



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en  
los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTORA:**

Ramirez Fasabi, Greis Kelly (orcid.org/0000-0003-2560-8269)

**ASESOR:**

Mag. Rios Incio, Manuel Igor (orcid.org/0000-0001-6690-369X)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Fortalecimiento de la democracia, liderazgo y ciudadanía

**TARAPOTO — PERÚ**

2021

## **Dedicatoria**

Dedico primeramente a Dios por ser mi creador, por permitirme tener vida, salud, fortaleza y sabiduría ya que gracias a él he logrado terminar mi carrera profesional.

Y de manera especial a mis padres Cayo Ramirez Saldaña y Noemi Fasabi Dávila, ya que son mi pilar primordial, porque ellos estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos por hacer de mí una mejor persona.

A mis abuelitos por ser un ángel y ejemplo de vida y sé que se encuentran muy orgullosos de mí y desde donde estén me bendicen.

## **Agradecimiento**

Gracias a la universidad Cesar Vallejo por haber permitido formarme íntegramente como profesional, así como también a mis docentes que nos brindaron sus conocimientos y apoyo para seguir adelante y alcanzar mi objetivo de graduarme.

Papá, mamá, gracias por su apoyo, orientación, por iluminar mi camino y darme la pauta para poder realizarme en mis estudios y mi vida, yo me siento la ser más afortunada de este mundo de tenerlos como padres y por tenerlos cerca de mí.

## Índice de contenidos

Carátula .....	i
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de figuras.....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	22
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	22
3.2. Variables y operacionalización.....	23
3.3. Población, muestra y muestreo.....	24
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	26
3.5. Procedimientos .....	27
3.6. Método de análisis de datos .....	27
3.7. Aspectos éticos .....	27
IV.RESULTADOS .....	29
V. DISCUSIONES .....	38
VI.CONCLUSIONES.....	42
VII.RECOMENDACIONES .....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	44
ANEXOS .....	53

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	<i>Resultado descriptivo del nivel de crédito financiero. ....</i>	<i>29</i>
<b>Tabla 2</b>	<i>Resultado descriptivo del nivel de toma de decisiones. ....</i>	<i>31</i>
<b>Tabla 3</b>	<i>Relación entre préstamo financiero y las acciones decisionales en los comerciantes del Mercado Huaycu. ....</i>	<i>33</i>
<b>Tabla 4</b>	<i>Relación entre inversión del préstamo y las decisiones de los comerciantes del Mercado Huaycu. ....</i>	<i>35</i>
<b>Tabla 5</b>	<i>Relación del crédito financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu. ....</i>	<i>36</i>

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Resultado descriptivo del nivel de crédito financiero. ....	30
<b>Figura 2</b> Resultado descriptivo del nivel de toma de decisiones.....	31

## RESUMEN

El autor para la investigación propuso como objetivo destacable determinar la relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. En cuanto a la metodología estuvo basado en un enfoque cuantitativa, aplicada y de nivel descriptivo correlacional, pero con un diseño correlacional, no experimental y de corte transversal. Asimismo, 185 fueron los comerciantes indicados para este estudio a las cuales se les realizó el cuestionario permitiendo obtener resultados coherentes y transparentes tal como se muestra en seguida donde se determinó que, según la prueba estadística de Rho se tuvo un p valor de ( $0,000 < a 0,05$ ). Permitiendo así de esta manera hay que confirmar que existe relación positiva y significativa entre crédito financiero y la toma de decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y, negando de manera categórica la  $H_0$ . De tal manera, que estos mismos resultados ayudaron a que dicho trabajo llegue a concluir que el coeficiente de correlación de Spearman entre crédito financiero y la toma de decisiones es de 0,442 (44,20%), lo cual indica que existe una relación positiva débil.

Palabras claves: Crédito, financiero, toma decisiones, préstamo

## ABSTRACT

The author for this research proposed as a remarkable objective to determine the relationship between financial credit and decision-making in the merchants of the Huaycu Market, Tarapoto, 2020. Regarding the methodology, it was based on a quantitative, applied, and descriptive-correlation descriptive level approach, but with a correlational, no-experimental and cross-sectional design. Likewise, 185 were the merchants for this study who were given the questionnaire allowing to obtain coherent and transparent results as shown below, where it was determined that, according to the test Rho statistics test, there was a p value of ( $0.000 < 0.05$ ). Allowing in this way, it is necessary to confirm that there is a positive and significant relationship between financial credit and the decision-making of the merchant in the sales positions of the Huaycu Market, Tarapoto, 2020; and, categorically denying the  $H_0$ . In such a way, these same results helped this work to conclude that the Spearman correlation coefficient between financial credit and decision-making is 0.442 (44.20%), which indicates that there is a weak positive relationship.

Keywords: Credit, financial, decision-making and loan

## I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación es sumamente relevante, porque de una u otra forma contribuirá no solo al crecimiento personal, profesional y empresarial, sino también al crecimiento del conocimiento financiero de una forma positiva.

De hecho, en el ámbito internacional, Chen, Ribeiro, & Chen (2016) indican que las quiebras por crédito en Portugal y china han aumentado en un 33%, declarándose insolventes un total de 4519 empresas con un incremento del 35,8% respecto al anterior año (p.3). La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo indica que México, ha otorgado créditos a jóvenes de 18 a 35 años entre ellos cuenta con 3608 acreditados, 1477 negocios impulsados y 2131 nuevas empresas, alrededor de US\$ 60 millones invertidos, pero existe otra parte (33 millones) que no cuentan con acceso a créditos por falta de historial crediticio entre ellos el 51% son jóvenes mujeres y el 49% son hombres (Secretaría General de ALIDE, 2018, p. 38) y en Colombia de un 100%, el 81,82% han recibido crédito y el 18,18% no, por no cumplir con la evaluación (Ludovic, Arnguez, & Gallegos, 2018, p. 20). Arango (2020) indica que tomar decisión al interior de una empresa e institución es algo complicado porque pone en riesgo su estabilidad, su continuidad, su crecimiento y los puestos de trabajo de sus empleados (párr. 2). Guamán, & Castro (2020) señalaron que en Ecuador, ocurre que de un 100% de las decisiones tomadas por los gerentes o propietario de las empresas, organizaciones e instituciones, solo el 25% hacen uso de información, el 19% logra eficacia organizativa, y el 17% logra una calidad de decisión (p. 396). Según Asimismo, en Ecuador, de un 100% solo el 36% representa en participación de mercado. Indicó (Guamán, López, & Castro, 2020,p.396). En cambio, Burgos considera que para ser un buen tomador de decisiones se requiere por un lado estar bien informado y por otro lado, tener conocimiento del asunto a decir. (Citado por Dinero, 2017, párr. 6).

Por otra parte, el crédito financiero y cómo se debería utilizar, es una situación que ocurre en el Perú (ámbito nacional). De hecho, Huacchillo, Ramos, & Pulache (2020) indicaron que de un 100% de las instituciones y/o empresas peruanas, el 35,37% poseen un nivel deficiente en cuanto a los medios

financieros, el 28,57% poseen un nivel regular en lo que compete a la situación de las herramientas financieras y el 35,71% poseen un nivel regular en lo que corresponde a indicadores financieros, lo cual es alarmante pero es el reflejo de la realidad actual en nuestro país (p.361). Pero, también está la otra cara donde es el propio dueño el que toma las decisiones en un 28,57% (Martínez & Quiroz, 2017, citado por Huacchillo, Ramos, & Pulache, 2020, p. 358) con respecto al manejo del financiamiento. Es lamentable saber que para las instituciones financieras no hay crisis como, por ejemplo: los Bancos ascendieron a S/ 2,718 millones de soles a junio de 2020 en medio de la crisis, Entidades financieras (2020: S/ 1,058,431 millones), Cajas Municipales (2020: S/ 2,100,904 millones) y Rurales (CMR, 2020: S/ 348, 876 millones), Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) y Financieras. Es decir, en el 2020 el total de deudores financieros (personas naturales) por tipo de crédito (consumo e hipotecario) ascendían a S/ 7,310,779 millones, pero los más perjudicados en sí fueron los micro comerciantes que ni recibieron Reactiva Perú (Narváez, 2020, pp. 109-124).

En el marco local, el entorno actual no es nada favorable para los micro comerciantes del mercado del Barrio Huaycu. Debido a que la preferencia de los bancos va más a las pequeñas y medianas empresas que representan en un 99,5%, lo cual generan un 67% de empleo (Delgado & Huanca, 2018, p.9). Según el reporte de la Superintendencia de Bancos y Seguros en la región San Martín, Tarapoto. El Banco Continental en año 2019 logró colocar S/ 295,179 millones, Banco de crédito S/ 278,055 millones, Scotiabank S/ 178,169 millones y Banco de la Nación S/ 75,557 millones. Financiera Confianza S/ 23,233 millones y Financiera Efectiva S/ 18,946 millones. Caja Piura S/ 118, 059 millones y Caja Maynas S/ 32,370 millones solamente para pequeñas empresas microempresas más no para micro comerciantes. Es por ello, que se observó que dentro de la ciudad de Tarapoto, pero especialmente esta problemática se vivencia dentro de las inmediaciones del Mercado de abastas Huayco, es en este lugar donde se encuentran cada uno de los sitios de venta de los negociantes que prácticamente son personas naturales con negocio que se dedican a la venta de productos y mercaderías de primera necesidad sin el menor orden ni control de gestión económico y financiero que pueda requerir cada puesto, lo cual significa que existe un deficiente control en cuanto a sus ingresos, a las entradas

y salidas sus mercaderías, también se percibió en estos comerciantes que carecen ciertamente del manejo y/o uso de medios de mercadeo y utilización del marketing (publicidad) provocando en estos comerciantes o propietarios de dichos negocios de ventas no ejerzan una buena gestión financiera. Por otra parte, la ausencia de preparación y estudios de sus individuos o socios que conforman el mercado de abastos. Ha hecho que vaya prevaleciendo por mucho tiempo el pésimo trato a los compradores que vienen y acuden a diario a dichos puestos del barrio Huaycu de la ciudad de Tarapoto.

Se profundiza esta problemática cuando los comerciantes y empresarios que laboran respectivamente en sus negocios del mercado de abastos no mejoran por ningún motivo las condiciones de sus lugares en que se encuentran, precisamente porque existe en ellos el desconocimiento inclusive de las bondades que puede ofrecer el acceder a los créditos financieros y lo otro es por la complejidad de requerimientos que suelen pedir (Estados Financieros, nivel de ventas, historial crediticio, etc., por poner un ejemplo Reactiva Perú solo fue dado para Pymes en un inicio y posterior a ello se incluyeron a las Mypes, pero quedando sin financiamiento negocios como los que se encuentran en un mercado) para repotenciar su negocio y no eso, sino que también les permita mejorar su local y así adquirir mayor y mejor cantidad de mercaderías. En ese sentido, este estudio se dio en aquellos que se dedican a actividades como la venta carnes, verduras, frutas, abarrotes, golosinas, pescados, comidas, zapatos y zapatillas.

Motivo por el cual, se formuló el problema general:

¿De qué manera el crédito financiero se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020? Y para concretar el estudio se formularon problemas específicos: ¿Cuál es nivel de crédito financiero que tienen los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?, ¿Cuál es el nivel de toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?; ¿De qué forma el préstamo financiero se relaciona con las acciones decisionales en comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?; ¿De qué forma la inversión del préstamo se relaciona con las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?

Este estudio encontró su justificación a:

Nivel teórico, porque con este trabajo se buscará promover conocimientos teóricos que surgirán producto de una necesidad, y también permitirá evaluar el rol que cumplen las respectivas cajas municipales, las Cooperativas, los Bancos y las financieras cuyo propósito supremo para este momento es el de otorgar los créditos con el único propósito de ampliar y/o mejorar sus actividades financieros del empresario para las diferentes actividades financieros que ejerce en su día a día. Nivel práctico, porque se contribuirá a que las actividades sean verificadas de acuerdo con los objetivos (efectividad), de acuerdo con la correcta utilización de recursos (eficiencia y economía); y de acuerdo con la información y comunicación de resultados (transparencia); todo esto, ayudará y facilitará a realizar unas buenas prácticas financieras en el propietario del negocio. Nivel social, porque con este trabajo se espera que sea de mucha utilidad y no solo eso, sino que sea clara y esencial para el buen intelecto del lector y así poder contribuir a la realización de objetivos de la población comercial bajo el uso de recursos financieros. Por otra parte, se espera que la literatura que se detalla capítulo a capítulo en este estudio sea fuente útil para aquellos estudiantes que muestren interés en el tema y lo puedan tomar como referencia en futuros trabajos de similar problemática. Nivel de conveniencia, realizar este tipo de estudio con el fin de dar a conocer que toda persona dedicada a la actividad comercial debe tener conocimientos básicos sobre temas financieros, asimismo, debe aprender a planificar, ahorrar y a tomar las decisiones más adecuadas al momento de invertir para incrementar ganancias y así obtener un nivel de crecimiento económico, empresarial y de esta manera contribuir al bienestar personal, de su familia y porque no decir, del estado. Nivel metodológico, ya que, se aplicará el método deductivo, es decir, es un trabajo que va de lo general a lo particular, tal como se visualiza en los objetivos. Por otra parte, se analizará de forma descriptiva los créditos financieros a fin de conocer su viabilidad hasta la recepción por parte del prestatario (comerciante) del Mercado Huaycu.

De acuerdo con la realidad y al propósito de la investigación se propuso como objetivo general de la misma:

Determinar la relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. También se incluyeron objetivos específicos, entre ellos están: conocer el nivel de crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Determinar el nivel de toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Determinar la relación entre el préstamo financiero y las acciones decisionales en comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Determinar la relación entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

Teniendo claro la literatura, el investigador formuló la hipótesis general con el fin de saber si existe una relación significativa entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Así mismo, se enumera las hipótesis específicas: el nivel de crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, es regular; el nivel de toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, es adecuado. Existe relación entre el préstamo financiero y las acciones decisionales en comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Existe relación entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

Al describir los antecedentes de ámbito *internacional* se tuvo que hacer tomando como referencia a algunos artículos científicos que ayuden a enfocar el tema con mayor relevancia, de hecho, se tuvo a:

A Barrera & Miyey (2020). Quienes propusieron un artículo de cuyo tema fue: *Determining factors for MSME's access to credit drop by drop*. Scielo. Concluyó: que los factores determinantes que llevan de una u otra forma a tomar decisiones de esta naturaleza de créditos es porque en su mayoría influyen algunas características que poseen las empresas como por ejemplo el tamaño, el nivel o grado de profesión y la experiencia misma del administrador, pero también, está la otra parte, donde la percepción está asociada netamente a la del administrador que aprueba dicho crédito, haciendo de este modo que los créditos se vuelvan cada vez más tediosos y sobre todo pierda agilidad en el desembolso. En su artículo, Goldenberg (2020). Propuso como tema de estudio: *The Dilemmas of Financial Inclusion: Context and Appraisal from the Chilean Reality*. Scielo. Concluyó: que si bien es cierto que la inclusión financiera ya tiene un modelo de acceso y uso expansivo de los servicios y productos de calidad para todos los segmentos de la población en teoría. Sin embargo, los datos estadísticos reflejan todo lo contrario, ya que, de un 100% de la población el 49% tiene acceso crediticio, que representa un 24,9% en tarjetas bancarias (hombres) y mujeres 27,2%; y no bancarias con un 32,9% representado por hombres y mujeres 38,4%. Eso significa que el 51% de la población son comerciantes y que no tienen acceso a un crédito bancario. En otras palabras, el financiamiento debe expandirse a sectores más pequeño a fin de que no exista indiferencia para ellos. Gonzales, Salazar, Ortiz & Verdugo (2018). El tema que estos desarrollaron fue: *Strategic management: tool for decision making in organizations*. Redalyc. Concluyó: todas las empresas deben adoptar medidas y técnicas que vayan en relación con los nuevos tiempos afrontando y sobreviviendo e incluso crecer en estos tiempos en los que son cada vez más complejos y turbulentos. Las decisiones ejecutadas por los altos profesionales cumplen un papel relevante dentro de la empresa, sin embargo, estudios realizados por otros autores señalan que de un 100% de gerentes, el 30% considera todavía que las decisiones deben tomarse ya, en cambio un 50% simplemente no opina y

finalmente un 50% afirma que la información no influye en su totalidad (100%) las decisiones que se tomen. Por otra parte, la toma de decisiones de alto mando debe darse de tal manera que estas puedan conducir a nuevos retos, nuevos procesos, nuevos objetivos, nuevas estrategias, nuevas tecnologías e incluso nuevos riesgos que beneficien ligeramente a las organizaciones y no viceversa; y a nuevos comportamientos y actitudes del capital humano de lo contrario podría traer serias complicaciones en el futuro hasta quebrar. *Funding for MSMEs resources in the commercial sector of Manizales O financiamento dos recursos nas Mipyme do setor comercial de Manizales (Colômbia)*. Redalyc. Fue el artículo presentado por Escobar & Arango (2016) y Chávez & Vallejos (2017). El resultado a los que llegó este artículo es que existen falencias dentro de las Mipymes que dificultan el camino y acceso directo al financiamiento de los recursos, pero cuando estos adquieren no le están dando la adecuada utilización ya que dichos recursos no son destinados para el giro y actividad de la empresa. Concluyó: que donde hay lasos muy fuertes entre el que otorga y el empresario, la cobranza es mucho más accesible llegando a reducirse hasta un 70% o 80%, más aún si este vínculo se prolonga por mucho tiempo hace que las garantías sean cada vez menos exigentes y que se salten algunas políticas al momento de requerir un respaldo de dichos créditos antes mencionados. Y como consecuencia de ello, se pudo afirmar una relación débil de ( $r = 0,335$  (33,5%) y valor  $p = 0,004$  entre GF y toma de decisiones). De Emilio (2016). Desarrolló su investigación de cuyo título planteado fue: *Toma de decisiones para el uso de herramientas de gestión comercial en la empresa agrícola del Sur de Santa Fe*. Buenos Aires. Concluyó: Dicho estudio determina razonablemente que las deficiencias que existen sobre la imagen del rol de aquel productor agrario como decisor comercial, ha hecho que tome fuerza por un lado la predominancia del *Locus de Control Externo* (LCE) y de otro lado la ceguera en la imagen de riesgo precio, ambos interactúan como principales sesgos cognitivos. Todo ello, lo que ha provocado es que se limite algo valioso como es la adopción de herramientas de comercialización de parte del productor agrícola del sur de Santa Fe en Colombia. Gómez & López (2016). En su artículo propuesto de cuyo tema fue: *Gender differences in the approval of credit to Mexican SMEs*. Elsevier. Concluyó: que en gran parte las féminas son las que aprecian con mayor relevancia los componentes de créditos no financieros de los prestatarios, ante

sus compañeros, esto hace que la respuesta sea positiva a la presencia de diferencias de género que existe al momento de la evaluación conocidas como las características de tipo «suave» del empresario. Sin embargo, deja claro que los ejecutivos a los que se le entrevistó fueron hombres (60%) y mujeres (40%), lo cual implica que en su gran mayoría son jóvenes (60%) y (68%) son inexpertos y, 60% cuenta con educación universitaria en diferentes áreas, En otras palabras, si una empresa de personería jurídica o natural está reportada en el Buró de crédito no es sujeta de crédito, y lo mismo pasa para aquellos negocios que se encuentran en operación menor a dos años. López (2015). Realizó un trabajo de investigación que tituló: *Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista*. Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Ambato- Ecuador. Concluyó: Siempre es inadecuado tomar decisiones en una empresa donde no hay orden, no se tiene la información confiable y oportuna. Cuando se tome decisiones en estas situaciones es muy probable que no conduzcan a buen puerto a la empresa y si esto sucede continuamente en la empresa está comprobado que no durará por mucho tiempo estar en un mercado donde los estándares de la competencia son altas.

A nivel *nacional*, encontramos que el tema de este artículo fue:

Por su parte, Huerta (2020). Propuso desarrollar su artículo denominado como *Habilidades gerenciales, toma de decisiones y gestión de las instituciones educativas de la UGEL 07*. En ella, concluye que un 51% los profesionales (directores) reportan cada año un nivel que es considerado como regular, ya que esto significa que un 60% tiene conocimiento de los resultados, el 65% presenta un nivel de programabilidad, 48% de ellos tienen criterio para tomar decisiones y, el 41% de los encuestados dan a conocer que tienen un nivel de impacto las decisiones que se toman de la organización. Sigue señalando que todo lo anterior no sería posible sin la ayuda de las competencias en las que se incluye a las habilidades técnicas con un 58%, el 52% habilidades personales y un 49% es posible gracias a la habilidad conceptual que presenta cada uno de los directores de dichas organizaciones. El aporte que converge este estudio es que se obtuvo una correlación de 0,723 (72,3%), considerada como positiva alta. *Información contable y toma de decisiones en las Pequeñas empresas del distrito*

de Huaraz - 2016. Universidad San Pedro. Huaraz - Perú: Universidad San Pedro. Título presentado por Gonzales (2017). Concluyó: que la data contable influye favorablemente en la toma de decisiones de la mayoría de las empresas pequeñas dentro de la ciudad de Huaraz, sin embargo, ocurre que casi el 52% de las empresas pequeñas que son materia de estudio no formulan ni interpretan adecuadamente los ratios financiero, el 44% no logran identificar a aquellas operaciones que están afectas a obligaciones tributarias y el 60% no evalúa las decisiones tomadas a partir de sus resultados. Lagos (2018). Realizó un estudio de investigación de cuyo no es: Ejecutó el tema: *Habilidades gerenciales y la toma de decisiones en la empresa agraria azucarera Andahuasi*. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Facultad de Ciencias Empresariales, Huacho - Perú. Concluyó: que los resultados que se consiguieron en esta investigación han mostrado a través de un examen medible la presencia de una conexión  $r=-.612$  y un nivel de importancia de  $p=0,002 < 0,05$ , entre los factores capacidades administrativas en dinámica en la organización Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A., 2018, demostrando genuinamente que existe una relación negativa moderada.

Las bases teóricas, Marco teórico. De esta manera se pasó a redactar la literatura que envuelve directamente a la variable (*Crédito financiero*).

Pero antes de entrar en el tema en sí, se profundizará en el sistema financiero como parte del estudio a fin de que la teoría sea claro al lector. Y como exponente de ello, se pone de manifiesto lo descrito por Valle (2011), el cual sostuvo que el sistema financiero en nuestro país tiene una misión esencial dentro de la economía de mercado y lo hace poniéndose en contacto con aquellos que necesitan verdaderamente dinero y a con las personas que lo tienen. Por su puesto, esto es financiamiento (pág.2) y este financiamiento, ocurre básicamente cuando las empresas que tienen dinero en efectivo y lo depositan en una institución que pertenece al sistema financiero. De este modo ese dinero se convierte en ahorro o inversión (Valle, 2011, pág.3). Por otro lado, está el sistema de pagos, se refiere que para poder realizar volúmenes de compras, expender o transferir efectivo entre personas y empresas solo hay dos vías, la primera de estas es el dinero, que pueden ser billetes y monedas en soles peruanos y la

otra vía es para otros países donde el instrumento facilitador de ello es dólar (pág.4).

Según López, & Sebastián (2010) manifiesta que en cualquier sistema financiero existe siempre tres herramientas esenciales: Activos financieros, son los valores otorgados por las unidades económicas que tienen como características principales el grado de liquidez, de riesgo y de rentabilidad. Intermediarios financieros, estos pueden ser (entidades de crédito y las no entidades de crédito) y para finalizar está los mercados financieros, estos pueden definirse como el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios (pág. 2-5 ). En otras palabras, es poner al alcance de los inversionistas fuentes de capital en momentos donde la crisis o la expansión económica necesaria.

El Portal del Comercio Sostenible (2011) añade que la negociación con las entidades financieras, es ineludible seguir asistiendo a entes financieros para obtener liquidez tanto vía instrumento tradicionales, como a partir de instrumentos más novedosos que también gestionan estas. Pero de una cosa estamos seguro, que existen tres conceptos y que suelen ser claves y que además de ello la entidad los debe tener en cuenta al momento de estudiar el riesgo de una operación: (i) Capacidad de solvencia que tiene el el cliente, (ii) capacidad de reembolso y funcionamiento de la empresa y (iii) capacidad de gestión (El portal del comercio sostenible, pág. 1). Otro de los aspectos a tener en consideración es la documentación que proporciona la empresa en la que esta incluida el Estado de Situación Financiera de varios años, cuentas de pérdidas y ganancias, planes de previsión, seguros sociales, comprobantes de pago, declaraciones y en cuanto a información interna estan los expedientes de operaciones anteriores, grado de morosidad histórica y actual. Debido a que las políticas no son iguales en todas las entidades bancarias, tampoco tienen los mismo criterios pero si el fin, precisamente porque no son iguales sus objetivos y metas, sus modos operandi de gestionar, a quienes se dirigen, los momentos por los que pasan. Ni siquiera son iguales dos sucursales entre sí (El portal del comercio sostenible, 2011, pág. 1).

En 2014, Morales, & Morales refiere que el crédito, es un préstamo en dinero, donde el individuo se responsabiliza de una u otra forma a devolver la suma de dinero solicitada en el tiempo o plazo descrito según las política y condiciones establecidas para dicho préstamo, incluyendo los intereses devengados, seguros y costos asociados si en verdad los hubiere (pág.23). También indicó, que el término “crédito”, procede de la lengua latina (creditum) (que significa sustantivación del verbo credere: creer), es decir, cosa confiada. De otro modo, el crédito en sus inicios significó confiar. Por otra parte, en la vida económica y financiera, el crédito es entendida como el contrato por el cual una persona firma ya sea con presencia física o jurídica recibe temporalmente un cierto volumen de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma sencilla de intereses (Fernández, 2018, pág. 5).

Por otra parte, añade que los créditos como tales están clasificados (Fernández, 2018, pág. 5) en varios tipos pero en este trabajo haremos mención a alguno de ellos: crédito al consumo, es un préstamo que se solicita en cuotas pequeñas con el objetivo de pagar por un lado sus gastos personales y también los de su familia (Jimenez, 2007, pág.2), crédito empresarial o corporativo, y crédito hipotecario, son aquellos préstamos para viviendas y que están asegurados por su vivienda. Esta misma cuenta con 3 tipos comunes de préstamos para vivienda; entre ellos estan: los préstamos que se solicita exclusivamente para compra de vivienda, la refinanciación de vivienda, y por último estan los créditos sobre el capital del mismo (vivienda). Indicó Jimenez (2007, pág.2).

En 2007, Jimenez indicó que la importancia del crédito radica precisamente cuando esto es conveniente en circunstancias de emergencia. Pero también porque facilita el camino de realizar compras enormes, como por ejemplo: la compra concreta de un automovil o la de un domicilio, y pagarlo en cuotas según contrato durante un determinado plazo de tiempo (pág.1). En cambio, en el 2009, el Banco Central de Reserva del Perú, refiere y puso de manifiesto algo relevante como por ejemplo, que cuando el acceso al financiamiento es de tipo divisoria, también de alguna manera se condiciona grandemente de una u otra forma las oportunidades de crecimiento que una economía necesita y merece en el siglo XXI. Esto se ve reflejado, en los países subdesarrollo donde un gran número de

la población y/o personas no pueden acceder a crédito financiero bancario (pág. 2-3).

El costo del crédito, viene acompañado normalmente de dos costos en el que el prestatario asume al momento de firmar el contrato entre los que se hace mención están los gastos, pues son las instituciones financieras las encargadas de cobrar gastos por concepto de actividades como ejemplo de ello está el revisar cuidadosamente sus solicitudes de financiación y prestar los servicios indirectos de la cuenta. Como por ejemplos a tener en cuenta son precisamente algunos de estos gastos que dicha institución en su momento los toma en su consideración y son los que se enumera en seguida: gastos de mantenimiento. Los intereses, para las instituciones financieras vienen a ser nada más y nada menos que la cantidad necesaria de efectivo que cualquier institución financiera cobraría por dejarles usar su dinero. Esta tasa de interés puede ser fija, lo cual significa que se mantiene semejante igual a lo largo del plazo del préstamo, tal como se estipula en las cláusulas del contrato y variable, es cuando la tasa de interés podría sufrir variaciones durante el plazo que dure el préstamo. Indicó, Jimenez (2007, pág.4). En cambio, para el Banco Central de Reserva del Perú (2009), dijo que: los elementos que suelen ser determinantes en el costo de crédito, son: costo de financiamiento (fondeo), es aquella tasa de interés pagada a los depósitos y otras fuentes. También están los costos operativos, estos costos están relacionados a la colocación de los fondos. El riesgo crediticio, prima exigida en función al riesgo de la empresa o persona (pág. 7). Sin embargo, el financiamiento, no es más que aquello que se conoce como la suma de dinero que se necesita para llevar a cabo la realización de un proyecto o una actividad cualquiera de una persona en exclusivo (Morales & Morales, 2014, pág. 23). Se trata, fundamentalmente, de una deuda adquirida de acreedores o de una financiación concedida a través de deudores diversos. En otras palabras, el crédito financiero, tiene lugar entre grupos que son bastante reducidos dentro de empresas, sobre todo entre compañías que forman y a la vez son parte de un mismo grupo económico y/o financiero (Rodríguez, 2008, pág. 37). Por otro lado, Luna, Sarmiento, & Tinto (2018) señalan que: “el riesgo de no obtener créditos financieros está presente en la mayor parte de las empresas” (pág. 48).

Según Impulsapopular (2014), manifiesta que, el crédito financiero, es aquello, que se adquiere solicitándolo de manera directa o indirectamente a las entidades financieras o bancarias, es decir, mediante préstamos y líneas de crédito. Por otro lado, señala que el CF, es muy usual ver en la actualidad que la prolongación o refinanciamiento del crédito se otorgue contra la presentación de avales y garantías (pág. 1) Esto significa, que el crédito financiero solo es concedido por la institución bancaria con la cual la empresa ya tiene un especial vínculo comercial. Otro factor que incluye, es el volumen del monto entregado y el tipo de crédito, que se designe va a depender mucho del tipo de institución financiera, del historial crediticio que posea la empresa y del movimiento que le da a su flujo de efectivo (Chuliá, 2013, pág. 8). En lo referente al riesgo, Olarte (2006, pág. 348) sostiene: “Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede confirmar que, cuanto más sea el riesgo, mayor será la rentabilidad de la inversión”. Citado por (Lado, Luna, Sarmiento & Tinto, 2018, pág. 49).

Habiendo abordado literatura sobre la misma, es conveniente realizar la medición correspondiente sobre el tema *créditos financieros*, a través de la teoría propuesta por el autor institucional, Mi Banco (2014), el cual define que el crédito financiero, es un préstamo que ha sido solicitado (cliente) y otorgado por la institución a cambio de una promesa. Esto implica que el solicitante ha aceptado el pago con todo sus intereses en una fecha futura que resalta explícitamente en el contrato en la que están de acuerdo las dos partes (pág. 4).

De este texto se infiere la *primera dimensión*: préstamos financiero: este apartado refiere únicamente a la solicitud que se hace a una entidad financiera con el objetivo de adquirir una determinada suma de dinero y que luego será devuelta en un tiempo establecido y junto al pago de unos intereses también fijados previamente, y este a su vez contó con los siguientes indicadores (entidad financiera, monto del préstamo, plazo, intereses, garantías, trámites y requisitos); y la *segunda dimensión* es la inversión del préstamo: esta se refiere a una línea crediticia que puede ser directa y/o indirecta orientada a financiar adecuadamente la compra y renovación de equipos, maquinarias productivas e innovaciones tecnológicas, siempre que todo aquello sea en directa comunión

con el negocio en marcha, sus indicadores fueron compra de mercaderías o productos, utilidad del préstamo, pago de deudas, mejora del negocio y resultados (ganancias o pérdidas) (Mi Banco, 2014, pág. 4). Por tal motivo, debemos aprender que el crédito financiero, bien utilizado, es una herramienta valiosa y poderosa que ayuda a lograr y conseguir objetivos.

En lo que compete a la segunda variable (*toma de decisiones*), será construida a base de fundamentos teóricos que proporcionará la literatura que a continuación describiremos de forma estructurada y sobre todo vaya con los propósitos del investigador.

En ese sentido, según fuente fiable el Diccionario de la Real Academia Española (RAE) la palabra tomar, refiere no solamente a tomar resolución o resolver sino que, significa también aborrecer. Citado por la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico y Restauración Ambiental (2011, pág. 13) en cambio, la palabra, decidir, viene de la lengua latina “decidere” (decidir), cuyo significado literal es cortar, resolver y mover a alguien la voluntad, a fin de que tome cierta determinación. Citado por (FUNDESYRAM, 2011, pág. 14).

Ahora bien, para Pilar (2011), la toma de decisiones, es aquella que involucra a una tarea muy necesaria, usual y tan remota y que pocas veces nos hemos detenido a razonar de lleno sobre ella. Pero cuando se tiene que decidir sobre escenarios futuros y desconocidos, lo hemos hecho muchas veces al azar e implorando que la fortuna este de nuestro lado. Esa actitud que todo ser humano cuenta y que en un primer momento resulta siendo muy atractivo y familiar, no es más que poner el vehículo (carro) delante de los caballos (pág.19). En otras palabras, la toma de decisiones es fundamental para cualquier actividad que involucre la vida humana; en este sentido, todos somos de una u otra manera tomadores de decisiones, sin embargo, tomar una buena decisión inicia con un proceso de razonamiento, constante y focalizado, que incluye muchas disciplinas. Desde otra perspectiva, el aporte que brinda Amaya (2006) es que la toma de decisiones, es fundamental en y para cualquier actividad humana. De hecho, sin excepción a nada, alguna vez todos hemos tomado una decisión que haya sido positiva o negativa esa es otra cuestión (pág.3). Con todo lo dicho en líneas atrás, el aporte de Amaya lo que hace es reafirmar que normalmente se

decide para conseguir algo beneficioso y se soslayan las decisiones cuando se pretende por cualquier motivo evitar el fracaso. Para Landazury, et al. (2018) señalan que tomar decisiones, es un proceso permanente y a la vez es un reto del que depende la empresa para el continuo crecimiento de todas sus tareas, recayendo muchas veces la responsabilidad en una sólo persona (gerente) preparada con mucha experiencia y que es capaz de superar cualquier barrera o circunstancia del medio y percepciones subjetivas que le pueden llevar a eludir o inclinarse de manera inequívoca por una alternativa en detrimento de otra mejor (pág. 2).

En 2010, Cabeza & Muñoz, ponen de manifiesto que la toma de decisiones es indispensable para las empresas e instituciones, dado a que la persona que toma la decisión tiene que ser la mejor porque si la decisión es mal tomada, puede causar una situación comprometedoras para estas. Por tal motivo, las personas que tienen un cargo superior y son decisores encargadas de tomar decisiones deben estar preparadas, alineados, capacitadas y que además conozcan todas las características y pasos que constituyen este proceso con miras a eliminar en lo posible valoraciones subjetivas al momento de elegir un curso de acción (pág. 10). En cambio, la Universidad de Leon (2013, pág. 3), pone de manifiesto que gran parte del trabajo recae en quien acata el cargo de responsabilidad, en ella está la obligación de dar respuesta, de solucionar cualquier problema y en tomar decisiones de manera inmediata. De hecho son dos de las áreas más complejas y difíciles del trabajo profesional. Los directivos siempre encuentran escaso el tiempo para dar solución a problemas y la tendencia es siempre buscar fórmulas salvadoras que hayan funcionado en años anteriores; ¿pero es ésta la mejor alternativa? No siempre (Universidad de Leon, 2013, pág. 3).

Los fundamentos de la toma de decisiones, para Cabeza & Muñoz (2010), las decisiones son fundamentales para las empresas y organizaciones y estas entran en funcionamiento cada vez que en un negocio y/o institución se hacen distintas tareas de: i) planeación, ii) organización, iii) dirección y iv) control de estas, consideradas también como los cuatro pilares de la administración. No obstante, para que un procedimiento como el caso de toma de decisiones pueda ser considerado completo y exitoso es conveniente tener en cuenta algunas

pautas, consideraciones y sobre todo ciertas condiciones que permitan que la decisión que toma la persona sea más acertada e indicada. Entre ellas está: la primera consideración es la separación entre el hoy y lo que se desea ser; la segunda consideración es la conciencia, pero por ello, no significa que sea la menos relevante al contrario es aquella de la que se debe tomar en cuenta para una decisión; adicionalmente a ello está la tercera consideración que debe existir motivación para descartar del todo la diferencia y así poder con claridad señalar de alguna manera si el negocio y el decisor cuentan verdaderamente con los recursos suficientes como para descartarla (Simón, 1989, citado por Cabeza & Muñoz, 2010, pág. 11-12).

Según Gonzales, Mirillo & Zapata (2009), sostuvieron que la toma de decisiones en la administración de organizaciones, es quizás el camino más relevante y apropiado dentro de cualquier organización ya sea privada o pública, así lo entendió Herbert Simón, quien hace mención y a su vez remarca que en las empresas, organizaciones y hasta en el día a día se toman decisiones; es decir, todo el tiempo. En otras palabras, el ser humano vive tomando decisiones desde las más sencillas hasta las más complejas, que pueden darse de manera individual o en grupo, de forma objetiva o subjetiva (pág. 3). En la toma de decisiones, el riesgo existe, y siempre va estar allí nos guste o no, pero la esencia de todo esto está en asumir responsabilidades que determinan el tomar decisiones y gran parte por no decir que en su gran mayoría de las decisiones en las que participamos o tomamos a diario son decisiones ante escenarios relevantes pero que siempre van acompañado de algún grado de duda. Aunque es verdad, que algunas de estas decisiones podrían involucrar el éxito a través de los ingresos o pérdida de los objetivos, cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la organización y/o empresa independiente del rubro o actividad que realice (Universidad de Leon, 2013, pág. 3).

Además, de ello indica que en la toma de decisiones tenemos que tener en cuenta aspectos muy valiosos como por ejemplo: efectos futuros, reversibilidad, impacto, calidad y periodicidad. De acuerdo a los tipos de decisiones, Canós, Pons Valero, & Maheut (2012), afirma que no todas las decisiones que se tomen dentro y fuera de la organización tienen la misma relevancia y tampoco producen

las mismas consecuencias. En este apartado se intentará describir a tres aspectos de las decisiones que se pueden considerar en el negocio tomando como referencia a Claver et al. (2000) y Menguzzato y Renau (1995, citado por Canós, Pons, Valero, & Maheut, 2012). La primera clasificación que se debe tener en cuenta es a través del: i) nivel jerárquico, se hace esta separación o más bien aclaración con el fin de explicar que existen niveles en donde se toman las decisiones y por ende toman relevancia ya que en este nivel se toman decisiones estratégicas o de planificación, decisiones tácticas y decisiones operativas o de regulación. La otra clasificación que se debe tener en consideración es el ii) método que se utiliza con mucha frecuencia para la toma de decisiones: decisiones que pueden ser programadas como también decisiones no programadas. La última clasificación que hacen mención los autores es la iii) sintética: es decir, son prácticamente decisiones estructuradas, estas hacen referencia netamente a decisiones programadas, luego están las decisiones semiestructuradas y decisiones no estructuradas que hacen referencia básicamente a decisiones no programadas (pág. 5-6).

Por otro parte, las barreras para la toma efectiva de decisiones, a respecto de este tema Benjamín & Fincowsky (2011), sostuvieron que es elemental que se tome una decisión que produzca satisfacción y que por el contrario no maximice o que optimice y que al final la decisión tomada no produzca ninguna satisfacción respectivamente. Este comportamiento depende muchas veces de los prejuicios psicológicos, presiones de tiempo y realidades sociales en la que nos movemos continuamente (pág. 119). Teniendo en cuenta todas las cosas, prácticamente todas las decisiones se toman en un clima de vulnerabilidad; en cualquier caso, su certificación cambiará entre la incertidumbre relativa y la incertidumbre extraordinaria. A pesar de que es válido, que decidirse por las opciones implica ciertos peligros.

Para Koontz, Weihrich & Cannice (2012). Sugieren que existen algunas situaciones que perjudican o distorsionan las decisiones del decisor. Pero para ello, estos autores hacen hincapié en estas: la primera situación a considerarse es la certeza, pues esta referencia al momento ideal para la toma de decisiones

si así lo amerita la situación. Se tiene la total seguridad sobre lo que va a ocurrir en el tiempo venidero (pág.162-163).

Por otra parte, el Riesgo como tal, es una situación que se asemeja mucho más a la primera, debido a los momentos habituales que pasa en la empresa que esta en marcha. Aquí el decisor, es una persona que se ha informado de la por completo de la empresa, lo cual significa que tiene amplia experiencia en la materia y que sobre todo es capaz de designar probabilidades a los estados de la naturaleza de los que depende la veracidad de su decisión. La tercera situación que debe tener en cuenta un decisor es la duda, al igual que con el riesgo, los decisores que laboran o que pertenecen a una empresa suelen encontrarse con este tipo de situaciones, donde en reiterados momentos se confrontan a decisiones en las que no pueden efectuar conjeturas sobre las condiciones futuras respectivamente (Koontz, Wehrich & Cannice, 2012, pág.162-163).

Una vez construido los fundamentos literario acerca de la variable, el siguiente paso es la evaluación de la misma (*Toma de decisiones*), pero, para dicha medición se tuvo como referente máximo a la teoría expuesta por Stoner, el cual define que:

"es el camino hacia el reconocimiento y la elección de un plan de juego para abordar un problema en particular". En particular, la toma de decisiones de los distribuidores se identifica con las condiciones actuales de sus organizaciones y posiciones con movimientos que los convertirán en lo que está por venir. La naturaleza y los estados de la dinámica de los comerciantes, incluso con varios problemas que requieren varios tipos de dinámica y toma de decisiones (Stoner, 2009, pág. 259-271).

De esta teoría se infiere las *dimensiones e indicadores*. Mismas que de una u otra forma permitirán que dicha variable sea medida y sobre todo responda a los objetivos formulados en el primer apartado de esta tesis. La primera dimensión a tener en cuenta es: *acción decisional*, se refiere exactamente que en el micro comercio, los comerciantes que son materia de estudio, deberán tomar decisiones calculadas y sobre todo de riesgo. En otras palabras, el (la)

comerciante a la hora de tomar decisiones debe elegir o seleccionar la mejor a fin de no verse perjudicado (a) en un futuro sino, que las decisiones que tomen le ayuden a crecer como empresario y persona. Pero para ello, el comerciante tiene que realizar un diagnóstico del negocio, debe identificar los problemas, debe plantear alternativas de solución, debe decidir acorde al entorno, debe determinar la mejor decisión y finalmente debe implementar su decisión. Estos fueron sus indicadores. La segunda dimensión que se tuvo en consideración fue: *decisor (comerciante)*, Es aquel que decide en parte o la totalidad de la compra de determinada institución o empresa, en otras palabras, es aquella persona que de una u otra forma toma la decisión porque tiene la experiencia y la habilidad en el negocio. Sus indicadores fueron: experiencia en el negocio, nivel académico, habilidades del decisor, posee información relevante (negocios) y capacitación en ventas.

En seguida se desarrolló la *definición de términos*, tal y como manda la guía de la Universidad César Vallejo. En ese sentido, iran los términos que corresponden a la primera y segunda variable que es materia de estudio respectivamente.

Certeza, pues esta referencia al momento ideal para la toma de decisiones si así lo amerita la situación. Se tiene la total seguridad sobre lo que va a ocurrir en el tiempo venidero. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012, pág.162-163).

Costo del crédito, viene acompañado normalmente de dos costos en el que el prestatario asume al momento de firmar el contrato entre los que se hace mención estan los gastos, pues son las instituciones financieras las encargadas de cobrar gastos por concepto de actividades como ejemplo de ello esta el revisar cautelosamente su solicitudes de financiación y prestar los servicios indirectos de la cuenta (Jimenez, 2007, pág.4).

Crédito, es una cantidad de efectivo permitido por el banco entidad, donde el individuo es consciente de alguna manera para devolver la cantidad de efectivo mencionado en el tiempo o plazo representado por la estrategia y las condiciones establecidas para dicho anticipo, incluyendo los ingresos acumulados, protección y gastos relacionados si de hecho los hay (Morales y Morales , 2014 , p.23).

Los créditos monetarios o financieros ocurren entre grupos que son minúsculos dentro de las organizaciones, particularmente entre organizaciones que estructuran y simultáneamente son importantes para la reunión financiera y/o monetaria equivalente (Rodríguez, 2008, p. 37).

Decidir, viene del latín *decidere* (elegir), cuyo significado es cortar, abordar, asegurar algo y mover la voluntad de alguien, para hacer una seguridad específica. Referido por (FUNDESYRAM, 2011, p. 14).

Financiamiento, no es más que aquello que se conoce como la suma de dinero que se necesita para llevar a cabo la realización de un proyecto o una actividad cualquiera de una persona en exclusivo (Morales & Morales, 2014, pág. 23)

Duda (incertidumbre), al igual que con el riesgo, los decisores que laboran o que pertenecen a una empresa suelen encontrarse con este tipo de situaciones, donde en reiterados momentos se confrontan a decisiones en las que no pueden efectuar conjeturas sobre las condiciones futuras respectivamente (Koontz, Wehrich & Cannice, 2012, pág.162-163).

Riesgo, Olarte (2006, pág. 348) sostiene: “Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede confirmar que, cuanto más sea el riesgo, mayor será la rentabilidad de la inversión”. Citado por (lado, Luna, Sarmiento & Tinto, 2018, pág. 49).

Sistema financiero, el sistema financiero en nuestro país tiene una misión esencial dentro de la economía de mercado y lo hace poniéndose en contacto con aquellos que necesitan verdaderamente suma de dinero y con las personas que lo tienen. Por su puesto, esto es financiamiento (Valle, 2011, pág.2)

Tomar, significa tomar resolución, resolver, aborrecer. ( Diccionario de la Real Academia Española, citado por la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico y Restauración Ambiental, 2011, pág. 13).

Toma de decisiones, es aquella que involucra a una actividad tan usual y tan antigua y que pocas veces nos hemos detenido a reflexionar sobre ella. Cuando tenemos que decidir sobre escenarios futuros y desconocidos, lo hemos hecho

muchas veces al azar e implorando que la fortuna este de nuestro lado. Esa actitud que todo ser humano cuenta y que si bien nos resulta muy familiar, no es más que poner el carro delante de los caballos (Pilar, 2011, pág.19).

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

Debido a la relevancia de este estudio fue de enfoque cuantitativo, ya que, dicho estudio se sustentó en el principio de que lo que no se puede medir no es digno de credibilidad. Es decir, que dichos objetivos fueron sustentados con lo estadístico. Según el propósito, este trabajo de investigación fue básica, porque con este estudio lo que se pretende es profundizar y ampliar el conocimiento a partir de las teorías ya construidas (Carrasco, 2019, p.43).

El diseño más adecuado para este estudio es el no experimental y de corte transversal, dado a que las variables que serán estudiadas carecerán de cualquier manipulación intencional en sí. De hecho, en 2019, Carrasco pone de manifiesto que solamente se estudiará los hechos concretos de la realidad después de su ocurrencia (pág. 71). Baptista (2014) indica que el diseño, toma relevancia debido a que busca demostrar de una manera particular una correlación entre dos categorías en un momento ya establecido por el autor (pág.157).

#### **Esquema diseño Correlacional Causal**

(Baptista, 2014, pág. 157)



M = Comerciantes del Mercado Huaycu.

$X_1$  = Crédito financiero.

$Y_2$  = Toma de decisiones

r = relación (V1-V2)

Este trabajo de investigación fue de nivel descriptivo correlacional, este tipo de estudio solo buscó medir las variables (crédito financiero – toma de decisiones) y luego de haber obtenido la información conveniente se estimó la correlación, en este caso el efecto de ambas categorías (Arias, 2012, pág. 25).

### 3.2. Variables y operacionalización

#### Variable: Crédito financiero

- **Definición conceptual:** Es un préstamo que ha sido solicitado (cliente) y otorgado por la institución a cambio de una promesa. Esto implica que el solicitante ha acatado el pago con todos sus intereses en una fecha futura que resalta explícitamente en el contrato en la que están de acuerdo las dos partes (Mi Banco, 2014, pág. 4).
- **Definición operacional:** esta variable fue medido en base a dos dimensiones y cada dimensión contó con sus respectivos indicadores. Además, la escala que se utilizó para medir dicha variable fue ordinal, con escala de Likert. Las dimensiones fueron préstamos financieros y sus respectivos indicadores son: entidad financiera, monto del préstamo, plazo, intereses, garantías, trámites y requisitos y, inversión del préstamo (compra de mercaderías, utilidad del préstamo, pago de deudas, mejora del negocio y resultados como indicadores)

#### Variable: Toma de decisiones

- **Definición conceptual:** “es el camino hacia el reconocimiento y la elección de una estrategia para abordar un tema en particular”. La toma de decisiones de los comentarios se identifica con las condiciones actuales de sus organizaciones y posiciones con movimientos que los convertirán en lo que está por venir. Esto implica que la naturaleza y los estados de la toma de decisiones de los corredores a pesar de varios problemas requieren varios tipos de dinámica (Stoner, 2009, pp. 259-271).

es el proceso para identificar y seleccionar un curso de acción para resolver un problema específico”. La toma de decisiones de los comerciantes se relaciona con las circunstancias presentes de sus negocios y puestos con acciones que la llevarán hacia el futuro. Eso significa que la naturaleza y condiciones de la toma de

decisiones de los comerciantes frente a los diferentes problemas, requieren diferentes tipos de toma de decisiones (Stoner, 2009, pág. 259-271).

- **Variable operacional:** esta variable fue medida en base a dos dimensiones y cada dimensión contará con sus respectivos indicadores. Además, la escala que se utilizó para medir dicha variable fue ordinal, de tipo likert. Sus dimensiones son acción decisional (diagnóstico del negocio, identificación de problemas, plantea alternativas de solución, decide acorde el entorno, determina la mejor decisión y implementa su decisión) y, presupuesto familiar (experiencia en el negocio, nivel académico, habilidades del decisor y posee información relevante).

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

En 2012, Arias define que la población es un conjunto de personas con características particulares que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación (pág. 81). De acuerdo con la definición se tuvo en cuenta a un total de 355 comerciantes del Mercado Huaycu de la ciudad de Tarapoto del 2019. Por otra parte, se tomaron en cuenta algunos criterios, estos criterios fueron de exclusión e inclusión a fin de que la población queda delimitada y evitar cualquier sesgo de información en la fase de desarrollo:

- **Criterios de inclusión**

Comerciantes estables de la zona (Mercado Huaycu) de la ciudad de Tarapoto.

Comerciantes que estén presentes en sus puestos de abarrotes, ropas, verduras, frutas, pescados, comidas y de zapaterías.

- **Criterios de exclusión**

No se consideró a los comerciantes que no pertenecen al Mercado Huaycu.

No se consideró a los comerciantes del Mercado Huaycu que no proporcionaran información.

## Muestra

### A. Tamaño de la muestra

La muestra, es un conjunto pequeño, fragmentado y representativo y que es extraído de la población (Morales, 1994, pág. 54, citado por Arias, 2012, pág. 83). Y para determinar la muestra de forma exacta se tuvo que apoyarse en la siguiente fórmula.

#### Fórmula de la muestra

$$\frac{N * Z\sigma^2 p * q}{d^2 * (N - 1) + Z\sigma^2 * p * q}$$

Donde:

Muestra	=	?
<u>Total</u> de la población	=	N
1.96 al cuadrado (si la <u>segunda</u> es del 95%)	=	Z $\alpha$
Proporción esperada (en este caso 90% = 0.9)	=	p
1-p (en este caso 1-0.9 = 0.1)	=	q
Precisión (en su investigación use un 5%)	=	d

$$n = \frac{3.8416 * 0.25 * 355}{0.0025 * 354 + 0.9604}$$

$$n = \frac{340.942}{1.85} = 185$$

### B. Técnica de muestreo

Existen dos formas de muestreo, el probabilístico y el no probabilístico. Pero para este estudio se utilizó el primer muestreo (probabilístico). Específicamente el muestreo intencional debido a que el

investigador de turno utilizó su criterio para seleccionar a aquellos integrantes que luego fueron tomados en consideración para su muestra (Arias, 2012, pág. 85)

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Sin duda existen diversos métodos e instrumentos para el surtido de información, sin embargo, en este examen solo pensaremos en la encuesta como técnica y como instrumento fue el cuestionario.

#### **3.4.1. Técnicas de recolección de datos**

La técnica que se utilizó para este trabajo de investigación fue la encuesta para la variable (X) como para variable (Y), dado a que es una técnica que fue destinada a obtener datos de varias personas (comerciantes) cuyas opiniones interesarán al investigador (Palella & Martins, 2012, pág. 123).

#### **3.4.2. Instrumentos de recolección de datos**

El cuestionario será el instrumento que medirá a la variable (X) como a la variable (Y). De hecho, serán los únicos instrumentos que estarán disponibles para la recolección de datos. Además, porque, este instrumento como tal forma parte de la técnica de la encuesta. No solo por eso, sino que es una herramienta fácil de usar y con resultados directos (Palella & Martins, 2012, pág. 131).

Por otro lado, la primera como la segunda variable serán medidos a través de escalas ordinales, ya que las preguntas o interrogantes tendrán más de dos alternativas que de una u otra manera facilitarán el trabajo de campo en el recojo de la información.

### **A. Validez del instrumento**

El instrumento (cuestionario) que se utilizará será puesto a disposición de 3 expertos, quienes emitirán un juicio objetivo a partir de lo evaluado quedando así de ser aplicado por el investigador (Sánchez, Reyes, & Mejía,

2018, pág.124). De acuerdo con lo dicho, lo que se busca es comprobar si es coherente la relación entre las preguntas y las variables, dimensiones y los indicadores.

## **B. Confiabilidad del instrumento**

La confiabilidad es la naturaleza de un instrumento de estimación, que le permite adquirir resultados similares, cuando se aplica al menos varias veces a un individuo similar en varios marcos de tiempo (Carrasco, 2019, p. 339). Los términos que lo distinguen son: constante, no sorprendente y objetivo.

### **3.5. Procedimientos**

Los procedimientos para este tipo de trabajo de investigación serán en función al cronograma establecido del proyecto de tesis que se adjuntará en seguida. Asimismo, se elaborará instrumentos de medición, seleccionándoles los ítems más representativos de la definición en estudio. También se requerirá de los servicios de varios terceros, pero para ello estas personas deben ser capacitadas a fin de que cuando se les encomiende la tarea de realizar la encuesta lo hagan de forma efectiva e individual con un tiempo de demora aproximado de 8 minutos por cada persona.

### **3.6. Método de análisis de datos**

El análisis correspondiente para este estudio será posible gracias a que:

Se tomará en cuenta las herramientas que proporciona el Microsoft, como también el SPS en su versión 26. Luego de realizar estas actividades permitirán de forma directa e indirecta organizar la información, para que posteriormente analizada e interpretada.

### **3.7. Aspectos éticos**

Toda la literatura expuesta en este trabajo de investigación será trabajada bajo los lineamientos de las normas APA. Además, el trabajo que se presentará será totalmente confiable debido a que toda la información que

se presenta en esta investigación es real y no solo eso, sino que también se respetó los derechos de los autores. Por otro lado, se garantiza plenamente que toda la información recabada no será divulgada para tratar de perjudicar a los comerciantes ni mucho menos utilizados para otros fines ajenos a la del estudio.

## IV. RESULTADOS

### Análisis descriptivos de los resultados

Habiendo considerada de alguna manera el diseño correlacional para dicha búsqueda, ha permitido de forma correcta medir a las variables objeto de estudio; tanto a nivel descriptivo e inferencial por medio de los cuestionarios ejecutadas a los comerciantes del Mercado Huaycu de la ciudad de Tarapoto durante el periodo establecido por el mismo investigador.

De hecho, iniciaremos los resultados dando respuesta a los objetivos planteados a manera descriptiva. En ese sentido, se pondrá por escrito a los resultados que convienen al primer objetivo específico descriptivo.

### Conocer el nivel de crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

**Tabla 1**

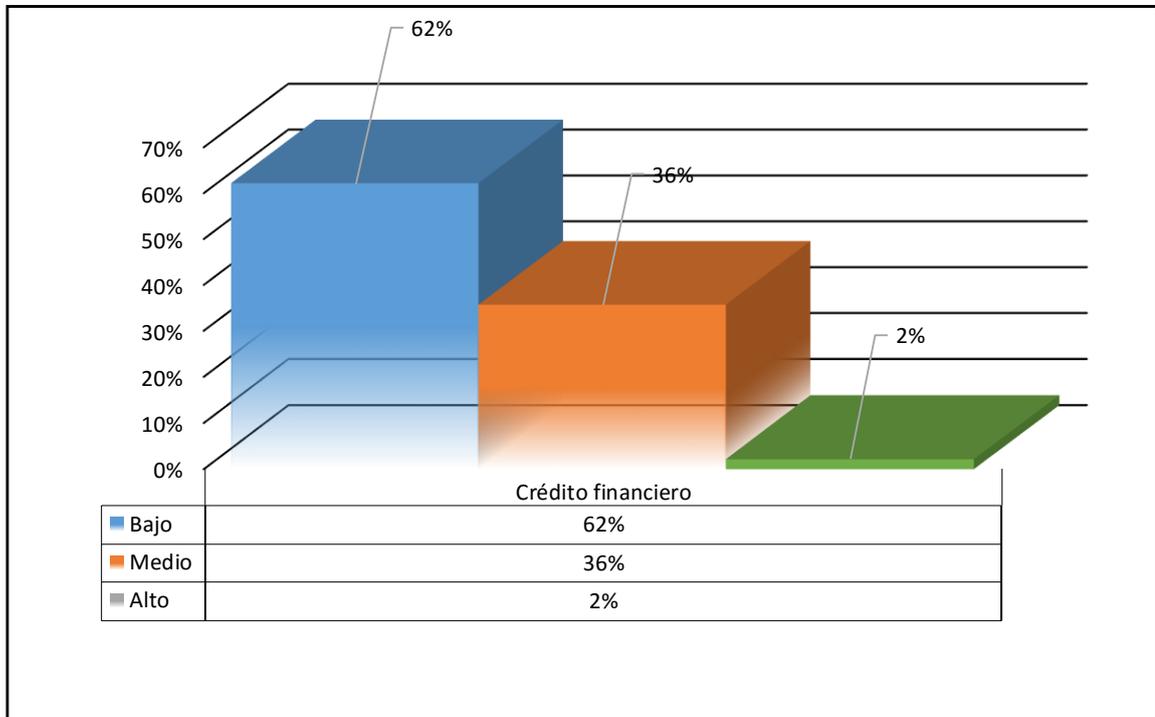
*Resultado descriptivo del nivel de crédito financiero.*

<b>Escala valorativa</b>	<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>% Válido</b>
Bajo	20	32	115	62%	62%
Medio	33	46	66	36%	36%
Alto	47	60	4	2%	2%
<b>Total</b>			<b>185</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Nota:* SPSS, 26.

## Figura 1

Resultado descriptivo del nivel de crédito financiero.



Nota: SPSS, 26.

### Interpretación

La tabla 1 y la figura 1, muestran los resultados materializados de aquellos instrumentos (cuestionarios) realizados a los comerciantes del Mercado Huaycu de la ciudad de Tarapoto sobre la variable crédito financiero otorgado netamente a los negociantes de la misma ciudad.

En ello, se puede apreciar que de un 100% (185) de la población, el 62% (115) de los encuestados confirman acertadamente que el nivel de crédito fue “Bajo”; pero otra parte de ella que equivale a un 36% (66) consideran objetivamente que el nivel de crédito fue “Medio” y una población minoritaria que representa el 2% (4) indican que el crédito tuvo un nivel “Alto”.

**Determinar el nivel de toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.**

**Tabla 2**

*Resultado descriptivo del nivel de toma de decisiones.*

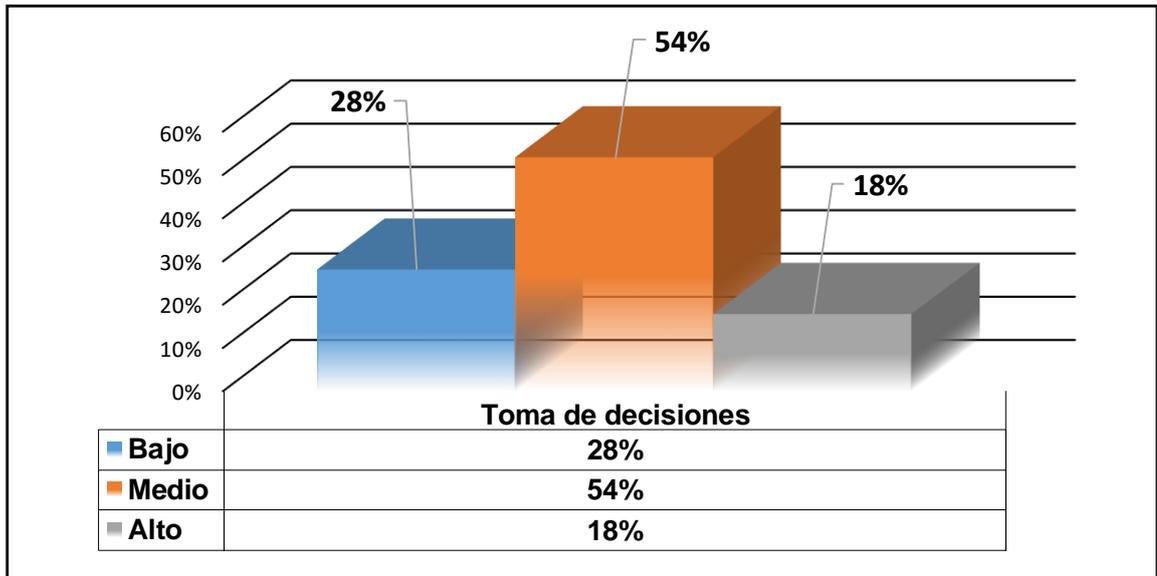
Escala valorativa	Desde	Hasta	f	%	% Válido
Bajo	13	21	52	28%	28%
Medio	22	29	100	54%	54%
Alto	30	39	33	18%	18%
<b>Total</b>			<b>185</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Nota:* SPSS, 26.

\* Resultados del nivel de toma de decisiones de los comerciantes del Mercado Huaycu-Tarapoto.

**Figura 2**

*Resultado descriptivo del nivel de toma de decisiones.*



*Nota:* SPSS, 26.

## Interpretación

La tabla y figura 2, muestran los resultados materializados de aquellos instrumentos (cuestionarios) realizados a los comerciantes del Mercado Huaycu de la ciudad de Tarapoto sobre la variable toma de decisiones de los negociantes del mismo mercado y ciudad. De hecho, estos resultados demuestran que de un 100% (185) de la población, el 28% (52) de los encuestados confirman acertadamente que el nivel de toma de decisiones que presentan los negociantes es “Bajo”; pero otra parte de ella que equivale a un 54% (100) consideran objetivamente que el nivel de toma de decisiones es “Medio” y una población minoritaria que representa el 18% (33) indican que el nivel de toma de decisiones de los comerciantes es “Alto”.

## Análisis inferencial de los resultados

En esta segunda parte de los resultados se dio respuesta a los objetivos desde lo estadístico (Rho Spearman). La estadística de prueba para ello fue:

### La fórmula de Rho Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

#### Donde:

n = número de puntos de datos de las dos variables (V1-V2).

di = diferencia de rango del elemento “n” (V1-V2).

$r_s$  = Coeficiente de correlación por rangos de Spearman

Nota: El coeficiente Spearman ( $\rho$ ), puede tomar un valor entre +1 y -1

donde:

- Un valor de +1 en  $\rho$  significa una perfecta asociación de rango.
- Un valor 0 en  $\rho$  significa que no hay asociación de rangos.
- Un valor de -1 en  $\rho$  significa una perfecta asociación negativa entre los rangos.

**Determinar la relación entre el préstamo financiero y las acciones decisionales en comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.**

**Primera prueba de la hipótesis específica inferencial**

**Hipótesis Nula (Ho)**

No existe relación significativa ni positiva entre el préstamo financiero y las acciones decisionales del comerciante en los puestos de venta del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

**Hipótesis Investigación (Hi)**

Existe relación significativa y positiva entre el préstamo financiero y las acciones decisionales del comerciante en los puestos de venta del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

**Tabla3**

*Relación entre préstamo financiero y las acciones decisionales en los comerciantes del Mercado Huaycu.*

			Préstamos financieros	Acción decisional
Rho de Spearman	Préstamos financieros	Coeficiente de correlación	1,000	,350**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	185	185
	Acción decisional	Coeficiente de correlación	,350**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	185	185

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

*Nota:* SPSS, 26.

## **Interpretación**

De acuerdo con los datos expuestos en la tabla 3, se logra visualizar que según la prueba estadística de Rho Spearman utilizada en dicha búsqueda y para los fines que persigue el estudio, se tuvo una significancia bilateral, este dato fue mucho menor al margen de error establecido ( $0,000 < a 0,05$  (5%)). De hecho, este dato es positivo para el autor, ya que le permitió, por un lado, determinar que existe una relación significativa y positiva a la vez entre préstamo financiero y acciones decisionales del comerciante en los puestos de venta del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y, por otro lado, negar categóricamente la  $H_0$ .

Pero también, estos resultados reflejan que el coeficiente de correlación de Spearman entre préstamo financiero y acciones decisiones es 0,350, lo cual indica que existe una relación positiva débil tal y como lo señala Valderrama (2015, p. 172) entre las variables.

De todo ello, se puede deducir que a medida que el préstamo financiero aumente en los comerciantes, mayores serán las oportunidades de tomar acciones decisionales para con sus puestos.

**Determinar la relación entre la inversión del préstamo y las decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.**

## **Segunda prueba de la hipótesis específica inferencial**

### **Hipótesis Nula ( $H_0$ )**

No existe relación significativa ni positiva entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante en los puestos de venta del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

### **Hipótesis Investigación ( $H_i$ )**

Existe relación positiva y significativa entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

**Tabla4**

*Relación entre inversión del préstamo y las decisiones de los comerciantes del Mercado Huaycu.*

			Inversión del préstamo	Decisor
Rho de Spearman	Inversión del préstamo	Coeficiente de correlación	1,000	,389**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	185	185
	Decisor	Coeficiente de correlación	,389**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
		N	185	185

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

*Nota:* SPSS, 26.

### **Interpretación**

De acuerdo con los datos expuestos en la tabla 4, se logra visualizar que según la prueba estadística de Rho Spearman utilizada en dicha búsqueda y para los fines que persigue el estudio, se tuvo una significancia bilateral menor al margen de error ( $0,000 < a 0,05$ ). De hecho, este dato es positivo para el autor, ya que le permitió, por un lado, determinar que existe relación positiva y significativa entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y, por otro lado, negar categóricamente la  $H_0$ .

Pero también, estos resultados reflejan que el coeficiente de correlación de Spearman entre inversión del préstamo y las decisiones es 0,389, lo cual indica que existe una relación positiva débil tal y como lo señala Valderrama (2015, p. 172) entre las variables.

De todo ello, se puede deducir que a medida que la inversión del préstamo aumente para los comerciantes, mayores serán las oportunidades de tomar decisiones en beneficio de sus puestos.

**Determinar la relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.**

### **Prueba de hipótesis del objetivo general - inferencial**

#### **Hipótesis Nula (Ho)**

No existe una relación significativa ni positiva entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

#### **Hipótesis Investigación (Hi)**

Existe una relación significativa y positiva entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.

#### **Tabla5**

*Relación del crédito financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu.*

			Crédito financiero	Toma de decisiones
Rho de Spearman	Crédito financiero	Coeficiente de correlación	1,000	,442**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Toma de decisiones	N	185	185
		Coeficiente de correlación	,442**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	185	185

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

*Nota:* SPSS, 26.

#### **Interpretación**

De acuerdo con los datos expuestos en la tabla 5, se logra visualizar que según la prueba estadística de Rho Spearman utilizada en dicha búsqueda y para los fines que persigue el estudio, se tuvo una significancia bilateral menor al margen de error ( $0,000 < a 0,05$ ). De hecho, este dato es positivo

para el autor, ya que le permitió, por un lado, determinar que existe relación positiva y significativa entre crédito financiero y la toma de decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y, por otro lado, negar categóricamente la  $H_0$ .

Pero también, estos resultados reflejan que el coeficiente de correlación de Spearman entre crédito financiero y la toma de decisiones es 0,442, lo cual indica que existe una relación positiva débil tal y como lo señala Valderrama (2015, p. 172) entre las variables.

De todo ello, se puede deducir que a medida que crédito financiero aumente para los comerciantes, mayores serán las oportunidades de tomar decisiones en beneficio de sus puestos.

## V. DISCUSIONES

Luego de haber plasmados los resultados de acuerdo con cada uno de los objetivos en dicho estudio. El siguiente paso es redactar la discusión, pero para ello, vale recalcar que este estudio lo que se busca de una u otra forma es contribuir no solamente al desarrollo profesional, personal y empresarial, sino también al crecimiento del conocimiento financiero de una forma exitosa. En ese sentido, Mi Banco (2014, p.4) precisa que el crédito financiero, es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Por su parte, Stoner, (2009, pág. 259-271), define a la Toma de decisiones como aquella herramienta fundamental para cualquier actividad que involucre la vida humana. En tal sentido, se procede a desarrollar la discusión en el orden que corresponda a los objetivos.

El primer objetivo general por discutir es que dicho estudio buscó determinar la relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, Obteniendo como resultado un p valor de ( $0,000 < a 0,05$ ). Permitiendo así que exista una relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. De esta manera, se terminó aceptando la  $H_1$  y refutando la  $H_0$ . Además de ello, se obtuvo un coeficiente de correlación de (Rho Spearman de 0,442), entre las variables. Lo cual indica que existe una relación positiva débil. Este estudio bajo estos resultados encontrados guarda relación estrecha con la investigación realizada en el 2015 por López, quien concluyó que tomar una decisión de obtener un crédito sin tener las herramientas o los indicadores suficientes puede ser riesgoso y se podría decir hasta inadecuada ya que este tipo de decisiones puede traer grandes consecuencias para el negocio, más aún si la empresa donde se ha realizado la decisión no existe orden, no se tiene la información confiable y oportuna. Sin embargo, si las decisiones son tomadas correctamente pueden ser muy beneficiosas para el negocio. Indicó (Jiménez, 2007). Es decir, que solo se debe acudir a las entidades financieras a solicitar un crédito cuando es conveniente y en circunstancias de emergencia.

Los resultados que se obtuvieron para este objetivo donde se buscó conocer el nivel de crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, fueron preocupantes porque de un 100% de la población encuestada ha respondido a los instrumentos (cuestionario) de los cuales se confirma que presentan un nivel bajo, que en porcentaje equivale a 62%, respecto al acceso de un crédito financiero, medio 36% y alto 2%. De allí, se puede deducir que este estudio bajo estos resultados encontrados guarda relación estrecha con la investigación realizada por Goldenberg (2020). El cual concluyó: que de un 100% de la población el 51% de la población son comerciantes y que no tienen acceso a un crédito bancario. Es decir, solo el 49% tiene acceso crediticio, que representa un 24,9% en tarjetas bancarias (hombres) y mujeres 27,2%; y no bancarias con un 32,9% representado por hombres y mujeres 38,4%. Sin embargo, para Barrera & Miyey (2020) indicaron de porque las empresas no pueden acceder a un préstamo; precisamente porque existen algunos factores determinantes como, por ejemplo: el tamaño, el grado de profesión o la experiencia misma del administrador, su nivel de ventas y sobre todo la documentación que pueda tener sobre su negocio (formal). En otras palabras, el financiamiento debe expandirse a sectores más pequeño como a microcomerciantes a fin de que no exista indiferencia para ellos.

En cambio, con este segundo objetivo específico, se buscó determinar el nivel de toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Consiguiendo obtener como resultado en la que se visualiza datos estadísticos, que un de un 100% de la población, el 28% de los encuestados confirman acertadamente que el nivel de toma de decisiones que presentan los negociantes es “Bajo”; el 54% es “Medio” y el 18% es “Alto”. Es decir, que la mayoría de ellos su nivel máximo de educación es básica, lo cual eso limita en varias cosas al empresario de pueda tomar buenas decisiones. Es por ese motivo, por el cual se puede deducir que esta investigación bajo estos resultados encontrados guarde relación estrecha con el estudio realizado por Gonzales, Salazar, Ortiz & Verdugo (2018). El cual llegaron a la conclusión que estudios realizados por otros autores señalan que de un 100% de los gerentes, el 30% considera todavía que las decisiones deben tomarse ya, el 50% no opina y el 50% afirma que la información no influye en su totalidad en las decisiones que

se tomen para con el negocio. Sin embargo, para tomar una decisión que pueda repercutir en las ganancias de este, lo debe realizar un profesional con conocimiento. Expresó en su estudio (Huerta, 2020). Es por ello, que la toma de decisiones toma gran relevancia para los negocios, pero para eso lo tiene que encabezar alguien de alto mando que permita de tal manera conducir a nuevos retos, nuevos procesos, nuevos objetivos, nuevas estrategias, nuevas tecnologías e incluso nuevos riesgos que beneficien ligeramente a las organizaciones y no viceversa.

Otro de los objetivos propuestos fue determinar la relación entre el préstamo financiero y las acciones decisionales en comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. Obteniendo así que, según la prueba estadística de Rho un p valor de ( $0,000 < a 0,05$ ). Permitiendo así determinar que existe una relación entre préstamo financiero y acciones decisionales del comerciante en los puestos de venta del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y como consecuencia de ello se rechazó la  $H_0$ . Asimismo, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman entre préstamo financiero y acciones decisiones fue de 0,350, lo cual indica que existe una relación positiva débil. Es por esta razón, por el cual se pudo determinar que esta investigación bajo estos resultados encontrados guarde relación estrecha con el estudio realizado por Escobar & Arango (2016) y Chávez & Vallejos (2017) concluyeron que existe una relación débil de ( $r = 0,335$  (33,5%) y valor  $p = 0,004$  entre GF y toma de decisiones). Además, si existen lasos muy fuertes entre el que otorga y el empresario, la cobranza es mucho más accesible llegando a reducirse hasta un 70% o 80%. Sin embargo, Morales, & Morales(2014) indica que el crédito financiero solo es concedido por la institución bancaria con la cual la empresa ya tiene un especial vínculo comercial. Eso significa que si el préstamo se prolonga por mucho tiempo hace que las garantías sean cada vez menos exigentes y que se salten algunas políticas al momento de requerir un respaldo de dichos créditos antes mencion. Y como consecuencia de ello,

Y como último objetivo planteado fue determinar la relación entre la inversión del préstamo y las decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020. En la que según la prueba estadística de Rho se obtuvo

un p valor de  $(0,000 < a 0,05)$ . De hecho, este dato permitió determinar que existe relación positiva y significativa entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante en los puestos de ventas del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020; y, por otro lado, negar categóricamente la Ho. También, estos resultados reflejan que el coeficiente de correlación de Spearman entre inversión del préstamo y las decisiones es 0,389, lo cual indica que existe una relación positiva baja. Ante estos resultados encontrados se propuso confutar dicho trabajo con el artículo realizado por Gonzales (2017). Concluyó: que la data contable influye favorablemente en la toma de decisiones de la mayoría de las empresas pequeñas dentro de la ciudad de Huaraz, sin embargo, ocurre que casi el 52% de las empresas pequeñas que son materia de estudio no formulan ni interpretan adecuadamente los ratios financiero, el 44% no logran identificar a aquellas operaciones que están afectas a obligaciones tributarias y el 60% no evalúa las decisiones tomadas a partir de sus resultados. Sin embargo, en 2010, Cabeza & Muñoz sostienen que aquellas personas que tienen un cargo superior y son decisores encargadas de tomar decisiones deben estar preparadas, alineados, capacitadas y que además conozcan todas las características y pasos que constituyen este proceso con miras a eliminar en lo posible valoraciones subjetivas al momento de tomar una decisión.

## **VI. CONCLUSIONES**

- 6.1.** Con respecto al nivel de crédito financiero se concluyó que, los resultados obtenidos demuestran cómo de un 100% (185) de la población, el 62% (115) de los encuestados confirman acertadamente que el nivel de crédito fue “Bajo”; pero otra parte de ella que equivale a un 36% (66) consideran objetivamente que el nivel de crédito fue “Medio” y una población minoritaria que representa el 2% (4) indican que el crédito tuvo un nivel “Alto”.
- 6.2.** Concerniente al nivel de toma de decisiones se logró que, los resultados muestran cómo de un 100% (185) de la población, el 28% (52) de los encuestados confirman acertadamente que el nivel de toma de decisiones que presentan los negociantes es “Bajo”; pero otra parte de ella que equivale a un 54% (100) consideran objetivamente que el nivel de toma de decisiones es “Medio” y una población minoritaria que representa el 18% (33) indican que el nivel de toma de decisiones de los comerciantes es “Alto”.
- 6.3.** Se concluyó que, según Rho se tuvo un p valor de ( $0,000 < a 0,05$ ). Lo cual hay que señalar de que existe una relación entre préstamo financiero y acciones decisoriales. Por lo tanto, se niega la  $H_0$ . El coeficiente de correlación de Spearman entre préstamo financiero y acciones decisoriales fue de 0,350, eso significa que existe una relación positiva baja.
- 6.4.** Se concluyó que, Rho arrojó un p valor de ( $0,000 < a 0,05$ ). Lo cual hay que señalar de que existe relación entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante. Por tanto, se niega la  $H_0$ . El coeficiente de correlación de Spearman entre inversión del préstamo y las decisiones fue de 0,389, eso significa que existe una relación positiva baja.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- 7.1.** Se sugiere a los micro comerciantes no solo aferrarse a entidades bancarias y cajas como únicas opciones de acceder a un préstamo, sino que busquen en Cooperativas y financieras que les permita evaluar de forma puntual la tasa de interés que cada institución pueda ofrecer al mercado a fin de que no afecte de manera directa los resultados del negocio y por ende sus ganancias.
- 7.2.** Se recomienda a los comerciantes, propietarios y a todas las personas de la ciudad de Tarapoto que deban tener en cuenta que cada que se tenga que tomar una decisión, realicen una serie de ideas para que de una u otra forma se les facilite la creatividad y tengan más opciones y así dar mejores resultados a la decisión en pro de sus puestos de ventas con el fin de que puedan mantenerse por mucho tiempo en el mercado de abastos.
- 7.3.** Se recomienda directamente a las instituciones financieras extender su cartera de clientes y a la Sunat como tal, mostrar su apoyo a los comerciantes. De tal manera que, contribuyan a la difusión e información a los micro comerciantes sobre los enormes beneficios y facilidades que otorga la formalización y cómo esto les permite desarrollar en sus respectivas actividades venideras a la hora de solicitar o realizar operaciones en diferentes instituciones.
- 7.4.** Se recomienda a los propietarios de los puestos de ventas del Mercado de abastos el Huaycu, tomar decisiones adecuadas en base a información real del negocio para evitar pérdidas y competitividad entre los demás puestos. Es decir, que las decisiones que se vayan a tomar sean en beneficio del negocio a fin de generar mayor calidad del servicio y, por ende, generar ganancias que le permita al propietario seguir por mucho tiempo en el puesto de venta, pero si las decisiones que toman no son adecuadas no contribuirán con el desarrollo y muchos menos con el crecimiento del puesto.

## REFERENCIAS

- Amaya, J. (2006). *Toma de decisiones gerenciales* (2ed.). Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Toma-de-decisiones-gerenciales-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
- Ángulo, H. (2017). *Manual para la elaboración de plan de tesis y tesis universitaria*. (J. Vargas, Ed.) Escuela Nacional Superior de Folklore José María Arguedas. Recuperado el 14 de mayo de 2020, de [https://www.escuelafolklore.edu.pe/wp-content/uploads/2018/02/MANUAL\\_ELABORACION\\_PLAN\\_TESIS\\_UNIVERSITARIA\\_2017.pdf](https://www.escuelafolklore.edu.pe/wp-content/uploads/2018/02/MANUAL_ELABORACION_PLAN_TESIS_UNIVERSITARIA_2017.pdf)
- Arango, T. (23 de junio de 2020). Las razones más frecuentes por las que se toman malas decisiones empresariales. *Hoy Guajira*. Obtenido de <https://hoyguajira.co/2020/06/23/las-razones-mas-frecuentes-por-las-que-se-toman-malas-decisiones-empresariales/>
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: (Introducción a la metodología científica)* (Sexta edición ed.). Caracas - Republica Bolivariana de Venezuela: Editorial Episteme, C.A. Recuperado el 12 de mayo de 2020, de <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2009). *Importancia del crédito*. Perú: SBS. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-1.pdf>
- Barrera, J. A., & Miyey, S. (junio de 2020). Determining factors for MSME's access to credit drop by drop [Factores determinantes para el acceso de las MIPYME al Crédito gota a gota]. *Scielo*, Vol. 28(Núm. 84). doi:<http://dx.doi.org/10.21017/rev.república.2020.v28.a84>
- Benjamín, E., & Fincowsky. (julio de 2011). Contabilidad y negocios:Toma de decisiones empresariales. *Revista de la Pontificia Universidad Católica del Perú*, Vol.6(Núm. 11), pp.1-9. Obtenido de

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/457/449>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (O. Fernández, Ed.) Colombia, Colombia: Pearson. Recuperado el 26 de mayo de 2020

Cabeza, L., & Muñoz, A. (junio de 2010). Analysis of decision - marking process view from the smes and the gear company of Barranquilla. *Redalyc*, Vol. 6(Núm. 10), pp.9-40. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4096/409634363002.pdf>

Canós, L., Pons.C., Valero, M., & Maheut, J. (2012). Toma de decisiones en la empresa:. En *tipo de decisiones* (págs. pp. 2-9). Valencia: Universidad Politécnica de Valencia. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/16502/TomaDecisiones.pdf>

Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica* (Décimonovena ed.). Lima - Perú: San Marcor E.I.R.L. Recuperado el 25 de mayo de 2020

Castillo, M. (diciembre de 2010). Successful Entrepreneurs: How they make decisions. *Redalyc*, Vol. 15(Núm. 52), pp. 548-569. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29016182003.pdf>

Chávez, M., & Vallejos, C. (2017). Management of financial information and its relationship with management decision making in the organizations of the Union Peruana del Norte. Lima, 2017 . *Revista Muro de la Investigación*, Vol. 1(Núm. 2), pp. 95-106. Recuperado el 09 de abril de 2021, de <https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/r-Muro-investigaion/article/download/770/740>

Chen, N., Ribeiro, B., & Chen, A. (2016). Financial credit risk assessment: a recent review. *Artificial Intelligence Review - Researchgate*, Vol. 45(Núm.1), pp. 1-24. Recuperado el 19 de abril de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/284100532\\_Financial\\_credit\\_risk\\_assessment\\_a\\_recent\\_review](https://www.researchgate.net/publication/284100532_Financial_credit_risk_assessment_a_recent_review)

Chuliá, C. (2013). *El crédito interempresarial. Una manifestación de la desintermediación financiera*. Alcala - Madrid: BANCO DE ESPAÑA. Obtenido de

[https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/91/Fich/dt\\_9112.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/91/Fich/dt_9112.pdf)

De Emilio, M. (2016). *Toma de decisiones para el uso de herramientas de gestión comercial en la empresa agrícola del Sur de Santa Fe*. [Tesis presentada para optar al título de Magister de la Universidad de Buenos Aires Área Agronegocios y Alimentos]. Buenos Aires: Facultad de Agronomía – Universidad de Buenos Aires. Obtenido de [http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/maestria/2017deemiliomarianela\\_sabrina.pdf](http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/maestria/2017deemiliomarianela_sabrina.pdf)

Delgado, W., & Huanca, M. (2018). *El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las Mypes del sector comercio de la ciudad de Tarapoto, San Martín*. Universidad Peruana Unión -Tarapoto, [para aspirar al título de profesional de Contador Público], Tarapoto - Perú. Recuperado el 12 de abril de 2021, de [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1274/Wendy\\_Tesis\\_Titulo\\_2018.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1274/Wendy_Tesis_Titulo_2018.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Díaz, Y., & Hernández, H. (2018). *La morosidad y el crecimiento empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi provincia de San Martín, 2015*. Universidad Nacional de San Martín, (Tesis para optar el Título Profesional de: Contador Público), Tarapoto - Perú. Recuperado el 13 de mayo de 2020, de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3124/CONTABILIDAD%20-%20Yandi%20D%20adaz%20Mondrag%20b3n%20%26%20Herly%20Hernandez%20Estela%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Dinero. (25 de mayo de 2017). ¿Quién está tomando las decisiones en su empresa? *Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/informe-especial/articulo/quien-toma-las-decisiones-en-una-empresa/245732>

El portal del comercio sostenible. (2011). La negociación con entidades financieras. *Castellano*, pp.1. Obtenido de

<https://www.portaldelcomerciante.com/es/articulo/la-negociacion-entidades-financieras>

Escobar, G., & Arango, R. (12 de abril de 2016). Funding for MSMEs resources in the commercial sector of Manizales O financiamento dos recursos nas Mipyme do setor comercial de Manizales (Colômbia) [La financiación de recursos en las MIPYME del sector comercial de Manizales (Colombia)]. *Redalyc*, Vol. 23(Núm. 40), pp. 149-165. doi: <https://doi.org/10.30854/anf.v23.n40.2016.8>

Espinoza, C. (abril de 2016). How Are Organizational Decisions Made? A Classical Review [¿Cómo se toman las decisiones organizacionales? Una revisión clásica]. *Redalyc*, Vol. 31(Núm.87), pp. 43-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=305043762002>

Fernández, D. (2018). *Modulo II operaciones financieros fundamentales*. Lima - Perú: StuDocu. Obtenido de <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-tecnologica-del-peru/finanzas-aplicadas/apuntes/modulo-ii-operaciones-financieras-fundamentales/8379482/view>

Fundación para el Desarrollo Socioeconómico y Restauración Ambiental. (2011). *¿Como enseñar a tomar decisiones acertadas?* San Salvador : ACSUR, Manos Unidas. Obtenido de [http://www.ula.ve/ciencias-juridicas-politicas/images/NuevaWeb/MERCANTIL/deci\\_acer.pdf](http://www.ula.ve/ciencias-juridicas-politicas/images/NuevaWeb/MERCANTIL/deci_acer.pdf)

Goldenberg, J. (01 de junio de 2020). The Dilemmas of Financial Inclusion: Context and Appraisal from the Chilean Reality (Los dilemas de la inclusión financiera: contexto y mirada desde la realidad chilena). *Scielo*(Núm. 48). doi:<http://dx.doi.org/10.22187/rfd2020n48a9>

Gómez, A., & López, M. (23 de junio de 2016). Diferencias de género en la aprobación de créditos Comerciales a la PYME Mexicana [Gender differences in the approval of credit to Mexican SMEs]. *elsevier*, pp. 777-793. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0186104216300079?token=D8>

CEC70800B2AFB6CA91C0D01B8419A0B6E1ED3C1495A811FE42B43  
BFF21B353ADE7A3EF7D9C45CE7E3E4386B746F5DE

Gomez, S. (2012). *Metodología de la investigación*. México: RED TERCER MILENIO S.C. Recuperado el 14 de mayo de 2020

Gonzales, C., Mirillo, G., & Zapata, A. (agosto de 2009). Capítulo 3: La toma de decisiones organizacionales. *ResearchGate*, pp. 1-25. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Carlos\\_Gonzalez-Campo/publication/263594198\\_CAPITULO\\_3\\_LA\\_TOMA\\_DE\\_DECISIONES\\_ORGANIZACIONALES\\_31\\_LA\\_TOMA\\_DE\\_DECISIONES\\_EN\\_LA\\_ADMINISTRACION\\_DE\\_ORGANIZACIONESBorrador\\_Capitulo\\_3\\_Toma\\_de\\_decisiones/links/0046353b561e1d21](https://www.researchgate.net/profile/Carlos_Gonzalez-Campo/publication/263594198_CAPITULO_3_LA_TOMA_DE_DECISIONES_ORGANIZACIONALES_31_LA_TOMA_DE_DECISIONES_EN_LA_ADMINISTRACION_DE_ORGANIZACIONESBorrador_Capitulo_3_Toma_de_decisiones/links/0046353b561e1d21)

Gonzales, J., Salazar, F., Ortiz, R., & Verdugo, D. (03 de octubre de 2018). Strategic management: tool for decision making in organizations [Gerencia estratégica: herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones]. *Redalyc*, Vol. 21(Núm. 1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/993/99357718032/index.html>

Gonzales, T. (2017). *Información contable y toma de decisiones en las Pequeñas empresas del distrito de Huarz - 2016*. Universidad San Pedro, [Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública]. Huaraz - Perú: Universidad San Pedro. Obtenido de [http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/4744/Tesis\\_55974.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/4744/Tesis_55974.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Guamán, M., López, D., & Castro, J. (2020). Decision-making process and organizational effectiveness in commercial SMEs of the city of Ambato. *Revista - Espacios*, Vol. 41(Núm. 22), pp. 396-409. Recuperado el 09 de abril de 2021, de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n22/a20v41n22p27.pdf>

Hernández, S., fernández, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. México, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 29 de mayo de 2020

- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). Financial management and its incidence in the making of financial decisions. *Revista Universidad y Sociedad - Scielo, Vol. 12*(Núm. 2), pp. 356-362. Recuperado el 09 de abril de 2021, de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000200356](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000200356)
- Impulsapopular. (28 de agosto de 2014). Diferencia entre el crédito financiero y el crédito comercial. *Impulsapopular*, pág. p.1. Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>
- Jimenez, M. (2007). *Conceptos básicos sobre préstamos* . FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas. Obtenido de [https://www.hotworkforce.com/Jobseeker/downloads/FIDC-Adult-Spanish/FDIC\\_Module2Sp\\_PG.pdf](https://www.hotworkforce.com/Jobseeker/downloads/FIDC-Adult-Spanish/FDIC_Module2Sp_PG.pdf)
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: una perspectiva global y empresarial* (Decimocuarta edición ed.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Lagos, L. (2018). *Habilidades gerenciales y la toma de decisiones en la empresa agraria azucarera Andahuasi* . [Para optar el "Título" profesional de licenciado en Administración] Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Facultad de Ciencias Empresariales, Huacho - Perú. Obtenido de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2625/TESIS%20ACT.%20PARAF.%20-%20LESLIE%20ANGGIE%20LAGOS%20CHAVEZ%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Landazury, L., Basco, M., Neugovsen, G., Mercant, S., Jaafar, H., & Ruz, A. (2018). Decision-making and its implications on transaction costs in business. *Revista Espacios, Vol. 39*(Núm.24), pp. 1-11. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n24/a18v39n24p07.pdf>

- Larrán, J., García, F., & Giner, Y. (03 de marzo de 2010). Determinants of credit rationingsmes: an empirical reseach in Andalucía [Factores determinantes del racionamiento de Crédito a las Pymes: un estudio empírico en Andalucía]. *elsevier*, Vol. 16(Núm. 2), pp.63-82. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1135252312601129?token=BC C4C9ECCEB5EA163332F91EDED95ECE2E0C109C309FC8F7B40D6F ACB7F305888FFB33CFB4BA799814F1E71F49D31764>
- López, A. (2015). *Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista*. [Previo a la obtención del título en Ingeniera en Contabilidad y Auditoría] Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Ambato- Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/16993/1/T2911i.pdf>
- López, J., & Sebastián, A. (2010). *Gestión Bancaria* (Tercera ed.). Avaraca - Madrid: McGRAW-HILL. Obtenido de <https://www.joaquinlopezpascual.com/documents/27130/32933/cap%C3 %ADtulo-01.pdf/156fa89a-30b6-4e86-8ac5-b29fc6fcd8fd>
- Ludovic, A., Arnguiz, M., & Gallegos.J. (2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión -Redalyc*, Vol. 26(Núm. 1), pp. 181-207. Recuperado el 19 de abril de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/909/90953767010.pdf>
- Luna, K., Sarmiento, W., & Tinto, J. (12 de junio de 2018). STUDY OF FINANCIAL RISK (5C) UNDER THE DIFFUSE APPROACH. *Economía*(Núm. 28), págs. pp.47-57. Obtenido de <https://publicaciones.ucuenca.edu.ec/ojs/index.php/REP/article/download /2022/1530/>
- Martínez, W., & Quiroz, F. (2017). *Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Factoría HYR Servicios Generales E.I.R.L, distrito de Trujillo 2015-2016*. Universidad Privada Antenor Orrego, [Para obtener el Título Profesional de Contador Público], Trujillo - Perú.

Recuperado el 09 de abril de 2021, de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/3008>

Mi Banco. (2014). Educación financiera. *Silo tips - Download*, pp. 1-20. Obtenido de [https://silo.tips/queue/educacion-financiera-1?&queue\\_id=-1&v=1600815921&u=MTkwLjlzOC4yMTEuMTc3](https://silo.tips/queue/educacion-financiera-1?&queue_id=-1&v=1600815921&u=MTkwLjlzOC4yMTEuMTc3)

Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Cr%C3%A9dito+financiero.pdf&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwidxdHLtfvrAhW5IbkGHUhJBWUQ6AEwCXoECAEQAg#v=onepage&q&f=true>

Narváez, A. (2020). Financial debt and family bankruptcy: the Peruvian case. *Revista de Investigaciones de la Universidad le Cordon Bleu, Vol. 7*(Núm. 1), pp. 109-124. Recuperado el 09 de abril de 2021, de <https://doi.org/10.36955/RIULCB.2020v7n1.009>

Pilar, J. (2011). *Herramientas para la gestión y toma de decisiones* (segunda ed.). Editorial Hanne. Obtenido de [https://www.jorgepilar.com/assets/pdf/Herramientas-para-la-gestion\\_2-edic\\_Jorge-Pilar.pdf](https://www.jorgepilar.com/assets/pdf/Herramientas-para-la-gestion_2-edic_Jorge-Pilar.pdf)

Rayo, S., Lara, J., & Camino, D. (junio de 2010). A Credit Scoring Model for Institutions of Microfinance under the Basel II Normative [Un Modelo de Credit Scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II]. *Scielo, Vol. 15*(Núm. 28). Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-18862010000100005&lang=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862010000100005&lang=es)

Rodríguez, O. (diciembre de 2008). TRADE CREDIT LITERATURE: A SURVEY. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa Redalyc, Vol. 14*(Núm. 3), págs. pp.35-54. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2741/274120249002.pdf>

Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de término en investigación científica, tecnológica y humanística*. Lima - Perú: Universidad Ricardo

Palma - Vicerrectorado de Investigación. Recuperado el 29 de mayo de 2020

Secretaría General de ALIDE. (2018). *Banca de Desarrollo, retos del presente y desafíos del futuro*. Lima - Perú: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo ALIDE. Recuperado el 19 de abril de 2021, de [https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2018/06/Dcoumento-basico-Alide48\\_24Mayo.pdf](https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2018/06/Dcoumento-basico-Alide48_24Mayo.pdf)

Universidad de Leon. (2013). Toma de decisiones y solución de problemas. *servicios.unileon.es*, pp. 1-24. Obtenido de <https://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf>

Valle, M. (2011). *Sistema financiero*. Obtenido de <https://www.uv.mx/personal/mvalle/files/2011/08/SISTEMA-FINANCIERO.pdf>

Vara, A. (2012). *7 pasos para una tesis exitosa desde la idea inicial hasta la sustentación*. Lima - Perú: Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos.

## **ANEXOS**

**Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables**

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Crédito financiero</b>	Es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Mi Banco, 2014, pág. 4)	Dicho estudio será evaluado y medido en base a dos dimensiones e indicadores con escalas dicotómicas	<b>Préstamos financieros</b>	Entidad financiera	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20	Ordinal
				Monto del préstamo		
				Plazo		
				Intereses		
				Garantías		
				Trámites		
			Requisitos			
			<b>Inversión del préstamo</b>	Compra de mercaderías		
				Utilidad del préstamo		
				Pago de deudas		
Mejora del negocio						
Resultados						
<b>Toma de decisiones</b>	Es fundamental para cualquier actividad que involucre la vida humana; en este sentido, todos somos tomadores de decisiones, sin embargo, tomar una buena decisión empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizado, que incluye muchas disciplinas. (Stoner, 2009, pág. 259-271) en otras palabras, "es el proceso para identificar y seleccionar un curso de acción	Dicho estudio será evaluado y medido en base a dos dimensiones e indicadores con escalas dicotómicas	<b>Acción decisional</b>	Diagnóstico del negocio	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13	Ordinal
				Identificación de problemas		
				Plantea alternativas de solución		
				Decide acorde el entorno		
				Determina la mejor decisión		
				Implementa su decisión		
			<b>Decisor (comerciante)</b>	Experiencia en el negocio		
				Nivel académico		
				Habilidades del decisor		

	para resolver un problema específico”			Posee información relevante		
--	---------------------------------------	--	--	-----------------------------	--	--

## Anexo 2: Matriz de consistencia

Título: Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020													
Formulación del problema	Objetivos de la investigación	Formulación de hipótesis											
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿De qué manera el crédito financiero se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es nivel de crédito financiero que tienen los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?</li> <li>• ¿Cuál es el nivel de toma de decisiones que tienen los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?</li> <li>• ¿De qué forma el préstamo financiero se relaciona con las acciones decisionales del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?</li> <li>• ¿De qué forma la inversión del préstamo se relaciona con las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020?</li> </ul>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer el nivel de crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> <li>• Determinar el nivel de toma de decisiones que tienen los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> <li>• Determinar si el préstamo financiero se relaciona con las acciones decisionales del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> <li>• Determinar si la inversión del préstamo se relaciona con las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>Existe una relación significativa entre el crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El crédito financiero en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, es regular.</li> <li>• La toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020, es adecuado.</li> <li>• Existe relación entre el préstamo financiero y las acciones decisionales de los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> <li>• Existe relación entre la inversión del préstamo y las decisiones del comerciante del Mercado Huaycu, Tarapoto, 2020.</li> </ul>	<p align="center"><b>Variable 1: Crédito financiero</b></p> <p><b>Definición conceptual:</b> es un préstamo que ha sido solicitado (cliente) y otorgado por la institución a cambio de una promesa. Esto implica que el solicitante ha acatado el pago con todos sus intereses en una fecha futura que resalta explícitamente en el contrato en la que están de acuerdo las dos partes (Mi Banco, 2014, pág. 4).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Variable 1</th> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> <th>Escala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Crédito financiero</td> <td>Préstamos financieros</td> <td>Entidad financiera Monto del préstamo Plazo Intereses Garantías Trámites Requisitos</td> <td rowspan="2">Ordinal</td> </tr> <tr> <td>Inversión del préstamo</td> <td>Compra de mercaderías Utilidad del préstamo Pago de deudas Mejora del negocio Resultados</td> </tr> </tbody> </table> <p align="center"><b>Variable 2: Toma de decisiones</b></p> <p><b>Definición conceptual:</b> es el proceso para identificar y seleccionar un curso de acción para resolver un problema específico". La toma de decisiones de los comerciantes se relaciona con las circunstancias presentes de sus negocios y puestos con acciones que la llevarán hacia el futuro. Eso significa que la naturaleza y condiciones de la toma de decisiones de los comerciantes frente a los diferentes problemas, requieren diferentes tipos de toma de decisiones (Stoner, 2009, pág. 259-271).</p>	Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Escala	Crédito financiero	Préstamos financieros	Entidad financiera Monto del préstamo Plazo Intereses Garantías Trámites Requisitos	Ordinal	Inversión del préstamo	Compra de mercaderías Utilidad del préstamo Pago de deudas Mejora del negocio Resultados
Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Escala										
Crédito financiero	Préstamos financieros	Entidad financiera Monto del préstamo Plazo Intereses Garantías Trámites Requisitos	Ordinal										
	Inversión del préstamo	Compra de mercaderías Utilidad del préstamo Pago de deudas Mejora del negocio Resultados											

				Variable 2	Dimensiones	Indicadores	Escala
				Toma de decisiones	Acción decisional	Diagnóstico del negocio Identificación de problemas Plantea alternativas de solución Decide acorde el entorno Determina la mejor decisión Implementa su decisión	Ordinal
					Presupuesto familiar	Experiencia en el negocio Nivel académico Habilidades del decisor Posee información relevante	
MÉTODO			POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS		
<b>Tipo de estudio</b> - Aplicada - No experimenta - Cuantitativa - Transversal <b>Tipo de diseño</b> - Descriptiva Correlacional <b>Diseño de investigación.</b>			<b>Población</b> De acuerdo con la definición se tendrá en cuenta a un total de 355 comerciantes del Mercado Huaycu de la ciudad de Tarapoto del 2019. <b>Muestra</b> La muestra, es un conjunto pequeño, fragmentado y representativo y que es extraído de la población (Morales, 1994, pág. 54, citado por Arias, 2012, pág. 83). La muestra será 185.		<b>Técnicas de la investigación</b> Encuesta <b>Instrumentos de la investigación</b> Cuestionario		

### Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

#### Encuesta sobre crédito financiero

Estimado Comerciante:.....

El presente cuestionario es parte de un trabajo de investigación científica, Cuyo título es: Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, de la ciudad de Tarapoto durante el periodo 2020.

#### Instrucciones:

En ese sentido, le sugerimos y a la vez se le recomienda que lea minuciosamente para poder responder el presente cuestionario marcando con un Check (✓) en una solo alternativa. En otras palabras, se le sugiere que antes de marcar, se le pide sea honesto en sus respuestas y sobre todo no olvide responder todas las preguntas de manera objetiva.

1	No	2	Si	3	Desconoce
---	----	---	----	---	-----------

¿Qué negocio tiene?

.....

Variable independiente: Crédito financiero					
Dimensión: Préstamos financieros					
N° ítems	Indicador: Entidad financiera	Escala de respuesta			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
1.	¿Solicita su préstamo de dinero en las entidades microfinancieras?	( )	( )	( )	En cual: .....
2.	¿Analiza sus posibilidades de pago antes de solicitar un crédito financiero?	( )	( )	( )	
N° ítems	Indicador: Monto del préstamo	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
3.	¿Le aceptaron su préstamo solicitado?	( )	( )	( )	Indique el monto: S/.....
4.	¿Solicitó más de un préstamo?	( )	( )	( )	
N° ítems	Indicador: Plazo del préstamo	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
5.	¿Solicitó su préstamo mayor a un año?	( )	( )	( )	Indique el plazo: S/.....
6.	¿Refinanció su préstamo que ha solicitado?	( )	( )	( )	

N° ítems	Indicador: Intereses	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
7.	¿Los intereses que le cobran por su préstamo son elevados?	( )	( )	( )	Indique la tasa: S/.....
8.	¿Ha negociado la tasa de interés de los créditos que solicitó?	( )	( )	( )	
N° ítems	Indicador: Garantías	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
9.	¿Le solicitan garantía para otorgarle el préstamo?	( )	( )	( )	Cuáles: .....
N° ítems	Indicador: Trámites	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
10.	¿Realiza muchos trámites al solicitar su préstamo?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
11.	¿Usted cuando firmó la documentación del crédito que solicito ha leído con detalle las penalidades por concepto de demoras en los pagos?	( )	( )	( )	
12.	¿Considera que usted cumple sus pagos puntualmente?	( )	( )	( )	
<b>Dimensión: Inversión del préstamo</b>					
N° ítems	Indicador: Compra de mercadería	Escala de respuesta			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
13.	¿Compra sus mercaderías o productos con el préstamo solicitado?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
N° ítems	Indicador: Utilidad del préstamo	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
14.	¿El préstamo solicitado es de mucha utilidad?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
N° ítems	Indicador: Pago de deudas	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
15.	¿Usted paga sus deudas con el préstamo recibido?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
16.	¿Ud. tiene deudas o es moroso de préstamos recibidos?	( )	( )	( )	Porque: .....
N° ítems	Indicador: Mejora del negocia	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
17.	¿Compra maquinarias o equipos con el préstamo solicitado?	( )	( )	( )	Cuáles: S/.....
18.	¿Con el préstamo recibido Usted se capacita?	( )	( )	( )	En qué: .....
N° ítems	Indicador: Resultados	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
19.	¿Con el préstamo recibido realiza mejoras de su puesto de venta?	( )	( )	( )	En qué: .....
20.	¿Con el préstamo recibido obtiene ganancias?	( )	( )	( )	Cuánto: .....

## Encuesta sobre toma de decisiones

Estimado

Comerciante:

.....

El presente cuestionario es parte de un trabajo de investigación científica, Cuyo título es: Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, de la ciudad de Tarapoto durante el periodo 2020.

### Instrucciones:

En ese sentido, le sugerimos y a la vez se le recomienda que lea minuciosamente para poder responder el presente cuestionario marcando con un Check (✓) en una solo alternativa. En otras palabras, se le sugiere que antes de marcar, se le pide sea honesto en sus respuestas y sobre todo no olvide responder todas las preguntas de manera objetiva.

1	No	2	Si	3	Desconoce
---	----	---	----	---	-----------

**¿Qué negocio tiene?**

.....

Variable independiente: Toma de decisiones					
Dimensión: Acción decisional					
N° ítems	Indicador: Diagnóstico del negocio	Escala de respuesta			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
1.	¿Usted realizó un diagnóstico de su negocio?	( )	( )	( )	En cual: .....
N° ítems	Indicador: Identificación de problemas	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
2.	¿Usted identifica los problemas que tiene en su negocio?	( )	( )	( )	Indique el monto: S/.....
N° ítems	Indicador: Plantea alternativas de solución	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
3.	¿Usted plantea alternativas de solución frente a los problemas sucedidos?	( )	( )	( )	Indique el plazo: S/.....
N° ítems	Indicador: Decide acorde el entorno	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	

		No	Si	D	
4.	¿Frente a un problema de negocio decide acorde a la realidad?	( )	( )	( )	Indique la tasa: S/.....
N° ítems	Indicador: Determina la mejor decisión	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
5.	¿Frente al problema de negocio escoge la mejor solución?	( )	( )	( )	Cuáles: .....
N° ítems	Indicador: Implementa su decisión	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
6.	¿Utiliza computadoras o tecnologías al decidir?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
7.	¿Frente al problema solucionado lo aplica en la realidad?				
<b>Dimensión: Decisor (comerciante)</b>					
N° ítems	Indicador: Experiencia en el negocio	Escala de respuesta			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
8.	¿Usted tiene amplia experiencia en su negocio?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
N° ítems	Indicador: Nivel académico	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
9.	¿Tiene estudios técnicos o universitarios?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
N° ítems	Indicador: Habilidades del decisor	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
10	¿Considera que para el negocio es necesario tener habilidades?	( )	( )	( )	Le satisface: .....
11	¿Intercambia experiencias o conocimientos con otros negociantes?				
N° ítems	Indicador: Posee información relevante	Escala de respuestas			Precisiones en caso de si
		No	Si	D	
12	¿Considera importante tener información contable de un negocio	( )	( )	( )	Cuáles: S/.....
13	¿En los últimos meses se ha capacitado en ventas exitosas	( )	( )	( )	En qué: .....

## Anexo 4: Consentimiento informado

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ X ]   Aplicable después de corregir [ ]   No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. JHON BAUTISTA FASABI DNI: 42050675

Especialidad del validador: FINANZAS

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Tarapoto, 21 de abril del 2021



W.B.A.F. Jhon Bautista Fasabi  
CONTADOR PÚBLICO COLGADO  
Nº 12.411  
PRESTONADORE

-----  
Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ X]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. IBARRA FRETTELL WALTER GREGORIO   DNI: 06098355

Especialidad del validador: FINANZAS

23 de abril del 2021

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



---

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE      DNI: 09925834

Especialidad del validador: DOCTOR EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

21 de 04 del 2021

FIRMADO

-----  
Firma del Experto Informante.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, RIOS INCIO MANUEL IGOR, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO HUAYCU, TARAPOTO.", cuyo autor es RAMIREZ FASABI GREIS KELLY, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TARAPOTO, 16 de Julio del 2021

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
RIOS INCIO MANUEL IGOR <b>DNI:</b> 42642430 <b>ORCID</b> 0000-0001-6690-369X	Firmado digitalmente por: RINCIOMI el 16-07-2021 18:36:34

Código documento Trilce: TRI - 0133129