

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**



**EL CREDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL  
CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL  
RUBRO PRENDAS DE VESTIR DEL MERCADO  
INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE DE JULIACA. PERIODO**

**2017**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**SARA LIZBETH PACORI ZAPANA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**PUNO – PERÚ**

**2019**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**

**EL CREDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO  
ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL RUBRO PRENDAS DE  
VESTIR DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE DE JULIACA.  
PERIODO 2017**

**TESIS PRESENTADA POR:  
SARA LIZBETH PACORI ZAPANA**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**



**APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:**

**PRESIDENTE:**

\_\_\_\_\_  
**Dr. RAUL ANCHAPURI CANAZA**

**PRIMER MIEMBRO:**

\_\_\_\_\_  
**Dr. JUAN MOISES MAMANI MAMANI**

**SEGUNDO MIEMBRO:**

\_\_\_\_\_  
**Dr. DAVID MOISES CALIZAYA ZEVALLOS**

**DIRECTOR / ASESOR:**

\_\_\_\_\_  
**Dr. ALCIDES SALUSTIO PALACIOS SANCHEZ**

**Área : FINANZAS PUBLICAS Y PRIVADAS**

**TEMA : CRÉDITO FINANCIERO**

**FECHA DE SUSTENTACIÓN: 09 DE MAYO DEL 2019**

## DEDICATORIA

*En primer lugar, a Dios, por  
darme su bendición cada día*

*A los docentes de la escuela  
profesional de ciencias contables,  
que han sido parte de mi  
formación profesional,*

*A mis padres Donato, Rosario  
y a mi hermano cesar quienes  
siempre están a mi lado, me brindan  
su apoyo, su amor, me fortalecen  
y me incentivan a cumplir todos  
mis objetivos y a no rendirme.*

*Sara...*

## AGRADECIMIENTO

*A los Docentes de la Escuela Profesional de Ciencias Contables, por la formación recibida, también por el tiempo adicional que me brindaron cuando tuve algún inconveniente, y a todos los que de alguna forma me ayudaron a realizar esta investigación.*

*Mi más sincero agradecimiento a las personas externas que colaboraron conmigo para la realización de esta investigación.*

*Agradezco también a nuestra alma mater LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO, por cobijarnos e instruirnos, así del mismo modo al personal administrativo de la facultad de ciencias contables y administrativas que colaboran al desempeño tanto de nuestra carrera como de la institución.*

*A mi Director de tesis Dr. Alcides Palacios Sánchez, por su paciencia, consejos y enseñanzas que hicieron posible la concretización del presente trabajo de investigación.*

*A todos ellos Muchas Gracias.*

**INDICE GENERAL**

|   |           |
|---|-----------|
| INDICE GENERAL .....  | v         |
| INDICE DE TABLAS .....                                      | vii       |
| INDICE DE GRAFICOS .....                                    | viii      |
| INDICE DE FIGURAS .....                                     | ix        |
| INDICE DE ACRONIMOS .....                                   | x         |
| RESUMEN .....   | 11        |
| ABSTRACT .....  | 12        |
| <b>CAPITULO I.....</b>                                      | <b>13</b> |
| <b>INTRODUCCION .....</b>                                   | <b>13</b> |
| 1.1.    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....                    | 14        |
| 1.2.    FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....                      | 15        |
| 1.3.    HIPÓTESIS DEL TRABAJO.....                          | 16        |
| 1.3.1.    HIPÓTESIS GENERAL.....                            | 16        |
| 1.3.2.    HIPÓTESIS ESPECÍFICOS .....                       | 16        |
| 1.4.    JUSTIFICACION DEL ESTUDIO .....                     | 17        |
| 1.5.    OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION .....                 | 18        |
| 1.5.1.    OBJETIVO GENERAL .....                            | 18        |
| 1.5.2.    OBJETIVOS ESPECIFICOS .....                       | 18        |
| <b>CAPITULO II.....</b>                                     | <b>19</b> |
| <b>REVISION DE LA LITERATURA.....</b>                       | <b>19</b> |
| 2.1.    ANTECEDENTES .....                                  | 19        |
| 2.2.    MARCO TEORICO .....                                 | 23        |
| 2.2.1.    EL SISTEMA FINANCIERO .....                       | 23        |
| 2.2.2.    SISTEMA BANCARIO.....                             | 26        |
| 2.2.3.    SISTEMA NO BANCARIO .....                         | 29        |
| 2.2.4.    LAS OPERACIONES BANCARIAS ACTIVAS EN EL PERU..... | 31        |
| 2.2.5.    FINANCIAMIENTO: .....                             | 32        |

|   |            |
|---|------------|
| 2.2.6. EL CREDITO.....                          | 33         |
| 2.3. MARCO CONCEPTUAL .....                     | 39         |
| <b>CAPITULO III.....</b>                        | <b>51</b>  |
| <b>MATERIALES Y METODOS.....</b>                | <b>51</b>  |
| 3.1. METODOLOGIA .....                          | 51         |
| 3.1.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACION .....        | 51         |
| 3.1.2. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION .....     | 51         |
| 3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA DEL ESTUDIO .....      | 52         |
| 3.2.1. POBLACION .....                          | 52         |
| 3.2.2. MUESTRA .....                            | 53         |
| 3.3. TECNICA PARA LA RECOLECCION DE DATOS. .... | 53         |
| 3.3.1. TÉCNICAS:.....                           | 54         |
| 3.3.2. INSTRUMENTOS.....                        | 54         |
| 3.4. UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL ESTUDIO .....     | 56         |
| 3.4.1. ACTIVIDAD PRINCIPAL: EL COMERCIO.....    | 57         |
| <b>CAPITULO IV .....</b>                        | <b>59</b>  |
| <b>RESULTADOS Y DISCUSION.....</b>              | <b>59</b>  |
| 4.1. RESULTADOS.....                            | 59         |
| 4.2. DISCUSION .....                            | 97         |
| 4.3. CONTRASTACION DE HIPOTESIS .....           | 101        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>                       | <b>103</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>                    | <b>104</b> |
| <b>REFERENCIAS .....</b>                        | <b>105</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>                              | <b>108</b> |

**INDICE DE TABLAS**

|  |    |
|--|----|
| TABLA 1 : Escala de Correlacion de Pearson   | 55 |
| TABLA 2 : Evaluacion Porcentual  | 56 |
| TABLA 3 : Conocimiento sobre el Credito Financiero                                 | 59 |
| TABLA 4 : Nivel de conocimiento sobre el Credito Financiero                        | 61 |
| TABLA 5 : ¿Cómo se entero de los Creditos Financieros?                             | 62 |
| TABLA 6 : Capacitaciones Sobre el Credito Financiero                               | 64 |
| TABLA 7 : ¿Desea conocer mas sobre el Credito Financiero?                          | 64 |
| TABLA 8 : Capital de Trabajo de la Empresa   | 66 |
| TABLA 9 : Ventas Semanales   | 68 |
| TABLA 10 : Tipo de Financiamiento  | 69 |
| TABLA 11 : Inversion del Financiamiento  | 71 |
| TABLA 12 : Incremento Economico de este año con respecto al año anterior           | 72 |
| TABLA 13 : ¿Cómo se ha manifestado el financiaminto en tu empresa?                 | 74 |
| TABLA 14 : Relacion del Nivel de Informacion y el Crecimiento economico            | 75 |
| TABLA 15 : Inscripcion en el RUC   | 77 |
| TABLA 16 : Emision de Comprobante de pago  | 78 |
| TABLA 17 : Tipo de Comprobante que emite   | 80 |
| TABLA 18 : Obtencion de un credito financiero                                      | 81 |
| TABLA 19 : Obtencion de credito por tipo de entidad                                | 83 |
| TABLA 20 : Inconveniente al obtener un credito                                     | 84 |
| TABLA 21 : Tipo de Inconveniente que se ha presentado                              | 86 |
| TABLA 22 : Requisitos para acceder a un credito                                    | 87 |
| TABLA 23 : Relacion de la formalizacion y el Otorgamiento de un credito financiero | 88 |
| TABLA 24 : Incremento Economico por tipo de financiamiento                         | 90 |
| TABLA 25 : Manifestacion del Financiamiento en la empresa por tipos                | 91 |
| TABLA 26 : Relacion del credito financiero y el crecimiento economico              | 93 |

**INDICE DE GRAFICOS**

|   |    |
|---|----|
| GRAFICO 1 : Conocimiento sobre el Credito Financiero                          | 60 |
| GRAFICO 2 : Nivel de conocimiento sobre el Credito Financiero                 | 61 |
| GRAFICO 3 : ¿Cómo se entero de los Creditos Financieros?                      | 63 |
| GRAFICO 4 : Capacitaciones Sobre el Credito Financiero                        | 64 |
| GRAFICO 5 : ¿Desea conocer mas sobre el Credito Financiero?                   | 65 |
| GRAFICO 6 : Capital de Trabajo de la Empresa                                  | 67 |
| GRAFICO 7 : Ventas Semanales  | 68 |
| GRAFICO 8 : Tipo de Financiamiento  | 70 |
| GRAFICO 9 : Inversion del Financiamiento                                      | 71 |
| GRAFICO 10 : Incremento Economico de este año con respecto al año<br>anterior | 73 |
| GRAFICO 11 : ¿Cómo se ha manifestado el financiaminto en tu empresa?          | 74 |
| GRAFICO 12 : Relacion del Nivel de Informacion y el Crecimiento economico     | 76 |
| GRAFICO 13 : Inscripcion en el RUC  | 77 |
| GRAFICO 14 : Emision de Comprobante de pago                                   | 79 |
| GRAFICO 15 : Tipo de Comprobante que emite                                    | 80 |
| GRAFICO 16 : Obtencion de un credito financiero                               | 82 |
| GRAFICO 17 : Obtencion de credito por tipo de entidad                         | 83 |
| GRAFICO 18 : Inconveniente al obtener un credito                              | 85 |
| GRAFICO 19 : Tipo de Inconveniente que se ha presentado                       | 86 |
| GRAFICO 20 : Relacion de la formalizacion y el Otorgamiento de un credito     | 89 |
| GRAFICO 21 : Incremento Economico por tipo de financiamiento                  | 90 |
| GRAFICO 22 : Manifestacion del Financiamiento en la empresa por tipos         | 92 |
| GRAFICO 23 : Relacion del credito financiero y el crecimiento economico       | 93 |



**INDICE DE FIGURAS**

|   |    |
|---|----|
| FIGURA 1: Entidades de Credito                          | 25 |
| FIGURA 2: Clasificacion de la Intermediacion Financiera | 26 |
| FIGURA 3: Entidades Bancarias según el BCRP             | 29 |
| FIGURA 4: Operaciones Activas del Sistema Financiero    | 32 |
| FIGURA 5: Clasificacion por Tipo de Credito             | 34 |

**INDICE DE ACRONIMOS**

|                |   |
|----------------|---|
| <b>BCRP:</b>   | Banco Central de Reserva del Perú                       |
| <b>CMAR:</b>   | Cajas Municipales de Ahorro y Crédito                   |
| <b>CRAC:</b>   | Cajas Rurales de Ahorro y Crédito                       |
| <b>COOPAC:</b> | Cooperativas de Ahorro y Crédito                        |
| <b>EDPYME:</b> | Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa     |
| <b>MYPEs:</b>  | Micro y Pequeñas Empresas                               |
| <b>PBI:</b>    | Producto Bruto Interno                                  |
| <b>ROF:</b>    | Reglamento de Obligaciones y Funciones                  |
| <b>RUC:</b>    | Registro Único del Contribuyente                        |
| <b>SBS:</b>    | Superintendencia de Banca, Seguros y AFP                |
| <b>SUNAT:</b>  | Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. |

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo lugar en el Distrito de Juliaca, en el Mercado Internacional 24 de octubre, estudio del tipo descriptivo – correlacional, diseño no experimental, como técnica de recolección de datos, se utilizó análisis documental, observación y la encuesta aplicada a una muestra de 76 comerciantes del rubro prendas de vestir escogidos al azar.

El objetivo del trabajo de investigación es determinar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca. Luego de hacer la contratación de Hipótesis se llegó a las siguientes conclusiones:

El 26.3% conocen sobre el crédito financiero considerado un Nivel Bajo, esto debido a la falta de capacitación 43.3%, El 46,1% no está inscrito en el RUC, además de que el 56.6% emiten el tipo de comprobante de nota de venta, boleta de venta, factura, pero estos comprobantes son emitidos eventualmente y el 43.4 no emite comprobante de pago, esto genera duras condiciones crediticias e inconvenientes, el 67.1% afirma haber tenido inconvenientes, entre ellos las altas tasas de interés con un 17,1%, requisitos que solicitan con un 36.8, falta de garantías con un 19,7%, y solo 26.3% que no tuvieron ningún inconveniente. Entre el crédito financiero y el crecimiento económico se ha determinado una relación de  $=0.502^{**}$ , considerado una correlación positiva media, es decir que estas se relacionan positivamente

**Palabras Claves:** Crédito Financiero, Crecimiento Económico, Instituciones Financieras, Financiamiento, Formalización

## ABSTRACT

The present research work took place in the District of Juliaca, in the International Market October 24, a descriptive - correlational study, non - experimental design, as a data collection technique, documentary analysis, observation and the survey applied to a sample of 76 garment merchants chosen at random.

The objective of the research work is to determine the incidence of financial credit on the economic growth of merchants in the clothing sector of the international market, October 24, Juliaca. After making the Hypothesis contract, the following conclusions were reached:

26.3% know about the financial credit considered a Low Level, this due to the lack of training 43.3%, 46.1% is not registered in the RUC, in addition to that 56.6% issue the type of proof of sales note , bill of sale, invoice, but these vouchers are issued eventually and 43.4 does not issue proof of payment, this generates harsh credit conditions and inconveniences, 67.1% claim to have had problems, including high interest rates with a 17.1% %, requirements that request with a 36.8, lack of guarantees with 19.7%, and only 26.3% that did not have any inconvenience. Between the financial credit and the economic growth, a relation of  $r = 0.502^{**}$  has been determined, considered an average positive correlation, that is to say that these relate positively

**Key Words:** Financial Credit, Economic Growth, Financial Institutions, Financing, Formalization

## CAPITULO I

### INTRODUCCION

En los últimos tiempos las entidades financieras como los Bancos, Entidades Financieras, Cajas Municipales y Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito entre otros, han tomado una gran importancia en el País y la Región de Puno a través de los créditos financieros que otorgan, estos han sido de gran apoyo para aquellas personas de bajos recursos económicos y con grandes ideas de superación.

Es necesario para un emprendedor contar con recursos financieros para mejorar su estabilidad económica y social, además de realizar la mejor toma de decisiones para administrar el financiamiento, hacer frente a los problemas más importantes de acceso al crédito como son las condiciones y/o requisitos que requieren, tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago.

El presente trabajo que tiene por título “EL CREDITO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL RUBRO PRENDAS DE VESTIR DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE DE JULIACA. 2017” no ayudara a identificar la importancia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del Mercado 24 de octubre.

El presente trabajo está estructurado en cinco capítulos, que a continuación se presenta:

Capítulo I: Contiene el planteamiento del Problema, formulación del Problema,

hipótesis, justificación y objetivos de la investigación.

Capítulo II: Contiene la revisión literaria, esto incluye antecedentes, investigaciones relacionadas al tema de investigación, marco teórico, en el cual se presenta las bases teóricas referentes a el trabajo de investigación y marco conceptual

Capítulo III: Contiene la Metodología de la investigación que se utilizó y el diseño, la población, la muestra y las técnicas de recolección de datos.

Capítulo IV: Se da a conocer el análisis e interpretación de los resultados, es decir recabada la información se procesa en relación con las variables, los objetivos y las interrogantes planteadas a través de tablas y gráficos.

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Las micro y pequeñas empresas empezaron a tener un rápido crecimiento, empezando así a tomar fuerza tanto en el contexto económico y social del Perú. Según cifras del INEI del total de unidades económicas, el 97,9 % son micro y pequeñas empresas que genera el 40% del PBI y dan empleo al 75% de la población económicamente activa.

Tras el crecimiento de las micro y pequeñas empresas también se observa un crecimiento en las entidades financieras, prueba de ello es que a diciembre de 2013 estas entidades financieras contaban con 586 oficinas distribuidas en todo el país, según información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). De este total, el 18.9% se concentra en Lima, mientras que el 8.7% en Piura, el 8.4% en Arequipa, el 6.5% en Puno, el 6.0% en Junín, y el 3.1% San Martín, entre otros.

En el Distrito de Juliaca que cuenta con 260 607 habitantes según información de la INEI, la ciudad más poblada de la Región Puno, conocida por ser una Zona

comercial, cuenta con un número considerable de Mypes, siendo informales un 62,5 % según la INEI, es por ello que obtener recursos para realizar inversiones para mejorar sus negocios puede resultar complicado si el empresario no reúne los requisitos necesarios para optar un crédito o si las entidades financieras consideran que el empresario no tiene la capacidad de devolver el crédito. La falta de recursos financieros limita a los microempresarios informales a poder invertir y crecer económicamente.

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En el siguiente trabajo de investigación plantea dar respuesta a las siguientes interrogantes:

### A. PROBLEMA GENERAL.

¿Cómo incide el crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca, 2017?

### B. PROBLEMA ESPECÍFICOS.

#### Especifico N°1

¿De qué manera el nivel de información del crédito financiero que tienen los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca influye en el crecimiento económico?

#### Especifico N°2

¿Cómo la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca influye en el otorgamiento del crédito financiero?

#### Especifico N°3

¿Cómo mejorar el uso eficiente del crédito financiero por parte de los

comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de la ciudad de Juliaca?

### **1.3. HIPÓTESIS DEL TRABAJO**

#### **1.3.1. HIPÓTESIS GENERAL**

El crédito financiero incide positivamente en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca, 2017.

##### **Variable Independiente**

Crédito financiero

##### **Variable Dependiente**

Crecimiento económico

##### **Indicadores**

- Ingresos
- Acceso a crédito
- Tipo de financiamiento
- Inversión

#### **1.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS**

##### **Hipótesis Específica N°1.**

El nivel de información del crédito financiero es bajo y esto influye negativamente en el crecimiento económico de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca

##### **Variable Independiente**

Nivel de Información del Crédito Financiero

##### **Variable Dependiente**



Crecimiento Económico

**Indicador**

- Conocimientos financieros
- Beneficios financieros
- Condiciones de crédito

**Hipótesis Especifica N° 2.**

La falta de formalización afecta directamente a los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca al momento de acceder a un crédito financiero

**Variable Independiente**

Formalización

**Variable Dependiente**

Otorgamiento de crédito financiero

**Indicador**

- Situación legal actual
- Acceso al crédito
- Criterios de aprobación

**1.4. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO**

La investigación realizada es centra en el sector comercial y financiero en la ciudad de Juliaca, se esta manera se da a conocer la participación del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes de prendas de vestir y como esta se manifiesta en cada uno de sus negocios, la importancia de que toda persona con actividad comercial debe poseer conocimientos básicos sobre temas financieros, aprender a planificar, presupuestar, ahorrar e invertir adecuadamente para mejorar la rentabilidad de su negocio y obtener un

crecimiento económico y empresarial y así contribuir de manera segura el bienestar propio, de su familia y del estado.

Se espera que la investigación sea útil, clara, objetiva y necesaria para el buen entendimiento del lector y así pueda contribuir a la realización de objetivos y metas de la población comercial bajo la utilización de recursos financieros. También se espera que la información que se detalla en esta investigación sea útil para estudiantes interesados en el tema y les sirva como un antecedente para futuras investigaciones.

## **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Analizar el nivel de información sobre el crédito financiero que tienen los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca y su influencia en el crecimiento económico
- Determinar de qué manera la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca incide en el otorgamiento del crédito financiero
- Proponer un programa de orientación de gestión financiera para los comerciantes de la ciudad de Juliaca.

## CAPITULO II

### REVISION DE LA LITERATURA

#### 2.1. ANTECEDENTES

Aguilar (2014), en su trabajo de investigación, “*Dos Estudios Sobre las Micro Finanzas en el Perú.*” Concluye:

Las micro finanzas en el Perú han incrementado su importancia a través del tiempo, lo cual favorece la inclusión financiera, el desarrollo de instituciones eficientes y a su vez, pone en la agenda de las autoridades involucradas con el sector, la misión de garantizar la continuidad del desarrollo de la competencia con medidas que resguarden el crecimiento saludable del sector y la igualdad de condiciones de competencia entre los operadores.

Aguilar Olivares (2004), en su trabajo de investigación, “*El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno. Un Análisis Empírico de la Demanda de Créditos*” concluye que:

A pesar de que Puno siempre se ha identificado como una zona agropecuaria, al sector económico al que se orienta los créditos otorgados por las instituciones financieras es al sector comercio.

En los estudios realizados se dio a conocer que las Micro y Pequeñas empresas (MYPEs) tienen mayor participación en instituciones especializadas en Microfinanzas, la participación de ciudadanos en este tipo de empresa se da entre los 35 años a más, que representa el 45%, además el 91% de las unidades empresariales es considerada micro y pequeña empresa, con un número de empleados menores a 10, y el 9% considerados pequeñas empresas con un número de empleados mayores a 10.

Al momento de acceder a un crédito se presentan diferentes dificultades, como documentos solicitados por la entidad 12%, falta de garantías 30%, por la tasa de interés 41%, capacidad de pago 11%. El 50% de micro y pequeñas empresas han solicitado crédito, de los cuales el 95,6% accedieron a un crédito y un 4% no obtuvieron el crédito y el otro 50% no lo solicitaron por falta de información u otro tipo de problemas. El 92% de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que ha mejorado su situación económica, tanto en producción y capital de trabajo tras obtener un crédito.

Barreda (2008), en su documento de investigación titulada “*Actualización Estadística De Las Micro Y Pequeñas Empresas*” afirma que:

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. La formalidad facilita la evaluación del crédito y disminuye el riesgo por parte de la entidad financiera

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

Benites Ramón M. (2015), en su trabajo de investigación, “*Influencia de las Microfinanzas en el Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales de la Ciudad de Chiclayo – 2015*”. Concluye lo siguiente:

Los resultados dan a conocer una participación positiva de las Microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes, luego de que el 72% sean beneficiados por este crédito y aptos para la aprobación.

El motivo de solicitar un crédito por parte de los comerciantes es: la compra

de activos fijos, la adquisición de materias primas, mantenimiento de sus puestos de trabajo, pago a terceros. Las instituciones a las que solicitan los créditos son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAR), entre ellas la Caja Trujillo, Caja Sullana y Caja Sipan; Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), a Mi Banco, y a Edpymes.

Los créditos han sido considerados muy útiles para los comerciantes, ya que a través de estos han mejorado su calidad de vida y la de su entorno, pero en una pequeña parte de la población comerciante se ha notado la carencia de información crediticia, que debe tomarse en cuenta por las instituciones financieras.

Mamani (2016), en su trabajo de investigación, *“El Nivel de Cultura Financiera en los Comerciantes del Mercado Internacional San José de la Ciudad de Juliaca Base II Y III – 2015”*. Ha llegado a las siguientes conclusiones:

La población comercial ha manifestado un nivel medio de cultura financiera con un 47.8% de un total del 100% equivalente a 203 comerciantes, seguido de un nivel bajo de 29,6%. En relación a créditos, medios de pago, interés, presupuesto, ahorros, inversión, se ha dado de la siguiente manera: nivel alto 10.3% al 17.2% nivel medio 36.9 % al 59.6%, nivel bajo 25.6% al 45.8%.

Se puede observar que las culturas financieras en los comerciantes en diversos temas financieros son de un nivel medio, y en algunos temas son de nivel bajo.

Orellana (2011), en su tesis titulado *“Cultura financiera en los microempresarios de la ciudad de Portoviejo y su incidencia en el crecimiento de sus negocios periodo 2009 - 2010”* de la Universidad Técnica de Manabí; tuvo como objetivo general evaluar e identificar el nivel de cultura financiera que

poseen los microempresarios de la ciudad de Portoviejo, y su influencia en el crecimiento de los negocios. Metodología; investigación descriptiva, como instrumento de medición se utilizó la encuesta. Llegando a la siguiente conclusión; existe un bajo nivel de cultura financiera en los microempresarios en la ciudad de Portoviejo, también la mayoría posee un bajo nivel de instrucción académica. Las condiciones de crédito en el sistema financiero nacional pueden beneficiar al crecimiento de los microempresarios.

Sotelo (2010), Trabajo Individual, XXII Congreso Nacional de Contadores Públicos “PROBLEMÁTICA DE LA GESTION FINANCIERA DE LAS MYPES”, “Las Mypes son unidades económicas de suma importancia en la economía y en la sociedad del País, su crecimiento y sostenibilidad es débil debido principalmente, a la baja calidad de la gestión empresarial y limitada gestión financiera, la solución a la problemática de las Mypes es tarea conjunta del Estado, del Sistema Financiero y de la propia Mypes.”

Tito Nina N. (2016), en su trabajo de investigación, “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo económico de las MYPES del mercado Túpac Amaru de Juliaca, 2016*”, ha llegado a la siguiente conclusión:

Se ha determinado que las fuentes de financiamiento tanto formales como informales actúan de manera positiva en el desarrollo económico de los comerciantes, permitiéndoles acceder a un crédito financiero o un préstamo de sus proveedores para aumentar su mercadería, iniciar otro negocio, o pagar deudas a terceros. Según las encuestas realizadas en la fuente de financiamiento formal la que tiene mayor aceptación fueron las Financieras con un 18,4%, como principal proveedor de recursos financieros, a través de créditos financieros otorgados a las MYPES, y que son utilizadas en su mayoría para

compra de mercadería, tal como se señala en las encuestas realizadas donde, 6% de los propietarios de las MYPEs utilizan el financiamiento para crear un nuevo negocio, el 44% de propietarios de MYPEs lo utilizan para la adquisición de mercadería y el 10,5% de los propietarios de las MYPEs utilizan para atender obligaciones con terceros.

Gracias a los créditos otorgados de dichas financieras se ha manifestado en el aumento de sus ingresos y crecimiento de sus negocios, tal como se ve en la tabla 13 muestra que el 40,4% de las MYPEs que han adquirido un financiamiento han incrementado su adquisición de mercadería

## **2.2. MARCO TEORICO**

### **2.2.1. EL SISTEMA FINANCIERO**

Según la Ley (26702), el sistema financiero la constituyen empresas que operan en la intermediación financiera debidamente autorizadas, incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse. Estas empresas sirven de intermediario entre los que tiene un excedente de dinero y quieren prestar y los que necesitan ser financiados a través del préstamo.

Sebastián & López (2008). Define al sistema financiero como un conjunto de instituciones, instrumentos y mercados que canaliza el ahorro hacia la inversión, mediante la intervención de intermediarios financieros. El sistema financiero cuenta con 3 elementos fundamentales:

- Instrumentos o activos financieros.
- Instituciones o intermediarios financieros.
- Mercados financieros.

Samuelson & Nordhaus (2010), menciona que el sistema financiero es un sector muy importante en la economía moderna, ya que a través de ello se canaliza los recursos monetarios de las personas a los inversionistas, además que un adecuado funcionamiento del sistema financiero contribuye al buen crecimiento económico como sucedió en la mayor parte del periodo después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo cuando se presenta problemas, las personas pierden la confianza y esto puede ocasionar problemas, como la crisis financiera mundial del 2007 – 2009. El sistema financiero comprende diversas actividades importantes, las finanzas, mercados, empresa y otras instituciones que toman las decisiones financieras de la población, empresas y el gobierno.

#### **2.2.1.1. La Intermediación Financiera**

La intermediación financiera es un sistema conformado por instituciones o entidades financieras debidamente autorizadas por el órgano competente de cada país, para canalizar los recursos de los agentes superavitarios (aquel que cuenta con un excedente de fondos) hacia los agentes deficitarios (aquel que tiene la necesidad de recibir nuevos fondos).

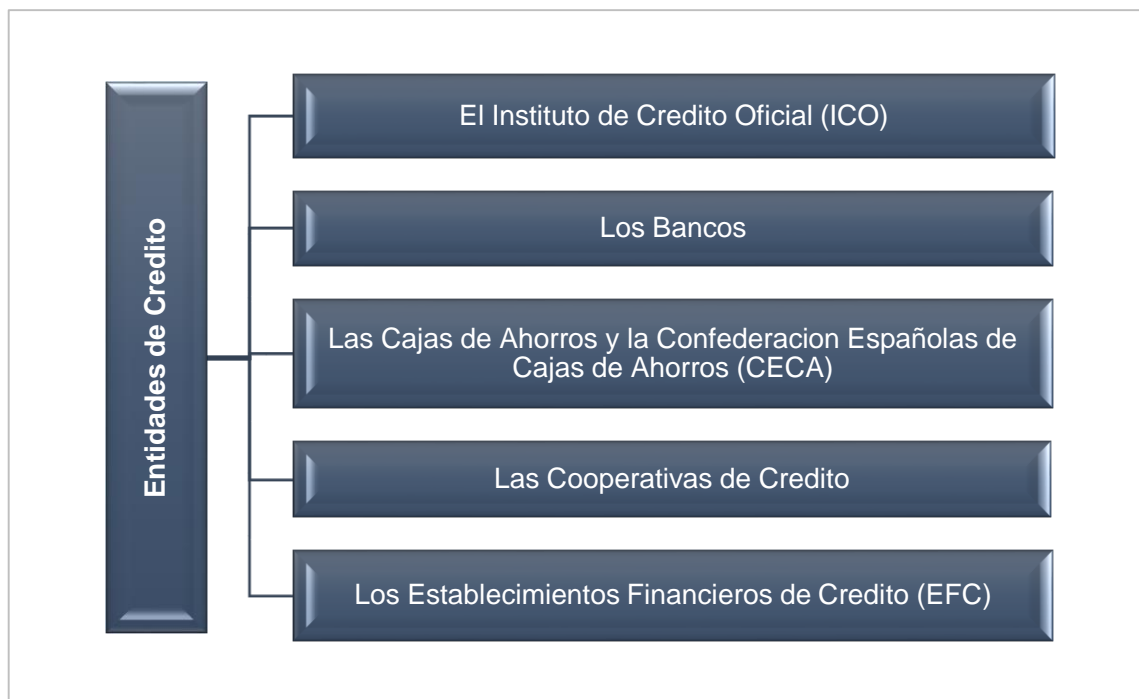
Sebastián & López (2008), lo define como uno de los principales elementos dentro del Sistema Financiero, y los clasifica de dos tipos:

- **Entidades de crédito:** las actividades típicas de las entidades de crédito son: captación de depósitos y fondos reembolsables, otorgan préstamos y crédito, factoring, arrendamiento financiero, operaciones de pago y transferencia, suscripción de avales y garantías, entre otros.



FIGURA 1

## Entidades De Crédito



Fuente: Sebastián G. & López J. (2008), Gestión Bancaria, p.4

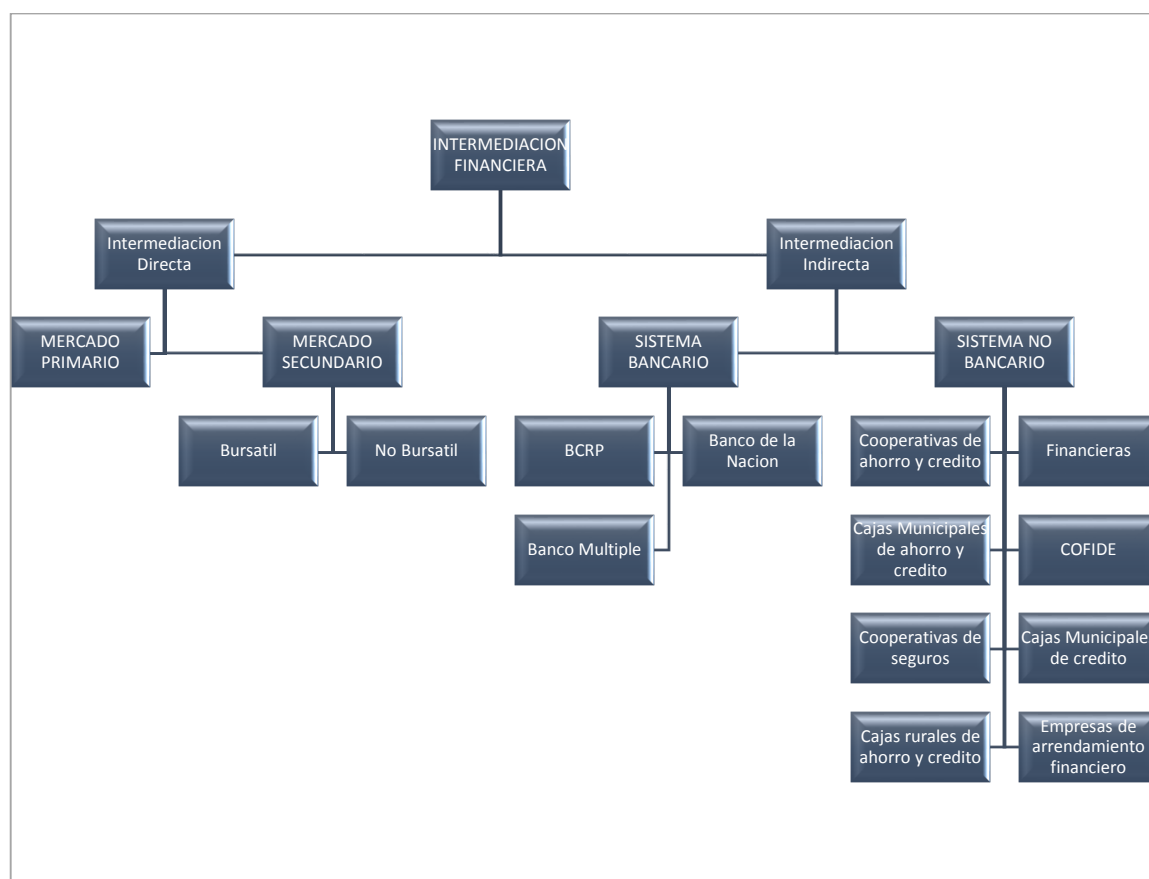
- **No entidades de Crédito:** en este grupo se encuentra las compañías de aseguradoras, instituciones de inversión colectiva, fondos de inversión, fondos de pensiones y sociedades y agentes de valores.

Samuelson & Nordhaus (2010), lo definen como instituciones que proveen servicios y productos financieros, muchas transacciones financieras optan por hacer uso de los intermediarios en vez de hacerlo directamente a los mercados financieros, entre los que destacan encontramos a los bancos comerciales, que realizan la actividad de depósitos y préstamos según corresponda, otros intermediarios son las compañías de seguros y fondos de pensiones, estas empresas prestan servicios especializados, como las pólizas de seguros e inversiones, otro grupo de intermediarios son las de fondos mutualistas, banca de inversión respaldada por el gobierno, y las empresas “de derivados”.

Ambrosini & Lopez (2011), la intermediación financiera consiste en la canalización de recursos de agentes superavitarios a los agentes deficitarios. La intermediación financiera se manifiesta de dos maneras, directa e indirecta.

**FIGURA 2**

Clasificación de la Intermediación Financiera



Fuente: Ambrosini & López (2011) Sistema Financiero Peruano, p.26.

### 2.2.2. SISTEMA BANCARIO

#### Banco Central De Reserva Del Perú:

Se creó el 9 de marzo de 1922 se creó el Banco de Reserva del Perú. El 28 abril de 1931, luego de las recomendaciones del profesor Edwin W. Kemmerer, junto a un grupo de expertos, se transformó en el Banco Central de Reserva del Perú.

La Constitución Política de 1993 (Artículo 83), como lo hizo la de 1979, consagra los principios fundamentales del sistema monetario de la República y del régimen del Banco Central de Reserva del Perú. La emisión de billetes y monedas es facultad exclusiva del Estado, que la ejerce por intermedio del BCRP.

La Constitución Política de 1993 (Artículo 84). El Banco además actúa como persona jurídica de derecho público, tiene autonomía dentro del marco de su Ley Orgánica, la misma que debe informar exacta y periódicamente al país sobre el estado de las finanzas nacionales

Adicionalmente, el Banco está prohibido de conceder financiamiento al erario, salvo la compra en el mercado secundario de valores emitidos por el Tesoro Público dentro del límite que señala su Ley Orgánica

Hay dos aspectos fundamentales que la Constitución Peruana establece con relación al Banco Central: su finalidad de preservar la estabilidad monetaria y su autonomía. De acuerdo a la Constitución, el Banco Central tiene las siguientes funciones. (ROF, Artículo 3):

- Regular la moneda y el crédito del sistema financiero.
- Administrar las reservas internacionales.
- Emitir billetes y monedas.
- Informar periódicamente sobre las finanzas nacionales

#### **Banco de la Nación:**

Ley N° 16000, (Artículo 1, 2, 5.) El banco de la Nación fue creado por la Ley N° 16000 el 27 de enero de 1966, es una empresa con personería jurídica de derecho público, con autonomía en el ejercicio de sus funciones. Tiene como finalidad proporcionar servicios financieros a entidades que lo requieran.

El banco en coordinación con el Poder Ejecutivo cumple con las siguientes funciones:

- Recaudar las rentas del gobierno central y de las entidades del sub – sector publico independiente y de los gobiernos locales.
- Recibir en forma exclusiva y excluyente depósitos de fondos del Gobierno Central, del Sub – sector Público Independiente y de los Gobiernos Locales, con excepción de los Bancos Estatales, el Banco Central Hipotecario y de las Sociedades de Beneficencia Pública que cuenten con Cajas de Ahorro.
- Pagar los cheques que giran contra sus propios depósitos la Dirección General del Tesoro y las Oficinas de Tesorerías del Sector Público Nacional.
- Recibir en consignación y custodia todos los depósitos administrativos y judiciales.
- Efectuar el servicio de la deuda pública.

### **Banca Múltiple:**

La Ley N° (26702), la define como aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

En el Perú la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros y AFP) es una institución supervisora de instituciones dentro del sistema financiero, dentro de ellos se considera como instituciones bancarias a las siguientes:

FIGURA 3

Entidades Bancarias Según el BCRP



Fuente: BCRP (Banco Central de Reserva del Perú)

### 2.2.3. SISTEMA NO BANCARIO

La Ley N° (26702), considera dentro de las empresas que pertenecen al sistema financiero peruano a los siguientes:

- **Empresa financiera:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.
- **Caja Rural de Ahorro y Crédito:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

- **Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.
- **Caja Municipal de Crédito Popular:** es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.
- **Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa, EDPYME:** es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.
- **Empresa de arrendamiento financiero,** cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.
- **Empresas de factoring** comprendidas en el ámbito de esta Ley, cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda y que cumplan con los criterios mínimos establecidos por la Superintendencia en cuanto a volumen de las operaciones antes.

#### 2.2.4. LAS OPERACIONES BANCARIAS ACTIVAS EN EL PERU

Betancourt (2015), se refiere al tipo de operaciones que los bancos adoptan frente a sus clientes, los mismos que realizan inversiones y otorgan préstamos y créditos a sus clientes a cambio de una retribución que se pagara con intereses, en función al riesgo y costos operativos asumidos, los tipos de operaciones son los siguientes:

- El Mutuo o Préstamo
- El Crédito
- El Crédito en Cuenta Corriente y el Sobregiro
- La Apertura de Crédito
- El Descuento
- El Factoring
- El Anticipo o Adelanto
- El Leasing
- La Tarjeta de Crédito

Por otra parte, Ambrosini D. & Lopez R. (2011) se refiere a las operaciones activas como contratos que produce una transferencia efectiva y potencial de dinero, y los clasifica en dos grupos: Operaciones o riesgos por caja que implica trasladar fondos del banco a su cliente, y Operaciones o riesgos no por caja. Existe un compromiso formal y por escrito, que el banco cumplirá con contraprestar ante un tercero, si es que su cliente no lo hiciera.

FIGURA 4

## Operaciones Activas del Sistema Financiero



Fuente: Ambrosini D. & López R. (2011). Sistema Financiero Peruano

### 2.2.5. FINANCIAMIENTO:

Gitman (1996), “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementen los recursos propios”

Hernández (2002), toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Lerma, Martín, Castro, y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los



recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

### **2.2.6. EL CREDITO.**

Zavala & Caro (2015). Lo define al crédito como un proceso que consiste en que una persona natural o jurídica otorgue un financiamiento a otra persona natural o jurídica, a cambio de devolver el financiamiento con una retribución adicional, conocida como Tasa de Interés.

A la persona que otorga el financiamiento se le conoce como el prestamista o acreedor, mientras la persona que recibe el financiamiento se le conoce como prestamista o deudor.

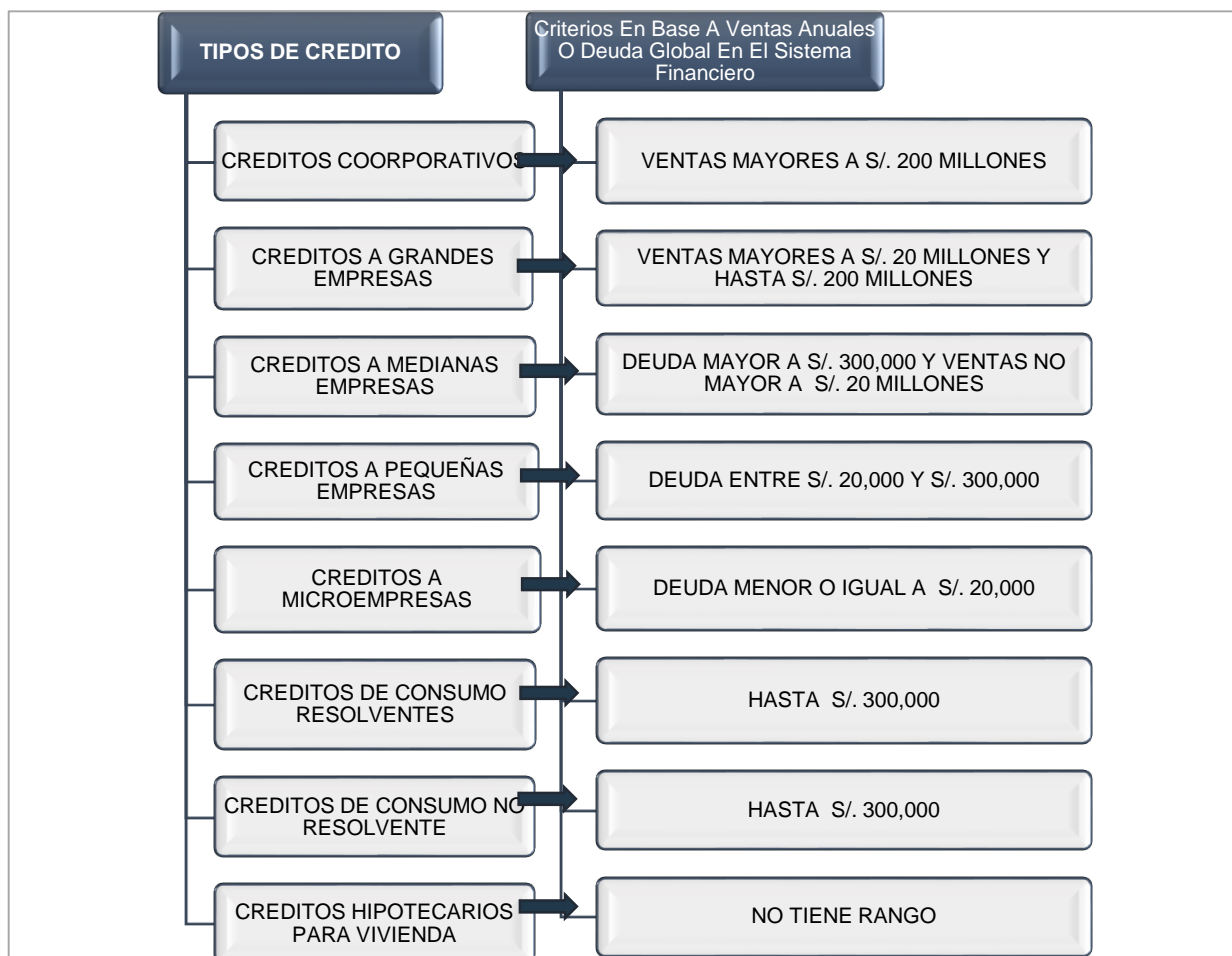
Rubiano (2013). La cultura financiera garantiza que las familias, empresas e individuos sean asertivos en la toma de decisiones acerca de la inversión y del consumo de productos y/o servicios financieros de acuerdo a sus expectativas futuras y necesidades. Por tal razón, la cultura financiera es un aspecto clave para la estabilidad financiera, ya que mejora las decisiones de inversión y financiación de las personas.

#### **2.2.6.1. CLASIFICACION POR TIPO DE CREDITOS**

Están clasificadas se encuentra en la Resolución SBS N.º 11356-2008 donde indica que son 8 tipos de créditos:

**FIGURA 5**

**Clasificación por Tipo de Crédito**



**Fuente:** Zavala. & Caro. (2015). Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito.

**2.2.6.2. CLASIFICACION DEL DEUDOR**

Resolución SBS N° 11356-2008 “Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones”. La cartera de créditos se encuentra conformada por los siguientes tipos de créditos:

- Categoría Normal (0)
- Categoría con Problemas Potenciales (1)
- Categoría Deficiente (2)
- Categoría Dudoso (3)
- Categoría Pérdida (4)

**Categoría Normal:** Para deudores de tipo de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, se considerará los siguientes criterios:

- Situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura.
- El flujo de caja estable, y cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones.
- Adicionalmente, se considera los criterios de prudencia: cuenta con una dirección calificada, técnica y sistema de información, con sistemas de control interno, registra tendencia creciente en su actividad.

Para deudores de pequeña empresa, microempresa, se considerará los siguientes criterios:

- Incumplimiento con el pago de sus créditos de acuerdo con lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

Para deudores de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará los siguientes criterios:

- Son deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo con lo convenido o con un atraso de hasta treinta (30) días calendario.

**Categoría con problemas potenciales:** Para deudores de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, se considerará los siguientes criterios:

- Una buena situación financiera y de rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial,
- Adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses.

- Atrasos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días.

Para deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

Para deudores de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

**Categoría deficiente:** Para deudores de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, se considerará los siguientes criterios:

- Una situación financiera débil,
- Un flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas.
- Atrasos mayores a sesenta (60) días y que no excedan de ciento veinte (120) días.

Para deudores de crédito a pequeña empresa, microempresa, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

Para deudores de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

**Categoría dudosa:** Para deudores que registran un tipo de crédito corporativo,

a grandes empresas y a medianas empresas, se considerará los siguientes criterios:

- Un flujo de caja insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses.
- Situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento patrimonial.
- Atrasos mayores a ciento veinte (120) días y que no excedan de trescientos sesenta y cinco (365) días.

Para deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, Microempresa, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

Para deudores de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de ciento veintiuno (121) a trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

**Categoría pérdida:** Para deudores de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, se considerará los siguientes criterios:

- Un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos.
- Se encuentra en suspensión de pagos, presumiendo que también tendrá dificultades para cumplir eventuales acuerdos de reestructuración;
- Se encuentra en estado de insolvencia decretada o está obligado a vender activos de importancia y de magnitud significativa.
- Atrasos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

Para deudores de crédito a pequeña empresa, microempresa, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

Para deudores de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de más de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

### **2.2.6.3. CRITERIOS DE EVALUACION CREDITICIA**

Zavala & Caro (2015). La normativa que aplica para una gestión de créditos de las entidades financieras menciona que se tiene que tomar en cuenta mínimo dos criterios de gran importancia, estos son la capacidad de pago y los antecedentes crediticios:

#### **Capacidad De Pago**

La capacidad de pago, considera los aspectos “objetivos” en la evaluación crediticia, se determina a través de varias herramientas de gestión, principalmente el diseño y análisis del flujo de caja del solicitante del crédito.

En ese sentido, la capacidad de pago, se constituye en el primer criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.

#### **Antecedentes Crediticios**

Se determinan a través de todas las fuentes de información, que se le conoce como centrales de riesgo, que muestren si el solicitante del crédito ha cumplido con todos sus compromisos contractuales, ya sean crediticios, comerciales, tributarios, etc., con sus acreedores Sin embargo, la verificación, contrastación y visita a la unidad comercial o familiar es una fuente importante de información que el analista no debe desaprovechar, ya que una buena comprensión de estos hechos enriquece la evaluación y permitirá tomar la mejor decisión conociendo

el riesgo crediticio de manera razonable.

Existen otros criterios, los cuales podemos clasificar por el tipo de deudor, es decir, deudor no minorista y deudor minorista, que se detalla en los siguientes:

Para deudores no minoristas:

- Evaluación de la situación económica y financiera, cambio de patrimonio neto, proyectos futuros y aplicación de indicadores.
- Evaluación del entorno económico, sectorial y regional, capacidad de hacer frente a sus obligaciones.
- Evaluación de las garantías.
- Evaluación de los posibles efectos de los riesgos financieros.

Para deudores minoristas:

- Importe de sus diversas obligaciones.
- Monto de las cuotas asumidas para con la empresa financiera.

Especialmente, en lo que respecta a créditos a la microempresa y pequeña empresa, considerando la naturaleza de los clientes que los solicitan, la aplicación de las herramientas de gestión, tiene que complementarse con diferentes esquemas de cruces de información, donde el contacto personal entre la empresa y el potencial prestatario permitan, entre otros aspectos, generar información sobre el flujo de ingresos y egresos de la familia y empresa familiar y sobre el entorno social y económico del mismo, con el fin de evaluar la capacidad y voluntad de pago del cliente potencial.

### **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **AHORROS**

Se entiende como ahorro a la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras, a través de algún sistema provisto por

una institución autorizada por la ley para captar dinero del público, tal como una cuenta o tarjeta de ahorros, un depósito a plazo o una cuenta de ahorro previsional voluntario, en caso de quienes trabajen. La clave del ahorro es la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un período de tiempo.

### **AGENTE FINANCIERO**

Los agentes financieros son personas físicas o jurídicas que se dedican a comercializar productos financieros por cuenta de una entidad de crédito sin ser parte de la misma. Es decir, no son empleados dependientes con relación laboral, aunque si se encuentran vinculados en buena medida, tal y como veremos a lo largo de este escrito.

### **AVAL**

Se denomina con el término de aval a aquel compromiso solidario de pago de una obligación a favor del acreedor o beneficiario que asumirá un tercero, generalmente vinculado afectivamente con quien tendrá que cumplir la obligación de pago, en el caso que este último no cumpla o no pueda cumplir con el correspondiente pago de un título de crédito.

Un aval, siempre, implicará a una voluntad extra además de las dos intervinientes, quien presta y quien recibe, en tanto, esta tercera persona que participa también en el título en cuestión lo hará de manera unilateral.

### **BANCO**

es una empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros.

### **BOLETA DE VENTA.**

La boleta de venta tiene por finalidad acreditar o respaldar la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios en operaciones con



consumidores o usuarios finales y en operaciones realizadas por los sujetos del Régimen Único Simplificado, y que no permite ejercer el derecho al crédito fiscal, ni sustentar gasto o costo para efecto tributario. La boleta de venta e u8ncomprobante de pago que se emplea exclusivamente en operaciones con consumidores o usuarios finales y con personas que carecen de RUC.

### **BENEFICIARIO**

Persona física o jurídica que tiene derecho a percibir ciertas prestaciones económicas o al reconocimiento de ciertos derechos en función de un contrato suscrito. En ese contrato una de las partes designa a un beneficiario, o titular de esos derechos o prestaciones a los que podrá acceder cuando concurren una serie de condiciones acordadas contractualmente.

### **CAPACIDAD DE PAGO**

En general, estimación del nivel de solvencia o capacidad que tiene una contraparte para satisfacer sus deudas u obligaciones de crédito a su vencimiento. Normalmente, las agencias calificadoras de riesgo asignan una calificación a los emisores de instrumentos de deuda de acuerdo con su capacidad de pago, aunque también puede haber unidades internas independientes que, asignen mediante metodologías o modelos internos, una calificación a la capacidad de pago de cada contraparte con la que interactúa.

### **CAJAS MUNICIPALES Y RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO**

Una caja de ahorros es una entidad de crédito similar al banco. En general, los bancos son sociedades anónimas, al igual que las cajas de ahorro cuyo objetivo es captar recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y micro

empresas. Adicionalmente, realizan operaciones dentro de la legislación vigente, emitidas para las empresas del sistema financiero.

## **CAPITAL**

Se denomina capital al elemento necesario para la producción de bienes de consumo y que consiste en maquinarias, inmuebles u otro tipo de instalaciones. Así, los llamados bienes de capital son aquellos bienes destinados a la producción de bienes de consumo. Estos tienen que tener el suficiente grado de efectividad para satisfacer necesidades y generar rédito económico.

## **CAPITAL DE TRABAJO**

Lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente, también se le define a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.

## **CLIENTES**

Es aquella persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto, nos encontramos en la historia a un cliente como aquel bajo la responsabilidad de otro, este otro ofrecía servicios de protección, transporte y resguardo en todo momento, las indicaciones se debían cumplir bajo regímenes específicos de orden para que pudieran ser ejecutadas tal cual al pie de la letra.

## **CONSUMIDOR FINAL**

Persona u organización que hace uso efectivo de un determinado producto o servicio y a la que conlleva el suministro de un bien. Se trata de los consumidores a los que se dirigen los anunciantes en sus campañas publicitarias de medios masivos.

**COMERCIANTE**

Persona que se dedica de manera oficial a la actividad del comercio. Esto supone que compra y vende diferentes tipos de artículos o servicios con el objetivo de obtener una ganancia por actuar como intermediario entre quien produce el artículo o servicio y quien lo utiliza.

**COMERCIO**

Se le denomina a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante o un mercader.

**COMPROBANTE DE PAGO.**

Documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso, o la prestación de servicios. Sólo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos mínimos establecidos por la normatividad vigente a los siguientes: facturas, recibos por honorarios, boletes de venta, liquidaciones de compra, Tickets o cintas emitidos por máquinas registradoras, y otros documentos que por su adecuado control tributario y se encuentren expresamente autorizados, de manera previa, por la SUNAT.

**COMERCIANTES**

Persona que se dedica de manera oficial a la actividad del comercio. Esto supone que compra y vende diferentes tipos de artículos o servicios con el objetivo de obtener una ganancia por actuar como intermediario entre quien produce el artículo o servicio y quien lo utiliza.

## **CULTURA FINANCIERA**

Es el dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesario para tomar decisiones financieras con información y de una forma sensata a lo largo de la vida. Está muy vinculada a la educación financiera, que hace referencia a la enseñanza de dichas habilidades, prácticas y conocimientos con los que afrontar en una mejor posición los retos básicos de índole financiera.

## **CRECIMIENTO**

Es el término que usamos para designar el aumento de tamaño, cantidad o en importancia que ha adquirido, asumido, algo, alguien o alguna cuestión, es decir, la palabra puede aplicarse a personas, cosas o situaciones y en diversos ámbitos.

## **CRECIMIENTO ECONOMICO**

El crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. La mejora de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

## **CRÉDITO**

Crédito o contrato de crédito es una operación financiera donde una persona presta una cantidad determinada de dinero a otra persona en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

## **CREDITO FINANCIERO**

Es aquel que se consigue a través de las entidades financieras o bancarias,

es decir, mediante préstamos y líneas de crédito, se otorgue contra la presentación de avales y garantías, existe un costo financiero asociado a la disponibilidad del dinero que son las tasas de interés y otros gastos de índole administrativo.

## **DESARROLLO**

Desarrollo significa, progreso, evolución, mejoría. Como tal, designa la acción y efecto de desarrollar o desarrollarse. El concepto de desarrollo puede hacer referencia a una tarea, una persona, un país o cualquier otra cosa. En este sentido, podemos hablar de desarrollo cuando nos referimos a la ejecución de una tarea o la realización de una idea

## **EFICIENCIA**

Es la relación que existe entre los recursos empleados en un proyecto y los resultados obtenidos con el mismo. Hace referencia sobre todo a la obtención de un mismo objetivo con el empleo del menor número posible de recursos o cuando se alcanzan más metas con el mismo número de recursos o menos.

## **ENTIDADES FINANCIERAS**

Una entidad financiera es un intermediario del mercado financiero. Las entidades financieras pueden ser bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito, es decir, intermediarios que administran y prestan dinero; o empresas financieras, un tipo distinto de intermediarios financieros que, sin ser bancos, ofrecen préstamos o facilidades de financiamiento en dinero.

## **FINANCIAMIENTO**

Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio.

## **GARANTÍA**

Se refiere a la acción que una persona, una empresa o comercio despliegan con el objeto de afianzar aquello que se haya estipulado oportunamente en un compromiso contractual, es decir, a través de la concreción o presentación de una garantía, lo que se pretenderá hacer es dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o al pago de una deuda, según corresponda.

## **GESTION FINANCIERA**

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

## **INGRESOS**

Un ingreso es la recuperación voluntaria y deseada de activo, es decir, un incremento de los recursos económicos. Se derivan de las transacciones realizadas por la empresa con el mundo exterior que dan lugar a alteraciones positivas en el patrimonio neto de la empresa.

## **INTERES**

El interés es un índice utilizado en economía y finanzas para registrar la rentabilidad de un ahorro o el costo de un crédito. El interés es una relación entre dinero y tiempo dados que puede beneficiar a un ahorrista que decide invertir su dinero en un fondo bancario, o bien, que se le suma al costo final de una persona o entidad que decide obtener un préstamo o crédito.

## **MAYORISTAS**

Dícese del comerciante que no vende directamente al consumidor final, sino que compra a un fabricante o a un importador para vender a los minoristas,

quienes luego venden a los consumidores. Como su nombre indica, mayorista es un comerciante que vende al por mayor.

### **MERCADO**

Se denomina mercado al conjunto de actos de compra y venta asociados a un producto o servicio concreto en un momento del tiempo, sin que haya ninguna referencia de espacio. En el mercado está compuesto por toda la oferta y la demanda de productos y servicios. En el podemos encontrar toda la competencia de empresas que luchan por hacerse un hueco en él, y también todas las personas que demandan productos.

### **MERCADERIA**

Es todo "aquello que se puede vender o comprar", usualmente el término se aplica a bienes económicos. Es importante señalar que el concepto mercancía no se refiere sólo a aquello que se entrega, sino también al momento en que se entrega y al lugar donde se recibe

### **MICROFINANZAS**

Las microfinanzas hacen referencia a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos y microempresarios cuyo acceso al sistema financiero tradicional es limitado en virtud de su condición socioeconómica.

### **MINORISTAS**

Dícese del comerciante que vende directamente a los consumidores finales. Como su nombre indica, minorista es un comerciante que vende al por menor o al detalle, y de ahí que a los minoristas se les denomine también detallistas. Un minorista compra a un mayorista o a un fabricante para vender directamente al público.

## **NOTA DE VENTA**

Es el documento comercial en el que el vendedor detalla las mercancías que ha vendido al cliente, una vez que el cliente ha aceptado el pedido, el vendedor emite la nota de venta, por lo que se compromete a entregar el pedido que se detalla en la misma, el cliente se obliga a recibirlas. Este documento comercial obliga a ambas partes a realizar la operación en los términos establecidos

## **OPERACIONES BANCARIAS**

Se denominan Operaciones Bancarias a aquellas operaciones de crédito practicadas por un banco de manera profesional, como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares.

## **PRECIO**

Es la cantidad de dinero que la sociedad debe asumir a cambio de un bien o servicio. También se le define como el monto de dinero asignado a un artículo o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de utilizar o disfrutar de un servicio o bien.

## **PRESTAMO**

Un préstamo es una operación financiera por la cual una persona otorga mediante un contrato o acuerdo entre las partes, un activo a otra persona, a cambio de la obtención de un interés.

## **PERSONA NATURAL**

Son todos los ente de la especie humana que sólo por el hecho de existir las características dadas por el derecho desde el punto de vista jurídico que tienen como atributo que son domicilio, nacionalidad, etc. estas personas poseen un patrimonio personal que no se puede separar de su dueño y puede contraer nuevas obligaciones o derechos que pueden ser transferido entre unos y otros



pero el patrimonio continuará vinculado indefinidamente a el individuo mientras persiste el patrimonio que es el único que las personas nunca pierden sea cual sea.

### **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)**

Registro de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) que incluye información sobre toda persona natural o jurídica, sucesión indivisa, sociedades de hecho u otro ente colectivo sea peruano o extranjero, domiciliado o no en el país que conforme a las leyes vigentes sea contribuyente y/o responsable de aquellos tributos que administra la SUNAT.

### **REGIMEN TRIBUTARIO**

Reglas que imponen tributos sin armonía, sin orden o sin investigación sobre la capacidad contributiva, con el sólo fin de lograr mayores ingresos para el Tesoro Público Imposición de Reglas o seguimientos inorgánicos, sin orden y sin investigación de causas, con el sólo propósito de lograr más fondos.

### **SISTEMA FINANCIERO**

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

### **SERVICIOS FINANCIEROS**

El sector de los servicios financieros, denominado sector financiero, corresponde a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de la generación de valor a través del dinero.

## **TASA**

Es el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinado, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo. Con frecuencia se le llama "el precio del dinero" en el mercado financiero, ya que refleja cuánto paga un deudor a un acreedor por usar su dinero durante un periodo.

## **TASAS DE INTERÉS**

El porcentaje que se cobra como interés por una suma determinada. Las tasas de interés suelen denominarse activas cuando nos referimos a la que cobran los bancos y otras instituciones financieras que colocan su capital en préstamos a las empresas y los particulares, y pasivas, cuando nos referimos al interés que pagan dichas instituciones al realizar operaciones pasivas, es decir, cuando toman depósitos de ahorro o a plazo fijo

## **VENDER**

Transmitir el propietario o vendedor una cosa de su propiedad al adquiriente o comprador. Acto de celebración de contrato de compra y venta. La entrega de la cosa por la cual ha de recibirse el precio. Ofrecer cosas en venta pública.

## CAPITULO III

### MATERIALES Y METODOS

#### 3.1. METODOLOGIA

##### 3.1.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACION

El trabajo de investigación fue realizado según el enfoque cuantitativo, según Hernández, Fernández, & Baptista (2010), este enfoque se usa para la recolección de datos para probar hipótesis en base a una medición numérica establecidas en el trabajo de investigación en tablas generadas en base a los datos obtenidos y análisis estadístico.

##### 3.1.2. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

El tipo de investigación es descriptivo correlacional, según, Hernández, Fernández, & Baptista (2010), en el estudio descriptivo se analiza el fenómeno tal como es y cómo se manifiesta, a través de la medición de uno o más de sus atributos. El estudio correlacional visualiza como se relacionan o vinculan diferentes fenómenos entre sí, o si existe relación o no entre ellos. Lo principal es evaluar el grado de relación entre dos variables.

El diseño es no experimental, por ser una investigación donde se observa el fenómeno tal como se da en su contexto natural sin manipulación deliberada de las variables, la investigación es transversal ya que se recolecto los datos en un solo momento y en tiempo único, para analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Asimismo, se utilizaron métodos que se detallan a continuación:

- a. Método Descriptivo: La investigación descriptiva, comprende la

descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. Tamayo (2003).

La investigación ha sido de utilidad en la recolección documentaria y de observación directa del comportamiento de los comerciantes del mercado 24 de octubre.

- b. Método Analítico: Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Ortiz & García, (2005). En nuestro caso ha sido utilizado para contrastar la información estadística recolectada y su interpretación.
- c. Método Deductivo: En este proceso deductivo se toma en cuenta la forma como se definen los conceptos y se realiza en varias etapas de intermediación que permite pasar de afirmaciones generales a otras más particulares hasta acercarse a la realidad concreta a través de indicadores o referentes empíricos. Rojas (2004) y se utilizó en este trabajo de investigación en la comparación de los resultados arribados frente a los antecedentes citados y en las conclusiones.

## **3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA DEL ESTUDIO**

### **3.2.1. POBLACION**

La población del presente estudio está constituida por 317 comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre de la ciudad de Juliaca, dedicadas a la venta de prendas de vestir.

### 3.2.2. MUESTRA

En la presente investigación el tamaño de la muestra es del tipo no probabilístico intencional, puesto que no se contará con la opinión de todos los comerciantes por tener concurrencia baja, sin embargo, se tomó en cuenta el método estadístico tomando en cuenta la siguiente formula:

$$n = \frac{N.P.Q.}{(N-1)E^2 + P.Q}$$

Dónde:

- ✓ n = Tamaño de la Muestra
- ✓ N = Universo
- ✓ P = Probabilidad a aceptar
- ✓ Q = Probabilidad a rechazar
- ✓ 1 = Para obtener tamaño de la muestra corregida
- ✓ E = Margen de error

La muestra de comerciantes representa 76 comerciantes del mercado 24 de octubre de la ciudad de Juliaca, del rubro de prendas de vestir.

### 3.3. TECNICA PARA LA RECOLECCION DE DATOS.

Behar (2008), Estas técnicas conducen a la verificación del problema planteado. Cada tipo de investigación determinará las técnicas a utilizar y cada técnica establece sus herramientas, instrumentos o medios que serán empleados

Para el logro de los objetivos del trabajo de investigación se aplicó las siguientes técnicas.

### 3.3.1. TÉCNICAS:

- **Análisis documental:** para el presente trabajo de investigación se ha obtenido información de libros, revistas, tesis, y otros documentos relacionados con el tema del trabajo y que no ayuda al momento de realizar nuestros antecedentes, marco teórico y el discusión y resultados.
- **Observación:** esta técnica nos ayudó a visualizar de cerca el objeto de estudio, su actividad económica y aspectos que fueron importantes para la realización del presente trabajo.
- **Encuesta:** esta técnica fue diseñada de acuerdo a los objetivos de la investigación, las preguntas fueron elaboradas y aplicadas a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre de Juliaca

### 3.3.2. INSTRUMENTOS

#### a) Cuestionarios

Como instrumento se usó el cuestionario uno de los instrumentos más usados para la recolección de datos, su validez y estructura depende del investigador, el contenido tiene que estar relacionadas con las hipótesis.

#### b) Coeficiente de correlación de Pearson (r)

Hernandez, Fernandez, & Baptista (2010) La correlación de Pearson (r) es una prueba estadística utilizada para analizar la relación de dos variables, en el trabajo de investigación se utilizó para medir el grado de correlación existente entre las variables crédito financiero y crecimiento económico. Para interpretar el coeficiente de correlación se recurrió a la siguiente escala:

**TABLA 1***Escala de correlación de Pearson*

| Escala de Correlación de Pearson |  |
|----------------------------------|--|
| Valor                            | Significado                                      |
| -1.00                            | Correlación negativa perfecta                    |
| -0.90                            | Correlación negativa muy fuerte                  |
| -0.75                            | Correlación negativa considerable                |
| -0.50                            | Correlación negativa media                       |
| -0.25                            | Correlación negativa débil                       |
| -0.10                            | Correlación negativa muy débil                   |
| 0.00                             | No existe correlación alguna entre las variables |
| 0.10                             | Correlación positiva muy débil                   |
| +0.25                            | Correlación positiva débil                       |
| 0.5                              | Correlación positiva media                       |
| +0.75                            | Correlación positiva considerable                |
| +0.9                             | Correlación positiva muy fuerte                  |
| +1.00                            | Correlación positiva perfecta                    |

**Fuente:** Hernandez, Fernandez y Baptista (2010)

**c) Procesamiento De Datos.**

El procesamiento de datos es el conjunto de operaciones que traduce la información recolectada de una encuesta en conjunto útil y oportuno de los informes estadísticos.

Para el procesamiento de datos del presente trabajo se completó con las siguientes operaciones:

- Recepción de información
- Ordenamiento y clasificación
- Uso de programas, SPSS v22, Ms Excel, Ms. Word
- Tabulación de los datos recolectados.
- Elaboración de cuadros estadísticos
- Análisis de la información obtenida

**d) Tabla de evaluación.**

Para el presente trabajo se utilizó la tabla de evaluación, este tipo de instrumento registrar el grado de acuerdo a una escala determinada, donde

se define las categorías de acuerdo al porcentaje y nivel calificativo.

**TABLA 2**

*Evaluación porcentual*

| <b>Evaluación Porcentual</b> | <b>Calificativo</b> |
|------------------------------|---------------------|
| 0% - 20%                     | Deficiente          |
| 21% - 49%                    | Bajo                |
| 50% - 79%                    | Regular             |
| 80% - 90%                    | Bueno               |
| 91% - 100%                   | Excelente           |

**Fuente:** Mamani Melo, S. (2016)

### **3.4. UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL ESTUDIO**

Juliaca es la capital de la provincia de San Román y del distrito homónimo, ubicada en la jurisdicción de la región Puno, en el sudeste de Perú, algunos la conocen como la "Ciudad de Los Vientos", debido a que en gran parte del año se tiene la presencia de vientos por estar ubicada en plena meseta del altiplano

Cuenta con una población de 276 110 habitantes (2017), situada a 3824 msnm en la meseta del Collao, al noroeste del Lago Titicaca. Es el mayor centro económico de la región Puno, y una de las mayores zonas comerciales del Perú siendo así su actividad principal el comercio. Fue creada por la administración de Simón Bolívar en 1826 como Villa de Comercio o de Transito.

Se halla en las proximidades de la laguna de Chacas, del Lago Titicaca, del río Maravillas y las ruinas conocidas como las Chullpas de Sillustani. La ciudad de Juliaca se constituye de un relieve plano, pero como ciudad de la sierra tiene pequeños ramales de la Cordillera de los Andes que rodean la ciudad.

En 1908 fue elevada a la categoría de ciudad. Sus fiestas más importantes:



San Sebastián el día 20 de enero, los carnavales, festejados antes de las fiestas de pascua, y la de la Virgen de las Mercedes, el 24 de septiembre.

Juliaca es el paso imprescindible para viajeros que se dirigen por vía terrestre en la región: Puno, Cusco, Arequipa, Lima, Bolivia. Cuenta con casi todos los medios de transporte. El Aeropuerto Internacional Inca Manco Cápac, alberga la pista de aterrizaje más larga de Latinoamérica, con 4200 m.; también tiene servicio de trenes y buses.

#### **3.4.1. ACTIVIDAD PRINCIPAL: EL COMERCIO**

La Revista de investigación “K uskiykuy” (2016). El 97% de la población provincial se concentra en la ciudad de Juliaca que se ha convertido en el emporio comercial, financiero, industrial y vial del sur del Perú desde mediados del siglo XX. Esta ciudad es considerada como un gigantesco mercado permanente, y es la capital económica del departamento de Puno. Diariamente se mueven millones de soles, dólares, euros y otras monedas extranjeras por diversos conceptos; y por ser plaza de negocios se instalaron grandes y prestigiosas entidades bancarias y financieras, así como importantes firmas comerciales de trayectoria nacional e internacional.

El comercio es la actividad económica de primer orden, lo practican alrededor del 60% de los ciudadanos, sin distinción de nivel económico, sexo o edad, en su mayor parte es minorista y ambulatorio, pero con gran espíritu de superación. En cada plaza, parque, avenida, calle o cuadra siempre hay varios comerciantes y empresarios. Se vende y compra de todo, desde piedras y desechos, hasta vehículos motorizados y no motorizados, así como semovientes e inmuebles. La actividad comercial es diaria, pero se acentúa considerablemente en los días de feria semanal y las ferias anuales que tienen prestigio internacional.

El Mercado Internacional 24 de octubre se fundó el 8 de marzo del año 2000, provenientes de las asociaciones de la ciudad de Juliaca aledañas al mercado Túpac Amaru como de los jirones: asociación de comerciantes del Jirón Moquegua, asociación de los comerciantes del Jirón Raúl Porras, asociación de los comerciantes del Jirón Ramón Castilla, asociación de los comerciantes del Jirón Apurímac.

## CAPITULO IV

## RESULTADOS Y DISCUSION

## 4.1. RESULTADOS

En el presente trabajo se da a conocer la exposición, análisis e interpretación de los resultados obtenidos en base a los objetivos planteados en el trabajo de investigación.

**4.1.1. Análisis del nivel de información sobre el Crédito Financiero que tienen los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre y su influencia en el crecimiento económico.**

En el objetivo específico N° 1 planteado en el presente trabajo de investigación se quiere conocer cuánto sabe la población sobre el crédito financiero y como se manifiesta en sus empresas, para ello se tuvo que realizar la técnica de recolección de datos, es decir la aplicación de una encuesta realizada a los comerciantes, de una población de 317 comerciantes, se tomó la muestra de 76 comerciantes escogidos al azar, llegando a los siguientes resultados.

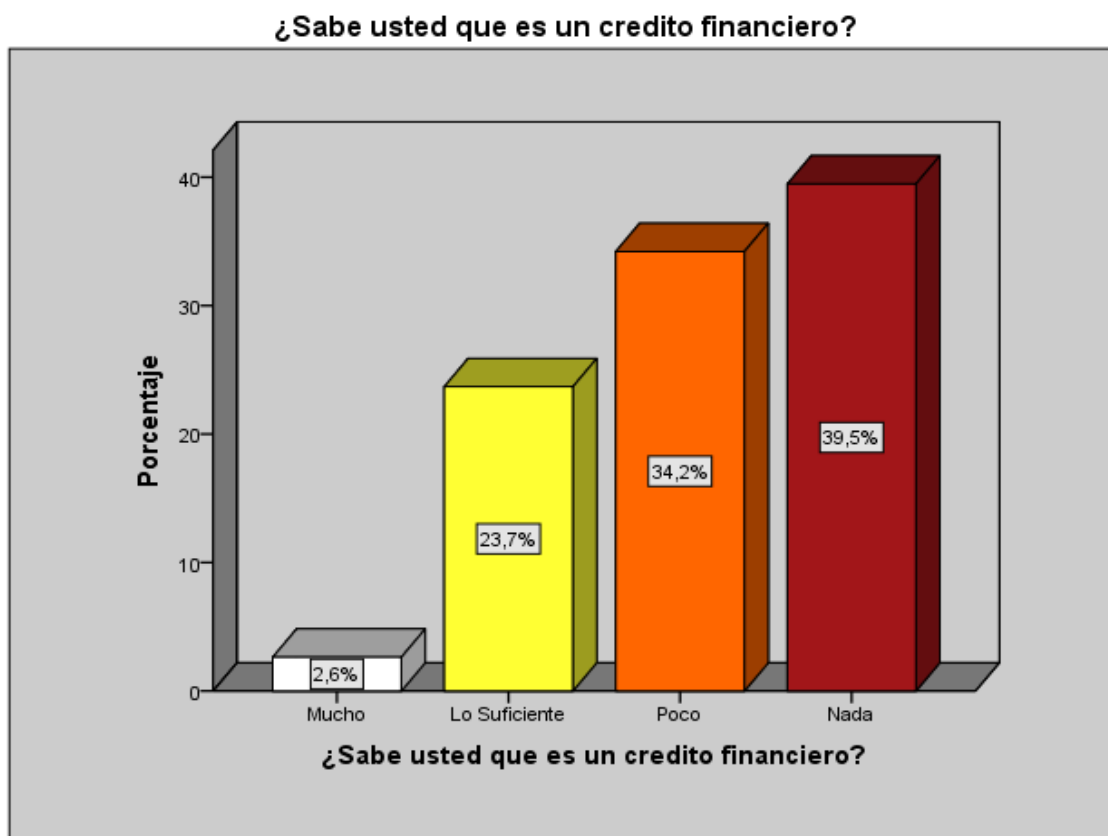
**TABLA 3**

*Conocimiento sobre Crédito Financiero*

|        |               | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>Válido | Porcentaje<br>Acumulado |
|--------|---------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Mucho         | 2          | 2,6        | 2,6                  | 2,6                     |
|        | Lo Suficiente | 18         | 23,7       | 23,7                 | 26,3                    |
|        | Poco          | 26         | 34,2       | 34,2                 | 60,5                    |
|        | Nada          | 30         | 39,5       | 39,5                 | 100,0                   |
|        | Total         | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 1



FUENTE: Tabla 3

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 3 y Grafico N° 1 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 30 comerciantes que representa el 39,5% afirma que no tienen conocimiento sobre el crédito financiero, 26 comerciantes que representa el 34,2% afirma que saben poco sobre el crédito financiero, 18 comerciantes que representa el 23,7% afirma que saben lo suficiente sobre el crédito financiero, 2 comerciantes que representa el 2,6% afirman que si tienen conocimiento sobre el crédito financiero, y esto indica que la gran parte de la población no tiene conocimientos claros sobre el tema. .

**TABLA 4**

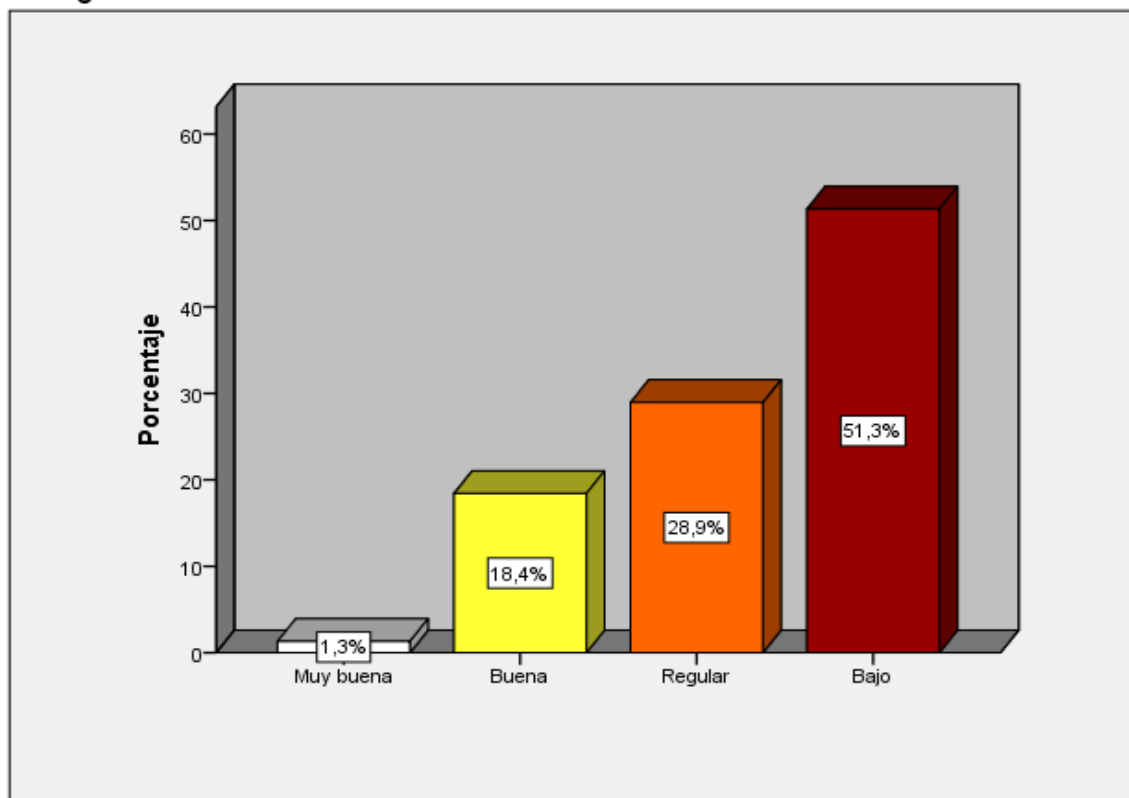
*Nivel de conocimiento sobre Crédito Financiero*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Muy buena | 1          | 1,3        | 1,3               | 1,3                  |
|        | Buena     | 14         | 18,4       | 18,4              | 19,7                 |
|        | Regular   | 22         | 28,9       | 28,9              | 48,7                 |
|        | Bajo      | 39         | 51,3       | 51,3              | 100,0                |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 2**

**¿Como considera usted sus conocimientos sobre el Credito Financiero**



**FUENTE:** Tabla 4

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 4 y Grafico N° 2 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 39 comerciantes que representa el 51,3% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es bajo, 22 comerciantes que representa el 28,9% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es regular, 14 comerciantes que representa el 18,4% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es buena y 1 comerciantes que representa el 1,3% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es muy bueno, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre consideran que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es bajo.

**TABLA 5**

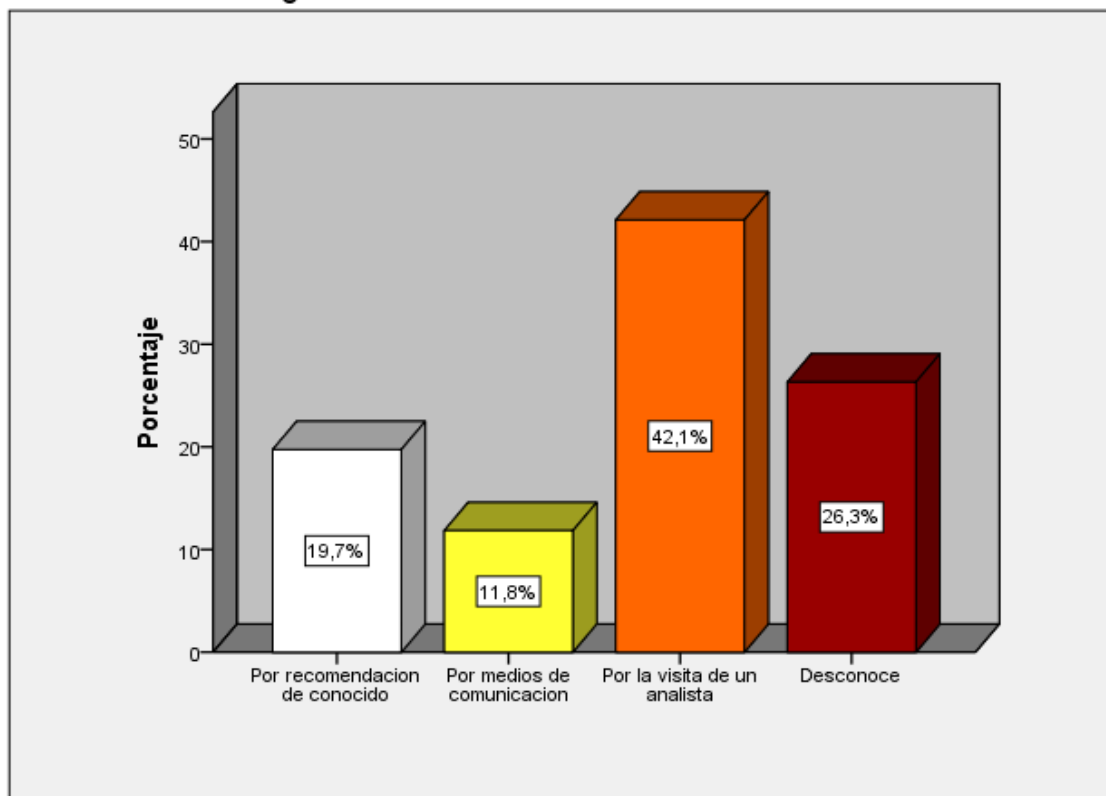
*¿Cómo Se Enteró De Los Créditos Financieros?*

|        |                               | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-------------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Por recomendación de conocido | 15         | 19,7       | 19,7                 | 19,7                    |
|        | Por medios de comunicación    | 9          | 11,8       | 11,8                 | 31,6                    |
|        | Por la visita de un analista  | 32         | 42,1       | 42,1                 | 73,7                    |
|        | Desconoce                     | 20         | 26,3       | 26,3                 | 100,0                   |
|        | Total                         | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 3

¿Como se entero del Credito Financiero?



FUENTE: Tabla 5

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 5 y Grafico N° 3 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 32 comerciantes que representa el 42,1% afirma que se enteró del crédito financiero por la visita de un analista, 20 comerciantes que representa el 26,3% afirma que desconoce el tema, 15 comerciantes que representa el 19,7% afirma que se enteró del crédito financiero por recomendación de un conocido, y 9 comerciantes que representa el 12% afirma que se enteró del crédito financiero por medios de comunicación.

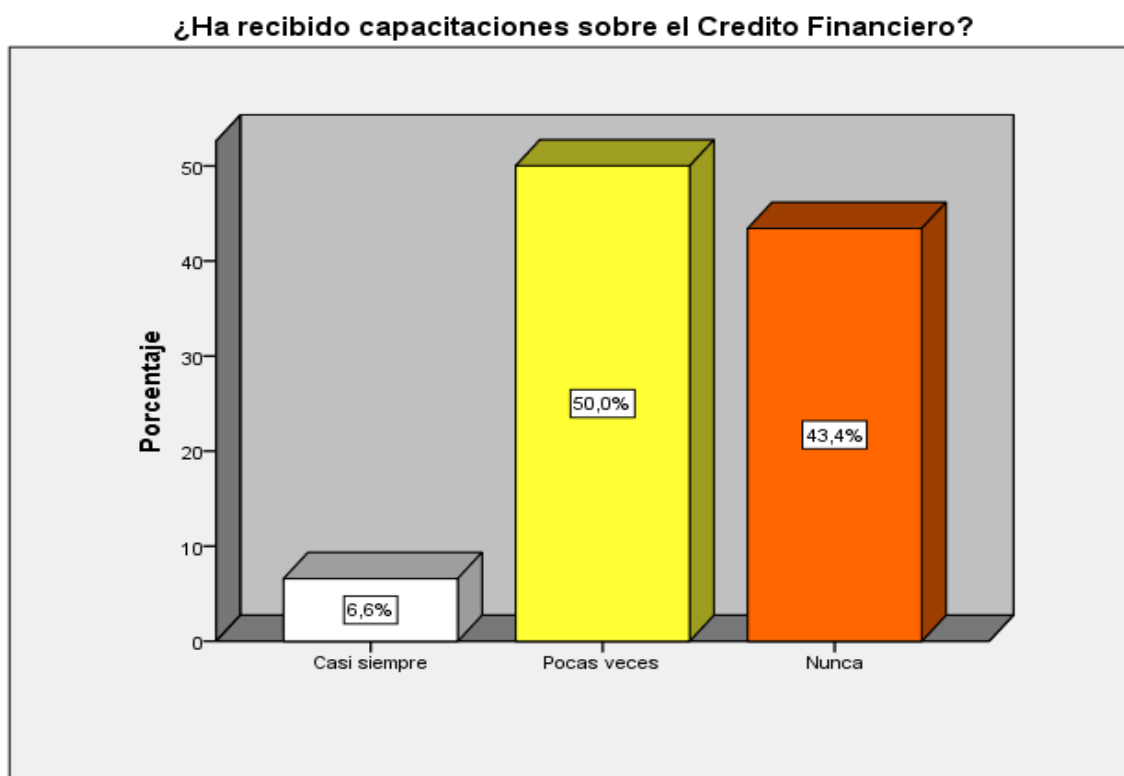
**TABLA 6**

*Capacitaciones sobre el Crédito Financiero*

|              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido       |            |            |                   |                      |
| Casi siempre | 5          | 6,6        | 6,6               | 6,6                  |
| Pocas veces  | 38         | 50,0       | 50,0              | 56,6                 |
| Nunca        | 33         | 43,4       | 43,4              | 100,0                |
| Total        | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 4**



**FUENTE:** Tabla 6

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 6 y Grafico N° 4 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:



De un total de 76 comerciante que representa el 100%, 38 comerciantes que representa el 50% afirma que pocas veces han sido capacitados, 33 comerciantes que representa el 43,4% afirma que nunca han sido capacitados, 5 comerciantes que representa el 6,6% afirma que casi siempre son capacitados, y ningún comerciante ha indicado que siempre reciben capacitaciones.

**TABLA 7**

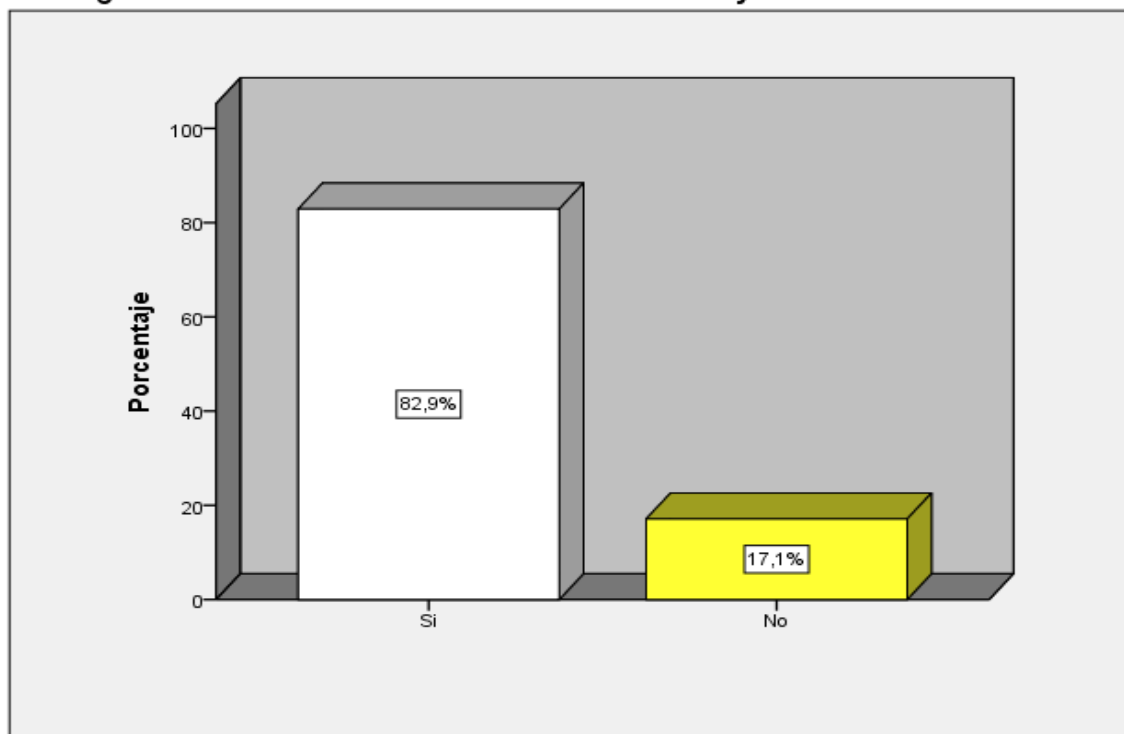
*¿Desea conocer más sobre el Crédito Financiero?*

|        |    | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Si | 63         | 82,9       | 82,9              | 82,9                 |
|        | No | 13         | 17,1       | 17,1              | 100,0                |
| Total  |    | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 5**

*¿Desea saber mas sobre El Credto financiero y temas relacionados?*



**FUENTE:** Tabla 7

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 7 y Grafico N° 5 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 63 comerciantes que representa el 82,9% afirman que desean conocer más sobre los créditos financieros, 13 comerciantes que representa el 17,1% afirma que no tienen interés en conocer más sobre los créditos financieros, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre tiene el interés de conocer más sobre el tema de créditos financieros.

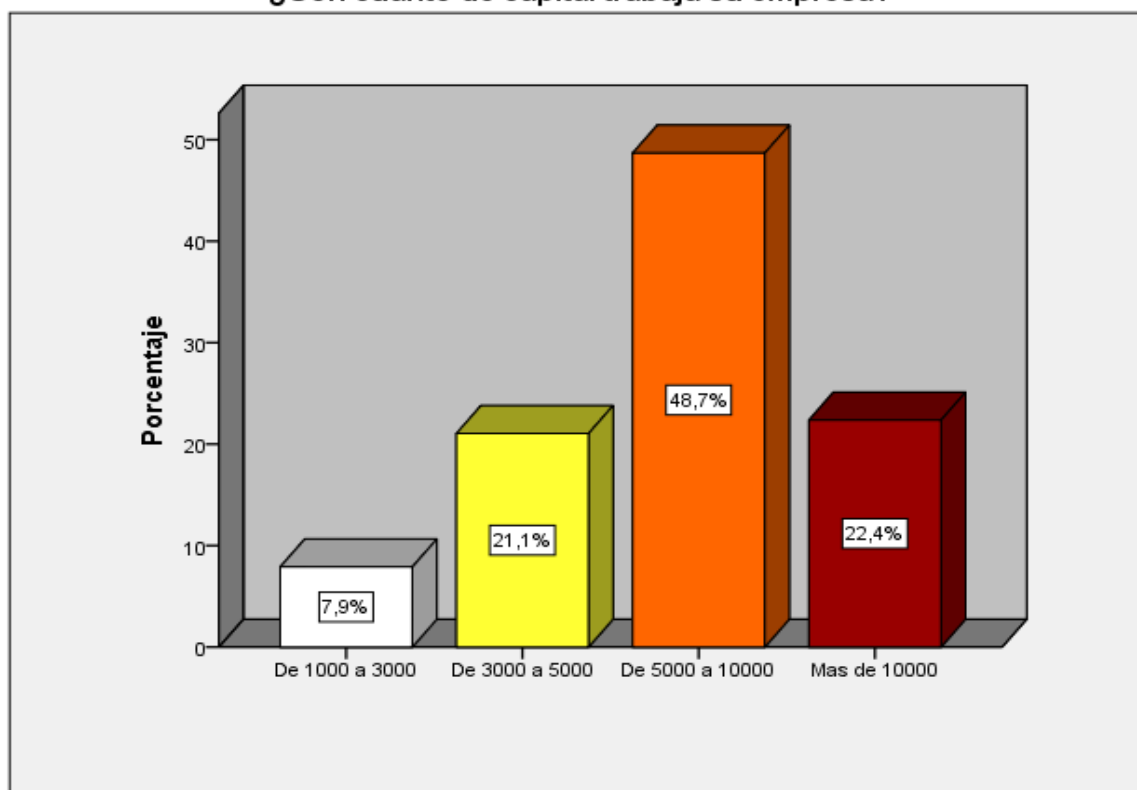
**TABLA 8***Capital de trabajo de la empresa*

|        |                 | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | De 1000 a 3000  | 6          | 7,9        | 7,9                  | 7,9                     |
|        | De 3000 a 5000  | 16         | 21,1       | 21,1                 | 28,9                    |
|        | De 5000 a 10000 | 37         | 48,7       | 48,7                 | 77,6                    |
|        | Más de 10000    | 17         | 22,4       | 22,4                 | 100,0                   |
|        | Total           | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 6

¿Con cuanto de capital trabaja su empresa?



FUENTE: Tabla 8

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 8 y Grafico N° 6 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 37 comerciantes que representa el 48,7% trabaja con un capital de 5000 a 10000 soles, 17 comerciantes que representa el 22,4% trabaja con un capital de Más de 10000 soles, 16 comerciantes que representa el 21,1% trabaja con un capital de 3000 a 5000 soles, y 6 comerciantes que representa el 7,9% trabaja con un capital de 1000 a 3000 soles, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre trabaja con un capital de 5000 a 10000 soles.

**TABLA 9**

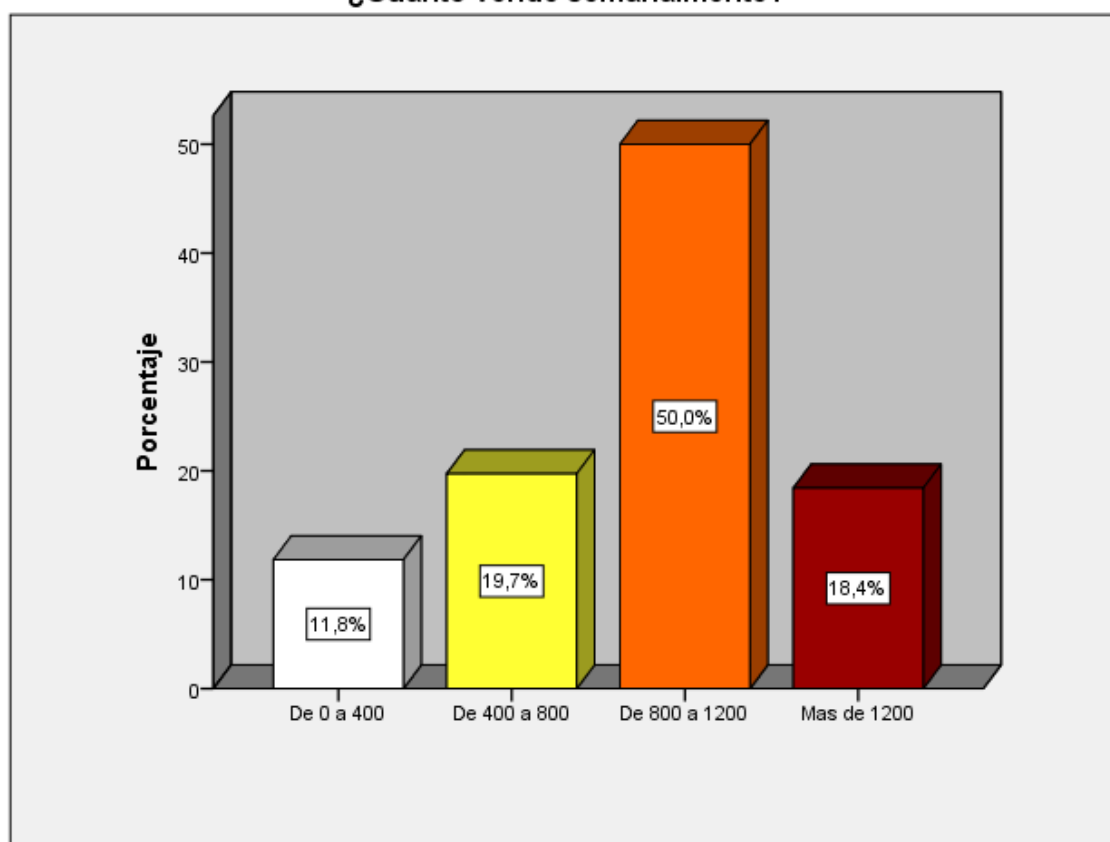
*Ventas Semanales*

|        |               | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|---------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | De 0 a 400    | 9          | 11,8       | 11,8                 | 11,8                    |
|        | De 400 a 800  | 15         | 19,7       | 19,7                 | 31,6                    |
|        | De 800 a 1200 | 38         | 50,0       | 50,0                 | 81,6                    |
|        | Más de 1200   | 14         | 18,4       | 18,4                 | 100,0                   |
|        | Total         | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 7**

**¿Cuanto vende semanalmente?**



**FUENTE:** Tabla 9

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 9 y Grafico N° 7 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

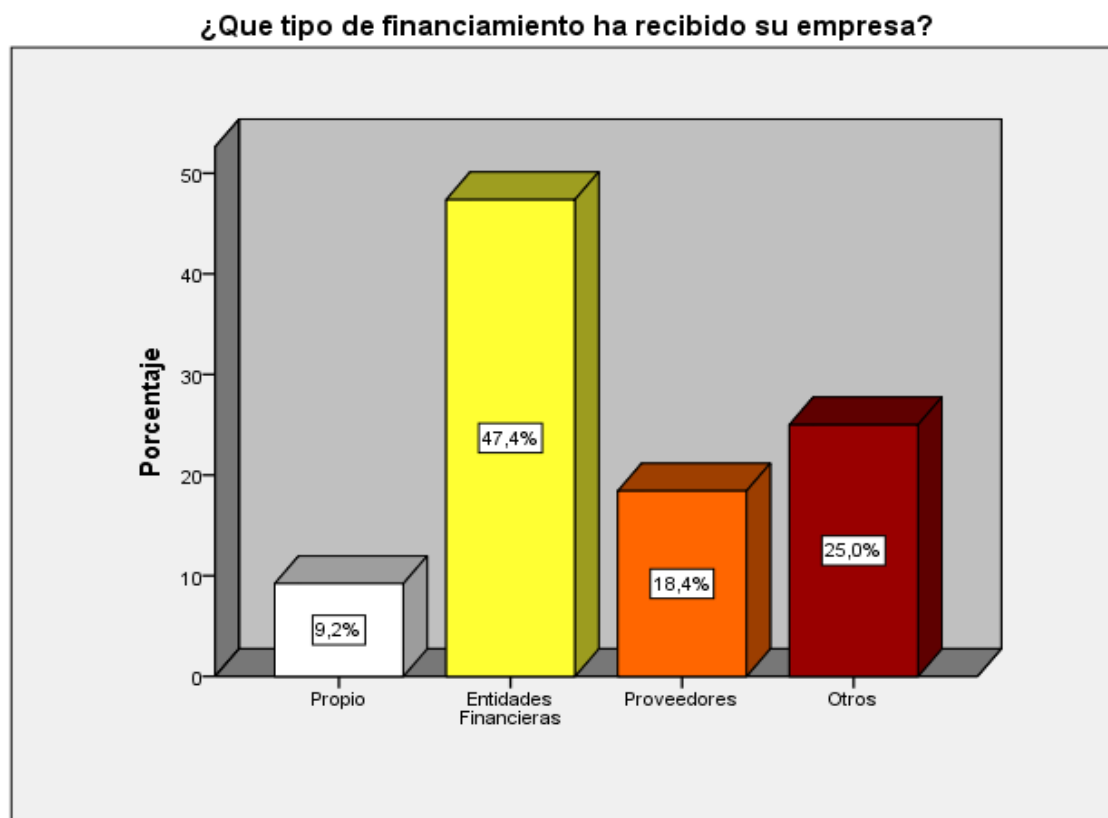
De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 38 comerciantes que representa el 50% obtiene ventas semanales de 800 a 1200 soles, 15 comerciantes que representa el 19,7% obtiene ventas semanales de 400 a 800 soles, 14 comerciantes que representa el 18,4% obtiene ventas semanales de Mas de 1200 soles, y 9 comerciantes que representa el 11,8% obtiene ventas semanales de 0 a 400 soles, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre obtiene unas ventas semanales de 800 a 1200 soles.

**TABLA 10***Tipo de Financiamiento de la empresa*

|                          | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido Propio            | 7          | 9,2        | 9,2                  | 9,2                     |
| Entidades<br>Financieras | 36         | 47,4       | 47,4                 | 56,6                    |
| Proveedores              | 14         | 18,4       | 18,4                 | 75,0                    |
| Otros                    | 19         | 25,0       | 25,0                 | 100,0                   |
| Total                    | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 8



FUENTE: Tabla 10

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 10 y Grafico N° 8 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 36 comerciantes que representa el 47,4% cuenta con un financiamiento de parte de entidades financieras, 19 comerciantes que representa el 25% trabaja otro tipo de financiamiento, 14 comerciantes que representa el 18,4% trabaja con financiamiento de proveedores y 7 comerciantes que representa el 9,2% trabaja con financiamiento propio, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre trabaja con financiamiento de entidades financieras.

**TABLA 11**

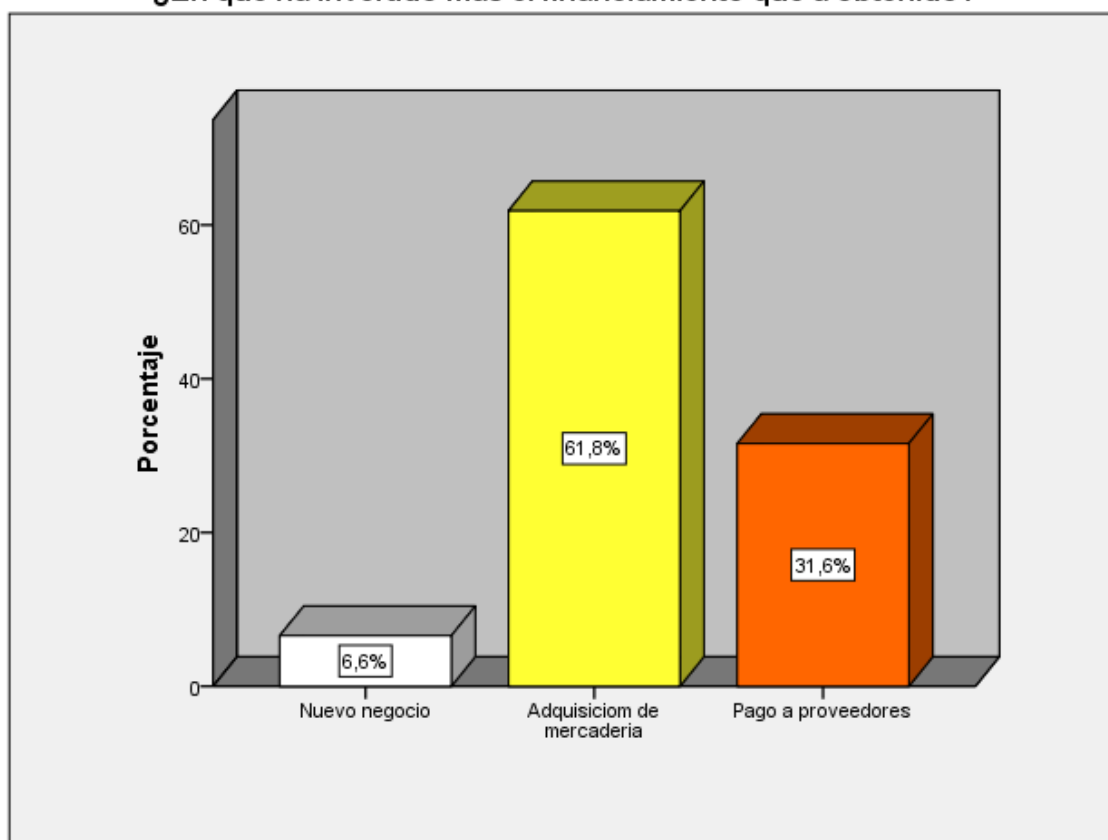
*Inversión del financiamiento*

|        |                           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|---------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nuevo negocio             | 5          | 6,6        | 6,6               | 6,6                  |
|        | Adquisición de mercadería | 47         | 61,8       | 61,8              | 68,4                 |
|        | Pago a proveedores        | 24         | 31,6       | 31,6              | 100,0                |
|        | Total                     | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 9**

¿En que ha invertido mas el financiamiento que a obtenido?



**FUENTE:** Tabla 11

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 11 y Grafico N° 9 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciante que representa el 100%, 47 comerciantes que representa el 61,8% han realizado adquisición de mercadería, 24 comerciantes que representa el 31,6% han realizado pago a sus proveedores y 5 comerciantes que representa el 6.6% lo han invertido en un nuevo negocio, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre ha invertido el financiamiento obtenido en adquisición de mercadería para su negocio.

**TABLA 12**

*Incremento Económico este año con respecto al año anterior*

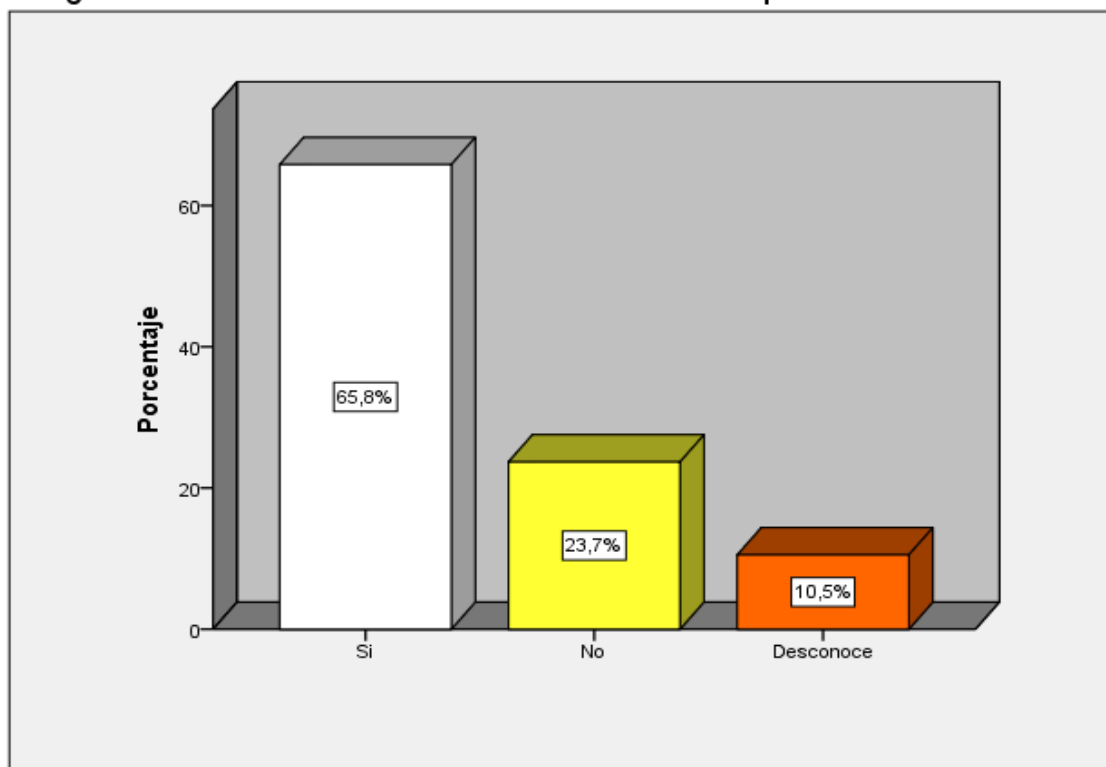
|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 50         | 65,8       | 65,8                 | 65,8                    |
|        | No        | 18         | 23,7       | 23,7                 | 89,5                    |
|        | Desconoce | 8          | 10,5       | 10,5                 | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes



GRAFICO 10

¿Hubo un incremento económico este año con respecto al año anterior?



FUENTE: Tabla 12

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 12 y Grafico N° 10 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciante que representa el 100%, 50 comerciantes que representa el 65,8% han presentado un incremento económico, 18 comerciantes que representa el 23,7% no han presentado ningún incremento económico y 8 comerciantes que representa el 10,5% indican que desconocen sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre ha presentado un incremento económico a través del financiamiento con en el que trabajan.

**TABLA 13**

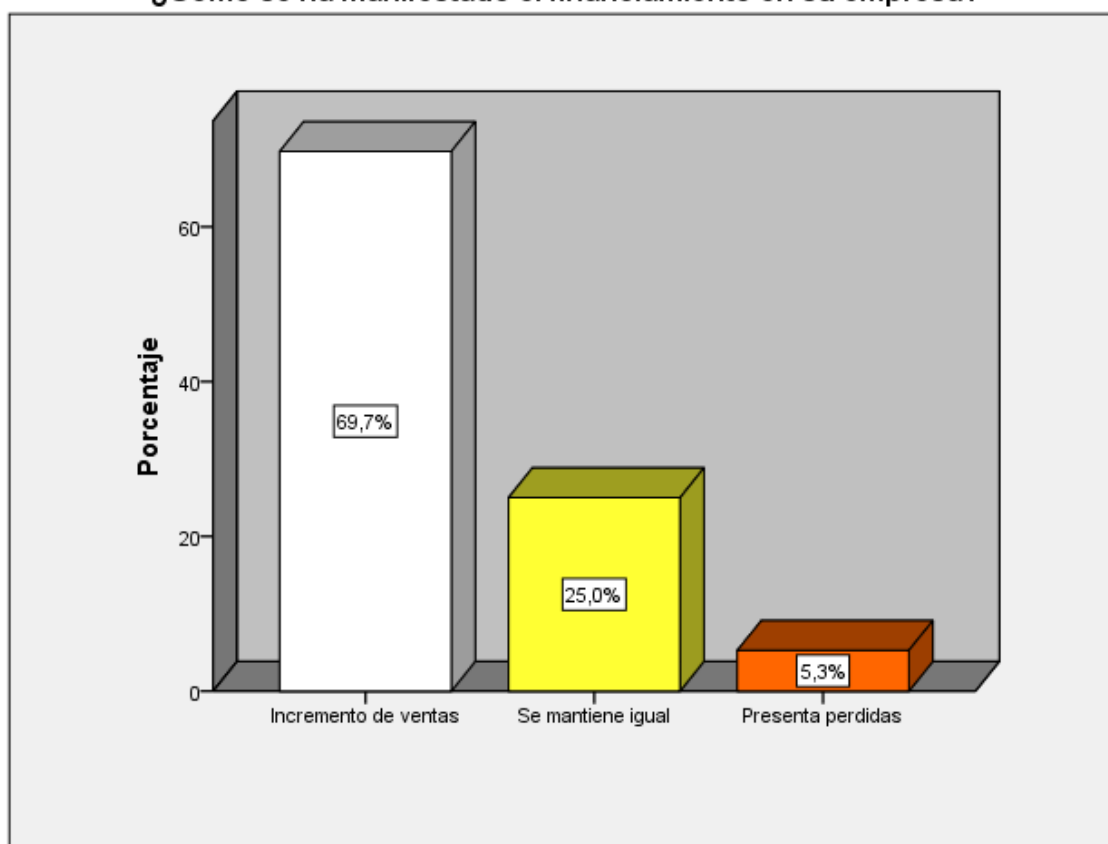
*¿Cómo se ha manifestado el financiamiento en su empresa?*

|        |                      | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Incremento de ventas | 53         | 69,7       | 69,7              | 69,7                 |
|        | Se mantiene igual    | 19         | 25,0       | 25,0              | 94,7                 |
|        | Presenta perdidas    | 4          | 5,3        | 5,3               | 100,0                |
|        | Total                | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 11**

*¿Como se ha manifestado el financiamiento en su empresa?*



**FUENTE:** Tabla 13

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 13 y Grafico N° 11 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciante que representa el 100%, 53 comerciantes que representa el 69,7% indican que a través del financiamiento presentaron un incremento de ventas, 19 comerciantes que representa el 25% indican que sus negocios se mantienen igual y 5 comerciantes que representa el 5,3% han presentado perdidas, lo que indica que la mayoría de comerciantes han presentado un incremento de ventas.

**TABLA 14**

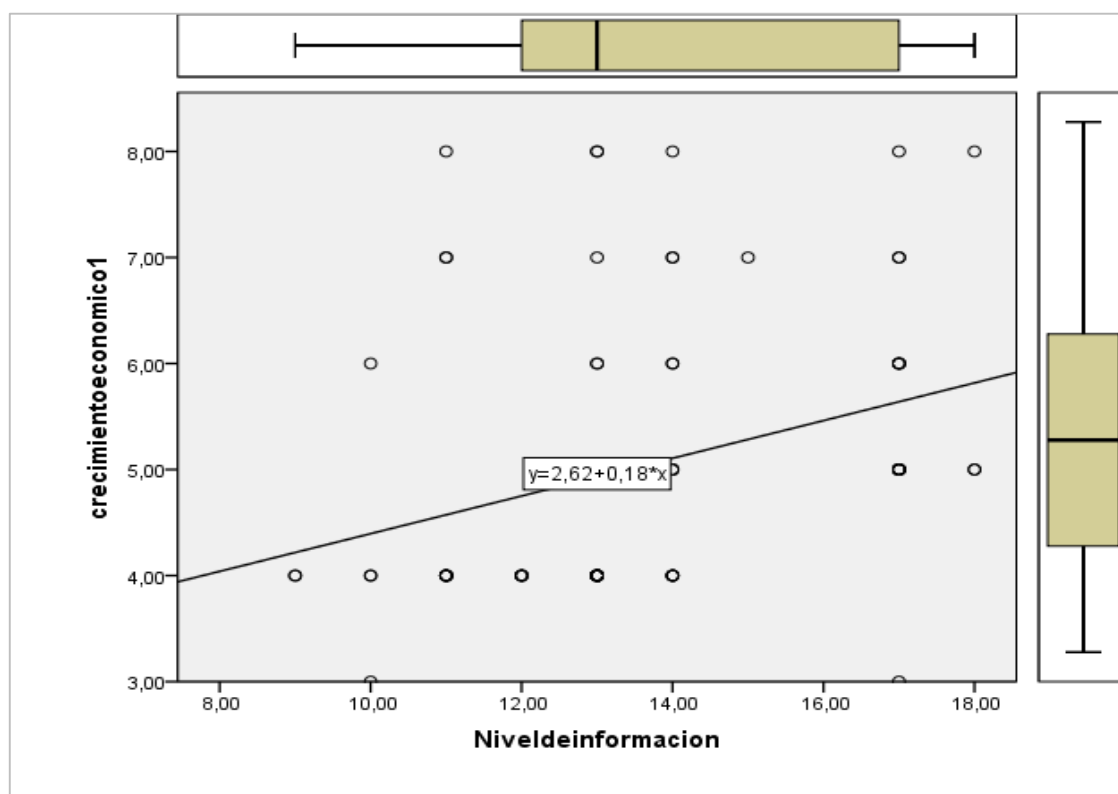
*Relación del Nivel de Información y el crecimiento económico*

|                       |                        | Nivel de información | Crecimiento económico |
|-----------------------|------------------------|----------------------|-----------------------|
| Nivel de información  | Correlación de Pearson | 1                    | ,318**                |
|                       | Sig. (bilateral)       |                      | ,005                  |
|                       | N                      | 76                   | 76                    |
| Crecimiento económico | Correlación de Pearson | ,318**               | 1                     |
|                       | Sig. (bilateral)       | ,005                 |                       |
|                       | N                      | 76                   | 76                    |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes. SPSS v22

GRAFICO 12

*Relación del Nivel de Información y el crecimiento económico*



FUENTE: Tabla 14

En la Tabla 14 y Gráfico 12 muestra la relación que existe entre la variable independiente (Nivel de información) y la variable dependiente (crecimiento económico), como se muestra a través de la correlación de Pearson que  $r = 0,318^{**}$ , esto indica que existe una correlación positiva débil entre la variable, los (\*\*) implica una correlación con significancia del 0.01 es decir que la probabilidad de error es menor del 1%.

#### **4.1.2. Determinación de la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre en el otorgamiento de crédito financiero.**

En el objetivo específico N° 2 planteado en el presente trabajo de investigación se quiere conocer qué porcentaje de comerciantes están en la

informalidad y como se ha manifestado al momento de adquirir un crédito, para ello se tuvo que realizar la técnica de recolección de datos, es decir la aplicación de una encuesta realizada a los comerciantes, de una población de 317 comerciantes, se tomó la muestra de 76 comerciantes escogidos al azar, llegando a los siguientes resultados.

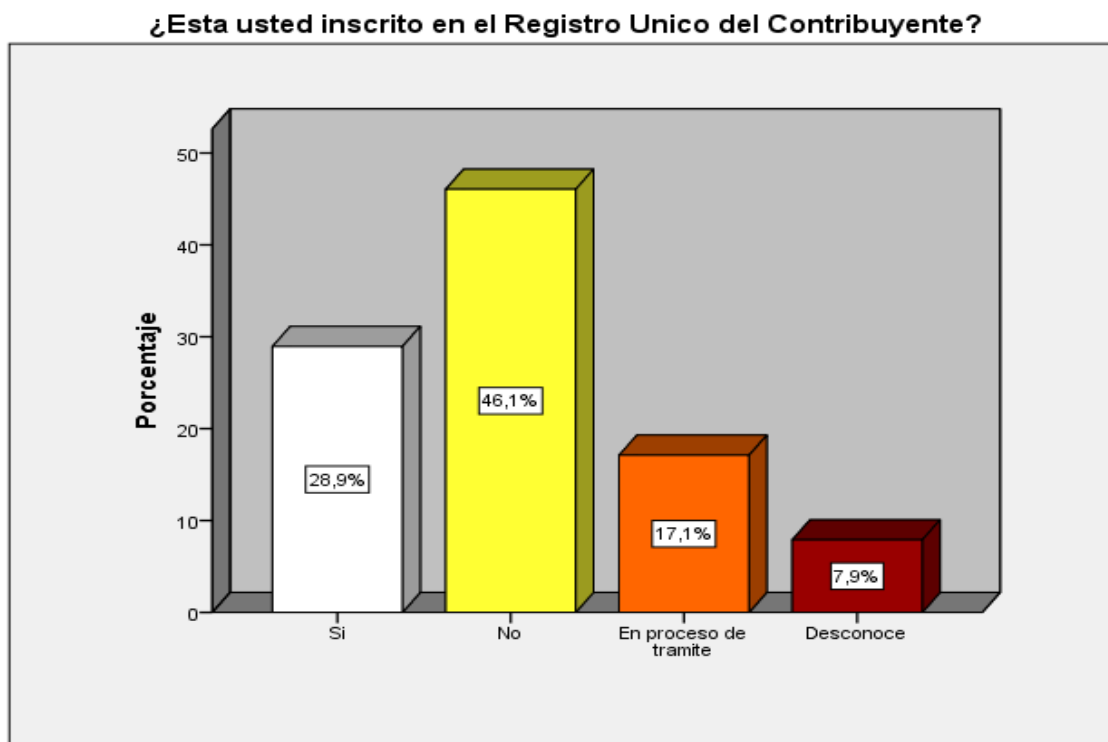
**TABLA 15**

*Inscripción en el RUC*

|        |                       | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Si                    | 22         | 28,9       | 28,9              | 28,9                 |
|        | No                    | 35         | 46,1       | 46,1              | 75,0                 |
|        | En proceso de tramite | 13         | 17,1       | 17,1              | 92,1                 |
|        | Desconoce             | 6          | 7,9        | 7,9               | 100,0                |
|        | Total                 | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 13**



**FUENTE:** Tabla 15

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 15 y Grafico N° 13 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 35 comerciantes que representa el 46,1% no están inscritos en el Registro Único del Contribuyente (RUC), 22 comerciantes que representa el 28,9% si están inscritos en el Registro Único del Contribuyente (RUC) , 13 comerciantes que representa el 17,1% afirman que están en proceso de trámite, y 6 comerciantes que representa el 7,9% desconoce sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre no está inscrito en el Registro Único del Contribuyente (RUC).

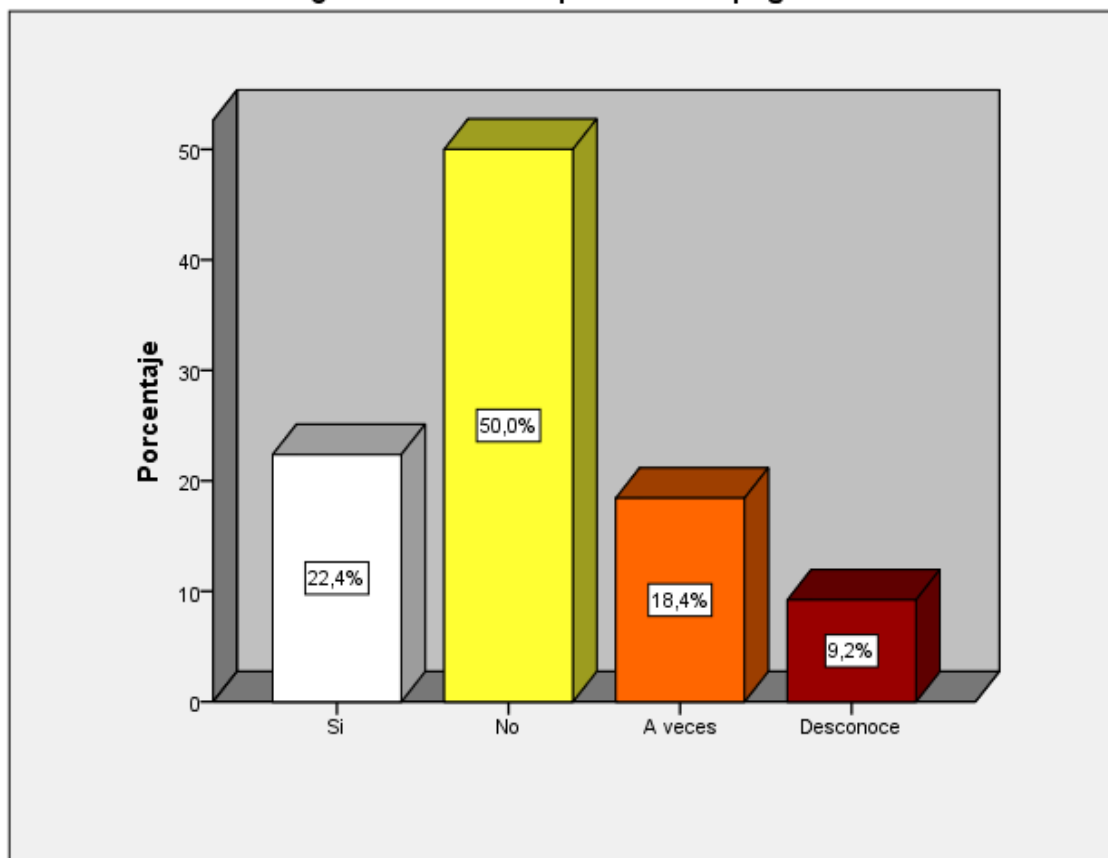
**TABLA 16***Emisión de comprobante de pago*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 17         | 22,4       | 22,4                 | 22,4                    |
|        | No        | 38         | 50,0       | 50,0                 | 72,4                    |
|        | A veces   | 14         | 18,4       | 18,4                 | 90,8                    |
|        | Desconoce | 7          | 9,2        | 9,2                  | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 14

¿Emite usted comprobante de pago?



FUENTE: Tabla 16

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 16 y Grafico N° 14 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciante que representa el 100%, 38 comerciantes que representa el 50% no emite comprobante de pago, 17 comerciantes que representa el 22,4% si emite comprobante de pago 14 comerciantes que representa el 18,4% emite a veces el comprobante de pago y 7 comerciantes que representa el 9,2% desconoce sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre no emite comprobante de pago.

**TABLA 17**

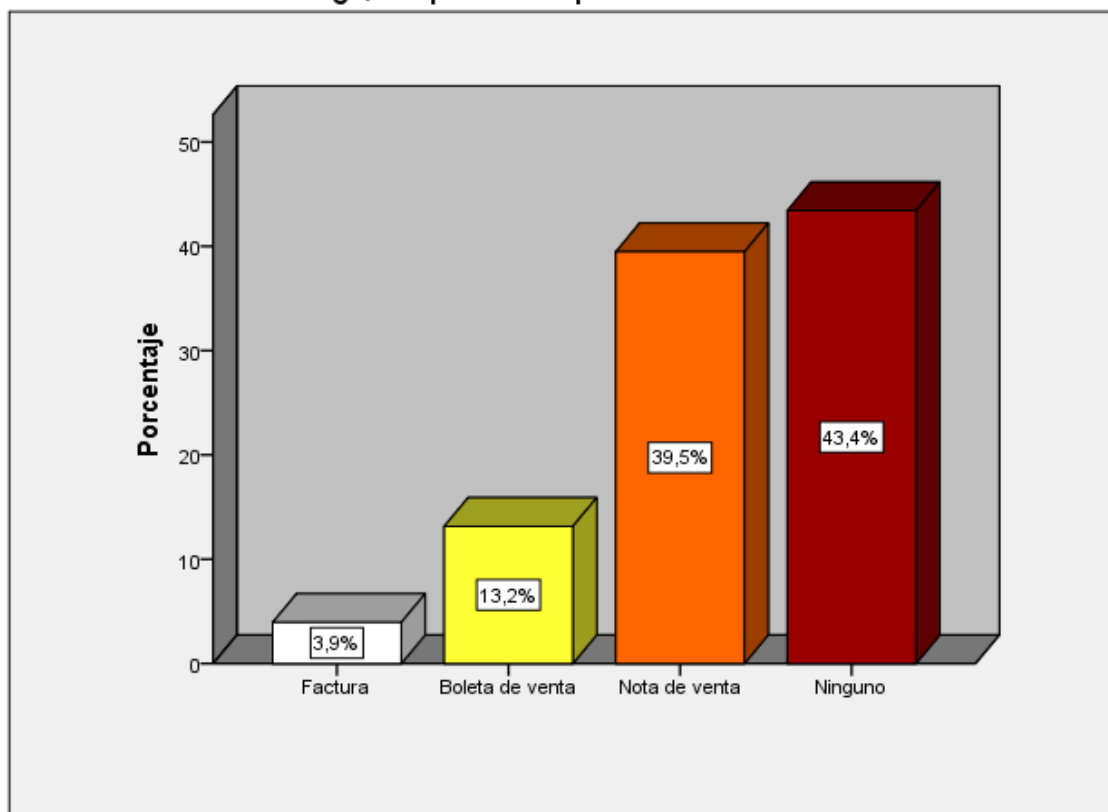
*Tipo de comprobante de pago que emite*

|        |                 | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Factura         | 3          | 3,9        | 3,9               | 3,9                  |
|        | Boleta de venta | 10         | 13,2       | 13,2              | 17,1                 |
|        | Nota de venta   | 30         | 39,5       | 39,5              | 56,6                 |
|        | Ninguno         | 33         | 43,4       | 43,4              | 100,0                |
|        | Total           | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 15**

*¿Que tipo de comprobante emite?*



**FUENTE:** Tabla 17



**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 17 y Grafico N° 15 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 33 comerciantes que representa el 43,4% no emite ningún tipo de comprobante de pago, 30 comerciantes que representa el 39,5% emite la nota de venta, 10 comerciantes que representa el 13,2% emite boleta de venta, y 3 comerciantes que representa el 3,9% emite la factura, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre no emite ningún tipo de comprobante de pago.

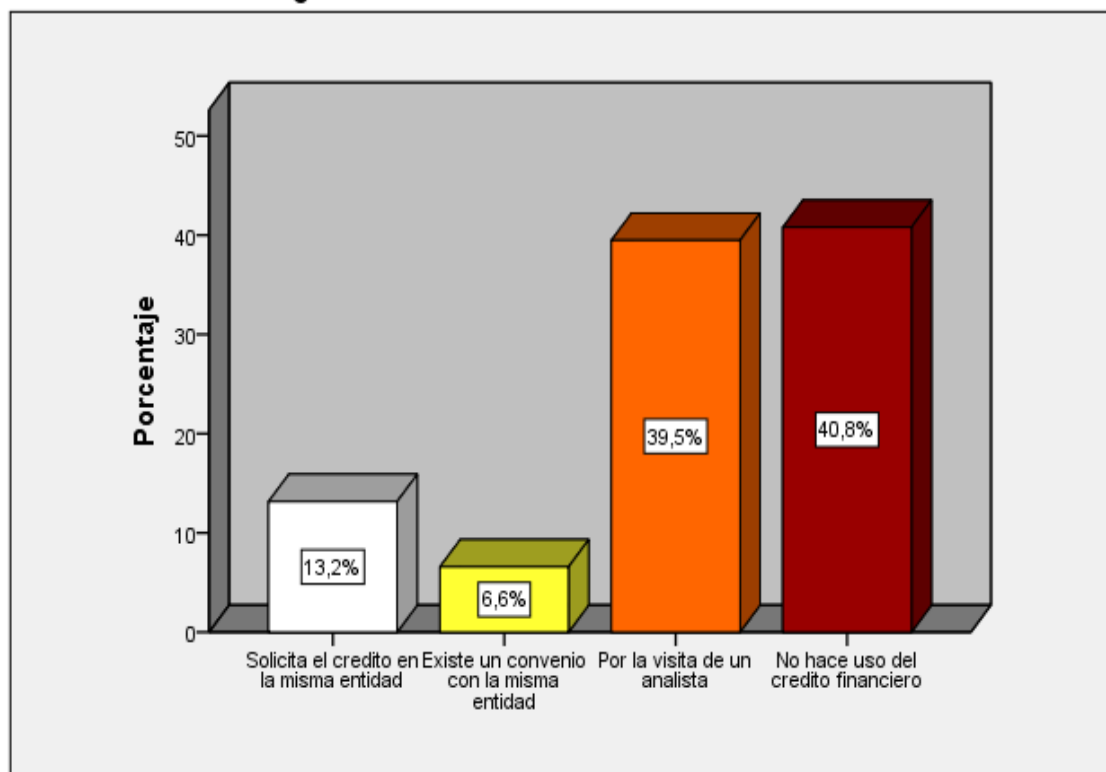
**TABLA 18***Obtención de un crédito*

|        |   | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|---|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Solicita el crédito en la misma entidad | 10         | 13,2       | 13,2                 | 13,2                    |
|        | Existe un convenio con la misma entidad | 5          | 6,6        | 6,6                  | 19,7                    |
|        | Por la visita de un analista            | 30         | 39,5       | 39,5                 | 59,2                    |
|        | No hace uso del crédito financiero      | 31         | 40,8       | 40,8                 | 100,0                   |
|        | Total                                   | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 16

¿Como obtienes un Credito Financiero?



FUENTE: Tabla 18

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 18 y Grafico N° 16 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 31 comerciantes que representa el 40,8% no hacen uso del crédito, 30 comerciantes que representa el 39,5% obtiene un crédito a través de un analista, 10 comerciantes que representa el 13,2% solicitan el crédito en la misma entidad, 5 comerciantes que representa el 6,6% existe un convenio con la entidad financiera, lo que indica que la gran parte de los comerciantes no hacen uso del crédito y la otra parte de los comerciantes en su mayoría obtienen crédito a través de un analista.

**TABLA 19**

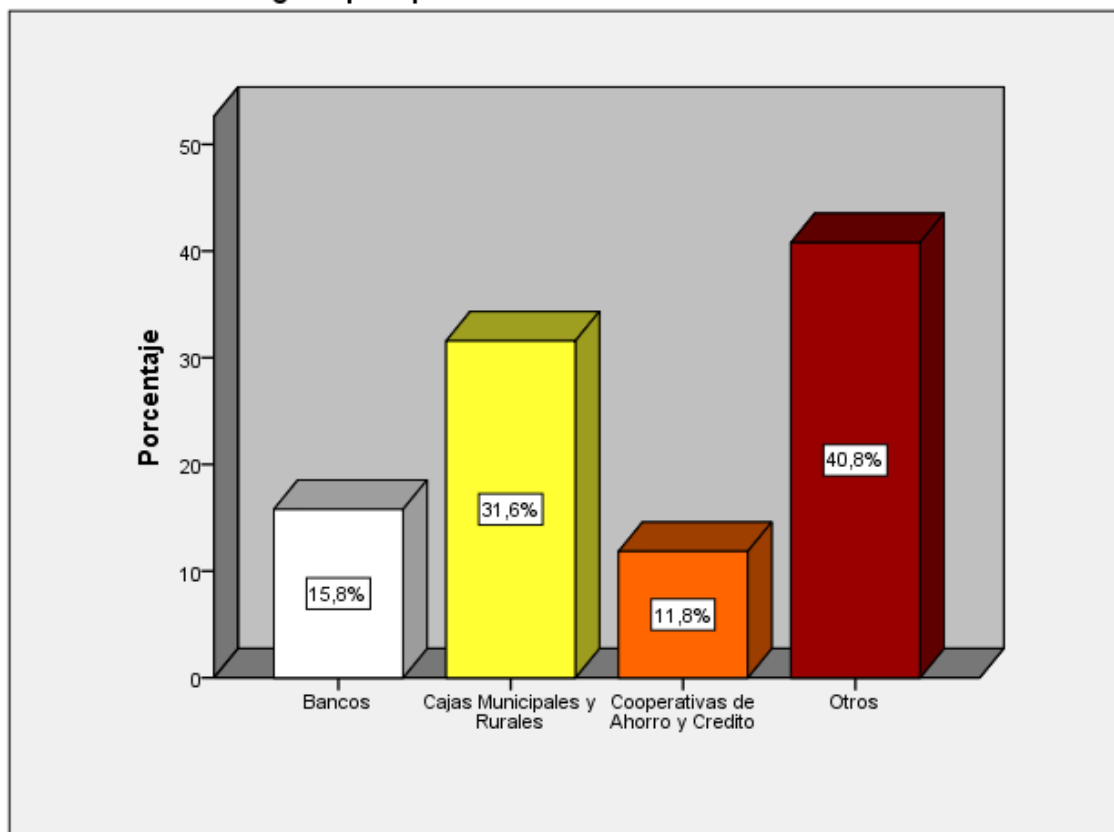
*Obtención de crédito por tipo de entidad*

|        |                                  | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bancos                           | 12         | 15,8       | 15,8              | 15,8                 |
|        | Cajas Municipales y Rurales      | 24         | 31,6       | 31,6              | 47,4                 |
|        | Cooperativas de Ahorro y Crédito | 9          | 11,8       | 11,8              | 59,2                 |
|        | Otros                            | 31         | 40,8       | 40,8              | 100,0                |
|        | Total                            | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 17**

**¿En que tipo de entidad obtuvo el Credito?**



**FUENTE:** Tabla 19

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 19 y Grafico N° 17 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total del 76 comerciantes que representa el 100%, 31 comerciantes que representa el 40,8% trabaja con otros medios de financiamiento, 24 comerciantes que representa el 31,6% ha obtenido crédito de las Cajas Municipales y rurales, 12 comerciantes que representa el 15,8% ha obtenido crédito de los bancos, y 9 comerciantes que representa el 11,8% ha obtenido crédito de las Cooperativas de ahorro y crédito, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de Octubre ha obtenido crédito de las cajas municipales y rurales.

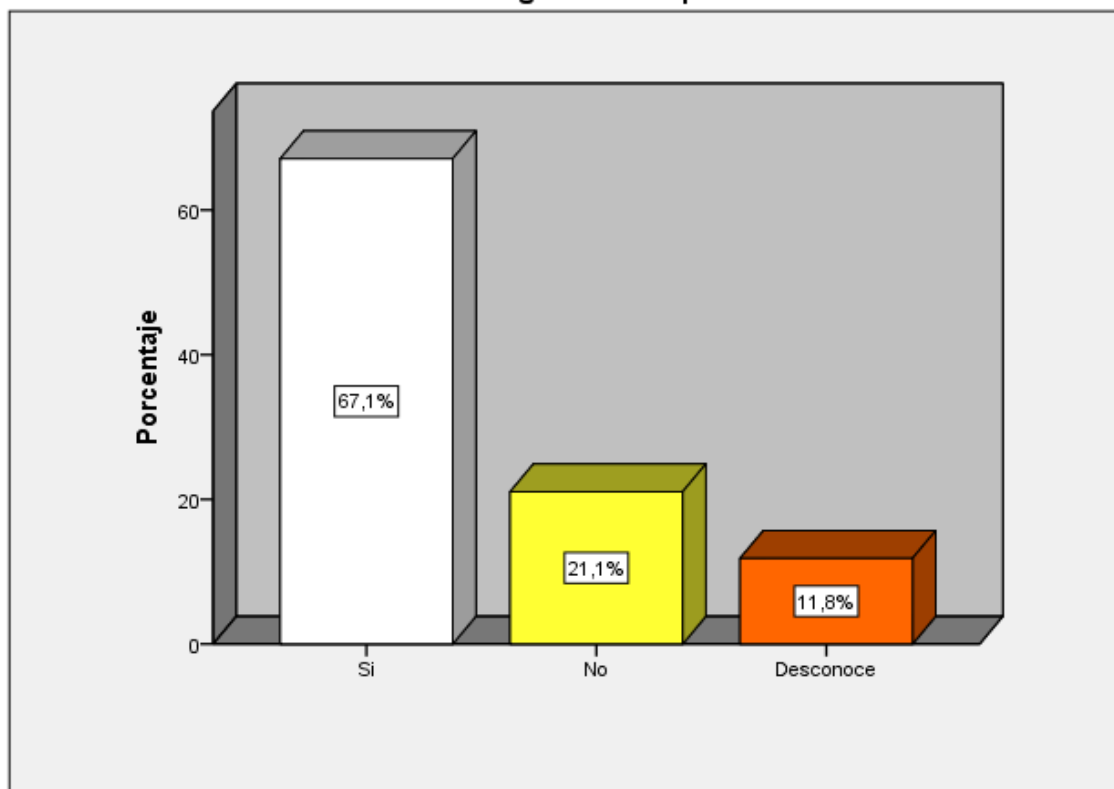
**TABLA 20***Inconveniente al obtener un crédito*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 51         | 67,1       | 67,1                 | 67,1                    |
|        | No        | 16         | 21,1       | 21,1                 | 88,2                    |
|        | Desconoce | 9          | 11,8       | 11,8                 | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 18

¿Ha tenido algun inconveniente en obtener un credito financiero a causa de la situacion legal de la empresa?



FUENTE: Tabla 20

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 20 y el Grafico N° 18 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 51 comerciantes que representa el 67,1% afirma que si tuvieron inconvenientes ,16 comerciantes que representa el 21,1% afirman que no tuvieron inconveniente alguno, 9 comerciantes que representa el 11,8% desconocen sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre han afirmado que sí tuvieron inconvenientes al obtener un crédito financiero.

**TABLA 21**

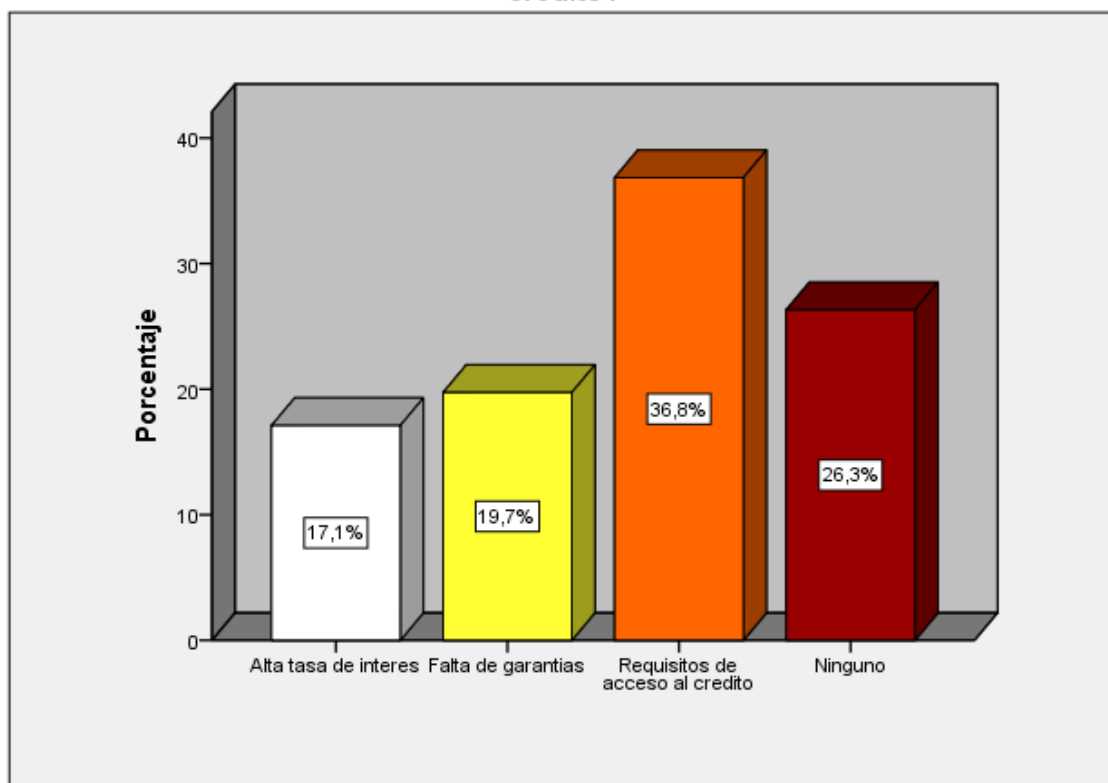
*Tipo de inconveniente que se ha presentado*

|                                 | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Alta tasa de interés     | 13         | 17,1       | 17,1              | 17,1                 |
| Falta de garantías              | 15         | 19,7       | 19,7              | 36,8                 |
| Requisitos de acceso al crédito | 28         | 36,8       | 36,8              | 73,7                 |
| Ninguno                         | 20         | 26,3       | 26,3              | 100,0                |
| Total                           | 76         | 100,0      | 100,0             |                      |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 19**

**¿Que tipo de inconvenientes se ha presentado al momento de obtener un credito?**



**FUENTE:** Tabla 21

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 21 y Grafico N° 19 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre, según las encuestas nos indica que:

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 28 comerciantes que representa el 36,8% afirma tener problemas al momento de adjuntar los requisitos de crédito ,20 comerciantes que representa el 26,3% afirman que no tuvieron inconveniente alguno, 15 comerciantes que representa el 19,7% afirman falta de garantías y 13 comerciantes que representa el 17,1% afirman que afirma que la tasa de interés era alta, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre han tenido el inconveniente de adjuntar los requisitos solicitados por la entidad.

**TABLA 22**

*Requisitos para acceder a un crédito*

|                                      | Banco Financiera | CMAC Arequipa | CMAC Cuzco | Mi banco | Coopac Juliaca | Coopac wiñay macusani | Coopac Credialtoque |
|--------------------------------------|------------------|---------------|------------|----------|----------------|-----------------------|---------------------|
| Copia de DNI                         | X                | X             | X          | x        | x              | X                     | X                   |
| Copia Recibo de agua y luz           | X                | X             | X          | x        | x              | X                     | X                   |
| Copia de documentos de Negocio       | X                | X             | X          | x        | x              | X                     | X                   |
| Copia último pago de otras entidades | X                |               |            | x        |                |                       |                     |
| Copia de testimonio                  | X                | X             | X          | x        |                |                       |                     |

En la Tabla N° 19 podemos apreciar los requisitos de algunas de las entidades financieras de la ciudad de Juliaca, como se muestra los requisitos son aplicables casi en igualdad por todas las entidades financieras, solamente hay una

diferencia de uno o dos requisitos que no son exigidos en su mayoría por las COOPAC.

Para el objetivo general se ha planteado los objetivos específicos anteriores mencionados, en la tabla N° 6 se muestra que los la mayoría de comerciantes trabajan con un capital de 5000 a 10000, y otros que trabajan con más de 10000 soles, esto considerado cantidades considerables de dinero con la que no cuentan la mayoría de personas, es por ello que se hace necesario contar con un financiamiento tal como se muestra en la Tabla N° 8 donde muestra que los comerciantes hacen uso de distintos medios de financiamiento dentro de ellos las entidades financieras están con una participación del 47,4%.

Asimismo, para ver la relación entre las dos variables se realizó de la siguiente manera:

**TABLA 23**

*Relación de la formalización y el otorgamiento del crédito financiero*

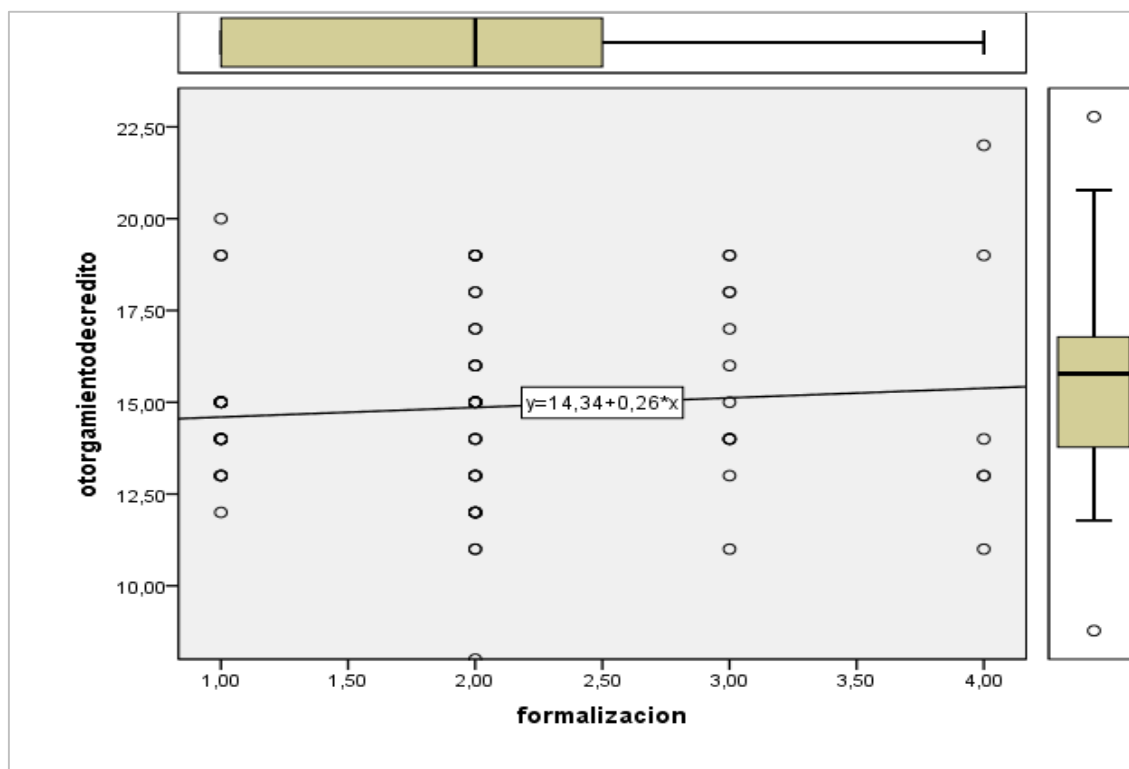
|                         |                        | Formalización | Otorgamiento<br>de crédito |
|-------------------------|------------------------|---------------|----------------------------|
| Formalización           | Correlación de Pearson | 1             | ,089                       |
|                         | Sig. (bilateral)       |               | ,442                       |
|                         | N                      | 76            | 76                         |
| Otorgamiento de crédito | Correlación de Pearson | ,089          | 1                          |
|                         | Sig. (bilateral)       | ,442          |                            |
|                         | N                      | 76            | 76                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes. SPSS v22



**GRAFICO 20**

Relación de la formalización y el otorgamiento del crédito financiero



FUENTE: Tabla 23

En la Tabla 23 y Grafico 20 muestra la relación que existe entre la variable independiente (formalización) y la variable dependiente (otorgamiento de credito), como se muestra a través de la correlación de Pearson que  $r = 0,089^{**}$ , esto indica que existe una correlación positiva muy débil entre la variable, los  $(^{**})$  implica una correlación con significancia del 0.01 es decir que la probabilidad de error es menor del 1%.

**4.1.3. Determinación de la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca.**

En los siguientes se muestran tablas de doble entrada y la correlación de Pearson entre las variables para acotar a los resultados obtenidos para la determinación de los objetivos específicos y general.

**TABLA 24**

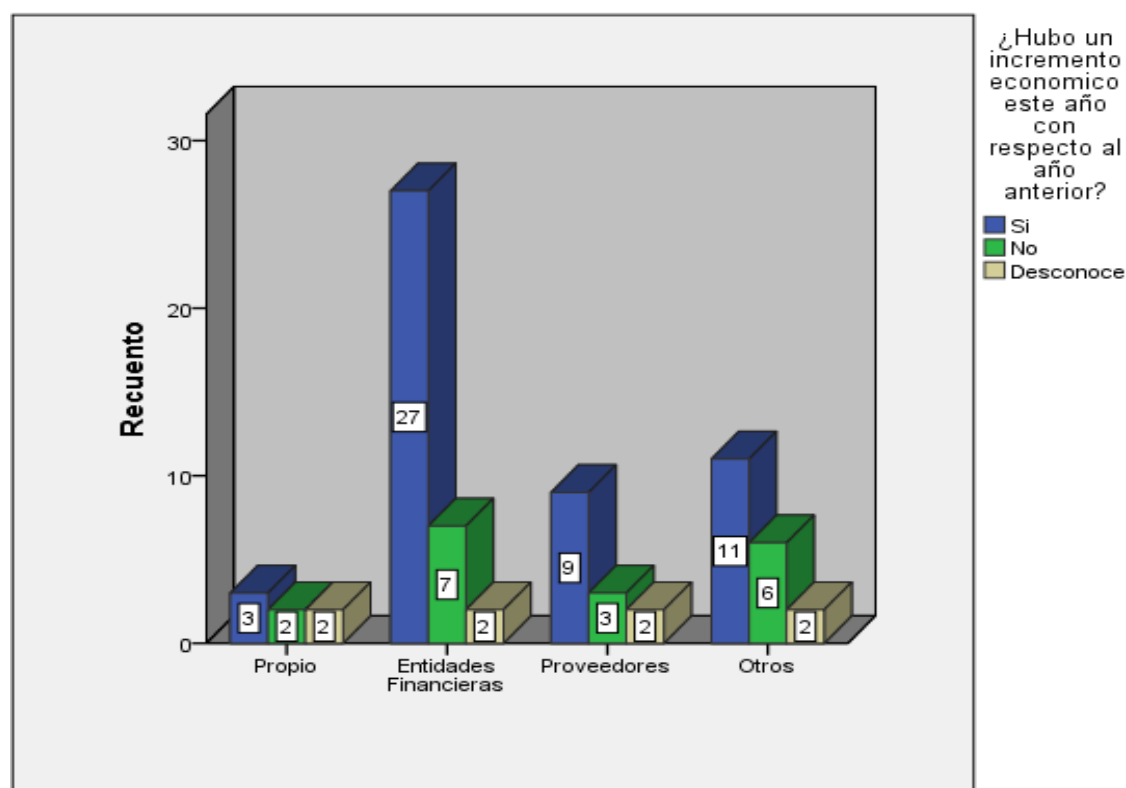
*Incremento Económico por tipo de financiamiento*

|                        |                       | ¿Hubo un incremento económico este año con respecto al año anterior? |    |           |
|------------------------|-----------------------|--|----|-----------|
|                        |                       | Si   | No | Desconoce |
| Tipo de financiamiento | Propio                | 3  | 3  | 1         |
|                        | Entidades Financieras | 28   | 6  | 2         |
|                        | Proveedores           | 9  | 3  | 2         |
|                        | Otros                 | 10   | 6  | 3         |
|                        | Total                 | 50   | 18 | 8         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

**GRAFICO 21**

Incremento Económico por tipo de financiamiento



**FUENTE:** Tabla 24

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 24 y Grafico N° 21 se observa que de un total de 76 comerciante que representa el 100%, para los que hacen uso de financiamiento propio, 3 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 3 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 1 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de financiamiento en entidades financieras, 28 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 6 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 1 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de financiamiento de los proveedores, 9 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 3 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 2 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de otro tipo de financiamiento, 10 comerciante afirma que, si hubo un incremento económico, 6 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 3 comerciantes afirman desconocer.

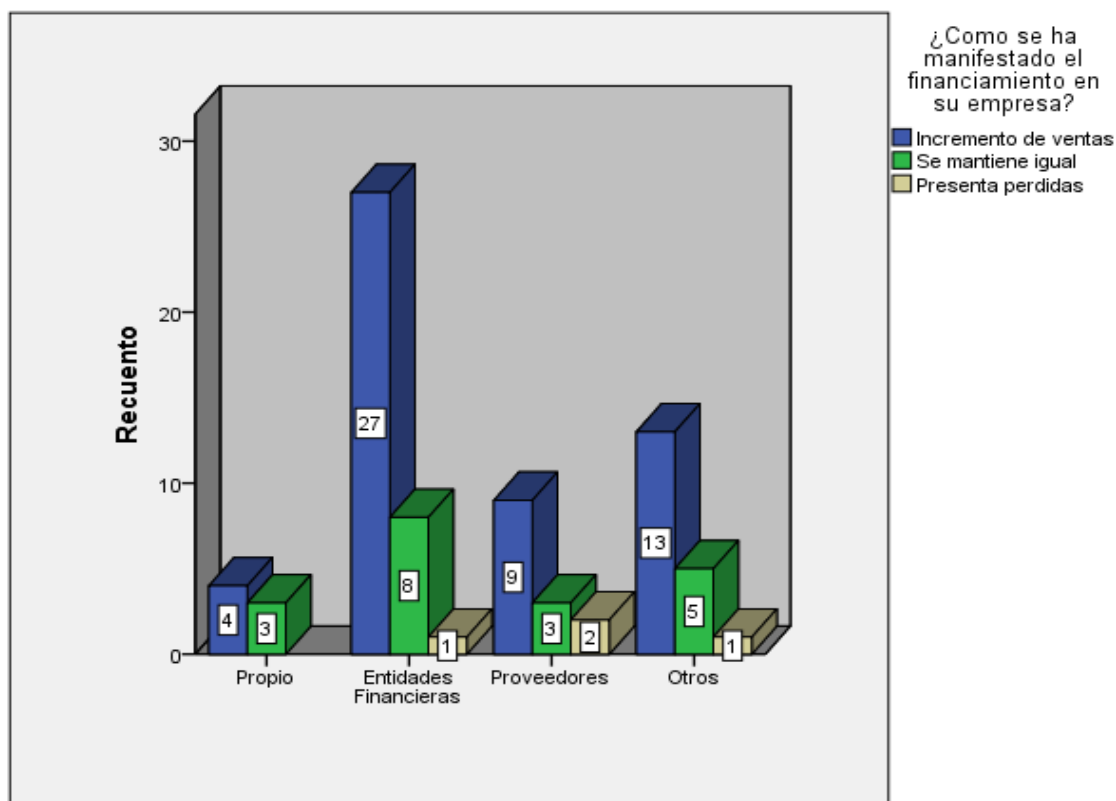
**TABLA 25***Manifestación del Financiamiento en la empresa por tipos*

|                        |                       | ¿Cómo se ha manifestado el financiamiento en su empresa? |                   |                   |
|------------------------|-----------------------|--|-------------------|-------------------|
|                        |                       | Incremento de ventas                                     | Se mantiene igual | Presenta perdidas |
| Tipo de financiamiento | Propio                | 3  | 4                 | 0                 |
|                        | Entidades Financieras | 28   | 7                 | 1                 |
|                        | Proveedores           | 9  | 3                 | 2                 |
|                        | Otros                 | 13   | 5                 | 1                 |
|                        | Total                 | 53   | 19                | 4                 |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

GRAFICO 22

Manifestación del Financiamiento en la empresa por tipos



FUENTE: Tabla 25

**INTERPRETACION:** En la Tabla N° 25 y el Grafico N° 22 se observa que de un total de 76 comerciante que representa el 100%, para los que hacen uso de financiamiento propio, 3 comerciantes afirman un incremento de ventas, 3 comerciantes afirman que su empresa se mantiene igual, 1 comerciantes afirma haber tenido pérdidas, para los que hacen uso de financiamiento de entidades financieras, 28 comerciantes afirman un incremento de ventas, 7 comerciantes afirman que su empresa se mantiene igual, 1 comerciantes afirma haber tenido pérdidas, para los que hacen uso de financiamiento de proveedores, 9 comerciantes afirman un incremento de ventas, 3 comerciantes afirman que su empresa se mantiene igual, 2 comerciantes afirma haber tenido pérdidas, para los que hacen uso de otro tipo de financiamiento, 13 comerciantes afirman un

incremento de ventas, 5 comerciantes afirman que su empresa se mantiene igual, 1 comerciantes afirma haber tenido pérdidas.

**TABLA 26**

*Relación del crédito financiero y el crecimiento económico*

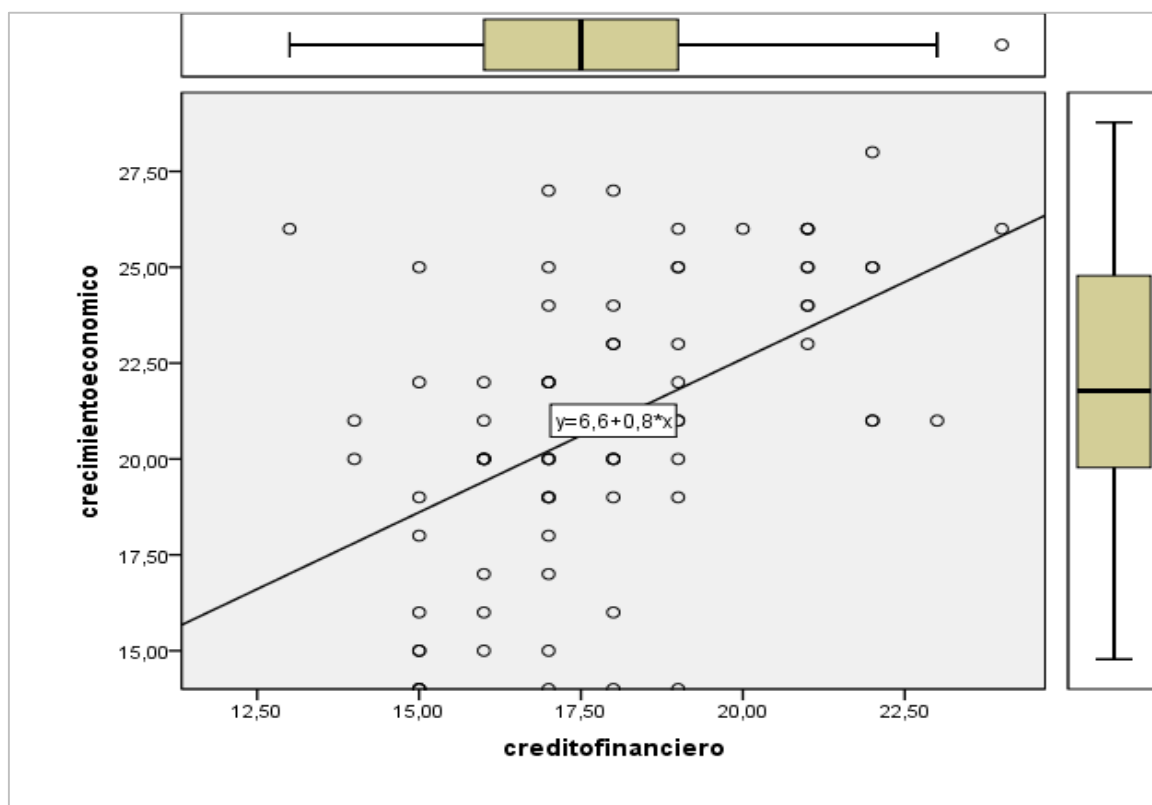
|                       |                        | Crédito financiero | Crecimiento económico |
|-----------------------|------------------------|--------------------|-----------------------|
| Crédito financiero    | Correlación de Pearson | 1                  | ,502**                |
|                       | Sig. (bilateral)       |                    | ,000                  |
|                       | N                      | 76                 | 76                    |
| Crecimiento económico | Correlación de Pearson | ,502**             | 1                     |
|                       | Sig. (bilateral)       | ,000               |                       |
|                       | N                      | 76                 | 76                    |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes. SPSS v22

**GRAFICO 23**

Relación del crédito financiero y el crecimiento económico



**FUENTE:** Tabla 26

En la Tabla 26 y Grafico 23 muestra la relación que existe entre la variable independiente (crédito financiero) y la variable dependiente (crecimiento económico), como se muestra a través de la correlación de Pearson que  $r = 0,502^{**}$ , esto indica que existe una correlación positiva media entre la variable, los (\*\*) implica una correlación con significancia del 0.01 es decir que la probabilidad de error es menor del 1%.

#### **4.1.4. Propuesta de un programa de orientación de gestión financiera para los comerciantes de la ciudad de Juliaca.**

En la Tabla N°3 muestran que la población comercial no ha tenido capacitaciones sobre lo que es un crédito financiero, un 50% que afirma que han recibido capacitación pocas veces, y un 43,4 % afirma que no ha recibido ninguna capacitación, además nos muestra el interés de la población sobre el tema, un 83% afirma que desean conocer más sobre el crédito financiero y sus beneficios como comerciantes en un futuro.

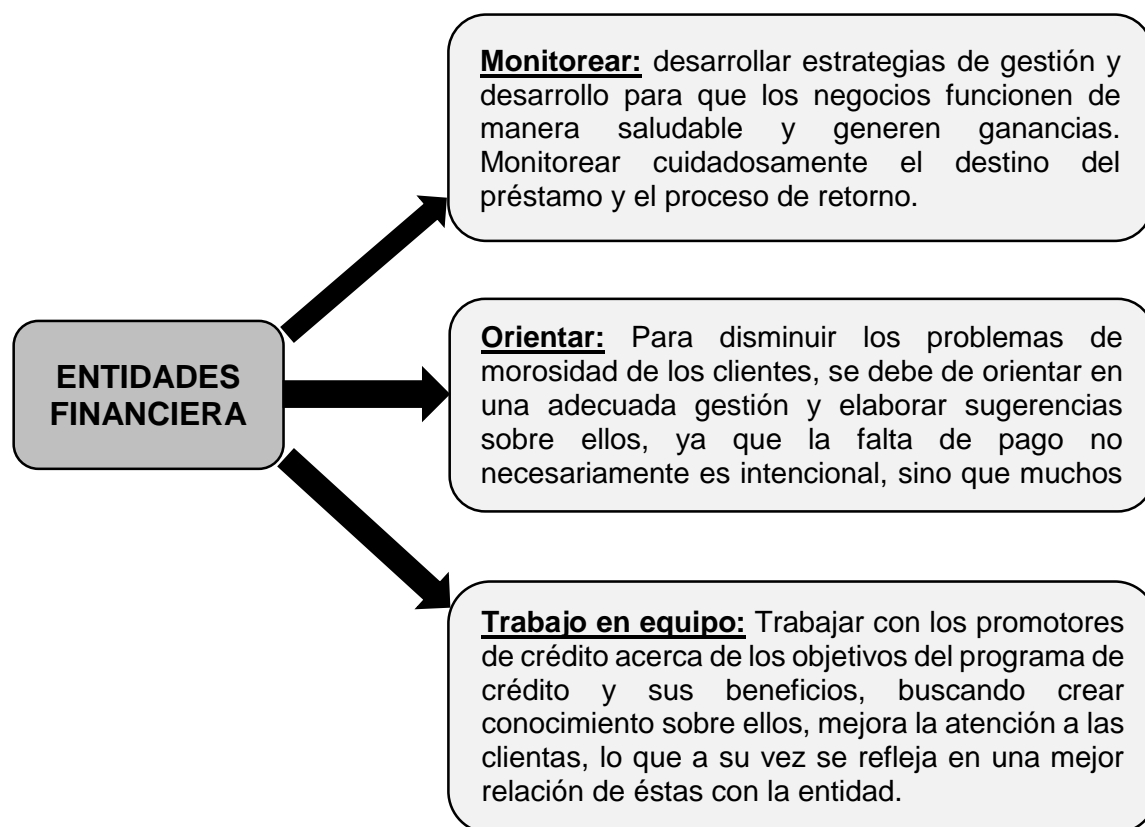
Es por ello que se plantea cinco pasos a seguir mencionados por Ortiz Miguel & Aguilar Paola (2013) programa elaborado para orientar, capacitar y organizar a la población comercial sobre, créditos, ahorros, seguros y otros temas financieros.

- **Diagnosticar y Analizar:** conocer los ingresos y egresos diarios de su empresa, y realizar un Estado de resultados y balance financiero. Analizar los resultados del estado de resultados y balance para obtener conocimientos y poder desarrollar planes estratégicos a corto, mediano y largo plazo.
- **Establecer Objetivos:** trabajar en base a objetivos trazados a corto, mediano y largo plazo, estos pueden ser: incremento de productos novedosos,

personal, proveedores, a través del uso de recurso financieros más asequibles y apropiados más convenientes para el comerciante.

- Elaboración de plan de acción y presupuesto: elaborar estrategias y métodos para el cumplimiento de los objetivos, además de elaborar el presupuesto designando adecuadamente para cada necesidad.

Así como las empresas, las personas también deben planificar sus finanzas, plantear objetivos, metas y desarrollar planes de acción para el cumplimiento de los mismos para el bienestar propio y de su familia



CPC. Carlos Santiago Sotelo Luna, menciona que” Las Mypes son unidades económicas de suma importancia en la economía y en la sociedad del País, su crecimiento y sostenibilidad es débil debido principalmente, a la baja calidad de la gestión empresarial y limitada gestión financiera, la solución a la problemática

de las Mypes es tarea conjunta del Estado, del Sistema Financiero y de la propia Mypes.”

El programa de Orientación en gestión financiera para los comerciantes debe estar dirigido por Instituciones Financieras con apoyo de la SUNAT, porque las entidades, como Bancos, Financieras, CMAC, CRAC, COOPAC y otros son las principales encargadas de proveer los créditos a los comerciantes, conjuntamente con la SUNAT, ya que los comerciantes del Mercado 24 de octubre según la Tabla N° 15, muestra que el 46,1% de comerciantes no están inscritos en el RUC, de tal manera que a través de este programa de orientación, capacitación, organización de estas entidades puedan incentivar a los comerciantes para su pronta formalización y a través de ello lograr una obtención de crédito con mayores beneficios a futuro.

Añadiendo a ello, mencionare que, en el trabajo de investigación llevada a cabo en Piura, que tiene por título “Programas de Microcrédito Rural para pequeños negocios en Piura: Eficiencia y empoderamiento”, donde se realizó la investigación a cuatro programas de crédito, dos son instituciones formales como CMAR de Piura y Edificar y dos instituciones semiformales, donde concluye que:

Se ha encontrado que el crecimiento expansivo de las carteras ha llevado a un deterioro en la calidad de las mismas debido a que se emplea mayor tiempo en las colocaciones que en el seguimiento a los pagos, este énfasis en el número de créditos por promotor, ha llevado a los mismos a una saturación de actividades y por ende al descuido de los préstamos colocados. Esto indica que las Instituciones Financieras a través de sus promotores están descuidando el monitoreo o seguimiento de los créditos otorgados.



## 4.2. DISCUSION

En cuanto a la determinación de la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca, se puede ver que tanto el nivel de información sobre el crédito financiero y la formalización de los comerciantes es de gran importancia e incide en el crecimiento económico de los mismos.

Se ha determinado que a relación que existe entre el crédito financiero y el crecimiento económico es de un  $=0.502^{**}$ , esto indica que tienen una correlación positiva media, lo cual indica que estos se relación positivamente, en los resultados podemos ver que el 47,4% hace uso del crédito en entidades financieras, y el 52,6% hace uso de otros medios de financiamiento, de los cuales el 77,8% de los que usan el crédito financiero han presentado un incremento económico debido al incremento en las ventas, y solo el 22% no ha obtenido ningún incremento y algunos manifiestan no saber sobre el estado actual, comparado con los otros medios de financiamiento, es considerado un porcentaje alto, además otros autores también indican que:

Benites Ramón M. (2015), en su trabajo de investigación menciona que los resultados dan a conocer una participación positiva de las Microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes, luego de que el 72% sean beneficiados por este crédito y aptos para la aprobación. Los créditos han sido considerados muy útiles para los comerciantes, ya que a través de estos han mejorado su calidad de vida y la de su entorno

Tito Nina N. (2016), en su trabajo de investigación, indica que se ha determinado que las fuentes de financiamiento tanto formales como informales actúan de manera positiva en el desarrollo económico de los comerciantes,

gracias a los créditos otorgados de dichas financieras se ha manifestado en el aumento de sus ingresos y crecimiento de sus negocios, tal como se ve en la tabla 13 muestra que el 40,4% de las MYPEs que han adquirido un financiamiento han incrementado su adquisición de mercadería.

#### **4.2.1. Para el Objetivo Específico N° 1**

Análisis del nivel de información sobre el crédito financiero que tienen los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre y su influencia en el crecimiento económico.

El nivel de información que tienen los comerciantes sobre el crédito financiero es de un 26,3% (Tabla 3) ubicado entre los que saben mucho y los que saben lo suficiente, siendo un nivel bajo de acuerdo a la tabla de valoración porcentual, además el nivel que consideran los comerciantes a sus conocimientos es de un nivel bajo con un 51,3% (Tabla 4), esto debido a la falta de capacitación, tal como indica el 43,4% (Tabla 6) afirman no tener capacitación alguna, mientras que un 50% afirman que tienen capacitación pocas veces y la mayoría de ellos se dan por la visita de un analista de crédito 42,1% (Tabla 5)

La mayoría de los comerciantes trabajan con un capital de trabajo de entre 5000 a 10000 soles (Tabla 8) con ventas semanales de 800 a 1200 soles (Tabla 9), considerando que son cantidades sustanciales que en su mayoría requieren de un medio de financiamiento, ya que no todos cuentan con dinero propio. Según la tabla 10 el 47,4% hace uso del crédito en entidades financieras, y el 52,6% hace uso de otros medios de financiamiento, lo cual lo invierten en adquisición de mercadería en su gran mayoría con un 61,8% (Tabla 11), esto beneficia a los comerciantes ya que han presentado incremento económico de un 65,8%, debido al incremento de ventas y solo un 23,7% no presentaron

ningún incremento económico y afirman que su estado es igual, a excepción de algunos que han presentado pérdidas (Tablas 12 y 13), además se ha realizado el cálculo de la relación de las variables, el resultado es de un  $r = 0.318^{**}$ , considerado correlación positiva débil, es decir que si se relaciona positivamente, otros autores mencionan que:

Rubiano (2013). La cultura financiera garantiza que las familias, empresas e individuos sean asertivos en la toma de decisiones acerca de la inversión y del consumo de productos y/o servicios financieros de acuerdo a sus expectativas futuras y necesidades. Por tal razón, la cultura financiera es un aspecto clave para la estabilidad financiera, ya que mejora las decisiones de inversión y financiación de las personas.

En el trabajo de investigación de Aguilar Olivares M. (2004), El 50% de micro y pequeñas empresas han solicitado crédito, de los cuales el 95,6% accedieron a un crédito y un 4% no obtuvieron el crédito y el otro 50% no lo solicitaron por falta de información. El 92% de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que ha mejorado su situación económica, tanto en producción y capital de trabajo tras obtener un crédito, lo cual corrobora el resultado obtenido.

#### **4.2.2. Para el Objetivo Específico N° 2**

Determinación de la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre en el otorgamiento de crédito financiero.

El 46,1% (Tabla 15) de comerciantes no está inscrito en el RUC, y solo el 28,9 afirma estar inscrito en el RUC, es por ello que el 50% (Tabla 16) no emite comprobante de pago, entre los tipos de comprobante de pago el 56,6% emiten entre factura, boleta de venta, y nota de venta, pero estos son emitidos

eventualmente y el 43,4% no emite ningún comprobante.

La situación legal de su empresa puede afectar actividades futuras, tal como se muestra en la Tabla 20, donde el 67,1% ha tenido inconvenientes al momento de adquirir un crédito financiero, y solo el 21,1% no ha tenido ningún inconveniente, sin duda el porcentaje es alto, entre los tipos de inconvenientes que se ha presentado son alta tasa de interés con un 17,1%, falta de garantías con un 19,7%, requisitos de acceso al crédito con un 36,8% y solo 26,3 % no tiene inconveniente alguno, algunos autores mencionan que:

Aguilar Olivares M. (2004), en su trabajo de investigación, Al momento de acceder a un crédito se presentan diferentes dificultades, como documentos solicitados por la entidad 12%, falta de garantías 30%, por la tasa de interés 41%, capacidad de pago 11%. El 50% de micro y pequeñas empresas han solicitado crédito, de los cuales el 95,6% accedieron a un crédito y un 4% no obtuvieron el crédito.

En el Artículo de investigación del Dr. Barreda Jara J. afirma que una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. La formalidad facilita la evaluación del crédito y disminuye el riesgo por parte de la entidad financiera

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

### 4.3. CONTRASTACION DE HIPOTESIS

En el siguiente trabajo de investigación se han planteado las siguientes hipótesis que a continuación serán comprobadas:

#### 4.3.1. Hipótesis Especifica N° 1

“El nivel de información del crédito financiero es bajo y esto influye negativamente en el crecimiento económico de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca”

En las Tablas N° 3 al 7, nos da a conocer el nivel de información sobre el crédito financiero, el 26,3% considerado un Nivel Bajo según la tabla de valoración porcentual, los mismos que consideran que su nivel de conocimiento es bajo con un 51,3%, debido a la falta de capacitación sobre temas financieros.

Los comerciantes hacen uso de diferentes medios de financiamiento, dentro de ellos el crédito financiero que presentan un incremento económico en el 77,8% de los que hacen uso de ese medio, debido al incremento de ventas que tuvieron, ya que la mayoría de comerciantes con un 61,8% invierte el financiamiento en adquisición de mercadería, y solo 22,2% no presentan incremento económico y manifiestan que su situación no tuvo cambios.

Además, se ha determinado que la relación que existe entre el nivel de información del Crédito y el crecimiento económico es de un  $=0.318^{**}$  lo que indica que si tienen una relación positiva.

Por lo tanto, se **VALIDA** la hipótesis específica N° 1, el nivel de información del crédito financiero es Bajo, debido a la falta de capacitación en temas financieros, esto influye de forma negativa en su crecimiento económico, ya que el desconocimiento los limita a optar por un financiamiento más conveniente.

#### 4.3.2. hipótesis Especifica n° 2

“La falta de formalización afecta directamente a los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca al momento de acceder a un crédito financiero”

Según las Tablas N° 15,16 y 17 dan a conocer que el 46,1% de comerciantes no está inscrito en el RUC, (informales) y solo el 28,9 afirma estar inscrito en el RUC (formales), debido a ello el 50% no emite comprobante de pago, entre los tipos de comprobante de pago el 56,6% emiten entre factura, boleta de venta, y nota de venta, pero estos son emitidos eventualmente y el 43,4% no emite ningún comprobante.

La situación legal de su empresa puede afectar actividades futuras, tal como se muestra en la Tabla 20, donde el 67,1% ha tenido inconvenientes al momento de adquirir un crédito financiero, y solo el 21,1% no ha tenido ningún inconveniente, sin duda el porcentaje es alto, entre los tipos de inconvenientes que se ha presentado son alta tasa de interés con un 17,1%, falta de garantías con un 19,7%, requisitos de acceso al crédito con un 36,8% y solo 26,3 % no ha tenido inconveniente alguno.

Por lo tanto, se **VALIDA** la hipótesis específica N° 2, debido a que la mayoría de los comerciantes son informales y como consecuencia esto afecta directamente en los criterios de aprobación a la hora de la evaluación de crédito.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** El nivel de información sobre el crédito financiero, es del 26,3% considerado un nivel bajo según la tabla de valoración porcentual, los mismos que consideran que su nivel de conocimiento es bajo con un 51,3%, debido a la falta de capacitación sobre temas financieros, y las pocas veces que tuvieron capacitación fue de parte de un analista de crédito 42,1%, es por ello que solo el 47,4 hacen uso del crédito financiero, dentro de ellos el 77,8% ha presentado un incremento económico debido al incremento de ventas y solo el 22,2% no presentaron cambio alguno.

**SEGUNDA:** El 46,1% de comerciantes no está inscrito en el RUC, debido a ello el 50% no emite comprobante de pago, dentro de los formales los tipos de comprobante de pago que emiten son con un 56,6% entre factura, boleta de venta, y nota de venta, pero estos son emitidos eventualmente y el 43,4% no emite ningún tipo de comprobante, afectando así sus actividades, tal como se señala el 67,1% ha tenido inconvenientes al momento de adquirir un crédito financiero, y solo el 21,1% no ha tenido ningún inconveniente, entre los tipos de inconvenientes que se ha presentado son alta tasa de interés con un 17,1%, falta de garantías con un 19,7%, requisitos de acceso al crédito con un 36,8% y solo 26,3 %

**TERCERA:** La información financiera y la formalización son de vital importancia para acceder a un crédito financiero adecuado que pueda ayudar a invertir en su negocio para lograr el crecimiento social y económico deseado, y se ha determinado que la relación entre el crédito financiero y crecimiento económico es de un  $=0.502^{**}$  el cual indica que existe una correlación positiva media, es decir se relaciona positivamente

## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Es necesario que los comerciantes y población en general tengan conocimientos claros sobre temas financieros, que en un futuro puedan ser de mucha utilidad, y puedan ser utilizados de manera adecuada y eficiente para el bien de la persona y la sociedad, es necesario el compromiso del comerciante por querer aprender e informarse y el apoyo de las entidades vinculadas para brindarles conocimientos requeridos a través de programas de orientación financiera

**SEGUNDA:** Es fundamental que las instituciones interesadas como la SUNAT, instituciones financieras, con apoyo de la municipalidad ayuden en la difusión e información a los comerciantes sobre los beneficios y facilidades que otorga la formalización y como esto les ayuda en sus actividades futuras a la hora de realizar operaciones en otras instituciones.

**TERCERA:** En necesario contar con el compromiso de las instituciones vinculadas para ejecutar el programa propuesto que permita la orientación y capacitación sobre los créditos financieros y temas relacionados que puedan brindar mayor estabilidad económica y social en un futuro.



## REFERENCIAS

- A. Samuelson, P., & D. Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomica con aplicaciones a Latinoamerica Decimonovena Edicion*. Mexico: McGraw HILL Decimonovena Edicion.
- Aguilar Andia, G. G. (2014). *Dos estudios sobre las Microfinanzas en el Perú*. Lima.
- Aguilar Jumbo, J. P., & Ortiz Veintimilla, B. M. (2013). *Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas*. Ecuador.
- Aguilar Olivares, M. (2004). *"El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno": Un Analisis Empirico de la Demanda de Creditos*. Puno.
- Alvarado Bellido, G. (2004). *La ONG y el Credito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el desarrollo*. Lima - Peru: Horacio Urteaga.
- Ambrosini V. , D., & Lopez Aliaga C., R. (2011). *Sistema Financiero Peruano*. Lima - Perú: 1ra Edicion.
- Apaza Quispe, H. (2016). *Actividades Economicas en Juliaca. K'uskiykuy*.
- Barreda Jara, J. (2008). *Actualizacion Estadistica de Micro y Pequeñas empresas*. Lima - Peru.
- BCRP. (s.f.). *Banco Central de Reserva del Perú*. Lima - Perú: <http://www.bcrp.gob.pe/>.
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodologia de la Investigacion*. Editorial Shalom .
- Benites Ramon , M. A. (2015). *Influencia de las Microfinanzas en el Desarrollo Empresarial de los comerciantes del mercado Jose Quiñones Gonzales de la ciudad de Chiclayo - 2015* . Pimentel.

- Betancourd Kanashiro, C. (2015). *Las Operaciones Activas en el Perú*. Lima - Peru.
- FEPCMAC. (2014). Las Microfinanzas contribuyen en el crecimiento de la economía. *El Microfinanciero*.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGrawHill.
- Kivin, R. (2017). Condiciones para mejorar el acceso al financiamiento. *Revista La Moneda*.
- Lerma Kirchnerd, A. A., Castro Martinez, A. V., Morales Castro, A., & otros. (2007). *Liderazgo Emprendedor "Como ser un Emprendedor y no morir en el intento"*. Mexico: Cergage Learning Editores S.A.
- Ley 26702. (s.f.). *Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia*. Lima - Peru.
- Lopes Pascual, J., & Sebastian Gonzales , A. (2008). *Gestion Bancaria 3ra Edicion*. Madrid: McGRAW-HILL 3ra Edicion.
- Mamani Mamani, N. G. (2016). *El Nivel de Cultura Financiera de los comerciantes del Mercado Internacional San Jose de la Ciudad de Juliaca base II y III - 2015*. Juliaca.
- Orellana, P. (2011). *Cultura financiera micro empresarial de la ciudad de Portoviejo y su incidencia en el crecimineto de sus negocios*.
- Ortiz, F., & Garcia, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Limusa S.A. .
- Rojas Soriano, R. (2004). *El Proceso de la Investigacion Cientifica*. Mexico : Trillas.
- Rubiano Miranda , M. L. (2013). *Educacion Financiera en Colombia*.

SBS. (s.f.). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Lima - Peru :

<http://www.sbs.gob.pe/>.

Sotelo Luna, C. S. (2010). *Problemática de la Gestión Financiera de las MYPEs*.

Tamayo y Tamayo, M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. Mexico:

Limusa S.A.

Tito Nina , N. (2016). *Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el desarrollo*

*economico de las MYPEs del Mercado Túpac Amaru de Juliaca 2016*.

Juliaca.

Vela Zavala, S., & Caro Anchay , A. (2015). *Herramientas financieras en la*

*Evaluación del riesgo de Crédito*. Lima - Perú: Fondo Editorial de la UIGV.

# ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO - PUNO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



## **ENCUESTA**

Estimado(a) Señor(a) le agradecemos que nos conceda unos minutos de su tiempo para responder las siguientes preguntas relacionadas al tema de investigación, el crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del Mercado Internacional 24 de octubre de Juliaca. Por lo cual le pido que lea las preguntas cuidadosamente y siga las instrucciones.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas y marque con una X la alternativa que crea que es correcta.

1. **¿Sabe usted que es un crédito financiero?**
  - a) Mucho
  - b) Lo suficiente
  - c) Poco
  - d) Nada
2. **¿Cómo considera usted sus conocimientos sobre créditos financieros?**
  - a) Muy buena
  - b) Buena
  - c) Regular
  - d) Deficiente
3. **¿ha recibido capacitaciones sobre créditos financieros u otros relacionados?**
  - a) Siempre
  - b) Casi siempre
  - c) Pocas veces
  - d) Nunca
4. **¿Cómo se enteró de los créditos financieros?**
  - a) Por recomendación de un conocido
  - b) Por medios de comunicación
  - c) Por visita de un analista
  - d) Desconoce
5. **¿Te gustaría conocer más sobre los créditos financieros?**
  - a) Si
  - b) No

6. **¿Con cuánto de capital trabaja usted?**
  - a) De 1000 a 3000
  - b) De 3000 a 5000
  - c) De 5000 a 10000
  - d) Más de 10000
7. **¿Cuánto vende semanalmente?**
  - a) De 0 a 400
  - b) De 400 a 800
  - c) De 800 a 1200
  - d) Más de 1200
8. **¿Qué tipo de financiamiento ha recibido su empresa?**
  - a) Propio
  - b) Entidades financieras
  - c) Proveedores
  - d) Otros
9. **¿En qué tipo de entidad obtuvo el crédito?**
  - a) Bancos
  - b) Cajas Municipales y rurales
  - c) Cooperativas de Ahorro y Crédito
  - d) Otros
10. **¿Cómo obtienes un crédito financiero?**
  - a) Solicitas el crédito en la misma entidad financiera
  - b) Existe un convenio con la entidad financiera
  - c) Por la visita de un analista de crédito de la entidad
11. **¿En qué ha invertido más, el financiamiento que Ud. obtuvo?**
  - a) Nuevo negocio
  - b) Adquisición de mercadería
  - c) Pago a proveedores
12. **¿Ha habido incremento económico este año con respecto al año pasado?**
  - a) Si
  - b) No
  - c) Poco
  - d) desconoce
13. **¿Cómo se ha manifestado el financiamiento obtenido en su empresa?**
  - a) Incremento de ventas
  - b) Se mantiene igual
  - c) Presenta pérdidas
14. **¿Está usted inscrito en el registro único del contribuyente?**
  - a) Si
  - b) No
  - c) En proceso de trámite

- d) Desconoce
- 15. Por las ventas que realiza, ¿Emite usted comprobante de pago?**
- a) Si
  - b) No
  - c) A veces
  - d) Desconoce
- 16. ¿Qué comprobante de pago emite usted?**
- a) Ninguna
  - b) Nota de venta
  - c) Boleta de venta
  - d) Factura
- 17. ¿Ha tenido usted algún inconveniente en obtener un crédito financiero a causa de la situación legal de su empresa?**
- a) Si
  - b) No
  - c) Desconoce
- 18. ¿Qué inconvenientes se ha presentado al momento de obtener un crédito financiero?**
- a) Altas tasas de interés
  - b) Falta de garantías
  - c) Requisitos para acceder a un crédito
  - d) Ninguno

**BASE DE DATOS CREDITO FINANCIERO**

|    | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 2  | 1  | 1  | 2  | 3  | 2  | 4  | 4  | 2  | 2  | 3   |
| 3  | 2  | 3  | 3  | 1  | 1  | 3  | 3  | 1  | 4  | 4   |
| 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 5  | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2   |
| 6  | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 3  | 1   |
| 7  | 3  | 4  | 3  | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 1  | 1   |
| 8  | 3  | 4  | 4  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 3  | 1   |
| 9  | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 3  | 1   |
| 10 | 3  | 4  | 3  | 1  | 2  | 1  | 2  | 2  | 1  | 1   |
| 11 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 12 | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 13 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 4  | 4  | 2  | 3  | 3   |
| 14 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 4  | 4  | 2  | 1  | 3   |
| 15 | 2  | 2  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 1  | 3   |
| 16 | 2  | 2  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 17 | 1  | 2  | 2  | 3  | 1  | 4  | 4  | 2  | 2  | 3   |
| 18 | 2  | 3  | 3  | 1  | 1  | 3  | 3  | 1  | 4  | 4   |
| 19 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 20 | 4  | 4  | 4  | 2  | 1  | 2  | 2  | 4  | 4  | 1   |
| 21 | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 2  | 1  | 4  | 4  | 4   |
| 22 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4   |
| 23 | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 24 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3   |
| 25 | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 2  | 2  | 3   |
| 26 | 2  | 2  | 3  | 3  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3   |
| 27 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 28 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 29 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4   |
| 30 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2   |
| 31 | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 32 | 2  | 2  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 33 | 2  | 3  | 3  | 2  | 1  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2   |
| 34 | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 35 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 36 | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3   |
| 37 | 3  | 4  | 4  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 2  | 1   |
| 38 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 1  | 3  | 4  | 4   |
| 39 | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3   |
| 40 | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3   |
| 41 | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4   |
| 42 | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4   |



|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 43 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 |
| 44 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 45 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 46 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 48 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 49 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 50 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 3 | 1 |
| 51 | 3 | 4 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 52 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 53 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 54 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 |
| 55 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 |
| 56 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 57 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 4 | 4 |
| 60 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 |
| 61 | 3 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 2 | 1 |
| 62 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 63 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 64 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 65 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 |
| 66 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 67 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| 68 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 69 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 |
| 70 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 71 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 72 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 |
| 73 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 |
| 74 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 |
| 75 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 76 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 |

**BASE DE DATOS CRECIMIENTO ECONOMICO**

|    | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1  | 3  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 2  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  |
| 3  | 2  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  |
| 4  | 2  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 5  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  |
| 6  | 3  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 7  | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 1  |
| 8  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 3  | 1  |
| 9  | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 1  |
| 10 | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 11 | 3  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  |
| 12 | 3  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 13 | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 3  | 1  | 3  |
| 14 | 2  | 1  | 1  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  |
| 15 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  |
| 16 | 2  | 1  | 1  | 1  | 3  | 2  | 2  | 4  |
| 17 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  |
| 18 | 1  | 1  | 1  | 3  | 2  | 3  | 2  | 4  |
| 19 | 1  | 2  | 2  | 1  | 4  | 3  | 2  | 4  |
| 20 | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 1  | 1  |
| 21 | 1  | 3  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 2  |
| 22 | 3  | 2  | 1  | 4  | 1  | 3  | 3  | 4  |
| 23 | 3  | 2  | 3  | 4  | 1  | 3  | 1  | 3  |
| 24 | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 3  | 1  | 2  |
| 25 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  |
| 26 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 3  | 4  |
| 27 | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 28 | 2  | 1  | 1  | 1  | 4  | 3  | 1  | 4  |
| 29 | 3  | 1  | 1  | 1  | 1  | 3  | 3  | 2  |
| 30 | 3  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 31 | 3  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 32 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  |
| 33 | 2  | 1  | 1  | 3  | 2  | 3  | 1  | 2  |
| 34 | 2  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  |
| 35 | 3  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  |
| 36 | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  | 3  |
| 37 | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 1  | 2  |
| 38 | 3  | 1  | 1  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  |
| 39 | 2  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 1  | 2  |
| 40 | 2  | 1  | 1  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  |
| 41 | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 4  | 1  | 3  |
| 42 | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 1  | 1  |
| 43 | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 1  | 2  |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 44 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 |
| 45 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 46 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 |
| 47 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 |
| 48 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 49 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| 50 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 |
| 51 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 |
| 52 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 53 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 54 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 55 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 |
| 56 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 |
| 57 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 58 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 59 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 60 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 |
| 61 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 62 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 |
| 63 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 64 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 65 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 66 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 3 | 1 | 3 |
| 67 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 |
| 68 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 |
| 69 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 70 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 |
| 71 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 |
| 72 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 |
| 73 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| 74 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 |
| 75 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 |
| 76 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 |

**CUADRO CONSOLIDADO DE LA APLICACIÓN DE ENCUESTA A LOS COMERCIANTES**

|   | ¿Sabe usted que es un crédito financiero o? | ¿Cómo considera usted sus conocimientos sobre créditos financieros? | ¿Ha recibido capacitaciones sobre créditos financieros o relaciones? | ¿Cómo se enteró de los créditos financieros? | ¿Te gustaría conocer más sobre los créditos financieros? | ¿Con cuánto capital trabaja usted? | ¿Cuánto vende semanalmente? | ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido su empresa? | ¿En qué tipo de entidad obtuvo el crédito? | ¿Cómo obtienes un crédito financiero?   | ¿En qué ha invertido más el financiamiento que Ud. obtuvo? | ¿Ha habido incremento económico este año con respecto al año pasado? | ¿Cómo se ha manifestado el financiamiento obtenido en su empresa? | ¿Está usted inscrito en el registro único del contribuyente? | Por las ventas que realiza ¿Emitió usted comprobantes de pago? | ¿Qué comprobante de pago emite usted? | ¿Ha tenido usted alguna inconveniente en obtener un crédito financiero a causa de la situación legal de su empresa? | ¿Qué inconvenientes ha presentado al momento de obtener un crédito financiero o? |
|---|---|---|--|--|--|------------------------------------|-----------------------------|---|--|---|--|--|---|--|--|---------------------------------------|---|--|
| 1 | Nada  | Bajo  | Nunca  | desconoce                                    | No   | Más de 10000                       | De 800 a 1200               | Otros   | Otros                                      | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores   | Si   | Incremento de ventas  | No   | No   | Ninguna                               | Si  | Requisitos de acceso al crédito  |
| 2 | Mucho                                       | Muy buena   | Casi siempre   | por la visita de un analista                 | No   | Más de 10000                       | Más de 1200                 | Entidades Financieras                               | Cajas Municipales y rurales                | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería                                  | Si   | Incremento de ventas  | Si   | Boleta de Venta  | Desconoce                             | Ninguno   |  |
| 3 | Lo suficiente                               | Regular   | Pocas veces  | por recomendación de un conocido             | Si   | s/. 5000 a 10000                   | De 800 a 1200               | Propio  | Otros                                      | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería                                  | Si   | Incremento de ventas  | En proceso de tramite  | A veces  | Nota de Venta                         | Desconoce   | Ninguno  |
| 4 | Poco  | Regular   | Pocas veces  | por la visita de un analista                 | Si   | s/. 5000 a 10000                   | De 800 a 1200               | Entidades Financieras                               | Cajas Municipales y rurales                | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería                                  | Si   | Incremento de ventas  | En proceso de tramite  | A veces  | Nota de Venta                         | Si  | Falta de garantías   |
| 5 | Poco  | Regular   | Pocas veces  | por la visita de un analista                 | Si   | s/. 5000 a 10000                   | De 800 a 1200               | Entidades Financieras                               | Cajas Municipales y rurales                | Existe un convenio con la entidad       | Pago a proveedores   | desconoce  | Se mantiene igual   | No   | No   | Ninguna                               | Si  | Requisitos de acceso al crédito  |
| 6 | Nada  | Bajo  | Nunca  | por recomendación de un conocido             | Si   | s/. 3000 a 5000                    | De 400 a 800                | Otros   | Cooperativa Ahorro y crédito               | Solicita el crédito en la misma entidad | Pago a proveedores   | Si   | Incremento de ventas  | No   | No   | Ninguna                               | Si  | Requisitos de acceso al crédito  |
| 7 | Poco  | Bajo  | Pocas veces  | por medios de comunicación                   | Si   | s/. 1000 a 3000                    | De 400 a 800                | Entidades Financieras                               | Banco                                      | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería                                  | Si   | Incremento de ventas  | No   | No   | Ninguna                               | Si  | Alta tasa de interés   |

|    |               |         |              |                                  |    |                  |               |                       |                                 |   |                           |           |                      |                       |           |                 |           |                                 |
|----|---------------|---------|--------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---|---------------------------|-----------|----------------------|-----------------------|-----------|-----------------|-----------|---------------------------------|
| 8  | Poco          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Cooperativa de Ahorro y crédito | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | No        | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Alta tasa de interés            |
| 9  | Nada          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Cooperativa de Ahorro y crédito | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Alta tasa de interés            |
| 10 | Poco          | Bajo    | Pocas veces  | por recomendación de un conocido | No | s/. 1000 a 3000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                           | Solicita el crédito en la misma entidad | Pago a proveedores        | desconoce | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 11 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si        | Incremento de ventas | En proceso de tramite | A veces   | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 12 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | No | Más de 10000     | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 13 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cooperativa de Ahorro y crédito | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 14 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Banco                           | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Desconoce             | Desconoce | Nota de Venta   | Desconoce | Ninguno                         |
| 15 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Banco                           | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 16 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 17 | Mucho         | Buena   | Casi siempre | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | No        | Ninguno                         |

|    |               |         |             |                                  |    |                  |               |                       |                             |   |                           |           |                      |                       |           |                 |           |                                 |
|----|---------------|---------|-------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|-----------------------------|---|---------------------------|-----------|----------------------|-----------------------|-----------|-----------------|-----------|---------------------------------|
| 18 | Lo suficiente | Regular | Pocas veces | por recomendación de un conocido | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Propio                | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | En proceso de tramite | No        | Nota de Venta   | Desconoce | Ninguno                         |
| 19 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Nuevo negocio             | No        | Se mantiene igual    | Si                    | Desconoce | Nota de Venta   | No        | Ninguno                         |
| 20 | Nada          | Bajo    | Nunca       | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Otros                 | Otros                       | Solicita el crédito en la misma entidad | Pagos a proveedores       | No        | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Alta tasa de interés            |
| 21 | Nada          | Bajo    | Nunca       | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Nuevo negocio             | desconoce | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Falta de garantías              |
| 22 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | No        | Incremento de ventas | Desconoce             | Si        | Nota de Venta   | Desconoce | Ninguno                         |
| 23 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | No | Más de 10000     | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | No        | Presenta pérdidas    | Desconoce             | Si        | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 24 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Nota de Venta   | Si        | Falta de garantías              |
| 25 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | s/. 5000 a 10000 | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Factura         | Si        | Alta tasa de interés            |
| 26 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 27 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |

|    |               |         |             |                                  |    |                  |               |                       |                             |   |                           |    |                      |                       |           |                 |           |                                 |
|----|---------------|---------|-------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|-----------------------------|---|---------------------------|----|----------------------|-----------------------|-----------|-----------------|-----------|---------------------------------|
| 28 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | Si                    | Desconoce | Nota de Venta   | No        | Ninguno                         |
| 29 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Nota de Venta   | Desconoce | Falta de garantías              |
| 30 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Existe un convenio con la entidad       | Pago a proveedores        | Si | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 31 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | No | Más de 10000     | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 32 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 33 | Lo suficiente | Regular | Pocas veces | por medios de comunicación       | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                       | Existe un convenio con la entidad       | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | En proceso de trámite | No        | Nota de Venta   | Si        | Falta de garantías              |
| 34 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | En proceso de trámite | A veces   | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 35 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si | Incremento de ventas | En proceso de trámite | A veces   | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 36 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Factura         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 37 | Poco          | Bajo    | Nunca       | por recomendación de un conocido | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Cajas Municipales y rurales | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | No | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Falta de garantías              |

|    |               |         |              |                                  |    |                  |               |                       |                             |   |                           |           |                      |                       |         |               |           |                                 |
|----|---------------|---------|--------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|-----------------------------|---|---------------------------|-----------|----------------------|-----------------------|---------|---------------|-----------|---------------------------------|
| 38 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 1000 a 3000  | De 0 a 400    | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si      | Nota de Venta | Desconoce | Requisitos de acceso al crédito |
| 39 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | No | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | En proceso de tramite | A veces | Nota de Venta | Si        | Falta de garantías              |
| 40 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | En proceso de tramite | A veces | Nota de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 41 | Nada          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | No                    | No      | Ninguna       | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 42 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No        | Se mantiene igual    | No                    | No      | Ninguna       | Si        | Alta tasa de interés            |
| 43 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Propio                | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | desconoce | Se mantiene igual    | En proceso de tramite | A veces | Nota de Venta | Si        | Falta de garantías              |
| 44 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces  | por la visita de un analista     | No | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si      | Nota de Venta | No        | Ninguno                         |
| 45 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Pagos a proveedores       | Si        | Incremento de ventas | No                    | No      | Ninguna       | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 46 | Lo suficiente | Buena   | Casi siempre | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | A veces | Nota de Venta | No        | Ninguno                         |
| 47 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No        | Se mantiene igual    | No                    | No      | Ninguna       | Si        | Alta tasa de interés            |



|    |               |         |             |                              |    |                  |               |                       |                                 |   |                           |    |                      |                       |         |    |                                 |                                 |
|----|---------------|---------|-------------|------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---|---------------------------|----|----------------------|-----------------------|---------|----|---------------------------------|---------------------------------|
| 48 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                    | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No | Presenta pérdidas    | No                    | No      | No | Si                              | Requisitos de acceso al crédito |
| 49 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Banco                           | Por la visita de un analista de crédito | Pago a proveedores        | No | Se mantiene igual    | No                    | No      | No | Si                              | Alta tasa de interés            |
| 50 | Poco          | Bajo    | Pocas veces | por medios de comunicación   | Si | s/. 1000 a 3000  | De 400 a 800  | Otros                 | Cooperativa de Ahorro y crédito | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | No                    | No      | Si | Falta de garantías              |                                 |
| 51 | Poco          | Bajo    | Pocas veces | por medios de comunicación   | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Proveedores           | Cooperativa de Ahorro y crédito | Existe un convenio con la entidad       | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | No                    | No      | Si | Falta de garantías              |                                 |
| 52 | Poco          | Bajo    | Pocas veces | por medios de comunicación   | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Cooperativa de Ahorro y crédito | Existe un convenio con la entidad       | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | No                    | No      | Si | Requisitos de acceso al crédito |                                 |
| 53 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | Si                    | Si      | Si | Falta de garantías              |                                 |
| 54 | Poco          | Bajo    | Pocas veces | por medios de comunicación   | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Cajas Municipales y rurales     | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | No                    | No      | Si | Requisitos de acceso al crédito |                                 |
| 55 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                    | Si | s/. 1000 a 3000  | De 0 a 400    | Proveedores           | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si | Incremento de ventas | En proceso de tramite | A veces | Si | Requisitos de acceso al crédito |                                 |
| 56 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cooperativa de Ahorro y crédito | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | No                    | No      | Si | Alta tasa de interés            |                                 |
| 57 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista | No | s/. 5000 a 10000 | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si | Incremento de ventas | Si                    | Si      | Si | Alta tasa de interés            |                                 |

|    |               |         |              |                                  |    |                  |               |                       |                                 |   |                           |           |                      |                       |           |                 |           |                                 |
|----|---------------|---------|--------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---|---------------------------|-----------|----------------------|-----------------------|-----------|-----------------|-----------|---------------------------------|
| 58 | Nada          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Propio                | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No        | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 59 | Nada          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Otros                 | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | desconoce | Se mantiene igual    | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 60 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 1000 a 3000  | De 0 a 400    | Proveedores           | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Nota de Venta   | Desconoce | Falta de garantías              |
| 61 | Poco          | Bajo    | Nunca        | por medios de comunicación       | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Otros                 | Cajas Municipales y rurales     | Solicita el crédito en la misma entidad | Adquisición de mercadería | No        | Se mantiene igual    | Desconoce             | Si        | Ninguna         | Desconoce | Requisitos de acceso al crédito |
| 62 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | s/. 3000 a 5000  | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | En proceso de trámite | A veces   | Nota de Venta   | Desconoce | Ninguno                         |
| 63 | Nada          | Bajo    | Nunca        | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Pago a proveedores        | Si        | Incremento de ventas | En proceso de trámite | A veces   | Boleta de Venta | Desconoce | Alta tasa de interés            |
| 64 | Lo suficiente | Buena   | Casi siempre | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales     | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | A veces   | Nota de Venta   | No        | Ninguno                         |
| 65 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Banco                           | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Si        | Boleta de Venta | No        | Ninguno                         |
| 66 | Poco          | Regular | Pocas veces  | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Cooperativa de Ahorro y crédito | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | Si                    | Desconoce | Nota de Venta   | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 67 | Nada          | Bajo    | Nunca        | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Propio                | Otros                           | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | Si        | Incremento de ventas | No                    | No        | Ninguna         | Si        | Requisitos de acceso al crédito |

|    |               |         |             |                                  |    |                  |               |                       |                             |   |                           |              |                      |           |               |           |                                 |
|----|---------------|---------|-------------|----------------------------------|----|------------------|---------------|-----------------------|-----------------------------|---|---------------------------|--------------|----------------------|-----------|---------------|-----------|---------------------------------|
| 68 | Lo suficiente | Buena   | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | s/. 5000 a 10000 | De 400 a 800  | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Por la visita de un analista de crédito | Adquisición de mercadería | Si           | Incremento de ventas | Si        | Nota de Venta | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 69 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | Si | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Pago a proveedores        | No           | Se mantiene igual    | Desconoce | Nota de Venta | Desconoce | Ninguno                         |
| 70 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No desconoce | Se mantiene igual    | No        | Ninguna       | Si        | Alta tasa de interés            |
| 71 | Lo suficiente | Regular | Pocas veces | por medios de comunicación       | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Existe un convenio con la entidad       | Pago a proveedores        | No desconoce | Se mantiene igual    | Desconoce | Ninguna       | Si        | Requisitos de acceso al crédito |
| 72 | Nada          | Bajo    | Nunca       | desconoce                        | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Propio                | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No           | Se mantiene igual    | No        | Ninguna       | Si        | Alta tasa de interés            |
| 73 | Poco          | Regular | Pocas veces | por la visita de un analista     | No | Más de 10000     | Más de 1200   | Entidades Financieras | Banco                       | Por la visita de un analista de crédito | Pago a proveedores        | No           | Se mantiene igual    | No        | Nota de Venta | Si        | Falta de garantías              |
| 74 | Nada          | Bajo    | Nunca       | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Proveedores           | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Adquisición de mercadería | No desconoce | Presenta pérdidas    | No        | Ninguna       | Si        | Falta de garantías              |
| 75 | Lo suficiente | Regular | Pocas veces | por medios de comunicación       | Si | s/. 5000 a 10000 | De 800 a 1200 | Entidades Financieras | Cajas Municipales y rurales | Existe un convenio con la entidad       | Pago a proveedores        | No           | Presenta pérdidas    | Desconoce | Ninguna       | Si        | Alta tasa de interés            |
| 76 | Nada          | Bajo    | Nunca       | por recomendación de un conocido | Si | s/. 3000 a 5000  | De 0 a 400    | Otros                 | Otros                       | No hace uso del crédito financiero      | Nuevo negocio             | No desconoce | Incremento de ventas | No        | Ninguna       | Si        | Falta de garantías              |

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**

“EL CREDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO  
ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL RUBRO PRENDAS DE VESTIR  
DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE”

“THE FINANCIAL CREDIT AND ITS INCIDENCE IN THE ECONOMIC  
GROWTH OF THE MERCHANTS OF THE RUBRO GARMENTS OF THE  
INTERNATIONAL MARKET 24 OCTOBER”

**ARTICULO CIENTIFICO**

**PRESENTADO POR:**

SARA LIZBETH PACORI ZAPANA



**DIRECTOR/ASESOR**

.....  
Dr. ALCIDES SALUSTIO PALACIOS SANCHEZ

**COORDINADOR DE  
INVESTIGACION**

.....  
Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

**PUNO – PERU**

**2019**

“EL CREDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO  
ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL RUBRO PRENDAS DE VESTIR  
DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE”

“THE FINANCIAL CREDIT AND ITS INCIDENCE IN THE ECONOMIC  
GROWTH OF THE MERCHANTS OF THE RUBRO GARMENTS OF THE  
INTERNATIONAL MARKET 24 OCTOBER”

**SARA LIZBETH PACORI ZAPANA**

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

**ARTICULO CIENTIFICO**

“EL CREDITO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES DEL RUBRO PRENDAS DE VESTIR DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE”

“THE FINANCIAL CREDIT AND ITS INCIDENCE IN THE ECONOMIC GROWTH OF THE MERCHANTS OF THE RUBRO GARMENTS OF THE INTERNATIONAL MARKET 24 OCTOBER”

**AUTOR:** SARA LIZBETH PACORI ZAPANA

**CORREO ELECTRONICO:** pzsarita.93@gmail.com

**ESCUELA PROFESIONAL:** CIENCIAS CONTABLES

---

**RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo lugar en el Distrito de Juliaca, en el Mercado Internacional 24 de octubre, estudio del tipo descriptivo – correlacional, diseño no experimental, como técnica de recolección de datos, se utilizó análisis documental, observación y la encuesta aplicada a una muestra de 76 comerciantes del rubro prendas de vestir escogidos al azar.

El objetivo del trabajo de investigación es determinar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca. Luego de hacer la contratación de Hipótesis se llegó a las siguientes conclusiones:

El 26.3% conocen sobre el crédito financiero considerado un Nivel Bajo, esto debido a la falta de capacitación 43.3%, El 46,1% no está inscrito en el RUC, además de que el 56.6% emiten el tipo de comprobante de nota de venta, boleta de venta, factura, pero estos comprobantes son emitidos eventualmente y el 43.4 no emite comprobante de pago, esto genera duras condiciones crediticias e inconvenientes, el 67.1% afirma haber tenido inconvenientes, entre ellos las altas tasas de interés con un 17,1%, requisitos que solicitan con un 36.8, falta de garantías con un 19,7%, y solo 26.3% que no tuvieron ningún inconveniente. Entre el crédito financiero y el crecimiento económico se ha determinado una

relación de  $=0.502^{**}$ , considerado una correlación positiva media, es decir que estas se relacionan positivamente

**Palabras Claves:** Crédito Financiero, Crecimiento Económico, Instituciones Financieras, Financiamiento, Formalización

## ABSTRACT

The present research work took place in the District of Juliaca, in the International Market October 24, a descriptive - correlational study, non - experimental design, as a data collection technique, documentary analysis, observation and the survey applied to a sample of 76 garment merchants chosen at random.

The objective of the research work is to determine the incidence of financial credit on the economic growth of merchants in the clothing sector of the international market, October 24, Juliaca. After making the Hypothesis contract, the following conclusions were reached:

26.3% know about the financial credit considered a Low Level, this due to the lack of training 43.3%, 46.1% is not registered in the RUC, in addition to that 56.6% issue the type of proof of sales note , bill of sale, invoice, but these vouchers are issued eventually and 43.4 does not issue proof of payment, this generates harsh credit conditions and inconveniences, 67.1% claim to have had problems, including high interest rates with a 17.1% %, requirements that request with a 36.8, lack of guarantees with 19.7%, and only 26.3% that did not have any inconvenience. Between the financial credit and the economic growth, a relation of  $= 0.502^{**}$  has been determined, considered an average positive correlation, that is to say that these relate positively

**Key Words:** Financial Credit, Economic Growth, Financial Institutions, Financing, Formalization

## INTRODUCCION

El presente trabajo que tiene por título “el crédito financiero y su influencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca. 2017”, este trabajo se concentra en conocer la información que tienen los comerciantes sobre el crédito financiero,



la formalización de sus negocios, y la incidencia que tienen estas variables en el crecimiento económico de los comerciantes.

En los últimos tiempos las entidades financieras como los Bancos, Entidades Financieras, Cajas Municipales y Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito entre otros, han tomado una gran importancia en el País y la Región de Puno a través de los créditos financieros que otorgan, estos han sido de gran apoyo para aquellas personas de bajos recursos económicos y con grandes ideas de superación. Es necesario para un emprendedor contar con recursos financieros para mejorar su estabilidad económica y social, además de realizar la mejor toma de decisiones para administrar el financiamiento, hacer frente a los problemas más importantes de acceso al crédito como son las condiciones y/o requisitos que requieren, tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago.

Para la obtención de resultados se aplicó un cuestionario a los comerciantes del mercado, donde contienen preguntas relacionadas al nivel de información sobre crédito financiero, formalización de sus negocios, acceso al crédito, y crecimiento económico. Para la aplicación del cuestionario se tomó una muestra de 76 comerciantes escogidos al azar, la investigación se realizó en tipo descriptivo – correlacionar, con el objetivo de determinar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado internacional 24 de octubre.

## **MATERIALES Y METODOS**

El trabajo de investigación fue realizado según el enfoque cuantitativo, según Hernández, Fernández, & Baptista (2010), este enfoque se usa para la recolección de datos para probar hipótesis en base a una medición numérica establecidas en el trabajo de investigación en tablas generadas en base a los datos obtenidos y análisis estadístico. El tipo de investigación es descriptivo correlacional, según, Hernández, Fernández, & Baptista (2010), en el estudio descriptivo se analiza el fenómeno tal como es y cómo se manifiesta, a través de la medición de uno o más de sus atributos. El estudio correlacional visualiza como se relacionan o vinculan diferentes fenómenos entre sí, o si existe relación o no entre ellos. Lo principal es evaluar el grado de relación entre dos variables.



El diseño es no experimental, por ser una investigación donde se observa el fenómeno tal como se da en su contexto natural sin manipulación deliberada de las variables, la investigación es transversal ya que se recolecto los datos en un solo momento y en tiempo único, para analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Asimismo, se utilizaron método descriptivo, método analítico, método deductivo.

## RESULTADOS

**Análisis del nivel de información sobre el Crédito Financiero que tienen los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre y su influencia en el crecimiento económico.**

**Tabla 1**

*Conocimiento sobre Crédito Financiero*

|        |               | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>Válido | Porcentaje<br>Acumulado |
|--------|---------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Mucho         | 2          | 2,6        | 2,6                  | 2,6                     |
|        | Lo Suficiente | 18         | 23,7       | 23,7                 | 26,3                    |
|        | Poco          | 26         | 34,2       | 34,2                 | 60,5                    |
|        | Nada          | 30         | 39,5       | 39,5                 | 100,0                   |
|        | Total         | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

El 39,5% afirma que no tienen conocimiento sobre el crédito financiero, 26 comerciantes que representa el 34,2% afirma que saben poco sobre el crédito financiero, 18 comerciantes que representa el 23,7% afirma que saben lo suficiente sobre el crédito financiero, 2 comerciantes que representa el 2,6% afirman que si tienen conocimiento sobre el crédito financiero.

**TABLA 2**

*Nivel de conocimiento sobre Crédito Financiero*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Muy buena | 1          | 1,3        | 1,3                  | 1,3                     |
|        | Buena     | 14         | 18,4       | 18,4                 | 19,7                    |
|        | Regular   | 22         | 28,9       | 28,9                 | 48,7                    |
|        | Bajo      | 39         | 51,3       | 51,3                 | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**FUENTE:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 39 comerciantes que representa el 51,3% afirma que su nivel de

conocimiento sobre el crédito financiero es bajo, 22 comerciantes que representa el 28,9% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es regular, 14 comerciantes que representa el 18,4% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es bueno y 1 comerciantes que representa el 1,3% afirma que su nivel de conocimiento sobre el crédito financiero es muy bueno.

**TABLA 2***Tipo de Financiamiento de la empresa*

|        |                          | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Propio                   | 7          | 9,2        | 9,2                  | 9,2                     |
|        | Entidades<br>Financieras | 36         | 47,4       | 47,4                 | 56,6                    |
|        | Proveedores              | 14         | 18,4       | 18,4                 | 75,0                    |
|        | Otros                    | 19         | 25,0       | 25,0                 | 100,0                   |
|        | Total                    | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Con 36 comerciantes que representa el 47,4% cuenta con un financiamiento de parte de entidades financieras, 19 comerciantes que representa el 25% trabaja otro tipo de financiamiento, 14 comerciantes que representa el 18,4% trabaja con financiamiento de proveedores y 7 comerciantes que representa el 9,2% trabaja con financiamiento propio.

**TABLA 3***Incremento Económico este año con respecto al año anterior*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 50         | 65,8       | 65,8                 | 65,8                    |
|        | No        | 18         | 23,7       | 23,7                 | 89,5                    |
|        | Desconoce | 8          | 10,5       | 10,5                 | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 50 comerciantes que representa el 65,8% han presentado un incremento económico, 18 comerciantes que representa el 23,7% no han presentado ningún

incremento económico y 8 comerciantes que representa el 10,5% indican que desconocen sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre ha presentado un incremento económico a través del financiamiento con en el que trabajan.

**TABLA 4**

*¿Cómo se ha manifestado el financiamiento en su empresa?*

|        |                         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Incremento de<br>ventas | 53         | 69,7       | 69,7                 | 69,7                    |
|        | Se mantiene igual       | 19         | 25,0       | 25,0                 | 94,7                    |
|        | Presenta pérdidas       | 4          | 5,3        | 5,3                  | 100,0                   |
|        | Total                   | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 53 comerciantes que representa el 69,7% indican que a través del financiamiento presentaron un incremento de ventas, 19 comerciantes que representa el 25% indican que sus negocios se mantienen igual y 5 comerciantes que representa el 5,3% han presentado pérdidas.

**Determinación de la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre en el otorgamiento de crédito financiero.**

**TABLA 5**

*Inscripción en el RUC*

|        |                          | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si                       | 22         | 28,9       | 28,9                 | 28,9                    |
|        | No                       | 35         | 46,1       | 46,1                 | 75,0                    |
|        | En proceso de<br>tramite | 13         | 17,1       | 17,1                 | 92,1                    |
|        | Desconoce                | 6          | 7,9        | 7,9                  | 100,0                   |
|        | Total                    | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 35 comerciantes que representa el 46,1% no están inscritos en el Registro Único del Contribuyente (RUC), 22 comerciantes que representa el 28,9% si

están inscritos en el Registro Único del Contribuyente (RUC), 13 comerciantes que representa el 17,1% afirman que están en proceso de trámite, y 6 comerciantes que representa el 7,9% desconoce sobre el tema.

**TABLA 6***Emisión de comprobante de pago*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 17         | 22,4       | 22,4                 | 22,4                    |
|        | No        | 38         | 50,0       | 50,0                 | 72,4                    |
|        | A veces   | 14         | 18,4       | 18,4                 | 90,8                    |
|        | Desconoce | 7          | 9,2        | 9,2                  | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 38 comerciantes que representa el 50% no emite comprobante de pago, 17 comerciantes que representa el 22,4% si emite comprobante de pago 14 comerciantes que representa el 18,4% emite a veces el comprobante de pago y 7 comerciantes que representa el 9,2% desconoce sobre el tema.

**TABLA 7***Inconveniente al obtener un crédito*

|        |           | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Si        | 51         | 67,1       | 67,1                 | 67,1                    |
|        | No        | 16         | 21,1       | 21,1                 | 88,2                    |
|        | Desconoce | 9          | 11,8       | 11,8                 | 100,0                   |
|        | Total     | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

De un total de 76 comerciantes que representa el 100%, 51 comerciantes que representa el 67,1% afirma que si tuvieron inconvenientes ,16 comerciantes que representa el 21,1% afirman que no tuvieron inconveniente alguno, 9 comerciantes que representa el 11,8% desconocen sobre el tema, lo que indica que la mayoría de comerciantes del Mercado internacional 24 de octubre han afirmado que sí tuvieron inconvenientes al obtener un crédito financiero.

**TABLA 8***Tipo de inconveniente que se ha presentado*

|                                    | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|------------------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido Alta tasa de interés        | 13         | 17,1       | 17,1                 | 17,1                    |
| Falta de garantías                 | 15         | 19,7       | 19,7                 | 36,8                    |
| Requisitos de acceso<br>al crédito | 28         | 36,8       | 36,8                 | 73,7                    |
| Ninguno                            | 20         | 26,3       | 26,3                 | 100,0                   |
| Total                              | 76         | 100,0      | 100,0                |                         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Son 28 comerciantes que representa el 36,8% afirma tener problemas al momento de adjuntar los requisitos de crédito ,20 comerciantes que representa el 26,3% afirman que no tuvieron inconveniente alguno, 15 comerciantes que representa el 19,7% afirman falta de garantías y 13 comerciantes que representa el 17,1% afirman que afirma que la tasa de interés era alta.

**Determinación de la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca**

**TABLA 9***Incremento Económico por tipo de financiamiento*

|                           |                          | ¿Hubo un incremento económico este<br>año con respecto al año anterior? |    |           |
|---------------------------|--------------------------|---|----|-----------|
|                           |                          | Si  | No | Desconoce |
| Tipo de<br>financiamiento | Propio                   | 3   | 3  | 1         |
|                           | Entidades<br>Financieras | 28  | 6  | 2         |
|                           | Proveedores              | 9   | 3  | 2         |
|                           | Otros                    | 10  | 6  | 3         |
|                           | Total                    | 50  | 18 | 8         |

**Fuente:** Encuesta Aplicada a los Comerciantes

Para los que hacen uso de financiamiento propio, 3 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 3 comerciantes afirman que no tener un

incremento económico, 1 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de financiamiento en entidades financieras, 28 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 6 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 1 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de financiamiento de los proveedores, 9 comerciantes afirma que, si hubo un incremento económico, 3 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 2 comerciantes afirman desconocer, para los que hacen uso de otro tipo de financiamiento, 10 comerciante afirma que, si hubo un incremento económico, 6 comerciantes afirman que no tener un incremento económico, 3 comerciantes afirman desconocer.

**TABLA N° 10**

*Relación del crédito financiero y el crecimiento económico*

|                       |                        | Crédito<br>financiero | Crecimiento<br>económico |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Crédito financiero    | Correlación de Pearson | 1                     | ,502**                   |
|                       | Sig. (bilateral)       |                       | ,000                     |
|                       | N                      | 76                    | 76                       |
| Crecimiento económico | Correlación de Pearson | ,502**                | 1                        |
|                       | Sig. (bilateral)       | ,000                  |                          |
|                       | N                      | 76                    | 76                       |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

**Fuente:** SPSS v22

En la Tabla 22 muestra la relación que existe entre la variable independiente (crédito financiero) y la variable dependiente (crecimiento económico), como se muestra a través de la correlación de Pearson que  $r = 0,502^{**}$ , esto indica que existe una correlación positiva media entre la variable, los (\*\*) implica una correlación con significancia del 0.01 es decir que la probabilidad de error es menor del 1%.

## **DISCUSION**

Para el Objetivo Específico N° 1. Análisis del nivel de información sobre el crédito financiero que tienen los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre y su influencia en el crecimiento económico.

El nivel de información que tienen los comerciantes sobre el crédito financiero es

de un 26,3% ubicado entre los que saben mucho y los que saben lo suficiente, siendo un nivel bajo de acuerdo a la tabla de valoración porcentual, además el nivel que consideran los comerciantes a sus conocimientos es de un nivel bajo con un 51,3%, esto debido a la falta de capacitación, tal como indica el 43,4% afirman no tener capacitación alguna, mientras que un 50% afirman que tienen capacitación pocas veces y la mayoría de ellos se dan por la visita de un analista de crédito 42,1%.

Según la tabla 10 el 47,4% hace uso del crédito en entidades financieras, y el 52,6% hace uso de otros medios de financiamiento, lo cual lo invierten en adquisición de mercadería en su gran mayoría con un 61,8%, esto beneficia a los comerciantes ya que han presentado incremento económico de un 65,8%, debido al incremento de ventas y solo un 23,7% no presentaron ningún incremento económico y afirman que su estado es igual, a excepción de algunos que han presentado pérdidas, además se ha realizado el cálculo de la relación de las variables, el resultado es de un  $r = 0.318^{**}$ , considerado correlación positiva débil, es decir que si se relaciona positivamente, otros autores mencionan que: Rubiano (2013). La cultura financiera garantiza que las familias, empresas e individuos sean asertivos en la toma de decisiones acerca de la inversión y del consumo de productos y/o servicios financieros de acuerdo a sus expectativas futuras y necesidades. Por tal razón, la cultura financiera es un aspecto clave para la estabilidad financiera, ya que mejora las decisiones de inversión y financiación de las personas.

Para el Objetivo Específico N° 2. Determinación de la falta de formalización de los comerciantes (prendas de vestir) del mercado internacional 24 de octubre en el otorgamiento de crédito financiero.

El 46,1% de comerciantes no está inscrito en el RUC, y solo el 28,9 afirma estar inscrito en el RUC, es por ello que el 50% no emite comprobante de pago, entre los tipos de comprobante de pago el 56,6% emiten entre factura, boleta de venta, y nota de venta, pero estos son emitidos eventualmente y el 43,4% no emite ningún comprobante.

La situación legal de su empresa puede afectar actividades futuras, tal como se muestra en la Tabla 20, donde el 67,1% ha tenido inconvenientes al momento de adquirir un crédito financiero, y solo el 21,1% no ha tenido ningún inconveniente, sin duda el porcentaje es alto, entre los tipos de inconvenientes

que se ha presentado son alta tasa de interés con un 17,1%, falta de garantías con un 19,7%, requisitos de acceso al crédito con un 36,8% y solo 26,3 % no tiene inconveniente alguno, algunos autores mencionan que:

En el Artículo de investigación del Dr. Barreda Jara J. afirma que una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. La formalidad facilita la evaluación del crédito y disminuye el riesgo por parte de la entidad financiera

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

## CONCLUSIONES

- El nivel de información sobre el crédito financiero, es del 26,3% considerado un nivel bajo según la tabla de valoración porcentual, los mismos que consideran que su nivel de conocimiento es bajo con un 51,3%, debido a la falta de capacitación sobre temas financieros, y las pocas veces que tuvieron capacitación fue de parte de un analista de crédito 42,1%, es por ello que solo el 47,4 hacen uso del crédito financiero, dentro de ellos el 77,8% ha presentado un incremento económico debido al incremento de ventas y solo el 22,2% no presentaron cambio alguno.
- El 46,1% de comerciantes no está inscrito en el RUC, debido a ello el 50% no emite comprobante de pago, afectando así sus actividades, tal como se señala el 67,1% ha tenido inconvenientes al momento de adquirir un crédito financiero, entre los tipos de inconvenientes que se ha presentado son alta tasa de interés con un 17,1%, falta de garantías con un 19,7%, requisitos de acceso al crédito con un 36,8% y solo 26,3 %
- La información financiera y la formalización son de vital importancia para acceder a un crédito financiero adecuado que pueda ayudar a invertir en su negocio para lograr el crecimiento social y económico deseado, y se ha determinado que la relación entre el crédito financiero y crecimiento económico es de un  $=0.502^{**}$  el cual indica que existe una correlación positiva media, es decir se relaciona positivamente



**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- A. Samuelson, P., & D. Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomica con aplicaciones a Latinoamerica Decimonovena Edicion*. Mexico: McGraw HILL Decimonovena Edicion.
- Aguilar Jumbo, J. P., & Ortiz Veintimilla, B. M. (2013). *Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas*. Ecuador.
- Ambrosini V. , D., & Lopez Aliaga C., R. (2011). *Sistema Financiero Peruano*. Lima - Perú: 1ra Edicion.
- Barreda Jara, J. (2008). *Actualizacion Estadística de Micro y Pequeñas empresas*. Lima - Peru.
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la Investigacion*. Editorial Shalom .
- FEPCCMAC. (2014). Las Microfinanzas contribuyen en el crecimiento de la economía. *El Microfinanciero*.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la Investigacion*. Mexico: McGrawHill.
- Kivin, R. (2017). Condiciones para mejorar el acceso al financiamiento. *Revista La Moneda*.
- Lerma Kirchnerd, A. A., Castro Martinez, A. V., Morales Castro, A., & otros. (2007). *Liderazgo Emprendedor "Como ser un Emprendedor y no morir en el intento"*. Mexico: Cengage Learning Editores S.A.
- Lopes Pascual, J., & Sebastian Gonzales , A. (2008). *Gestion Bancaria 3ra Edicion*. Madrid: McGRAW-HILL 3ra Edicion.
- Ortiz, F., & Garcia, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Limusa S.A. .
- Rojas Soriano, R. (2004). *El Proceso de la Investigacion Cientifica*. Mexico : Trillas.
- Rubiano Miranda , M. L. (2013). *Educacion Financiera en Colombia*.
- Sotelo Luna, C. S. (2010). *Problematica de la Gestion Financiera de las MYPEs*.