

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en
los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

Carla Isabel Gonzales Ramos

ASESOR

Betty Liliana de los Milagros Vergara Wekselman

<https://orcid.org/0000-0001-9261-9684>

Chiclayo, 2025

Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023

PRESENTADA POR
Carla Isabel Gonzales Ramos

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Flor de María Beltrán Portilla
PRESIDENTE

Jimmy Ernesto Cueva Ruesta
SECRETARIO

Betty Liliana de los Milagros Vergara Wekselman
VOCAL

Dedicatoria

Dedico mi trabajo de investigación primeramente a Dios por darme fuerzas cada día para seguir adelante, también a mis padres Juan Carlos y Ana por siempre apoyarme en mis estudios y gracias a ellos formarme profesionalmente.

Asimismo, a mi primo Carlos por siempre motivarme y aconsejarme a ser mejor en el ámbito familiar y académico, además a mis hermanos para darles el ejemplo que ellos también pueden culminar sus estudios universitarios y sé que lo harán.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por mantenerme con buena salud todos los días de mi vida y darme sabiduría, asimismo a mi familia por siempre apoyarme a forjar mi camino y más en la carrera universitaria.

A mi pareja Daniel porque desde que empecé a realizar mi investigación no ha dejado de motivarme día a día a no rendirme y siempre estar para mí. Además, un agradecimiento muy especial a mi asesora que fue en el curso, la Mgtr.

Karhy Cipriano Urtecho, que me ha brindado su tiempo y apoyo en cada asesoría dándome nuevos conocimientos, críticas constructivas incluyendo sus consejos para hacer mi investigación de la mejor manera posible y transparente.

Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

2%

2

tesis.usat.edu.pe

Fuente de Internet

1%

3

repository.usta.edu.co

Fuente de Internet

<1%

4

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1%

5

universidadclub.com

Fuente de Internet

<1%

6

repositorio.unal.edu.co

Fuente de Internet

<1%

7

emprendedores.tv.pe

Fuente de Internet

<1%

8

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

Índice

Resumen	9
Abstract.....	10
I. INTRODUCCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	14
2.1. Antecedentes del Problema.....	14
2.2. Bases Teóricas	16
2.1.1. Créditos Informales	16
2.2.2. Factores que Limitan Obtener un Crédito Formal	18
III. MATERIALES Y MÉTODOS.....	22
3.1. Tipo y Nivel de la Investigación.....	22
3.2. Diseño de Investigación	22
3.3. Población, Muestra y Muestreo	23
3.4. Criterios de Selección	23
3.5. Operacionalización de Variables	24
3.10. Consideraciones Éticas	26
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	27
4.1. Resultados.....	27
4.1.1. Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias.....	27
4.1.2. Evaluar las Diferencias del Crédito Formal e Informal	37
4.1.3. Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal de los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023.....	46
4.1.4. Proponer estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023.....	53
4.2. Discusión	59
V. CONCLUSIONES.....	61
VI. RECOMENDACIONES.....	62
VII. REFERENCIAS	63
VIII. ANEXOS.....	68

Lista de Tablas

Tabla 1. Cálculo de la muestra	23
Tabla 2. Operacionalización de variables	24
Tabla 3. Matriz de consistencia	25
Tabla 4. Consideraciones éticas.....	26
Tabla 5. ¿Cuál es el tipo de negocio que presenta en el mercado Atusparias?.....	27
Tabla 6. ¿Pertenece su negocio algún régimen tributario?	28
Tabla 7. ¿Su capital inicial para constituir su negocio fue propio?	29
Tabla 8. Si su respuesta anterior fue NO, cual fue la fuente que conformo su capital inicial	29
Tabla 9. ¿Cuál es el nivel de ingresos (Ventas) que genera mensualmente?.....	30
Tabla 10. ¿Considera usted que con su ganancia cubren sus gastos personales y familiares?31	
Tabla 11. ¿Ha contado con algún crédito financiero?.....	32
Tabla 12. ¿Cuenta actualmente con un crédito financiero?	33
Tabla 13. Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito solicitó	34
Tabla 14. ¿Usted diferencia que es un crédito formal de un crédito informal?.....	37
Tabla 15. ¿Consideraría usted solicitar un crédito informal, sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal?	38
Tabla 16. ¿Conoce usted que al solicitar un crédito informal se expone a riesgos personales, sino se cumple con el pago?.....	38
Tabla 17. ¿Conoce usted que en un crédito formal pasa por una evaluación crediticia para determinar el monto del crédito emitido?.....	39
Tabla 18. ¿Considera que en un crédito informal es más fácil y rápido de obtener la cantidad de dinero que desea?.....	40
Tabla 19. ¿Considera que pagar diariamente o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente?	41
Tabla 20. ¿Sabía que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no cumplen con el pago acordado?	42
Tabla 21. ¿Considera más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera?.....	43
Tabla 22. ¿Considera que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal?	46
Tabla 23. ¿Considera que una limitante para no acceder a un crédito formal es no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros?	46
Tabla 24. ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal?	47
Tabla 25. ¿Considera usted que tiene un historial crediticio en posición normal?.....	48
Tabla 26. ¿Considera que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos?.....	49
Tabla 27. ¿Cree usted que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas?	50
Tabla 28. Se siente más a gusto obtener un crédito formal	50
Tabla 29. Se siente más a gusto obtener un crédito informal	51

Lista de Figuras

Figura 1. Tipo de negocio de los comerciantes	27
Figura 2. Existencia de un régimen tributario del negocio.....	28
Figura 3. Capital inicial del comerciante.....	29
Figura 4. Tipo de crédito que conformo el capital inicial	30
Figura 5. Ventas mensuales de los comerciantes.....	31
Figura 6. Cobertura de la ganancia de los comerciantes	32
Figura 7. Obtuvieron crédito financiero los comerciantes.....	32
Figura 8. Presentan crédito financiero los comerciantes	33
Figura 9. Tipo de crédito con el que cuentan actualmente los comerciantes	34
Figura 10. Diferencia de un crédito formal de un crédito informal.....	37
Figura 11. Preferencia de solicitud de un crédito informal	38
Figura 12. Conocimiento de exposición de riesgos personales por incumplimiento de pago en un crédito informal	39
Figura 13. Conocimiento de evaluación crediticia en un crédito formal.....	40
Figura 14. Facilidad de obtener dinero en un crédito informal	41
Figura 15. Pago diario o semanal de una deuda es mejor que mensual.....	42
Figura 16. Utilización de la información personal por no cumplir el pago en un crédito informal	43
Figura 17. Preferencia de préstamo de un familiar o amigo que de una entidad financiera...	44
Figura 18. Edad como factor para obtener un crédito formal.....	46
Figura 19. Conocimientos crediticios financieros	47
Figura 20. Conocimiento de los beneficios y ventajas del crédito formal	48
Figura 21. Historial crediticio de los comerciantes	48
Figura 22. Cantidad de trámites para un crédito formal.....	49
Figura 23. Tasa de interés de los créditos formales.....	50
Figura 24. Preferencia de obtener un crédito formal.....	51
Figura 25. Preferencia de obtener un crédito informal.....	51
Figura 26. Tríptico de estrategias de crédito para un financiamiento formal.....	57

Lista de Anexos

Anexos 1. Constancia de validación de instrumentos por asesora de tesis	68
Anexos 2. Constancia de validación de instrumentos por juicio de expertos	78
Anexos 3. Aplicación de la encuesta a los comerciantes del mercado Atusparias.....	80
Anexos 4. Encuestas realizadas por los comerciantes.....	81
Anexos 5. Entrega de tríptico de estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias.	84

Resumen

La presente investigación se realizó en el mercado Pedro Pablo Atusparias, debido a que es un mercado que al pasar el tiempo se ha notado la presencia y el aumento de créditos informales accedidos por los propios comerciantes, exponiéndose a distintos riesgos sino se cumple con el pago de la deuda, además presentan dificultades para acceder a un crédito formal. Por ello, su objetivo general es analizar los créditos informales y los factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023. La investigación presenta como metodología un diseño no experimental, por lo mismo, que no hay una manipulación de las variables y un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel descriptivo, ya que, se recolectará los datos de manera gráfica y numérica al momento de aplicar los instrumentos a los comerciantes del mercado Atusparias. Los resultados obtenidos son los siguientes: Se conocieron características de los comerciantes del mercado Atusparias, se evaluó que los comerciantes si conocían las diferencias de un crédito formal e informal, se identificó los factores limitantes que presentaban los comerciantes para acceder a un crédito formal, debido a que los negocios no eran formales y no tenían todos los requisitos para pasar una evaluación crediticia. Se concluyó que las estrategias presentadas ayudaran a los comerciantes a que conozcan cómo obtener un crédito formal y esto les permita gozar de ventajas y beneficios dentro del sistema financiero.

Palabras Clave: Crédito informal, crédito formal y factores limitantes.

Abstract

The present investigation was carried out in the Pedro Pablo Atusparias market, because it is a market that over time has noticed the presence and increase of informal credit accessed by the merchants themselves, exposing themselves to different risks if payment is not met. of debt, they also have difficulties accessing formal credit. Therefore, its general objective is to analyze informal credits and the factors that limit the merchants of the Atusparias Chiclayo 2023 market from obtaining formal credit. The research presents a non-experimental design as a methodology, for the same reason, there is no manipulation of the variables and a quantitative approach, of an applied type, with a descriptive level, since the data will be collected graphically and numerically when applying the instruments to the merchants of the Atusparias market. The results obtained are the following: Characteristics of the merchants of the Atusparias market were known, it was evaluated that the merchants did know the differences between formal and informal credit, the limiting factors that the merchants presented to access formal credit were identified, due to because the businesses were not formal and did not have all the requirements to pass a credit evaluation. It was concluded that the strategies presented will help merchants know how to obtain formal credit and this will allow them to enjoy advantages and benefits within the financial system.

Keywords: Informal credit, formal credit, limiting factors.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, se refleja un crecimiento en América latina acerca del aumento de los créditos informales perjudicando el crecimiento financiero formal en diferentes partes de Sudamérica una de las realidades en el sistema financiero es el aumento de los créditos informales, por lo mismo que en distintas partes del mundo y en el país, se presentan personas que no conocen como adquirir un crédito formal, ni los beneficios que este trae, debido que a que optan por lo más fácil y rápido para obtener dinero y solucionar sus problemas económicos con los créditos informales.

La investigación es importante porque permitirá llenar un vacío teórico en el estudio acerca de los tipos de financiamiento informal, los requisitos que solicitan para la obtención de un crédito, y conocer aquellos factores que impiden el acceso a un crédito formal. Para llegar a lo mencionado se utilizó una metodología con un enfoque cuantitativo a la población de comerciantes del mercado Atusparias, mediante una encuesta, que posteriormente se analiza los resultados y se elaboraron estrategias de crédito para un financiamiento formal que será de ayuda a los comerciantes, estudiantes y todas aquellas personas que desean mejorar su situación financiera, así como también para la organización administrativa del mercado Atusparias y municipalidad de Chiclayo para que brinden capacitaciones sobre estos temas a sus contribuyentes.

Según Guizar et al. (2020), manifiestan que la población mexicana el 5.7% obtuvieron créditos formales y el 14% créditos informales. Por otro lado, en Colombia, Hernández y Oviedo (2016), nos expresan que, al momento de obtener un crédito formal, este brinda una mejor garantía en términos de cantidad, tasas, plazo y costo. Sin embargo, una parte de la población de 16,9%, por diversas razones, decide solicitar préstamos informales, ya sea, casas de empeño, familiares, amigos, o prestamistas privados. De la misma manera, en el Perú el INEI (2021), nos dice que, 75.3% de los trabajadores de la PEA presenta un trabajo informal, lo que generó que este tipo de créditos se vuelva popular en la población. Como lo dice, Ochoa et al. (2016), debido al acceso limitado y barreras que presentan las fuentes formales, otra opción son los créditos informales, los cuales facilitan satisfacer las carencias prioritarias del prestatario.

Por ende, una de las problemáticas reales y latente que presenta la mayor parte de comerciantes del mercado de Atusparias, es que no pueden solicitar, ni acceder a un crédito formal en las diferentes instituciones financieras supervisadas por la SBS por no presentar los

requisitos solicitados por las instituciones financieras y muchas veces a falta de tiempo optan por los créditos informales. Asimismo, no hay un análisis de los tipos de créditos informales y factores que limitan la obtención de un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias. Por ello se formuló la siguiente pregunta: ¿De qué manera los créditos informales limitan la obtención de un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023?

Siendo el objetivo principal de la investigación es analizar los créditos informales y los factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023. Asimismo, al obtener los resultados de la encuesta realizada a los comerciantes se reconoce que los objetivos específicos permitieron describir las características de los comerciantes, evaluar sus conocimientos si diferenciaban un crédito formal e informal, identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal y, por último, proponer estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes gracias a la información recopilada.

En cuanto a las variables los créditos informales se entienden según Blázquez, S (2017) son aquellos créditos que se obtienen de un sistema financiero que no está supervisado y son más económicos y accesibles. Además, los factores que limitan a obtener un crédito formal, son aquellos factores económicos según Espinoza y Oré (2017), está compuesto por aquellas variables y acciones que participan del bienestar económico de los individuos, y por último los factores de riesgo crediticio según SAS (2022), se define como la posible pérdida que presentan las entidades financieras, en el caso que el deudor no cumpla con sus obligaciones de pago. Además, la investigación de Guiracocha y Mendoza (2020) dan a conocer que los créditos informales que recurren los comerciantes no son nada favorecedoras debido a las altas tasas de interés, sin embargo, los comerciantes solicitan estos créditos informales por lo mismo que no cumplen los requisitos para que obtengan un crédito formal.

Se concluye que la ausencia educación financiera de los comerciantes es causal del bajo nivel de estudios que presentan, ya que, la mayor parte de comerciantes solo cuenta con educación secundaria, siendo el 50.32%, lo cual lleva al desconocimiento acerca de formalizar un negocio y saber los requisitos para la obtención de un crédito formal. Por otro lado, si diferencian entre un crédito formal e informal, sin embargo, optan por el crédito de más fácil acceso y rapidez del dinero solicitado, el cual ayuda a solventar sus gastos personales y de sus negocios.

Finalmente, el capítulo I presenta la introducción, el capítulo II contiene la revisión literaria, el III capítulo materiales y métodos, el capítulo IV hace referencia a los resultados y discusión de la investigación, el V, VI, VII y VIII presenta las conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos respectivamente.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes del Problema

Guizar et al. (2020) en su artículo tuvieron como objetivo identificar los factores que intervienen en la decisión de optar por un financiamiento formal o informal en los ciudadanos del país de México. Además, utilizaron un diseño descriptivo. Por ende, la muestra estuvo conformada por 6039 domicilios correspondientes a 252 municipios de la República Mexicana. Como instrumento emplean una Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Teniendo como resultado la gran aportación del aumento de créditos que escogen las mujeres es formal, por otro lado, los varones deciden tener un préstamo informal, de este modo el plan que se tiene a las políticas de inclusión de créditos abarca la educación que tiene los ciudadanos. A Partir de ello, se concluye que, si las personas presentan un nivel de educación alto y tienen conocimiento en el tema financiero, esto disminuirá las decisiones incorrectas al momento de acceder a un crédito.

Braun et al. (2018) en su estudio realizado posee como objetivo observar el impacto de la educación financiera cuando las personas toman préstamos de fuentes informales. La muestra está designada a todos los hogares brasileños, aquellas personas en el rango de 17 a 94 años de edad. Aplica la encuesta como instrumento, la cual fue voluntaria y no aleatoria. Los resultados sugieren que la relevancia de la educación financiera para los préstamos informales puede exceder la de los canales de crédito formales. Por otro lado, se puede concluir que la baja educación financiera trae consigo la mayor posibilidad que los prestatarios acepten créditos informales, que aquella persona que ya tiene un historial crediticio, aunque sea insuficiente.

Guiracocha y Mendoza (2020) su investigación tiene como objetivo analizar el estado financiero de los comerciantes del mercado Las Manueles. La muestra lo conformaron 430 comerciantes del Mercado Las Manueles. Desarrollo un enfoque cuantitativo y cualitativo, un diseño no experimental transversal y el alcance descriptivo. Los resultados que se obtuvieron fueron que los créditos informales que recurren los comerciantes no son nada favorecedores debido a las altas tasas. En conclusión, se propone que los propios comerciantes formen una cooperativa para que ellos se ayuden por lo que un financiamiento formal exige condiciones que muchos de ellos no cumplen.

Díaz, García y Vernazza (2020) presentan un artículo que tiene por objetivo analizar la incidencia de la financiación informal en los beneficios económicos de comerciantes informales,

ubicados en las ciudades de Cúcuta, Villavicencio e Ibagué en el año 2017. Presenta un enfoque cuantitativo, teniendo en total de la población 1119 comerciantes informales y se aplicó 490 encuestas entre las 3 ciudades, 170 encuestas en cada una Ibagué y Cúcuta y 150 en Villavicencio. Como conclusión, se tiene que una de las razones por las cuales las personas recurren con mayor frecuencia a los préstamos ofrecidos por prestamistas informales es que estos no requieren ninguna forma de respaldo para su aprobación, por lo mismo, que la mayoría de comerciantes en las tres ciudades encuestadas cuando se les preguntó si las personas o entidades les pedían algún tipo de garantía para aprobar un crédito el 90% de los encuestados en Villavicencio, el 60.49% en Cúcuta y el 60% en Ibagué indicaron que no se les exigía ninguna garantía.

Romero, K (2020) el propósito principal de su investigación consiste en identificar los elementos que influyen en la solicitud de microcréditos no regulados en el mercado de abastos de Tingo María. El enfoque utilizado en la ejecución de este estudio se basa en el método hipotético deductivo. La población que se consideró en este estudio de investigación consistió en 1,153 puestos de venta distribuidos en 8 sectores, y la muestra que se entrevistó comprendió a 124 propietarios de puestos de venta en el mercado de abastos de Tingo María. Según los resultados obtenidos, se comprobó que los comerciantes del Mercado de Abastos de la ciudad de Tingo María muestran una influencia significativa en la demanda de microcréditos informales debido a los factores como la tasa de interés, las garantías requeridas y el plazo. Como conclusión, la tasa de interés, los plazos de cobro, los requisitos exigidos en cuanto a la documentación no deben aumentar por parte del prestamista informal, sino la demanda de dichos créditos disminuiría, por lo mismo, que los comerciantes requieren el crédito de manera fácil y sin barreras.

Ordoñez, M (2020) el presente trabajo tiene como objetivo determinar los factores de decisión que influyen en la demanda de financiamiento informal en las Mypes comerciales de Chiclayo. Asimismo, desarrollaron un enfoque cuantitativo, tipo de investigación aplicada y un diseño transversal no experimental. Su población lo conforma 865 Mypes del sector comercial en la ciudad de Chiclayo, con una muestra de 266 Mypes utilizando la fórmula. Como resultado se obtuvo la edad más frecuente adquirir un crédito es de 33 a 45 años de sexo masculino con un nivel de estudios solo de secundaria, además para acceder a un crédito la influencia del entorno si es importante. Se concluyó que los factores que influyen en la decisión de una micro y pequeña empresa para optar por un crédito informal son el nivel de educación, la falta de

tiempo, la asistencia y visita de instituciones financieras reguladas, junto con las restricciones presentes en el mercado financiero formal.

2.2. Bases Teóricas

2.1.1. Créditos Informales

IPE (2012) nos manifiesta, que el crédito informal es aquel que no está regularizado por la SBS u otra autoridad capaz, además el crédito informal es más económico que el formal, por ello las personas recurren frecuentemente a ellos. Además, Pante, O. (2024) dice que, los créditos informales son aquellos otorgados por prestamistas que conceden créditos sin seguir procedimientos legales establecidos, asimismo, no evalúan formalmente la capacidad de pago de los solicitantes para medir el riesgo de impago, ya que el interés que cobran es alto al monto otorgado inicialmente. Como lo dice también Scotiabank (2024) nos expresa, que los créditos informales presentan tasas de interés súper altas comparado a las que son ofertadas por aquellas entidades que están supervisadas.

2.2.1.1. Tipos de Financiamiento Informal

Según la ASBANC (2013), citado por Indacochea, A. (1989) y Racanello (2013), manifiesta que los tipos de créditos informales son los siguientes:

Préstamos de familias, vecinos y amigos

Prácticamente este tipo de crédito, se basa en la confianza que se tienen ambos involucrados, el interés no toma mucha importancia, debido a que este crédito se solicita por alguna urgencia, ya sea de salud, empezar un negocio, pagar algunas deudas vitales, etc.

Sistema de pandero o juntas

Para formar parte de este tipo de sistemas, que es considerado como una red, los aportantes deben demostrar que tienen la capacidad económica para que aporten periódicamente, ya sea semanal o diariamente, desde el inicio hasta el final, se realizan sorteos periódicamente donde se le entrega al beneficiario la suma total de lo recaudado las fechas.

Casas de empeño

Esta fuente informal es la más practicada antiguamente en distintos países y por muchos siglos. Se basa en que los individuos se desprenden de sus pertenencias que tienen un precio de considerado valor, y lo intercambian por cierta cantidad de dinero, llegando aun acuerdo o

contrato firmado de la devolución en un plazo determinado. Sin embargo, la persona que realiza este crédito tiene algunas opciones al vencimiento del plazo acordado, bien devuelve la cantidad de dinero dado más interés y recupera su pertenecía, renueva el acuerdo pagando solo intereses o simplemente no paga nada y pierde la potestad de su bien.

Préstamo usurero o agiotista

También popularmente llamados como ‘gota a gota’, lo que ellos realizan es dar préstamos a corto plazo con una tasa de interés muy alta, además los pagos son frecuentemente diarios, como también puede ser quincenal o mensual, usualmente no piden muchos requisitos para otorgar préstamos solo copia de identificación del prestatario.

2.2.1.2. Requisitos

No exige garantías

Según, Berrocal y Dávalos (2021) sostienen que es importante que al solicitar un crédito el prestamista cuente con garantías necesarias como un activo físico que da mayor relevancia en el patrimonio de las familias o empresa. Sin embargo, Montoro, R (2023), expresa que en un préstamo informal la ausencia de garantías es notable, ya que, el préstamo es de un fácil acceso y es suficiente que el prestamista presente copia de su dni o recibo de servicio donde reside.

Tasa de crédito ilegal

Según IPE (2023) indica que, las tasas de interés de los préstamos informales son muy elevadas y no toda la población que presenta un crédito informal logra pagarlo, por lo mismo que, la tasa anualizada es de al menos 500%, siendo más caro que el promedio de una tasa de interés del sistema financiero formal. Sin embargo, los prestatarios siguen prefiriendo optar por dichos créditos informales por el principal motivo que son más fáciles de adquirir.

2.2.1.3. Problemáticas Sociales

Métodos de cobranza

Indecopi (2022) los métodos de cobranza brindados por los prestamistas deben realizarlos dentro del marco legal para que se cumpla el pago de la obligación, además, prohíbe el uso de métodos que perjudiquen la reputación del prestatario, visitas amenazadoras al deudora o aval y llamadas telefónicas constantes en distintas horas del día causando hostigamiento. Sin embargo, la realidad en el sector financiero informal no se cumple dicha ordenanza, como lo dice, Prestamype (2022), los prestamistas en este sector realizan cobros

indebidos, donde se debe cancelar generalmente a diario, semanal o mensual, y si se niegan a pagar dichos montos acordados ellos actúan con violencia, extorsiones y amenazas con tal de recibir su dinero, afectando emocionalmente, mentalmente, física y hasta involucran a la familia del deudor.

Mala situación política

El país (2022), desde que el presidente Pedro Castillo tomo las riendas del país solo causo pánico en las empresas y escándalos debido a su mala gestión, además, tiene un ministerio de agricultura que después de tiempo realiza la adquisición de fertilizantes, generando una reactivación en el empleo agrícola, además muchos proyectos están paralizados ocasionando protestas de parte de los pobladores de las empresas mineras. Asimismo, Gestión (2020), nos dice que la economía del país ya venía deteriorara, por la pandemia que no hubo planes de emergencia por parte del estado, hicieron compra de un alto valor adquisitivo de vacunas y todo lo indispensable que se necesitaba en los centros de salud, donde hubo muchas irregularidades por parte de las autoridades, después de esto los precios de muchos productos que la gran población consume se elevaron, esto afecto las carteras de las familias, comerciantes y empresarios, llevándolos a solicitar préstamos para reactivar su negocio.

Riesgo en la economía

SBS (2022), todo riesgo que afecte la economía del país no generara beneficios para la ciudadanía, por ello, la SBS es la encargada de monitorear aquellas créditos informales otorgados por terceros que no están bajo su supervisión, de la mano de la SUNAT Y SUNARP verifican si dichas asociaciones que dan prestamos están registrados, y en el caso que no están se toma medidas legales, para que esto no siga generado problemas en el sistema financiero y afectando a la población con deudas y desempleo.

2.2.2. Factores que Limitan Obtener un Crédito Formal

2.2.2.1. Factor Económico

Espinoza y Oré (2017), un factor económico está compuesto por aquellas variables que participan del bienestar económico de los individuos. Los factores económicos son aquellas variantes que intervienen en la tranquilidad económica de todo ser humano

Inestabilidad económica

El peruano (2020), debido a la crisis económica sanitaria por el Covid- 19, tantas personas y emprendedores no generaron los ingresos necesarios para solventar sus negocios o cubrir sus gastos personales durante todo el tiempo de confinamiento obligatorio, lo cual ocasionó que el número de créditos informales aumente progresivamente generando una inestabilidad económica en las familias y negocios pequeños.

Tasa de crédito formal

SBS 2020), según la ley N°5250-2020, el Banco Central de Reserva del Perú es el único organismo capaz de regular las tasas de interés máxima en el sistema financiero. Por ellos, La República (2023) nos indica que, el (BCRP) presentó los métodos para determinar las tasas máximas para los nuevos créditos de consumo, donde impondrán límites a las tasas de interés aplicadas a los préstamos otorgados por el sistema financiero, como una medida de apoyo a los solicitantes de crédito en medio de la situación crítica de la pandemia, el organismo emisor ha fijado este tope específico en el 83,4% anual.

2.2.2.2. Factores Sociales

Da Silva (2021), son todas las intervenciones externas que se recibe del entorno. Esto quiere decir, son aquellos aspectos que proceden de los lugares cercanos y que tiene una impresión en el pensar y sentir.

Nivel de educación

Según Luzardo & Pesantez (2010), tiene como finalidad enriquecer la calidad de varios sectores de la economía del país, aportando al bienestar de la sociedad, mayormente la educación se divide en primaria, secundaria y superior, donde las personas que se realizan con estos niveles son capaces para que realicen ocupaciones en el sector que se encuentren. Dicho lo anterior es fundamental contar con un buen nivel de educación, ya que eso refleja en su mayoría que presenta un trabajo estable, por ende, presenta ingresos y podrá cumplir con los pagos de deuda.

Edad

Braun et al. (2018), nos indican, que la edad es un importante factor, ya que los jóvenes al iniciar su propia riqueza para su consumo, se inclinan más a endeudarse, por lo mismo que tienen un ingreso y tienen expectativas de lo que obtendrá con este. Sin embargo, Sapien &

Roman (2018), nos dicen que efectivamente los jóvenes se endeudan, por lo mismo que su ingreso no es lo suficiente para cubrir todas sus necesidades porque la paga va de acuerdo a la edad, pero una vez ya mayores y con más ingresos tienden a pagar sus deudas y ahorrar para su futuro. Pero en el Perú muchas de las realidades no son así, los créditos financieros se vienen dando en el rango de 18 a 70 años dependiendo el banco, en la edad de un joven con lo ya mencionado primeramente si tiene deudas no calificara a un crédito.

Género

De acuerdo a Deere & Catanzarite (2017), manifiesta que los varones son los que tiene más oportunidades de recibir un crédito, por lo mismo que existe una exclusión financiera hacia las mujeres, ya que las consideran que no reciben ingresos constantes. Asimismo, la SBS (2019), nos dice que a nivel mundial el 56% de la población de las mujeres están excluidas del financiamiento formal.

Cultura de ahorro

SBS (2019), según la encuesta que aplicaron, da a conocer que solo el 66% de la población del país ahorran, esto se debe a que la otra parte de la población no toman en serio esta medida que en un futuro le ayudara a cubrir sus gastos de vejez, o emergencia solo se dedican a mal gastar su dinero en bienes que no son necesarios y a endeudarse. En este tiempo de pandemia el ahorro de las familias disminuyo grandemente, como lo dice IPE (2021), el porcentaje se acorto más del 30% entre esos años, la baja es debido a la fuerte caída de empleo y gastos vitales que presentaron los ciudadanos.

2.2.2.3. Factor de Riesgo Crediticio

SAS (2022), se define como la posible pérdida que deben apropiarse las entidades financieras, en el caso de que el deudor no cumpla con sus obligaciones de pago.

Incumplimiento de pago

BBVA (2021), nos indica que, antes de gestionar un préstamo se debe tener en cuenta la capacidad de pago, es decir, tener la seguridad de que presentan ingresos para pagar la deuda con totalidad, sino es así la entidad tendrá una pérdida y también traerá como consecuencia el deudor un mal historial crediticio. También, Hernández et al. (2019), nos expresan que la incapacidad de pago es la falta de dinero que tienen los prestatarios para pagar su deuda, consecuentemente realizan de manera impuntual la cancelación de una deuda, siendo un factor clave que influye en la confiabilidad del prestatario y su capacidad para acceder a nuevos

préstamos a través de fuentes formales.

Mal historial crediticio

Nos expresa el BBVA (2023), que un historial crediticio es aquel informe que lleva el registro y movimientos de conducta de una persona respecto al sistema financiero de los productos financieros que se ha solicitado. Por lo tanto, es importante que los representantes de las empresas no tengan un mal historial crediticio, porque limitante para acceder a un crédito formal, como lo dice el BCP (2023), las entidades bancarias dan mayores facilidades aquellas empresas o personas que presenten un buen historial crediticio, de caso contrario no podrán obtener porque será denegado la solicitud del crédito.

Falta de educación financiera

De acuerdo a Braun et al. (2018), mencionan que una limitante para las personas es la falta de educación financiera, por lo mismo que cuando requiera de los servicios de una entidad formal y no tienen conocimientos previos pueden ser engañados fácilmente, ya que, no saben hacer cálculos de interés y todo el procedimiento que se lleva a cabo para obtener un crédito, por ende, recurren a otras fuentes crediticias. Asimismo, Castro et al. (2020) expresan que la educación financiera se convierte en un factor clave y fundamental para el poder iniciar el acceso de financiación formal, esto se debe a que una ciertas capacidades de los microempresarios, pero la falta de conocimientos financieros llevan a las personas y negocios a desconocer sobre los beneficios y ventajas de un crédito formal, además, no conocen el procedimiento de solicitud de un crédito formal que sirve para la construcción del historial crediticio, y a su vez este sirve para incrementar la solvencia de los solicitantes.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Tipo y Nivel de la Investigación

Enfoque

La investigación desarrolla un enfoque cuantitativo, ya que se recolectará los datos de manera gráfica y numérica al momento de aplicar los instrumentos a los comerciantes del mercado Atusparias. Como lo manifiesta Hernández & Mendoza (2018), el enfoque cuantitativo está orientada a entender los fenómenos, explorándolos desde el panorama de los participantes en su ambiente natural y en relación con el contexto. Por ende, su propósito es la recopilación de datos y su análisis para responder a preguntas de investigación y probar hipótesis formuladas previamente como lo indican Ñaupas et al. (2018).

Tipo

El tipo de la actual investigación es la aplicada, ya que la información que se obtendrá es un estudio respecto a los tipos de créditos informales, también conocer aquellos factores limitantes para acceder a un crédito informal, por ende, debe ser aplicable en cualquier lugar creando así la solución al problema practico, como lo dice Tam Málaga et al. (2008). Por lo mismo, que esta investigación busca proponer estrategias de créditos a los comerciantes.

Niveles

El nivel de la investigación que se aplicó es descriptivo, por lo mismo que al momento de obtener los datos de la muestra se conocerá sus características y posibles decisiones y preferencia que ha realizado al momento de optar por un crédito ya sea formal o informal. Como lo expresa Fernández et al. (2014) en una investigación el nivel descriptivo recoge información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos a las que se describen, ya que se busca establecer las singularidades, las características y los perfiles de una comunidad, personas, grupos, procesos, objetos otro fenómeno que se someta a un análisis.

3.2. Diseño de Investigación

Presenta un diseño no experimental, como lo señala Hernández & Mendoza (2018) son los estudios en los que no se varía, es decir no existe una manipulación en forma intencional a las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.

3.3. Población, Muestra y Muestreo

Población

Está conformada por 264 comerciantes del mercado Atusparias.

Muestra

Conformada por 157 comerciantes, aplicando la fórmula de aleatorio simple al 95% de nivel de confianza, con un margen de error del 5% y una proporción de 50%. Asimismo, el muestreo es aleatorio simple, ya que la selección de los comerciantes será al azar de la muestra.

Tabla 1.

Cálculo de la muestra

Nivel de confianza	95%
Valor de Z	1.96
Proporción	0.5
Error	0.05
Población	264
Tamaño de muestra	157

Fuente: Elaboración propia

3.4. Criterios de Selección

Se ha considerado un criterio de selección a los comerciantes o ambulantes que se encuentren en la parte exterior del mercado Atusparias, por lo cual solo se trabajará con aquellos comerciantes que tengan un puesto dentro del mercado.

3.5. Operacionalización de Variables

Tabla 2.
Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento	Objetivos específicos
Créditos informales	Tipos de financiamiento informal	Préstamos de familiares y amigos	Encuesta: Cuestionario	Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias
		Sistema de juntas		
		Casas de empeño		
	Requisitos	Prestamistas usureros o agionistas		Evaluar las diferencias del crédito formal e informal
		No solicitan garantías		
	Problemáticas sociales	Tasa de crédito ilegal		
		Métodos de cobranza		
Mala situación política				
Factores que limitan obtener un crédito formal	Factores económicos	Riesgo en la economía		Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023
		Inestabilidad económica		
	Factores sociales	Tasa de crédito formal		
		Nivel de educación		
		Edad		
		Género		
		Cultura de ahorro		
	Factor de riesgo crediticio	Incumplimiento de pago	Proponer estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023	
		Mal historial crediticio		
Falta de educación financiera				

Fuente: Elaboración propia

3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La técnica de la encuesta se utilizará para la recolección de datos y el instrumento aplicado será el cuestionario que será respondido por los comerciantes del mercado Atusparias.

3.7. Procedimientos

Se pidió permiso a la administración del mercado Atusparias para aplicar una encuesta a los comerciantes con un fin académico, donde se recolectará la información a través de 44 preguntas mediante una encuesta que se llevará a cabo de manera presencial a la muestra de 157 comerciantes, de esta manera la información será exacta y transparente. Para luego procesar la recolección de datos obtenida del instrumento mediante un plan de procesamiento de datos SPSS.

3.8. Plan de Procesamiento y Análisis de datos

Para realizar el plan de procesamiento de la información será mediante SPSS, siendo un programa informático donde serán procesadas y expresadas los resultados de la aplicación de la encuesta mediante tablas y grafitos estadísticos. Luego se procederá con el análisis e interpretación de dichos datos obtenidos.

3.9. Matriz de Consistencia

Tabla 3.
Matriz de consistencia

Problema principal	Objetivo Principal	Hipótesis	Variables	
¿De qué manera los créditos informales limitan la obtención de un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023?	Análisis de los créditos informales y los factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023	<p>H0: El análisis de créditos informales, no limitan los factores a obtener crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023</p> <p>H1: El análisis de créditos informales, si limitan los factores a obtener crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023</p>	Variable 1: Créditos informales	
	Objetivos específicos		Variable 2: Factores que limitan obtener un crédito formal	
	1. Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias		Dimensiones	Indicadores
	2. Evaluar las diferencias del crédito formal e informal		Variable 1: Créditos informales	
	3. Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023		Tipos de financiamiento informal	Préstamos de familiares y amigos
	4. Proponer estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023		Requisitos	Sistema de juntas
				Casas de empeño
				Prestamistas usureros o agionistas
				No solicitan garantías
				Tasa de crédito ilegal
		Métodos de cobranza		
		Mala situación política		
		Riesgo en la economía		
		Variable 2: Factores que limitan obtener un crédito formal		
		Factores económicos	Inestabilidad económica	
			Tasa de crédito formal	
			Nivel de educación	
		Factores sociales	Edad	
			Género	
			Cultura de ahorro	
		Factor de riesgo crediticio	Incumplimiento de pago	
			Mal historial crediticio	
			Falta de educación financiera	
Enfoque, tipo y diseño investigación	Población, muestra, muestreo		Procedimiento y procesamiento de datos	
<p>Enfoque: cuantitativo</p> <p>Tipo: aplicada</p> <p>Nivel: descriptivo</p> <p>Diseño: no experimental</p>	<p>Población está conformada por 264 comerciantes del mercado Atusparias. Y la muestra está conformada por 157 comerciantes, aplicando la fórmula de aleatorio simple al 95% de nivel de confianza, con un margen de error del 5% y una proporción de 50%. Asimismo, el muestro es aleatorio simple, ya que, la selección de los comerciantes será al azar de la muestra.</p>		<p>Se recolectará la información a través de una encuesta que se llevará a cabo de manera presencial a los comerciantes de esta manera la información será exacta y transparente. Para luego procesar la recolección de datos obtenida del instrumento mediante un programa informático.</p>	

Fuente: Elaboración propia

3.10. Consideraciones Éticas

Tabla 4.

Consideraciones éticas

Criterio	Descripción
Respeto por las personas	Para la realización de la presente investigación y desarrollo de la encuesta se ejecutó con el consentimiento de la muestra, pero que no se revelen sus nombres de los comerciantes.
Beneficencia	La información y resultados obtenidos de los instrumentos muestran las características de los comerciantes su nivel de ingresos los cuales son confidenciales y se garantiza a ellos que se respetará dicha confidencialidad.
Justicia	Con los resultados obtenidos de la investigación se realiza recomendación en un tríptico que serán distribuidos a los comerciantes para que se puedan informar y así mejorar su situación financiera.

Fuente: Elaboración propia

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias

Dentro de la aplicación de los instrumentos a los comerciantes se plantearon las siguientes preguntas relacionadas a las características principales planteadas de la siguiente forma:

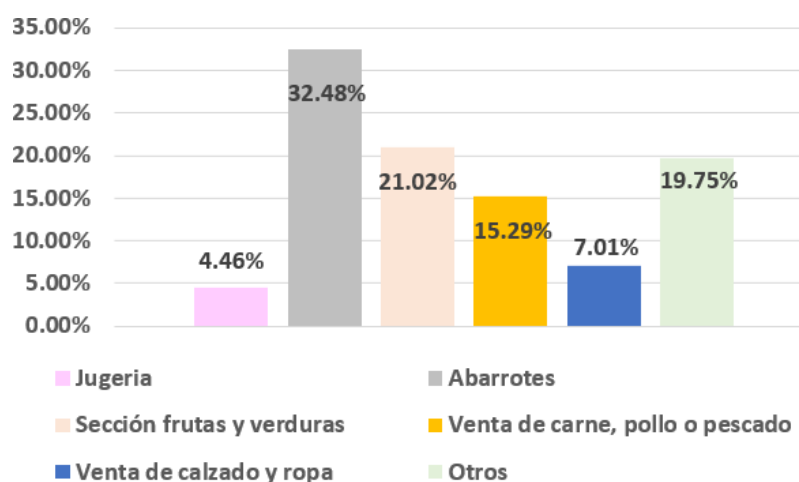
Tabla 5.

¿Cuál es el tipo de negocio que presenta en el mercado Atusparias?

	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Jugeria	7	4.46%
Abarrotes	51	32.48%
Sección frutas y verduras	33	21.02%
Venta de carne, pollo o pescado	24	15.29%
Venta de calzado y ropa	11	7.01%
Otros	31	19.75%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 1. Tipo de negocio de los comerciantes



Fuente: Elaboración propia

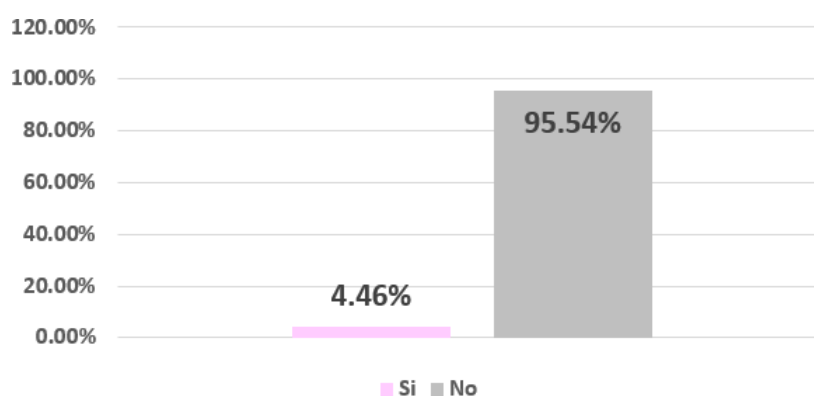
Se obtuvo como resultado que, el 32.48% comerciantes pertenecen al sector abarrotes; el 21.02% en la sección de frutas y verduras; el 19.75% otros donde se encuentran negocios de comida, confitería, venta de plásticos, servicio técnico de celulares y bisutería; el 15.29% se dedican a la venta de carne, pollo o pescado; el 7.01% venta de calzado y ropa, y el 4.46% de los comerciantes encuestados tienen su negocio de juguería.

Tabla 6.

¿Pertenece su negocio algún régimen tributario?

	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
SI	7	4.46%
No	150	95.54%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Existencia de un régimen tributario del negocio

Fuente: Elaboración propia

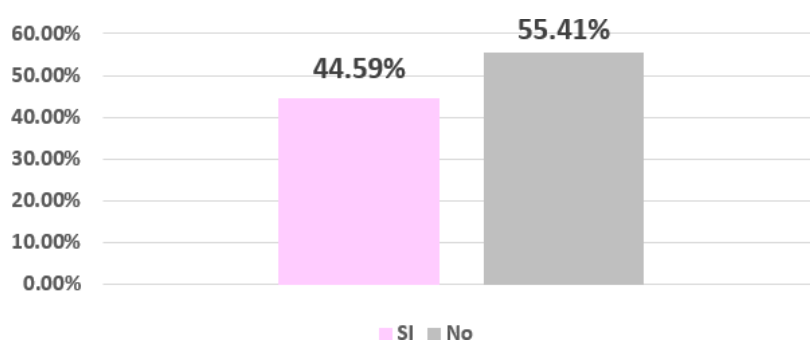
Se obtuvo como resultado que, el 95.54% que representa a 150 de los comerciantes no presenta ningún régimen tributario, por ende, se entiende que la mayoría de comerciantes son ilegales e informales, ya que, no tienen ruc y tampoco tributan; mientras que el 4.46% que representa a 7 comerciantes encuestados su negocio si pertenece a un régimen tributario, algunos gracias a sus familiares que son profesionales los ayudaron a formalizarse, mientras que otros se formalizaron con el fin de relacionarse con mejores proveedores que exigían comprobantes de pago para realizar las transacciones, por ende, tuvieron que optar por pertenecer a un régimen tributario. Por lo tanto, es una desventaja ser informal, por no cumplir con un requisito que solicitan las entidades financieras la documentación que sustente la fuente de sus ingresos que en el caso de los comerciantes es a través de su negocio.

Tabla 7.

¿Su capital inicial para constituir su negocio fue propio?

	Frecuencia	%
SI	70	44.59%
No	87	55.41%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Capital inicial del comerciante

Fuente: Elaboración propia

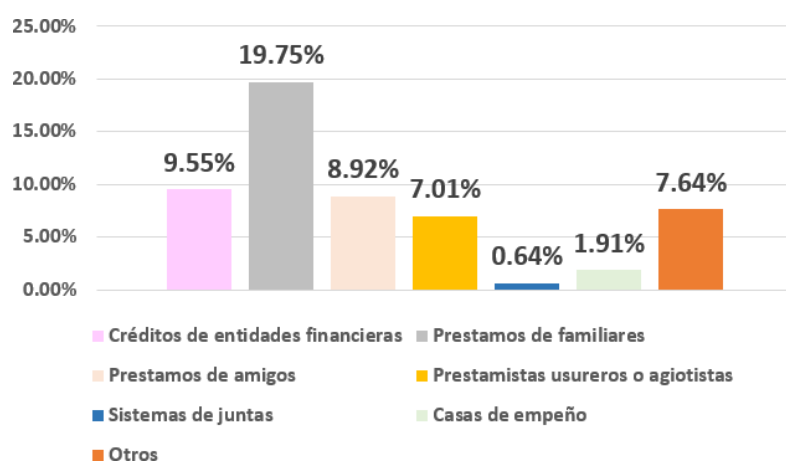
Conforme al total de encuestados, se observa que el 55.41% indicaron que no fue propio su capital fueron obtenidos por distintos créditos financieros tanto formal como informal, sin embargo, el 44.59% si contaron con capital inicial para constituir su negocio los cuales fueron de sus ahorros que tenían e iniciaron algunos con muy poco capital que con el tiempo fue creciendo, interpretando que los comerciantes que no formaron su negocio con un capital propio tienen desventajas por lo mismo que sus primeros ingresos una parte va a ir destinado para pagar el préstamo.

Tabla 8.

Si su respuesta anterior fue NO, cual fue la fuente que conformo su capital inicial

	Frecuencia	%
Créditos de entidades financieras	15	9.55%
Prestamos de familiares	31	19.75%
Prestamos de amigos	14	8.92%
Prestamistas usureros o agiotistas	11	7.01%
Sistemas de juntas	1	0.64%
Casas de empeño	3	1.91%
Otros	12	7.64%
TOTAL	87	55%

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Tipo de crédito que conformo el capital inicial

Fuente: Elaboración propia

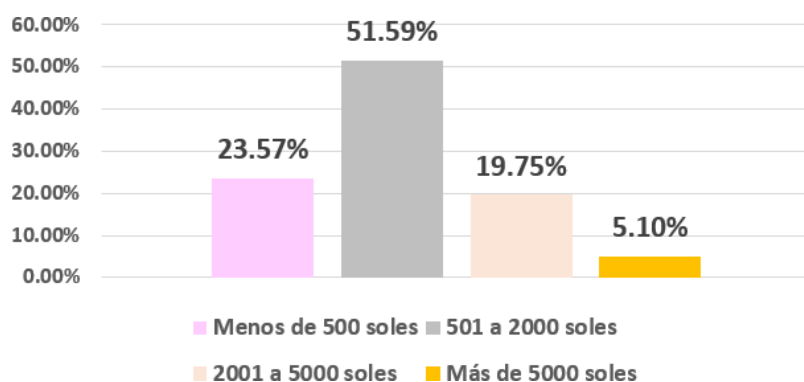
Según el gráfico se obtuvo que el tipo de crédito que conformo el capital inicial de los 157 comerciantes encuestados solo el porcentaje mayor recae en los préstamos de familiares con el 19.75%; el 9.55% fueron de créditos de entidades financieras; el 8.92% de préstamos amigos; el 7.64% otros que son de herencias familiares; el 7.01% son dados por prestamistas usureros o agiotistas que son de distintas nacionalidades extranjeras; además el 1.91% comerciantes señalaron que hicieron uso de las casas de empeño donde dejaron algunas de sus pertenencias para que con ese capital puedan comprar su mercadería con el cual iniciaron y por último el 0.64% señalan que lo aplica mediante el sistema de juntas, interpretándose que los comerciantes hayan optado en mayoría por la elección de préstamos de familiares respecto a las demás, debido a la confianza que tienen con los prestamistas por ser personas cercanas.

Tabla 9.

¿Cuál es el nivel de ingresos (Ventas) que genera mensualmente?

	Frecuencia	%
Menos de 500 soles	37	23.57%
501 a 2000 soles	81	51.59%
2001 a 5000 soles	31	19.75%
Más de 5000 soles	8	5.10%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Ventas mensuales de los comerciantes

Fuente: Elaboración propia

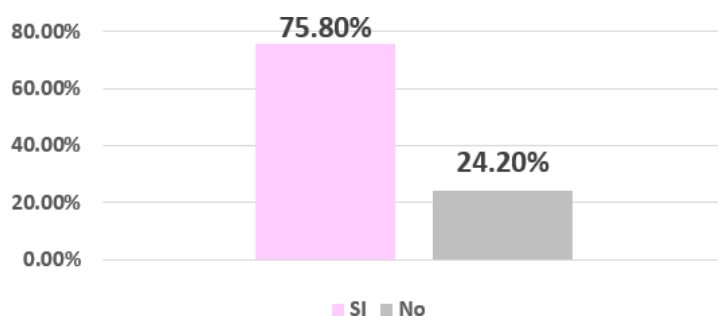
Tal y como se observa de acuerdo al total de encuestados, se obtuvo que el 51.59% de comerciantes genera entre 501 a 2000 soles; el 23.57% sus ventas que genera mensualmente fueron de menos de 500 soles; el 19.75% de comerciantes venden de 2001 a 5000 soles y son los que venden verduras, frutas, carne y pollo, podemos interpretar que hay un porcentaje más alto en este nivel de ingresos, ya que, toda mercadería que se vende es esencial para la cocina de casa, con respecto al índice más bajo se puede decir que el ingreso es mayor por lo mismo que en el sector abarrotes tiene un variedad de productos y por último en menor medida el 5.10% de comerciantes venden más de 5000 soles que pertenecen en su mayoría al sector de abarrotes, en los dos primeros porcentajes los comerciantes indican que, los últimos meses las ventas han bajado debido al incremento de precios y los clientes han priorizado comprar productos para el día a día.

Tabla 10.

¿Considera usted que con su ganancia cubren sus gastos personales y familiares?

	Frecuencia	%
SI	119	75.80%
No	38	24.20%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Cobertura de la ganancia de los comerciantes

Fuente: Elaboración propia

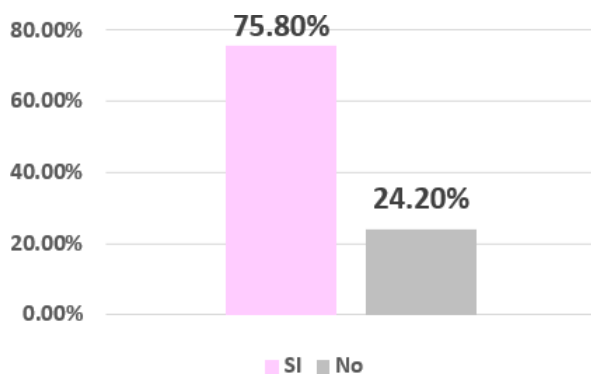
De acuerdo del total de comerciantes encuestados, se obtuvo que el 75.80% de comerciantes si consideran que con sus ganancias cubren sus gastos personales y familiares, mientras que el 24.20% corresponde aquellos comerciantes que no generan las suficientes ganancias para solventarse económicamente se debe al aumento de la competencia de ambulantes al exterior del mercado Atusparias. Lo que se interpreta que en su mayoría la ganancia que obtienen si cubren sus gastos personales básicos, pero con respecto al otro resultado es porque tienen deudas pendientes y deben priorizar la cancelación del pago.

Tabla 11.

¿Ha contado con algún crédito financiero?

	Frecuencia	%
SI	119	75.80%
No	38	24.20%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Obtuvieron crédito financiero los comerciantes

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en los resultados, el 75.80% de los comerciantes si han contado con algún crédito financiero, se conoce que la obtención del crédito financiero que obtuvieron forma parte de su capital inicial y en su momento el crédito ayudó a enfrentar una situación económica, por la que atravesaban y el 24.20% que son en general los adultos mayores que no han tenido ningún crédito financiero, por lo que, a su edad no desean endeudarse para no colocar como garantía alguna pertenencia significativa para ellos.

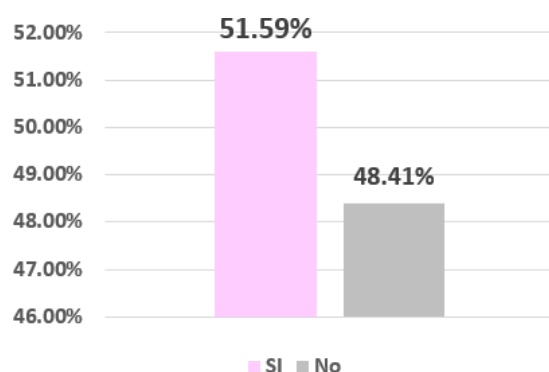
Tabla 12.

¿Cuenta actualmente con un crédito financiero?

	Frecuencia	%
SI	81	51.59%
No	76	48.41%
TOTAL	157	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 8. Presentan crédito financiero los comerciantes



Fuente: Elaboración propia

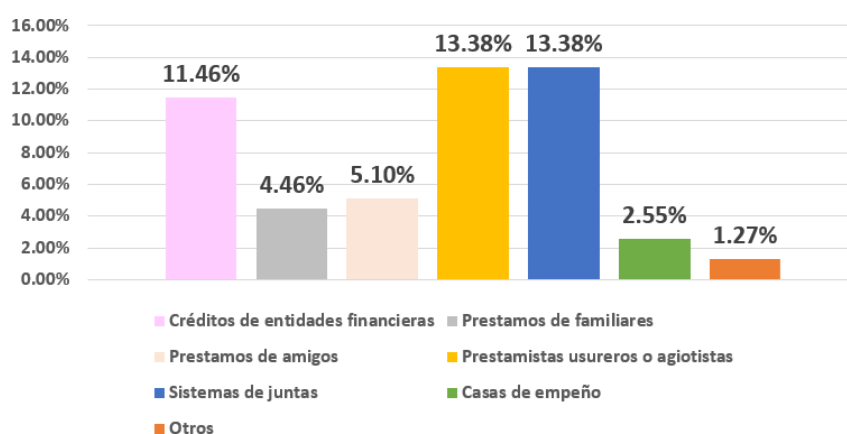
Como se observa en los resultados, el 51.59% de los comerciantes si cuentan con un crédito financiero, ya que, necesitan un apoyo económico para que puedan solventar su negocio y hogar y el 48.41% de los comerciantes no cuentan actualmente con un crédito financiero, por los créditos de entidades financieras debido a una mala experiencia que han tenido por la cantidad de documentos que solicitan, teniendo como base que los comerciantes que si presentan un crédito a una entidad financiera tienen ventaja porque si califican y pasaron una evaluación

Tabla 13.

Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito solicitó

	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Créditos de entidades financieras	18	11.46%
Prestamos de familiares	7	4.46%
Prestamos de amigos	8	5.10%
Prestamistas usureros o agiotistas	21	13.38%
Sistemas de juntas	21	13.38%
Casas de empeño	4	2.55%
Otros	2	1.27%
TOTAL	81	52%

Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Tipo de crédito con el que cuentan actualmente los comerciantes

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que, el 13.38% que representa a 21 comerciantes optan por los préstamos dados por usureros o agiotistas y por último el 13.38% que representa a 21 comerciantes pertenecen a un sistema de juntas entre los mismos comerciantes, el 11.46% que representa a 8 comerciantes tienen un crédito brindado por las entidades financieras, el 5.10% que representa a 8 comerciantes solicitaron préstamos de amigos, el 4.46% que representa a 7 comerciantes presentan préstamos familiares, el 2.55% que representa a 4 comerciantes que optaron por tener un crédito de casas de empeño y 1.27% que representa a 2 comerciantes que actualmente cuentan con otros créditos mencionados a la lista de respuestas como los créditos laborales, se puede interpretar que los dos primeros créditos informales son los más requeridos respecto a los demás, porque son los que más abundan en un mercado el sistema de juntas a lo largo de los años ha sido aceptado y cuando se termina los mismos comerciantes vuelven a crear una nueva junta, respecto a los préstamos usureros en la actualidad es lo que está de moda por la facilidad de entrega inmediata de dinero.

El Mercado Pedro Pablo Atusparias inició sus actividades en el año 1991, teniendo 32 años desde su apertura, se considera uno de los mercados tradicionales e importantes dentro de su comunidad y en los alrededores de todo el sector que abarca, ubicado en la Av. Agricultura y 27 de Julio del distrito de José Leonardo Ortiz. Presenta alrededor de 2512.70 metros cuadrado de área, teniendo 264 puestos dentro de los establecimientos.

El mercado desde su fundación ha tenido el apoyo económico de la municipalidad provincial de Chiclayo, así como los comerciantes y vecinos, para la construcción y levantamiento de infraestructura, al pasar los años el techo fabricado de acero y calaminas se fue deteriorando y en cualquier momento podía colapsar causando daños humanos y materiales, por lo cual, los comerciantes exigían a la municipalidad de Chiclayo que se gestione un nuevo techado para que no siga afectando sus Actividades comerciales, pero nunca obtuvieron una respuesta. El problema se suscita cuando el exalcalde Julio Fernández de Oliva transfiere la propiedad al municipio distrital de José Leonardo Ortiz, donde por años la municipalidad no asigno partidas presupuestarias para mejorar la infraestructura del mercado Atusparias, haciendo nuevamente caso omiso a las demandas de los comerciantes. Se creó la Asociación de comerciantes minoristas del mercado Atusparias, desde el año 2009 – 2011 en donde, no todos los comerciantes estuvieron de acuerdo en dar una aportación diaria para la compra del mercado, en el 2010 la asociación realiza la gestión para apropiarse del mercado ante COFOPRI haciendo un pago de la tasación ascendente de S/ 123,113.05 soles y también como el apoyo del exalcalde Roberto Torres Gonzales se logra la expedición de título registrado de propiedad urbana. En el año 2019 la municipalidad distrital de José Leonardo Ortiz entabla un proceso administrativo y judicial en contra de la Asociación de comerciantes, esperando que COFOPRI formalice y escriba la propiedad a nombre de la municipalidad y luego se registre en la SUNARP. Actualmente el Poder Judicial representado por la Corte suprema de Justicia ha fallado a favor de la Municipalidad para que tenga la propiedad del terreno del mercado Atusparias.

De acuerdo a la encuesta realizada a los comerciantes del mercado Atusparias, se pudo observar que la mayor cantidad de los comerciantes son mujeres, por lo mismo que interactúan mejor con las madres del hogar. Además, el nivel de estudios que presentan los comerciantes en su gran mayoría es muy básica cuentan con primaria de 24.84% y secundaria 50.32%, es por eso que muchos de ellos no tienen una educación financiera, sin embargo, el 8.92% comerciantes del sector con nivel superior tendrían mayor ventaja que los demás comerciantes, por tener instrucción profesional y más aún por tener una carrera relacionada a la actividad

comercial. Por consiguiente, del total de encuestados se puede conocer los productos que venden y al sector que pertenecen los negocios de los comerciantes, como el sector de abarrotes, juguería, sección de frutas y verduras, venta de carne, pollo o pescado, también venta de calzado y ropa, y otros. Y la cantidad mayor de dueños en los negocios son de uno, en el caso que sea de más es porque son compartidos por familiares, cónyuge o amigos. También los negocios de los comerciantes del total el 4.46%, pertenecen al régimen tributario NRUS, es decir que el 95.54% de los comerciantes son informales y así mismo no cuentan con ruc, por lo mismo, que no pertenecen a ningún régimen tributario, esto se debe al desconocimiento de como formalizarse y las ventajas que traerá consigo para su negocio.

Ahora bien, al momento de constituir su negocio los comerciantes el 55.41% si tuvieron ayuda financieramente de créditos tanto formales como informales para reunir su capital propio y así iniciar las actividades de su negocio que predominó los préstamos familiares por la confianza que los prestamistas depositan en ellos, pero el 44.59% su capital propio pertenecía a sus ahorros personales o en conjunto con sus socios. Los niveles de ingreso superior que generan mensualmente recaen entre 500 a 2001 soles, debido al aumento de los precios, los clientes solo compran lo justo y necesario hasta a veces menos de lo normal. Asimismo, se observa que los comerciantes del mercado de Atusparias en un 75.8% si llegan a cubrir con los gastos tanto personales y familiares derivados de su actividad comercial.

Además, se refleja que hay un porcentaje mayoritario de 75.8 % que, si han contado con créditos financieros, sin embargo, se observa una diferencia porque actualmente cuentan solo un 51.59%, lo cual significa que la diferencia del 24.21% ya no está en el sector financiero por motivos de no terminar su pago, por ende, no tienen un buen historial crediticio, y también han tenido una mala experiencia, debido si se presentaba un atraso los intereses subían y no se podía negociar la espera hasta la obtención del dinero para pagar la cuota. Por lo que, la gran mayoría de comerciantes prefieren optar por lo más fácil en donde no van a presentar tantos requisitos, documentos, garantías y la entrega del dinero es muy rápido que son los créditos informales.

4.1.2. Evaluar las Diferencias del Crédito Formal e Informal

En la aplicación de los instrumentos a los comerciantes se plantearon las siguientes preguntas relacionadas a las diferencias de crédito planteadas de la siguiente forma:

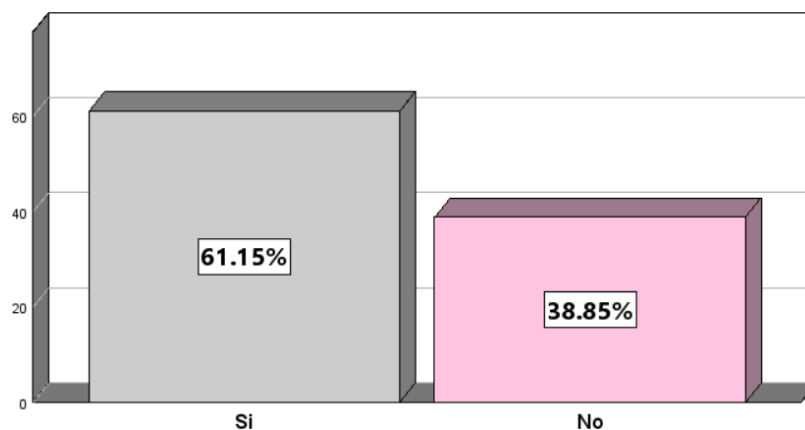
Tabla 14.

¿Usted diferencia que es un crédito formal de un crédito informal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	96	61.15%	61.15	61.15
No	61	38.85%	38.85	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 10. Diferencia de un crédito formal de un crédito informal



Fuente: Elaboración propia

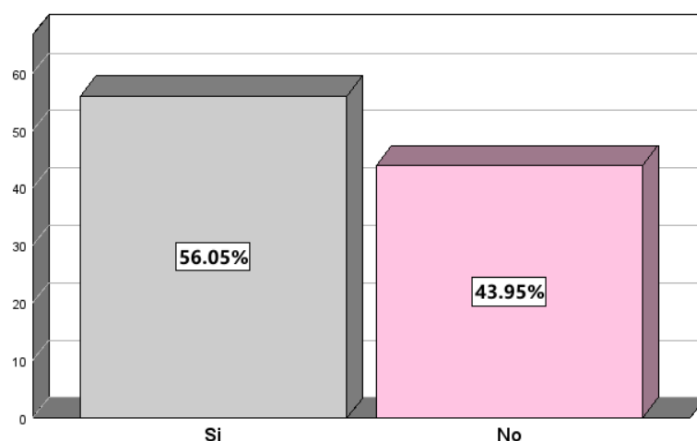
De acuerdo del total de comerciantes encuestados, se obtuvo que el 38.85% corresponde aquellos comerciantes que no conocen las diferencias de estos dos tipos de créditos, no tienen conocimientos previos y básicos de temas financieros, en cambio, el 61.15% que equivale a 96 comerciantes si diferencian que es un crédito formal de un crédito informal, se debe porque es una realidad con la que viven a diario, se interpreta que los que si conocen las diferencias tienen una ventaja, por lo mismo que evaluarán mejor al momento de solicitar un crédito y optaran por la opción que considere que es más favorable.

Tabla 15.

¿Consideraría usted solicitar un crédito informal, sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	88	56.05%	56.05	56.05
No	69	43.95%	43.95	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 11. Preferencia de solicitud de un crédito informal

Fuente: Elaboración propia

Se obtuvo como resultado que, de los 157 comerciantes encuestados, 88 comerciantes que representa el 56.05% marcaron que si consideran solicitar un crédito informal a pesar que son emitidas sin autorización legal, por otro lado, 69 comerciantes representa 43.95% que no están de acuerdo de solicitar un crédito informal debido que puede traer consecuencias negativas sino se paga a tiempo una cuota y porque no les genera confianza esos tipos de créditos, se puede entender que los comerciantes que si se inclinan a elegir un crédito informal sabiendo que no son legales, su necesidad es mayor en el momento que desean dinero, y no miden las consecuencias que trae sino se paga el préstamo.

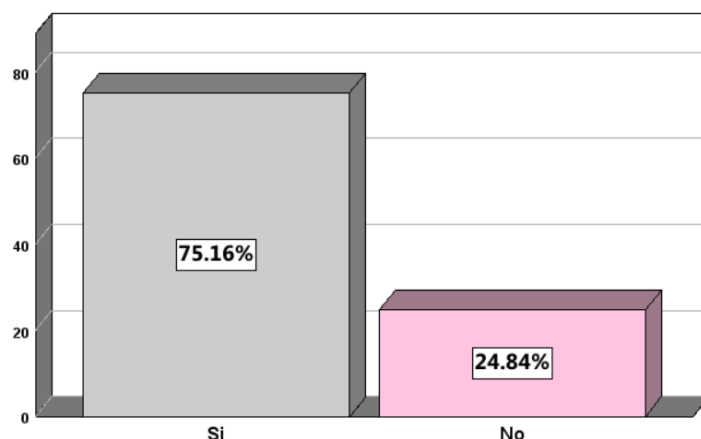
Tabla 16.

¿Conoce usted que al solicitar un crédito informal se expone a riesgos personales, sino se cumple con el pago?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	118	75.16%	75.16	75.16
No	39	24.84%	24.84	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 12. Conocimiento de exposición de riesgos personales por incumplimiento de pago en un crédito informal



Fuente: Elaboración propia

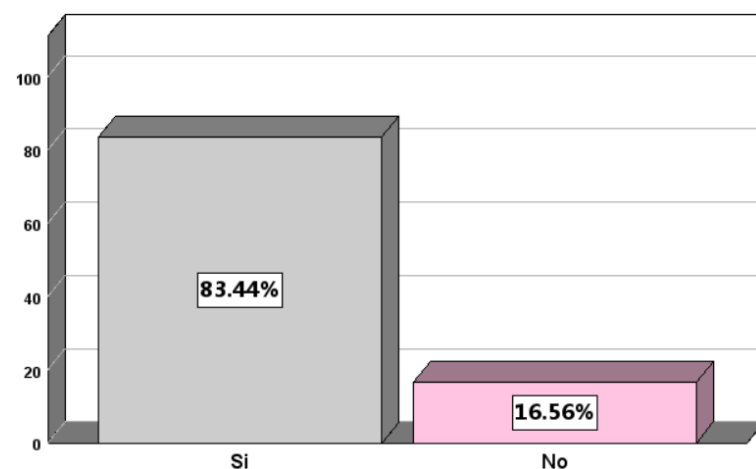
Conforme a lo que muestra en la figura, de acuerdo a las respuestas expresadas por el total de los comerciantes se obtuvo que el 75.16% que abarca el 118 de los comerciantes si conocen que al solicitar un crédito informal se exponen a un riesgo personal por incumplimiento de pago especialmente en los prestamos usureros que ellos conoce como “gota a gota”, por otro lado, el 24.84% que abarca 39 comerciantes no conocen de dicha exposición de riesgo personales que presentan las personas que adquieren un crédito informal, se analiza que los comerciantes que si conocen los riesgos tienen una ventaja porque sabiendo las consecuencias del incumpliendo de pago no arriesgaran su estabilidad personal para solicitar un crédito informal aun sabiendo que lo pueden necesitar.

Tabla 17.

¿Conoce usted que en un crédito formal pasa por una evaluación crediticia para determinar el monto del crédito emitido?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	131	83.44%	83.44	83.44
No	26	16.56%	16.56	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 13. Conocimiento de evaluación crediticia en un crédito formal

Fuente: Elaboración propia

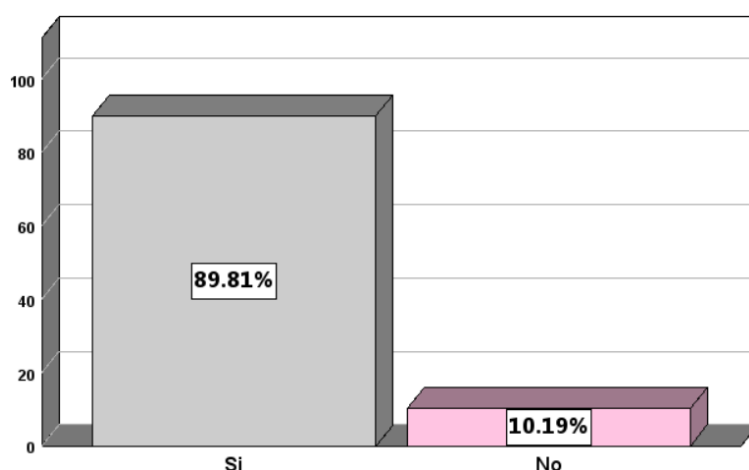
Como se aprecia en el grafico se obtuvo como resultado del total de encuestados donde el 83.44% que representa a 131 comerciantes de mercado Atusparias indica que si conoce que para obtener un crédito formal se pasa por una evaluación crediticia para que se determine si el monto del crédito solicitado es aprobado o no, por otro lado, el 16.56% respondieron todo lo contrario a la pregunta desconociendo acerca de la evaluación crediticia, se puede comprender que los comerciantes que si conocen el procedimiento es porque en alguna oportunidad han solicitado un crédito, sin embargo, no quiere decir que obtuvieron el crédito, por ende, los comerciantes que si cuenta con crédito formal tendrán ventaja porque les ayudará tener un historial crediticio, mientras aquellos comerciantes que no cuentan con un crédito formal se encuentran en desventaja por no tener un historial crediticio dentro del sistema financiero.

Tabla 18.

¿Considera que en un crédito informal es más fácil y rápido de obtener la cantidad de dinero que desea?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	141	89.81%	89.81	89.81
No	16	10.19%	10.19	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14. Facilidad de obtener dinero en un crédito informal

Fuente: Elaboración propia

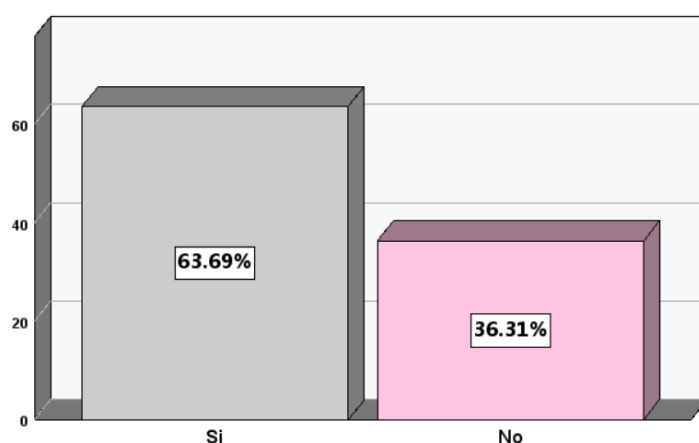
De acuerdo a lo que se muestra en el gráfico del total de encuestados el 89.81% de comerciantes afirman que si consideran que en un crédito informal es más fácil y rápido porque no solicitan ningún tipo de requisitos o trámites para obtener la cantidad de dinero que se solicita, y solo el 10.19% que representa 16 comerciantes señalan todo lo contrario, porque hasta la actualidad no se han involucrado con los créditos informales, lo que nos da a entender que algunos que si conocen lo fácil de la obtención de este crédito es porque han solicitado o cuentan con uno de ellos y otros conocen porque no son ajenos de conocer la realidad en el mercado como del crecimiento de los créditos informales.

Tabla 19.

¿Considera que pagar diariamente o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	100	63.69%	63.69	63.69
No	57	36.31%	36.31	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 15. Pago diario o semanal de una deuda es mejor que mensual

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el gráfico que, del total de encuestados, el 63.69% que equivale a 100 comerciantes consideran que pagar diaria o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente, ya que, a muchos de ellos les cuesta mantener sus ingresos hasta fin de mes, además, la preferencia es porque pertenecen a un sistema de junta que se paga diariamente, por otro lado, el 36.31% que equivale a 57 comerciantes no están de acuerdo en pagar diaria o semanalmente, por lo mismo que consideran que se necesita más tiempo para recaudar el dinero y cancelar una deuda. Podemos interpretar que la mayor cantidad de comerciantes que pagan sus deudas en forma diaria o semanal, no tienen una buena cultura de ahorro y sobre todo organización con sus ingresos y gastos, por lo mismo que, no pueden separar y llegar a fin de mes con un monto de dinero destinados para el pago de la deuda.

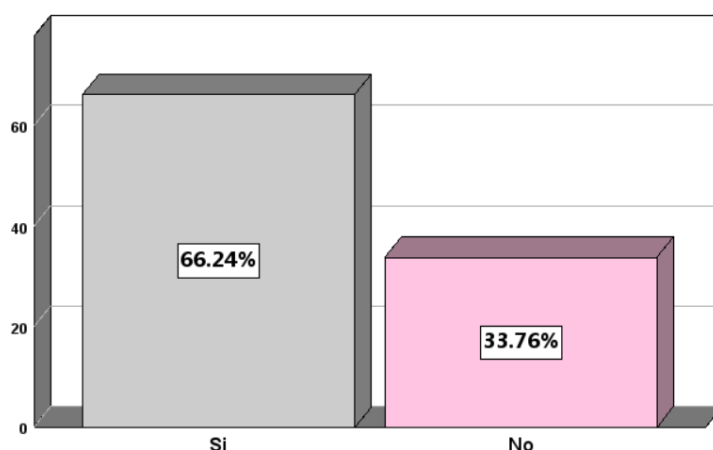
Tabla 20.

¿Sabía que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no cumplen con el pago acordado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	104	66.24%	66.24	66.24
No	53	33.76%	33.76	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 16. *Utilización de la información personal por no cumplir el pago en un crédito informal*



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al gráfico, nos indica que 66.24% que representa 104 comerciantes encuestados conocen que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no se cumple con el pago acordado, por otro lado, el 33.76% que son 53 comerciantes no conocían de dicha exposición, ya que, no cuentan con ese tipo de créditos, se puede interpretar que los comerciantes que si conocen lo han vivido como experiencia personal o por su entorno, siendo una ventaja porque comprendiendo los riesgos a los que se expone no optaran por un crédito informal.

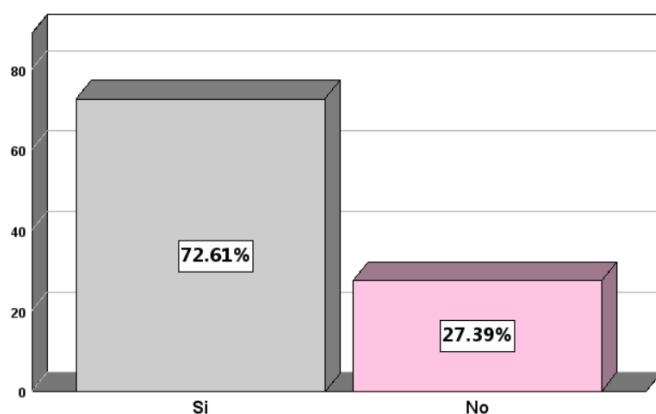
Tabla 21.

¿Considera más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	114	72.61%	72.61	72.61
No	43	27.39%	27.39	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 17. Preferencia de préstamo de un familiar o amigo que de una entidad financiera



Fuente: Elaboración propia

Según el gráfico se puede observar que 114 comerciantes que equivale a 72.61% afirman que consideran más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera, se debe a que en un préstamo familiar por la cercanía con el prestatario tienen mejor oportunidades en tiempo de pagar la deuda, en cambio los 43 comerciantes que equivale a 27.39% no están de acuerdo con el crédito informal porque si no se cumple con el pago de la deuda se inicia conflictos con los familiares o amigos, se puede deducir que el préstamo familiar o amigos al prestatario o prestamista le genera confianza respecto a la entrega o pago del dinero respectivamente, ya que, hay un vínculo, no siempre termina en buenos términos, cuando no se termina de pagar y como consecuencia genera discordia o término de la relación con los prestamistas.

Según los datos obtenidos se observa que casi la mayoría de los encuestados si saben diferenciar lo que es un crédito formal de un crédito informal, debido a que es un tema que muchos de ellos en algún momento han solicitado un crédito. Por lo que, el 56.05% de los comerciantes si consideran en algún momento haber solicitado un crédito informal sabiendo que no tienen una base legal que los apoye y que son emitidas por personas sin autorización, debido a la facilidad de la adquisición de dinero. Sin embargo, el 77.1% si considerarían solicitar un crédito formal supervisada por la SBS, en cuanto si puedan lograr pasar la evaluación crediticia y todos los demás procedimientos que realice la entidad. Además, se aprecia en los resultados por parte de los encuestado que el 75.2% si conocen los riesgos de solicitar un crédito informal como es la exposición personal de su información, ya que, puede ser compartida a desconocidos, incluso puede recibir amenazas constantes contra su vida o de sus familiares sino se cumple con el pago, por lo mismo que los métodos de cobranza son muy

agresivos que utilizan las personas que brindan estos créditos, los comerciantes conocen dichas desventajas debido a que lo viven ellos mismos y sucede con sus compañeros en el mismo mercado Atusparias. Asimismo, cada día de atraso del pago de la deuda la tasa de interés aumenta, ya que, es muy constante y será más complicado llegar a pagar la totalidad, la alternativa que recurren para cesar un crédito es requiriendo otro préstamo llegando a endeudarse más y todos los ingresos que se obtienen van destinado al pago de su deuda. Sin embargo, para algunos comerciantes no son motivo todo lo ya mencionado para no seguir solicitar un crédito informal, por lo mismo, que son accesibles y rápidos en otorga la cantidad solicitada, además, que no hay restricciones ni mucha documentación que soliciten al comerciante, por ende, para los comerciantes es más atractivo un crédito informal. Por otro lado, en lo que respecta a los créditos formales se puede observar que el 83.33% de los comerciantes encuestados del mercado Atusparias si conocen que en un crédito formal se pasa por ciertos filtros dependiendo la entidad y la más importante es la evaluación crediticia que se le hace a quien solicita un crédito para que así se proceda con el otorgamiento del crédito que se solicite.

4.1.3. Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal de los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023

Dentro de la aplicación de los instrumentos a los comerciantes se plantearon las siguientes preguntas relacionadas a los factores que limitan a obtener un crédito formal planteado de la siguiente forma:

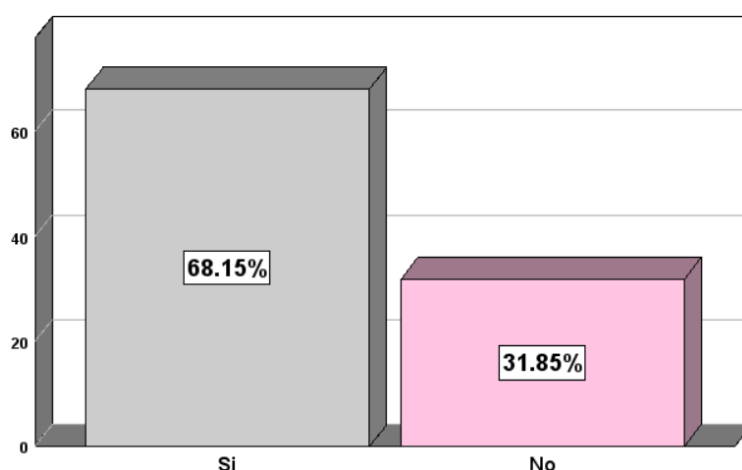
Tabla 22.

¿Considera que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	107	68.15%	68.15	68.15
No	50	31.85%	31.85	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 18. Edad como factor para obtener un crédito formal



Fuente: Elaboración propia

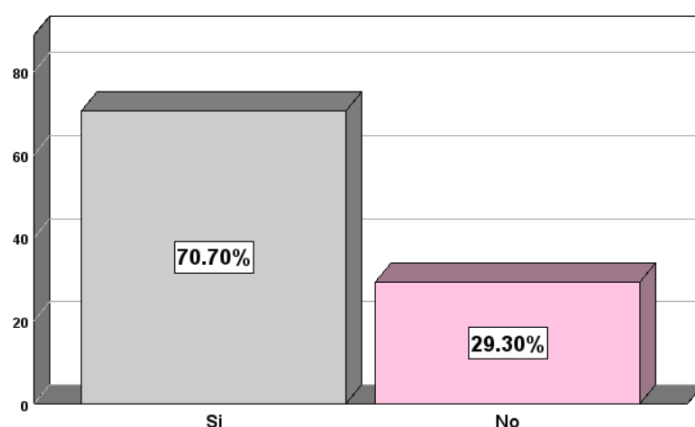
Conforme a los resultados obtenidos del total de encuestados, el 68.15% de los comerciantes consideran que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal y esto se debe porque al pasar la edad máxima de 70 años es más difícil obtener un crédito en una institución financiera y en el mercado Atusparias se encontró a comerciantes mayores de 70 años que generan ingresos, pero aun así no se encuentran dentro de la posibilidad de obtener un crédito financiero, por otro lado, el 31.85% indican que no consideran que la edad sea un factor para ellos, solo que tengan una garantía que ofrecer, por lo que, se interpreta que no solo tener garantías como propiedades garantiza que la entidad financiera otorgue y apruebe un crédito.

Tabla 23.

¿Considera que una limitante para no acceder a un crédito formal es no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	111	70.70%	70.70	70.70
No	46	29.30%	29.30	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 19. Conocimientos crediticios financieros

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados a los comerciantes encuestados, el 70.70% indicaron que, si consideran como una limitante, porque al tener conocimientos previos financieros pueden mejorar la situación económica de su negocio, por ende tendrían mayor facilidad a obtener un crédito formal, en cambio, el 29.30% no consideran como limitante el no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros, lo que podemos interpretar que los comerciantes que marcaron que sí, es porque algunos de ellos no tienen una educación financiera, pero saben que debido a la falta de conocimiento los limita optar por un crédito formal.

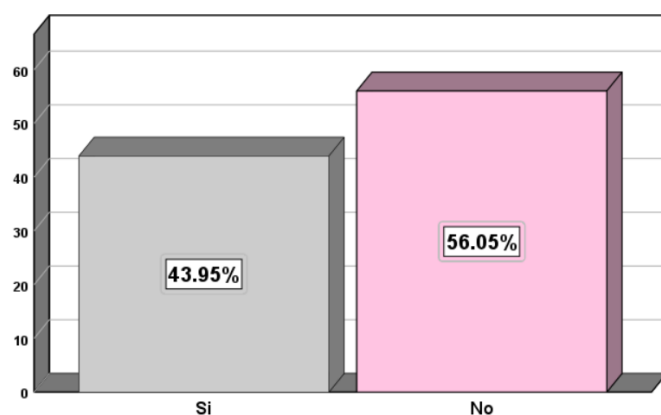
Tabla 24.

¿Tiene conocimiento sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	69	43.95%	43.95	43.95
No	88	56.05%	56.05	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 20. Conocimiento de los beneficios y ventajas del crédito formal



Fuente: Elaboración propia

Tal y como se observa en el gráfico del total de encuestados, el 56.05% que son los comerciantes que indicaron que no tienen conocimiento de dichos beneficios, sin embargo, el 43.95% de los comerciantes si consideran que tienen conocimientos sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal, la mayoría indican como una ventaja la seguridad que brinda el obtener un crédito financiero a diferencia de un crédito informal, lo que se interpreta que los que conocen si tienen una ligera ventaja, pero no son suficientes sus conocimientos para evitar que al final decidan solicitar un crédito informal.

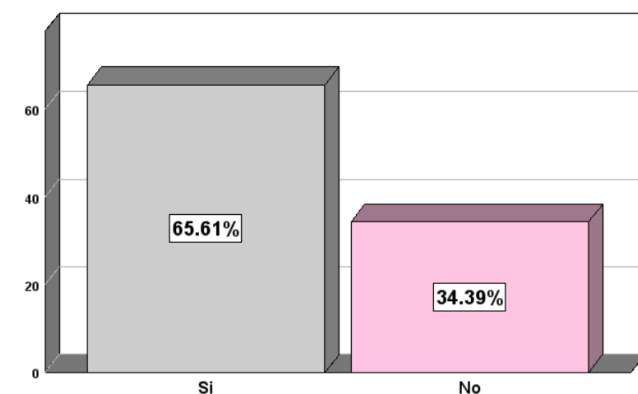
Tabla 25.

¿Considera usted que tiene un historial crediticio en posición normal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	103	65.61%	65.61	65.61
No	54	34.39%	34.39	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 21. Historial crediticio de los comerciantes



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al gráfico, el 65.61% de los comerciantes encuestados consideran que, si tienen un historial crediticio en posición normal, esto incluye a las personas mayores de edad que nunca han tenido una deuda, por el contrario, el 34.39% no consideran tener un buen historial crediticio, debido a que hasta el día de hoy tienen deudas financieras por pagar vencidas en entidades financieras. De esta manera, los comerciantes que no tienen un buen historial crediticio están en desventaja, porque no lograrán pasar la evaluación crediticia en el caso quieran solicitar un crédito formal.

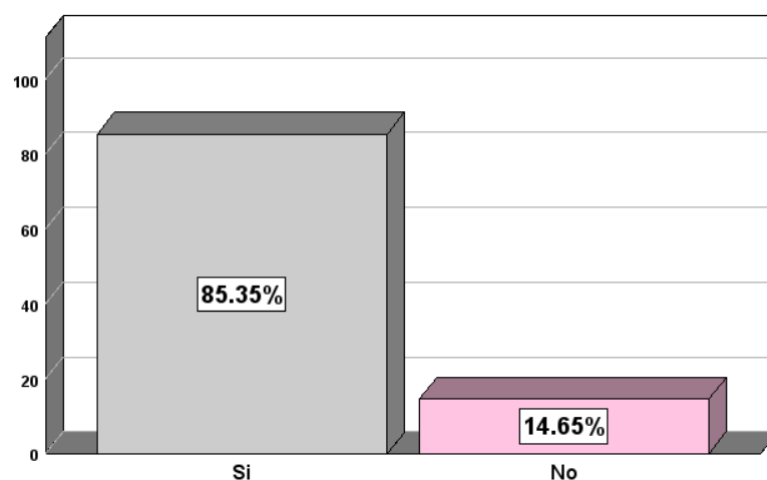
Tabla 26.

¿Considera que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	134	85.35%	85.35	85.35
No	23	14.65%	14.65	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 22. Cantidad de trámites para un crédito formal



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados proporcionados por los comerciantes encuestados, se obtiene que el 85.35% de los comerciantes si consideran que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos, ya que, han vivido la experiencia al momento de solicitar un crédito formal; asimismo el 14.65% de los comerciantes no opinan lo mismo. Se puede entender que los comerciantes no consideran necesario disponer de la documentación requerida por una entidad financiera, por lo mismo, que no tienen todo lo solicitado y les parece

complicado cumplir con ese requisito, a diferencia de un crédito informal basta con los datos del prestatario y la dirección donde vive.

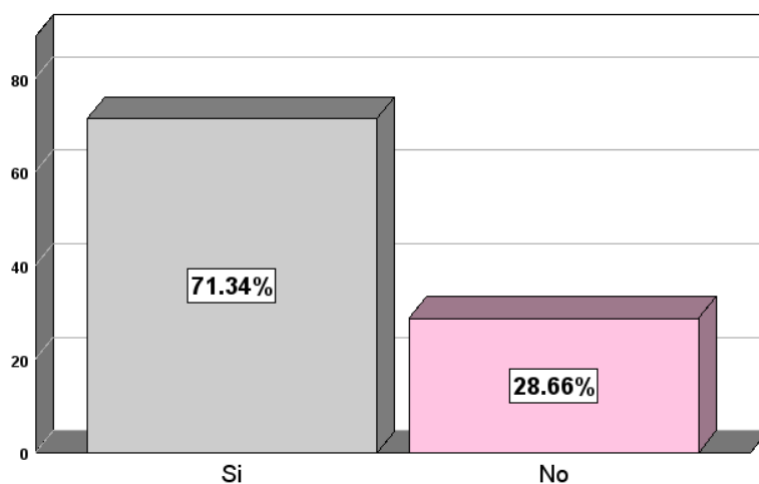
Tabla 27.

¿Cree usted que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	112	71.34%	71.34	71.34
No	45	28.66%	28.66	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 23. Tasa de interés de los créditos formales



Fuente: Elaboración propia

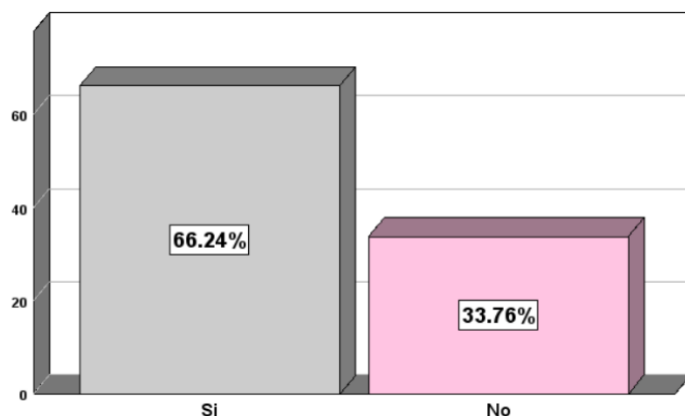
De acuerdo al gráfico, de 112 encuestados que representan el 71.34% si consideran que son altos, pero es debido a que desean pagar el menor interés posible, por ello, prefieren un préstamo familiar o de amigos que tienen mejores oportunidades de pago, por el contrario, de 45 encuestados el 28.66% indicaron que no les parece que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas, sino que se mantienen en el rango y dentro de sus posibilidades de poder pagarlo.

Tabla 28.

Se siente más a gusto obtener un crédito formal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	104	66.24%	66.24	66.24
No	53	33.76%	33.76	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 24. Preferencia de obtener un crédito formal

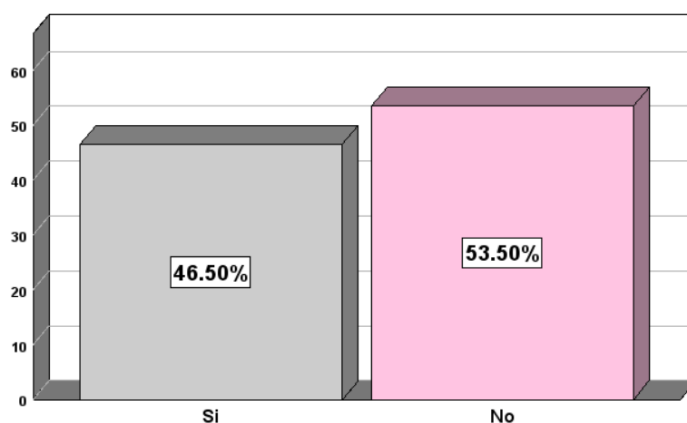
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados proporcionados por los comerciantes encuestados, se obtiene que el 66.24% equivalente a 104 comerciantes si se siente a gusto de obtener un crédito formal, por lo mismo que es más seguro; asimismo el 33.76% equivalente a 53 de los comerciantes no opinan lo mismo, dentro de ellos están las personas mayores de edad que no desean algún tipo de crédito, se puede interpretar que la mayoría de personas si consideran solicitar un crédito formal, pero la mayoría se queda en el proceso de solicitud porque no aprueban la evaluación crediticia que realiza la entidad financiera.

Tabla 29.*Se siente más a gusto obtener un crédito informal*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	73	46.50%	46.50	46.50
No	84	53.50%	53.50	100
Total	157	100%	100	

Fuente: Elaboración propia

Figura 25. Preferencia de obtener un crédito informal

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados proporcionados por los comerciantes encuestados, se obtiene que el 46.50% equivalente a 73 comerciantes si se sienten a gusto de obtener un crédito informal, por lo mismo, que no hay restricciones ni barreras para la obtención de dinero; asimismo, el 53.50% que equivale a 84 comerciantes no opinan lo mismo, por presentar muchas desventajas y riesgos al no pagar puntualmente su préstamo, por ser justamente un crédito informal.

Los resultados obtenidos por los comerciantes del mercado Atusparias, el 41.4% marcaron que no consideran que las instituciones financieras dan facilidades a los comerciantes de un mercado, se debe por desconocimiento y porque algunos no tuvieron el apoyo de la entidad cuando lo solicitaron. También un factor para acceder a un crédito formal es la edad, ya que, la edad limita la generación de ingresos de una persona porque no cuenta con un sueldo fijo, además, el 52.87% de los comerciantes que en su mayoría son mujeres no consideran que el género es un inconveniente para solicitar un crédito formal, porque en la actualidad en nuestro país ya no se excluye a la mujer más bien promueve que se integre cada día a las actividades realizadas en la sociedad. Asimismo, el no tener conocimientos básicos y no conocer los beneficios de los créditos formales es una desventaja que presenta muchos de los comerciantes, esto se debe a la falta de educación financiera que presentan y como consecuencia no tienen otra elección que solicitar un crédito informal debido a la necesidad, pero es una decisión riesgosa porque lleva a una inestabilidad económica tanto personal, familiar y al país. Por otro lado, el 34.39% no presentan un buen historial crediticio, mientras que el 52.87% no cuentan con las garantías suficientes para la obtención de un crédito formal y por último el 40.76% de comerciantes considera no tener la documentación completa requerida por la entidad financiera, siendo un factor negativo porque para el sistema financiero formal es importante que el cliente exprese confiabilidad y honestidad en la presentación completa de su información solicitada.

4.1.4. Proponer estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2023

Las estrategias presentadas han sido realizadas en base a la realidad de los comerciantes del mercado Atusparias a quienes se les brindará las estrategias propuestas que les ayudará primero tener conocimientos de la importancia de obtener un crédito formal y todo lo que conlleva a este.

Dentro de las estrategias que se presenta para los comerciantes es tanto para mejorar sus finanzas personales, como para su negocio, lo cual les permitirá poder tener la documentación solicitada por las entidades financieras para futuros créditos:

- a. **Que el negocio sea formal:** Cuando el negocio pequeño es formal, es responsable de cumplir sus obligaciones con el estado, siendo regulada y supervisada constantemente, lo cual, genera mayor confianza en sus clientes. Además, ya contará con RUC que respalda en muchos aspectos, ya sea, al momento de solicitar un financiamiento a entidades financieras, relacionarse con nuevos proveedores y clientes, ya que, se emitirá comprobantes y le permitirá al comerciante tener una posición más sólida para sus proveedores, acreedores y terceros.

Los comerciantes no conocen el procedimiento de formalización se dará a conocer los pasos que deben seguir para constituir su negocio:

- Paso 1: Inscripción en SUNAT:
 - Obtención del RUC.
 - Elegir el régimen tributario, ya sea Nuevo RUS, Régimen especial de renta, Régimen MYPE tributario, Régimen general.
 - Obtención de la clave sol.
- Paso 2: Constitución del negocio
 - Elegir el tipo de actividad
 - Presentar un capital inicial
- Paso 3: Permisos y autorización municipal
 - Obtener licencia de funcionamiento, el cual lo otorga la municipalidad antes que inicien las actividades en el local.

b. Formar un buen historial crediticio: Permitirá el acceso a más créditos financieros, mejores tasas de interés y gozar de las ventajas de un crédito formal. Así que, conservar un récord positivo es cuestión de responsabilidad y compromiso a largo plazo, que se convierte en un factor decisivo al momento de solicitar un crédito. Asimismo, algunos consejos para que los comerciantes mantengan un buen historial crediticio son:

- Realizar puntualmente los pagos de créditos obtenidos hasta el último día de pago establecido por la entidad financiera.
- Evitar abrir múltiples tarjetas de crédito, no se debe solicitar varias tarjetas de crédito, porque causaría dificultades e incumplimiento financiero y esto afectaría el historial crediticio del cliente.
- No sobrepasar la línea de crédito, por lo mismo, que no es bien visto por las entidades financiera que el cliente lleve al límite la capacidad de endeudamiento en productos financieros al momento de utilizar la tarjeta de crédito.
- Realizar un plan de pago, en donde primero se debe conocer lo adeudado y esto permitirá crear un cronograma de pago con anticipación para evitar retrasos, la cual tendrá las fechas con la cantidad de pago de cada deuda.
- Establecer un presupuesto, es necesario llevar un registro de los ingresos y gastos, para mantener los recursos necesarios y evitar endeudarse en exceso.
- Disponer de un ahorro extra, lo cual puede ayudar en momentos de emergencia o imprevistos al pagar alguna deuda.

c. Presentar capacidad de pago: Antes de requerir un crédito se debe asegurar que exista una capacidad para cubrir la obligación de pago en su totalidad en el plazo establecido. Es decir, tener seguridad de que tendrá los ingresos necesarios para que se logre el pago oportunamente, teniendo en cuenta todo tipo de posibles eventualidades fortuitas de emergencias que puedan retrasar con el cumplimiento del pago. Algunas recomendaciones para que los comerciantes mejoren y aumenten su capacidad de pago son:

- Mantener una buena relación con los proveedores, lo que garantizará que los plazos de las cuentas por pagar sean más flexibles o si se genera un pago anticipado tener algún descuento, lo cual ayudará a gestionar el flujo de efectivo.
- Mantener una relación positiva entre el cliente y la entidad financiera.

- Diversificar las fuentes de ingreso, ofreciendo servicios o nuevos productos para expandir el negocio.
- Evitar comprar exceso de mercadería, que solo permanezca en el almacén de la empresa productos con buena rotación y durante un periodo corto.
- Presentar evidencias de los ingresos obtenidos mediante los comprobantes de pago.
- Contar con una reserva que le permita pagar gastos extraordinarios.

d. Contar con un garante o aval: La importancia de contar con un garante, fiador o aval para acceder a un crédito formal depende de las políticas de la entidad bancaria, el tipo de crédito y la condición financiera del prestatario, sin embargo, existen riesgos que puede presentar el garante, en el caso si el prestatario no cumple con el pago de las cuotas de la deuda, será el garante quien asume la responsabilidad de terminar de cancelar la deuda en el lugar del prestatario, perjudicando sus finanzas económicamente y su historial crediticio, por eso, es importante que ambas partes comprendan las condiciones del prestamista y se comprometan con el pago, por lo tanto, se definen algunas razones principales para que los comerciantes tengan un aval cuando soliciten un crédito son:

- Mayor probabilidad de aprobación de un crédito financiero, los prestamistas dan mejores condiciones y oportunidad de aprobar un crédito si el prestatario presenta un garante, ya que, es una fuente adicional de seguridad en el caso si el prestamista no cumpla con su compromiso de pago
- Ampliar opciones de crédito, es decir, tendrá el prestatario una variedad de alternativas de los distintivos créditos que presentan entidades financieras, lo que le permitirá elegir una que se adapte a sus necesidades.
- Ayuda a personas con historial de créditos dañados o limitados, si el prestatario no tiene un buen historial crediticio, la clave para que pueda adquirir el crédito es tener un garante que si exprese confiabilidad con su historial crediticio al momento de ser evaluado por el prestamista.

e. Tener garantías: Representa una herramienta fundamental para mejorar las condiciones y facilitar el acceso para conseguir un financiamiento, pero el tipo de garantía dependerá según el crédito que se solicite, por ello se da a conocer a los comerciantes cuales son las garantías que deben presentar para acceder a un crédito:

- Garantía colateral, es la más frecuente que implica proporcionar un activo físico, ya sea una casa; vehículo; cuentas por cobrar; inventario; entre otras. Donde el prestamista tendrá derecho de tomar posesión para venderlo para recuperar el dinero dado al prestatario sino se cumple con el pago.
- Fondos de efectivo (Garantías líquidas), se da cuando los prestamistas tienen una cuenta de ahorro, a plazo fijo, entre otros dentro de la misma entidad financiera.

f. Comprobantes de pago de compras y ventas: La generación de boletas o facturas en transacciones de compra y venta desempeña un papel fundamental en la construcción de un historial financiero sólido, la demostración de la capacidad de pago y la garantía de la integridad fiscal. Son de suma importancia al aspirar a acceder a financiamiento, ya que, los acreedores emplean estos datos para tomar decisiones crediticias bien fundamentadas. El aporte que tendrá y será evaluado por las entidades bancarias son:

- Facturas, boletas de venta y otros comprobantes emitidos a los clientes
- Facturas, boletas de venta y otros comprobantes recibidos de proveedores y terceros.

g. Llevar contabilidad: Es esencial para los comerciantes que desean acceder a créditos, ya que, proporciona una base sólida para evaluar contablemente el registro de sus operaciones, la cual debe ser contrastada con la cantidad de comprobantes de pago tanto emitidos como recibidos. El llevar contabilidad significa:

- Para una micro empresa llevar solo libro de ingresos y gastos.
- Para una pequeña empresa tener libros contables en base a los ingresos obtenidos.

Figura 26. Tríptico de estrategias de crédito para un financiamiento formal

Razones principales para solicitar un crédito financiero:

d. Contar con un garante o aval:

- Mayor probabilidad de aprobación de un crédito financiero
- Ampliar opciones de crédito
- Ayuda a personas con historial de crédito dañados o limitados

Garantías que deben presentar los comerciantes para acceder a un crédito:

e. Tener garantías

- Garantía colateral, implica proporcionar un activo físico (título de propiedad de un bien).
- Fondos de efectivo (Garantías líquidas), se da cuando los prestamistas tienen una cuenta de ahorro.

Evidenciar los ingresos y gastos de los comerciantes mediante:

f. Comprobantes de pago de compras y ventas

Facturas, boletas de venta y otros comprobantes emitidos a los clientes

Facturas, boletas de venta y otros comprobantes recibidos de proveedores y terceros.

El llevar contabilidad significa:

g. Llevar contabilidad

- Para una micro empresa llevar solo libro de ingresos y gastos
- Para una pequeña empresa tener libros contables en base a los ingresos obtenidos.

Estrategias de crédito para un financiamiento formal

Esta guía le ayudarán a conocer estrategias que debe seguir si solicita un crédito formal y aprovechar los beneficios que otorga las instituciones financieras

Fuente: Elaboración propia

Pasos para constituir un negocio como persona natural:

a. Que el negocio sea formal

1 Paso 1: Inscripción en SUNAT

- Obtención del RUC
- Elegir el régimen tributario, ya sea Nuevo RUS, Régimen especial de renta, Régimen MYPE tributario, Régimen general
- Obtención de la clave sol

2 Paso 2: Constitución del negocio

- Elegir el tipo de actividad
- Presentar un capital inicial

3 Paso 3: Permisos y autorización municipal

- Obtener licencia de funcionamiento, el cual lo otorga la municipalidad antes que inicien las actividades en el local.



Consejos para que los comerciantes tengan un buen historial crediticio:

b. Formar un buen historial crediticio



- ◆ Realizar puntualmente los pagos de créditos obtenidos
- ◆ Evitar abrir múltiples tarjetas de crédito
- ◆ No sobrepasar la línea de crédito y lleve al límite la capacidad de endeudamiento en productos financieros
- ◆ Realizar un plan de pago, esto permitirá crear un cronograma de pago con anticipación para evitar retrasos
- ◆ Establecer un presupuesto, es necesario llevar un registro de los ingresos y gastos
- ◆ Disponer de un ahorro extra

Recomendaciones para que los comerciantes mejoren y aumenten su capacidad de pago:

c. Presentar capacidad de pago:

- Mantener una buena relación con los proveedores
- Mantener una relación positiva entre el cliente y la entidad financiera.



- Diversificar las fuentes de ingreso, ofreciendo servicios o nuevos productos para expandir el negocio.

- Evitar comprar exceso de mercadería
- Presentar evidencias de los ingresos obtenidos mediante los comprobantes de pago
- Contar con una reserva que le permita pagar gastos extraordinarios.

4.2. Discusión

De acuerdo a la información que se obtuvo mediante la encuesta realizada a los comerciantes del mercado Atusparias, se pueden describir las características de los comerciantes donde se puede observar que al momento de constituir su negocio los comerciantes si tuvieron ayuda financiera de créditos formales e informales el 55.41% lo cual ayudo para reunir su capital y iniciar sus actividades. Sin embargo, se observó que la mayoría no cuentan con RUC, por lo que solo el 4.46% pertenece al régimen tributario NRUS, situación que es preocupante, ya que, el 95.54% de los comerciantes son informales. Siendo la evasión tributaria una problemática para el desarrollo del país que a nivel nacional pertenecen en su mayoría al sector comercial según Cabrera et al. (2021).

Se evaluó que el 61.15% de los comerciantes si conocen las diferencias de un crédito formal e informal, debido que lo viven diariamente en el mercado, si bien no saben diferenciar los tipos de créditos informales, si reconocen los principales tipos, como los préstamos de familia y amigos; créditos usureros y casas de empeño. Sin embargo, no conocían que los sistemas de junta son un crédito informal, siendo uno de los más frecuentes que se presenta en el mercado y es organizado por los mismos comerciantes. De igual manera, Guizar et al. (2020), nos dice en su investigación que más de la mitad de la población, tiene como financiador fundamental a la familia y amigos, como se sienten a gusto con dicho préstamo nunca han solicitado un crédito distinto. Además, se puede obtener que el 56.05% de comerciantes si consideraría solicitar un crédito informal sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal, ya que, este tipo crédito son más fáciles al momento de solicitar cierta cantidad de dinero y no exigen muchos documentos como requisitos. A pesar que, las tasas de interés de cobro son altas, debido a sus carencias económicas se arriesgan a aceptar dicho crédito. De esta forma, lo recalca Díaz et al. (2020), confirmando que los créditos informales ofrecen una entrega inmediata del monto solicitado sin ninguna barrera, sin embargo, cuotas de pagos presenta intereses altos y a corto tiempo. Asimismo, la mayor parte de comerciantes comprenden que los métodos de cobranza son muy agresivos, ya que, en el mercado Atusparias pasan situaciones de cobros ortodoxos como: visitas inesperadas y presionantes, llamadas frecuentemente amenazadoras, además, la información personal se expone del prestamista si no cumple con el pago de la cuota diaria acordada, afectando así la integridad física, psicológica, emocional y salud del prestatario. De acuerdo a Guiracocha y Mendoza (2020), la falta de capacidad de pago de un crédito informal conlleva a que los cobradores actúen de manera defensiva y agresiva para hacer

cumplir con el pago de la deuda en el tiempo acordado, siendo prácticas ilegales que reflejan abuso financiero de parte de los prestamistas informales.

Igualmente, se identificó los factores que limitan a obtener un crédito formal a los comerciantes del mercado Atusparias, por lo que, que el 29.3% de los comerciantes presentan una falta de educación financiera, teniendo desconocimiento de los beneficios y ventajas de los créditos formales, además, no conocen los requisitos o documentos que deben presentar para ser evaluados por las instituciones financieras. Como señala Ordoñez, M (2020), los prestatarios que carecen de conocimientos financieros pueden no estar informados acerca de las múltiples opciones de crédito disponibles en el mercado, lo que, restringe su habilidad para evaluar y elegir alternativas más apropiadas para su actividad comercial, esta falta de conocimiento a menudo los conduce a optar por créditos informales. De igual manera, otro factor clave para acceder a un crédito formal es la edad, ya que, en el mercado Atusparias existen comerciantes que oscilan entre 60 hasta 72 años de edad, por lo mismo sus ingresos son muy variantes. Sin embargo, Braun et al. (2018), señala en su investigación que la edad es un factor importante, porque los jóvenes al iniciar su propia riqueza para su consumo, se inclinan más a endeudarse y no están pendientes de pagar sus deudas a tiempo. Por último, la importancia de cumplir con los requisitos de las instituciones financieras es fundamental, para pasar la evaluación crediticia, sin embargo, los resultados obtenidos en base a la encuesta representan un 34.39% no presenta un buen historial crediticio, 52.78% no cuentan con garantías suficientes y el 40.76% de los comerciantes considera no tener la documentación requerida por las entidades financieras.

Las estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado de Atusparias ayudarán a mejorar sus finanzas personales como para su negocio. Tal como lo indica, Sanchez, J (2024), las estrategias prudentes de financiación son importantes para el crecimiento y éxito de los negocios en aquel rubro que pertenezcan. Siendo dichas estrategias primero que el negocio sea formal, formar un buen historial crediticio, presentar capacidad de pago, contar con un garante o aval, tener garantías, presentar comprobantes de pago y llevar una contabilidad.

Finalmente, las investigaciones revisadas han servido de respaldo para proponer estrategias que contribuyan para acceder a un financiamiento formal y fomentar la formalización de los negocios u emprendimiento, de esta manera facilitará a que presenten los requisitos exigidos por las entidades financieras.

V. CONCLUSIONES

- Se encontró que el mayor nivel de estudios que presentan los comerciantes es educación secundaria, siendo el 50.32% y esto perjudica a que los comerciantes tengan una mayor respuesta acerca de educación financiera, se evidencia también el desconocimiento acerca de formalizar un negocio y es evidente, por lo que, solo 7 de 157 comerciantes tienen un régimen tributario, así como RUC; asimismo 70 comerciantes que representan el 44.59% señalaron que iniciaron su negocio con capital propio.
- Los comerciantes del mercado Atusparias, solicitan constantemente créditos formales, pero no reúnen los requisitos para la obtención de un crédito formal, por ejemplo, por no tener RUC, no tener un negocio formal, pero si conocen las diferencias entre un crédito formal e informal, y este último se le hace más fácil obtenerlo debido al acceso y rapidez del dinero solicitado, aun así los comerciantes son conscientes de los riesgos y métodos de cobro por parte de los prestamistas informales, aun así siguen solicitando continuamente estos tipos de préstamos informales para solventar sus gastos personales y de sus negocios.
- El mayor factor que limita a los comerciantes a obtener un crédito formal es la edad el cual representa el 68.15%, siendo una desventaja para el comerciante pasar de 70 años de edad, el cual le limita la obtención de un crédito formal, asimismo, la carencia de garantías representa el 67.52% y el no tener un buen historial crediticio representa 65.61%, lo cual, ambos requisitos forman parte elemental para obtener un crédito formal dentro del sistema financiero.
- Se elaboró estrategias de crédito para que los comerciantes del mercado Atusparias conozcan cómo obtener un crédito formal y esto les permita gozar de ventajas y beneficios dentro del sistema financiero.

VI. RECOMENDACIONES

- Se sugiere que la municipalidad de Chiclayo, así como la SUNAT realicen constantemente charlas acerca de formalización de negocios, gestión comercial y educación tributaria, para que de esta manera los comerciantes del mercado Atusparias puedan conocer y/o retroalimentar sus conocimientos en estos temas para lograr una buena gestión empresarial y crecimiento económico adecuado.
- Los comerciantes del mercado Atusparias para que puedan acceder a un crédito formal se recomienda que mejoren aquellos factores limitantes que presentan y no les permite ser aprobados en una evaluación crediticia, para ello, los comerciantes deben llevar cursos, charla o asesorías gratuitas brindadas por distintas entidades financieras que les permitirá conocer acerca de la importancia del sistema financiero en las empresas
- Se sugiere a los comerciantes del mercado Atusparias que tomen en cuenta que teniendo una sólida educación financiera le puede permitir conocer las ventajas y beneficios para generar mayor crecimiento económico, en donde los comerciantes deben priorizar tener un buen historial crediticio el cual le permitirá tener acceso a todo el sistema financiero y con ellos ser accesible a cualquier producto financiero.
- Debido a la falta de educación financiera y al desconocimiento para obtener un crédito formal, se presenta una guía de estrategias para que los comerciantes puedan conocer cuales todos los requisitos solicitados por las entidades financieras y de esta manera puedan pasar la evaluación crediticia con éxito y poder acceder a un crédito formal.

VII. REFERENCIAS

Asociación de Bancos del Perú. (2013). *Costo del crédito bancario vs. Crédito informal*. Obtenido de: <https://silo.tips/download/estudio-costo-del-credito-bancario-vs-credito-informal-1>

BBVA (2021). *¿Qué se debe tomar en cuenta antes de recurrir a un crédito?* Recuperado de: <https://www.bbva.com/es/mx/que-se-debe-tomar-en-cuenta-antes-de-recurrir-a-un-credito/>

BBVA (2023). *¿Qué es el historial crediticio y cómo funciona?* Recuperado de: <https://www.bbva.pe/blog/mis-finanzas/que-es-el-historial-crediticio-y-como-funciona.html>

BCP (2023). *¿Qué es el historial crediticio?* Obtenido de: <https://www.viabcp.com/abcdelbcp/deudas/cuidar-historial-crediticio>

Berrocal, J y Dávalos, A (2021). *Caracterización de los vendedores informales semiestacionarios, ubicados en los alrededores del estadio metropolitano del distrito de Barranquilla, como un aporte a la ley 1988 del 2 de agosto de 2019*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8456645>

Blázquez, S (2017). *Costo del crédito bancario vs. Crédito informal*. Recuperado de: <https://silo.tips/download/estudio-costo-del-credito-bancario-vs-credito-informal-1>

Braun et al. (2018). *Déficit de educación financiera induce el uso de préstamos en mercados informales*. Obtenido de: <https://www.scielo.br/j/rae/a/jVwhbHrCggR9q6wdRsQqfbt/abstract/?lang=es>

Cabrera et al. (2020). *Cultura tributaria y su relación con la evasión fiscal en el Perú*. Obtenido de: <https://www.redalyc.org/journal/280/28068276018/html/>

Castro et al. (2020) *¿Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?* Recuperado de: [https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2020-11/522%20\(1\).pdf](https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2020-11/522%20(1).pdf)

Deere, C & Catanzarite, Z. (2017). *¿Quién obtiene préstamos para acumular activos? Clase, género y endeudamiento en el mercado crediticio del Ecuador*. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42034/1/RVE122_Deere.pdf

Díaz, G; García, O; Vernazza, A y Romero, R. (2020) *Formas de financiación informal de los comerciantes informales en Colombia. Casos: Cúcuta, Ibagué y Villavicencio*. Obtenido de: <https://reveyf.es/index.php/REyF/article/view/126/99>

Da Silva (2021). *¿Qué factores influyen en el comportamiento del consumidor?* Recuperado de: <https://www.zendesk.com.mx/blog/factores-influyen-comportamiento-consumidor/>

El peruano (2020). *Riesgos de los créditos informales*. Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia/108203-riesgos-de-los-creditos-informales>

Espinoza y Oré (2017). Influencia de los factores socioeconómicos de inmigrantes venezolanos en su inserción en Lima Metropolitana durante el 2018. Recuperado de: <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/9132e79e-a22b-4c40-86af-b5628cc80ec2/content>

Fernández, Hernández & Baptista (2014). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Gestión (2020). El impacto de la crisis política. Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/te-lo-cuento-facil/2020/09/la-crisis-politica-agrava-la-crisis-economica.html/>

Guiracochoa, M & Mendoza, T (2020). “Análisis de la situación financiera de los comerciantes del mercado municipal las manuelas cantón durán provincia del guayas”. Obtenido de: https://web.archive.org/web/20210812141907/http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52226/1/ICT-095-2019-TI2%20TRABAJO%20DE%20TITULACI%3%93N%20GUIRACOCHA_MENDOZA.pdf

Guizar, I; González, D y Ezzahra, F (2020). *Participación en el mercado de crédito formal versus el informal en México*. Recuperado de: [https://www.redalyc.org/journal/104/10462656002/html/#:~:text=Del%20universo%20de%20entrevistados%2C%2013,exclusivamente%20informal%20\(cuadro%201\).](https://www.redalyc.org/journal/104/10462656002/html/#:~:text=Del%20universo%20de%20entrevistados%2C%2013,exclusivamente%20informal%20(cuadro%201).)

Hernández, E & Oviedo, A (2016). *Mercado de crédito informal en Colombia*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6032960>

Hernández, R & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Obtenido de: <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Hernández, P; Ramírez, G y Tinajero, M (2019). *Financiamiento formal e informal de los hogares en las parroquias rurales de Belisario Quevedo y Mulaló, Latacunga provinciade Cotopaxi*. Obtenido de: <https://www.redalyc.org/journal/364/36465108004/>

Indecopi (2022). *Los Métodos abusivos en la cobranza de las deudas de los consumidores*. Recuperado de: <https://indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/Articulometodosdecobranza.pdf>

INEI (2021). *Producción y empleo informal en el Perú*. Obtenido de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1828/libro.pdf

IPE (2012). *El crédito informal en el Perú*. Recuperado de: [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/230DCCD28BD55C9B05257BAB0059DC06/\\$FILE/ELCREDITOINFORMALENELPERU.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/230DCCD28BD55C9B05257BAB0059DC06/$FILE/ELCREDITOINFORMALENELPERU.pdf)

IPE (2021). *El ahorro de los peruanos se reduce debido a la pandemia*. Obtenido de: <https://www.ipe.org.pe/portal/el-ahorro-de-los-peruanos-se-reduce-debido-a-la-pandemia/>

IPE (2023). *El 49% de créditos informales tienen tasas de interés de 500% o más*. Recuperado de: <https://www.ipe.org.pe/portal/el-49-de-creditos-informales-tienen-intereses-de-500-o-mas/>

Montoro, R (2023). *Financiamiento informal: ¿Qué es y cuáles son sus riesgos y desventajas?* Recuperado de: <https://especial.larepublica.pe/emprendimiento/2023/05/08/gota-a-gota-financiamiento-informal-que-es-y-cuales-son-sus-riesgos-y-desventajas-extorsion-251984>

Ñaupas et al. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Recuperado de:

http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

La República (2023). *Bancos en Perú podrán cobrar tasas de más de 100% en créditos, ¿A quiénes beneficia?* Obtenido de: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/bancos-en-peru-podran-cobrar-tasas-de-mas-de-100-en-creditos-a-quienes-beneficia-3745264>

Luzardo, K & Pesantez, B. (2010). *Análisis del crédito público para la educación que concede el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas (IECE) en la provincia de el Oro. Año 2009.* Obtenido de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1026/1/teco683.pdf>

Ochoa et al. (2016). *Incidencia del crédito informal en el crecimiento económico de los microempresarios en el cantón La Troncal, Ecuador.* Recuperado de: https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-48212016000300003

Ordoñez, M (2020). *Factores de decisión que influyen en la demanda de financiamiento informal en las Mypes comerciales de Chiclayo 2018.* Obtenido de: http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/3513/TL_Ordo%c3%bl ezRodas MarcoManuel.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pante, O (2024). *Qué son los créditos informales (o chulco) y por qué deberías evitarlos a toda costa.* Recuperado de: <https://www.kamina.app/blog/finanzas-personales/creditos-informales-riesgos-desventajas/>

Prestamype (2022). *¿Cuáles son los riesgos de pedir un crédito informal?* Obtenido de: <https://www.prestamype.com/articulos/riesgos-de-pedir-un-credito-informal>

Romero, K (2020). *Demanda de microcréditos informales en el mercado de abastos de la ciudad de Tingo María – 2019.* Recuperado de: https://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14292/1870/TS_KSRG_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sapien, D & Román, Y (2018). *Perfiles sociodemográficos de la población ahorradora y acreditada en México, 2018.* Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/5608/560868098002/html/>

SAS (2022). *Riesgo del crédito: Qué es y por qué importa*. Recuperado de:
https://www.sas.com/es_pe/insights/risk-management/credit-risk-management.html

SBS (2019). *Ahorro: Indispensable para una inclusión financiera responsable*.
 Recuperado de:
<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/58?title=Usuarios%20de%20seguros:%20Mejor%20asesorados%20y%20m%C3%A1s%20protegidos>

SBS (2019). *Género e inclusión financiera*. Obtenido de:
https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/Genero_e_Inclusion%20.pdf

SBS (2020). *Control de tasas de interés: el mejor aliado de la informalidad financiera*.
 Recuperado de:
<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1118?title=Control%20de%20tasas%20de%20inter%C3%A9s:%20el%20mejor%20aliado%20de%20la%20informalidad%20financiera>

SBS (2022). *Informalidad financiera: el rol de la SBS*. Obtenido de:
<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1241?title=Informalidad%20financiera:%20el%20rol%20de%20la%20SBS>

Scotiabank (2024). *Crédito formal y préstamos informal*. Obtenido de:
<https://www.scotiabankcolpatria.com/educacion-financiera/finanzas-maestras/credito-formal>

Tam Málaga, J; Vera, G & Oliveros, R. (2008). *Tipos, métodos y estrategias de investigación científica*. Recuperado de:
http://www.imarpe.pe/imarpe/archivos/articulos/imarpe/oceanografia/adj_modela_pata-5-145-tam-2008-investig.pdf

VIII. ANEXOS

Anexos 1. Constancia de validación de instrumentos por asesora de tesis



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Karhy Estela Cipriano Urtecho, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Contador Público**, titulado "**Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022.**", elaborado por la estudiante **Carla Isabel Gonzales Ramos**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 27 de Abril de 2023

A handwritten signature in black ink, appearing to read "K. Estela Urtecho", is written over a light gray rectangular background.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre:

Cargo Actual: Mg. CPCC Karhy Estela Cipriano Urtecho

INSTRUMENTOS (CUESTIONARIOS)

ESCUELA DE CONTABILIDAD



Objetivo General: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022. Le agradezco contestar las siguientes preguntas y colaboración.

Instrucción: Lea atentamente cada una de las preguntas y elija la alternativa con la que esté de acuerdo.

Datos:

1. Nombre del propietario:

2. Tiempo del negocio:

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) 11 a 15 años
- d) 16 a 20 años
- e) +21 años

Objetivo 1: Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias

1. Sexo:

- a) Hombre
- b) Mujer

2. ¿Cuál es su nivel de estudios?

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Superior
- d) Técnico
- e) Ninguno

3. ¿Cuál es el tipo de negocio que presenta en el mercado Atusparias?
 - a) Juguería
 - b) Abarrotes
 - c) Sección frutas y verduras
 - d) Venta de carne, pollo o pescado
 - e) Venta de ropa y calzado
 - f) Otros _

4. ¿Cuántos son los dueños del negocio?
 - a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) Más de 4

5. ¿Pertenece su negocio algún régimen tributario?
 - a) Si
 - b) No

6. Si su respuesta anterior fue SI, a qué régimen tributario pertenece:
 - a) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
 - b) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
 - c) Régimen MYPE Tributario (RMT)
 - d) Régimen General (RG)

7. ¿Su capital inicial para constituir su negocio fue propio?
 - a) Si
 - b) No

8. Si su respuesta anterior fue NO, cual fue la fuente que conformo su capital inicial
 - a) Créditos de entidades financieras
 - b) Prestamos de familiares
 - c) Prestamos de amigos
 - d) Prestamistas usureros o agiotistas

- e) Sistemas de juntas
- f) Casas de empeño
- g) Otros _

9. ¿Cuál es el nivel de ingresos (Ventas) que genera mensualmente?

- a) Menos de 500 soles
- b) 501 a 2000 soles
- c) 2001 a 5000 soles
- d) Más de 5000 soles

10. Considera usted que con su ganancia cubren sus gastos personales y familiares

- a) Si
- b) No

11. Considera usted que con sus ingresos (Ventas) cubren sus pagos a sus proveedores

- a) Si
- b) No

12. ¿Ha contado con algún crédito financiero?

- a) Si
- b) No

13. ¿Cuenta actualmente con un crédito financiero?

- a) Si
- b) No

14. Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitó:

- a) Créditos de entidades financieras
- b) Prestamos de familiares
- c) Prestamos de amigos
- d) Prestamistas usureros o agiotistas
- e) Sistemas de juntas
- f) Casas de empeño

g) Otros _____

15. ¿Solicitaría usted algún crédito financiero?

- a) Si
- b) No

16. Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitaría:

- a) Créditos de entidades financieras
- b) Prestamos de familiares
- c) Prestamos de amigos
- d) Prestamistas usureros o agiotistas
- e) Sistemas de juntas
- f) Casas de empeño
- g) Otros _____

17. ¿Qué tan satisfecho se encuentra con la situación financiera actual de su negocio?

- a) Insatisfecho
- b) Satisfecho

Objetivo 2: Evaluar las diferencias del crédito formal e informal

1. ¿Usted diferencia que es un crédito formal de un crédito informal?

- a) Si
- b) No

2. ¿Consideraría usted solicitar un crédito informal, sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal?

- a) Si
- b) No

3. ¿Consideraría usted solicitar un crédito formal que esta supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP?

- a) Si
- b) No

4. ¿Conoce usted que al solicitar un crédito formal en una entidad financiera le brindan asesoría personalizada gratuita?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Conoce usted que al solicitar un crédito informal se expone a riesgos personales, sino se cumple con el pago?
 - a) Si
 - b) No

6. ¿Conoce usted que la tasa de interés de un crédito informal varía constantemente para lograr pagarlo?
 - a) Si
 - b) No

7. ¿Conoce usted que en un crédito formal pasa por una evaluación crediticia para determinar el monto del crédito emitido?
 - a) Si
 - b) No

8. ¿Considera que en un crédito informal es más fácil y rápido de obtener la cantidad de dinero que desea?
 - a) Si
 - b) No

9. ¿Considera que pagar diariamente o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente?
 - a) Si
 - b) No

10. ¿Considera que los métodos de cobranza de los créditos informales son muy agresivos?
 - a) Si
 - b) No

11. ¿Sabía que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no cumplen con el pago acordado?
 - a) Si
 - b) No

12. ¿Considera más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera?
 - a) Si
 - b) No

13. ¿Alguna vez a participado de un sistema de junta entre los comerciantes del mercado Atusparias?
 - a) Si
 - b) No

Objetivo 3: Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal de los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022

1. A su opinión, ¿Considera que las instituciones financieras dan facilidades a los comerciantes de un mercado?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Considera que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal?
 - a) Si
 - b) No

3. ¿Considera que el género es un inconveniente para solicitar un crédito formal?
 - a) Si
 - b) No

4. ¿Considera que una limitante para no acceder a un crédito formal es no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal?
 - a) Si
 - b) No

6. ¿Considera usted que tiene garantías suficientes para acceder a un crédito formal?
 - a) Si
 - b) No

7. ¿Considera usted que tiene un historial crediticio en posición normal?
 - a) Si
 - b) No

8. ¿Considera usted que tiene la documentación requerida (comprobantes de pago) para solicitar un crédito formal?
 - a) Si
 - b) No

9. ¿Considera que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos?
 - a) Si
 - b) No

10. ¿Cree usted que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas?
 - a) Si
 - b) No

11. ¿Considera que el plazo de pago en un crédito formal es corto?
 - a) Si
 - b) No

12. ¿Considera que el aumento de créditos informales es debido a la inestabilidad económica?
 - a) Si
 - b) No

13. Se siente más a gusto obtener un crédito formal

- a) Si
- b) No

14. Se siente más a gusto obtener un crédito informal

- a) Si
- b) No

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

Nombre y apellido del profesional experto: Karhy Estela Cipriano Urtecho

Cargo o institución donde labora: USAT

Investigador (a): Si



II. ASPECTO DE VALIDACION

CRITERIO	INDICADOR	DEFICIENTE					REGULAR			BUENO				EXCELENTE				
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
CLARIDAD	Los item estan redactados de manera clara.															X		
VOCABULARIO	El lenguaje es apropiado para el encuestado.															X		
OBJETIVIDAD	Esta expresado en indicadores precisos y claros.															X		
ORGANIZACION	Los item tiene una secuencia logica.															X		
INTENCIONALIDAD	Evalúa el nivel de conocimiento de los encuestados en relacion de las variables.															X		
COHERENCIA	Existe coherencia entre avariable e indicador.															X		
METODOLOGIA	El instrumento responde al proposito de la investigación.															X		

III. SUGERENCIAS: (realizar todas las observaciones, criticas o recomendaciones que considere oportuna para mejorar el cuestionario)

IV. Tesista plantea preguntas relacionadas a las variables, dimensiones e indicadores en forma correcta.

V. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Tesista podrá aplicar su instrumento, tomando en cuenta los perfiles de sus encuestados

VI. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 18

Anexos 2. Constancia de validación de instrumentos por juicio de expertos



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **Pedro Jesús Cuyate Reque**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Contador Público**, titulado "**Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022.**", elaborado por la Est. **Carla Isabel Gonzales Ramos**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 12 de Mayo de 2023



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Mg. CPC. Pedro Cuyate Reque

Cargo Actual: Docente a Encargo


Anexos 3. Aplicación de la encuesta a los comerciantes del mercado Atusparias



Anexos 4. Encuestas realizadas por los comerciantes

Comerciante 1:

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



Objetivo General: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022. Le agradezco contestar las siguientes preguntas y colaboración.
Instrucción: Lea atentamente cada una de las preguntas y elija la alternativa con la que esté de acuerdo.

Datos:

- Nombre del propietario:
Edith Jupe Cubas
- Tiempo del negocio:
 - 1 a 5 años
 - 6 a 10 años
 - 11 a 15 años
 - 16 a 20 años
 - +21 años

Objetivo 1: Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparias

- Sexo:
 - Hombre
 - Mujer
- ¿Cuál es su nivel de estudios?
 - Primaria
 - Secundaria
 - Superior
 - Técnico
 - Ninguno
- ¿Cuál es el tipo de negocio que presenta en el mercado Atusparias?
 - Juguería
 - Abarrotes
 - Sección frutas y verduras
 - Venta de carne, pollo o pescado
 - Venta de ropa y calzado
 - Otros Venta de verduras y condimentos

- ¿Cuántos son los dueños del negocio?
 - 1
 - 2
 - 3
 - Más de 4
- ¿Pertenece su negocio algún régimen tributario?
 - Si
 - No
- Si su respuesta anterior fue SI, a qué régimen tributario pertenece:
 - Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
 - Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
 - Régimen MYPE Tributario (RMT)
 - Régimen General (RG)
- ¿Su capital inicial para constituir su negocio fue propio?
 - Si
 - No
- Si su respuesta anterior fue NO, cual fue la fuente que conformo su capital inicial
 - Créditos de entidades financieras
 - Prestamos de familiares
 - Prestamos de amigos
 - Prestamistas usureros o agiotistas
 - Sistemas de juntas
 - Casas de empeño
 - Otros _____
- ¿Cuál es el nivel de ingresos (Ventas) que genera mensualmente?
 - Menos de 500 soles
 - 501 a 2000 soles
 - 2001 a 5000 soles
 - Más de 5000 soles
- Considera usted que con su ganancia cubren sus gastos personales y familiares
 - Si
 - No
- Considera usted que con sus ingresos (Ventas) cubren sus pagos a sus proveedores
 - Si
 - No

- ¿Ha contado con algún crédito financiero?
 - Si
 - No
- ¿Cuenta actualmente con un crédito financiero?
 - Si
 - No
- Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitó:
 - Créditos de entidades financieras
 - Prestamos de familiares
 - Prestamos de amigos
 - Prestamistas usureros o agiotistas
 - Sistemas de juntas
 - Casas de empeño
 - Otros _____
- ¿Solicitaría usted algún crédito financiero?
 - Si
 - No
- Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitaría:
 - Créditos de entidades financieras
 - Prestamos de familiares
 - Prestamos de amigos
 - Prestamistas usureros o agiotistas
 - Sistemas de juntas
 - Casas de empeño
 - Otros _____
- ¿Qué tan satisfecho se encuentra con la situación financiera actual de su negocio?
 - Insatisfecho
 - Satisfecho

Objetivo 2: Evaluar las diferencias del crédito formal e informal

- ¿Usted diferencia que es un crédito formal de un crédito informal?
 - Si
 - No

- ¿Consideraría usted solicitar un crédito informal, sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal?
 - Si
 - No
- ¿Consideraría usted solicitar un crédito formal que esta supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP?
 - Si
 - No
- ¿Conoce usted que al solicitar un crédito formal en una entidad financiera le brindan asesoría personalizada gratuita?
 - Si
 - No
- ¿Conoce usted que al solicitar un crédito informal se expone a riesgos personales, sino se cumple con el pago?
 - Si
 - No
- ¿Conoce usted que la tasa de interes de un crédito informal varian constantemente para lograr pagarlo?
 - Si
 - No
- ¿Conoce usted que en un crédito formal pasa por una evaluacion creditica para determinar el monto del crédito emitido?
 - Si
 - No
- ¿Considera que en un crédito informal es más fácil y rápido de obtener la cantidad de dinero que desea?
 - Si
 - No
- ¿Considera que pagar diariamente o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente?
 - Si
 - No
- ¿Considera que los métodos de cobranza de los créditos informales son muy agresivos?
 - Si
 - No

11. ¿Sabía que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no cumplen con el pago acordado?

a) Si
 b) No

12. ¿Considera más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera?

a) Si
 b) No

13. ¿Alguna vez a participado de un sistema de junta entre los comerciantes del mercado Atusparías?

a) Si
 b) No

Objetivo 3: Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal de los comerciantes del mercado Atusparías Chiclayo 2022

1. A su opinión, ¿Considera que las instituciones financieras dan facilidades a los comerciantes de un mercado?

a) Si
 b) No

2. ¿Considera que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal?

a) Si
 b) No

3. ¿Considera que el género es un inconveniente para solicitar un crédito formal?

a) Si
 b) No

4. ¿Considera que una limitante para no acceder a un crédito formal es no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros?

a) Si
 b) No

5. ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal?

a) Si
 b) No

6. ¿Considera usted que tiene garantías suficientes para acceder a un crédito formal?

a) Si
 b) No

7. ¿Considera usted que tiene un historial crediticio en posición normal?

a) Si
 b) No

8. ¿Considera usted que tiene la documentación requerida (comprobantes de pago) para solicitar un crédito formal?

a) Si
 b) No

9. ¿Considera que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos?

a) Si
 b) No

10. ¿Cree usted que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas?

a) Si
 b) No

11. ¿Considera que el plazo de pago en un crédito formal es corto?

a) Si
 b) No

12. ¿Considera que el aumento de créditos informales es debido a la inestabilidad económica?

a) Si
 b) No

13. Se siente más a gusto obtener un crédito formal


a) Si
 b) No

14. Se siente más a gusto obtener un crédito informal

a) Si
 b) No

Comerciantes 2:

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



Objetivo General: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información Créditos informales y factores que limitan a obtener un crédito formal en los comerciantes del mercado Atusparías Chiclayo 2022. Le agradezco contestar las siguientes preguntas y colaboración.

Instrucción: Lea atentamente cada una de las preguntas y elija la alternativa con la que esté de acuerdo.

Datos:

1. Nombre del propietario:
Nellyda Marchenada Gonzá

2. Tiempo del negocio:

a) 1 a 5 años
 b) 6 a 10 años
c) 11 a 15 años
d) 16 a 20 años
e) +21 años

Objetivo 1: Describir las características de los comerciantes del mercado Atusparías

1. Sexo:

a) Hombre
 b) Mujer

2. ¿Cuál es su nivel de estudios?

a) Primaria
b) Secundaria
 c) Superior
d) Técnico
e) Ninguno

3. ¿Cuál es el tipo de negocio que presenta en el mercado Atusparías?

a) Juguería
 b) Abarrotes
c) Sección frutas y verduras
d) Venta de carne, pollo o pescado
e) Venta de ropa y calzado
f) Otros _____

4. ¿Cuántos son los dueños del negocio?

a) 1
 b) 2
c) 3
d) Más de 4

5. ¿Pertenece su negocio algún régimen tributario?

a) Si
 b) No

6. Si su respuesta anterior fue SI, a qué régimen tributario pertenece:

a) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
b) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
c) Régimen MYPE Tributario (RMT)
d) Régimen General (RG)

7. ¿Su capital inicial para constituir su negocio fue propio?

a) Si
 b) No

8. Si su respuesta anterior fue NO, cual fue la fuente que conformo su capital inicial

a) Créditos de entidades financieras
b) Prestamos de familiares
c) Prestamos de amigos
d) Prestamistas usureros o agiotistas
e) Sistemas de juntas
f) Casas de empeño
g) Otros _____

9. ¿Cuál es el nivel de ingresos (Ventas) que genera mensualmente?

a) Menos de 500 soles
b) 501 a 2000 soles
 c) 2001 a 5000 soles
d) Más de 5000 soles

10. Considera usted que con su ganancia cubren sus gastos personales y familiares

a) Si
 b) No

11. Considera usted que con sus ingresos (Ventas) cubren sus pagos a sus proveedores

a) Si
 b) No

12. ¿Ha contado con algún crédito financiero?
 a) Si
 b) No
13. ¿Cuenta actualmente con un crédito financiero?
 a) Si
 b) No
14. Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitó:
 a) Créditos de entidades financieras
 b) Prestamos de familiares
 c) Prestamos de amigos
 d) Prestamistas usureros o agiotistas
 e) Sistemas de juntas
 f) Casas de empeño
 g) Otros _____
15. ¿Solicitaría usted algún crédito financiero?
 a) Si
 b) No
16. Si su respuesta a la pregunta anterior fue Si, que tipo de crédito financiero solicitaría:
 a) Créditos de entidades financieras
 b) Prestamos de familiares
 c) Prestamos de amigos
 d) Prestamistas usureros o agiotistas
 e) Sistemas de juntas
 f) Casas de empeño
 g) Otros _____
17. ¿Qué tan satisfecho se encuentra con la situación financiera actual de su negocio?
 a) Insatisfecho
 b) Satisfecho

Objetivo 2: Evaluar las diferencias del crédito formal e informal

1. ¿Usted diferencia que es un crédito formal de un crédito informal?
 a) Si
 b) No

2. ¿Consideraría usted solicitar un crédito informal, sabiendo que lo emiten personas sin autorización legal?
 a) Si
 b) No
3. ¿Consideraría usted solicitar un crédito formal que esta supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP?
 a) Si
 b) No
4. ¿Conoce usted que al solicitar un crédito formal en una entidad financiera le brindan asesoría personalizada gratuita?
 a) Si
 b) No
5. ¿Conoce usted que al solicitar un crédito informal se expone a riesgos personales, sino se cumple con el pago?
 a) Si
 b) No
6. ¿Conoce usted que la tasa de interes de un crédito informal varian constantemente para lograr pagarlo?
 a) Si
 b) No
7. ¿Conoce usted que en un crédito formal pasa por una evaluacion creditica para determinar el monto del crédito emitido?
 a) Si
 b) No
8. ¿Considera que en un crédito informal es más facil y rapido de obtener la cantidad de dinero que desea?
 a) Si
 b) No
9. ¿Considera que pagar diariamente o semanalmente una deuda es mejor que pagar mensualmente?
 a) Si
 b) No
10. ¿Considera que los métodos de cobranza de los créditos informales son muy agresivos?
 a) Si
 b) No

11. ¿Sabía que en los créditos informales la información personal podría ser utilizada para amenazar si no cumplen con el pago acordado?
 a) Si
 b) No
12. ¿Considera más factible pedir prestado dinero a un familiar o amigo que a una entidad financiera?
 a) Si
 b) No
13. ¿Alguna vez a participado de un sistema de junta entre los comerciantes del mercado Atusparias?
 a) Si
 b) No

Objetivo 3: Identificar los factores que limitan a obtener un crédito formal de los comerciantes del mercado Atusparias Chiclayo 2022

1. A su opinión, ¿Considera que las instituciones financieras dan facilidades a los comerciantes de un mercado?
 a) Si
 b) No
2. ¿Considera que la edad es un factor negativo para obtener un crédito formal?
 a) Si
 b) No
3. ¿Considera que el género es un inconveniente para solicitar un crédito formal?
 a) Si
 b) No
4. ¿Considera que una limitante para no acceder a un crédito formal es no tener conocimientos básicos sobre créditos financieros?
 a) Si
 b) No
5. ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios y ventajas de obtener un crédito formal?
 a) Si
 b) No
6. ¿Considera usted que tiene garantías suficientes para acceder a un crédito formal?
 a) Si
 b) No

7. ¿Considera usted que tiene un historial crediticio en posición normal?
 a) Si
 b) No
8. ¿Considera usted que tiene la documentación requerida (comprobantes de pago) para solicitar un crédito formal?
 a) Si
 b) No
9. ¿Considera que la solicitud de trámites para acceder a un crédito formal son muchos y engorrosos?
 a) Si
 b) No
10. ¿Cree usted que las tasas de interés de los créditos formales son muy altas?
 a) Si
 b) No
11. ¿Considera que el plazo de pago en un crédito formal es corto?
 a) Si
 b) No
12. ¿Considera que el aumento de créditos informales es debido a la inestabilidad económica?
 a) Si
 b) No
13. Se siente más a gusto obtener un crédito formal
 a) Si
 b) No
14. Se siente más a gusto obtener un crédito informal
 a) Si
 b) No

Anexos 5. Entrega de tríptico de estrategias de crédito para un financiamiento formal a los comerciantes del mercado Atusparias.

