



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Análisis comparativo entre los créditos otorgados por el
Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq a los
comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San
Luis**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTORES:

Cruz Castilla Edson Diego (ORCID: 0000-0002-6763-1443)

Pizarro Espinal Edward (ORCID: 0000-0002-8385-3951)

ASESOR:

Mgtr. Suasnabar Ugarte Alfredo Federico (ORCID: 0000-0002-4976-6782)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018

Dedicatoria

El presente trabajo va dedicado a nuestras familias que nos dieron la motivación y confianza para la elaboración de la presente tesis.

Agradecimiento

Agradecemos en primer lugar a Dios, por habernos bendecido y guiado en tomar las mejores decisiones y así poder terminar la investigación.

Agradecemos a nuestros padres por el apoyo incondicional que nos dio la motivación necesaria para culminar nuestra investigación.

Por último, dar gracias a cada persona que aportó de alguna manera para culminar nuestra tesis.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	17
3.1. Tipo y diseño de investigación	17
3.2. Variables y operacionalización	18
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.5. Procedimientos	26
3.6. Método de análisis de datos	26
3.7. Aspectos éticos	26
IV. RESULTADOS	27
V. DISCUSIÓN	35
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS	42
ANEXOS	48

Índice de tablas

Tabla 1: Matriz de operacionalización de crédito	19
Tabla 2: Al momento de solicitar un crédito, usted analiza las tasas de interés que les imponen las entidades financieras	32
Tabla 3: La tasa de interés efectiva que ofrece la financiera QAPAC es más baja en comparación con la que ofrece el BCP	32
Tabla 4: Considera que las financieras tienen las tasas de interés más bajas en el mercado	33
Tabla 5: La entidad financiera la cual frecuenta le cobra una tasa de interés moratorio por incumplir con las fechas de pago	33
Tabla 6: El interés moratorio que emite el BCP es el más bajo que el de la financiera QAPAC	34
Tabla 7: Considera que mantener un orden en sus pagos es importante para su historial crediticio	35
Tabla 8: El historial crediticio de un cliente sirve para analizar la capacidad pago de este	35
Tabla 9: Antes de que se le otorgue un crédito primero lo evalúan por la central de riesgo	36
Tabla 10: Usted revisa su record crediticio en la central de riesgo	36
Tabla 11: Los beneficios que obtiene de los créditos de consumo otorgados por la financiera son más ventajosos que los del banco	37
Tabla 12: Los clientes antiguos con un buen historial crediticio se les ofrece un crédito de libre disposición	37
Tabla 13: La tasa de interés de crédito de consumo es más bajos en los bancos que en las financieras	38
Tabla 14: En QAPAC el crédito de consumo le permite una prórroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP	38
Tabla 15: Considera que las tarjetas de crédito que ofrece el BCP es una de las más aceptadas en diversos establecimientos	39
Tabla 16: La tasa de interés de la tarjeta de crédito del BCP, son una de las más altas del mercado financiero	39
Tabla 17: La financiera QAPAC le ofrece una mayor flexibilidad cuando se le otorga un crédito comercial en comparación al BCP	40
Tabla 18: Las tasas de créditos informales son los más altos del mercado	40

Tabla 19: Considera que los créditos informales son elegidos por falta de cultura financiera	41
Tabla 20: QAPAC le ofrece menores plazos en los préstamos que brinda	41
Tabla 21: Un crédito a corto plazo, se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito	42
Tabla 22: Los créditos en corto plazo se pueden amortizar	42
Tabla 23: Antes de adquirir un crédito las entidades evalúan su capacidad de pago	43
Tabla 24: Las entidades financieras evalúan también la capacidad de pago del conyugue	43
Tabla 25: La capacidad de crédito de un cliente no debe de exceder a lo establecido por la SBS	44
Tabla 26: Un préstamo a mayor cuotas de pagos el interés será alto	44
Tabla 27: Para otorgarle un crédito lo primero que le pregunta es lo que usted genera mensualmente de dinero	45
Tabla 28: Cuando solicita un crédito tiene que tener ingresos demostrables (boletas de pago, recibo por honorario, etc.)	45
Tabla 29: Los gastos fijos mensuales representan un factor importante al momento de solicitar un crédito	46
Tabla 30: Los gastos fijos mensuales, no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga	46
Tabla 31: Su cuota mensual pago no debe exceder el 30% sus Ingresos	47

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo general Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los créditos otorgados por el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq. Esta investigación es de diseño no experimental, porque no se manipula la variable de estudio solo se dispone a observarlo, es de corte transversal puesto, además se tomó conceptos teóricos para demostrar la veracidad de la investigación. Además, se realizó una matriz en donde se define los aspectos o elementos de la estructura de la investigación para luego formular el marco metodológico mediante una orientación cuantitativa y no experimental. Además, en la investigación se contó con una población de 209 comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis, mientras que la muestra aleatoria simple estuvo conformado por 136 comerciantes para luego insertar los datos dentro del programa estadístico SPSS que nos ayudará a identificar el grado de confiabilidad del cuestionario, con el resultado de alfa de Cronbach que salió 0.972 que demuestra que es un nivel de confiabilidad muy bueno.

Palabras clave: crédito, análisis, tasa de interés, tipo de créditos, plazo.

Abstract

The general objective of this research is to describe the level of analysis carried out by the merchants of the wholesale fruit market, district of San Luis, regarding the credits granted by the Credit Bank of Peru and the financial company Qapaq. This research is of non-experimental design, because the study variable is not manipulated, it is only available to observe it, it is cross-sectional, in addition, theoretical concepts were taken to demonstrate the veracity of the research. In addition, a matrix was made where the aspects or elements of the research structure are defined to later formulate the methodological framework through a quantitative and non-experimental orientation. In addition, in the investigation there was a population of 209 merchants from the wholesale fruit market of the district of San Luis, while the simple random sample was made up of 136 merchants to then insert the data into the SPSS statistical program that will help us identify the degree of reliability of the questionnaire, with the result of Cronbach's alpha that came out 0.972, which shows that it is a very good level of reliability.

Keywords: credit, analysis, interest rate, type of credits, term.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad denominando sustentar las instituciones empresariales desempeñan diferentes factores económicos, es por ello que los gobiernos han decidido implementar metodologías que permitan el apoyo hacia las MYPES, tales como la asistencia técnica, seminarios, talleres, charlas en donde los microempresarios desarrollan sus habilidades gerenciales, sin embargo existen situaciones de incertidumbre en las cuales los emprendedores deben tener un buen nivel de análisis al momento de obtener una fuente de financiamiento, ya que desconocen de los requisitos que pide una entidad financiera, llámese banco o financiera, lo cual da como resultado que muchas veces los negocios elijan de forma errónea y terminen por pagar más tasas de intereses, perdiendo el tiempo en cumplir con los requisitos solicitados por estas entidades financieras, o siendo rechazados sus peticiones de obtención de créditos, debido a que no cumplen con ciertos avales solicitados por algunas entidades. Situación la cual no es ajena a nuestro país, por ejemplo, en la ciudad de Lima, distrito de San Luis, los comerciantes del mercado mayorista de frutas desconocen los beneficios y requisitos que brindan tanto los bancos, como las financieras, que son las entidades que tienen como objetivos estos sectores, trayendo como consecuencia que en muchas oportunidades sean rechazadas sus pedidos, o desencadenando confusión con los requisitos solicitados. Es por ello que gran parte de este sector desconfía de acceder a un financiamiento por parte de dichas entidades, y prefieren acudir a préstamos de terceras personas y/o negocios destinados al préstamo.

A continuación, la revista Proquest por Bazzana, De Laurentis, Pisani & Renata (2020) midiendo el grado efectivo definido, efecto de la carencia de pago en los términos y condiciones establecidos incumplimientos lo prolongado o de la insolvencia del solicitante. (p. 2) En cuanto, Konno & Itoh (2016) resultando la posibilidad de incumplimiento y las tasas de recuperación que fijan evaluaciones con las calificaciones en todo el periodo, sus valoraciones en corto plazo reaccionan frente a los eventos crediticios. (p. 2) Conforme, Akins (2018) estipulando una adecuada calidad de los informes está vinculada con un menor

fluctuación sobre el riesgo crediticio provocado por un canje en los estándares contables que optimizo la validez de los resultados. (p. 3) De nuevo, Lee & Brierley (2017) sosteniendo distintas programaciones usada par aun estudio de los prestamos ofertados en las páginas comerciales para sostener equilibrio crediticio y ejecución sugerida. (p. 2)

Sin embargo, la revista Proquest por Burton (2015) se favorece a la integración que posee particularidades incluidas en las tecnologías de evaluación crediticia que usan las entidades financieras en el proceso de concesión de financiamiento al consumidor. (p. 27) Así pues, Ma, Ruan, Wang & Zhang (2021) es un agente fundamental entre el sistema crediticio y las calificaciones, frente a las inspecciones extras, utilizados diversos patrones de efectos fijos y procedimientos de emparejamiento contratado. (p. 3) Además, Robertson (2019) revisa los efectos de las contrataciones de políticas monetarias en el sistema financiero e instrumentos del mercado de capital de transferencia a lo largo de periodos de tiempo separado. (p 138) También, Spicas, Kanapickiene, Vijunas & Kirka (2018) implementando modelos estadísticos de evaluación de riesgo crediticio para calcular las condiciones de los probables favorecidos de préstamos con mayor exactitud viable. (p. 152)

Un claro ejemplo es España cerca de 200.000 micros y pequeñas empresas de España no pudieron acceder a un crédito para financiar sus proyectos en el ámbito empresarial en los últimos seis meses, lo cual trajo como consecuencia que no se creen más de 500 mil puestos de trabajo. En el 99,8% de los casos, el principal problema de acceso al crédito se debió a que no contaban con garantías que avalen dicho préstamo, aunque se destaca que la causa de ese rechazo al crédito fue no presentar unas cuentas claras en el 71,7% de las pymes. Y es que a pesar de que el crédito en España está en aumento a un ritmo del 13,5%, el BCE está incrementando los requerimientos de solvencia para las entidades financieras, lo que hace que se "excluya financieramente a millones de pymes en Europa. (Confederación Española de Garantía Recíproca, 2015).

En México, los análisis demuestran que el 22.7% de las mypes existentes en el país, consideran a la falta de créditos como el principal motivo por el cual

sus negocios no crecen; 9.2% de las pymes apoya la postura, por otro lado, el 6.0% afirma que esta es la razón de su falta de expansión. Además, el 18% de las microempresas carecen de una confianza hacia los bancos, 52.6% de las pequeñas unidades empresariales consideran que el crédito es muy costoso y 42.3% de las mypes afirman que no requieren de un crédito. (Castell, 2015, p. 8).

Por otro lado, en Colombia las micro y pequeñas empresas son importantes puesto que representan el 90% del total de empresas del país, estos producen el 30% del PBI y emplean más del 65% de la fuerza laboral del país, pero una gran parte de estas empresas fracasan, debido a que cuentan con poca oferta crediticia y altos costos en los intereses, cabe resaltar que los microcréditos descendieron en 3.73%. (Superintendencia Financiera de Colombia, 2016, p. 9).

En Chile, uno de los primeros problemas a los que se ven enfrentadas los micros y pequeñas empresas es el acceso al crédito cuando requieren un capital extra para sus negocios. Esto porque en general las entidades financieras prefieren invertir en empresas más grandes, ya que estas presentan un menor riesgo a la hora de cumplir con los pagos. La baja participación de las MYPES, en el crédito del sector privado o el acceso a éste en condiciones adecuadas, es una problemática que afecta en mayor o menor medida a todas las economías en el mundo, sean desarrolladas, se ha constatado que mientras más pequeñas son las empresas, más difícil se hace el acceso al financiamiento. (Lira, 2015, p. 3)

Los micros y pequeñas empresas en el Perú son claves en el crecimiento económico y en la generación de empleo. Por ello, la salud financiera de las MYPES es un tema que debe importar a todos, pero existen 3.5 millones de MYPES, de las cuales 2.23 millones (63%) cuentan con algún crédito en el sistema financiero regulado, de ese total, el 25% (552,114) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos. Las entidades financieras tienen parte de la culpa, por no realizar una evaluación más detallada de sus clientes, más bien, en su afán de crecer, se arriesgan a prestar más. (Cáceres, 2013, p. 12)

En cambio, la revista Scielo por Barros, Silva & Olivera (2021) resumir los cambios en las practicas crediticias o bancarias públicas y realizar análisis que puedan ayudar en los debates sobre la presencia estatal en los mercado crediticios. (p. 462) Así mismo, herkenhoff, Phillips & Cohen (2021) derivando registros de impuestos sobre la renta y las transferencias con los informes crediticios para determinar los gastos comerciales, y obtengan préstamos grandes. (p. 2) Al mismo tiempo, Chatterjee (2021) integrando diferentes de diferenciación para aprovechar los cambios en la cobertura del programa debido a las características institucionales y los registros crediticios. (p. 218) Igualmente, Aggarwal (2021) promoviendo la eficiencia de la asignación en la regulación del crédito al consumo, logrando el equilibrio regulatorio adecuado y la privacidad del prestamista a través de la calificación crediticia. (p. 43)

Ahora bien, Sangwan, Nayak, Harshita & Sangwan (2021) asignando perspectivas sobre intervenciones de pago y problemas de riesgo moral que afectan el cobro de préstamos no garantizados de agencias de crédito distributivo. (p. 2) Además, Müller & Dubofsky (2017) estableciendo un límite de capital, creyendo resaltar diferentes capacidades financieras adicionales para sostener múltiples fuentes de crédito resultará en mejores resultados para la nueva institución. (p. 2) Luego, Kun, Yanlon & Haoyu (2017) actividades de las entidades calificadas crediticia de las pymes y la capacidad de pedir prestado capital de bancos para mantener la estabilidad de la organización de producción. (p. 3) En definitiva, Maude, Le Bourdais & Clark (2021) esto se puede atribuir en parte a la creciente incertidumbre económica, junto con una red de seguridad y la creciente capacidad mediante tarjetas de crédito para promover beneficios complementarios. (p. 2)

Por último, a nivel local en el distrito de San Luis, también se puede evidenciar en los comerciantes del mercado mayorista de frutas una clara falta de conocimientos y análisis de los créditos, plazos, tipos de crédito y tasas de interés, lo cual trae como consecuencia que los comerciantes tomen a la ligera cualquier tipo de crédito que se le ofrezca, sin ver el lado beneficioso para ellos sino por el contrario, optan por quien les da el crédito con mayor prontitud, desencadenando muchas veces en un sobreendeudamiento que les es imposible

de pagar. Por todo lo expresado, el presente trabajo busca realizar un análisis comparativo de créditos entre el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq, que son las entidades con mayor presencia en dicho mercado, de manera que se demuestre que los comerciantes no realizan un análisis de las diferentes ofertas crediticias y por ende toman una decisión errónea al momento de elegir la entidad que les otorgue un crédito adecuado a sus necesidades.

II. MARCO TEÓRICO

Para empezar, Parrales (2013), "Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del Iece-Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas", Tesis para optar el grado de magister en administración, Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil, Ecuador. El objetivo de la investigación es ver por qué los 13 clientes a quienes se les ha otorgado los créditos se atrasan en el pago, y evaluarlo en índices para que luego la empresa tome medidas de cobranza efectiva. Inspeccionando averiguaciones descriptivas correlaciones, también calificando puntualizar mediciones transversales funcionales. Derivando agrupaciones acumuladas 236 cuestionados. Direccionando procesamientos instrumentales realizadas para intervenir diferentes interrogaciones cuestionadas. Conclusiones: se concluyó que los créditos otorgados del IECE, no está siendo gestionado de buena manera, debido a que el indicador refleja una morosidad del 10%. El área de cobranzas de la entidad presenta debilidades en su gestión de cobranza específicamente el área de cobranzas, no muestra resultados eficientes, Mostrando las siguientes deficiencias: la empresa no cuenta con suficiente personal para los cobros presenciales y no invierte en capacitar al personal. Las deficiencias mencionadas, nos dan como resultados altos índices de morosidad, problemas que se presentan por los altos intereses, las formas de notificación y los cobros mediante lo cual hace que la presión de cobro sea superior al comprador; Aporte. La presente investigación fue tomada como parte de nuestros antecedentes internacionales, ya que se evidencia que es importante que las empresas deban de contar con la cantidad adecuada de personas en cada área dentro de la organización, a su vez estos deben de estar en constante capacitación, puesto que el personal encargado del área de cobranzas, tienen una gran responsabilidad al encargarse de recuperar los créditos otorgados a terceros.

Al principio, Garay (2016). Acceso de las Pymes al Crédito Bancario: Asimetrías de Información, Concentración y Competencia Bancaria. Tesis para optar el título de Magister en finanzas, el objetivo de esta investigación fue indagar en la problemática del financiamiento de las Pymes, que se ha

desarrollado en la República Argentina. Inspeccionando averiguaciones descriptivas correlacionales, también calificando puntualizar modificaciones transversales funcionales. Derivando agrupaciones acumuladas 302840 empresas, cuya muestra fue de 7267 a la cual se aplicó la técnica de la encuesta para obtener resultados que afiancen la investigación. Conclusiones: En lo que respecta a los análisis de riesgo crediticio podemos afirmar que lo mencionado en el capítulo “1.2 Situación actual y tendencias”, las empresas Pymes que no cuenten con garantías no tendrían acceso al crédito bancario. Aporte. El solo hecho de no contar con avales resulta ser una gran restricción ya que muchas pymes tienen su negocio en locales alquilados, por lo tanto, no pueden dejar en garantía su local para algún préstamo; Es por ello que la información brindada por el autor Garay, permitirá continuar con la elaboración de la presente investigación.

En cambio, Aguirre & Bermúdez (2016), Análisis del impacto financiero del índice de morosidad en la cartera de crédito de la empresa “ECUACREDIT S.A” período 2013-2015 en la ciudad de Guayaquil, Tesis para optar el grado de ingeniero en gestión empresarial internacional, Universidad Católica de Guayaquil. Ecuador. El objetivo de la presente investigación fue determinar los efectos en los indicadores financieros de la compañía Ecuacredit por la existencia de morosidad en la cartera de créditos. La metodología es descriptiva, puesto que los datos obtenidos fueron de manera directa de la compañía Ecuacredit, del mismo modo fue no experimental puesto que no se tuvo que manipular ninguna variable, a su vez la población estuvo conformada por 8098 clientes de la compañía Ecuacredit, cuya muestra fue de 367 clientes de dicha compañía. Por otro lado, se utilizó la encuesta como herramienta de recolección de datos, que estuvo compuesta por 11 preguntas. Conclusiones: se concluye que para la obtención de un financiamiento para la adquisición de un producto en la compañía se necesita cumplir con los requerimientos donde uno de los principales requisitos es que el cliente muestre un buen desempeño crediticio, estabilidad laboral y domiciliaria. Por otro lado la persona especializada en cobranzas debe tener una amplia información del deudor ya que mientras mayor sea el monto que adeuda, mayor es la antigüedad de la misma el cual provoca que la presión de cobro sea mucho más grande al cliente; Dicha información es de vital importancia para la

empresa ya que da a conocer la situación actual crediticia de cada uno de los clientes considerando que el objetivo principal es ayudarlo en la cancelación de la deuda sin perderlo como cliente ya que nosotros como empresa ya cumplimos con lo acordado (precio, plazo calidad) esperando que el también cumpla con lo prometido. Observando información pública, se muestra que, a partir del año 2012, la morosidad del sistema financiero ecuatoriano se ha ido elevando gradualmente, pasando de 2.2% en el 2012 a 3.6% para el año 2015, teniendo un impacto no tan favorable. Aporte. La presente investigación fue tomada como parte de nuestros antecedentes internacionales puesto que nos explica que existen diversos requisitos que varía de acuerdo con las políticas de cada entidad financiera dentro del mercado, en el caso de la compañía Ecuacredit es contar con un correcto desempeño crediticio, estabilidad laboral y domiciliaria. a su vez estos deben de contar con un personal optimo y capaz de realizar la tarea de cobranzas a terceros mediante las modalidades de financiamiento que otorgan las entidades financieras.

Ahora bien, Cobian (2015). Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. Tesis para optar el título profesional de contador público, Trujillo, el objetivo de esta investigación fue, determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B. Los datos fueron obtenidos mediante la técnica de la entrevista y análisis documental, teniendo como instrumento la guía de entrevista y la ficha de análisis documentario, la población estuvo conformada por la MYPE Industria S&B S.R.L. la metodología de la investigación es de tipo descriptivo, puesto que los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la MYPE, del mismo modo el estudio fue de diseño no experimental ya que no se manipuló ninguna variable, y de corte transversal porque se realizó en un periodo determinado comprendido por el año 2015; así mismo la población y muestra estuvo conformada por la MYPE industria S&B SRL. Por otro lado la encuesta estuvo conformada por 21 preguntas de tipo dicotómica Conclusiones: Se determinó que la MYPE Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos se obtuvo un efectos positivos en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber utilizado los créditos financieros solamente hubiera obtenido

una rentabilidad de 20.07%, así también se determinó que la MYPE Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que logren producir más y de esa forma elevar los ingresos. Aporte. Los créditos son la oportunidad de crecimiento financiero de toda organización anhela alcanzar en un periodo de corto a largo plazo, lo cual a su vez se ve reflejado en el aumento de su patrimonio y la liquidez que pueda generar esta fuente de financiamiento.es por ello que en las conclusiones expuestas por el autor en su investigación nos dan a conocer que los créditos que son otorgadas al sector Mype si generan un efecto positivo en estas, puesto que se ven reflejadas en el aumento de la rentabilidad.

Sin embargo, Campos & Cruz (2015). Factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES del centro comercial Josfel, ate vitarte, 2015. Tesis para optar el título profesional de contador público, el objetivo de esta investigación fue, asociar el nivel de los factores: perfil de la empresa, información financiera, costo de crédito, relación con el banco y garantía para la obtención de créditos bancarios. La metodología de estudio corresponde a una investigación descriptiva, transversal no experimental; para medir las variables, se utilizó el instrumento encuesta con 21 preguntas de tipo Likert y dicotómica sobre la valoración de los factores, la población fue de 1500 mypes cuya la muestra estuvo conformada por 70 mypes aplicando un muestreo no probabilístico por conveniencia. Conclusiones. El costo del crédito no se considera como un elemento decisivo para el acceso a préstamos bancarios; ya que es una tasa asignada por la entidad bancaria al que se solicita el crédito. No obstante, para el 87.10% de encuestados constituye un gran porcentaje de su utilidad de operación. Por otra parte, el 95,7% de todos los encuestados no tienen un historial de crédito atractivo para los bancos. Aporte. Los créditos son la oportunidad de una persona natural o jurídica de obtener un recurso financiero a cambio de una tasa de interés que será entregada al final del periodo estipulado, sin embargo el factor tasa de interés no es muy relevante para algunas personas o empresas que deseen obtener un acceso al crédito tal como se pudo observar en las conclusiones expuestas por el autor, por otro lado se recalca que es

importante tener un historial crediticio para ser atractivos hacia las entidades financieras.

No obstante, Mondragón (2015) Cuentas por cobrar y su incidencia en la gestión de las Mypes comerciales de lima metropolitana, 2015. Tesis para optar el grado de magister en contabilidad con mención en finanzas, el objetivo de la presente investigación fue determinar la incidencia de los Créditos Financieros en la gestión de las Mypes comerciantes de Lima metropolitana, 2014. La metodología de estudio corresponde a una investigación descriptiva, cuantitativo, no experimental, de corte transversal y no correlacional. La información se recabó de 15 MYPES, de una población de 185 empresas pertenecientes a la Mypes Comerciales de Lima Metropolitana, aplicándose un cuestionario de 15 preguntas vía técnica de la encuesta. Conclusiones: así mismo para los principales resultados fueron: a) De acuerdo con la Gestión de las Mypes, el 66% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 40% no tienen trabajadores eventuales, así mismo el 87% manifiesta que se integraron al sector comercial para obtener ganancias. b) De acuerdo con los créditos financieros el 100% de las Mypes financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros, 80% recibieron crédito del sistema no bancario, El 80% de las Mypes solicitaron créditos financieros a corto plazo. Estos resultados estarían significando que estas Mypes no tienen la credibilidad y las garantías suficientes para ser sujetos a créditos de largo plazo, el 80% consideran que un préstamo comercial es una alternativa para ampliar sus operaciones, el 100% consideran que un crédito financiero contribuye al desarrollo de las Mypes. Finalmente se ha comprobado y se logró verificar el objetivo general determinando que existe incidencia de los Créditos Bancarios en la gestión de las Mypes Comerciales de Lima Metropolitana, 2014. Aporte. La investigación que tomamos fue utilizada como base para la construcción y respaldo de nuestra realidad problemática a nivel nacional, la cual nos detalla que los créditos bancarios tienen un grado de acontecimiento en la administración de las Mypes de Lima, que se puede evidenciar en los fracasos o éxitos de las Mypes de la actualidad, esto debido a que no todos tiene un manejo adecuado de sus recursos financieros, lo cual es

determinante hoy en día si es que se pretende sobrevivir en el mercado competitivo y dinámico que vivimos

Según, Agapito (2010) es una operación financiera, en el cual la entidad le otorga un préstamo al cliente para fines empresariales, buscando resaltar diversos compromisos destacados sobre comensales consecuentes que buscan obtener préstamos complementarios para garantizar diferentes beneficios adicionales. El autor dimensiona la variable de la siguiente manera:

-Créditos comerciales: Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

-Créditos a las Micro y pequeñas empresas: Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades económicas.

-Créditos de consumo: Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

-Créditos hipotecarios: Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno u otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Definiendo la tasa de interés es el precio de un producto llamado crédito, del mismo modo la tasa de interés debe estar dentro de estándares razonables con la finalidad de impedir distorsiones en la economía, ya que cuando los clientes acceden a él se generan dos efectos: por un lado, se observa un incremento de la demanda interna y, por otro lado, se incentiva una mayor producción de los sectores que desembocará en el crecimiento de la economía nacional.

En cuanto, Asobancaria (2015) define al crédito como la opción de préstamo de divisas que institución financiera le proporciona, con el responsabilidad de que en el futuro usted reintegre dichos capitales, en conjunto a la tasa de interés, por medio de cuotas o en un único pago. Sus dimensiones son:

Es un indicador que se expresa en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito. La tasa de interés establece un balance entre el riesgo y la posible ganancia de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado (...). Lo cual está relacionado con la unidad de análisis, puesto que los comerciantes del mercado mayorista de frutas al momento de pagar el crédito que solicitaron deberán de adicionar una cierta tasa de interés propuesta por la entidad financiera que eligieron para su fuente de financiamiento.

Destinando sugerir diversas instituciones financieras que buscan disponer beneficios oportunos para gestionar diferentes acciones crediticios, direccionando garantizar diversas características de modificaciones rentables. Como se podrá apreciar en la unidad de análisis de la presente investigación, los comerciantes del mercado mayorista de frutas tendrán que elegir no solo la entidad financiera que les facilite el crédito, sino también deberán escoger el crédito correspondiente al destino que le pongan al dinero. Por ejemplo, el crédito de consumo es para quienes necesitan dinero a corto o mediano plazo o para adquirir bienes o servicios; el crédito hipotecario se usa para financiar la adquisición de una propiedad; el comercial es útil para que las empresas financien la adquisición de sus bienes, inviertan o multipliquen su patrimonio y el microcrédito está diseñado para que las microempresas consoliden sus negocios.

Es el periodo de tiempo en el que la persona está dispuesta a pagar el dinero que se le prestó. No es lo mismo prestar unos recursos por un día que a diez años, pues mientras se cumple el último plazo pueden pasar muchas cosas que impidan el pago de la obligación. Recuerde que a mayor plazo, la cuota mensual puede ser más baja pero los intereses que paga por el crédito serán

mayores. A su vez los comerciantes del mercado mayorista de frutas deben elegir el plazo en la cual deberán de devolver el dinero prestado más una tasa de interés generada en el periodo correspondiente.

En cambio, Antón (2017) estimando diferentes sugerencias determinadas para sostener operaciones crediticias, garantizando enfocarse en diversos segmentos destinados, además promoviendo intervenciones comprometidas para desarrollar demandantes programaciones estipuladas. Sus dimensiones definidas:

-Créditos para empresas bancarios. Son pólizas concedidas por las entidades prestamistas que buscan financiarnos mediante una cuenta bancaria. Puedes contar con el crédito de manera gradual, o por otro lado, puedes abstenerte de usar el dinero.

-Crédito para empresas hipotecario. Son créditos para compañías con garantía hipotecaria, esto quiere decir que si tienes una propiedad que logre ser usada como garantía, puedes financiar tus proyectos accediendo como capital mayor el porcentaje que corresponde al costo de la garantía.

-Crédito para empresas sindicado. Es el elemento idóneo para acometer inversiones o proyectos de enorme envergadura. Son créditos de alta cuantía que no tienen la posibilidad de ser concedidos solo por una entidad financiera, sino que necesitan de una variedad de prestamistas, que generalmente acostumbran ser agencias de crédito como bancos y cajas de ahorros.

Ventajas del crédito para empresas vía online:

- Proceso más ágil y rápido tanto en tramitación como en la concesión.
- Ahorro en costes financieros.
- Flexibilidad del importe y plazo de devolución de la financiación.
- Diversificar la deuda.
- No tienes que contratar productos adicionales.
- Amortización total o parcial anticipada del préstamo sin coste.

Derivando definir el problema general: ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis respecto a los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq? También,

problemas Específicos: Primero, ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a las tasas de interés de los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq?. Segundo, ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los tipos de créditos otorgados por la institución financiera Qapaq?. Tercero, ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los plazos de los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq?.

Esta investigación podrá ser tomada para futuras investigaciones que lleven a formulación de teorías, puesto que existen sectores mype que carecen de un capital y necesitan un crédito, a lo cual Asobancaria lo define como realizar diferentes préstamos solicitados por diversas instituciones financieras que buscan promover obtener recursos complementarios en garantizar mayores intereses de oportunidades adicionales. A su vez existe una gran cantidad de personas que desconocen cuáles son los requisitos que son solicitados en las distintas entidades financieras, además cabe resaltar que esta gran cantidad de personas no saben a dónde recurrir para que se les otorgue un crédito, puesto que existen varias fuentes de financiamiento al alcance de todos, según las necesidades de cada uno. A pesar de ello el sector mype representa la principal fuente de ingresos económicos a nuestro país mediante mejoramientos complementarios de beneficios adquiridos para garantizar estimaciones ponderadas crediticias.

Además, Palomino, Peña, Zevallos & Orizano (2015), “resaltando sostener deducciones estudiadas para derivar diversas aportaciones validadas mediante procesamientos operacionales” (p. 58).

En la presente averiguación cuya metodología es de tipo descriptivo, pues Conforme Hernández, Fernández & Baptista (2010, p. 102) nos señala que, “la indagación detallada registran especificar diferentes probabilidades asignadas en obtener acumulaciones validadas de establecer secuencias analizadas” y solo se describirá la variable de estudio, cuyo enfoque es cuantitativo ya que según

Hernández, Fernández & Baptista (2010, p. 4), indica que, “sosteniendo recopilaciones refutadas en examinar comprobaciones garantizadas por diferentes mediciones estadísticas sostenidas para entablar pautas de procedimiento y comprobar supuestos”, puesto que se plantea un problema y su hipótesis respectiva que serán contrastados mediante la recolección y posterior interpretación de datos para poder llegar a una conclusión, no experimental, ya que para Hernández, Fernández & Baptista (2010, p.149), menciona que, “no se logró alterar de manera simultánea diversos cambios procesados en proporcionar diferentes efectos conceptuales” puesto que, no se manipula la variable, de corte transversal puesto que la investigación se llevara a cabo en un periodo determinado que está comprendido por el año 2018 se administrará bajo el procedimiento científico, ya que se usarán instrumentos que mejorarán en la recolección de datos, tales como la encuesta que serán aplicados a los vendedores del mercado de frutas, del distrito de san Luis, a lo cual podemos decir que nuestra población está conformada por 209 personas, y aplicando la fórmula correspondiente para la determinación de la muestra nos resulta 136 personas que serán encuestadas, a su vez la encuesta de tipo Likert puesto que cada pregunta estará conformada por 5 alternativas.

Derivando indagación se realiza porque existe la necesidad de mejorar el nivel de análisis financiera de los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis, debido a que ellos eligen cualquier crédito que se les ofrezca sin siquiera ponerse a analizar si les será posible pagar dicho crédito durante los plazos establecidos, a su vez desconocen de las tasas de interés que se les cobra, por lo cual se llevará a cabo una serie de estrategias que mermen el problema que allí aqueja, tales como la implementación de charlas informativas que serán elaboradas con el permiso de la administración de dicho mercado, a su vez se llevara a cabo la repartición de volantes a los comerciantes y afiches que serán colocados en el periódico mural del mercado mayorista de frutas, por lo cual estas estrategias permitirán culturizar financieramente a los vendedores de dicho lugar. Por otro lado esta investigación no solo podrá ser llevado a cabo en el lugar mencionado, sino por el contrario se podrá tomar en cuenta para la implementación de mejoras en el tema de créditos financieros de varias personas

de distintos sectores de nuestra localidad, a su vez se podrá tomar como base la implementación de dicha metodología para la elaboración de un artículo del ámbito financiero.

Esta investigación será beneficiosa puesto que permitirá a los comerciantes del mercado de frutas tomar una buena decisión al instante de pedir un crédito en una de las instituciones financieras, y de esta forma evitar problemas que incurran en pagos excesivos, sobreendeudamientos que desemboquen en una quiebra inminente del negocio que poseen, y posterior consecuencias para las familias de los vendedores afectados, de manera que influyamos de manera positiva para que tengan una mejor calidad de vida y una mayor rentabilidad con la entidad que se adecue a sus necesidades. Por otro lado esta investigación también podrá servir como aporte a las mypes y personas que desconocen respecto a dónde acudir cuando necesiten de un financiamiento, y de esta manera podremos influir de manera positiva al momento que tomen una decisión con respecto a la entidad financiera que les facilite de un crédito de acuerdo a las necesidades de cada persona o negocio.

Asimismo, Hernández, Fernández & Baptista (2014) “enfaticando señalar comprobaciones desarrolladas por diferentes averiguaciones analizadas para sugerir evaluaciones experimentadas por acontecimientos destinados” (p. 104).

Resaltando derivar diversas soluciones mediante problemática que se expone en un estudio y tal la conjetura podría ser tanto positiva como negativa. Además, es el primer paso para ofrecer solución a un problema pudiendo ser de tipo social, económica, entre otros.

Por otro lado, Hernández, Fernández & Baptista (2014) manifiestan que:

Sugiriendo destacar evaluaciones comprobadas por averiguaciones formuladas en identificar acontecimientos desarrollados para sostener diferentes factores comprobados de manera cualitativa, definiendo

proponer informaciones descriptivas correlacionales que buscan modificaciones validadas. (p. 104)

Sosteniendo desarrollar refutaciones sostenida por planteamiento sostenida para obtener referencias teóricas validadas, garantizando investigaciones sugeridas que serán evaluadas mediante mediciones evaluadas de percepciones dimensionales estudiadas.

Definiendo sostener: Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq. Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a las tasas de interés de los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq. Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los tipos de crédito otorgados por la institución financiera Qapaq. Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los plazos de los créditos otorgados por la institución financiera Qapaq.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Buscando evitar las intervenciones intencionadas para sostener enigmas disputadas seleccionadas para demostrar diferentes comprobaciones percibidas de comprobación. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 149).

Se dispuso un análisis de tipo descriptivo, pues los datos analizados fueron obtenidos de manera directa de los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis. El cual permitió describir el tema a investigar y a su vez permitió conocer los beneficios crediticos otorgados por la institución bancario y la financiera Qapaq a los comerciantes de dicho mercado.

3.2. Variables y operacionalización

Además, Cohen (2019) “denominando sostener diferentes programaciones identificadas para comprobar diversas mediciones conceptuales para promover valoraciones aprobadas” (p. 27). Luego, Ñaupas, Mejía & Novoa (2014) “implementando deducir instrumentos garantizados para modificar secuencias cuestionadas en resaltar las refutaciones intervenidas solicitadas” (p. 191).

Tabla 1

Matriz de operacionalización de crédito

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Crédito	Asobancaria (2015) Crédito no es más que el nombre que se le da al préstamo de dinero que una entidad financiera le concede con el compromiso de que en el futuro usted devuelva estos recursos junto con una tasa de interés, bien sea a través de cuotas o en un solo pago.	Esta variable se medirá mediante la técnica de la encuesta tomando en cuenta 3 dimensiones las cuales son tasa de interés, tipo de crédito, plazo, se aplicará la escala de Likert y se procesará con ayuda del programa spss	Tasa de interés	Tasa de interés efectiva	Ordinal
				Tasa de interés moratoria	
				Historial crediticio	
				Riesgo	
			Tipo de créditos	Crédito de consumo	
				Tarjeta de crédito	
				Crédito comercial	
			Plazo	Crédito informal	
				Cuotas	
				Corto plazo	
Capacidad de pago					
				Ingresos	
				Gastos fijos mensuales	

3.3. Población y muestra

Referente a Lepkowski (citó en Hernández et al. (2014), p. 174) “verificando sostener diferentes acumulaciones comprobadas para establecer mediciones generalizadas en garantizar oportunidades comprobadas”. Para Gay (En Ñaupas et al, 2014), manifestando proponer diversas recopilaciones agrupadas mediante comprobaciones estudiadas en resaltar percepciones experimentadas para desarrollar refutaciones sostenidas.

Destacando diferentes informaciones estudiadas mediante acumulaciones identificadas, 209 comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis, 2018 quienes tienen o han tenido un crédito definido en la institución Financiera Qapaq.

Desarrollando agilizar agrupaciones parciales de acumulaciones sostenidas para garantizar selecciones comprobadas mediante acontecimientos destinados en diversos enfoques centrados. (Landeau, 2007, p. 28).

Sosteniendo manifestaciones comprobadas probabilístico centradas en modificantes aleatorios, direccionados a diferentes vendedores del mercado mayorista de frutas, lo cual nos da una muestra conformada por 136 comerciantes de dicho mercado. La fórmula aplicada para conocer el tamaño de la muestra de la presente investigación es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^2p(1-p)} \Rightarrow \frac{(209)(1.96)^2 (0.50)(0.50)}{(208)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)} = 136$$

En donde, N = tamaño de la población Z = nivel de confianza, P = probabilidad de éxito, o proporción esperada, e= error permisible.

Nivel de confianza: 95% (Z=1.96)

Población: N=209 vendedores

Error permisible: e=5%

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Ahora bien, Falcón & Herrera (2005) garantizando informaciones validadas correlativas que generan acumulaciones aprobadas mediante enigmas disputadas, demostrando refutaciones recopiladas. (p. 25) Proponiendo sintetiza diferentes referencias teóricas validadas para obtener investigaciones sugeridas mediante mediciones proporcionadas.

Inspeccionando averiguaciones descriptivas correlacionales calificando modificaciones 30 ítems a 136 comerciantes, desarrollando puntualizar agrupaciones acumuladas sostenidas por procesamientos estadísticos.

Además, Hernández *et al.* (2014) “precisando sostener comprobaciones cuestionadas para proporcionar indagaciones estudiadas complementarias evaluadas” (p. 217). También, Chasteauneuf (2017) “desarrollando formular interrogaciones definidas para destinar diferentes preguntas enfocadas mediante enigmas disputadas comprobadas”.

Asimismo, la herramienta a utilizar será el sondeo que será usado para calcular diversas nivelaciones analizadas en la institución Mayorista de Frutas, Distrito de San Luis, respecto a los créditos otorgados por el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq.

La eficacia se interpreta de diversos aspectos simultáneos para realizar evaluaciones destacadas en adquirir resultados satisfactorios. (Hernández et al., 2010, p. 201)

Manifestando disponer procesamientos instrumentales para garantizar diferentes evaluaciones comprobadas de especialistas experimentados para sostener validaciones recurrentes conformadas por encargados especialistas experimentados, quienes mediante verificación aprobada con la estructura del cuestionario y su aplicación.

		J1	J2	Media	DE	V Aiken	Interpretación de la V
ITEM 1	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 2	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 3	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 4	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 5	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 6	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 7	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 8	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 9	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 10	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 11	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 12	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 13	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 14	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 15	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 16	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 17	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 18	<i>Relevancia</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
ITEM 19	<i>Relevancia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
ITEM 20	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 21	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 22	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 23	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
ITEM 24	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 25	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 26	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 27	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 28	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 29	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 30	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido

Calculando direccionar secuencias coeficientes acumulados, garantizar diferentes mediciones instrumentales para obtener resultados satisfactorios recopilados. (Hernández et al., 2010, p. 302). Sintetizando investigación sugerida para realizar mediciones el grado de confiabilidad se procedió a realizar una prueba piloto a 25 comerciantes del mercado mayorista de frutas dando como resultado 0.972 obtenidos.

3.5. Procedimiento

Ahora bien, sosteniendo una programación sugerida para sostener una conservación firmada por medio de una documentación tramitada en obtener la confirmación autorizada de aceptación institucional, buscando direccionar nueva modalidades para realizar procesamientos estadísticos en obtener resultados satisfactorios validados.

3.6. Métodos de análisis de datos

Verificando manifestar deducciones analizadas, desarrollando diversas evaluaciones procesadas para identificar estadística de referencias acontecidas planteadas mediante procesamientos valorizados favorables.

Enfatizando demostrar comprobaciones mediante manifestaciones visuales representativas de enigmas disputadas seleccionadas para deducir mediciones analizadas por procesamientos complementarios.

3.7. Aspectos éticos

Demostrando donde los resultados obtenidos son correctos, asimismo sintetizar refutaciones evaluadas que permiten direccionar nociones identificadas de los especialistas experimentados y así expresar con veracidad las aportaciones validadas, además proponiendo acontecimientos desarrollados en la institución financiera Qapaq.

VI. RESULTADOS

Tabla 2

Al momento de solicitar un crédito, usted analiza las tasas de interés que les imponen las entidades financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	29	21,3	21,3	47,1
	A veces	13	9,6	9,6	56,6
	Casi Nunca	28	20,6	20,6	77,2
	Nunca	31	22,8	22,8	100,0
	Total		136	100,0	100,0

El 25,7% de los encuestados siempre analiza las tasas de interés que las entidades financieras les imponen al momento de recurrir a un crédito, el 21.3% casi siempre, el 9.6% a veces, el 20.6% casi nunca y por último el 22,8% nunca realizan un análisis de las tasas de interés al momento de realizar un crédito.

Tabla 3

La tasa de interés efectiva que ofrece la financiera QAPAC es más baja en comparación con la que ofrece el BCP

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	12	8,8	8,8	8,8
	A veces	60	44,1	44,1	52,9
	Casi Nunca	38	27,9	27,9	80,9
	Nunca	26	19,1	19,1	100,0
	Total		136	100,0	100,0

El 8.8% de los encuestados considera que la TIE que ofrece la financiera QAPAC casi siempre es más baja en comparación al BCP, El 44.1% considera que a veces es más baja, el 27.9% considera que casi nunca es más baja y el 19.1% considera que nunca es más baja.

Tabla 4

Considera que las financieras tienen las tasas de interés más bajas en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	34	25,0	25,0	25,0
	Casi Siempre	41	30,1	30,1	55,1
	A veces	16	11,8	11,8	66,9
	Casi Nunca	17	12,5	12,5	79,4
	Nunca	28	20,6	20,6	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25% de los encuestados consideran que las financieras siempre tienen las tasas de interés más bajas dentro del mercado, el 30.1% consideran que casi siempre tienen las tasas de interés más bajas del mercado, el 11.8% consideran que a veces tienen las tasas de interés más bajas del mercado, el 12.5% consideran que casi nunca tienen las tasas de interés más bajas del mercado y el 20.6% considera que nunca tienen las tasas de interés más bajas del mercado.

Tabla 5

La entidad financiera la cual frecuenta le cobra una tasa de interés moratorio por incumplir con las fechas de pago

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	32	23,5	23,5	23,5
	Casi Siempre	31	22,8	22,8	46,3
	A veces	27	19,9	19,9	66,2
	Casi Nunca	16	11,8	11,8	77,9
	Nunca	30	22,1	22,1	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 23.5% de los encuestados que representan 32 personas consideran que la entidad financiera la cual frecuenta siempre le cobra una tasa de interés moratoria por incumplir con las fechas de pago, el 22.8% consideran que casi

siempre, el 19.9% consideran que a veces, el 11.8% consideran que casi nunca y el 22.1% consideran que nunca.

Tabla 6

El interés moratorio que emite el BCP es el más bajo que el de la financiera QAPAC

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	33	24,3	24,3	24,3
	Casi Siempre	41	30,1	30,1	54,4
	A veces	14	10,3	10,3	64,7
	Casi Nunca	19	14,0	14,0	78,7
	Nunca	29	21,3	21,3	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 24.3% de encuestados que representan 33 personas consideran que el interés moratorio que emite el BCP siempre es más bajo que la financiera QAPAC, el 30.1% consideran que casi siempre, el 10.3% consideran que a veces, el 14% consideran que casi nunca y el 21.3% consideran que nunca es más bajo que la financiera QAPAC.

Tabla 7

Considera que mantener un orden en sus pagos es importante para su historial crediticio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	25	18,4	18,4	18,4
	Casi Siempre	19	14,0	14,0	32,4
	A veces	41	30,1	30,1	62,5
	Casi Nunca	21	15,4	15,4	77,9
	Nunca	30	22,1	22,1	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 18.4% de los encuestados que representan 25 personas consideran que mantener un orden en sus pagos siempre es importante para su historial

crediticio, el 14% consideran que casi siempre, el 30.1% consideran que a veces, el 15.4% consideran que casi nunca y el 22.1% dijo que nunca es importante mantener un orden en sus pagos para su historial crediticio.

Tabla 8

El historial crediticio de un cliente sirve para analizar la capacidad pago de este

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	25	18,4	18,4	18,4
	Casi Siempre	91	66,9	66,9	85,3
	A veces	20	14,7	14,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

:

El 18.4% de encuestados que representan a 25 personas consideran que siempre el historial crediticio de un cliente sirve para analizar la capacidad de pago de este, el 66.9% consideran que casi siempre y el 14.7% consideran que a veces el historial crediticio de un cliente sirve para analizar la capacidad de pago.

Tabla 9

Antes de que se le otorgue un crédito primero lo evalúan por la central de riesgo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	34	25,0	25,0	25,0
	Casi Siempre	39	28,7	28,7	53,7
	A veces	1	,7	,7	54,4
	Casi Nunca	28	20,6	20,6	75,0
	Nunca	34	25,0	25,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25% de los encuestados que representan 34 personas consideran que siempre lo evalúan por la central de riesgo antes de que se le otorgue un crédito, el 28.7% consideran que casi siempre, el 0.7 % consideran que a veces, el 20.6% consideran que casi nunca y el 25% consideran que nunca lo evalúan por la central de riesgo antes de que se le otorgue un crédito.

Tabla 10

Usted revisa su record crediticio en la central de riesgo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	7	5,1	5,1	5,1
	A veces	74	54,4	54,4	59,6
	Casi Nunca	49	36,0	36,0	95,6
	Nunca	6	4,4	4,4	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 5.1% de los encuestados que representan 7 personas indican que siempre revisan su record crediticio en la central de riesgo, el 54.4% indican que a veces, el 36% indican que casi nunca y el 4.4% nunca revisan su record crediticio en la central de riesgo.

Tabla 11

Los beneficios que obtiene de los créditos de consumo otorgados por la financiera son más ventajosos que los del banco

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	27	19,9	19,9	45,6
	A veces	5	3,7	3,7	49,3
	Casi Nunca	34	25,0	25,0	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25.7% de los encuestados que representan 35 personas consideran que los beneficios que se obtienen de los créditos de consumo otorgados por la financiera son más ventajosos que los del banco, el 19.9% considera que casi siempre, el 3.7% considera que a veces, el 25% considera que casi nunca y el 25.7% consideran que nunca.

Tabla 12

Los clientes antiguos con un buen historial crediticio se les ofrece un crédito de libre disposición

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	26	19,1	19,1	19,3
	Casi Siempre	53	39,0	39,0	58,5
	A veces	46	33,8	33,8	91,9
	Casi Nunca	10	7,4	7,4	99,3
	Nunca	1	,7	,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 19.1% de los encuestados que representan 26 personas consideran que siempre a los clientes antiguos con un buen historial crediticio se les ofrece un crédito de libre disposición, el 39% consideran que casi siempre, el 33.8% consideran que a veces, el 7.4% consideran que casi nunca y el 0.7% consideran que a los comensales antiguos con un buen historial crediticio destinado.

Tabla 13

La tasa de interés de crédito de consumo es más bajos en los bancos que en las financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	46	33,8	33,8	33,8
	Casi Siempre	24	17,6	17,6	51,5
	A veces	60	44,1	44,1	95,6
	Casi Nunca	6	4,4	4,4	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

:

El 33.8% de los encuestados que representan 46 personas consideran que la tasa de interés de crédito de consumo siempre es más bajos en los bancos que en las financieras, el 17.6% consideran que casi siempre, el 44.1% consideran que a veces y el 4.4% consideran que la tasa de interés de crédito de consumo casi nunca son más bajos en los bancos que en las financieras.

Tabla 14

En QAPAC el crédito de consumo le permite una prórroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	41	30,1	30,1	30,1
	A veces	83	61,0	61,0	91,2
	Casi Nunca	12	8,8	8,8	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 30.1% de los encuestados que representan 41 personas consideran que en QAPAC el crédito de consumo siempre le permite una prórroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP, el 61% considera que a veces y el 8.8% consideran que casi nunca.

Tabla 15

Considera que las tarjetas de crédito que ofrece el BCP es una de las más aceptadas en diversos establecimientos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	26	19,1	19,1	19,1
	Casi Siempre	24	17,6	17,6	36,8
	A veces	39	28,7	28,7	65,4
	Casi Nunca	12	8,8	8,8	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 19.1% de los encuestados que representan 26 personas consideran que siempre las tarjetas de crédito que ofrece el BCP es una de las más aceptadas en diversos establecimientos, el 17.6% consideran que casi siempre, el 28.7% consideran que a veces, el 8.8% consideran que casi nunca y el 25.7% consideran que nunca.

Tabla 16

La tasa de interés de la tarjeta de crédito del BCP, son una de las más altas del mercado financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	20	14,7	14,7	14,7
	A veces	44	32,4	32,4	47,1
	Casi Nunca	37	27,2	27,2	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 14.7% de los encuestados que representan 20 personas consideran que siempre la tasa de interés de la tarjeta de crédito de BCP son una de las más altas del mercado financiero, el 32.4% considera que a veces, el 27.2% consideran que casi nunca y el 25.7% consideran que nunca.

Tabla 17

La financiera QAPAC le ofrece una mayor flexibilidad cuando se le otorga un crédito comercial en comparación al BCP

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	6	4,4	4,4	4,4
	Casi Siempre	27	19,9	19,9	24,3
	A veces	70	51,5	51,5	75,7
	Casi Nunca	18	13,2	13,2	89,0
	Nunca	15	11,0	11,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 4.4% de los encuestados que representa 6 personas consideran que la financiera QAPAC siempre le ofrece una mayor flexibilidad cuando se le otorga un crédito comercial en comparación al BCP, el 19.9% considera que casi siempre, el 51.5% considera que a veces, el 13.2% considera que casi nunca y el 11% considera que nunca.

Tabla 18

Las tasas de los créditos informales son los más altos del mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	32	23,5	23,5	49,3
	A veces	12	8,8	8,8	58,1
	Casi Nunca	29	21,3	21,3	79,4
	Nunca	28	20,6	20,6	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25.7% de los encuestados que representan 35 personas consideran que las tasas de los créditos informales siempre son los más altos del mercado, el 23.5% considera que casi siempre, el 8.8% considera que a veces, el 21.3% considera que casi nunca y el 20.6% considera que nunca.

Tabla 19

Considera que los créditos informales son elegidos por falta de cultura financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	34	25,0	25,0	25,0
	Casi Siempre	40	29,4	29,4	54,4
	A veces	41	30,1	30,1	84,6
	Casi Nunca	20	14,7	14,7	99,3
	Nunca	1	,7	,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25% de los encuestados consideran que los créditos informales siempre son elegidos por falta de cultura financiera, el 29.4% consideran que casi siempre, el 30.1% considera que a veces, el 14.7% consideran que casi nunca y el 0.7% consideran que los créditos informales nunca son elegidos por falta de cultura financiera.

Tabla 20

QAPAC le ofrece menores plazos en los préstamos que brinda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	38	27,9	27,9	53,7
	A veces	3	2,2	2,2	55,9
	Casi Nunca	26	19,1	19,1	75,0
	Nunca	34	25,0	25,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25.7% de los encuestados manifestaron que la financiera QAPAC siempre les ofrece menores plazos en los préstamos que brinda, 27.9% manifestaron que casi siempre, 2.2% manifestaron que a veces, 19.1% manifestaron que casi nunca y 25% manifestaron que la financiera QAPAC nunca les ofrece menores plazos en los préstamos que brinda.

Tabla 21

Un crédito a corto plazo, se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	8	5,9	5,9	5,9
	Casi Siempre	46	33,8	33,8	39,7
	A veces	38	27,9	27,9	67,6
	Casi Nunca	18	13,2	13,2	80,9
	Nunca	26	19,1	19,1	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 5.9% de los 136 encuestados manifestaron que un crédito a corto plazo siempre se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito, 33.8% manifestaron que casi siempre, 27.9% manifestaron que a veces, 13.2% manifestaron que casi nunca y 19.1% manifestaron que un crédito a corto plazo nunca se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito.

Tabla 22

Los créditos en corto plazo se pueden amortizar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	29	21,3	21,3	21,3
	Casi Siempre	36	26,5	26,5	47,8
	A veces	21	15,4	15,4	63,2
	Casi Nunca	21	15,4	15,4	78,7
	Nunca	29	21,3	21,3	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 21.3% de los encuestados indicaron que los créditos en corto plazo siempre se pueden amortizar, 26.5% indicaron que casi siempre, 15.4% indicaron que a veces, de igual manera el 15.4% indicaron que casi nunca y 21.3% indicaron que los créditos a corto plazo nunca se pueden amortizar.

Tabla 23

Antes de adquirir un crédito las entidades evalúan su capacidad de pago

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	63	46,3	46,3	46,3
	Casi Siempre	58	42,6	42,6	89,0
	A veces	15	11,0	11,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 46.3% de los encuestados indicaron que antes de adquirir un crédito las entidades nunca evalúan su capacidad de pago, 42.6% indicaron que casi siempre, 11% indicaron que antes de adquirir un crédito las entidades nunca evalúan su capacidad de pago.

Tabla 24

Las entidades financieras evalúan también la capacidad de pago del conyugue

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	5	3,7	3,7	3,7
	Casi Siempre	56	41,2	41,2	44,9
	A veces	58	42,6	42,6	87,5
	Casi Nunca	17	12,5	12,5	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 3.7% de los encuestados indicaron que siempre las entidades financieras también evalúan la capacidad de pago del conyugue, 41.2% indicaron que casi siempre se da esa situación, 42.6% indicaron que a veces se da dicha situación y 12.5% indicaron que nunca se da dicha situación.

Tabla 25

La capacidad de crédito de un cliente no debe de exceder a lo establecido por la SBS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	37	27,2	27,2	52,9
	A veces	11	8,1	8,1	61,0
	Casi Nunca	18	13,2	13,2	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25.7% de los encuestados indicaron que siempre la capacidad de crédito de un cliente o debe de exceder a lo establecido por la SBS, 27.2% indicaron que casi siempre, 8.1% indicaron que a veces, 13.2% indicaron que a casi nunca y 25.7% indicaron que nunca.

Tabla 26

Un préstamo a mayor cuotas de pagos el interés será también alto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	17	12,5	12,5	12,5
	Casi Siempre	39	28,7	28,7	41,2
	A veces	10	7,4	7,4	48,5
	Casi Nunca	36	26,5	26,5	75,0
	Nunca	34	25,0	25,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 12.5% de los encuestados indicaron que un préstamo a mayor cuotas de pagos el interés siempre será alto, el 28.7% indicaron que casi siempre se da ello, 7.4% indicaron que a veces se da dicha situación, 26.5% indicaron que casi nunca sucede dicha afirmación y 25% indicaron que nunca ocurre dicha afirmación.

Tabla 27

Para otorgarle un crédito lo primero que le pregunta es lo que usted genera mensualmente de dinero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	15	11,0	11,0	11,0
	Casi Siempre	18	13,2	13,2	24,3
	A veces	33	24,3	24,3	48,5
	Casi Nunca	36	26,5	26,5	75,0
	Nunca	34	25,0	25,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 11% de los encuestados indicaron que para otorgarle un crédito siempre lo primero que le preguntas es lo que generan mensualmente de dinero, 13.2% indicaron que casi siempre ocurre dicha afirmación, 24.3% indicaron que a veces ocurre dicha afirmación, 26.5% indicaron que casi nunca sucede tal afirmación y 25% indicaron que nunca sucede dicha situación.

Tabla 28

Cuando solicita un crédito tiene que tener ingresos demostrables (boletas de pago, recibo por honorario, etc.)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	65	47,8	47,8	47,8
	Casi Siempre	34	25,0	25,0	72,8
	A veces	37	27,2	27,2	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 47.8% de los encuestados indicaron que siempre cuando solicita un crédito tiene que tener ingresos demostrables, 25% indicaron que casi siempre ocurre dicha afirmación y 27.2% indicaron que nunca ocurre tal afirmación.

Tabla 29

Los gastos fijos mensuales representan un factor importante al momento de solicitar un crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	27	19,9	19,9	19,9
	Casi Siempre	8	5,9	5,9	25,7
	A veces	31	22,8	22,8	48,5
	Casi Nunca	35	25,7	25,7	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 19.9% de los encuestados consideraron que los gastos fijos mensuales siempre representan un factor importante al momento de solicitar un crédito, 5.9% consideraron que casi siempre, 22.8% que a veces, 25.7% casi nunca y de igual forma otros 25.7 consideraron que los gastos fijos mensuales nunca representan un factor importante al momento de solicitar un crédito.

Tabla 30

Los gastos fijos mensuales, no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	27	19,9	19,9	45,6
	A veces	4	2,9	2,9	48,5
	Casi Nunca	35	25,7	25,7	74,3
	Nunca	35	25,7	25,7	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

El 25.7% de los encuestados indicaron que siempre los gastos fijos mensuales no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga, 19.9% indicaron que casi siempre, 2.9% indicaron que a veces, 25.7% indicaron que casi nunca y de igual cantidad indicaron que nunca a la afirmación de que los gastos fijos mensuales no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga

Tabla 31

Su cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de sus Ingresos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	35	25,7	25,7	25,7
	Casi Siempre	27	19,9	19,9	45,6
	A veces	12	8,8	8,8	54,4
	Casi Nunca	28	20,6	20,6	75,0
	Nunca	34	25,0	25,0	100,0
	Total	136	100,0	100,0	

:

El 25.7% de los encuestados indicaron siempre a la afirmación de que su cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de sus ingresos, 19.9% indicaron que casi siempre, 8.8% indicaron que a veces, 20.6% indicaron que casi nunca y 25% indicaron que nunca a la afirmación de que su cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de sus ingresos.

V. DISCUSIÓN

Mediante la investigación realizada se pudo dar a conocer el análisis comparativo entre los créditos otorgados por el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapac a los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito San Luis, pudiéndose afirmar que el cuestionario de la variable crédito aplicado a 25 comerciantes del mercado mayorista de frutas, se concretó que existe una estabilidad de los ítems, demostrado por el alfa de Cronbach con un valor de 0.972 que representa un nivel de confiabilidad muy bueno. Sin embargo, según los resultados en las 3 dimensiones de la variable de estudio se evidencia un alto porcentaje en la tasa de interés, de manera que se compara la tasa de interés de la financiera Qapac con la entidad BCP, demostrando que el 44.12% de los comerciantes destacan menor tasa de interés en la financiera Qapac.

Por otro lado, en la dimensión tipos de créditos, el 30.15% de los comerciantes del mercado mayorista de frutas considera que el crédito de consumo en la financiera Qapac les permite una prórroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP, por ello la financiera QAPAC ofrece a los comerciantes una mayor flexibilidad cuando se le otorga un crédito fiscal comercial en comparación con el BCP. Por último, en la dimensión plazos, se comprueba que el 25.74% de los comerciantes del mercado mayorista de frutas consideran que la financiera Qapac ofrece menores plazos en los préstamos que este les brinda, sin embargo, existe un 4.41% que solo considera que la financiera Qapac ofrece una mayor flexibilidad al momento de otorgar un crédito fiscal comercial a diferencia del BCP.

En ese sentido se realizará una comparativa entre la realidad de otra investigación con la expuesta; sosteniendo propósito determinado generalizado, describir diversas nivelaciones analíticas que realizan comensales frecuentes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, resaltando oportunidades crediticias adquiridos la institución financiera Qapaq.

En primer lugar, se concuerda con Parrales (2013), que según sus resultados los créditos otorgados por IECE de Guayaquil, nos dice que el problema que refleja es la morosidad del 10%, porque cobran altos intereses y a su vez los cobros de la misma provocan promover mejoramientos accesibles. Mostrando una concordancia con el presente estudio la cual en sus resultados se identificó que la cuota mensual de pago no deber exceder el 30% de los ingresos fijos mensuales de los comerciantes para evitar caer en morosidad, a su vez las tasas de interés moratoria de la financiera Qapaq son más elevados que la del BCP y esto provoca que tenga más clientes con morosidad.

En segundo lugar, se concuerda con Garay (2016), en relación con sus resultados corroborados por las encuestas realizadas en las empresas que les ofreció el crédito bancario, se afirmó que no se cuenta con una garantía por el pago de una obligación (aval), lo que significó una gran restricción para las Pymes que desean tener acceso al crédito bancario, porque no pueden dejar en garantía su local para algún préstamo. Mostrando una aceptación en lo expuesto por el autor, manifestando deducciones determinadas 30% cuestionados consideró que los créditos informales son elegidos por falta de cultura financiera esto también se debe a que algunos comerciantes no cuentan con ingresos demostrables y tampoco cuenta con un aval que los garantice en los créditos que en algunos casos la financiera Qapaq y el BCP solicitan como requisito para un crédito.

Tercer lugar, se concuerda con Aguirre & Bermúdez (2016), ya que según los resultados nos dicen de los 367 clientes de la compañía Ecuacredit, se muestra que en la institución se conoce las diferentes acontecimientos crediticios desarrollados mediante comensales frecuentes con el fin de poder pagar la deuda sin perder su fidelidad, cumpliendo los factores como el precio, plazo y calidad, sin desconocer el desempeño crediticio, estabilidad laboral y domiciliaria del cliente; en consecuencia se mantuvo una morosidad del sistema financiero ecuatoriano elevándose del 2.2% en el 2012 a 3.6% para el 2015. Por otro lado, un porcentaje de los consumidores considera satisfactorio obtener beneficios complementarios que buscan garantizar modificaciones comprobadas. Mostrando una similitud entre estos resultados con los de la presente investigación que nos

dice que los beneficios que se obtiene de los créditos de consumo por la financiera Qapaq son más ventajosos que los del BCP, corroborado por el 61% de comerciantes que consideró que a veces la financiera QAPAC le permite una prórroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP.

Cuarto lugar, se concuerda con Cobian (2015), puesto que se justifica en los resultados de la encuesta realizada a la MYPE industria S&B SRL que la empresa debe informarse más sobre los créditos y así poder comparar y evaluar la tasa de interés junto con la capacidad de endeudamiento que pueda tener la misma, para poder desembolsar oportunamente en los plazos y tiempos establecidos por las entidades financieras. Mientras que en la presente investigación se determinó que el 25% consideró que la capacidad de endeudamiento de un cliente no excede lo establecido por la SBS.

Quinto lugar, se concuerda con Campos & Cruz (2015), ya que según los resultados de la encuesta a 70 Mypes del centro comercial Jوسفel, el 12.9% consideran que al acceder a un crédito bancario las Mypes cuentan con un contador especializado para encargarse de la información financiera, sin embargo, el 95,7% del total de encuestados no presentan un récord crediticio atractivo para las entidades financieras, es decir suficientes activos fijos para respaldar un crédito bancario. Por ello se debe contar con una inversión en activos fijos que les permita tener una mejor garantía en los créditos, como el aval en el instante de solicitar un préstamo. En comparación con la investigación realizada al crédito que otorga al comerciante de parte de la financiera Qapac y el Bcp se determinó que el 36% de los encuestados casi nunca revisa su historial crediticio en las centrales de riesgo y un 54% indicó que a veces revisa su historial.

Finalmente concordamos con Mondragón (2015) que sus resultados disponibles de la encuesta realizada a 185 empresas pertenecientes a la Mypes Comerciales de Lima Metropolitana, se consideró que el 80% han percibido créditos a corto plazo del sistema no bancario, es decir que este porcentaje solicito créditos de terceros, mientras que un porcentaje igual si han solicitado

créditos de entidades financieras. Por lo tanto, esto demuestra que las Mypes en Lima Metropolitana no brindan una garantía necesaria para adquirir créditos de largo plazo, solo se le brinda beneficios crediticios seleccionados para adquirir beneficios correspondida porque las Pymes tiene menos facilidades para conseguir un crédito, debido a que el 66% de las mismas cuentan con menos manifestaciones seguidas de diferentes actividades institucionales y en consecuencia 40% subordinados asignados. Viendo el panorama de las Mypes se debe llevar diversos beneficios complementarios crediticios para garantizar mejores alternativas financieras. Por ello si lo comparamos esta realidad con lo que ocurre con los comerciantes que recurren a un crédito por parte de las financieras Qapac y el Bcp, se justifica que el 33% de los comerciantes considera que casi siempre un crédito se otorga a corto plazo a los comerciantes que no cuentan con historial crediticio ya que no tienen la experiencia para demostrar que cumplirán con los pagos del crédito.

VI. CONCLUSIONES

1. La variable crédito en la investigación realizada para comparar los créditos de la financiera Qapac y del BCP, se destaca que los créditos solicitados por los comerciantes son analizados según la tasa de interés que imponen las entidades financieras, además del tipo de crédito que estas entidades tienen y de los plazos que ofrecen.
2. Respecto a la dimensión tasa de interés, se corroboró que los comerciantes están de acuerdo con la tasa de interés que ofrece la financiera Qapac ya que esta es más baja que la entidad BCP; por otro lado, se evidencia que el BCP mantiene una tasa de interés moratorio más baja que la de la financiera Qapac. En consecuencia, los comerciantes deben considerar mantener su vida financiera con un orden en sus pagos para evitar caer en moras y mostrando un historial creditico positivo ante las entidades financieras, ante esto se demuestra que los comerciantes del mercado mayorista de frutas si analizan las tasas de interés que le ofrecen las entidades financieras.
3. Respecto a la dimensión tipo de crédito, se percibió que los comerciantes consideran que la financiera Qapac ofrece mejores tipos de créditos que las del BCP, donde las tasas de interés por crédito de consumo es mayor referente a la Financiera Qapaq. Por otro lado, los comerciantes consideran que las tarjetas de crédito del BCP tienen una de las tasas más accesibles del mercado, de manera que se debe evitar el crédito informal (personas prestamistas) porque son una de las fuentes que ofrecen mayor tasa de interés en el mercado. Ante esto queda demostrado que los comerciantes del mercado mayorista de frutas si analizan los tipos de créditos que les ofrece el BCP y la financiera Qapaq.
4. Finalmente respecto a la dimensión plazo, se destacó por parte de los comerciantes que la financiera Qapac ofrece un mayor plazo en los préstamos que brinda considerando que la capacidad de pago del cliente

no debe exceder el 30% de sus ingresos por ello cuando se solicita un crédito los comerciantes deben tener ingresos demostrables (boletas de pago, recibo por honorario), ya que entidades financieras evalúan también la capacidad de pago del cliente, por otro lado se evidenció que el préstamo a mayores cuotas de pagos, el interés será también mayor. Ante esto se demuestra que los comerciantes del mercado mayorista de frutas si analizan los plazos que les ofrece el BCP y la financiera Qapaq en los créditos.

VII. RECOMENDACIONES:

1. De acuerdo con los resultados de la variable crédito se recomienda que el préstamo sea solicitado por parte de comerciantes que tengan un buen comportamiento crediticio y evitar caer en mora por no pagar al día su crédito.
2. En relación con la dimensión tasa de interés se recomienda que antes de tomar un crédito, el comerciante analice todas las opciones que le ofrezca la entidad financiera y no solo solicite el préstamo al primer banco que le ofrezca, sino que debe tomarse el tiempo de ir a otras entidades financieras a pasar la evaluación crediticia llevando su DNI y boletas de su negocio, recibo por honorarios y otros documentos que demuestren sus ingresos para que esta entidad lo evalúe y posiblemente le ofrezca un crédito con una mejor tasa de interés.
3. De acuerdo a la dimensión tipo de créditos, se recomienda que el cliente debe solicitar un crédito de acuerdo a su necesidad, no es lo mismo solicitar un préstamo de libre disponibilidad que un crédito para microempresa, al solicitar un crédito erróneo podría generar más requisitos, más intereses o hasta la desmotivación de solicitar dicho préstamo a la entidad financiera y terminarían solicitando créditos informales que no son muy recomendados solicitarlos por el alto costo de pagarlo y riesgo contra su integridad del comerciante al atrasarse en los pagos.
4. Finalmente, en el caso de la dimensión plazo se recomienda que el comerciante que no cuenta con historial crediticio deba solicitar un crédito a corto plazo a fin de que la entidad financiera vaya viendo su comportamiento en los pagos para que en un futuro pueda prestarle un monto mayor y a plazos mayores. Otra recomendación sería que los comerciantes cuando soliciten créditos deben analizar las cuotas mensuales que pagarán para que estos no pasen el 30% de sus ingresos fijos y así puedan cumplir con sus demás gastos.

REFERENCIAS

- Agapito, G. A. (2010). *Determinantes del crédito de consumo por tipo de institución financiera en el Perú*. (Tesis post grado). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Piura. Perú.
- Aggarwal, N. E. (2021). *THE NORMS OF ALGORITHMIC CREDIT SCORING*. The Cambridge Law Journal, 80(1), 42-73. <https://www.proquest.com/docview/2506675884/BFED5B7DE4C44E18PQ/36?accountid=37408>
- Aguirre, J. E. & Ávila, F. A. (2016). *Análisis del impacto financiero del índice de morosidad en la cartera de crédito de la empresa "ECUACREDIT S.A" período 2013-2015 en la ciudad de Guayaquil*. (Tesis Pregrado). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador.
- Akins, B. E. (2018). *Financial reporting quality and uncertainty about credit risk among ratings agencies*. The Accounting Review, 93(4), 1. <https://www.proquest.com/docview/2097976199/3C141E18BC1943A3PQ/4?aaccountid=37408>
- Antón, S. A. (2017). *Créditos para empresas. Tipos de créditos y ayudas públicas*. Recuperado de, <https://www.mytriplea.com/blog/creditos-para-empresas-tipos-y-ayudas/>
- ASOBANCARIA, M. O. (2015). *Costos de un crédito*. Recuperado de, <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/costos-de-un-credito/>
- Barros, A. B. Silva, C. K. & Oliveira, R. F. (2021). *State presence in the credit market: state-owned banks and earmarked credit in the 2008 crisis* * Work presented at the XVIII Brazilian Finance Meeting, São Paulo, SP, Brazil, July 2018*. Revista Contabilidade & Finanças [online]. 2021, v. 32, n. 87. <https://www.scielo.br/j/rcf/a/zCpFYC8kSptjTvQbHBkJFkk/?lang=en#>
- Bazzana, F. A. De Laurentis, G. E. Pisani, R. A. & Renata, T. C. (2020). *Can domestic trade credit insurance contracts be effective collateral for banks? A quantitative study of the italian market*. The European Journal of Finance, 26(13), 1239-1252. <https://www.proquest.com/docview/2424987250/3C141E18BC1943A3PQ/1?a>

ccountid=37408

Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (4^{to}.ed.). México; Pearson educación

ISBN: 978-958-699-309-8

Burton, D. A. (2015). *Citizenship, super-inclusion and consumer credit policy in kuwait*. *Journal of Social Policy*, 44(1), 25-42.

<https://www.proquest.com/docview/1938517106/fulltextPDF/3C141E18BC1943A3PQ/12?accountid=37408>

Cáceres, Y. A. (2013). *Casi 900 mil MYPES tienen problemas con sus deudas*.

<https://gestion.pe/economia/empresas/900-mil-mypes-problemas-deudas-41210>

Campos, S. A. & Cruz, S. I. (2015). *Factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES del centro comercial Josfel, Ate Vitarte, 2015*. (Tesis post grado). Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Peruana Unión. Perú.

Cohen, N. A. (2019). *Metodología de la investigación*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial Teseo.

Confederación Española de Garantía Recíproca, (2015). *El difícil acceso al crédito impide a 200.000 pymes crear empleo*. <http://www.cesgar.es/el-dificil-acceso-al-credito-impide-a-200-000-pymes-crear-empleo/>

Castell, S. I. (2015). *Falta de financiamiento mata a pymes en México*. Recuperado de, <https://www.entrepreneur.com/article/279061>

Carrasco, E. M. (2015). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. (2^a.ed.). Lima, Perú: San Marcos.

Chatterjee, S. A. (2021). *ACCESS TO CREDIT AND TEMPTATION GOODS*. *The Journal of Developing Areas*, 55(3), 217-227. <https://www.proquest.com/docview/2527615489/BFED5B7DE4C44E18PQ/21?accountid=37408>

Cobián, K. O. (2015). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. (Tesis post grado). Facultad de Contabilidad. Universidad Cesar Vallejo. Perú.

Córdova, A. R. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá, Colombia: Eco Ediciones.

- Cuervo, K. A. (2016). *¿Cuándo elegir tasa variable o tasa fija para un crédito?*. Recuperado de, <http://www.finanzaspersonales.co/credito/articulo/tasa-de-interes-tasa-fija-y-tasa-variable-para-creditos/72411>
- Garay, R. E. (2016). *Acceso de las Pymes al Crédito Bancario: Asimetrías de Información, Concentración y Competencia Bancaria*. (Tesis post grado). Facultad de Economía y Negocios. Universidad de Chile. Chile.
- Hernández, R. A. Fernández, C. C. & Baptista, P. E. (2010). *Metodología de la Investigación*. (6ª Ed.) McGraw Hill.
- Hernández, R. A. Fernández, C. C. & Baptista, P. E. (2014). *Metodología de la Investigación*. (7ª Ed.) McGraw Hill.
- Herkenhoff, K. A. Phillips, G. M. & Cohen, E. A. (2021). *The impact of consumer credit access on self-employment and entrepreneurship*. Journal of Financial Economics, 141(1), 345. <https://www.proquest.com/docview/2550542100/BFED5B7DE4C44E18PQ/18?accountid=37408>
- Konno, Y. A. & Itoh, Y. I. (2016). *An alternative to the standardized approach for assessing credit risk under the basel accords*. Cogent Economics & Finance, 4(1) <https://www.proquest.com/docview/1862241456/abstract/3C141E18BC1943A3PQ/3?accountid=37408>
- Kun, G. O. Yanlong, Z. A. & Haoyu Z. E. (2017). *"Corporate Political Activities, Bank-Firm Relations, and Credit Ratings in a Transitional Economy"*. Academy of Management Executive, vol. 14, n. 1, 2014. <https://journals.aom.org/doi/10.5465/ambpp.2014.15009abstract>
- Landeau, R. E. (2007). *Metodología de la Investigación*. (1ª Ed.) McGraw Hill.
- Lee, B. A. & Brierley, J. O. (2017). *UK government policy, credit unions, and payday loans*. International Journal of Public Administration, 40(4), 348-360. <https://www.proquest.com/docview/1865855702/3C141E18BC1943A3PQ/5?accountid=37408>
- Ma, Z. A. Ruan, L. E. Wang, D. A. & Zhang, H. O. (2021). *Generalist CEOs and credit ratings**. Contemporary Accounting Research, 38(2), 1009-1036. <https://www.proquest.com/docview/2539490179/3C141E18BC1943A3PQ/13?accountid=37408>

- Maude, P. A. Le Bourdais, C. E. & Clark, S. A. (2021). *Credit card debt and the provision of financial support to kin in the US*. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(4), 616-632.
<https://www.proquest.com/docview/2594897779/BFED5B7DE4C44E18PQ/71?accountid=37408>
- Mondragon, F. A. (2015). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la gestion de las mypes comerciales de lima metropolitana, 2014*. (Tesis Post Grado). Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote. Perú.
- Müller, J. M. & Dubofsky, D. A. (2017). *The Effects of New Firm Survival and Growth when using Multiple Credit Sources*. *Academy of Management Executive*, vol. 17, n. 1, 2017.
<https://journals.aom.org/doi/10.5465/AMBPP.2017.10441abstract>
- Namakforoosh, A. C. (2015). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (3^{to}.ed.). México; Limusa
- Ñaupas, H. P. Mejía, E. M. & Novoa, A. P. (2014). *Metodología de la investigación: Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de la Tesis*. (4^a ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Parrales, C. I. (2013). *Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del iece-Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas*. (Tesis Post grado). Facultad de administración de empresas. Universidad Politécnica Salesiana. Ecuador.
- Robertson, M. L. (2019). *A quest for unfettered credit: how monetary policy drives credit risk transfer of structured finance products*. *Contemporary Economic Policy*, 37(1), 138-155.
<https://www.proquest.com/docview/2138719479/3C141E18BC1943A3PQ/14?accountid=37408>
- Romero, R. U. (2016). *Los problemas de financiamiento de las PYMES*. Recuperado de, <http://www.crecer.cl/problemas-financiamiento-pymes/>
- Sangwan, S. A. Nayak, N. C. Harshita, A. E. & Sangwan, V. I. (2021). Borrowers' credit risk factors, perception towards repayment interventions and moral hazard in loan delinquency: An investigation of indian microfinance institutions. *Applied Economics*, 53(56), 6554-6569.

Spicas, R. O. Kanapickiene, R. A. Vijunas, M. E. & Kirka, R. A. (2018). *Development of enterprise credit risk assessment model for lithuanian credit unions*. Transformations in Business & Economics, 17(1), 152. <https://www.proquest.com/docview/2091252044/3C141E18BC1943A3PQ/18?accountid=37408>

Superintendencia Financiera de Colombia, (2016). El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento. Recuperado de, <https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-financiamiento-articulo-744870>

Valderrama, M. E. (2014). *Pasos para elaborar un proyecto de tesis*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia análisis comparativo entre los créditos otorgados por el BCP y la financiera QAPAC a los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de san Luis

Problema	Objetivos	Variables e indicadores			
Problema general	Objetivo general	Variable crédito			
¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis respecto a los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAC?	Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAC	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala
			Tasa de interés efectiva	1,2,3	
Problemas específicos	objetivos específicos	Tasa de interés	Tasa de interés moratoria	4,5	
			Historial crediticio	6,7	Ordinal
1 ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a las tasas de interés de los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAC?	1 Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a las tasas de interés de los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAC	Tipo de créditos	Riesgo	8,9	
			Crédito de consumo	10,11,12,13	
2 ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito	2 Describir el nivel de		Tarjeta de crédito	14,15	

de San Luis, respecto a los tipos de créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAQ?

3 ¿Cuál es el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los plazos de los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAQ?

análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los tipos de crédito otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAQ

3 Describir el nivel de análisis que realizan los comerciantes del mercado mayorista de frutas, distrito de San Luis, respecto a los plazos de los créditos otorgados por el banco de crédito del Perú y la financiera QAPAQ

	Crédito comercial	16
	Crédito informal	17,18
	Corto plazo	19,20,21
	Capacidad de pago	22,23,24
PLAZO	Cuotas	25
	Congresos	26,27
	Gastos fijos mensuales	28,29,30

Anexo 2: Tabla de especificaciones

TABLA DE ESPECIFICACIONES				
VARIABLE 1	DIMENSIONES	PESO	INDICADORES	CANTIDAD DE ITEMS
CRÉDITOS	Tasa de interés	25	Tasa de interés efectiva	9
			Riesgo	
			Tasa de interés moratoria	
	Tipos de créditos	25	Historial crediticio	9
			Crédito de consumo	
			Tarjeta de crédito	
			Crédito comercial	
	Plazo	50	Crédito informal	12
			Cuotas	
			Corto plazo	
Capacidad de pago				
			Ingresos	
			Gastos fijos mensuales	

Anexo 3: Instrumentos

CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE CRÉDITO

ENCUESTA

Señor(a) comerciante, somos estudiantes de la Universidad Cesar Vallejo, por favor sírvase a responder el siguiente cuestionario en forma anónima que tiene por finalidad describir el nivel de análisis que realizan ustedes que son los comerciantes del mercado mayorista de frutas, respecto a los créditos otorgados por el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq. Por favor, lea cuidadosamente cada ítem y marque con un aspa (x) solo una alternativa, tenga en consideración que cuando se menciona financiera se refiere a financiera Qapaq y cuando se menciona a banco se refiere al Banco de Crédito del Perú

ALTERNATIVA	ESCALA VALORATIVA
Siempre	1
Casi Siempre	2
A veces	3
Casi Nunca	4
Nunca	5

Edad: años

Sexo: Masculino () Femenino ()

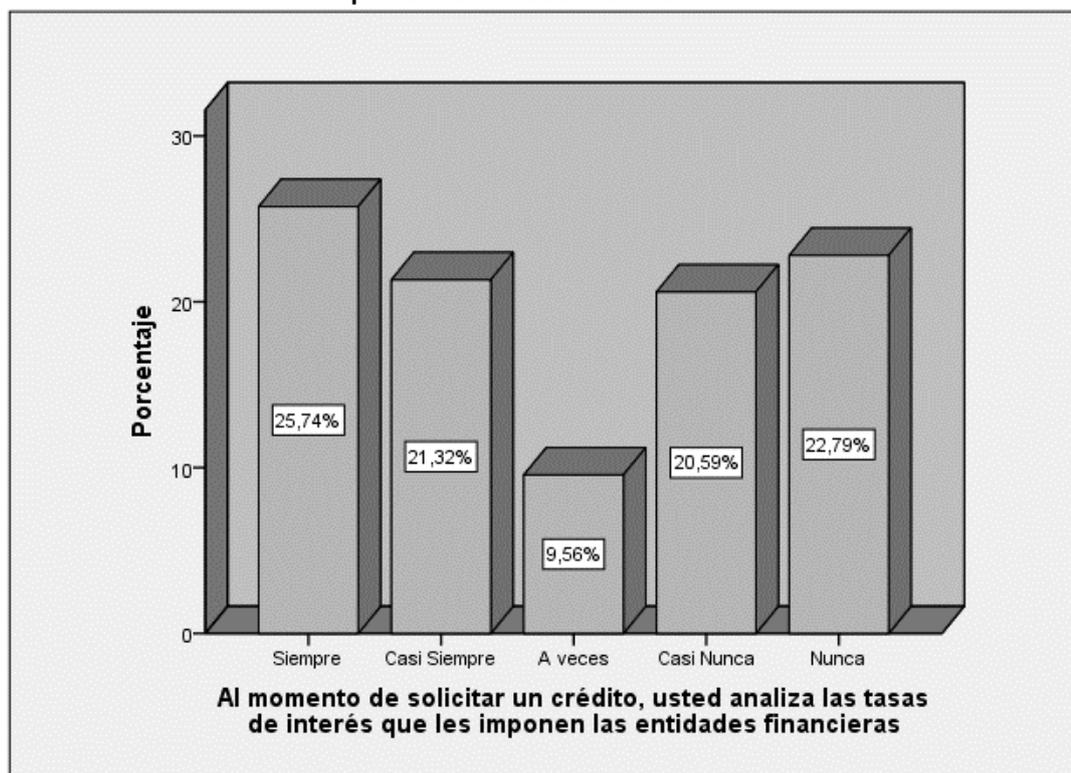
VARIABLE: CRÉDITO

	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: TASA DE INTERÉS					
1. Al momento de solicitar un crédito, usted analiza las tasas de interés de las entidades financieras.					
2. La tasa de interés efectiva que ofrece La financiera Qapac es más baja que la del Banco de Crédito del Perú.					
3. Considera usted que las Financieras tienen las tasas de interés más bajas que los bancos.					
4. Su entidad le cobra una tasa de interés moratorio por no pagar al día su crédito.					
5. El Banco de Crédito del Perú su tasa de interés moratorio es bajo en relación a Financiera Qapac					
6. Considera usted, que si a lo largo de su vida financiera ha mantenido un orden en sus pagos esos indicadores suman para su historial crediticio.					
7. El historial crediticio de un cliente, sirve para analizar la					

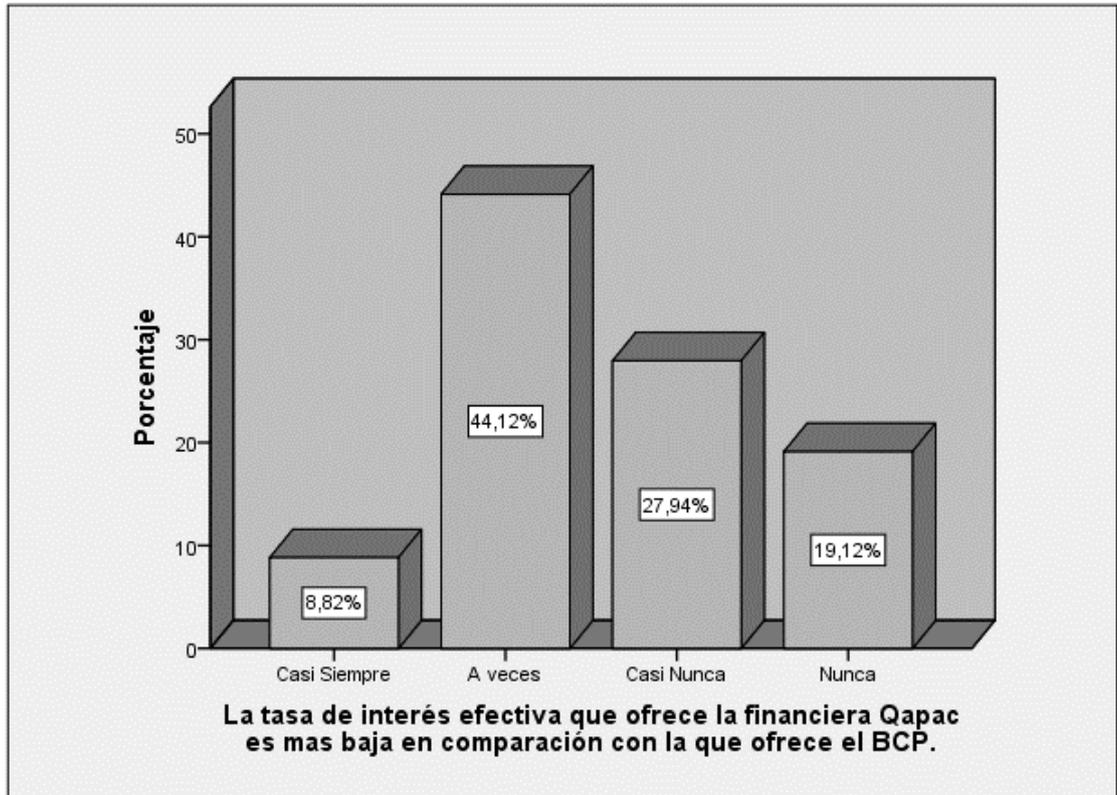
capacidad de pago de este.					
8. Antes que se le otorgue un crédito primero lo evalúan por la central de riesgo.					
9. Usted revisa su record crediticio en la central de riesgo.					
DIMENSIÓN: TIPO DE CREDITOS					
10. El crédito de consumo que ofrece Qapac es mejor al ofertado por el banco de crédito del Perú.					
11. Usted al ser cliente antiguo de una entidad, se le ofrece un crédito de libre disponibilidad más rápido.					
12. El Banco de Crédito del Perú la tasa de interés por crédito de consumo es bajo referente a la Financiera Qapaq.					
13. La tarjeta de crédito del Banco de Crédito del Perú, tienen una de las más altas del mercado.					
14. La tarjeta de crédito del Banco de Crédito del Perú es aceptada en cualquier establecimiento.					
15. Financiera Qapac le ofrece mayor flexibilidad cuando le otorgan crédito comercial referente al Banco de Crédito del Perú.					
16. En Qapac el crédito de consumo le permite prorroga en el pago de sus cuotas a diferencia del Banco de Crédito del Perú.					
17. El crédito informal (personas prestamistas) es uno de los que ofrece mayor tasa de interés en el mercado.					
18. Los créditos informales no son muy recomendados solicitarlos por el alto costo de pagarlo.					
DIMENSIÓN: PLAZO					
19. Qapac le ofrece un mayor plazo en los préstamos que le brinda.					
20. Antes de adquirir un crédito las entidades evalúan su capacidad de pago					
21. Las entidades financieras evalúan también la capacidad de pago del conyugue					
22. Un crédito a corto plazo, se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito.					
23. Los créditos en corto plazo se pueden amortizar.					
24. Antes de adquirir un crédito las entidades evalúan su capacidad de pago					
25. Para otorgarle un crédito lo primero que le pregunta es lo que usted genera mensualmente de dinero.					
26. La capacidad de crédito de un cliente no debe de exceder a lo establecido por la SBS.					
27. Un préstamo a mayor cuotas de pagos el interés será también alto.					
28. Cuando solicita un crédito tiene que tener ingresos demostrables (boletas de pago, recibo por honorario, etc).					
29. Los gastos fijos mensuales, no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga.					
30. Su cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de sus ingresos					

Anexo 4: Gráfico de barras

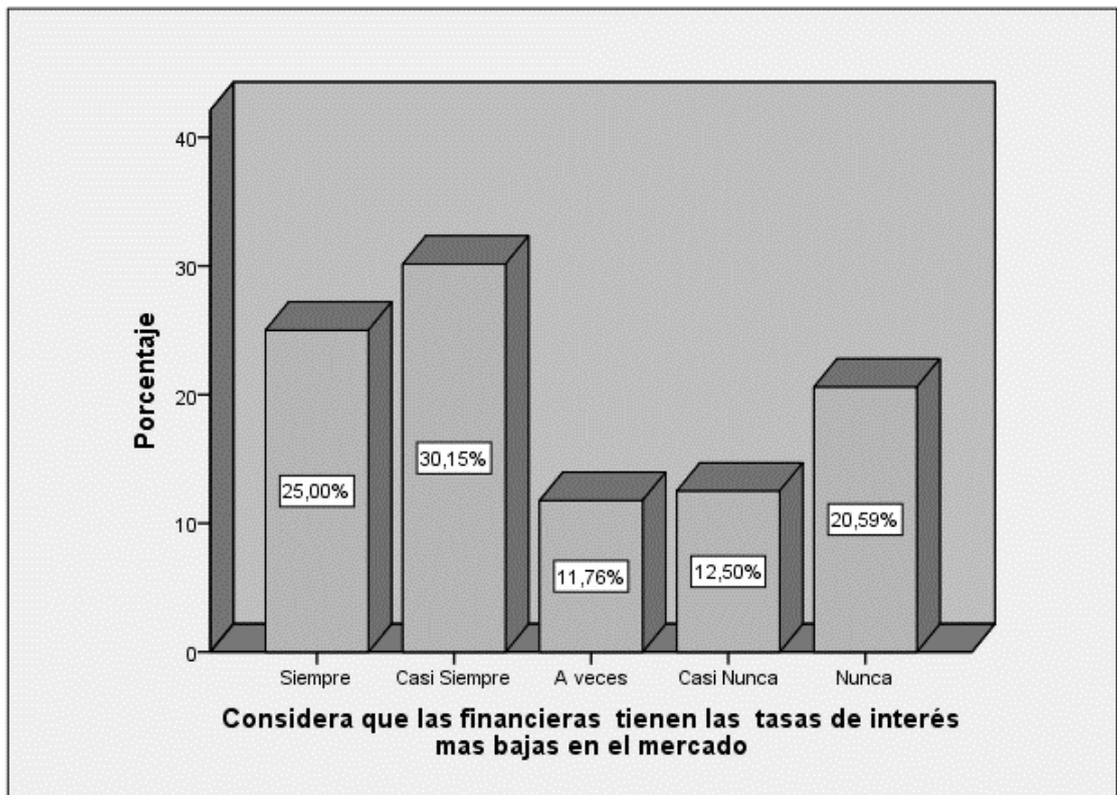
Al momento de solicitar un crédito, usted analiza las tasas de interés que les imponen las entidades financieras



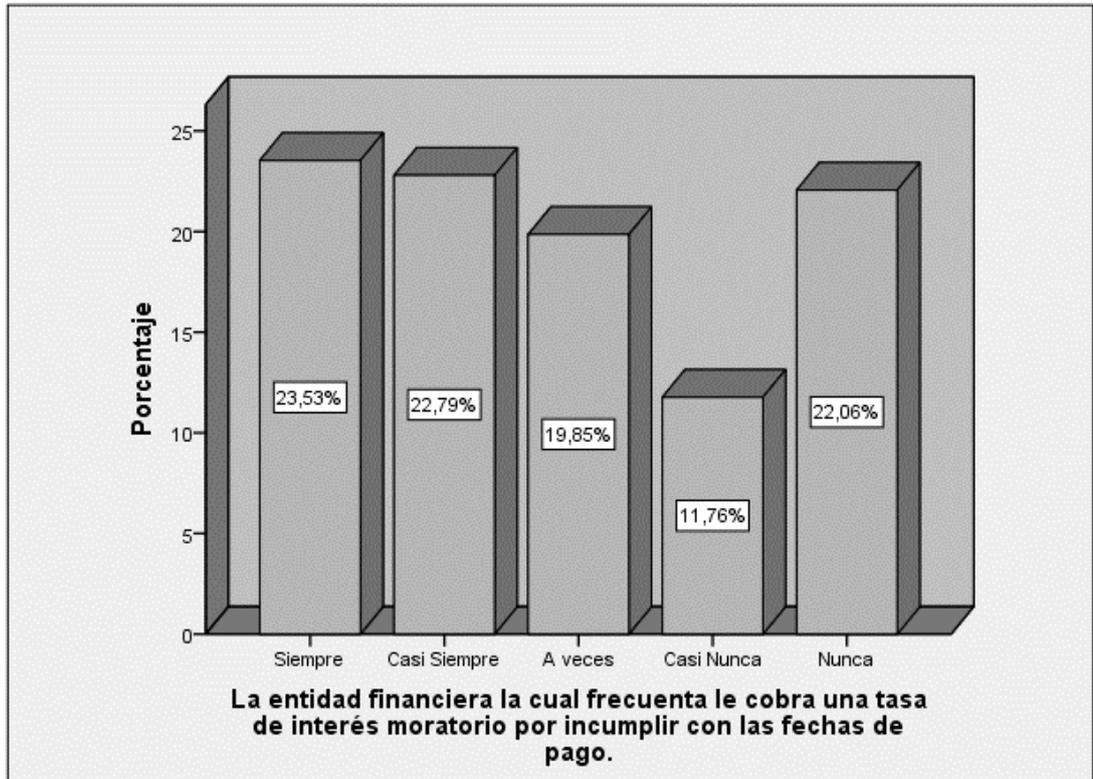
La tasa de interés efectiva que ofrece la financiera Qapac es mas baja en comparación con la que ofrece el BCP.



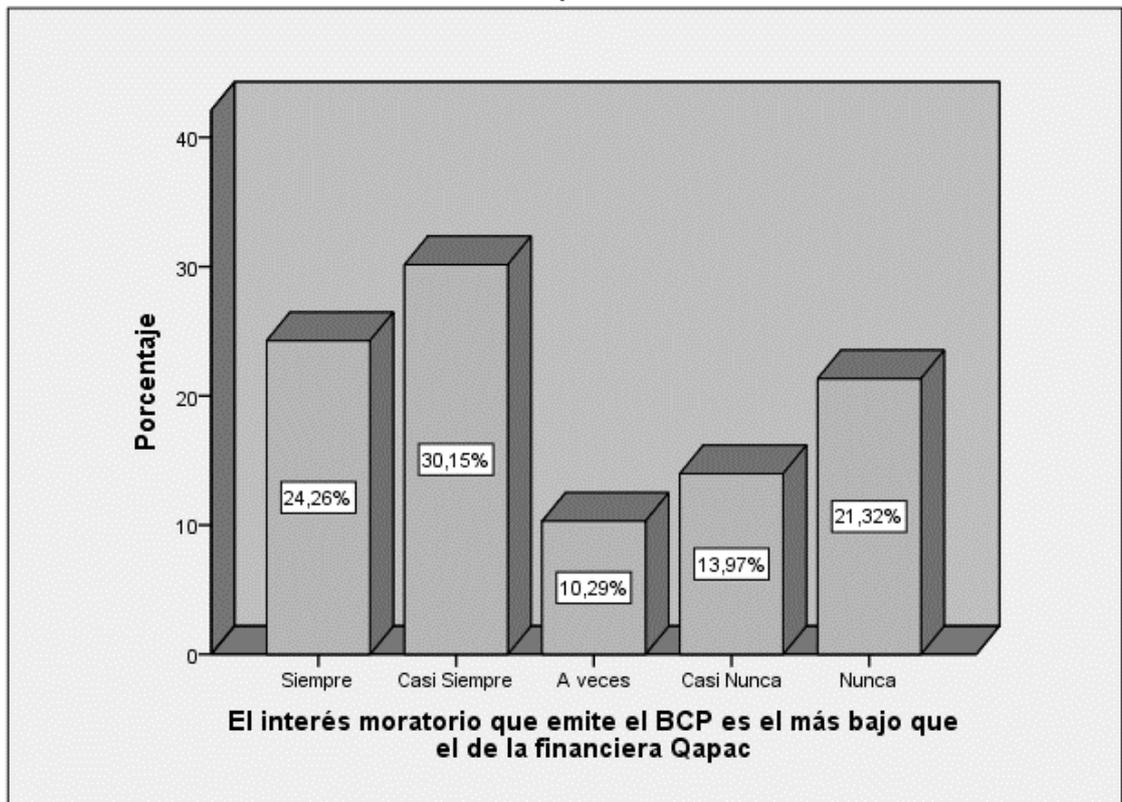
Considera que las financieras tienen las tasas de interés mas bajas en el mercado



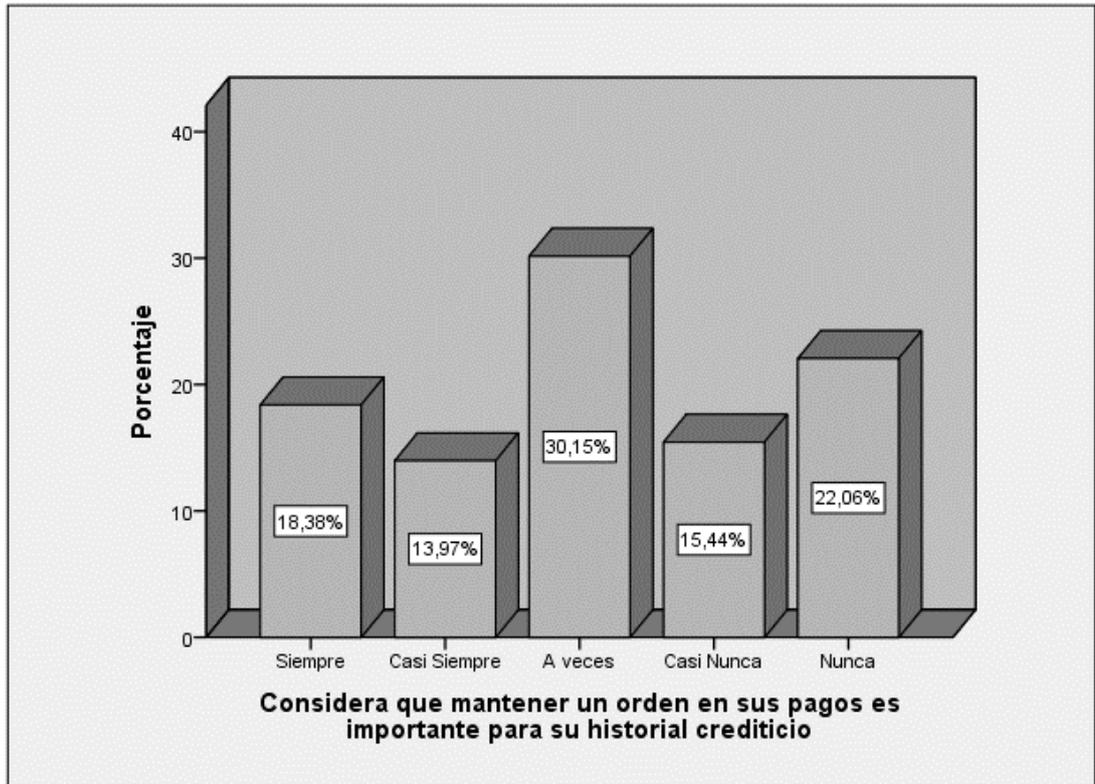
La entidad financiera la cual frecuenta le cobra una tasa de interés moratorio por incumplir con las fechas de pago.



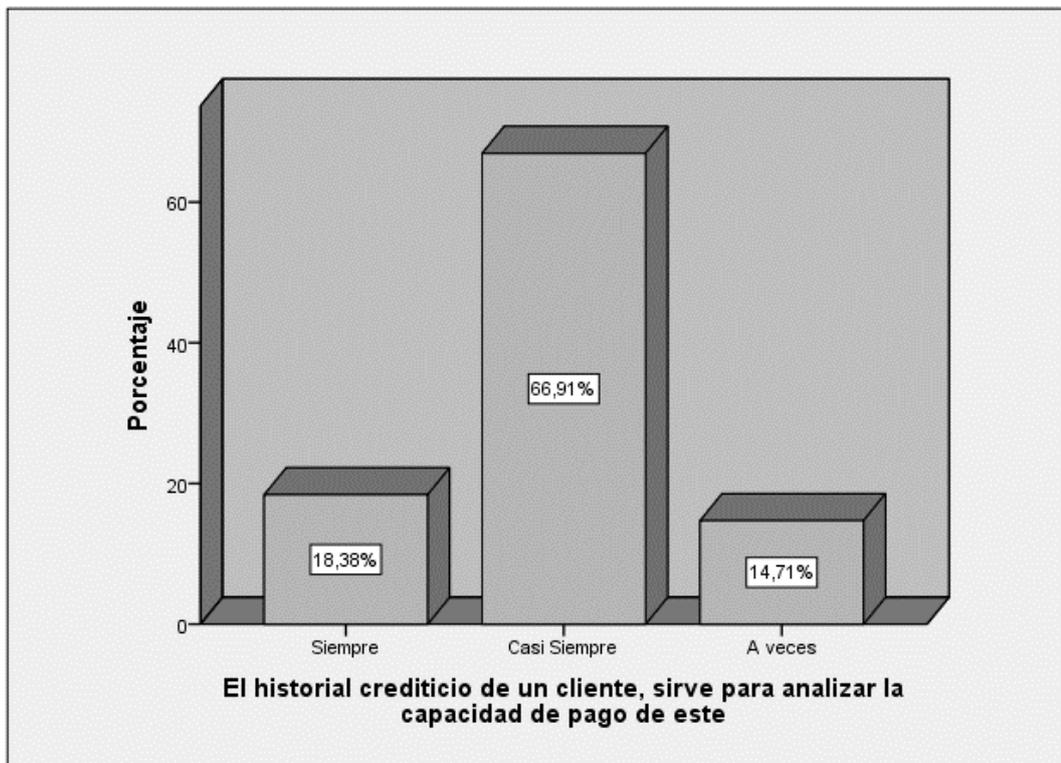
El interés moratorio que emite el BCP es el más bajo que el de la financiera Qapac



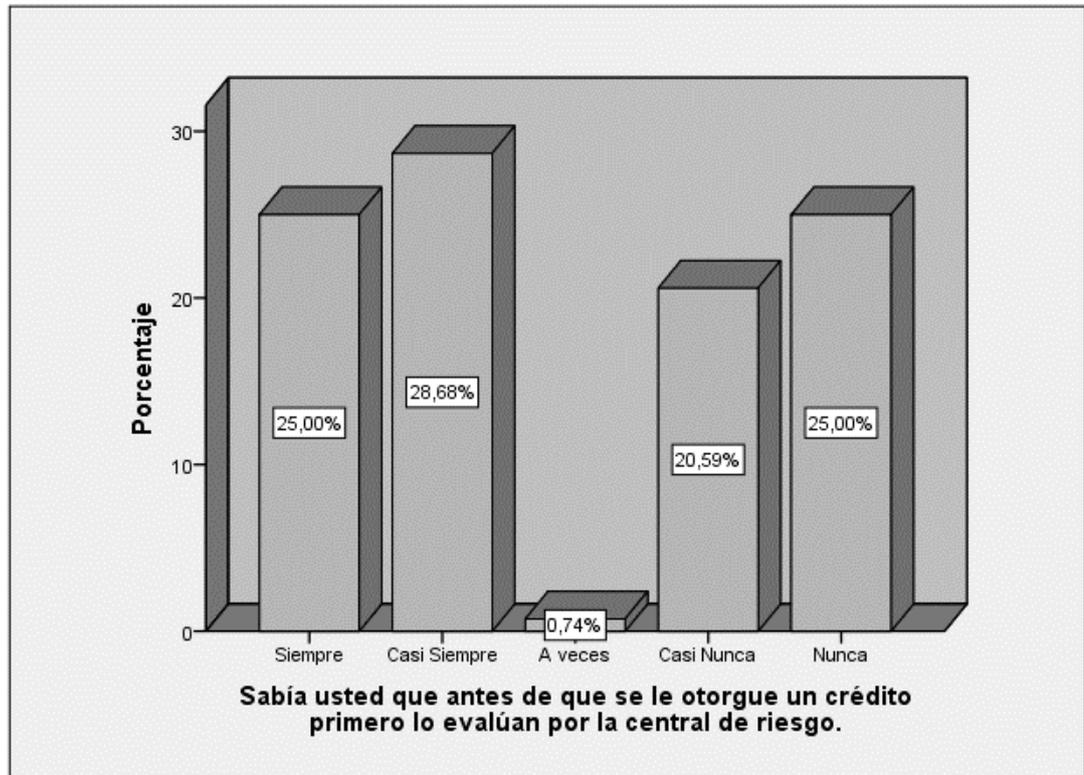
Considera que mantener un orden en sus pagos es importante para su historial crediticio



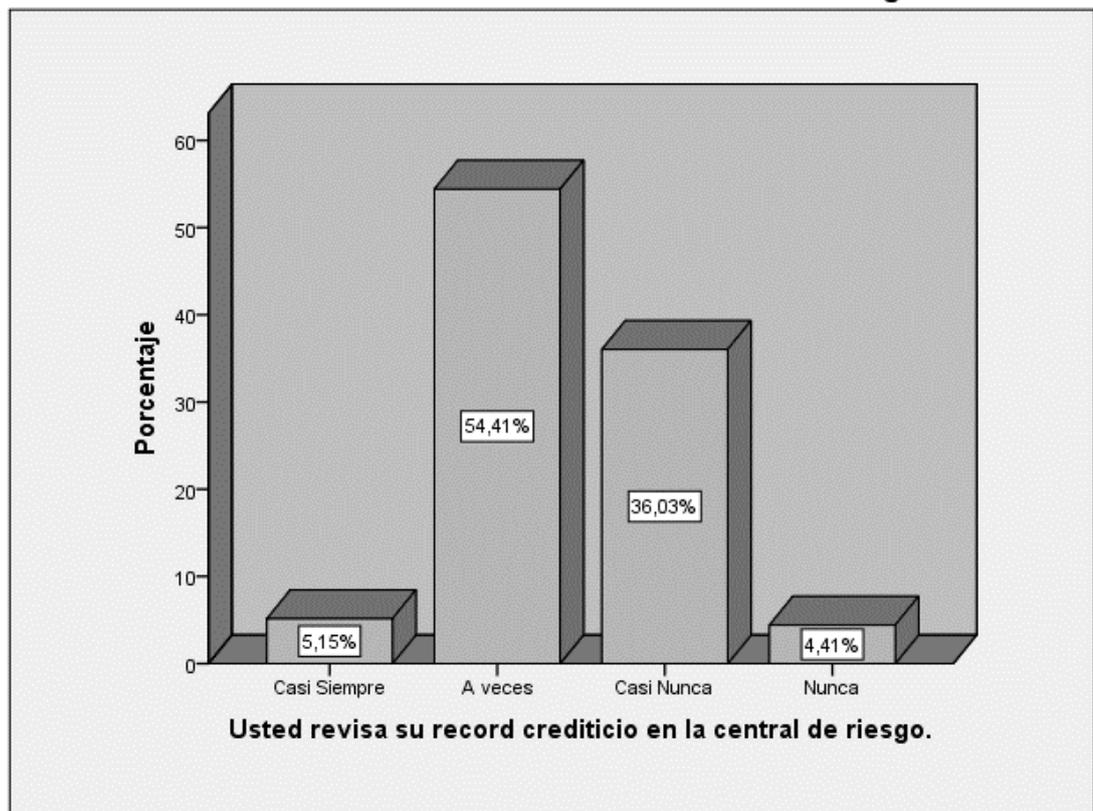
El historial crediticio de un cliente, sirve para analizar la capacidad de pago de este



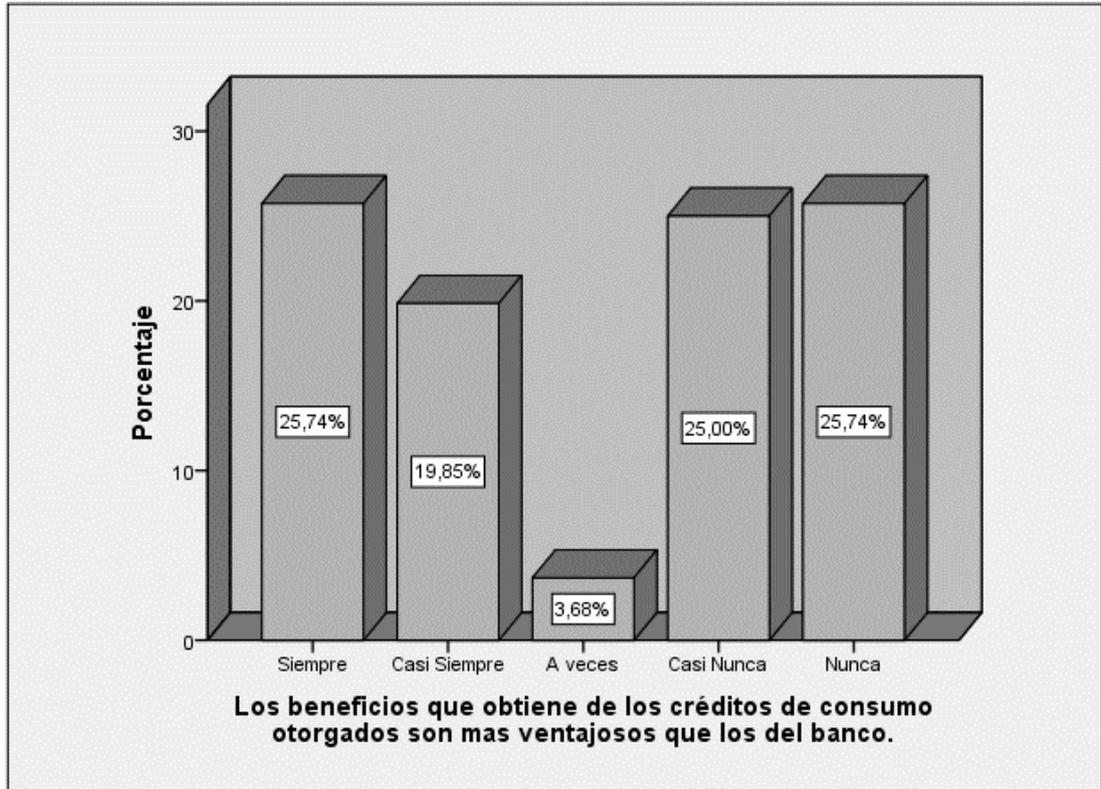
Sabía usted que antes de que se le otorgue un crédito primero lo evalúan por la central de riesgo.



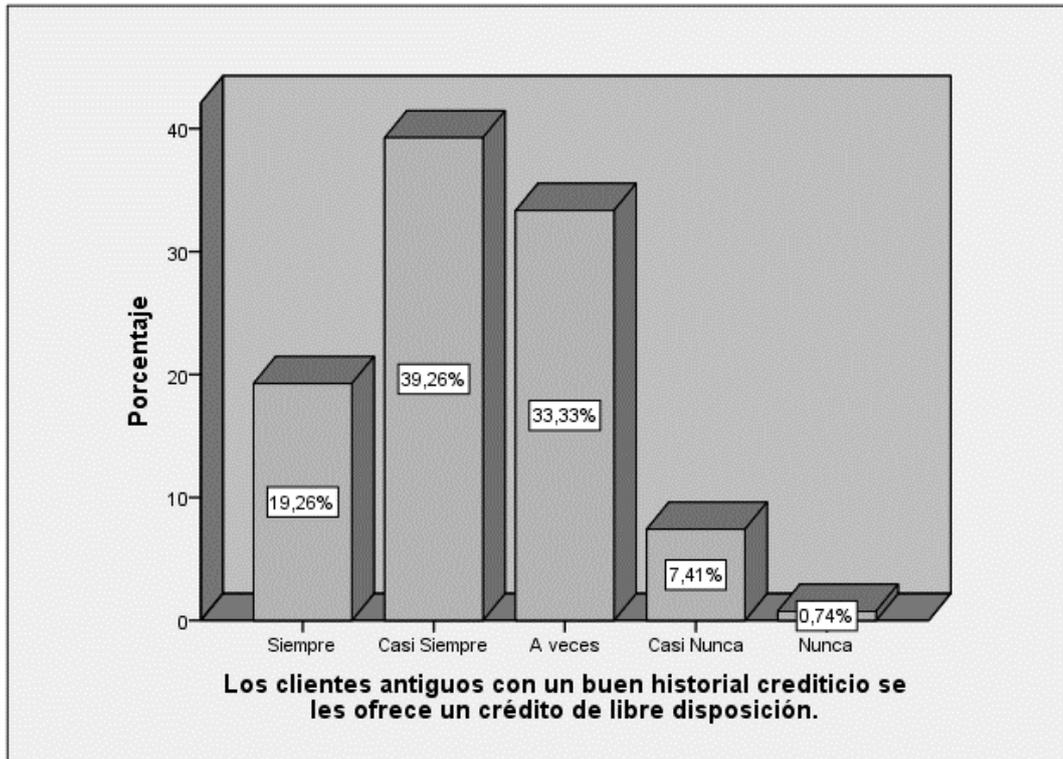
Usted revisa su record crediticio en la central de riesgo.



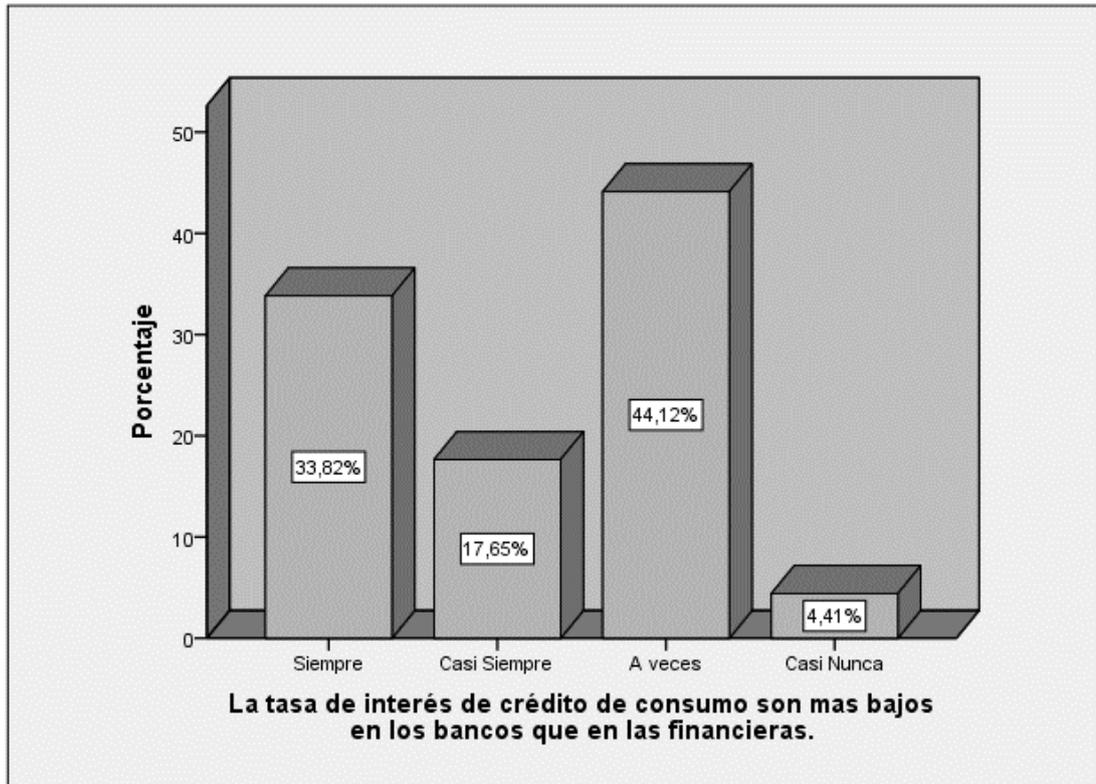
Los beneficios que obtiene de los créditos de consumo otorgados son mas ventajosos que los del banco.



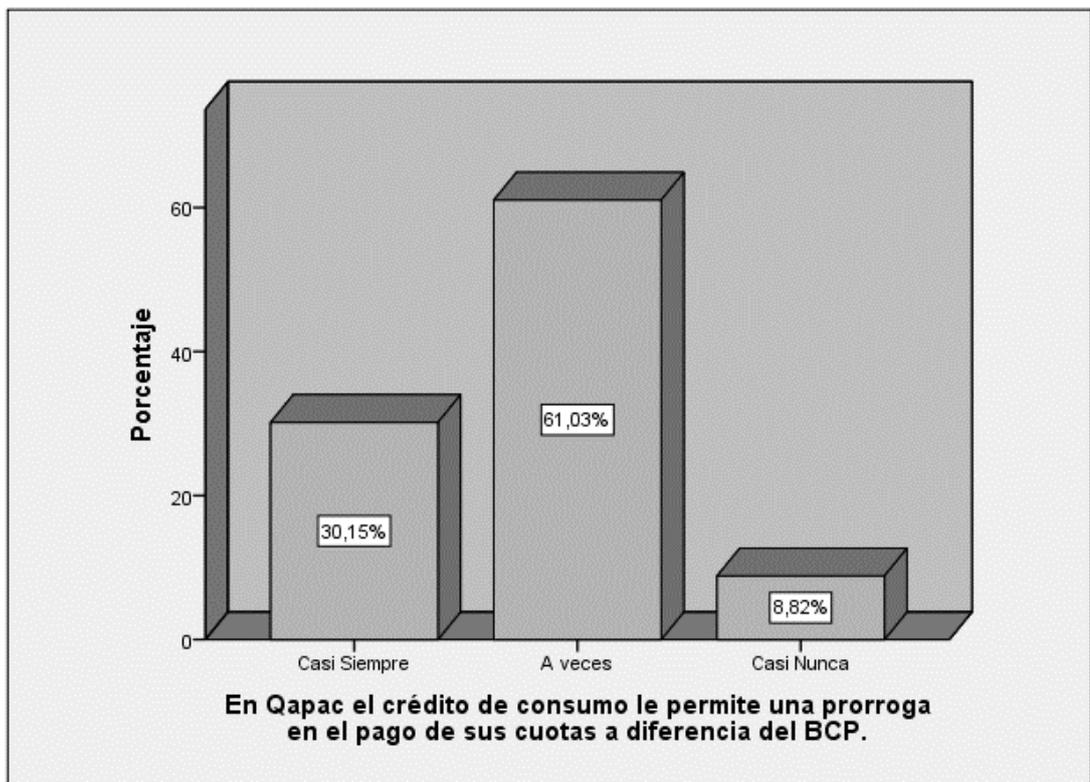
Los clientes antiguos con un buen historial crediticio se les ofrece un crédito de libre disposición.



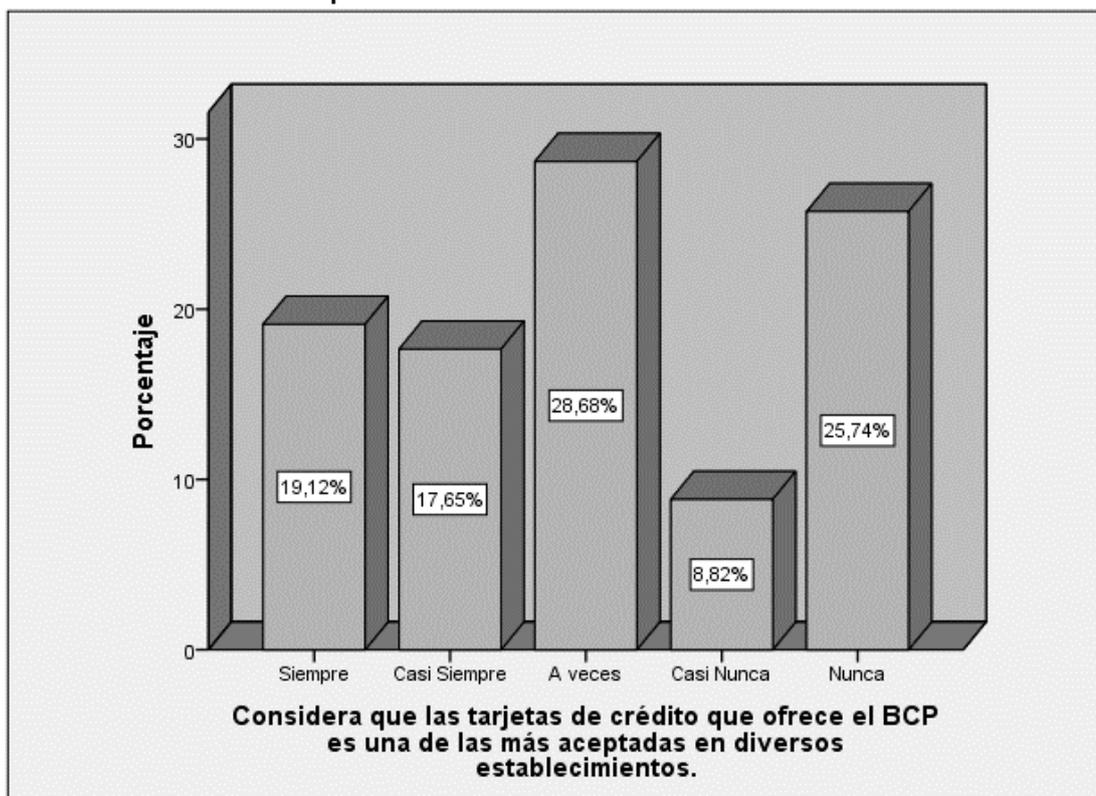
La tasa de interés de crédito de consumo son mas bajos en los bancos que en las financieras.



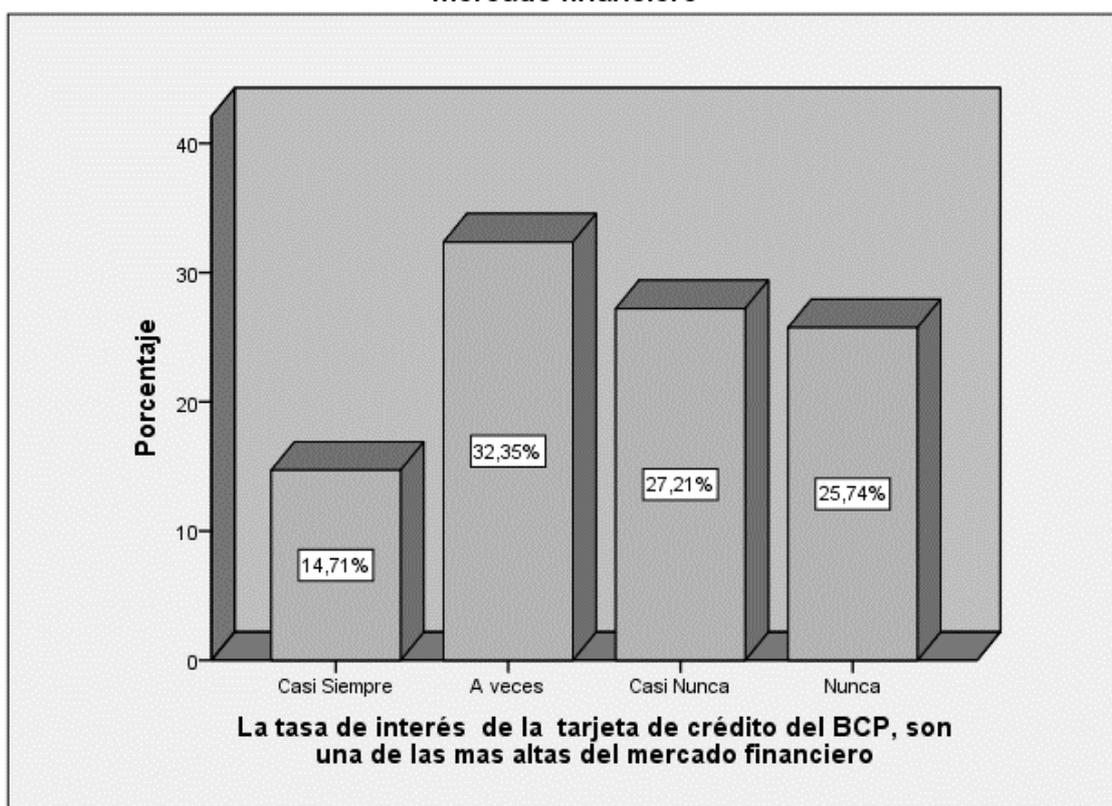
En Qapac el crédito de consumo le permite una prorroga en el pago de sus cuotas a diferencia del BCP.



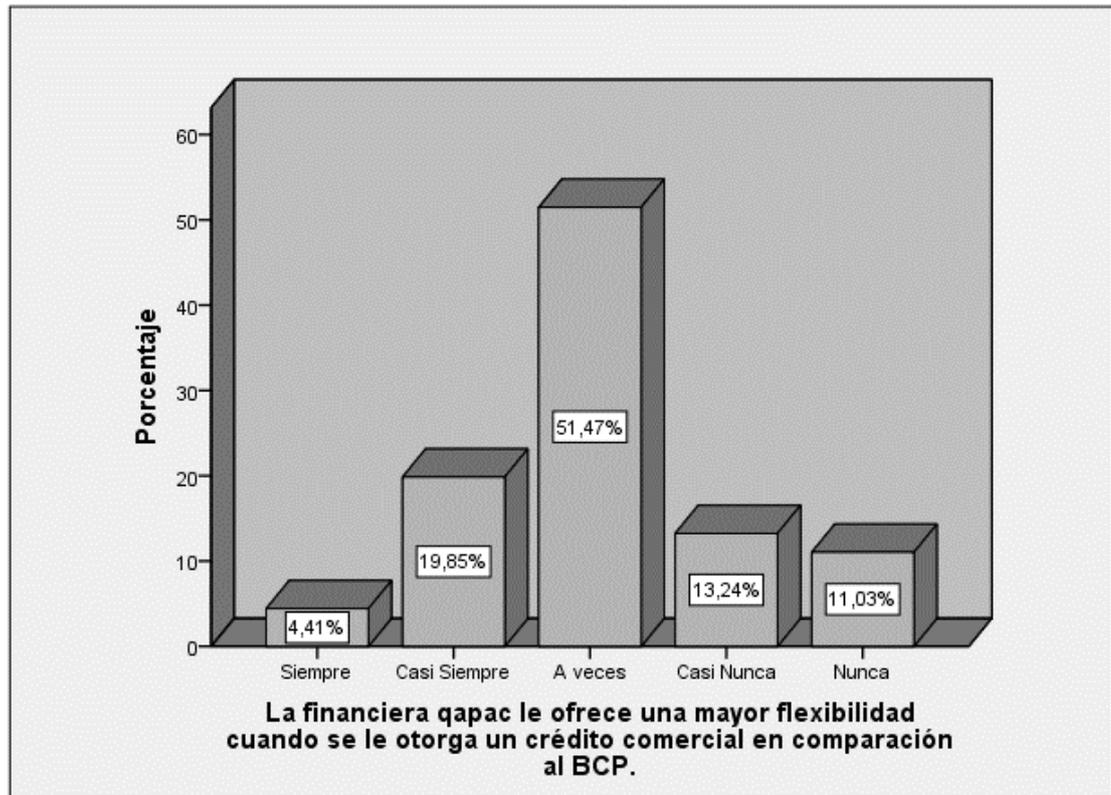
Considera que las tarjetas de crédito que ofrece el BCP es una de las más aceptadas en diversos establecimientos.



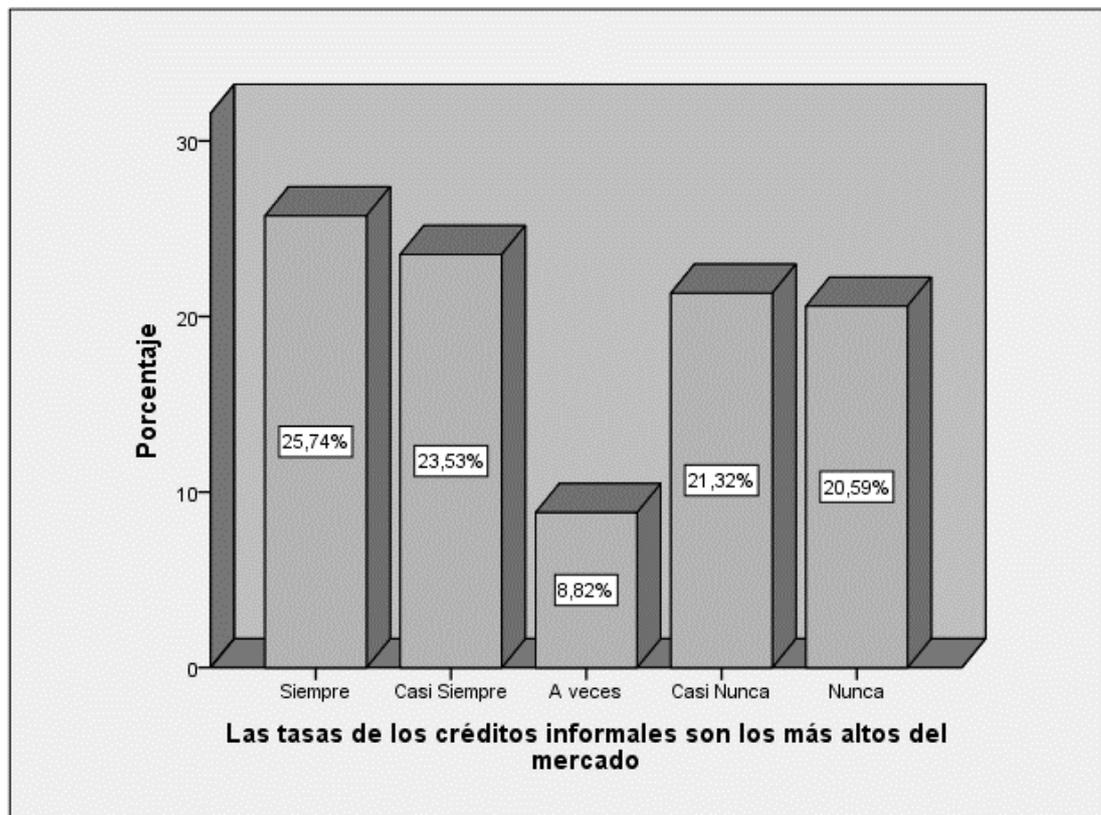
La tasa de interés de la tarjeta de crédito del BCP, son una de las más altas del mercado financiero



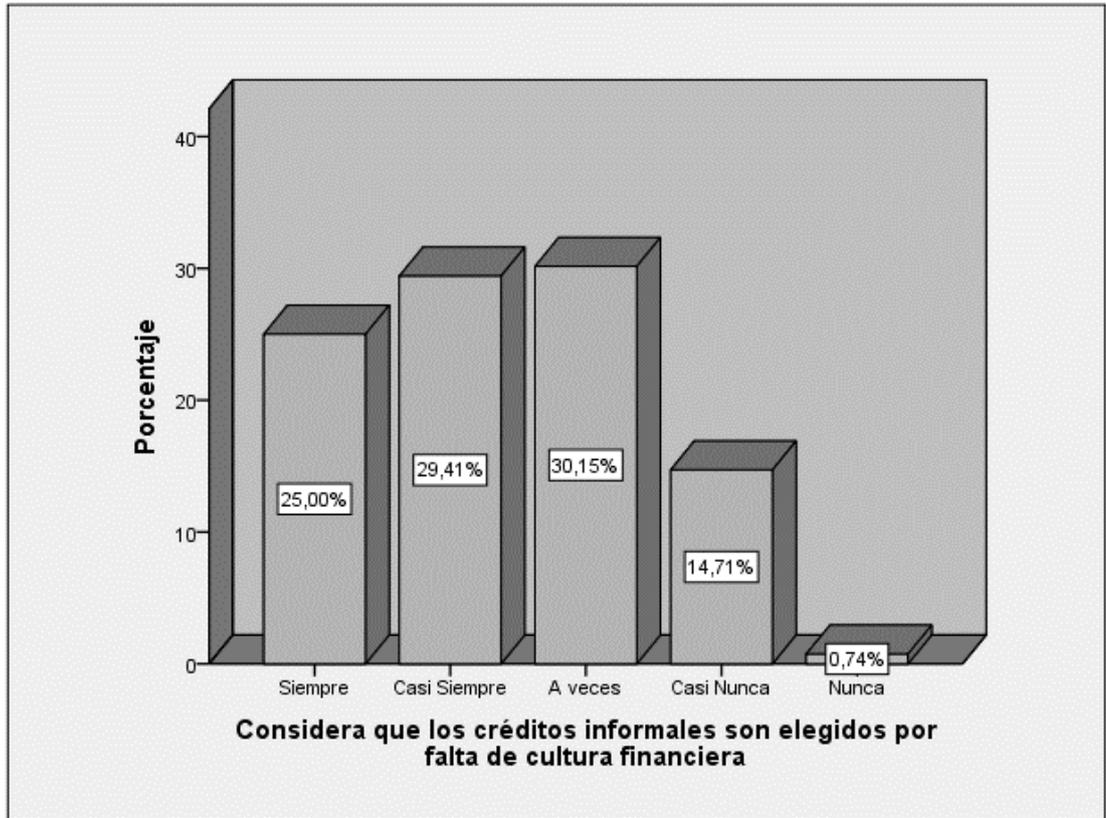
La financiera qpac le ofrece una mayor flexibilidad cuando se le otorga un crédito comercial en comparación al BCP.



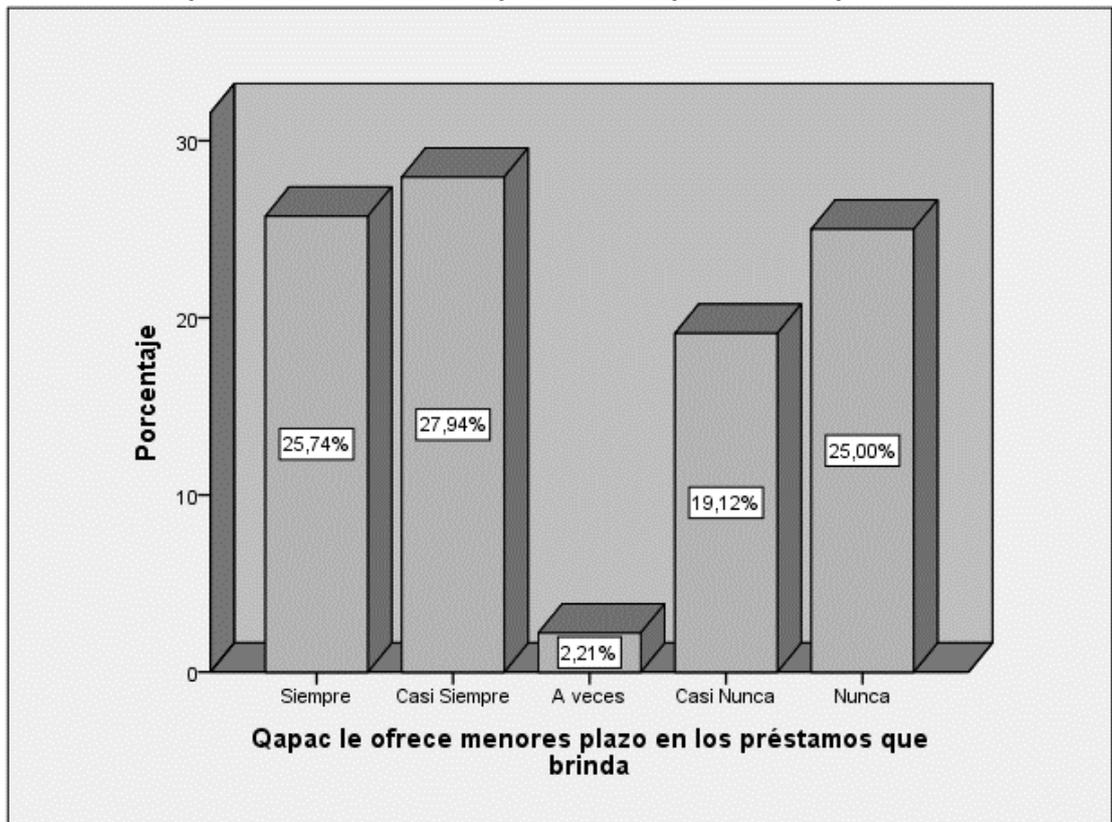
Las tasas de los créditos informales son los más altos del mercado



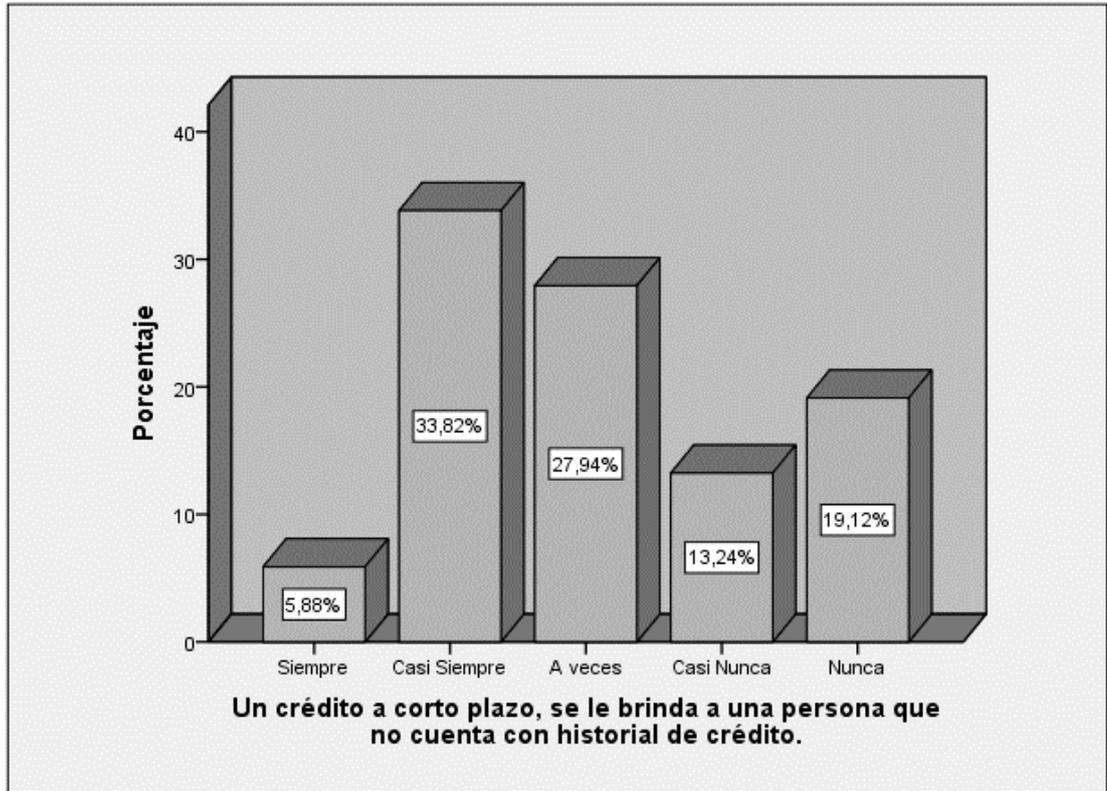
Considera que los créditos informales son elegidos por falta de cultura financiera



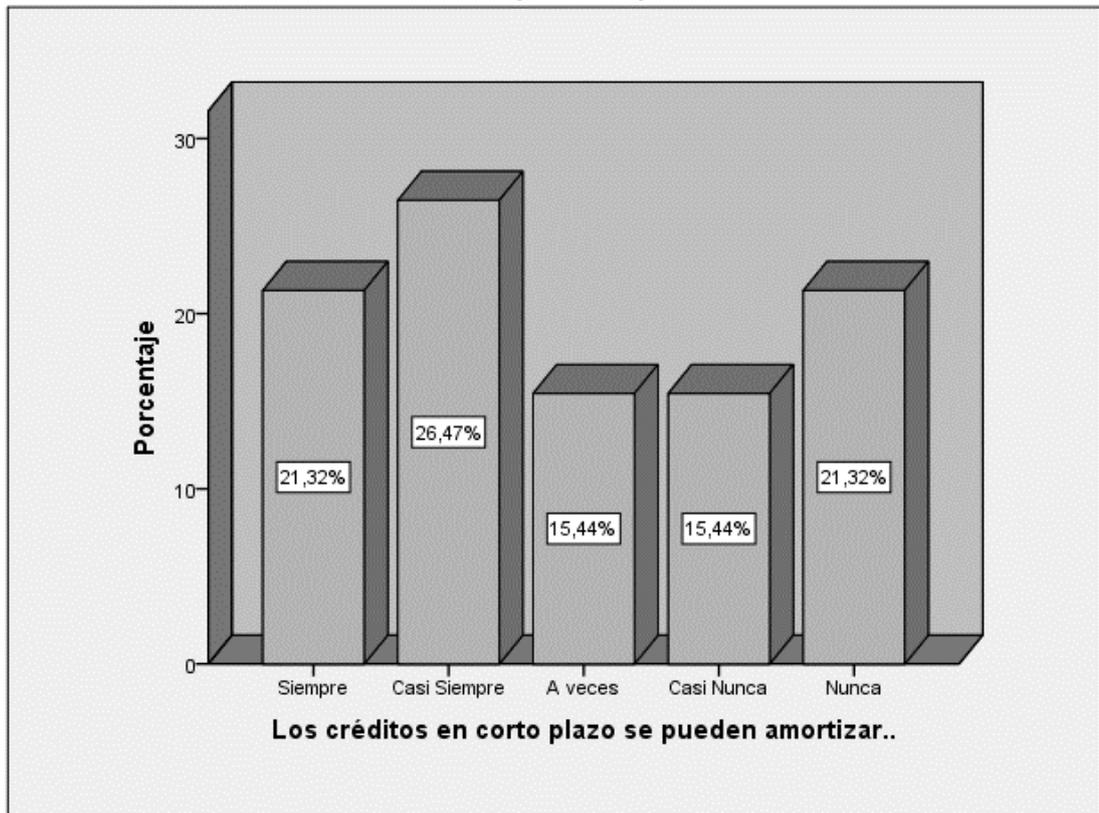
Qapac le ofrece menores plazo en los préstamos que brinda



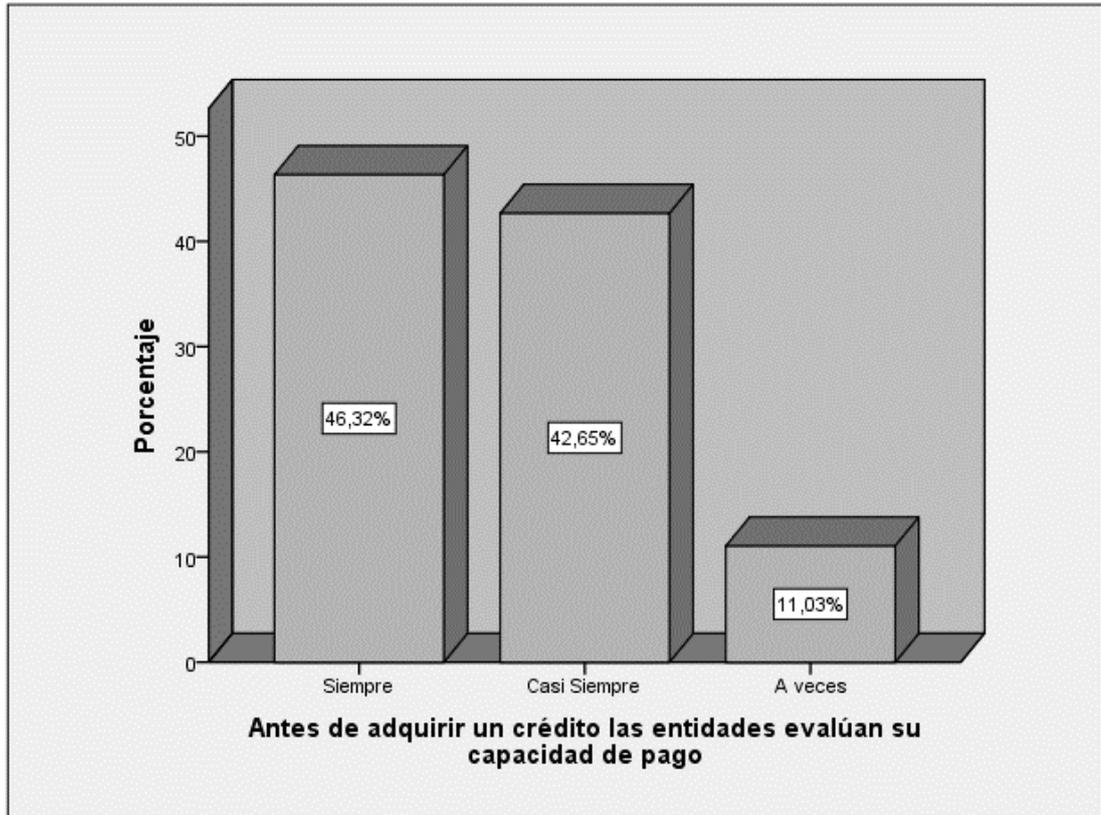
Un crédito a corto plazo, se le brinda a una persona que no cuenta con historial de crédito.



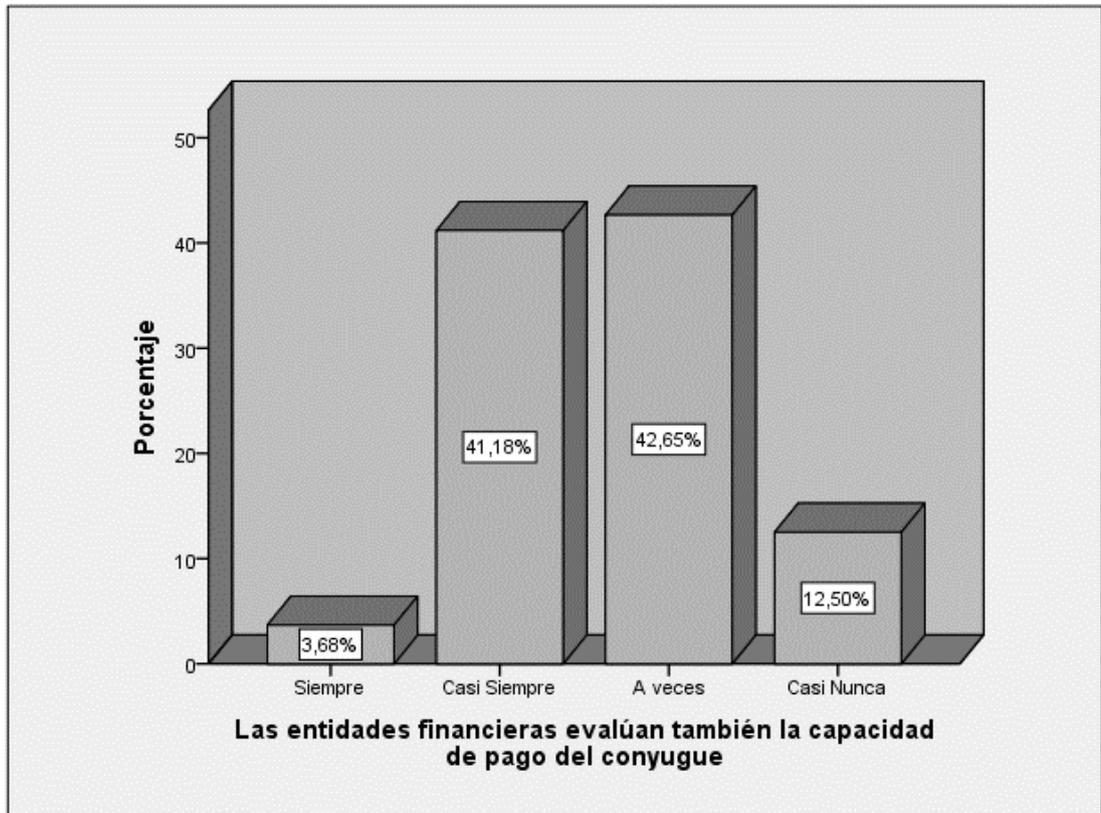
Los créditos en corto plazo se pueden amortizar..



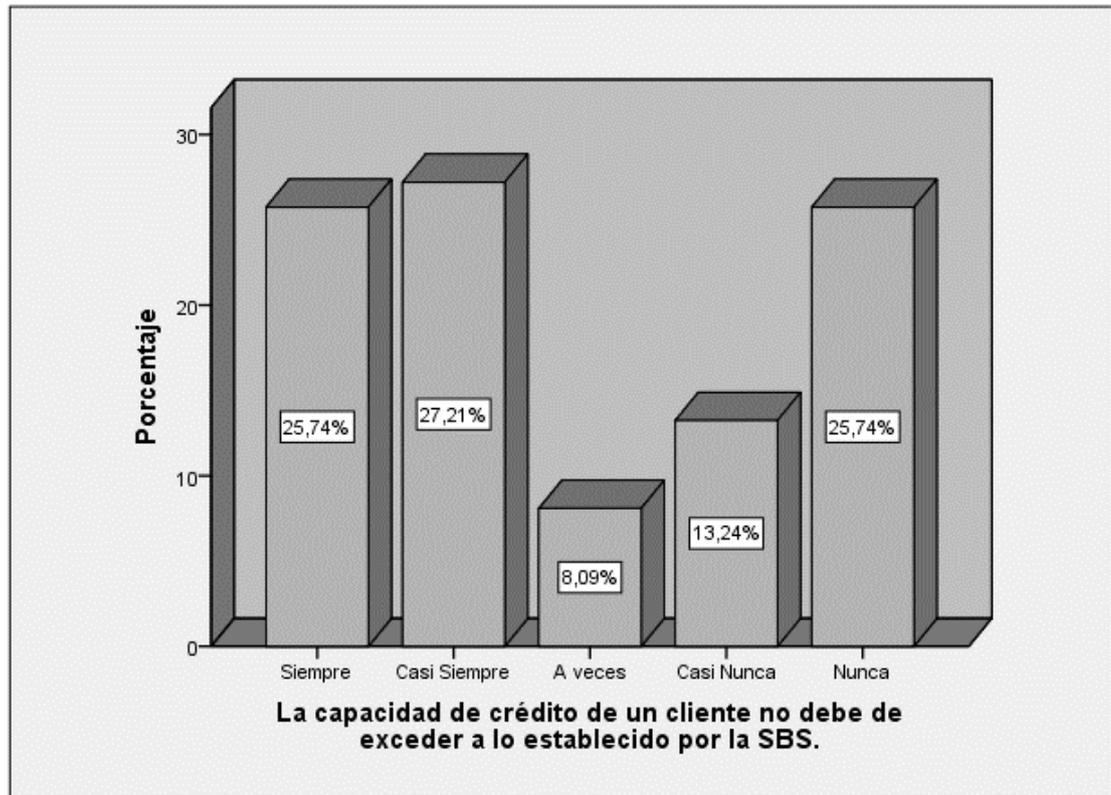
Antes de adquirir un crédito las entidades evalúan su capacidad de pago



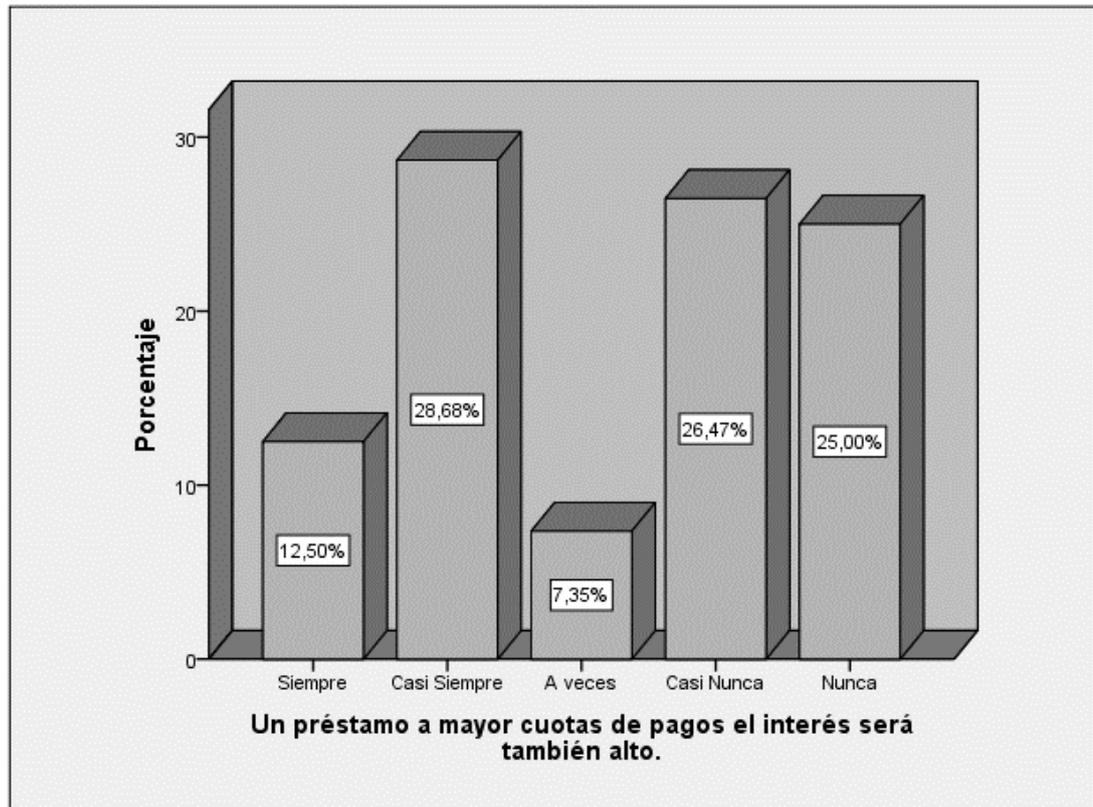
Las entidades financieras evalúan también la capacidad de pago del conyugue



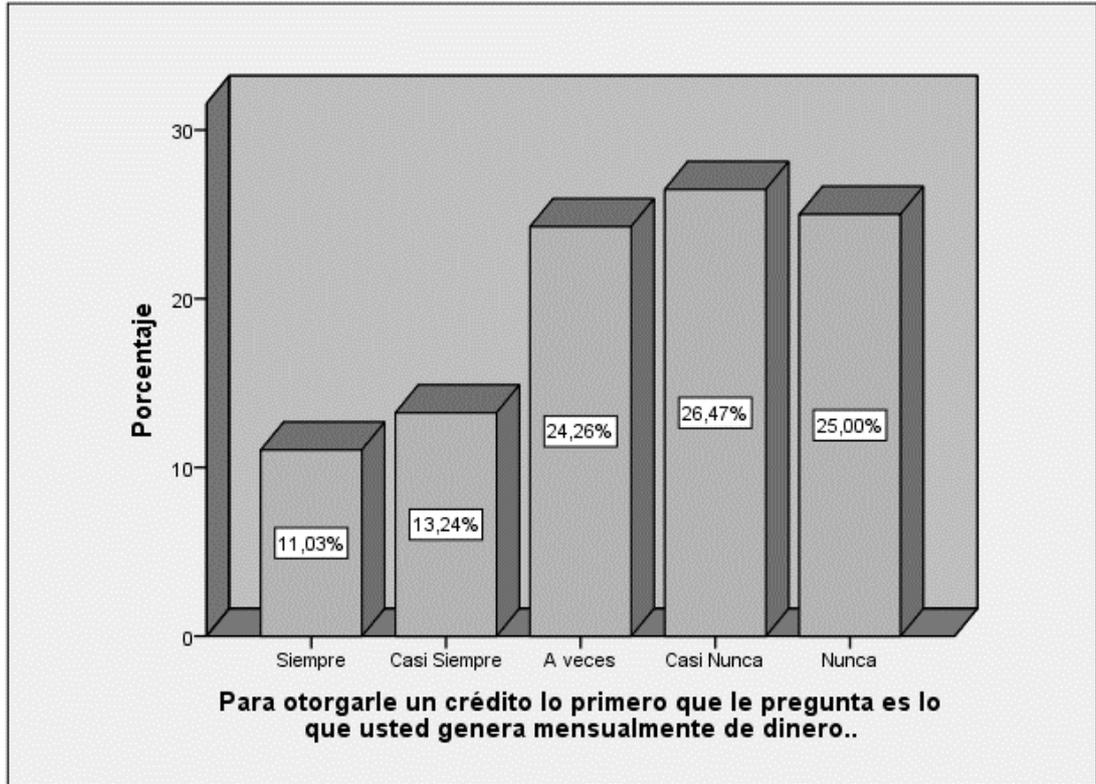
La capacidad de crédito de un cliente no debe de exceder a lo establecido por la SBS.



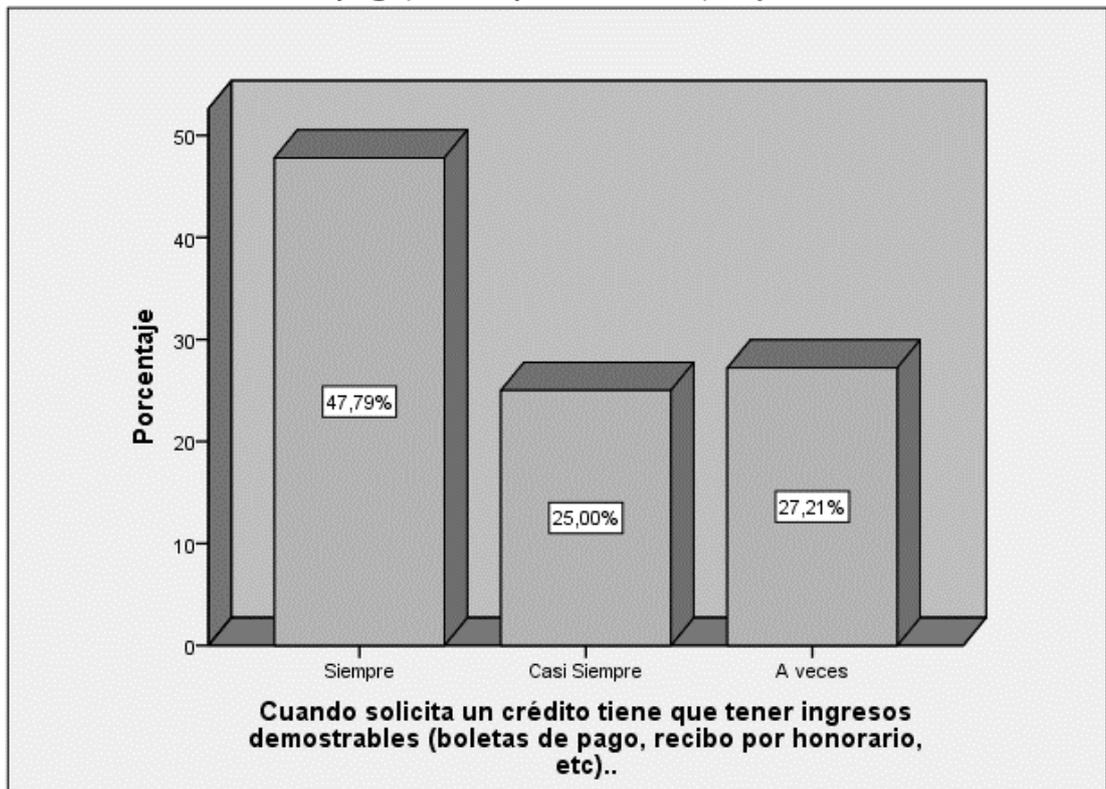
Un préstamo a mayor cuotas de pagos el interés será también alto.



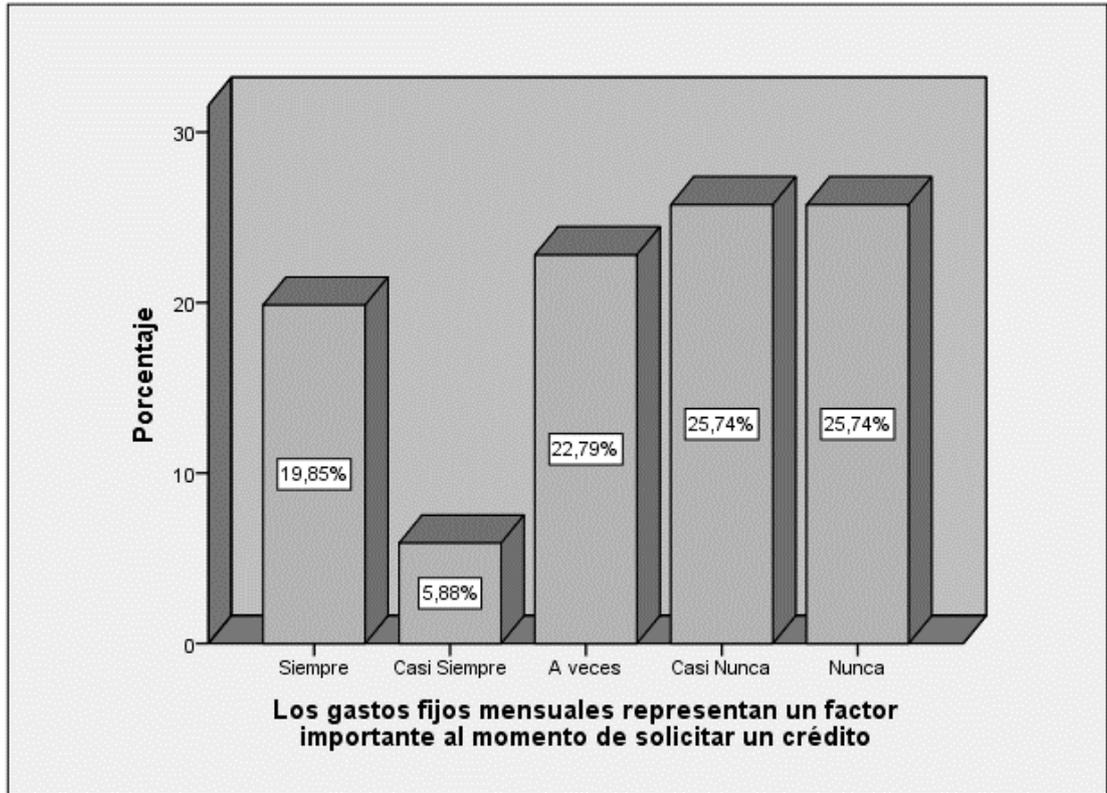
Para otorgarle un crédito lo primero que le pregunta es lo que usted genera mensualmente de dinero..



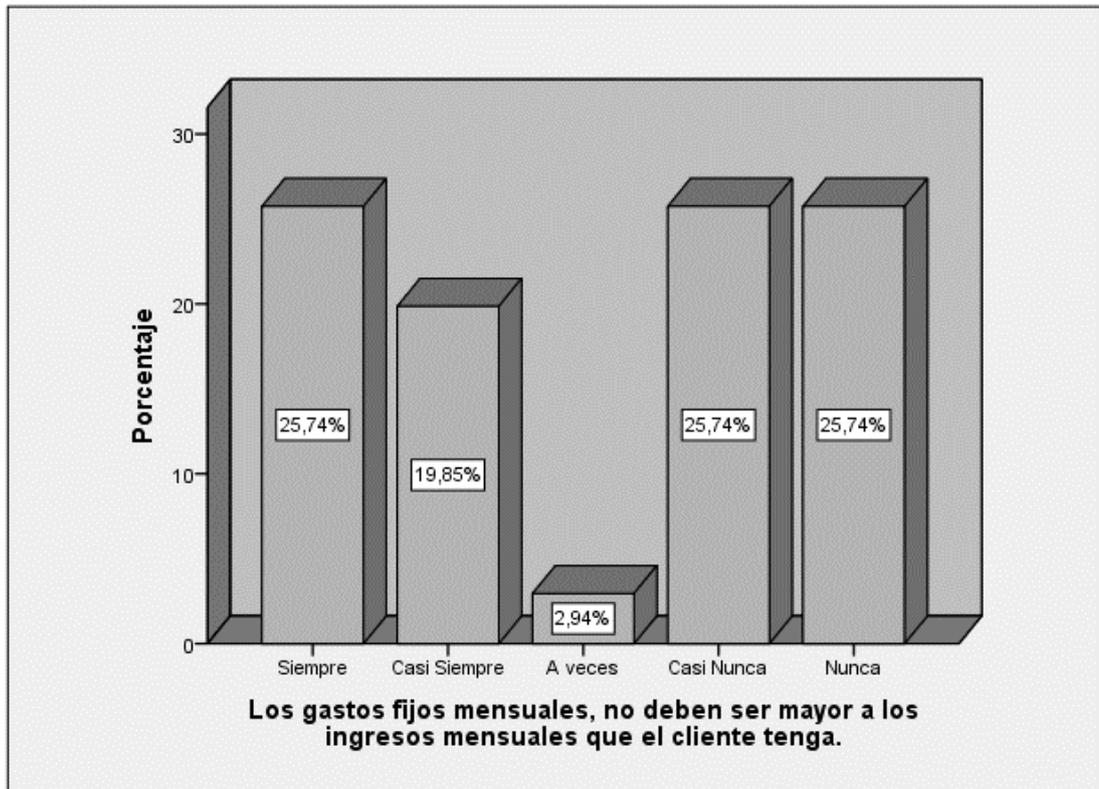
Cuando solicita un crédito tiene que tener ingresos demostrables (boletas de pago, recibo por honorario, etc)..



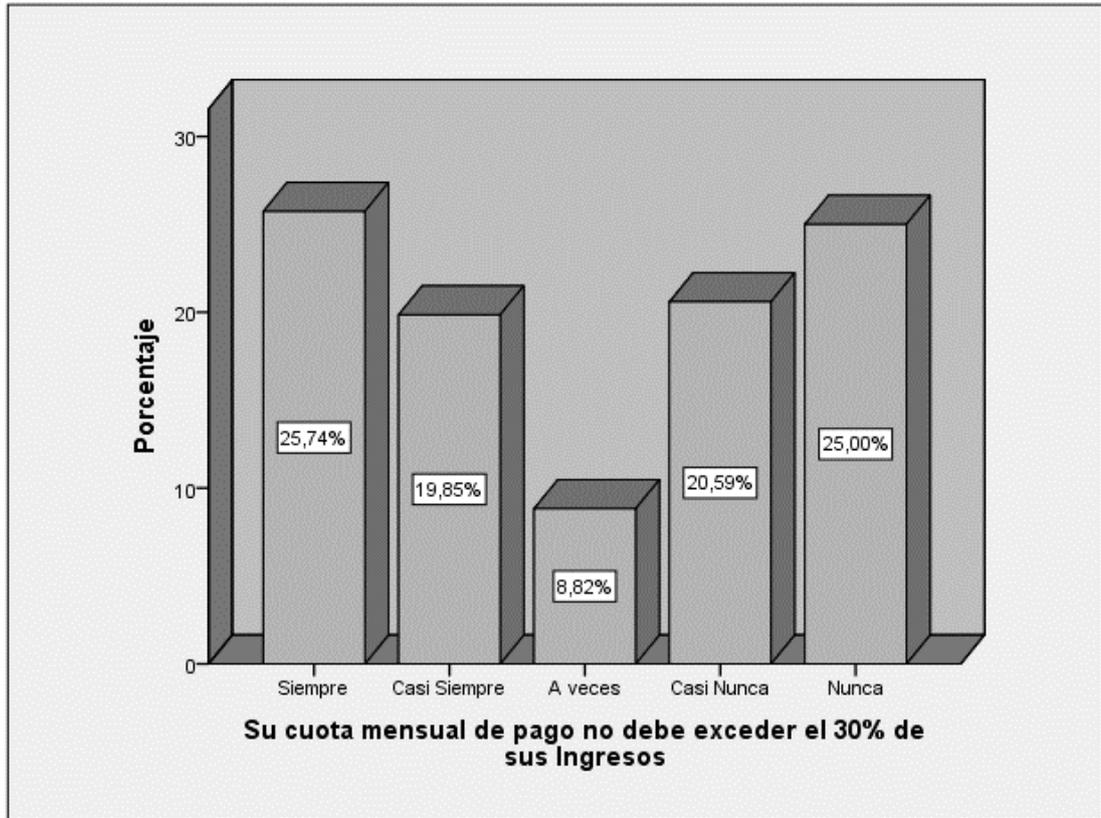
Los gastos fijos mensuales representan un factor importante al momento de solicitar un crédito



Los gastos fijos mensuales, no deben ser mayor a los ingresos mensuales que el cliente tenga.



Su cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de sus Ingresos





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: _____

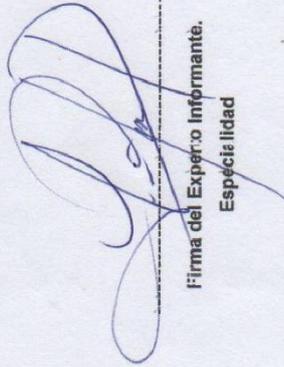
Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable
 Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: ROMERO PACORA JESUS
 Especialidad del validador: TEMATICAS

DNI: 0653522

..... 09 de OCT. del 2018

- ¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
- ² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
- ³ 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.
Especialidad



Declaratoria de Originalidad del Autor

Nosotros, Cruz Castilla Edson Diego y Pizarro Espinal Edward, egresado de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela de Administración de empresas de la Universidad César Vallejo San Juan de Lurigancho, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan a la Tesis titulado:

Análisis comparativo entre los créditos otorgados por el Banco de Crédito del Perú y la financiera Qapaq a los comerciantes del mercado mayorista de frutas del distrito de San Luis, es de mi autoría, por lo tanto, declaro que el Trabajo de Tesis:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo (asumimos) 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.

Lima, 05 de diciembre del 2018

Apellidos y Nombres: Cruz Castilla Edson Diego	
DNI: 46944005	Firma: 
ORCID: 0000-0002-6763-1443	
Apellidos y Nombres: Pizarro Espinal Edward	
DNI: 48104115	Firma: 
ORCID: 0000-0002-8385-3951	