna de las respuestas. Sin embargo, respecto a la experiencia, se observaron diferencias significativas en el interés por obtener financiamiento. Los empresarios de menor experiencia expusieron más interés en obtener financiamiento a pesar de los riesgos asociados. Según la teoría, las instituciones de crédito favorecen a los empresarios con más experiencia, ya que esta se traduce en confianza. No obstante, estos empresarios experimentados muestran poco interés en financiamientos.

García y Ochoa (2020) en su investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresarios del sector de autopartes en bello-Antioquia”, trabajo de grado en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria – Colombia. El objetivo fue comprender los métodos de financiamiento para microempresarios del rubro de autopartes de Bello-Antioquia. Utilizo un enfoque mixto, con una muestra no probabilística por conveniencia de 30 microempresarios. Llegó a la siguiente conclusión: Se observó que los empresarios no siempre disponen del

capital necesario para iniciar o invertir en sus negocios, por lo que recurren a créditos bancarios para cubrir estas necesidades. Sin embargo, enfrentan significativas barreras para acceder a crédito formal, como tasas de interés elevadas, numerosos requisitos y documentos exigidos, así como la necesidad de proporcionar garantías y soporte para obtener el financiamiento necesario, entre otros obstáculos. También hace mención que las fuentes de financiamiento son una estrategia financiera que apoya al desarrollo organizacional y económico de los microempresarios del sector de autopartes, permitiendo el apalancamiento y con este el dinamismo, inversiones, y crecimiento de la compañía, y el progreso social por la posibilidad de generar mayores empleos.

Prieto (2022) tesis de pregrado: “Análisis del impacto de los créditos otorgados por la banca privada, periodo 2007-2021” para lograr el grado de Maestra en Gestión Financiera y Administración de Riesgos Financieros en la Universidad Andina Simón Bolívar-Ecuador. El objetivo fue identificar las variables que afectan la concesión de créditos por parte de la banca privada y evaluar si el volumen de créditos tiene efectos en el crecimiento económico de Ecuador durante el periodo comprendido entre 2007 y 2021. Concluye: Durante el periodo analizado, el volumen de crédito mostró una tendencia general al alza, aunque se destacan tres períodos de contracción significativa. La primera ocurrió en 2009 debido a la crisis económica y financiera global de 2008. La segunda se observó en los años 2015-2016, afectada por la caída en el precio del petróleo y el impacto del terremoto de 2016. La tercera contracción ocurrió en 2020 debido a los efectos de la pandemia de COVID-19.

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

Hancco (2022) en su trabajo: “El crédito financiero y su relación con el desarrollo sostenible de las plantas queseras del distrito de Macarí en los periodos 2016-2019”, para lograr el título de Contador Público en la Universidad Nacional del Altiplano. El estudio utilizó una metodología correlacional-descriptiva de nivel básico y longitud temporal. Para la recolección de datos se emplearon encuestas y análisis documental

mediante instrumentos específicos como cuestionarios y fichas de análisis documental. Concluye: Se investigó la analogía del crédito financiero y desarrollo sostenible de las plantas de queso en Macarí durante los periodos 2016 al 2019. Según el examen descriptivo, se encontró una correlación significativa, con un valor de p mayor a 0.00 y un grado de correlación positiva y perfecta. Esto indica que el desarrollo sostenible de las plantas de queso aumenta en la medida en que se dispone de crédito financiero.

Rojas (2022) en su tesis “Calificación crediticia psicométrica y su influencia en la rentabilidad de una entidad bancaria: caso crédito emprendedor 2013 – 2015”, para alcanzar el grado de Magíster en Administración con mención en Gestión Empresarial en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. El estudio tuvo como propósito investigar si la evaluación psicométrica del puntaje crediticio para conceder créditos a microempresarios durante el periodo 2013-2015. Llegó a la conclusión: Durante el periodo 2013-2015, se encontró una influencia significativa en los márgenes financieros neto y bruto de una entidad bancaria especializada en microfinanzas. Se observó una relación directa y estadísticamente significativa (con valores de $p=0.000$) entre estos márgenes financieros y la eficiencia de la calificación crediticia psicométrica. Asimismo, se identificó una relación directa y significativa (con un valor de $p=0.044$) entre las características crediticias y la efectividad de la calificación crediticia psicométrica en dicho proceso.

Robles (2021) en su tesis titulada “Determinantes de acceso al crédito en el Perú: Evidencia a nivel de personas”, para alcanzar el título académico de maestro en economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú. El estudio se centró en investigar las variables determinantes del acceso al crédito en el Perú, evaluando la decisión de los sujetos de pedir un crédito. Se empleó la metodología Heckman Probit para abordar el sesgo de selección tanto en el mercado formal como en el no formal. Además, se utilizó un Probit Bivariado para el segundo objetivo, donde el signo del parámetro rho (ρ) proporciona datos sobre la sustitución de variables. Concluye que en la etapa 1, la probabilidad de que una

persona necesite crédito es del 64%, lo que subraya la alta demanda de financiamiento en el país. En la etapa de solicitud, se encontró que: i) las características individuales como estado civil, edad, nivel educativo y nivel de ingresos tienen un impacto significativo en la decisión de pedir un crédito formal, lo cual concuerda con los requerimientos para la obtención de crédito, y iii) la probabilidad de solicitar crédito formal es mayor si el individuo posee activos, utiliza productos financieros y comprende adecuadamente la estructura de la tasa de interés.

2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES

Gómez (2022) en su tesis titulada “Créditos financieros y su relación en el crecimiento económico de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Huánuco – 2020”, para lograr el título de Contador Público en la Universidad de Huánuco. El estudio tuvo como objetivo investigar la relación entre los créditos financieros y el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector restaurantero en el Distrito de Huánuco, se aplicó una metodología descriptiva - correlacional usando un diseño no experimental. Se concluyó que los créditos financieros tienen una relación positiva con el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector de servicios, específicamente en el rubro de restaurantes en el Distrito de Huánuco durante el año 2020. Esto se basa en el coeficiente de correlación (Rho de Spearman) de 0,789, con un p-valor de 0,000, que es significativamente inferior al nivel de error estimado (0,05). Además, en cuanto a las características del crédito, también se encontró una relación positiva con el crecimiento económico de las MYPES del sector de servicios, rubro de restaurantes en el mismo distrito y período, con un coeficiente de correlación de 0,597 y un p-valor de 0,000, lo que llevó a aceptar la hipótesis de investigación.

Jara (2020) en su tesis “El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del mercado central Huánuco – 2020”, para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad de Huánuco. El objetivo fue: analizar cómo el crédito financiero afecta la gestión financiera de las ferreterías

ubicadas en el perímetro del Mercado Central de Huánuco en el año 2020. La investigación se clasificó como aplicada, de nivel descriptivo-correlacional y con un diseño no experimental de corte transversal. Se concluyó que el crédito financiero tiene un impacto significativo en la gestión financiera de estas ferreterías. Según la Tabla y Gráfico N° 19, el 64% de los empresarios ferreteros indicaron que el capital de trabajo financiado por créditos fue utilizado principalmente para la compra de mercancías. Para demostrar la influencia sobre las variables, se correlacionaron el crédito financiero y la gestión financiera, se muestra una correlación positiva considerable de 0,659. Esto evidencia que el crédito financiero es crucial para que los empresarios puedan llevar a cabo sus planes de inversión y financiamiento.

Rivera (2021) "Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo económico de las Mypes en el distrito de Pillco Marca - periodo 2021", para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad de Huánuco. El estudio se centró en determinar cómo las fuentes de financiamiento influyen en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el distrito de Pillco Marca durante el año 2021. La investigación fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo. Se concluyó que las fuentes de financiamiento están significativamente relacionadas con el desarrollo económico. Según las Tablas 15, 16 y 18, el 60% de los empresarios de Mypes indicaron que la demanda en sus negocios se mantuvo estable, y otro 60% mencionó que las ventas se mantuvieron estables, a pesar de que la crisis económica afectó el desarrollo de sus actividades. Además, el 40% de ellos adquirió programas de cómputo, lo que contribuyó a una atención rápida y eficiente, impulsando así el desarrollo de sus actividades. Por otro lado, se encontró que las fuentes internas de financiamiento también tienen una relación significativa con el desarrollo económico. Según las Tablas 4, 5 y 6, el 100% de los empresarios de Mypes no cuentan con financiamiento proveniente de socios, ya que son personas naturales.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 CRÉDITO FINANCIERO

Priede et al. (2016) define al crédito financiero como una transacción bancaria proporcional a una institución bancaria o no bancaria, mediante la cual se concede a un cliente una cantidad específica de dinero hasta un límite predeterminado, durante un tiempo establecido (p. 46).

Según Fernández (2016), se perciben como un mecanismo de permuta que establece un límite de aceptación entre la institución que otorga el crédito y el receptor del mismo.

Importancia de los Créditos financieros

Los créditos financieros son fundamentales ya que promueven el desarrollo de las empresas al proporcionar préstamos que, en momentos clave, se convierten en activos líquidos o capital financiero, facilitando así la compra, el pago, la inversión, entre otras actividades (Titelman y Pérez, 2018).

De la misma manera es crucial que el Estado tenga la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras, la habilidad para gestionar negocios eficazmente, y el respaldo social necesario para asegurar la estabilidad gubernamental y promover el bienestar socioeconómico de la sociedad.

Tipos de créditos financieros

- **Créditos comerciales:** Se refieren a los préstamos directos o indirectos concedidos a individuos o entidades legales para financiar la producción y comercialización de bienes y servicios en todas sus fases. Esto abarca también los créditos cedidos a entidades legales mediante tarjetas de crédito, leasing u otras formas de financiamiento con propósitos similares a los mencionados anteriormente (Asociación de Bancos del Perú [ASBANC], 2014).
- **Crédito a la Microempresa:** Estos créditos son préstamos directos o indirectos dados a personas naturales o jurídicas para financiar actividades de producción, comercio o servicios. Estos créditos deben cumplir con las siguientes condiciones: el endeudamiento en el

sistema financiero no debe exceder los 30,000 dólares o su equivalente en la moneda local, basado en la información crediticia más reciente disponible al momento de otorgar el crédito (ASBANC, 2014).

- **Créditos de consumo:** Estos créditos son concedidos a personas naturales para cubrir el pago de bienes, servicios o gastos que no están vinculados a una actividad de negocio (ASBANC, 2014).
- **Créditos hipotecarios de vivienda:** Estos créditos están dirigidos a personas naturales para la compra, construcción, renovación, remodelación, ampliación, mejora y subdivisión de vivienda. Estos préstamos deben estar respaldados por hipotecas debidamente registradas (ASBANC, 2014).

Fuentes de financiamiento del crédito financiero

El financiamiento es un concepto ampliamente estudiado, pero fundamentalmente se centra en la idea de obtener recursos financieros en diversas formas. Esto permite a pequeñas y microempresas obtener el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones financieras, mejorando así la productividad y rentabilidad de sus negocios (Hernández, 2013).

También es importante señalar que en el Perú hay varias fuentes de financiamiento, algunas reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y otras que no están bajo su regulación. Estas fuentes se clasifican de la siguiente manera:

a) Fuentes de financiamiento formales

En el concepto de Ávila (2016) estos créditos o préstamos son proporcionados por entidades especializadas en servicios financieros, directamente supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Entre estas entidades se incluyen los bancos y las instituciones financieras no bancarias, como las cajas municipales, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. A continuación, se ofrece una breve descripción de cada una de ellas:

- **Bancos:** Estas son instituciones financieras reguladas por la SBS que proporcionan una variedad de servicios financieros, que incluyen depósitos, créditos y otras actividades financieras.
- **Cajas Municipales de Ahorros y Créditos:** son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y son propiedad de diversos gobiernos municipales, aunque no están controladas de manera mayoritaria por estos.
- **Cajas Rurales de Ahorros y Créditos:** también son reguladas por la SBS y tienen la autorización para recibir depósitos y ahorros, así como para ofrecer una amplia gama de préstamos. Sin embargo, no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.
- **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresas (EDPYME):** Estas instituciones son no bancarias y están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Se especializan en otorgar préstamos a Mypes y se distinguen porque no reciben depósitos. Su enfoque principal es proporcionar financiamiento a empresarios de Mypes, y su práctica habitual incluye solicitar la autoevaluación de las propiedades como parte del proceso de préstamo.
- **Cooperativas de ahorro y crédito:** Estas asociaciones están bajo la supervisión de la FENACREP, y se distinguen por estar autorizadas para recibir depósitos y ofrecer una amplia gama de préstamos a sus socios.

b) Fuentes de financiamiento informales

Ávila (2016) considera que el crédito informal surge debido a una alta demanda de servicios financieros que no pueden ser cubiertos por prestamistas formales. Por lo tanto, las fuentes de financiamiento informales incluyen personas naturales que ofrecen préstamos por diversos motivos, así como entidades que carecen de una estructura organizacional formal para manejar créditos. Las principales fuentes de financiamiento informal son:

- **prestamistas profesionales:** Este grupo está predominantemente asociado con los préstamos informales, aunque su alcance

generalmente es limitado. Estos créditos se distinguen por tener tasas de interés elevadas y, en muchas ocasiones, se basan en la garantía de algún bien como característica principal.

- **Comerciantes:** Constituye la fuente más común de créditos informales, involucrando a tiendas, bodegas, compradores y proveedores de insumos. Estos préstamos se realizan mediante contratos interrelacionados entre las partes.
- **Juntas:** Estos mecanismos involucran tanto la movilización de ahorros como el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, un grupo caracterizado por fuertes lazos de conocimiento y relaciones sociales acuerda que cada miembro ahorre una cantidad determinada durante un plazo específico. Al finalizar este período, el dinero se presta a uno de los integrantes, y el ciclo de crédito finaliza cuando todos los miembros han recibido préstamos en la misma cantidad y bajo las condiciones inicialmente acordadas.
- **Ahorros personales:** Esta es la principal fuente de financiamiento inicial utilizada al iniciar un nuevo oficio, y constituye una forma de conseguir fondos sin incidir en intereses.

DIMENSIONES DE CRÉDITO FINANCIERO

2.2.1.1 RIESGO CREDITICIO

El riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de sufrir pérdidas debido al incumplimiento por parte de la contraparte en una transacción financiera, es decir, el riesgo de que la otra parte no cumpla con el pago acordado (Márquez, 2015).

El riesgo de crédito implica evaluar las consecuencias financieras de un activo bancario o una cartera de inversiones después de que una empresa incumple o no realiza un pago. Es la medida de la probabilidad de que un deudor (quien tiene la obligación de pagar) no cumpla con sus obligaciones de pago, ya sea durante la vida del activo financiero o en la fecha de vencimiento.

Según Rey (2017), surge cuando una de las partes no cumple con los pagos acordados. Esto puede llevar a pérdidas que

incluyen la pérdida del capital principal, intereses no percibidos, reducción del flujo de caja y mayores costos asociados a la recuperación de la deuda.

2.2.1.1.1 CALIFICACIÓN CREDITICIA

Es el proceso mediante el cual se analiza la capacidad de un individuo, empresa u otra entidad para cumplir con sus obligaciones financieras. Este proceso implica la revisión de diversos factores, como el historial de crédito, los ingresos, los activos y pasivos, así como otros aspectos relevantes que pueden influir en la capacidad de pago. El objetivo principal de la evaluación crediticia es determinar el riesgo asociado a otorgar crédito a un solicitante y establecer condiciones adecuadas, como tasas de interés y límites de crédito, para mitigar dicho riesgo (Stuart, 2008).

2.2.1.1.2 PROBLEMAS CON EL PAGO DEL CRÉDITO

Nava (2009) menciona que estos problemas pueden surgir por diversas razones y pueden tener consecuencias financieras significativas. Algunos de los problemas más comunes son: Dificultades financieras personales, falta de presupuesto, altas tasas de interés, sobreendeudamiento, etc.

2.2.1.1.3 CONTROL Y SEGUIMIENTO DEL CRÉDITO

Se refiere al proceso de supervisar activamente todas las facetas de los compromisos financieros con los clientes, especialmente aquellos relacionados con el crédito. Implica monitorear el historial crediticio, revisar regularmente las cuentas y saldos, realizar un seguimiento de los pagos y vencimientos, y mantener una vigilancia constante sobre la situación crediticia en general (Microfinanzas, 2020).

2.2.1.2 REQUISITOS DE CRÉDITO

Son los criterios y condiciones que una entidad financiera establece para evaluar la viabilidad y el riesgo de otorgar un

préstamo a un individuo o empresa. Estos requisitos sirven como filtros para determinar la capacidad del solicitante para cumplir con las obligaciones financieras asociadas al crédito. Pueden incluir una variedad de aspectos financieros, personales y profesionales, como la capacidad de pago, el historial crediticio, la estabilidad laboral, la garantía ofrecida, entre otros. La evaluación de estos requisitos permite a la institución financiera tomar decisiones informadas sobre la concesión del crédito, minimizando el riesgo de impago y protegiendo sus intereses financieros (Valerio, 2016).

2.2.1.2.1 EVALUACIÓN CREDITICIA

Es el proceso mediante el cual las instituciones financieras, como bancos, cooperativas de crédito o prestamistas, analizan la capacidad crediticia de una persona u otra entidad para establecer si son electivos para recibir un préstamo o una línea de crédito. Este proceso implica evaluar diversos factores financieros y no financieros para determinar el riesgo de otorgar crédito a un solicitante (FasterCapital, 2024).

2.2.1.2.2 ANTECEDENTES CREDITICIOS

Se refieren al historial financiero de un individuo o entidad en relación con el uso y la gestión del crédito. Estos antecedentes comprenden información detallada sobre préstamos anteriores, líneas de crédito, tarjetas de crédito y otros tipos de deudas (Banco de Comercio, 2020).

2.2.1.2.3 COPIA DEL RUC Y FACTURAS DE COMPRA Y VENTA

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es un documento emitido por la autoridad tributaria para identificar a las personas o empresas que realizan actividades económicas y están registradas para efectos fiscales. Esta copia del RUC es un requisito común en muchos procesos financieros y comerciales, ya que sirve para verificar la

identidad y situación tributaria de un contribuyente. Por otro lado, las facturas de compra y venta son documentos comerciales que detallan las transacciones de compra y venta realizadas por una empresa. Estas facturas suelen contener datos como el nombre y la dirección del vendedor y el comprador, la descripción de los bienes o servicios, las cantidades, los precios unitarios y totales, los impuestos aplicables y otros datos relevantes para la transacción comercial (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], 2020).

2.2.1.2.4 GARANTÍA HIPOTECARIA

Es un tipo de garantía utilizada en préstamos financieros. Consiste en ofrecer un bien inmueble, como una casa o un terreno, como garantía de pago del préstamo. En caso de que el prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones de pago, el prestamista puede ejecutar la garantía hipotecaria, lo que generalmente implica la venta del bien inmueble para recuperar el dinero prestado (Navales, 2009).

2.2.1.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Rosario (2020) lo relaciona con las directrices que son establecidas por las instituciones para gestionar y controlar la concesión de crédito a sus clientes, estas políticas definen los criterios y procedimientos que la empresa seguirá para evaluar la solvencia de los clientes, otorgar crédito, y gestionar el riesgo asociado con las cuentas por cobrar.

2.2.1.3.1 MONTO DE CRÉDITO SOLICITADO

Es la cantidad de dinero que una persona o entidad solicitada prestada a una institución financiera o prestamista. Este monto puede variar dependiendo de varios factores, como el propósito del préstamo, la capacidad de pago del solicitante, su historial crediticio y las políticas de préstamo del

prestamista. Por ejemplo, alguien podría solicitar un monto de crédito para comprar una casa, un automóvil, financiar estudios o para cubrir gastos personales o comerciales (Grupo Financiero BBVA, 2019).

2.2.1.3.2 PLAZO DE CRÉDITO

Es el tiempo que transcurre desde que se efectúa la transacción de préstamo hasta la fecha en que se espera que el prestatario realice el pago completo. Esto puede variar considerablemente dependiendo del tipo de préstamo, las políticas de la entidad financiera y los términos acordados entre el prestamista y el prestatario. Algunos préstamos tienen plazos cortos, como los préstamos personales a corto plazo que pueden tener plazos de devolución de unos pocos meses, mientras que otros préstamos, como las hipotecas, pueden tener plazos de varios años o incluso décadas. (Morales y Morales, 2014).

2.2.1.3.3 TASA DE INTERÉS

Lira (2009) el porcentaje que se cobra o se paga sobre una cantidad de dinero prestada o invertida durante un período de tiempo específico. Representa el costo del crédito para el prestatario y la recompensa para el prestamista por prestar su dinero.

2.2.1.4 CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

Ríos (1997) menciona que son los diversos aspectos y condiciones que definen un acuerdo crediticio entre un prestamista y un prestatario.

También afirma que el crédito contribuye a mitigar ciertas desigualdades sociales al facilitar el logro de metas de manera más rápida. (Ríos, 1997, pág. 24).

2.2.1.4.1 GARANTÍA

Según Ayala (2019) es la protección que una parte proporciona a otra para asegurar el cumplimiento de una

obligación de pago. Básicamente, cuando alguien solicita un crédito o préstamo, el prestamista puede requerir una garantía para asegurarse de que, en caso de incumplimiento por parte del prestatario, aún podrá recuperar su dinero; estas pueden ser: garantía hipotecaria, prendaria, bancaria, etc.

2.2.1.4.2 DESTINO

Cibran et al. (2013) indica que se refiere al propósito o uso específico para el cual se otorga un crédito o préstamo. Cuando una institución financiera otorga un crédito, a menudo se especifica el destino al cual va utilizarse el dinero prestado. Algunos ejemplos podrían ser: compra de insumos, construcción de una vivienda, compra de vehículo, para financiar la educación, etc.

2.2.1.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Son diversos recursos financieros o métodos disponibles para que una empresa obtenga créditos. Acceder a estas fuentes es crucial para establecer y hacer prosperar una empresa, ya que determina en gran medida su éxito y crecimiento económico (Kichmer et al., 2012).

Las fuentes de financiamiento son los diferentes métodos y recursos a los que una empresa o individuo puede recurrir para obtener los fondos necesarios para sus actividades, proyectos, o necesidades financieras (Alvarado et al., 2014).

2.2.1.5.1 FUENTES INTERNAS

Merton (2003) menciona que el financiamiento interno se refiere a las fuentes de fondos generadas dentro de la propia empresa como consecuencia de sus operaciones y actividades de promoción, incluyendo diversas fuentes como:

- Aportaciones de los socios
- Reinversión de las utilidades
- Venta de activos
- Aumento de capital

2.2.1.5.2 FUENTES EXTERNAS

Estas fuentes ofrecen recursos que proceden de individuos, empresas o entidades externas a la organización. Existen diversas modalidades dentro de este campo que se han desarrollado conforme a las necesidades específicas de las empresas. Una de las entidades que ofrece diversas opciones de financiamiento es la banca comercial (Merton, 2003).

2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES

1. **Capital:** Bank of América (2024) afirma es uno de los cuatro factores de producción junto con la tierra, el trabajo y la tecnología. Se caracteriza por comprender todos los bienes durables que se destinan a la fabricación de bienes (p. 12).
2. **Crédito:** Es la posibilidad que tiene una persona o entidad de obtener dinero u otros recursos en préstamo, generalmente por parte de una institución financiera como un banco. Esta cantidad prestada debe ser devuelta en el futuro, junto con intereses u otros costos acordados previamente (Montes de Oca, 2020).
3. **Deposito:** Es una operación donde una institución financiera guarda el dinero de un cliente (Sevilla, 2020).
4. **Financiamiento:** Es un método diseñado para conseguir fondos económicos al menor costo posible. Su principal beneficio radica en adquirir recursos y pagarlos en el futuro, usualmente con un interés fijo, ya sea en años o meses (Chávez, 2023).
5. **Gestión financiera:** Se trata de gestionar los recursos disponibles en una empresa para garantizar que sean adecuados para cubrir los gastos necesarios y así permitir su funcionamiento adecuado (Sanchez, 1991).
6. **Informe de crédito:** Es un informe que proporciona detalles sobre la actividad crediticia de una persona, incluyendo su historial de pagos de préstamos y el estado actual de sus cuentas de crédito (Oficina para la Protección Financiera del Consumidor, 2018).
7. **Línea de préstamo:** Es un término que se refiere a una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición de un cliente, ya sea una

persona física o jurídica, para que pueda utilizarlo según lo necesite (Juanast, 2019).

8. **Plazos:** “Término o tiempo señalado para algo”. (Real Academia Española, 2023)
9. **Riesgo:** Es la posibilidad de ocurrencia de un peligro. (Rojas, 2011)
10. **Superávit:** Es la situación económica en la que los ingresos de una entidad o individuo son mayores que sus gastos durante un periodo específico se conocen como superávit (Grupo Financiero BBVA, 2024).
11. **Tasa de interés:** Es un porcentaje que representa el costo monetario que se paga por el uso de dinero prestado (Buenaventura, 2003).

2.4 HIPÓTESIS

La determinación de proponer o no una hipótesis depende de la importancia inicial del estudio, la cual a su vez está determinada por la pregunta de investigación. Los estudios que buscan prever un dato o evento solo pueden ser considerados en investigaciones que formulen hipótesis si son de enfoque cuantitativo y presentan un nivel correlacional o explicativo (Hernández et al., 2014).

En este contexto, la investigación corresponde al nivel descriptivo. Por lo tanto, no pretende prever ningún dato o acontecimiento, sino analizar el crédito financiero de las empresas de ferretería del perímetro del Mercado Central de Huánuco.

2.5 VARIABLE

X= Crédito financiero

- Riesgo crediticio
- Requisitos de crédito
- Políticas de crédito
- Características del crédito
- Fuentes de financiamiento

2.6 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (DIMENSIONES E INDICADORES)

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Crédito Financiero	Riesgo crediticio	Calificación crediticia	¿Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo?
		Problemas con el pago del crédito	¿Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo?
		Control y seguimiento del crédito	¿Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota?
	Requisitos de crédito	Evaluación crediticia	¿Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas?
		Antecedentes crediticios	¿Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora?
		Copia del RUC y facturas de compra y venta	¿Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir?
		Garantía hipotecaria	¿Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida seria dejando una garantía hipotecaria?
	Políticas de crédito	Monto de crédito solicitado	¿Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado?
		Plazo de crédito	¿Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio?
		Tasa de interés	¿Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito?
	Características del crédito	Garantía	¿Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero?

	Destino	¿Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado?
Fuentes de financiamiento	Fuentes internas	¿Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería?
	Fuentes externas	¿Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio que se llevó a cabo fue de naturaleza aplicada, tal como lo describe Hernández et al. (2014) quien señala que este tipo de investigación se distingue por buscar la aplicación de los conocimientos obtenidos, mientras se adquieren otros nuevos, mediante la implementación y automatización de la práctica establecida en la investigación.

3.1.1 ENFOQUE

Este trabajo se enmarco en el enfoque cuantitativo, ya que se basó en el análisis de cantidades y datos numéricos. Esto implica un proceso de estudio estadístico fundamentado en análisis numérico.

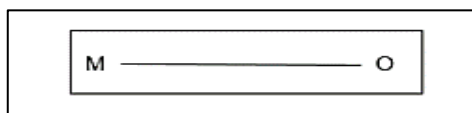
Según Hernández et al. (2014) el enfoque implica examinar la realidad objetiva a través de mediciones numéricas y análisis estadístico. Su objetivo es predecir e identificar patrones de comportamiento asociados a un fenómeno o problema específico que se plantea.

3.1.2 ALCANCE O NIVEL

Tuvo un enfoque descriptivo, ya que su principal objetivo fue describir las cualidades y características de un fenómeno específico. Su función principal consistió en profundizar en la descripción o medición de conceptos y situaciones relacionadas con las variables de estudio (Hernández et al., 2014).

3.1.3 DISEÑO

La investigación utilizo el diseño no experimental de corte transversal. No experimental porque no existió manipulación de la variable por parte del investigador y de corte transversal porque se midió una sola vez la variable y con esa información se realiza el análisis en un momento específico (Hernández et al., 2014).



Donde:

M= Muestra

O= Información relevante

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 POBLACIÓN

Hernández & Mendoza (2018) lo definen como un conjunto de todos los casos que coinciden con una serie de especificaciones

Tabla 2

Población de la investigación

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

Nota. Elaboración propia del investigador.

Para los propósitos de este estudio, la población estuvo delimitada al distrito de Huánuco y compuesta por 25 empresas del rubro de ferretería situadas dentro del contorno del Mercado Central de Huánuco, delimitado por el Jr 28 de Julio, Calle La Merced, Huánuco y Ayacucho.

3.2.2 MUESTRA

Según Hernández & Mendoza (2018) viene a ser un subgrupo de la población, sobre el cual se recoger los datos necesarios, y deberá ser característico.

La muestra estuvo conformada por la misma cantidad de la población. Debido a lo expresado por Hernández et al. (2014) si la población es menor a 50, la población será igual a la muestra, considerándose como muestreo censal.

Lo que explica el autor es que este tipo de muestra recopila datos de toda la población. Por lo tanto, se realizará la encuesta con todas las empresas de ferretería focalizadas.

Tabla 3

Muestra de la investigación

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

Nota. Elaboración propia del investigador.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1 TÉCNICA

La encuesta: Se trata de un procedimiento mediante el cual se obtienen datos de primera mano, abarcando aspectos económicos, educativos, políticos, ocupacionales, entre otros, todos aquellos que contribuyen a

una comprensión más completa del problema en cuestión (Torres, 2000).

3.3.2 INSTRUMENTO

El cuestionario: Es un instrumento basado en un conjunto de interrogantes para conseguir información sobre el problema en mención (Torres, 2000).

3.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se utilizo las siguientes herramientas:

- **Microsoft Word:** Es un procesador de textos que facilita la creación de documentos, incluyendo la elaboración de informes finales y la integración de tablas y gráficos.
- **Excel:** Se uso para diseñar tablas estadísticas y exhibir los resultados de forma didáctica y entendible.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 PROCESAMIENTO DE DATOS

Tabla 4

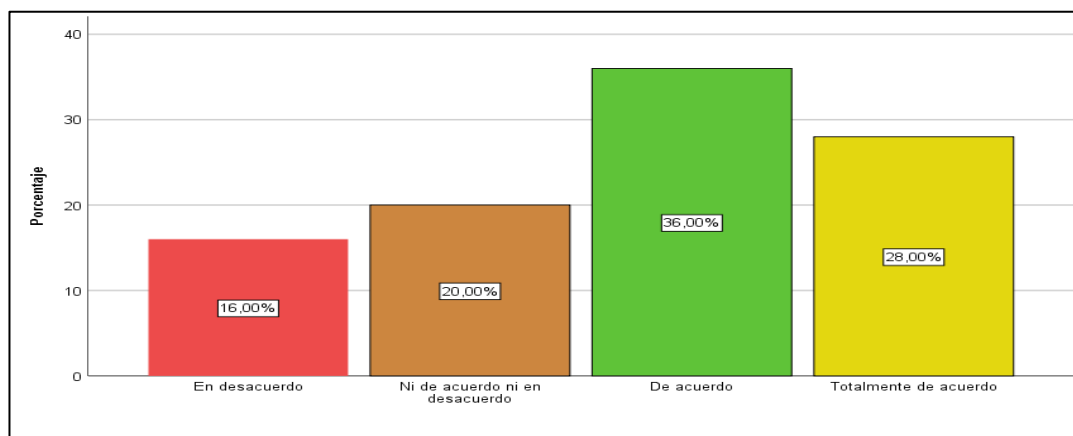
¿Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	4	16.00	16.00	16.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	20.00	20.00	36.00
	De acuerdo	9	36.00	36.00	72.00
	Totalmente de acuerdo	7	28.00	28.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 1

¿Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo?



Nota. Tabla 4.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 28.00% contestó estar totalmente de acuerdo, el 36.00% de acuerdo, el 20.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo y en desacuerdo el 16.00%, esto nos da a entender que en las empresas de ferretería del perímetro del Mercado Central de Huánuco el 36% de los encuestados considera perjudicial tener una mala calificación crediticia al momento de querer obtener un préstamo; ya que, esto sería un inconveniente para poder incrementar su capital de trabajo y ser competitivos con otras empresas de similar actividad.

Tabla 5

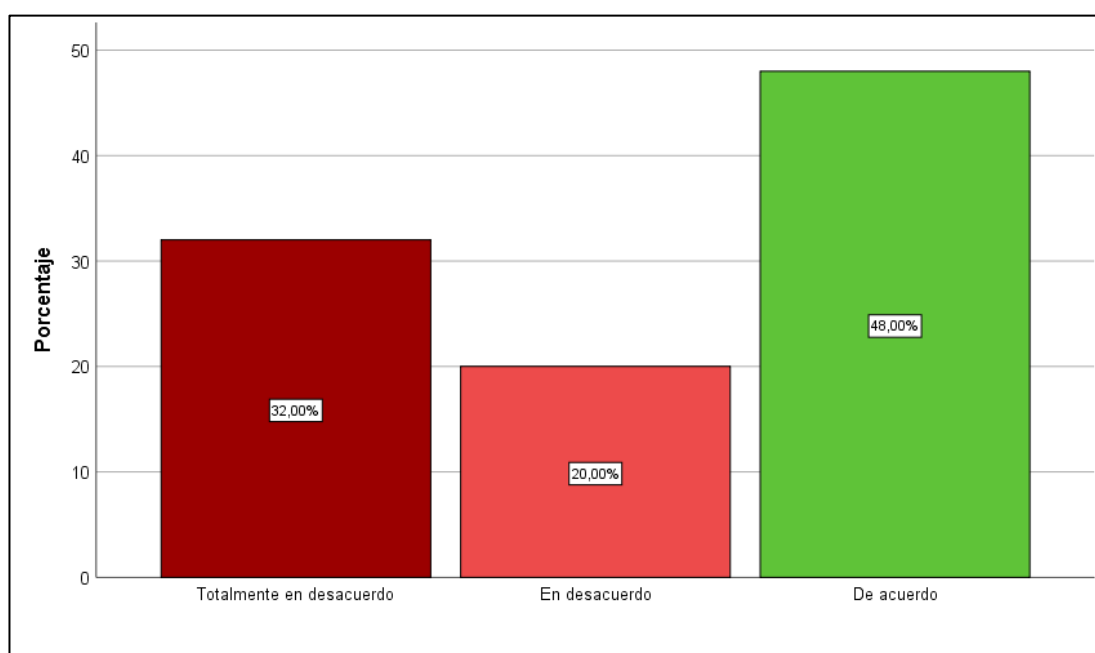
¿Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	32.00	32.00	32.00
	En desacuerdo	5	20.00	20.00	52.00
	De acuerdo	12	48.00	48.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 2

¿Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo?



Nota. Tabla 5.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 48.00% manifestó estar de acuerdo, el 20.00% en desacuerdo mientras que un 32.00% totalmente en desacuerdo, esto nos demuestra que en las empresas de ferretería del perímetro del Mercado Central de Huánuco, la gran mayoría de los encuestados tuvo al menos una vez problemas para pagar su préstamo, esto afectaría la credibilidad de cumplimiento de pago puntual al momento de que una entidad financiera los evalué.

Tabla 6

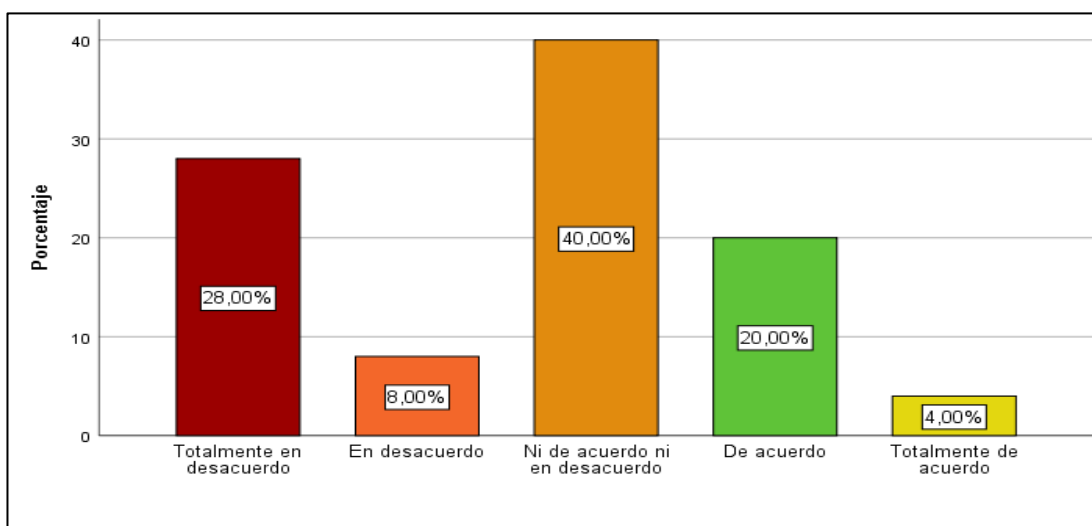
¿Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	28.00	28.00	28.00
	En desacuerdo	2	8.00	8.00	36.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	40.00	40.00	76.00
	De acuerdo	5	20.00	20.00	96.00
	Totalmente de acuerdo	1	4.00	4.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 3

¿Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota?



Nota. Tabla 6.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 4.00% manifestó estar totalmente de acuerdo, el 20.00% de acuerdo, el 40.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 8.00% en desacuerdo y el 28.00% totalmente en desacuerdo, esto indica que una gran parte de la muestra considera que sus asesores financieros no siempre le dan seguimiento a los créditos otorgados para hacerles acordar sobre su fecha de vencimiento, esto podría perjudicar a los empresarios ya que de no pagar a tiempo la entidad financiera les cobraría un interés por no pagar a tiempo.

Tabla 7

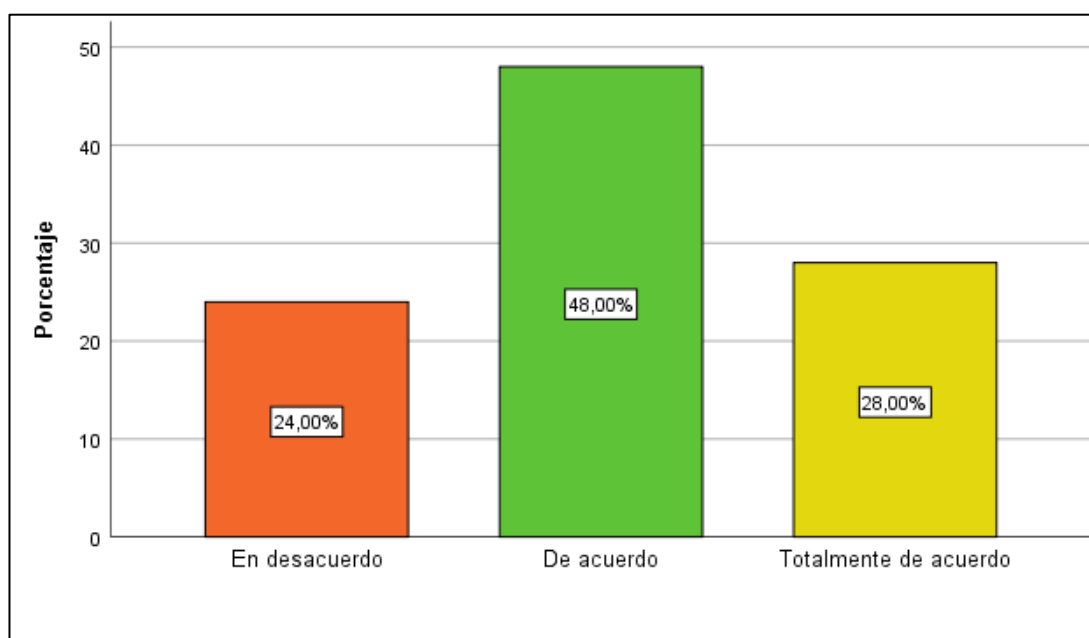
¿Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	6	24.00	24.00	24.00
	De acuerdo	12	48.00	48.00	72.00
	Totalmente de acuerdo	7	28.00	28.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 4

¿Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas?



Nota. Tabla 7.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 28.00% manifestó estar totalmente de acuerdo, el 48.00% de acuerdo y el 40.00% en desacuerdo, esto indica que el 48% de los empresarios ferreteros de la muestra encuestada considera que la evaluación crediticia realizada por las entidades financieras previo a otorgar un crédito es estricta, consecuentemente a ello se genera el acceso limitado a toda la población al no cumplir con todas las exigencias que solicitan las entidades financieras, estas medidas son implementadas para que la entidad financiera conozca con certeza el nivel de riesgo que asumen con cada cliente.

Tabla 8

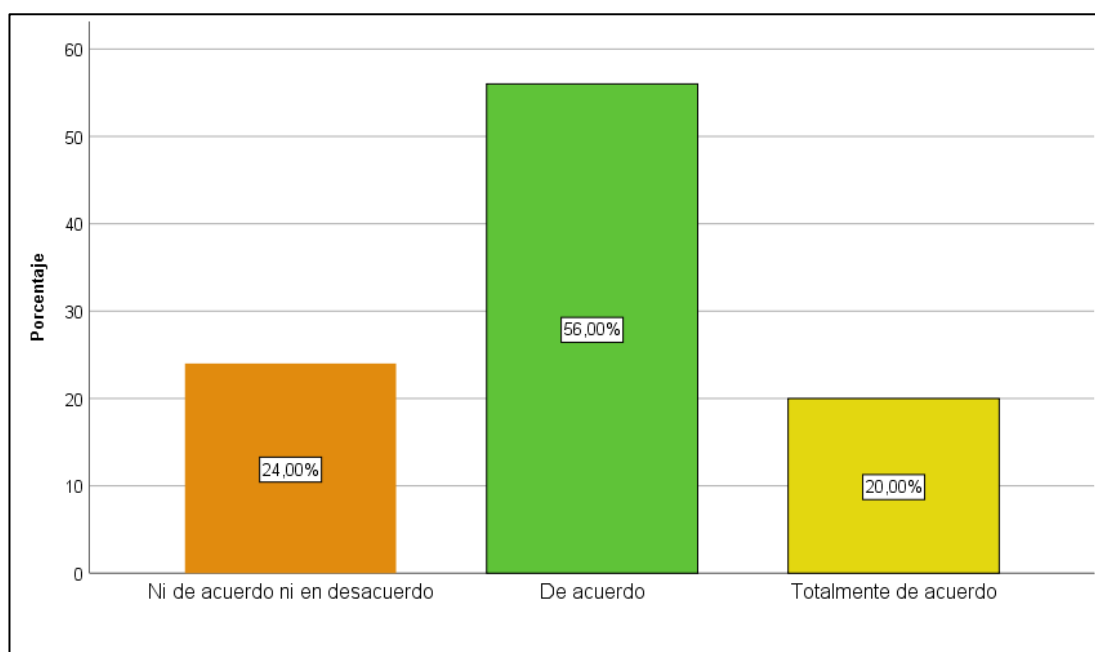
¿Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	24.00	24.00	24.00
	De acuerdo	14	56.00	56.00	80.00
	Totalmente de acuerdo	5	20.00	20.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 5

¿Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora?



Nota. Tabla 8.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 20.00% manifestó estar totalmente de acuerdo, el 56.00% de acuerdo y el 24.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo, esto indica que la mayoría de los encuestados; es decir, el 56% están de acuerdo con que accederían a un crédito financiero fácilmente debido a sus antecedentes crediticios, reflejando de esta manera que la mayoría de estos empresarios ferreteros mantiene un pago puntual de sus préstamos y tienen la posibilidad de que cualquier entidad financiera les otorgue un crédito; puesto que, mantienen un buen historial crediticio avalado por la base de datos crediticio de las entidades financieras.

Tabla 9

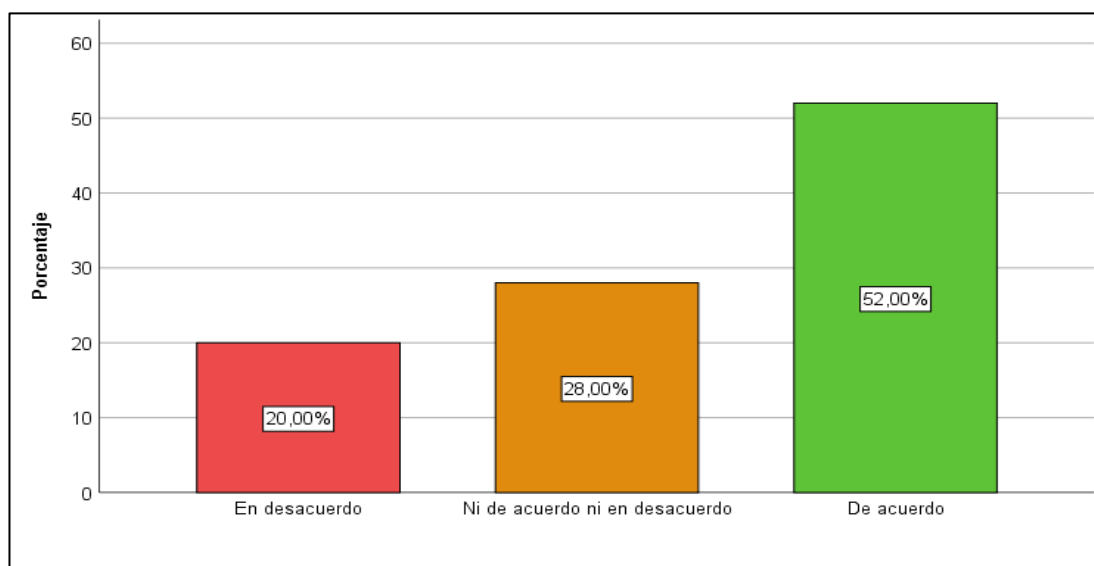
¿Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	20.00	20.00	20.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	28.00	28.00	48.00
	De acuerdo	13	52.00	52.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 6

¿Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir?



Nota. Tabla 9.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 52.00% manifestó estar de acuerdo, el 28.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 20.00% en desacuerdo, esto indica que un poco más del 50% de los encuestados consideran que los documentos solicitados para sacar préstamos, como es el caso de la ficha RUC, facturas de compra y venta son fáciles y rápidos de conseguir, esto nos permite interpretar que los empresarios ferreteros conocen muy bien estos documentos solicitados por los bancos; consecuentemente, esto contribuye a agilizar el proceso para solicitar un crédito.

Tabla 10

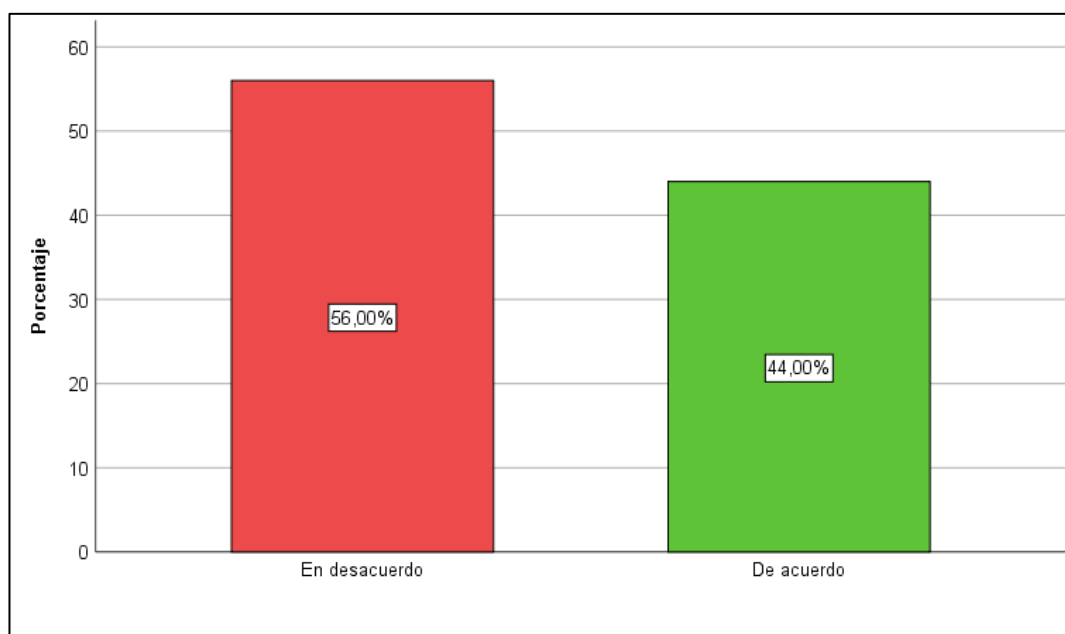
¿Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida seria dejando una garantía hipotecaria?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	14	56.00	56.00	56.00
	De acuerdo	11	44.00	44.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 7

¿Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida seria dejando una garantía hipotecaria?



Nota. Tabla 10.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 44.00% manifestó estar de acuerdo y el 56.00% manifestó estar en desacuerdo, esto refleja que existen opiniones divididas en los encuestados sobre sacar un préstamo de manera más rápida dejando una garantía hipotecaria pero la mayoría de estos no está de acuerdo con esta forma de acceder a un crédito, esto refleja que la mayoría de los empresarios no recurre a esta opción ya que desconfían de sus posibilidades de pago. Los cual nos da a entender que son responsables y consecuentes con sus finanzas.

Tabla 11

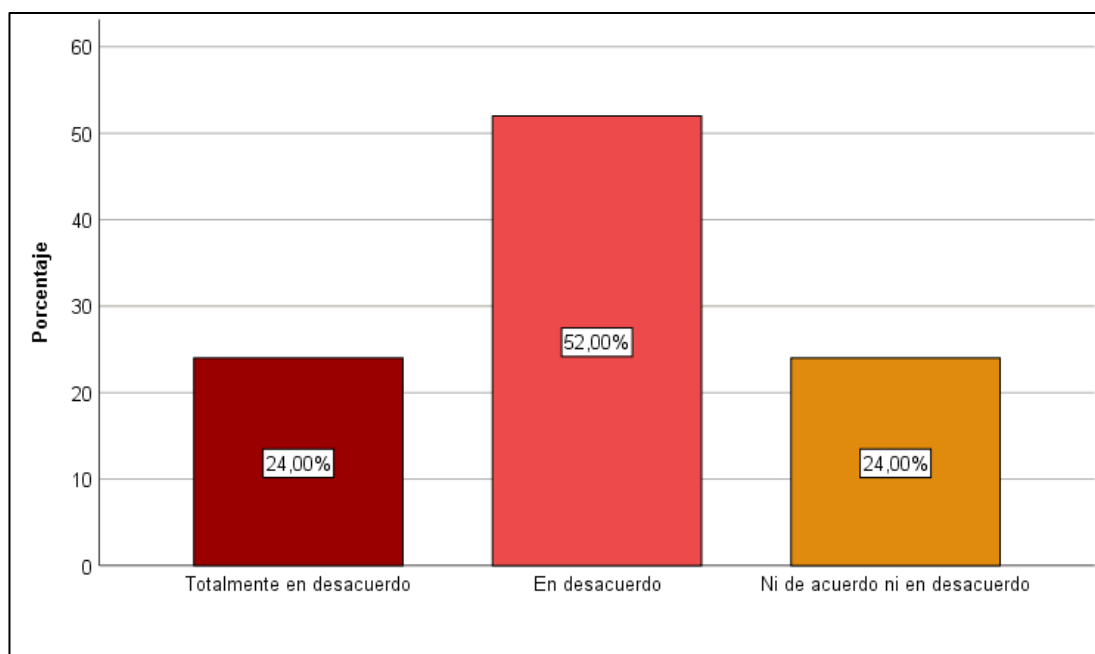
¿Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	24.00	24.00	24.00
	En desacuerdo	13	52.00	52.00	76.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	24.00	24.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 8

¿Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado?



Nota. Tabla 11.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 24.00% manifestó no estar de acuerdo ni en desacuerdo, el 52.00% en desacuerdo y el 24.00% totalmente en desacuerdo, esto revela que si los bancos implementan políticas crediticias según el monto solicitado, los empresarios ferreteros no estarían de acuerdo; ya que, no todos manejan el mismo capital de trabajo, incluso esta medida podría tomarse un tanto discriminatorio para las ferreterías pequeñas, ya que les resultaría difícil hacer frente a la competencia con estas nuevas políticas, limitando su posibilidad de incrementar su capital para comprar más mercadería.

Tabla 12

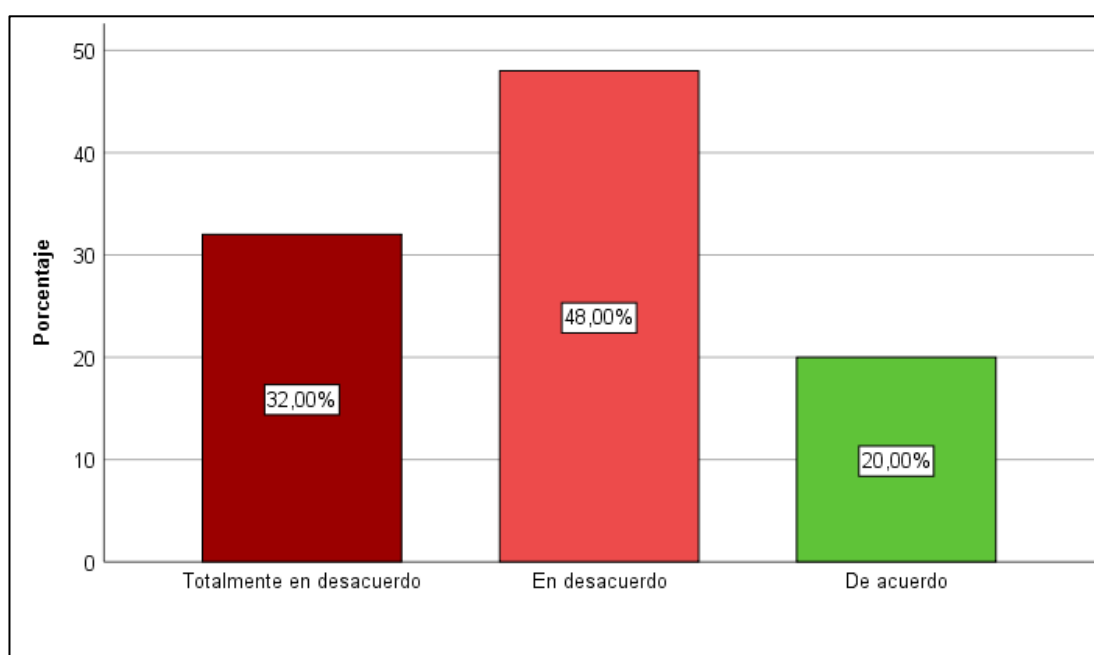
¿Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	32.00	32.00	32.00
	En desacuerdo	12	48.00	48.00	80.00
	De acuerdo	5	20.00	20.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 9

¿Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio?



Nota. Tabla 12.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 20.00% manifestó estar de acuerdo, el 48.00% en desacuerdo y el 20.00% totalmente en desacuerdo, esto indica que gran parte de los encuestados; es decir, el 48% está en desacuerdo con que los plazos para pagar el crédito se deberían de manejar en función a los ingresos que tenga un negocio, puesto que, esto solo ayudaría a un cierto grupo de empresarios que manejan grandes ingresos de ganancia al mes; pero, perjudicaría a aquellos que están empezando y a los que llevan años en el negocio pero que no generan grandes cantidades de ganancias.

Tabla 13

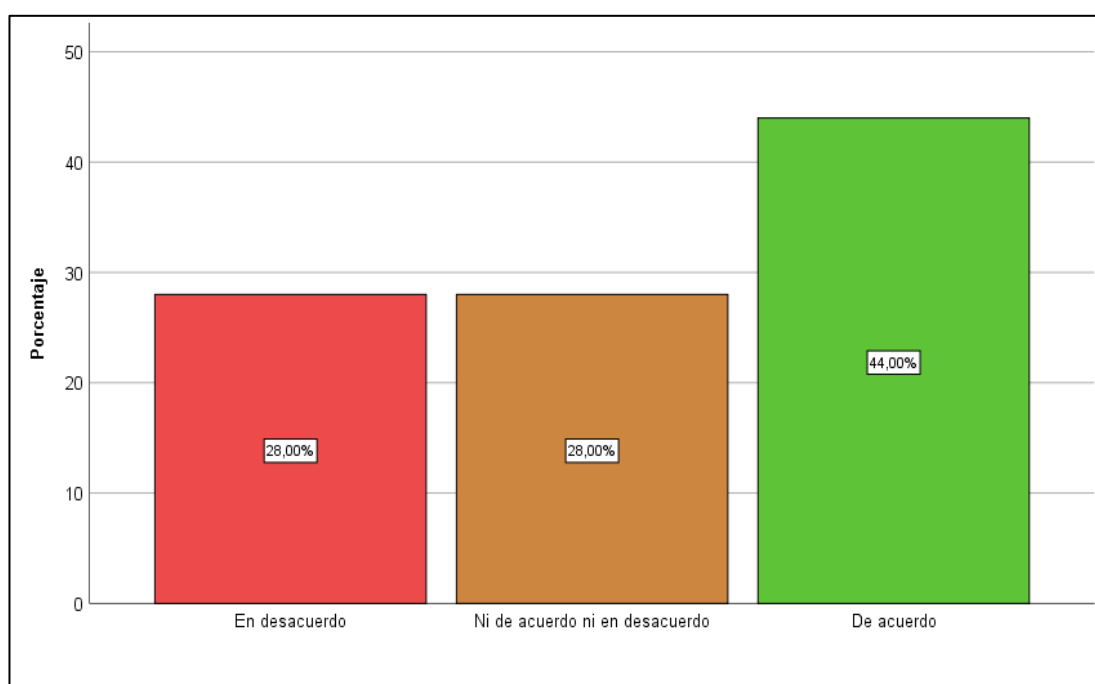
¿Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	7	28.00	28.00	28.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	28.00	28.00	56.00
	De acuerdo	11	44.00	44.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 10

¿Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito?



Nota. Tabla 13.

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 44.00% manifestó estar de acuerdo, el 28.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo y otro 28.00% en desacuerdo, analizando los resultados obtenidos de la encuesta se puede interpretar que cerca de la mitad de los encuestados; es decir, un 44% está de acuerdo con que se debería de cobrar los intereses de acuerdo con la calificación crediticia, este resultado evidencia la confianza que tiene la mayoría de los empresarios; ya que, en el pasado lograron ser cumplidos con los pagos de sus créditos y esto les llevó a tener buenos antecedentes crediticios.

Tabla 14

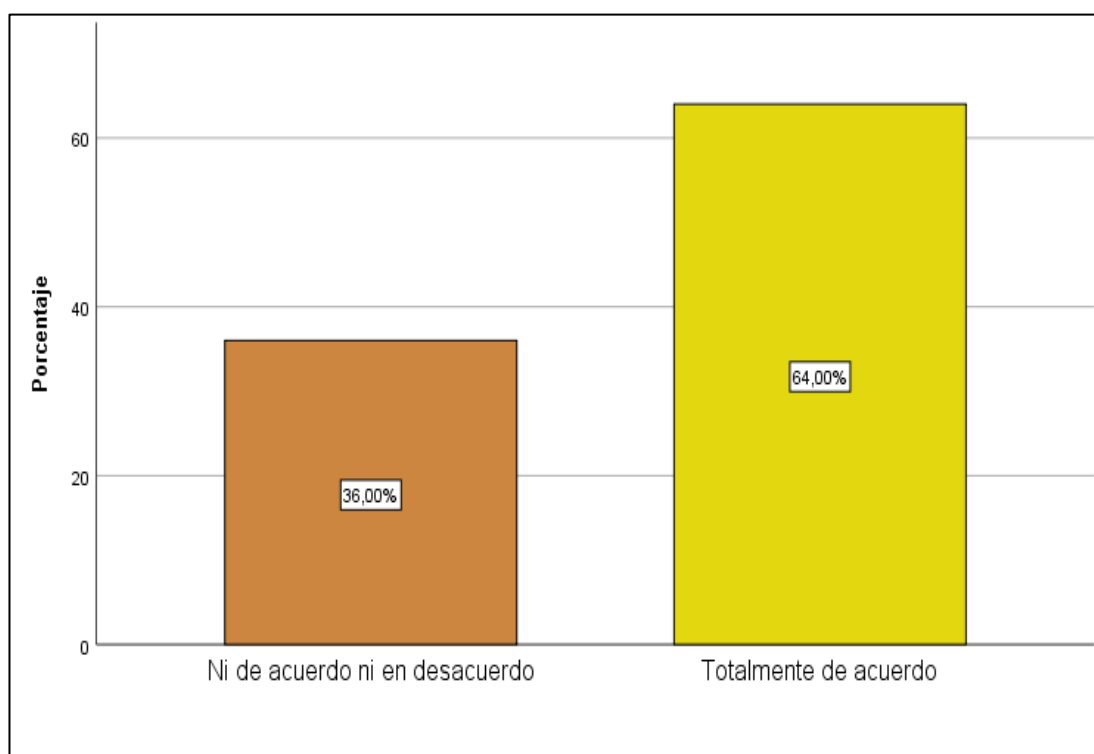
¿Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	36.00	36.00	36.00
	Totalmente de acuerdo	16	64.00	64.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 11

¿Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero?



Nota. Tabla 14.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 64.00% manifestó estar totalmente de acuerdo y el otro 36.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo, esto demuestra que la gran parte de los empresarios de ferretería en el perímetro del mercado central d Huánuco pondrían como garantía su negocio para acceder a un crédito de forma inmediata resaltando el compromiso de estos con hacer crecer su negocio y generar mayores ingresos, por otra parte un porcentaje se mantiene neutro sobre esta premisa ya que no se atreven a tomar ese riesgo.

Tabla 15

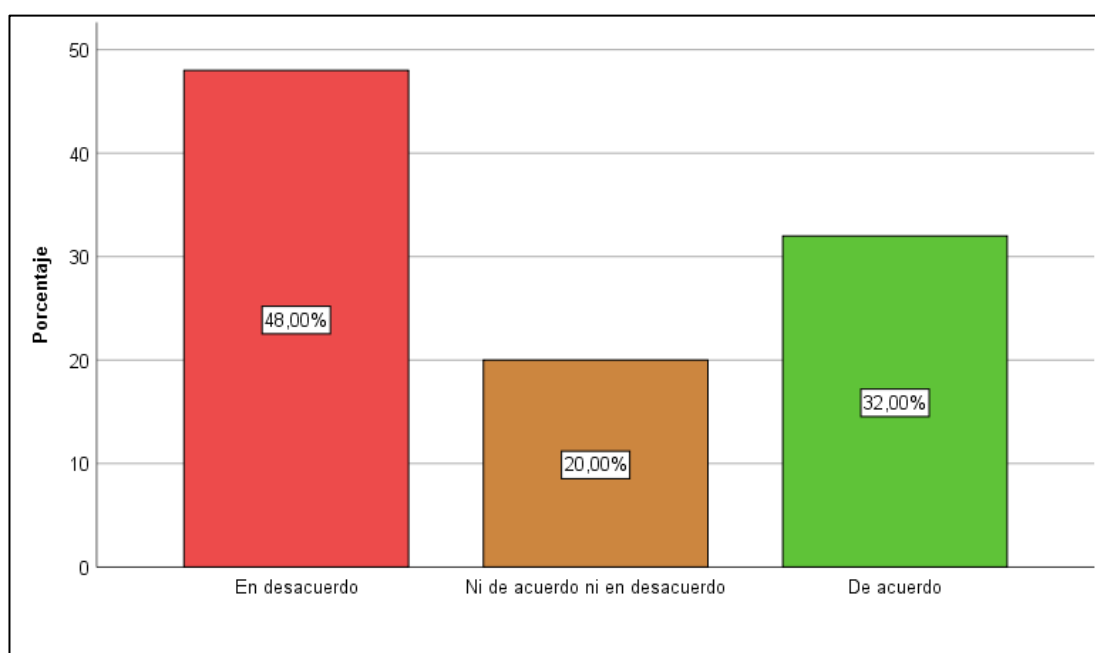
¿Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	12	48.00	48.00	48.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	20.00	20.00	68.00
	De acuerdo	8	32.00	32.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 12

¿Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado?



Nota. Tabla 15.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 32.00% manifestó estar de acuerdo, el 20.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 48.00% en desacuerdo, esto refleja que los empresarios de las ferreterías en el perímetro estudiado no están de acuerdo con que las entidades financieras pregunten por el uso que le darán al dinero prestado, demostrando la incomodidad en ellos puesto que algunos solicitan crédito para aumentar su capital de trabajo y otros por motivos personales que no quieren hacerlos saber a la entidad financiera.

Tabla 16

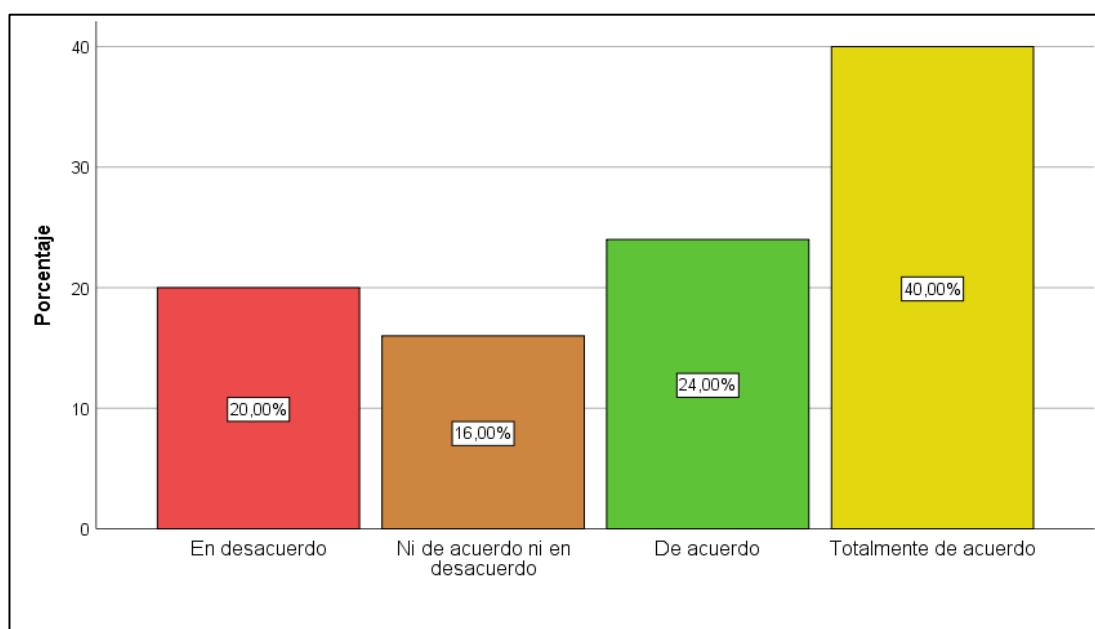
¿Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	20.00	20.00	20.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	16.00	16.00	36.00
	De acuerdo	6	24.00	24.00	60.00
	Totalmente de acuerdo	10	40.00	40.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 13

¿Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería?



Nota. Tabla 16.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 40.00% manifestó estar totalmente de acuerdo, el 24.00% de acuerdo, el 16.00% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 20.00% en desacuerdo, esto indica que gran parte de los encuestados; es decir, un 40% en algún momento tuvieron que utilizar fuentes internas de financiamiento para poder abastecer de mercadería su negocio, puesto que, no lograron conseguir un crédito en una entidad financiera debido a la falta de buenos antecedentes crediticios o por no cumplir a cabalidad con los requerimientos solicitados.

Tabla 17

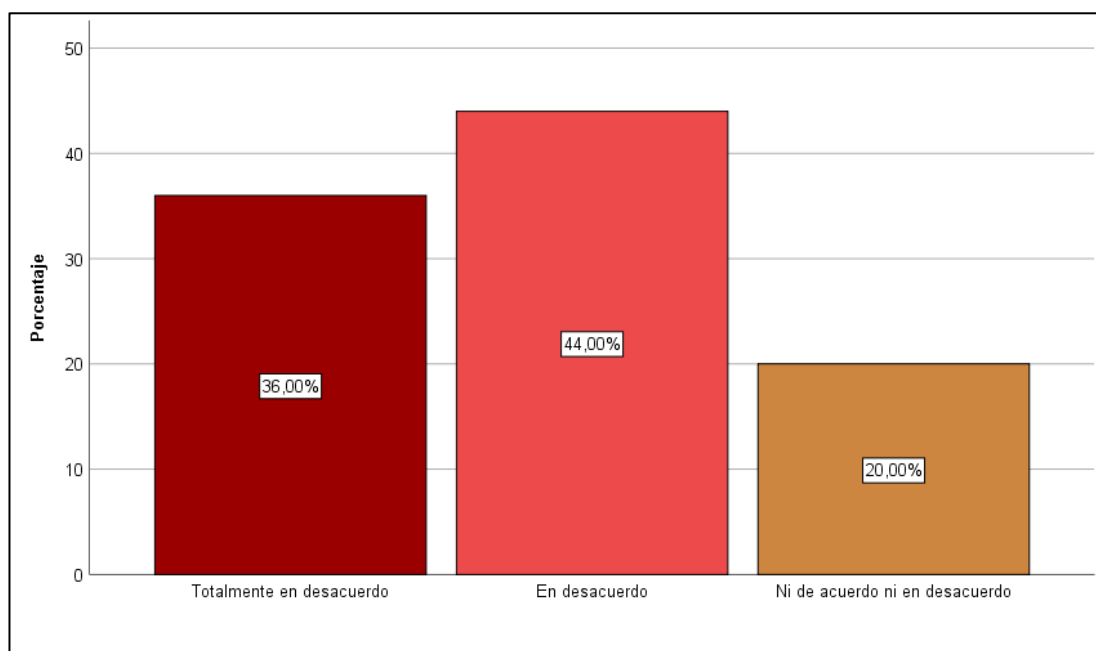
¿Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	9	36.00	36.00	36.00
	En desacuerdo	11	44.00	44.00	80.00
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	20.00	20.00	100.00
	Total	25	100.00	100.00	

Nota. Encuesta 2024.

Figura 14

¿Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero?



Nota. Tabla 12.

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, los encuestados respondieron de la siguiente manera: el 20.00% manifestó estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 44.00% en desacuerdo y el 36.00% totalmente en desacuerdo, esto indica que gran parte de los encuestados; es decir, un 44% están en desacuerdo en que los bancos son la mejor opción para conseguir financiamiento; puesto que, existen otras entidades como cajas municipales, cooperativas que ofrecen créditos con tasas más accesibles para ellos a comparación de los bancos.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

Según el **objetivo general** Analizar de qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024, los resultados evidenciaron que los créditos financieros afectan directamente al capital de trabajo de los empresarios de ferretería, es por este motivo que los empresarios ferreteros siempre tratan de pagar sus cuotas pendientes en el tiempo estipulado para que no se le genere retrasos o intereses por el incumplimiento. De esta manera se aseguran de que en el futuro puedan seguir contando con el apoyo económico de estas entidades financieras y así seguir generando ingresos en sus negocios, esto se puede evidenciar en las tablas 4, 5 y 8. En la investigación de Prieto (2022): “Análisis del impacto de los créditos otorgados por la banca privada, periodo 2007-2021” llega a la conclusión de que las bancas privadas abarcan cerca del 90% del total de créditos que se otorgan a personas naturales como a personas jurídicas indicando la dependencia que se tiene sobre estas entidades de financiamiento, sin embargo estos créditos son de ayuda importante cuando se destina como fuente de capital para hacer crecer un negocio o emprendimiento pero si se utiliza de otra manera como compras de ropa, pagar un viaje, etc., solo significa un gasto ya que no genera ninguna rentabilidad económica.

De acuerdo al primer **objetivo específico** Analizar de qué manera el riesgo crediticio afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. En los hallazgos se pudieron evidenciar que afecta directamente a la accesibilidad de créditos de los empresarios ferreteros; puesto que, si en algún momento llegan a incumplir con el pago de una de sus cuotas por diferentes razones, las entidades financieras los tacharían como clientes de alto riesgo de incumplimiento, generándose así un mal antecedente en la base de datos crediticios que son revisados por todas las entidades financieras del Perú antes de otorgar un préstamo. Por otra parte, para evitar estos inconvenientes, algunas entidades capacitan a sus

asesores de crédito para que puedan manejar un cierto grado de control y seguimiento a sus clientes previo a la fecha de vencimiento de su pago, con la finalidad de generar confianza y fidelización para que puedan seguir trabajando por muchos años, esto se puede visualizar en las tablas 4, 5 y 6. Cerino (2019) en su estudio investigativo denominado: “Análisis de las capacidades de gestión para acceder al crédito de los empresarios de pequeños restaurantes de Villahermosa, Tabasco”, los resultados obtenidos mostraron que existe un grado de tolerancia respecto al género, experiencia y a la formación universitaria, cuando analizo el género no se encontró diferencias significativas, caso contrario paso con la experiencia del empresario donde si hubo relevancia en el interés de financiamiento. Los empresarios con inferior experiencia muestran un mayor riesgo por lo que el banco aplica mayores tasas de interés. Esto quiere decir que las entidades financieras ven con buenos ojos a los que ya tienen experiencia, pues ello se traduce en confianza y menor riesgo crediticio.

De acuerdo al **segundo objetivo específico** Analizar de qué manera los requisitos de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. En los hallazgos se pudo evidenciar que afectan directamente a los empresarios ferreteros cuando desconocen los métodos para conseguir cumplir con todos esos requerimientos; ya que, en algunas ocasiones estos pueden llegar a ser demasiado estrictos en algunas entidades. Por otra parte, contar con buenos antecedentes seria de vital importancia para acceder a un crédito; ya que las entidades financieras los ven como personas que ya tienen experiencia en el sector financiero y esto se ve reflejado en la responsabilidad y cumplimiento oportuno de sus pagos, esto se puede ver reflejado en las tablas 7,8 y 9. Robles (2021) en su investigación sobre: “Determinantes de acceso al crédito en el Perú: Evidencia a nivel de personas”, concluye que la administración del crédito y el cumplimiento estricto de los requisitos hablan de una buena cultura financiera en los solicitantes de crédito. Concluyó que: las características del individuo como estado civil, edad, grado de instrucción, cantidad de ingresos tienen una relevancia significativa con la decisión de pedir financiamiento formal, lo cual es parte de los requerimientos al aplicar a un préstamo; por lo tanto, es

evidente que cumpliendo estos requisitos las entidades financieras otorgarían créditos de manera más rápida ya que demuestras sus capacidades de pago.

De acuerdo al **tercer objetivo específico** Analizar de qué manera las políticas de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024, en los resultados se puede evidenciar que afectan directamente a los empresarios ferreteros que trabajan con montos de capital no tan alto como las otras grandes empresas; es debido a esto que la mayoría no comparte la idea de aplicar nuevas políticas crediticias porque las tasas de interés se incrementaría perjudicando a ese sector que maneja un capital de trabajo reducido, también se ve la discrepancia cuando se les pregunto que los plazos de pago debería de hacerse de acuerdo a los montos de sus ingresos; demostrando que se verían afectados al no generar ganancias equitativas todos los meses, esto se puede reflejar en la tabla 11 y 13. Gómez (2022) en su investigación titulada “Créditos financieros y su relación en el crecimiento económico de las MYPES del rubro servicio, rubro restaurant del distrito de Huánuco – 2020”, pudo concluir en su primera dimensión que las políticas de crédito influyen positivamente en el crecimiento económico por lo que al cumplir con las disposiciones de las entidades financieras se podrá acceder a créditos financieros y estos podrán ser utilizados como capital para hacer crecer sus negocios.

De acuerdo al **cuarto objetivo específico** Analizar de qué manera las características del crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. En los hallazgos se pudo evidenciar que una gran parte de los empresarios ferreteros estarían dispuestos a dejar su negocio en forma de garantía para que puedan solicitar créditos; a raíz de esto, se evidencia que están dispuestos a asumir fuertes riesgos con las entidades financieras para hacer crecer su negocio. También se refleja que no están de acuerdo en responder cuando las entidades financieras les consultan sobre el destino que le darán al crédito otorgado, se entiende que esta característica es de importancia para que la entidad financiera tenga conocimiento y la confianza de otorgar el financiamiento solicitado. todo esto se puede ver reflejado en las tablas 14 y 15. Rojas (2022) en su tesis “Calificación crediticia psicométrica y su influencia en la rentabilidad de una

entidad bancaria: caso crédito emprendedor 2013 – 2015”. Referente a los Créditos Financieros, en su dimensión sobre las Características de Crédito se concluyó que existe una relación positiva entre el Crecimiento Económico de la MYPES rubro de restaurantes en Huánuco, el coeficiente correlacional (Rho de Spearman), presento un valor de 0,597 y el p-valor de 0,000 inferior a 0,05, por lo que la hipótesis de investigación se aceptó, esto demuestra que para solicitar un crédito se tiene que tener en cuenta sus características puesto que, en algunas ocasiones puede llegar a ser favorable para el solicitante.

De acuerdo al **quinto objetivo específico** Analizar de qué manera las fuentes de financiamiento afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024, en los resultados se pudo evidenciar que las fuentes de financiamiento vienen a cumplir un rol fundamental para que los empresarios ferreteros puedan abastecerse con mercadería y generar ganancias a través de las ventas, pero debido a situaciones adversas en algunas ocasiones no pueden acceder a créditos en las entidades financieras, lo que se conoce como fuentes de financiamiento externa y recurren a utilizar su propio capital reduciendo su patrimonio familiar que son conocidas como fuentes internas de financiamiento, estos datos se pueden observar en las tablas 16 y 17. García y Ochoa (2020) en su investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresarios del sector de autopartes en bello-Antioquia”, percibió que Los empresarios frecuentemente enfrentan la falta de capital necesario para iniciar o expandir sus negocios, y por eso acuden a créditos bancarios para cubrir esas necesidades de inversión. No obstante, el acceso al crédito formal presenta considerables limitaciones, como las elevadas tasas de interés, la exigencia de múltiples requisitos y documentos, la necesidad de proporcionar garantías y apoyo para el respaldo financiero, entre otros obstáculos. También hace mención que las fuentes de financiamiento son una estrategia financiera que apoya al desarrollo organizacional y económico de los microempresarios del sector de autopartes, permitiendo el apalancamiento y con este el dinamismo, inversiones, y crecimiento de la compañía, y el desarrollo social por la posibilidad de generar mayores empleos.

CONCLUSIONES

- Se concluye que el crédito financiero es de vital importancia para que los empresarios ferreteros puedan abastecer sus negocios y cumplir con las demandas de sus clientes, también permite competir con otros negocios de similar actividad, sin embargo, los recursos económicos mal utilizados de las entidades financieras puede afectar de manera negativa; ya que si no, se sabe utilizar con responsabilidad el crédito financiero puede ocasionar incumplimientos en los pagos, generándose que seas tachado como cliente moroso en la base de datos del sistema financiero.
- Se concluye que el riesgo crediticio en los empresarios de ferretería del perímetro del Mercado Central de Huánuco podría afectarlos negativamente; ya que, en caso de tener inconvenientes en el cumplimiento del pago de las cuotas, se estaría generando que las entidades financieras los marquen como clientes de alto riesgo de incumplimiento de pago y esta información es subida a la base de datos del sistema financiero que está a disposición de todas las entidades que se dedican a la colocación de créditos mediante prestamos, es debido a esto, la necesidad de contar con buenos antecedentes para que no se les dificulte el acceso a créditos y puedan cumplir con la compra de nuevas mercaderías y abastecer su negocio.
- Se concluye que los requisitos de crédito en los empresarios de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco en algunas ocasiones pueden llegar a ser demasiado exigentes, llegando incluso a perjudicar la adquisición de nuevas mercaderías; ya que, algunos empresarios no tienen mucha experiencia trabajando con el sistema financiero peruano y cuando solicitan crédito desconocen cómo obtener ciertos requisitos que les exigen las entidades financieras.
- Se concluye que la implementación de nuevas políticas de crédito afectaría de forma directa a un porcentaje de los empresarios de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco; ya que, estas políticas serian solo de beneficio para aquellos empresarios que tienen un capital de trabajo alto y sus niveles de ingreso o ganancia son superiores a los empresarios con capital de trabajo más reducido.

- Se concluye que las características del crédito en su indicador garantía tienen un papel fundamental para que los empresarios de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco puedan acceder a un crédito; puesto que, gran parte de ellos está dispuesto a asumir el riesgo y la responsabilidad que implica poner como garantía el sustento económico de toda su familia, reflejando que confían en sus posibilidades de pago. Por otra parte, mantienen una postura de que no quieren dar información relevante para la entidad financiera sobre el tipo de uso o destino para el cual solicitan el crédito, dando a entender la falta de transparencia en sus actividades y generando desconfianza con el banco.
- Se concluye que las fuentes de financiamiento sirven de ayuda para los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco; ya que, les brindan las facilidades y el apoyo necesario para que puedan comprar nuevas mercaderías para su negocio y cumplir con las demandas de sus clientes, pero en algunas ocasiones no pueden acceder debido a que no cumplen con todas las políticas y requerimientos de las entidades financieras por lo que consideran que las fuentes de financiamiento externa pueden afectarlos negativamente ya que al no acceder recurren a otros métodos de financiamiento que son considerados de mayor riesgo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco elegir la mejor alternativa para poder sacar un crédito en una entidad financiera, comparando las tasas de interés que le permitan pagar de forma oportuna y sin contratiempos.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco buscar la mejor manera de equilibrar sus plazos de pago con criterio y responsabilidad para que no se generen problemas de incumplimiento en el futuro.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco averiguar con anticipación cuales son los requisitos que mayormente solicitan las entidades financieras para conceder créditos, de esta manera no perderían mucho tiempo en juntar todos esos requisitos y se agilizaría el proceso al otorgamiento del crédito y lo puedan utilizar para abastecerse de nuevas mercaderías o para algún propósito personal.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco tener en cuenta todas las políticas que maneja la entidad financiera cuando se quiere sacar un crédito, tales como montos de mínimos y máximos de crédito solicitado, tasas de interés que maneja el banco, etc.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco, si quieren acceder a un crédito financiero mediante garantías buscar información precisa y exacta basados en conocimientos y en experiencias de amigos o familiares sobre estos temas, para que les pueda servir de ejemplo y de esa manera evitar inconvenientes y perjuicios que les pueda ocasionar en el futuro.
- Se recomienda a los empresarios ferreteros en el perímetro del Mercado Central de Huánuco que si van a buscar una fuente de financiamiento sea en una entidad financiera conocido y con buenas recomendaciones de sus usuarios, y no buscar financiamiento externo en entidades de dudosa o desconocida reputación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado et al. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1 ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Ávila, L. (2016). Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPE.
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2014), Morosidad por tipo de crédito y balance del Sistema bancario peruano. Recuperado de <http://www.asbanc.com.pe>
- Ayala, M. (2019). Gestión de riesgos: Cambiando el enfoque de la prevención de merma y pérdidas. América Retail. Obtenido de: <https://www.americaretail.com/opinion/opinion-gestion-de-riesgos-cambiando-el-enfoquede-la-prevencion-de-merma-y-perdidas/>.
- Banco de Comercio. (2020). Antecedentes Crediticios. Obtenido de <https://www.bancomercio.com/parati/categoria/que-es-el-historialcrediticio/1134/c-1134>
- Banco Múltiple. (2018). Evolución Financiera. Recuperado de: https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ingenieria_industrial/article/view/4771
- Banco of América. (2024). Capital de trabajo. Obtenido de: <https://business.bankofamerica.com/resources/what-is-working-capital/es.html#:~:text=El%20capital%20de%20trabajo%20afecta,obligaciones%20actuales%20a%20corto%20plazo.>
- Buenaventura, G., (2003). La tasa de interés: Información con Estructura. Estudios Gerenciales, (86), 39-50.
- Caballero. (2019). Mercado peruano para Mypes. <https://es.scribd.com/document/401480823/Caballero-Bustamante-Modifican-La-Ley-Mype>
- Cerino. N. (2019). Análisis de las capacidades de gestión para acceder al crédito de los empresarios de pequeños restaurantes de Villahermosa, Tabasco. [Tesis Posgrado, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco - México]. Repositorio Institucional UJAT. Recuperado de: https://ri.ujat.mx/bitstream/20.500.12107/3235/1/02_%20Tesis%20Nestor%20Cerino.pdf

- Chávez, J. (2023). Financiamiento. Artículo empresarial recuperado de:
<https://www.ceupe.com/blog/financiamiento.html>
- Cibran, F., Prado, R., Crespo, C. y Huarte, G. (2013). Planificación financiera. ESIC Editorial.
- Conger, L., Inga, P., & Web, R. (2009). El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú. Lima.
- Datosmacro.com. (2024). Déficit. Recuperado de:
<https://datosmacro.expansion.com/diccionario/deficit#:~:text=D%C3%A9ficit%20es%20aquella%20situaci%C3%B3n%20en,pa%C3%ADs%20o%20una%20administraci%C3%B3n%20local>.
- Datosmacro.com. (2024). Empleo. Recuperado de:
<https://datosmacro.expansion.com/diccionario/empleo>
- FasterCapital. (2024). Que es la evaluación crediticia. Obtenido de:
<https://fastercapital.com/es/contenido/Que-es-la-evaluacion-crediticia.html>
- Fernández, J. (2016). Rentabilidad. Recuperado de:
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>.
- Folke, K. (1997). Teoría económica. 3 ra edición. Centro de investigación de la Universidad del Pacífico.
- García y Ochoa (2020). Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresarios del sector de autopartes en bello-Antioquia. [Tesis Grado, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Tecnológico de Antioquia Institución – Colombia]. Repositorio TAIU
 Recuperado de:
<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1563/24.%20TGII%20Valera%20%26%20Ochoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez. J. (2022). Créditos financieros y su relación en el crecimiento económico de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Huánuco – 2020. [Tesis Pregrado, Universidad de Huánuco-Perú]. Repositorio Institucional UDH. Recuperado de:
<http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14257/4106/G%C3%B3mez%20Bernal%2c%20Jeanie%20Carolae%20Norma.pdf?sequence=1>

- Grupo Financiero BBVA (2019). Créditos. Obtenido de: https://www.bbva.mx/educacion-financiera/m/monto_de_credito.html#:~:text=El%20monto%20de%20cr%C3%A9dito%20es,pagando%20una%20cantidad%20de%20intereses.
- Grupo Financiero BBVA. (2024). Superávit. Recuperado de: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/s/superavit.html#:~:text=El%20super%C3%A1vit%20es%20la%20situaci%C3%B3n,los%20gastos%20de%20su%20administraci%C3%B3n.>
- Hanco. (2022). El crédito financiero y su relación con el desarrollo sostenible de las plantas queseras del distrito de Macarí en los periodos 2016-2019. [Tesis Pregrado, Universidad Nacional del Altiplano - Perú]. Repositorio Institucional UNAP. Recuperado de: http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14082/19146/Hanco_Paucar_Antony_Darwin.pdf?sequence=1
- Hernández, A. (2013). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT. Recuperado de: [http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false.](http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. Sexta Edición. México DF: McGraw-Hill.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Mc Graw Hill Education.
- Jara. D. (2020). El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las ferreterías del perímetro del mercado central Huánuco – 2020. [Tesis Pregrado, Universidad de Huánuco-Perú]. Repositorio Institucional UDH. Recuperado de: <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2879/Jara%20Aniceto%20c%20Darssi%20Lorena.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Juanast. (2019). Rankia. Obtenido de: <https://www.rankia.pe/blog/creditos-rapidos-hipotecarios-vehicularesconsumo/4262309-que-linea-credito-como funciona>

- Kichmer, A., Martin, M., & Martinez, A. (2012). Liderazgo Emprendedor. México: Editorial Edamsa Impresiones.
- Lira, P. (2009). Finanzas Y Financiamiento. Lima - Perú: USAID PERÚ.
- Márquez, J. (2015), Introducción a las Microfinanzas en el Perú. Editorial UPC. 4 ta Edit. 2015.
- Merton, R. (2003). Finanzas (1a. ed.). México: Editorial Pearson Prentice Hall. Ministerio De Economía (MIDECO).
- Microfinanzas. (2020). Análisis del Crédito. Obtenido de: <https://microfinanzasglobal.com/analisis-de-credito/>
- Montes de Oca, J. (2020). Economipedia. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Morales, A., & Morales, J. (2014). Finanzas. México: Grupo Editorial Patria S.A.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia. Vol. 14
- Navales, A. (2009). Valor en riesgos. Universidad Complutense. <https://cutt.ly/bD9oDYh>.
- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. (2018). Que es un informe de crédito. Obtenido de: <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/que-es-uninforme-de-credito-es-309/>
- Priede, T., López, C. y Hernández, S. (2016). Creación y Desarrollo de Empresas. Madrid: Lavel S.A.
- Prieto, Y. (2022). Análisis del impacto de los créditos otorgados por la banca privada, periodo 2007-2021. [Tesis Posgrado, Universidad Andina Simón Bolívar-Ecuador]. Repositorio Institucional UASB. Recuperado de: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8760/1/T3838-MGFARF-Prieto-Analisis.pdf>
- Real Academia Española. (2023). Diccionario de la lengua española. <https://dle.rae.es/plazo>
- Rey, A. (2017). Tipos de riesgos financieros. Revista Digital. Obtenido de: <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/riesgo-financiero/>
- Ríos, A. (1997). Origen y naturaleza jurídica de los créditos documentarlos. Editorial THEMIS 35.

- Rivera. A. (2021). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo económico de las Mypes en el distrito de Pillco Marca - periodo 2021. [Tesis Pregrado, Universidad de Huánuco-Perú]. Repositorio Institucional UDH. Recuperado de: <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3182/RIVERA%20INOCENTE%2c%20ANDREA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Robles (2021). Determinantes de acceso al crédito en el Perú: Evidencia a nivel de personas. [Tesis Posgrado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio PUCP. Recuperado de: https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/20824/ROBLES_MORA_MARIA_ALEJANDRA_DETERMINANTES_DE_ACCESO_AL_CREDITO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rosario, C. A. (2020). La tasa de interés del Crédito de Consumo en el Perú.
- Rojas. J. (2022). Calificación crediticia psicométrica y su influencia en la rentabilidad de una entidad bancaria: caso crédito emprendedor 2013 – 2015. [Tesis Posgrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos-Perú]. Repositorio Institucional UNMSM. Recuperado de: https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/18691/Rojas_bj.pdf?sequence=5
- Rojas, O., & Martínez, C. (2011). Riesgos naturales: evolución y modelos conceptuales. Revista Universitaria de Geografía, 2011, pág 83-116.
- Sanchez, P. (1991). Gestión Financiera. 1° Edición. Editorial Nuevos Tiempos
- Sevilla, A. (2020). Economipedia. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/deposito-bancario.html>
- Stuart, J. (2008). Principios de Economía Política. Madrid, España: SINTESIS S.A.
- SUNAT. (2020). Normas Legales: Reglamento de Comprobantes de Pago. Obtenido de: https://cpe.sunat.gob.pe/informacion_general/tipos_comprobantes_pago#:~:text=Es%20un%20comprobante%20de%20pago,bienes%20y%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios.
- Titelman y Pérez. (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. Recuperado de: https://www.google.com.pe/books/edition/_/qqmqzQEACAAJ?hl=es-

419&sa=X&ved=2ahUKEwjSiuS4qauEAxWxpZUCHVAUB-
gQ8fIDegQIERAE

Torres, C. (2000). Orientaciones básicas de metodología de la investigación científica (7.^a ed.). Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Valerio, M. (2016). El crédito financiero. Gestión de Riesgos y Auditoría Integral, Lima, Perú.

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Livia Trinidad, C. (2024) *Análisis del crédito financiero de las empresas de ferretería en el perímetro del mercado central de Huánuco - 2024* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH. <http://...>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “CRÉDITO FINANCIERO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DE FERRETERÍA EN EL PERÍMETRO DEL MERCADO MODELO DE HUÁNUCO - 2024”

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
Problema general ¿De qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? Problemas específicos - ¿De qué manera el riesgo crediticio afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? - ¿De qué manera los requisitos de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? - ¿De qué manera las políticas de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? - ¿De qué manera las características del crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024? - ¿De qué manera las fuentes de financiamiento afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024?	Objetivo general Describir de qué manera el crédito financiero afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. Objetivos específicos - Describir de qué manera el riesgo crediticio afecta a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. - Describir de qué manera los requisitos de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. - Describir de qué manera las políticas de crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. - Describir de qué manera las características del crédito afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024. - Describir de qué manera las fuentes de financiamiento afectan a las empresas de ferretería en el perímetro del Mercado Central de Huánuco – 2024.	Crédito financiero Dimensiones - Riesgo crediticio - Requisitos de crédito - Políticas de crédito. - Características del crédito. - Fuentes de financiamiento.	Tipo de investigación Aplicada Enfoque Cuantitativo Alcance o nivel Descriptivo Diseño No experimental de corte transversal.	Población: La población del presente trabajo estará constituida por 25 empresas ferreteras dentro del perímetro del Mercado Central de Huánuco, que se encuentra delimitado por los jirones 28 de Julio, Calle La Merced, Huánuco y Ayacucho. Muestra: La muestra estará conformada por la misma cantidad de la población.

ANEXO 2

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

CUESTIONARIO

ESTIMADO EMPRESARIO:

Se está desarrollando el trabajo de investigación titulado “**ANÁLISIS DEL CRÉDITO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DE FERRETERÍA EN EL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL DE HUÁNUCO - 2024**”, en ese sentido la investigación está en la etapa de recolección de datos, solicito tenga la amabilidad de responder el siguiente cuestionario; se le comunica que las respuestas son estrictamente anónimas y el uso de la información será de uso académico.

Instrucciones:

Marque con una “X” la respuesta que considere más cercana a su opinión.

Respuesta	Valoración
Totalmente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
De acuerdo	4
Totalmente de acuerdo	5

N°	ÍTEMS	VALORACIÓN				
		1	2	3	4	5
Dimensión: Riesgo crediticio						
1	Consideras que una mala calificación crediticia puede perjudicarte al momento de querer obtener un préstamo					
2	Alguna vez tuviste problemas para pagar un préstamo					
3	Tu asesor financiero te realiza llamadas o visitas previo al vencimiento de tu cuota					
Dimensión: Requisitos de crédito						
4	Considera usted estricto la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras antes de otorgar un crédito a las personas					
5	Según tus antecedentes crediticios crees que accederías fácilmente a un crédito ahora					
6	Considera que los requisitos como copia de RUC y las facturas de compra y venta solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir					

- 7 Estás de acuerdo que para sacar un préstamo de manera más rápida sería dejando una garantía hipotecaria

Dimensión: Políticas de crédito

- 8 Estás de acuerdo en que los bancos implementen políticas crediticias según el monto de crédito solicitado
- 9 Crees que los plazos para pagar el crédito, debería ser de acuerdo al ingreso de tu negocio
- 10 Crees que la tasa de interés se debería de cobrar de acuerdo a la calificación crediticia que tenga el solicitante de crédito

Dimensión: Características del crédito

- 11 Pondrías como garantía tu negocio para poder acceder a un crédito financiero
- 12 Crees que es necesario que las entidades financieras te pregunten por el destino que le darás al dinero prestado

Dimensión: Fuentes de financiamiento

- 13 Alguna vez has utilizado una fuente interna para financiar alguna compra de mercadería para tu ferretería
- 14 Crees que los bancos son la mejor fuente externa para poder conseguir un crédito financiero
-

ANEXO 3

FORMATO DE CONSENTIMIENTO

“AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO”

CONSENTIMIENTO

Yo, Livia Trinidad, Clinton Medonio, con número de DNI: 75374544, ante Usted con el debido respeto me presento y expongo:

Qué, en atención al Art.2 Inciso 20 de la Constitución Política del Perú (derecho de petición) recurro a su local de comercio a efectos de SOLICITAR su participación en la encuesta con la finalidad de consignar información verídica para el desarrollo del trabajo de investigación (tesis) denominado **“ANÁLISIS DEL CRÉDITO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DE FERRETERÍA EN EL PERÍMETRO DEL MERCADO CENTRAL DE HUÁNUCO - 2024”**, para obtener mi Título Profesional de Contador Público. Teniendo en consideración las exigencias actuales de la SUNEDU el cual es de conocimiento público, que, para la obtención del grado, la ejecución de la tesis resulta indispensable, dentro de las cuales la información requerida es de suma importancia para el desarrollo de mi tema.

Hago propicia la ocasión para mencionarle las muestras de mi consideración y estima.

Firma: _____

Apellidos y Nombres: _____

DNI: _____

Fecha: _____