



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA
DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES
DEL MERCADO PROGRESO DE
LA CIUDAD DE PUNO 2022**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. GREICY SAMANTA TICONA MALDONADO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

JULIACA - PERÚ
2025



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA
DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES
DEL MERCADO PROGRESO DE
LA CIUDAD DE PUNO 2022**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. GREICY SAMANTA TICONA MALDONADO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE

:


Dra. BERTHA BEJAR PARRA

PRIMER MIEMBRO

:


Dr. ULISES AGUILAR PINTO

SEGUNDO MIEMBRO

:


Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

ASESOR DE TESIS

:


Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

: CONTABILIDAD SECTORIAL - P15



RESOLUCIÓN N° 436-2024-D-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 04 de julio del 2024

VISTOS: El Expediente N° CU – 008225 presentado por el (la) Bachiller: **TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, quien *solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulado: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y estando, la opinión favorable del Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

- Presidente : Dra. BERTHA BEJAR PARRA
- 1er Miembro : Dr. ULISES AGUILAR PINTO
- 2do Miembro : Dra. YUDY HUACANI SUCASACA
- Asesor : Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

- Lugar : Salón de Grados de la FCCF
- Fecha : MARTES, 09 de julio del 2024
- Hora : 09:30 a.m.

ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Jurados (3)
- Interesados (1)
- Archivo (1)



RESOLUCIÓN N° 114 - 2024-DUI-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 26 de marzo del 2024

Visto: el Expediente N° 025-2024-DUI-FCCF-UANCV de fecha **22 DE MARZO DEL 2024**, del **Bach. TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) **Bach. TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N° 478-2025-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, corroboró la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dr. HILARIO CONDORI MAMANI**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**, presentado por el (la) Bachiller: **TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RATIFICAR como ASESOR(a) al: **Dr. HILARIO CONDORI MAMANI**.

ARTÍCULO TERCERO: DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"
.....
Dra. Yudy Huasani Sacasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF



RESOLUCIÓN N° 920-2023- D-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 23 de noviembre del 2023

VISTOS:

El Oficio No 159-2023-DUI-FCCF-UANCV de fecha 22 de noviembre del 2023, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el expediente N° **CU-14819** presentado por el (la) Bachiller: **TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**; quien solicita la aprobación de la propuesta de Investigación Titulado: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**; para optar el Título Profesional de Contador Público, y

CONSIDERANDO:

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento General de Investigación de la UANCV; el **Comité de Investigación** de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras integrado por:

PRESIDENTE : Dr. MARTIN LEON CALA
MIEMBROS : Dr. JESUS MAMANI MAMANI
Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

Ha emitido el dictamen favorable para que dicha propuesta de Investigación pueda ser aprobado por Resolución.

Que, es requisito indispensable contar con un Docente Ordinario de la Facultad quien oficiara de Asesor de Tesis.

Estando el informe favorable del Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, en concordancia con el Reglamento General de Investigación y con el Reglamento de Grados y Títulos, y en uso de las atribuciones que le confiere la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y modificatoria, Resolución de Institucionalización N° 1287-92-ANR. D.L. N° 739 y el Estatuto Modificado 2020 de la UANCV, al Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

PRIMERO:

APROBAR LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022**, presentado por el (la) Bachiller: **TICONA MALDONADO GREICY SAMANTA**, para optar el Título Profesional de Contador Público; y de conformidad con el Reglamento General de Grados y Títulos y del Reglamento General de Investigación, se dispone su EJECUCIÓN.

SEGUNDO:

RATIFICAR como Asesor(a) de Tesis al(la): **Dr. HILARIO CONDORI MAMANI**

TERCERO:

La Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, la Dirección de la Escuela Profesional y el Secretario Académico de la Facultad, quedan encargados de dar cumplimiento a la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesado(01)
- Asesor (01)
- FCCF (01)



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

Dra. BERTHA BEJAR PARRA
Decana (a) de la Facultad de Ca.
Contables y Financieras



14% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 11% Fuentes de Internet
- 2% Publicaciones
- 11% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.


Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



METADATOS COMPLEMENTARIOS

<p>CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022</p>	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	GREICY SAMANTA TICONA MALDONADO
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	75902910
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0006-2396-826X
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02385723
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-3023-4628
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	ULISES AGUILAR PINTO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02295853
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	40673820



Datos de investigación	
Línea de investigación	CONTABILIDAD SECTORIAL - P15
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: Puno Distrito: Puno Coordenadas: Latitud: -15.9139365 Longitud: -70.8687472 https://maps.app.goo.gl/vxrSH1jLRmeQectH8</p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Noviembre 2023 – Julio 2024
URL de disciplinas OCDE	<p>Ciencias sociales https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</p> <p>Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01</p>
https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html	

UNIVERSIDAD NACIONAL
"NESTOR CECILIO VILASQUEZ"
Dra. Vilma Huicho Suedasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo GREICY SAMANTA TICONA MALDONADO, identificado con DNI Nro. 75902910 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional**
- Programa de Segunda Especialidad,**
- Programa de Maestría o Doctorado**

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico denominada:

CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022

Asesorado por: Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 15 de Octubre del 2025

Firma del Asesor
(obligatoria)

FIRMA (obligatoria)



Huella



DEDICATORIA

Gracias Dios, porque tú eres la luz que me guio en mi camino para alcanzar el éxito de la vida y llevar a la senda del bien.

Con tanto amor como agradecimiento incesante a mis queridos Padres, quienes día a día se esfuerzan por darme una vida distinta a la Suya, como una evidencia de que todos sus esfuerzos no fueron falidos.

A todos los que se esfuerzan por empezar a vivir u segundo más; y que dejan cicatrices imborrables en nuestros corazones.



AGRADECIMIENTOS

Gracias Dios por permitirme llegar hasta aquí, por dirigir mis pasos y permitirme compartir mi éxito con mis queridos padres y otros seres queridos.

A UANCV, Escuela Profesional Ciencias Contables, contribuir a mi formación profesional, en este contexto, Me inculcaron valores éticos y morales para conseguir un rendimiento laboral adecuado y, de esta manera, servir la sociedad.

A los docentes, por su excelente rendimiento laboral y por compartir con nosotros su sabiduría, conocimientos y experiencia profesional.



ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN	xi

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 DESCRIPCIÓN.....	1
1.2 FORMULACIÓN	2
1.2.1 Problema Principal	2
1.2.2 Problemas Específicos.....	2
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.4 OBJETIVOS.....	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos Específicos.....	4
1.5 HIPÓTESIS.....	4
1.5.1 Hipótesis General.....	4
1.5.2 Hipótesis Específicas	5
1.6 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	5

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 BASES TEÓRICAS	6
--------------------------	---



2.1.1 Crédito Financiero..... 6

2.1.2 Toma de decisiones 10

2.2 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS 14

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN..... 16

3.1.1 Método Analítico..... 16

3.1.2 Método Hipotético Deductivo 16

3.1.3 Método Descriptivo..... 16

3.2 ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN..... 17

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA 17

3.3.1 Población 17

3.3.2 Muestra 17

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS..... 17

3.5 RECOGIDA DE DATOS 18

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 PRESENTACIÓN 19

4.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS..... 19

4.2.1 Variable Independiente: Crédito Financiero 19

4.2.2 Variable Dependiente: Crédito Financiero 23

4.3 PRUEBA DE HIPÓTESIS 28

4.3.1 Contrastación Hipótesis General 28

4.3.2 Contrastación primera hipótesis específica 29

4.3.3 Contrastación segunda hipótesis específica 30



4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	31
CONCLUSIONES	32
RECOMENDACIONES	33
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34
ANEXOS	37



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Porcentajes de frecuencias para la dimensión Préstamo Financiero	19
Tabla 2 Porcentajes de frecuencias para la dimensión Inversión del Préstamo	21
Tabla 3 Porcentajes de frecuencias para la dimensión Acción de Decisión	24
Tabla 4 Porcentajes de frecuencias para la dimensión Decisor (Comerciante)	26
Tabla 5 Coeficiente de correlación de Pearson entre la Toma de Decisiones y el Crédito Financiero	28
Tabla 6 Coeficiente de correlación entre Toma de Decisiones y Préstamo Financiero.....	29
Tabla 7 Coeficiente de correlación entre Toma de Decisiones y Inversión del Préstamo.....	30



RESUMEN

Investigación relacionada a Crédito financiero no es un estudio novedoso y fortuito, sino se ha realizado en varias instancias donde existe movimiento económico por parte de grandes, medianos y pequeñas empresas financieras en mercado laboral. Nuestra labor de investigación está centrado su campo la toma de decisiones entre los comerciantes del mercado Progreso ciudad de Puno. Como herramienta y eje medular de nuestra investigación en encontrar relación entre la directriz económica del Crédito financiero y la toma de decisiones de los comerciantes del mercado Progreso.

Para cumplir nuestra meta hemos aplicado metodología básica, no experimental, analítico, ductivo y descriptivo. Población constituida por 348 comerciantes y la muestra de 182 negociantes. Para el acopio de fuentes se ha utilizado cuestionario estructurado, que ha sido analizado los ítems y aprobado por expertos de la especialidad. Conclusión: existe relación entre crédito financiero y toma de decisiones que muestra como evidencia coeficiente Rho de Spearman $r = 0.863$, valor de significancia 0.000, Por lo tanto, infiere previsión de previsión entre los indicadores de nuestra investigación.

Palabras Clave: Toma de decisiones, comerciante, finanza.



ABSTRACT

Research related to financial credit is not a novel or haphazard study, but has been conducted in several instances where there is economic movement by large, medium-sized, and small financial companies in the labor market. Our research focuses on decision-making among merchants at the Progreso market in Puno. The tool and core of our research is to find a relationship between the economic direction of financial credit and the decision-making of merchants at the Progreso market.

To achieve our goal, we applied a basic, non-experimental, analytical, inductive, and descriptive methodology. The population consisted of 348 merchants and a sample of 182 business owners. A structured questionnaire was used to gather data, the items of which were analyzed and approved by experts in the field. Conclusion: There is a relationship between financial credit and decision-making, as evidenced by a Spearman's Rho coefficient of $r = 0.863$, significance level of 0.000. Therefore, it infers a predictive value among the indicators of our research.

Keywords: Decision-making, trader, finance.



INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022”, Tiene una gran importancia para la comunidad empresarial, ya que contribuirá positivamente al avance de los conocimientos financieros, debido a que en el contexto actual que atraviesa el mercado, se aprecia que existe un problema relacionado con el estado de desorganización de los puestos de venta de los comerciantes, cuando los bienes y mercancías se expenden sin organización ni supervisión sobre gestión económica y financiera, elemento que involucra una gestión inadecuada de las ventas, rotación de sus mercaderías o productos, falta de utilización de los canales de mercadeo y marketing. Esto hace que los empresarios, comerciantes o propietarios de esos establecimientos minoristas no cultiven una adecuada gestión financiera. También, la mala calidad de las ventas y la escasa atención están relacionadas con los miembros del grupo del mercado que carecen de formación y esfuerzos de estudio, dando lugar al maltrato diario de los clientes o compradores que visitan el mercado Progreso. Este problema se agrava cuando los comerciantes no mejoran sus condiciones, incluidas las fianzas asociadas a la obtención de préstamos financieros para hacer crecer su empresa, ya sea para infraestructuras o para la compra de productos, se capaciten, obtengan un nivel de rentabilidad superior al actual, ignorando que estos servicios podrían tener un mayor impacto si incluyeran la asistencia de un profesional vinculado a los ámbitos contable – administrativo.

Esta investigación está dividida en cuatro secciones:



Capítulo I: aspectos problemática, problema, objetivos, hipótesis, justificación.

Capítulo II: fundamentación teórica.

Capítulo III: metodología aplicada.

Capítulo IV: resultados.

Finalizamos con conclusiones, recomendaciones, referencia bibliográfica y apéndices.



CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 DESCRIPCIÓN

No se puede negar que ha aumentado notablemente el número de la disponibilidad de productos y servicios financieros debido al proceso de globalización económica y a su desarrollo tecnológico y financiero, alcanzando cierto grado de complejidad con ellos. Sin embargo, Esta evolución no ha coincidido con el correspondiente aumento de los conocimientos financieros generales de la población. Además, la simetría de la información sigue siendo importante en este campo, en consecuencia, productos financieros relativamente sencillos pueden parecer extremadamente complejos a un ciudadano de clase media con escasos o nulos conocimientos financieros.

En el Perú hay un total de 2,612 mercados de abastos, de los cuales 1,122 están situados en la capital del país. Al analizar los mercados de abasto en 2015, el INEI mostró que los egresos totales por gastos financieros en mercados eran de aproximadamente 4.65 millones de soles (el 3% de los egresos totales), lo cual implica que Lima podría representar hasta el 43% de dicho monto. En un escenario así, es importante que los comerciantes gestionen adecuadamente los productos financieros para reducir los gastos



financieros, donde la mejora de la educación financiera es una de las metodologías más importantes, Teniendo en cuenta que muchos de ellos tienen acceso a uno o varios créditos.

En el contexto de la actualidad que atraviesa el mercado Progreso de la ciudad de Puno, los minoristas son conscientes de que existe un problema de desorganización en los puntos de venta donde expenden sus productos, sin dirección ni gestión financiera y económica, factor que muestra un control de ventas, una rotación de productos o una estrategia de mercado inadecuados, falta de utilización de los canales de comercialización y publicidad, lo que da lugar a que los propietarios, comerciantes u operadores de esos establecimientos minoristas no realicen una adecuada gestión financiera. También, la escasa educación y formación de sus socios, conlleva malas ventas y un mal servicio al cliente, con un trato mayoritariamente deficiente a los clientes que visitan a diario el mercado progreso de la ciudad de Puno.

1.2 FORMULACIÓN

1.2.1 Problema Principal

¿De qué manera el Crédito financiero se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?

1.2.2 Problemas Específicos

¿Cuál es la relación del préstamo financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?



¿Cómo la inversión del préstamo se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?

1.3 JUSTIFICACIÓN

Justificación Teórica

Toda investigación requiere de sustento teórico adscrito al tema de trabajo. El caso específico de rédito financiero de los comerciantes del Mercado Progreso de Puno no encontraremos, pero existe en otros ámbitos que servirá como fuente teórica para formular evidencias del tema de investigación. Estas evidencias permitieron valorar el papel desempeñado por los bancos y cajas municipales, cuyo principal objetivo en este caso es conceder los créditos a los comerciantes para ampliar o mejorar sus actividades financieras en las diversas actividades financieras.

Justificación Práctica

Un conjunto de procedimientos, conocimientos, técnicas y prácticas fue contribuido por este estudio, por lo que indicamos toda actividad que el hombre realiza está sujeto a la parte práctica en la realización competitiva de las acciones económicas. Pues bien, si tratamos de los comerciantes del mercado Progreso, donde las personas que están dedicadas al movimiento económico en la compra y venta de sus productos ejecutan acciones decisivas para garantizar mediante esta actividad económica aumentar el capital y prever el mantenimiento del negocio en el mercado a través de toma de decisiones conforme a las medidas adoptadas en relación con este acuerdo de préstamo que le ayuda a conseguir la rentabilidad de su negocio.



Justificación Metodológica

En el sentido de que empleará la metodología de investigación como estudio situacional y descriptivo de los créditos financieros de los comerciantes del Mercado.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Determinar la relación entre el Crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022

1.4.2 Objetivos Específicos

Conocer la relación que existe entre el préstamo financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022.

Establecer la relación que existe entre la inversión del préstamo con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 Hipótesis General

Existe relación directa entre el Crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022

1.5.2 Hipótesis Específicas

El préstamo financiero se relaciona directamente con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022.

Existe relación directa entre la inversión del préstamo con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022.

1.6 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Crédito financiero	Préstamo financiero	Entidad financiera Monto del préstamo Plazo Intereses Garantías Trámites
	Inversión del Préstamo	Compra de mercaderías Utilidad del préstamo Pago de deudas Mejora del negocio Resultados
Toma de decisiones	Acción de decisión	Diagnóstico del negocio Identificación de problemas Plantea alternativas de solución Decide acorde el entorno Determina la mejor decisión Implementa su decisión
	Decisor (comerciante)	Experiencia en el negocio Nivel académico Habilidades del decisor Posee información relevante

Nota: Elaboración Propia



CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 BASES TEÓRICAS

2.1.1 Crédito Financiero

Priede et al., (2010) "El crédito es un movimiento financiero que permite al consumidor disponer de una cantidad de dinero predeterminada durante un periodo de tiempo predeterminado" (p. 278).

Por otro lado, Ocampo (2009) indica que es un acuerdo en el que una entidad financiera reserva una suma de dinero específica para el cliente. El contrato incluye términos de disposición, interés y otras condiciones económicas que se emplearán en relación a la cantidad asignada.

Préstamo

Según Villacorta (2006) "Es uno de los procedimientos operativos más utilizados por las entidades de crédito y gira en torno a la liberación de capital a cambio de la realización de una tarea específica y predeterminada con un convenio de devolución previamente pactado" (p. 351).

Uso del crédito

Las personas y las empresas utilizan los créditos para intentar alcanzar sus objetivos, mientras que las empresas las utilizan para hacer inversiones mayores con la esperanza de hacer crecer sus negocios.



Tipos de créditos

Existen diversos tipos de créditos, se definirán entre ellos los créditos comerciales y a las microempresas.

Créditos comerciales

Según Ortiz (1994) Los tipos de interés no influyen en el crédito comercial entregado por los canales regulares de suministro, cuando las empresas incumplen sus obligaciones en el plazo acordado en la operación de canje, incurren en costos de capital como consecuencia de los descuentos comerciales exigidos (p. 253).

Crédito a las microempresas

Se trata de créditos que se atribuyen en diversas tareas, como la producción, el comercio o la actividad de servicios que cuentan con las características siguientes:

Al tratarse de personas naturales, deben desarrollar actividades relacionadas con la empresa, cuando poseen ingresos de quinta categoría, no se pueden obtener este tipo de crédito. Las personas que forman parte de un compuesto mixto o financiero se consideran excluidos de este tipo de financiación (Villacorta Caveró, 2006, pág. 585).

Importancia de los créditos

De la Cruz Gallegos y Alcántara (2011) "La razón por la que los créditos son importantes es que permiten a las empresas recibir del banco fondos preconcedidos por un importe determinado, donde ellas se comprometen a devolverlo en un plazo predeterminado".



La importancia de esto radica en que asigna una cantidad de efectivo a quienes necesitan ese préstamo para poner en marcha cualquier tipo de financiación que soliciten, contribuyendo así a reducir la pobreza mundial.

Importancia del acceso al crédito

El BCRP, afirma que “Los recursos que una economía puede generar se limitan si dicho acceso al crédito se limita”.

En algunos países muchos negociantes trabajan con crédito financiero bancario. Los gastos en que incurren las familias y las inversiones empresariales deben cubrirse con los ingresos que perciben cada periodo cuando se producen este tipo de acontecimientos. Esto puede causar dificultades si no tienen unos ingresos estables, es decir, si son variables.

Una cartera de créditos bien gestionada facilita los gastos de consumo e inversión que respaldan los ingresos corrientes. Por lo tanto, el importe del prestatario está vinculado a los compromisos crediticios.

Las MYPES

Según Flores (2003) “La función de las microempresas es ejecutar actividades de venta, servicio, extracción, transformación y producción, bajo cualquier estructura, mediante personas jurídicas o naturales” (p. 320).

Mercado financiero

Estos mercados posibilitan las transacciones directas de inversores a largo y corto plazo, permitiendo a prestamistas y prestatarios realizar operaciones. A diferencia de los intermediarios, que conocen el campo específico en el que se invierten estos fondos, sin el conocimiento directo de los ahorradores, se realizan inversiones y préstamos (Villacorta Cavero, 2006, pág. 22).



Microfinanzas

Según ESAN (2012) "El objetivo principal de la micro financiación es apoyar a las personas con recursos financieros limitados para que puedan desarrollar o llevar a cabo un micronegocio. Estas pequeñas empresas suelen estar dirigidas por el propietario del negocio, que también es responsable del crecimiento de su empresa".

Gracias a la contribución de estas instituciones de micro financiación se está consiguiendo mejorar la bancarización. Así, las empresas financieras tienen la responsabilidad de supervisar un gran número de prestatarios que, antes, estaban en quiebra porque no podían obtener crédito.

Microfinancieras

El sistema bancario que se encarga de proporcionar financiación a las microempresas se conoce como empresas de micro financiación.

Según Gestión (2015) Estas organizaciones han jugado un papel esencial en la creación de instituciones de financiación en países en continuo crecimiento como el Perú. Ello se debe a que se centran en atender a los segmentos más bajos, especialmente los del interior del país, desde su aparición en el mercado financiero.

Financiar a todos los individuos que son empresarios es la función principal de estas organizaciones de micro financiación.

Financieras

"El término "sociedad financiera" se refiere a las entidades que efectúan sus servicios mediante las normas sometidas a mucha menos vigilancia y supervisión que estos últimos".



2.1.2 Toma de decisiones

Según Stoner et al., (2009) es el proceso de elegir una línea de acciones para abordar un problema. En concreto, estas decisiones se vinculan a las circunstancias organizativas actuales con las acciones que las llevarán adelante en el futuro. Cuando el estado real de las cosas no coincide con el deseado, los comerciantes empiezan a tomar decisiones (p. 289).

Para Koontz et al., (2012) Es la base de la planificación, y se concreta como la elección de un curso de operación entre una serie de opciones. Decir que existe un plan es imposible hasta después de tomar una decisión, hasta entonces, sólo había estudios de planificación y análisis; no se habían comprometido recursos, dirección ni reputación. Los directivos pueden creer que tomar decisiones es su primordial responsabilidad, porque están asiduamente decidiendo qué hacer, quién debe hacerlo, cuándo hacerlo, dónde hacerlo e inclusive cómo hacerlo; aun así, tomar decisiones es sólo un paso en el proceso de planificación. Así pues, la planificación está siempre presente, constituye un aspecto cotidiano de la vida de todos, incluso cuando la gente actúa con rapidez y sin pensar mucho en ello, o cuando una acción sólo tiene repercusiones durante unos minutos. Rara vez se puede juzgar una actuación aislada, porque casi todas las decisiones deben tomarse teniendo en cuenta otros planes. Es imprescindible que los comerciantes tomen decisiones racionales y eficaces (p. 152).

El proceso de decisión implica trabajar solos o en equipo para elegir soluciones prácticas a un problema u oportunidad a los que se enfrenta la empresa en el entorno, el gestor de la información y los conocimientos



contables debe emitir un juicio racional en respuesta a las condiciones de la toma de decisiones.

Proceso decisonal

El proceso de toma de decisiones es complicado y pende de las particulares de cada comerciante que toma las decisiones, tanto de la situación en la que están implicados como de cómo la perciben.

Naturaleza de la toma de decisiones

Stoner et al., (2009) Los comerciantes deben tomar distintos tipos de decisiones en respuesta a distintos problemas. Es posible gestionar cuestiones rutinarias o de poca importancia siguiendo un medio concreto, un tipo de decisión dispuesta, las que en conformidad con procedimientos, políticas y reglas escritas o no escritas, se llevan a cabo, puede ayudar a tomar decisiones en situaciones que se plantean con frecuencia porque restringen o eliminan opciones, limitan nuestra libertad, ya que el individuo tiene menos margen de decisión y toma decisiones menos frecuentes o inusuales que abordan problemas (p.295).

Las situaciones de decisión descritas por (Stoner y otros, 2009) Con frecuencia, se sitúan en un continuo que comienza con la certeza (que es muy predecible), pasa por los riesgos y termina con la incertidumbre (que es muy predecible). A ello se añaden cuatro condiciones para la toma de decisiones que según Chiavenato (2012), tales indicaciones, explicamos a continuación:

Certidumbre: Dentro de ciertos parámetros, somos conscientes de nuestro objetivo y disponemos de información precisa, mensurable y fiable sobre el resultado de cada opción que estamos evaluando. Pongamos un ejemplo: a un director se le encarga la creación de varias programas. Con esta



pesquisa es posible elegir una impresión y determinar con certeza cuánto valdrá.

Riesgo: Siempre existe un riesgo cuando es imposible predecir con certeza cómo resultará una línea de actuación, incluso cuando se dispone de información adecuada para determinar la probabilidad de que se alcance el resultado deseado. (Si has jugado con probabilidades)

Incertidumbre: Se conocen muy poco las opciones o sus resultados en circunstancias inciertas. Hay dos posibles fuentes de incertidumbre. En primer lugar, los administradores pueden tener que hacer frente a condiciones externas que escapan total o parcialmente a su control, Por ejemplo, el tiempo es un componente crucial de una celebración de tres días que tendrá lugar al aire libre en un parque. Además, y en segundo lugar, el gerente podría no tener acceso a información clave. Lo más probable es que, en caso de un espectáculo nuevo, el director no haya creado la red con otros directores de espectáculos.

Heurística: A veces, los directores se confían en sus propias normas de toma de decisiones cuando parece que hay demasiadas opciones entre las que elegir. Estas reglas, denominadas heurísticas, permiten emitir juicios más sencillos sobre casos complejos. Gracias a esta heurística, las decisiones pueden variar en función de los rasgos o preferencias de la persona que las toma; estas preferencias personales son producto de estructuras cognitivas de cada uno y son esenciales para evitar que los comprometidos de la toma de decisiones se paralicen tras analizar una gran cantidad de datos. Las estrategias y la eficacia organizativa reflejan los valores y las inclinaciones



cognitivas de los altos ejecutivos de la empresa (Koontz y otros, 2012, pág. 154).

Disponibilidad. - Las personas pueden estimar la probabilidad de que ocurra algo basándose en sus recuerdos. Al principio las cosas que ocurren con frecuencia son más fáciles de recordar. Por lo tanto, más recuerdos "disponibles" tendrán, en teoría, más posibilidades de ocurrir en el futuro. Esta hipótesis parece bastante razonable y se basa en todas las experiencias de la existencia. Sin embargo, los acontecimientos recientes y la duración de la experiencia también parecen influir en la memoria humana.

Representatividad. - Las personas también Pueden calcular probabilidades de que algo ocurra, intentando hacerlo coincidir con una categoría efectiva. De forma análoga, los jefes de producto podrían prever el rendimiento de un nuevo producto comparándolo con otros productos de probada eficacia.

Anclas y Ajustes. - La gente no toma decisiones basándose en la nada. Por regla general, empiezan con un valor preliminar, o "ancla", y luego para llegar a una decisión final, alteran ese valor. Lamentablemente, confiar demasiado en el único factor que determina que otros criterios pueden quedar ocultos por el primer valor significativo. Conjuntamente, distintos valores iniciales dan lugar a distintos resultados en la toma de decisiones.

Decisor o comerciante

El objetivo de los comerciantes es identificar la combinación más ventajosa considerando organización inversión monetario. Si es viable cambiar el valor presente de una empresa ajustando su combinación de financiación, entonces debería existir una estructura ideal que extienda ese



valor. La organización de las inversiones debe existir, ya que establece el riesgo de los costos reales y la disponibilidad de las distintas fuentes de financiación.

2.2 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Crédito. - Es un anticipo financiero en el que el beneficiario se compromete a restituir el importe requerido según el anticipo, costos asociados, los intereses no pagados y las primas de seguro si procede.

Finanzas. - Combinación de tareas que contribuyen al manejo eficiente del gasto a lo largo del tiempo y en situaciones de riesgo, con el objetivo de producir valor para los inversores.

Garantías personales. - Destaca la responsabilidad que tiene una persona jurídica o natural de asegurarse de que un acreedor pague su obligación, la persona del obligado como fiador o codeudor solidario tiene importancia en ellas. Este tipo de garantía se conoce como FIANZA.

Intereses. - Es un pago que se realiza con dinero ajeno.

Línea de crédito. - Importe máximo que debe ser concedido por la entidad financiera a un cliente en un plazo determinado.

Microempresa. - Hablamos de unidades productivas de baja capitalización que funcionan en el mercado por su cuenta y riesgo y que suelen ser consecuencia de la necesidad de subsistencia de sus propietarios.

Microcrédito. - Se trata de préstamos a pequeña escala destinados a microempresarios con pocos recursos, que no resultan muy atractivos para los bancos tradicionales debido a los escasos márgenes de beneficio que



pueden alcanzar, así como a los elevados costes de explotación y al riesgo que entrañan.

Microfinanzas. - Son todas las actividades centradas en la prestación de servicios financieros, y no de servicios financieros complementarios, para ayudar a la población desfavorecida que ha quedado al margen del sistema financiero tradicional.

Sistema financiero. - conjunto de mercados en los que se intercambia dinero y se realizan transacciones financieras (acciones, bonos, entre otras). Reúne a particulares y empresas que tienen exceso de efectivo (ofertantes) y a los que necesitan efectivo (demandantes).

Toma de decisiones. - Cuando las personas tienen que elegir entre varias iniciativas, pasan por un proceso llamado toma de decisiones.



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Método Analítico

Ramón (2007), "es aquella metodología que divide todo en sus partes constituyentes o mecanismos para poder ver las causas, los efectos y la naturaleza. Cualquier análisis empieza por ver y analizar un caso concreto". Percibir la naturaleza del fenómeno y del atributo estudiado es esencial para entender su atributo (p. 13).

3.1.2 Método Hipotético Deductivo

Ramón (2007), "Este proceso engloba una serie de pasos intermedios que permiten transformar enunciados genéricos en otros más específicos". Una consideración importante en este proceso es la forma de definir los conceptos (y sus partes y relaciones), hasta entrar en contacto con el contexto gracias a la aplicación de medidas o recursos empíricos. Este procedimiento es básico para llevar a cabo la hipótesis apoyada en los datos empíricos obtenidos mediante la práctica científica.

3.1.3 Método Descriptivo

Abreu (2014), "este método entra dentro de las definiciones cuantitativa y cualitativa de la metodología de investigación, incluso dentro de un mismo



estudio". El tipo de pregunta de investigación, diseño y análisis de datos sobre un tema determinado se conoce como investigación descriptiva.

3.2 ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN

Plataforma mercado Progreso ciudad Puno.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

La Población de investigación está compuesta por 348 Comerciantes del Mercado Progreso Puno según padrón de socios.

3.3.2 Muestra

La Muestra compuesta por 182 comerciantes Mercado Progreso.

$$n_0 = \frac{Z^2 N P Q}{Z^2 P Q + (N - 1) E^2}$$

Cuando:

Z=1.96

N=348

P=0.5

Q=0.5

E=0.05

n=182 Comerciantes

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Encuesta. –Pineda et al., (1994) Consiste en recopilar información sobre opiniones, conocimientos, comportamientos y sugerencias de los sujetos de estudio, tal y como éstos la facilitan. Existen dos métodos para recabar información: el cuestionario y la entrevista. "Los entrevistados deben



estar presentes durante la entrevista porque las preguntas se formulan verbalmente; en el llamado procedimiento de preguntas cuestionario, los entrevistadores no deben estar presentes porque las respuestas se escriben." (p. 129)

Cuestionario. – Según Behar (2008), “está formado por un contiguo de interrogaciones relativas a una o varias variables que deben medirse. Las preguntas de un cuestionario pueden abarcar tantos temas diferentes como sea posible” (p. 64).

3.5 RECOGIDA DE DATOS

Una vez determinado el tamaño de la muestra y decidido el cuestionario se establecerán los pasos siguientes como técnica de recogida de datos para adquirir resultados que aleguen a los objetivos planteados en el capítulo anterior.

La primera etapa radicó en seleccionar los datos necesarios utilizando el cuestionario, que consta de 24 preguntas de escala Likert. A continuación, los datos se procesaron con el programa SPSS 27.

Tras la obtención de los puntos de cada pregunta, se automatizó la puntuación total de cada indicador, dimensión y variable. Sumando los puntos, hemos podido calcular el grado de correlación entre los resultados de la encuesta.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 PRESENTACIÓN

El trabajo es el resultado del análisis de datos obtenidos en trabajo de campo. Para ello hemos utilizado metodologías aplicables para el tema específico. A continuación, explicitamos:

4.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.2.1 Variable Independiente: Crédito Financiero

Dimensión – Préstamo Financiero

Tabla 1

Dimensión Préstamo Financiero

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
¿Analiza sus posibilidades de pago antes de solicitar un crédito financiero?	34 18,7%	30 16,5%	35 19,2%	45 24,7%	38 20,9%
¿Le aceptaron su préstamo solicitado?	34 18,7%	36 19,8%	44 24,2%	38 20,9%	30 16,5%
¿Solicitó su préstamo mayor a un año?	29 15,9%	45 24,7%	33 18,1%	33 18,1%	42 23,1%
¿Los intereses que le cobran por su préstamo son elevados?	28 15,4%	35 19,2%	39 21,4%	42 23,1%	38 20,9%
¿Le solicitan garantía para otorgarle el préstamo?	42 23,1%	26 14,3%	38 20,9%	44 24,2%	32 17,6%
¿Realiza muchos trámites al solicitar su préstamo?	41 22,5%	36 19,8%	36 19,8%	38 20,9%	31 17,0%

Nota. Elaborado por la investigadora



INTERPRETACIÓN

Respecto a si los comerciantes antes de solicitar un crédito financiero, consideran sus opciones de pago, un 18,7% (34 comerciantes) nunca lo hace, mientras que un 16,5% (30 comerciantes) lo hace casi nunca. Un 19,2% (35 comerciantes) lo realiza a veces, un 24,7% (45 comerciantes) casi siempre, y un 20,9% (38 comerciantes) siempre. Esto sugiere que, aunque una proporción considerable de comerciantes suele evaluar su capacidad de pago, aún existe un segmento significativo que no lo hace regularmente.

En cuanto a la aceptación de préstamos solicitados, un 18,7% (34 comerciantes) indica que nunca les aceptan el préstamo, y un 19,8% (36 comerciantes) afirma que les aceptan el préstamo casi nunca. Un 24,2% (44 comerciantes) a veces consigue la aprobación, un 20,9% (38 comerciantes) casi siempre, y un 16,5% (30 comerciantes) siempre tiene su préstamo aprobado. Estos resultados muestran una variedad en la experiencia de aprobación de préstamos entre los comerciantes.

En relación a si los préstamos solicitados fueron por periodos mayores a un año, un 15,9% (29 comerciantes) nunca solicita préstamos a largo plazo, un 24,7% (45 comerciantes) lo hace casi nunca, un 18,1% (33 comerciantes) a veces, otro 18,1% (33 comerciantes) casi siempre, y un 23,1% (42 comerciantes) siempre. Esto indica que los comerciantes tienen preferencias mixtas respecto al plazo de los préstamos.

Respecto a si los intereses cobrados por los préstamos son elevados, un 15,4% (28 comerciantes) nunca lo considera elevado, un 19,2% (35 comerciantes) casi nunca, un 21,4% (39 comerciantes) a veces, un 23,1% (42 comerciantes) casi siempre, y un 20,9% (38 comerciantes) siempre. Esto

refleja una percepción variada sobre la carga de los intereses, con una tendencia a considerarlos elevados.

En cuanto a si se solicita garantía para otorgar el préstamo, un 23,1% (42 comerciantes) nunca ha tenido que proporcionarla, un 14,3% (26 comerciantes) casi nunca, un 20,9% (38 comerciantes) a veces, un 24,2% (44 comerciantes) casi siempre, y un 17,6% (32 comerciantes) siempre. Esto indica que, aunque a muchos comerciantes se les pide garantía, hay una variabilidad considerable en esta práctica.

Finalmente, sobre si se realizan muchos trámites al solicitar un préstamo, un 22,5% (41 comerciantes) nunca enfrenta muchos trámites, un 19,8% (36 comerciantes) casi nunca, otro 19,8% (36 comerciantes) a veces, un 20,9% (38 comerciantes) casi siempre, y un 17,0% (31 comerciantes) siempre. Esto sugiere que la experiencia de los comerciantes varía considerablemente en cuanto a la complejidad del proceso de solicitud de préstamos.

Dimensión – Inversión del Préstamo

Tabla 2

Dimensión Inversión del Préstamo

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
¿Compra sus mercaderías o productos con el préstamo solicitado?	36 19,8%	36 19,8%	35 19,2%	50 27,5%	25 13,7%
¿El préstamo solicitado es de mucha utilidad?	40 22,0%	39 21,4%	28 15,4%	39 21,4%	36 19,8%
¿Ud. tiene deudas o es moroso de préstamos recibidos?	32 17,6%	43 23,6%	33 18,1%	38 20,9%	36 19,8%
¿Compra maquinarias o equipos con el préstamo solicitado?	33 18,1%	37 20,3%	35 19,2%	37 20,3%	40 22,0%
¿Con el préstamo recibido realiza mejoras de su puesto de venta?	39 21,4%	33 18,1%	35 19,2%	38 20,9%	37 20,3%
¿Con el préstamo recibido obtiene ganancias?	40 22,0%	32 17,6%	35 19,2%	40 22,0%	35 19,2%

Nota. Elaborado por la investigadora



INTERPRETACIÓN

Respecto a la compra de mercaderías o productos con el préstamo, un 19,8% (36 comerciantes) nunca lo hace, y otro 19,8% (36 comerciantes) lo hace casi nunca. Un 19,2% (35 comerciantes) realiza esta acción a veces, mientras que un 27,5% (50 comerciantes) lo hace casi siempre, y un 13,7% (25 comerciantes) siempre. Esto sugiere una variación en el uso del crédito para la adquisición de inventario, con una tendencia hacia su uso ocasional o frecuente para este fin.

En relación a la utilidad del préstamo solicitado, un 22,0% (40 comerciantes) considera que no es útil nunca, y un 21,4% (39 comerciantes) piensa lo mismo casi nunca. Un 15,4% (28 comerciantes) lo encuentra útil a veces, otro 21,4% (39 comerciantes) casi siempre, y un 19,8% (36 comerciantes) siempre. Estos resultados muestran opiniones divididas sobre la utilidad del crédito recibido.

Sobre la morosidad en los préstamos, un 17,6% (32 comerciantes) nunca ha tenido deudas, un 23,6% (43 comerciantes) rara vez, un 18,1% (33 comerciantes) a veces, un 20,9% (38 comerciantes) casi siempre, y un 19,8% (36 comerciantes) siempre. Esto indica que una proporción considerable de comerciantes experimenta algún nivel de dificultad en el manejo de sus deudas.

En cuanto a la compra de maquinarias o equipos con el préstamo, un 18,1% (33 comerciantes) nunca utiliza el crédito para este fin, y un 20,3% (37 comerciantes) lo hace casi nunca. Un 19,2% (35 comerciantes) lo hace a veces, otro 20,3% (37 comerciantes) casi siempre, y un 22,0% (40



comerciantes) siempre. Esto refleja una distribución equilibrada en el uso del crédito para la adquisición de maquinaria o equipo.

Respecto a la realización de mejoras en el puesto de venta con el préstamo, un 21,4% (39 comerciantes) nunca invierte en mejoras, un 18,1% (33 comerciantes) casi nunca, un 19,2% (35 comerciantes) a veces, un 20,9% (38 comerciantes) casi siempre, y un 20,3% (37 comerciantes) siempre. Estos resultados sugieren una distribución equitativa en la inversión de créditos para mejoras en el puesto de venta.

Finalmente, en relación a la obtención de ganancias con el préstamo recibido, un 22,0% (40 comerciantes) nunca ha obtenido ganancias, un 17,6% (32 comerciantes) casi nunca, un 19,2% (35 comerciantes) a veces, otro 22,0% (40 comerciantes) casi siempre, y un 19,2% (35 comerciantes) siempre. Esto indica una variedad.

4.2.2 Variable Dependiente: Crédito Financiero

Variable – Toma de Decisiones

Dimensión – Acción de Decisión

Tabla 3*Dimensión Acción Decisión*

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
¿Usted realizó un diagnóstico de su negocio?	62 34,1%	59 32,4%	55 30,2%	6 3,3%	0 0,0%
¿Usted identifica los problemas que tiene en su negocio?	73 40,1%	60 33,0%	47 25,8%	2 1,1%	0 0,0%
¿Usted plantea alternativas de solución frente a los problemas sucedidos?	69 37,9%	52 28,6%	52 28,6%	9 4,9%	0 0,0%
¿Frente a un problema de negocio decide acorde a la realidad?	59 32,4%	65 35,7%	55 30,2%	3 1,6%	0 0,0%
¿Frente al problema de negocio escoge la mejor solución?	63 34,6%	64 35,2%	50 27,5%	5 2,7%	0 0,0%
¿Frente al problema solucionado lo aplica en la realidad?	79 43,4%	52 28,6%	46 25,3%	5 2,7%	0 0,0%

Nota. Elaborado por la investigadora

INTERPRETACIÓN

Respecto a si se realizó un diagnóstico del negocio, 34,1% (62 comerciantes) nunca lo ha hecho, 32,4% (59 comerciantes) casi nunca, y 30,2% (55 comerciantes) a veces. Solo 3,3% (6 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Esto indica que la mayoría de los comerciantes raramente realiza un diagnóstico formal de su negocio.

En cuanto a la identificación de problemas en el negocio, 40,1% (73 comerciantes) nunca identifica problemas, 33,0% (60 comerciantes) casi nunca, y 25,8% (47 comerciantes) a veces. Solo 1,1% (2 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Estos resultados sugieren que una proporción significativa de comerciantes no identifica activamente problemas en su negocio.



Respecto a plantear alternativas de solución, 37,9% (69 comerciantes) nunca lo hace, un 28,6% (52 comerciantes) casi nunca, y otro 28,6% (52 comerciantes) a veces. Un 4,9% (9 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Esto refleja que muchos comerciantes no suelen considerar múltiples soluciones ante problemas.

En relación a tomar decisiones acordes a la realidad cuando enfrentan problemas de negocio, 32,4% (59 comerciantes) nunca lo hace, 35,7% (65 comerciantes) casi nunca, y 30,2% (55 comerciantes) a veces. Solo 1,6% (3 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Esto indica que una mayoría de comerciantes podría no estar tomando decisiones basadas en una evaluación realista de sus problemas comerciales.

En cuanto a elegir la mejor solución para un problema de negocio, un 34,6% (63 comerciantes) nunca lo hace, 35,2% (64 comerciantes) casi nunca, y 27,5% (50 comerciantes) a veces. Solo un 2,7% (5 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Estos resultados sugieren que hay una falta de confianza o habilidad para elegir las soluciones más efectivas para los problemas de negocio.

Finalmente, en relación a aplicar soluciones en la realidad después de resolver un problema, 43,4% (79 comerciantes) nunca lo hace, 28,6% (52 comerciantes) casi nunca, y un 25,3% (46 comerciantes) a veces. Solo 2,7% (5 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Esto indica que la mayoría de los comerciantes no aplican efectivamente las soluciones a los problemas en la práctica.

Dimensión – Decisor (Comerciante)**Tabla 4***Dimensión Decisor (Comerciante)*

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
¿Usted tiene amplia experiencia en su negocio?	63 34,6%	65 35,7%	48 26,4%	6 3,3%	0 0,0%
¿Tiene estudios técnicos o universitarios?	76 41,8%	55 30,2%	42 23,1%	9 4,9%	0 0,0%
¿Considera que para el negocio es necesario tener habilidades?	70 38,5%	55 30,2%	52 28,6%	5 2,7%	0 0,0%
¿Intercambia experiencias o conocimientos con otros comerciantes?	65 35,7%	57 31,3%	57 31,3%	3 1,6%	0 0,0%
¿Considera importante tener información contable de un negocio	70 38,5%	59 32,4%	48 26,4%	5 2,7%	0 0,0%
¿En los últimos meses se ha capacitado en ventas exitosas	67 36,8%	61 33,5%	47 25,8%	7 3,8%	0 0,0%

Nota. Elaborado por la investigadora

INTERPRETACIÓN

En relación a si los comerciantes tienen amplia experiencia en su negocio, un 34,6% (63 comerciantes) indica que nunca tienen experiencia, un 35,7% (65 comerciantes) casi nunca, y un 26,4% (48 comerciantes) a veces. Solo un 3,3% (6 comerciantes) la tiene casi siempre, y ninguno siempre. Esto muestra que una mayoría de comerciantes carece de experiencia extensa en su área de negocio.

Sobre la posesión de estudios técnicos o universitarios, un 41,8% (76 comerciantes) nunca los ha tenido, un 30,2% (55 comerciantes) casi nunca, y



un 23,1% (42 comerciantes) a veces. Solo un 4,9% (9 comerciantes) los tiene casi siempre, y ninguno siempre. Estos resultados sugieren que una proporción significativa de comerciantes carece de educación formal en áreas técnicas o universitarias.

Respecto a si consideran necesario tener habilidades para el negocio, un 38,5% (70 comerciantes) nunca lo considera, un 30,2% (55 comerciantes) casi nunca, y un 28,6% (52 comerciantes) a veces. Solo un 2,7% (5 comerciantes) lo considera casi siempre, y ninguno siempre. Esto indica que muchos comerciantes no valoran la importancia de las habilidades específicas para la gestión de negocios.

En relación al intercambio de experiencias o conocimientos con otros comerciantes, un 35,7% (65 comerciantes) nunca lo hace, un 31,3% (57 comerciantes) casi nunca, y otro 31,3% (57 comerciantes) a veces. Solo un 1,6% (3 comerciantes) lo hace casi siempre, y ninguno siempre. Esto muestra una falta de interacción y aprendizaje colaborativo entre los comerciantes.

Sobre la importancia de tener información contable del negocio, un 38,5% (70 comerciantes) nunca lo considera importante, un 32,4% (59 comerciantes) casi nunca, y un 26,4% (48 comerciantes) a veces. Solo un 2,7% (5 comerciantes) lo considera importante casi siempre, y ninguno siempre. Estos resultados sugieren que la gestión contable no es una prioridad para una mayoría de los comerciantes.

Finalmente, en relación a si se han capacitado en ventas exitosas en los últimos meses, un 36,8% (67 comerciantes) nunca ha recibido capacitación, un 33,5% (61 comerciantes) casi nunca, y un 25,8% (47 comerciantes) a veces. Solo un 3,8% (7 comerciantes) se ha capacitado casi

siempre, y ninguno siempre. Esto indica que la mayoría de los comerciantes no participa regularmente en capacitaciones para mejorar sus habilidades de venta.

4.3 PRUEBA DE HIPÓTESIS

4.3.1 Contrastación Hipótesis General

Tabla 5

Toma de decisiones y Crédito Financiero

		Toma de Decisiones	Crédito Financiero
Toma de Decisiones	Correlación de Pearson	1	,863**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	182	182
Crédito Financiero	Correlación de Pearson	,863**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	182	182

Nota. Resultado apoyo SPSSs versión 27

Formulación hipótesis estadística al 5%

Hipótesis Nula

- Crédito financiero y toma decisiones no existe relación comerciantes mercado Progreso Puno 2022

Hipótesis Alterna

- Crédito financiero y toma decisiones existe relación comerciantes mercado Progreso Puno 2022

La Tabla 5 informan validar hipótesis alterna y rechazar la nula, por tanto, existe Crédito financiero y toma decisiones comerciantes mercado Progreso Puno 2022

4.3.2 Contrastación primera hipótesis específica

Tabla 6

Relación Toma Decisiones y Préstamo Financiero

		Toma de Decisiones	Préstamo Financiero
Toma de Decisiones	Correlación de Pearson	1	,594**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	182	182
Préstamo Financiero	Correlación de Pearson	,594**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	182	182

Nota. Resultado SPSS versión 27

Formulación de hipótesis estadística al 5%

Hipótesis Nula

Préstamo financiero no prevé relación toma decisiones comerciantes mercado Progreso Puno 2022

Hipótesis Alterna

- Préstamo financiero prevé relación con toma decisiones comerciantes mercado Progreso Puno 2022

La Tabla 6 informa, validar hipótesis alterna y rechaza la nula; por tanto, se relaciona toma decisiones y comerciantes mercado Progreso Puno 2022.

4.3.3 Contrastación segunda hipótesis específica

Tabla 7

Toma de Decisiones e Inversión del Préstamo

		Toma de Decisiones	Inversión del Préstamo
Toma de Decisiones	Correlación de Pearson	1	,585**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	182	182
Inversión del Préstamo	Correlación de Pearson	,585**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	182	182

Nota. Resultado SPSS versión 27

Formulación hipótesis estadística al 5%

Hipótesis Nula:

Inversión del préstamo y toma decisiones no prevé relación con comerciantes mercado Progreso Puno 2022

Hipótesis Alternativa

Inversión del préstamo y toma decisiones prevé relación con comerciantes mercado Progreso Puno 2022

Tabla 7 informa acepta hipótesis alternativa y rechaza hipótesis nula, es decir, préstamo y toma de decisiones existe relación con comerciantes mercado Progreso ciudad Puno 2022.



4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Al Determinar la relación entre el Crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso Puno 2022, tiene conexiones Toma Decisiones Crédito Financiero, correlación "Alta". Con esta información, existe relación directa; asimismo relaciona Toma de Decisiones y Préstamo Financiero. Esta información.

En cuanto inversión del préstamo y toma de decisiones con comerciantes mercado Progreso Puno 2022, también existe coherencia.

Estos resultados son corroborados por (Quispe Porras & Quispe Sotacuro, 2017), sostienen: ha establecido crédito financiero con decisiones comerciantes mercado abastos Huancavelica 2017. La correlación Spearman $r_s=86,7\%$, indica fuerte relación positiva, Además, $P(t>16) =0,05$ significa correlación poblacional 95% en IC [76,0%; 92,7%]. El nivel de crédito financiero es considerado bajo por el 2,4% comerciantes, medio por el 81,2% y alto 16,5% los comerciantes, del mismo modo coincide con el estudio de (Ramirez Fasabi, 2021), sostiene: resultados muestran 62% (115) confirman nivel de crédito "Bajo"; sin embargo, 36% (66), nivel de crédito es "Medio", 2% (4), indica nivel de crédito "Alto".

En cuanto capacidad toma de decisiones, 185% población, 28% (52) confirmaron capacidad de toma de decisiones es "Baja"; sin embargo, 54% (100), la capacidad toma de decisiones es "Media", y 18% (33) la capacidad de toma de decisiones es "Alto".

Así pues, se deduce relación de variables determina existe relación directa Crédito financiero y toma de decisiones de los comerciantes.



CONCLUSIONES

PRIMERA: Crédito financiero y toma de decisiones existe relación. Esta concepción revela coeficiente Rho de Spearman $r = 0.863$ valor significancia 0,000, indica existe relación directa Crédito financiero y toma de decisiones comerciantes mercado Progreso Puno 2022.

SEGUNDA: Con referente Toma de Decisiones y Préstamo Financiero, muestra correlación positiva alta, " r " = 0,594 y valor sig. 0,000, significa relación préstamo financiero y toma de decisiones comerciantes mercado Progreso Puno 2022.

TERCERA: Referente Toma de Decisiones e Inversión del Préstamo, cuyo valor sig. es 0,000, significa existe relación directa entre inversión del préstamo con toma comerciantes mercado Progreso de Puno 2022.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: A los propietarios de los puestos de ventas del Mercado Progreso de la ciudad de Puno, se les recomienda tomar decisiones fundamentadas basadas en información empresarial real es esencial para evitar pérdidas y mantener la competitividad con otros puestos. En otras palabras, las decisiones que se tomen beneficiarán al negocio y redundarán en una mayor calidad del servicio dando lugar a que el propietario pueda continuar durante mucho tiempo en el punto de venta generando beneficios.

SEGUNDA: Se sugiere a los micro comerciantes que no se limiten a dirigirse a los bancos y a cajas como único medio para obtener un crédito, sino buscar en cooperativas y financieras que les permitan evaluar periódicamente el tipo de interés que cada entidad puede ofrecer al mercado para evitar que afecte directamente a los resultados del negocio y, en consecuencia, a sus beneficios.

TERCERA: Se aconseja a los empresarios que tengan en cuenta el hecho de que cada persona debe tomar una decisión y llevar a cabo una serie de ideas para apoyar su creatividad de un modo u otro y tengan más opciones, lo que les brinda excelentes resultados en la decisión en favor de sus puestos de ventas, permitiendo que se mantengan por un largo periodo en el mercado.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, J. I. (2014). *El Método de la Investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience.
- Behar Rivero, D. (2008). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Editorial Shalom. <http://187.191.86.244/rceis/wp-content/uploads/2015/07/Metodolog%C3%ADa-de-la-Investigaci%C3%B3n-DANIEL-S.-BEHAR-RIVERO.pdf>
- De la Cruz Gallegos, J. L., & Alcántara Lizárraga, J. A. (2011). *Crecimiento económico y el crédito bancario: un análisis de causalidad para México*. México. <https://www.revista.economia.uady.mx/index.php/reveco/article/view/25/24>
- ESAN. (Julio de 2012). *Evaluando las microfinanzas en el Perú*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/evaluando-microfinanzas-peru>
- Flores, J. (2003). *La Economía en la Empresa*. México: Mc Graw Hill.
- Gestión. (Agosto de 2015). *Las microfinancieras y su rol descentralizador*. <https://gestion.pe/economia/mercados/microfinancieras-rol-descentralizador-96459-noticia/>
- Iquise Alanocca, E. I. (2020). *Incidencia del Crédito Financiero otorgado por las entidades financieras en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José, periodo 2017 - 2018*. Puno, Perú: Universidad Nacional del Altiplano. https://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14082/15091/Iquise_Alanocca_Elmer_Ivan.pdf?sequence=1&isAllowed=y



- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: una perspectiva global y empresarial*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion_una_perspectiva_global_y_empresarial_Koontz.pdf
- López Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* (1ra ed.). Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Ortíz Gómez, A. (1994). *Gerencia Financiera un Enfoque Estratégico*. McGraw Hill.
- Pineda, E. B., Alvarado, E. L., & Canales, F. (1994). *Metodología de la investigación*. Organización Panamericana de la Salud.
<http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%20Manual%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Personal%20de%20Salud.pdf>
- Priede, T., Lopez, C., & Hernández, S. (2010). *Creación y Desarrollo de Empresas*. Madrid, España: Lavel S.A.
- Quispe Porras, K. D., & Quispe Sotacuro, N. (2017). *Crédito financiero y toma de decisiones de los comerciantes en puestos de ventas del Mercado de Abastos de Huancavelica, 2017*. Huancavelica, Perú: Universidad Nacional de Huancavelica.
[file:///C:/Users/ASUS/Downloads/TESIS%20QUISPE%20PORRAS%20\(9\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/TESIS%20QUISPE%20PORRAS%20(9).pdf)
- Ramirez Fasabi, G. K. (2021). *Crédito financiero y su relación con la toma de decisiones en los comerciantes del Mercado Huaycu, Tarapoto*.



Tarapoto, Perú: Universidad Cesar Vallejo.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/103858/>

Ramirez_FGK-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramón Ruiz. (2007). *El Método Científico y sus etapas*. México.

Ruiz, R. (2007). *El Método Científico y sus etapas*. México. <http://www.index-f.com/lascasas/documentos/lc0256.pdf>

Stoner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (2009). *Administración* (6ta ed.). Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

https://alvarezrubenantonio.milaulas.com/pluginfile.php/76/mod_resource/content/1/LIBRO%20DE%20ADMINISTRACION.pdf

Toro Chávez, A. (2018). *El Crédito Financiero y su incidencia en la eficiencia de la Gestión Financiera de las MYPES del distrito el Porvenir, año 2018*. Lima, Perú: Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/31387/toro_cha.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Villacorta Cavero, A. (2006). *Productos y servicios financieros : operaciones bancarias*. Lima, Perú: Pacífico.



ANEXOS



ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022

PROBLEMA GENERAL Y ESPECIFICOS	OBJETIVOS GENERAL Y ESPECIFICOS	HIPOTESIS GENERAL Y ESPECIFICAS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿De qué manera el Crédito financiero se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?	Determinar la relación entre el Crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022	Existe relación directa entre el Crédito financiero y la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022	Variable Independiente Crédito Financiero	Préstamo Financiero	Entidad financiera Monto del préstamo Plazo Intereses Garantías Trámites	Enfoque de Investigación Cuantitativo Tipo de Investigación Aplicada Niveles de Investigación Descriptivo, Explicativo causal Diseño de Investigación No experimental Método De Investigación Deductivo, Descriptivo Población de Estudio 348 comerciantes ubicados y debidamente organizados en el Mercado progreso Muestra de Estudio 182 comerciantes del Mercado progreso Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario
¿Cuál es la relación del préstamo financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?	Conocer la relación que existe entre el préstamo financiero con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022	El préstamo financiero se relaciona directamente con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022	Variable Dependiente Toma de decisiones	Inversión del préstamo	Compra de mercaderías Utilidad del préstamo Pago de deudas Mejora del negocio Resultados	
¿Cómo la inversión del préstamo se relaciona con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022?	Establecer la relación que existe entre la inversión del préstamo con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022	Existe relación directa entre la inversión del préstamo con la toma de decisiones en los comerciantes del mercado Progreso de la ciudad de Puno 2022		Acción de Decisión	Diagnóstico del negocio Identificación de Problemas Plantea alternativas de solución Decide acorde al Entorno Determina la mejor decisión Implementa su decisión Experiencia en el negocio Nivel Académico Habilidades del decisor Posee información relevante	



ANEXO 2 INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO

El presente cuestionario es parte de un trabajo de investigación científica, cuyo título es: CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022.

Instrucciones: sobre este particular se le solicita que en las preguntas que a continuación se presentan elija la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Esta técnica es anónima, se le agradece su colaboración.

ESCALA DE VALORACIÓN

- 1: Nunca
- 2: Casi Nunca
- 3: A Veces
- 4: Casi Siempre
- 5: Siempre

N°	ITEM	Valoración				
		1	2	3	4	5
	V.1 CRÉDITO FINANCIERO					
	Dimensión 1. Préstamo Financiero					
1	¿Analiza sus posibilidades de pago antes de solicitar un crédito financiero?					
2	¿Le aceptaron su préstamo solicitado?					
3	¿Solicitó su préstamo mayor a un año?					
4	¿Los intereses que le cobran por su préstamo son elevados?					
5	¿Le solicitan garantía para otorgarle el préstamo?					
6	¿Realiza muchos trámites al solicitar su préstamo?					
	Dimensión 2. Inversión del préstamo					
7	¿Compra sus mercaderías o productos con el préstamo solicitado?					
8	¿El préstamo solicitado es de mucha utilidad?					
9	¿Ud. tiene deudas o es moroso de préstamos recibidos?					
10	¿Compra maquinarias o equipos con el préstamo solicitado?					
11	¿Con el préstamo recibido realiza mejoras de su puesto de venta?					
12	¿Con el préstamo recibido obtiene ganancias?					
	V.2 TOMA DE DECISIONES					
	Dimensión 3. Acción de Decisión					



13	¿Usted realizó un diagnóstico de su negocio?					
14	¿Usted identifica los problemas que tiene en su negocio?					
15	¿Usted plantea alternativas de solución frente a los problemas sucedidos?					
16	¿Frente a un problema de negocio decide acorde a la realidad?					
17	¿Frente al problema de negocio escoge la mejor solución?					
18	¿Frente al problema solucionado lo aplica en la realidad?					
	Dimensión 4. Decisor (comerciante)					
19	¿Usted tiene amplia experiencia en su negocio?					
20	¿Tiene estudios técnicos o universitarios?					
21	¿Considera que para el negocio es necesario tener habilidades?					
22	¿Intercambia experiencias o conocimientos con otros negociantes?					
23	¿Considera importante tener información contable de un negocio					
24	¿En los últimos meses se ha capacitado en ventas exitosas					

Gracias por su Colaboración



ANEXO 3 DATA DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Personas	CRÉDITO FINANCIERO											
	Préstamo Financiero						Inversión del Préstamo					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
1	5	1	4	4	4	2	4	3	5	1	1	5
2	3	2	1	2	2	1	2	5	4	1	4	1
3	3	4	1	2	4	4	4	1	2	2	2	1
4	3	5	4	4	3	5	3	1	1	5	1	5
5	2	5	2	3	3	1	2	2	2	2	4	4
6	3	4	1	4	5	2	3	5	4	5	5	5
7	4	5	5	5	1	5	4	3	1	2	2	4
8	1	1	2	3	5	3	1	4	3	3	1	2
9	1	3	3	4	3	4	3	2	3	4	4	4
10	3	4	5	2	3	4	2	3	2	5	3	4
11	1	4	3	4	1	1	1	4	3	4	1	5
12	1	1	3	4	3	4	1	1	1	4	1	3
13	3	1	5	4	5	1	5	4	4	5	2	4
14	1	1	1	2	1	5	2	4	2	1	1	5
15	4	4	2	1	1	2	3	1	4	2	2	5
16	1	1	4	3	4	3	5	4	4	1	4	1
17	5	3	4	5	1	3	4	4	2	4	5	4
18	4	2	2	2	4	3	3	5	4	2	3	4
19	2	5	3	3	1	2	1	5	1	4	3	1
20	1	2	2	1	4	1	4	1	5	5	1	2
21	4	5	4	3	2	2	3	2	5	3	5	5
22	3	4	4	2	3	5	4	4	2	2	2	2
23	3	1	4	2	5	4	2	2	3	1	1	3
24	5	1	5	4	4	1	1	4	4	1	4	1
25	3	2	1	5	1	4	5	5	2	1	3	5
26	5	3	5	4	3	4	1	1	1	4	5	5
27	3	3	5	2	4	4	4	2	3	3	4	3
28	4	5	5	3	2	3	1	4	1	3	5	4
29	3	2	3	2	5	2	1	1	1	1	1	2
30	1	4	2	5	2	3	5	1	1	3	1	5
31	5	5	2	2	5	2	2	4	2	4	4	2
32	2	2	1	4	1	5	2	5	1	4	3	2
33	5	5	5	1	1	3	1	4	4	5	2	5
34	4	4	4	5	3	2	3	3	2	4	4	5
35	5	3	2	2	1	1	3	5	4	4	3	2
36	1	5	2	5	5	3	1	1	4	2	2	1
37	5	4	4	5	4	5	4	1	4	4	2	4
38	5	1	4	1	1	4	2	3	4	3	4	1
39	4	3	1	4	2	5	4	2	3	2	5	2
40	4	2	4	3	5	2	5	2	5	2	3	3
41	4	2	3	3	5	3	3	4	1	5	3	1
42	1	3	4	2	4	3	5	2	2	3	3	5
43	4	5	3	5	3	2	5	1	2	1	3	1
44	4	3	1	3	4	1	1	2	1	1	3	4
45	5	4	4	1	5	5	4	3	5	5	4	2
46	5	4	2	4	4	3	1	2	1	2	2	5
47	3	3	4	1	4	3	4	3	3	2	4	2
48	4	3	3	5	2	1	4	1	5	3	2	1
49	2	3	2	2	4	1	5	2	2	5	1	3
50	4	5	2	3	4	5	2	1	5	2	3	5
51	4	1	5	5	1	3	4	2	3	2	4	3
52	5	3	2	5	1	3	3	5	3	5	1	3
53	2	3	5	5	2	2	5	5	3	5	2	3



Personas	CRÉDITO FINANCIERO											
	Préstamo Financiero						Inversión del Préstamo					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
54	5	1	2	1	3	2	3	4	2	3	1	3
55	5	5	1	3	2	1	3	4	5	1	3	4
56	5	4	1	3	4	4	4	2	4	3	3	3
57	5	4	1	5	2	3	2	5	2	5	2	3
58	4	3	3	3	4	3	5	2	4	1	5	4
59	2	4	5	5	1	3	2	5	5	2	5	1
60	1	3	4	2	1	1	1	1	3	5	1	3
61	4	5	4	5	5	5	3	2	4	5	5	1
62	1	3	5	4	4	1	1	2	5	5	1	1
63	1	2	2	2	5	2	5	1	5	4	3	1
64	4	3	4	3	3	2	4	4	1	5	4	4
65	1	1	2	5	5	2	1	1	1	4	5	5
66	3	3	4	4	5	3	2	1	5	2	4	1
67	4	3	2	1	1	4	5	2	1	1	3	2
68	2	1	2	2	1	1	4	4	4	4	2	3
69	1	1	5	3	3	1	3	5	2	4	5	4
70	1	2	5	3	2	5	2	1	3	4	4	4
71	5	2	3	3	5	3	3	2	2	2	5	5
72	5	3	4	3	2	4	1	4	2	2	2	2
73	1	4	1	3	4	3	3	3	2	4	5	4
74	2	4	2	4	4	3	1	4	5	1	5	4
75	2	4	3	2	5	4	4	2	4	1	5	4
76	4	2	3	5	1	1	2	1	3	4	5	4
77	2	4	3	1	5	3	2	5	4	2	4	3
78	3	2	1	2	1	2	2	5	1	1	3	4
79	3	1	5	1	4	4	2	5	3	5	2	1
80	4	1	1	2	3	1	4	4	3	3	2	5
81	4	1	2	3	1	5	3	5	5	4	4	5
82	4	3	5	5	2	2	2	2	1	2	3	1
83	3	2	5	1	5	3	3	1	3	1	3	5
84	4	2	2	4	4	1	3	5	2	4	4	4
85	3	5	4	5	2	1	1	2	1	4	3	1
86	2	3	2	4	2	4	1	3	5	3	5	1
87	2	4	4	4	1	1	5	3	3	2	5	1
88	1	4	5	5	1	5	4	4	1	1	5	5
89	3	5	5	2	1	5	2	5	1	3	4	1
90	1	2	2	2	3	2	1	2	5	5	4	5
91	4	5	3	4	5	4	4	5	1	2	4	4
92	4	2	4	4	5	1	3	3	2	3	1	3
93	1	1	5	3	4	2	4	3	3	4	5	3
94	5	2	3	4	5	2	1	2	5	3	3	1
95	5	3	3	5	2	4	2	5	2	3	5	3
96	3	3	2	4	1	4	1	5	4	1	3	5
97	4	2	5	3	3	3	1	4	5	4	4	1
98	1	3	4	1	3	5	1	1	5	5	1	5
99	5	3	1	5	3	1	1	1	5	5	4	3
100	4	3	2	4	1	2	2	2	3	5	5	2
101	5	1	5	3	2	4	1	4	2	2	4	2
102	2	2	5	5	3	4	1	4	4	3	5	1
103	1	3	2	4	4	1	4	1	5	5	1	3
104	4	1	3	5	4	4	5	2	1	3	3	2
105	3	3	4	1	4	5	4	2	1	2	1	1
106	1	3	4	3	3	4	2	1	2	2	5	3



Personas	CRÉDITO FINANCIERO											
	Préstamo Financiero						Inversión del Préstamo					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
107	1	4	2	5	5	2	2	5	3	5	5	5
108	3	3	3	4	4	4	4	1	1	1	2	1
109	2	5	1	3	4	2	5	1	4	3	5	3
110	1	2	5	1	1	2	2	1	2	5	2	5
111	1	4	1	1	1	5	4	2	3	5	1	1
112	3	2	4	1	3	1	3	2	3	1	5	2
113	3	5	4	4	3	2	1	4	5	5	5	4
114	3	4	2	2	3	5	4	3	1	2	1	1
115	4	3	1	1	5	5	1	4	1	2	3	4
116	5	3	2	4	4	4	5	3	2	1	1	1
117	3	4	2	5	4	5	4	1	4	1	1	2
118	2	5	5	3	3	5	2	1	3	2	1	3
119	2	5	2	3	1	3	4	5	4	3	3	2
120	2	4	2	2	4	2	4	1	4	2	5	5
121	4	5	5	2	1	1	2	1	4	1	5	2
122	3	5	5	4	3	4	2	3	2	1	5	1
123	2	4	5	5	3	1	2	2	2	2	4	2
124	4	4	3	3	1	2	4	3	2	3	3	1
125	4	4	3	2	4	1	4	1	2	3	2	2
126	1	2	3	4	1	1	2	2	2	5	3	2
127	5	1	3	5	1	4	4	3	5	5	1	4
128	4	2	5	3	4	3	3	2	4	3	4	2
129	1	1	1	3	3	3	4	5	4	1	5	2
130	5	2	3	1	3	4	3	3	5	2	1	3
131	3	2	4	4	5	2	3	4	4	1	1	5
132	4	4	2	1	1	4	5	4	3	1	1	2
133	5	2	1	5	4	4	5	3	4	2	4	4
134	3	4	2	2	2	1	4	4	5	3	1	4
135	2	1	1	2	5	4	3	5	3	3	4	1
136	2	3	5	4	4	5	3	3	3	5	3	5
137	4	5	2	1	1	2	5	1	2	3	2	1
138	5	5	5	1	3	5	4	3	2	4	3	1
139	4	3	3	3	3	5	4	3	2	3	5	4
140	4	3	3	2	4	4	4	1	4	4	2	2
141	5	2	4	4	4	2	3	1	5	3	1	2
142	5	5	2	3	1	4	4	1	4	3	2	4
143	2	4	4	5	4	5	1	4	4	4	5	4
144	3	1	2	2	5	1	1	2	5	3	1	2
145	3	3	3	4	3	3	2	5	4	2	2	3
146	4	5	5	2	4	2	2	5	5	2	5	5
147	3	3	1	1	2	2	2	2	5	1	2	3
148	5	1	5	4	2	3	1	5	1	4	3	5
149	4	3	2	1	4	1	1	4	4	5	3	2
150	3	2	2	5	3	4	1	5	5	5	4	1
151	2	4	3	3	4	5	4	1	2	2	2	2
152	5	3	3	4	2	3	1	4	5	3	2	5
153	1	1	1	5	3	3	2	5	3	4	2	3
154	4	2	1	1	4	1	4	2	3	2	4	5
155	5	4	1	4	3	2	4	3	5	4	1	4
156	5	3	4	4	1	4	2	4	3	2	1	3
157	1	4	4	4	5	5	5	2	5	4	4	1
158	3	3	2	3	2	1	4	4	2	5	1	4
159	4	1	2	5	2	1	3	2	3	1	3	4



Personas	CRÉDITO FINANCIERO											
	Préstamo Financiero						Inversión del Préstamo					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
160	3	5	5	1	5	3	4	1	2	4	2	1
161	2	4	5	1	5	5	5	4	3	5	3	1
162	2	5	3	1	4	1	4	2	2	3	4	4
163	2	1	1	3	2	2	5	3	2	5	4	5
164	2	1	3	4	1	3	4	4	2	5	1	5
165	2	2	1	4	3	4	5	1	2	4	1	3
166	2	4	2	5	3	3	3	5	4	4	4	4
167	4	1	5	3	4	4	3	3	1	5	2	1
168	2	1	5	5	2	4	4	4	2	4	3	3
169	5	2	4	3	4	1	4	5	1	2	4	4
170	1	5	5	5	2	1	3	2	5	5	4	2
171	1	5	3	4	1	1	1	4	3	5	4	4
172	3	1	5	2	1	1	3	2	5	5	5	3
173	2	2	1	4	2	5	5	4	4	1	1	3
174	5	3	5	3	1	2	4	5	1	1	1	3
175	4	1	3	1	3	2	3	5	4	3	4	3
176	4	2	5	5	5	3	5	1	1	5	5	3
177	5	4	2	3	3	1	3	3	2	4	2	4
178	1	2	2	2	5	5	2	3	1	3	1	1
179	5	1	2	2	1	5	3	5	5	3	2	4
180	5	2	1	5	5	1	4	4	3	1	2	2
181	4	3	3	2	3	4	4	3	4	4	3	4
182	1	4	5	2	1	3	2	5	2	4	2	3



Personas	TÓMA DE DECISIONES											
	Acción de Decisión						Decisor					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
1	3	1	3	2	3	1	3	2	3	1	1	3
2	2	1	1	1	2	1	1	3	3	1	2	1
3	2	3	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
4	2	3	3	3	2	3	2	1	1	3	1	3
5	1	3	1	2	2	1	2	1	1	1	3	2
6	2	2	1	3	3	1	2	4	3	3	3	3
7	3	3	3	3	1	3	2	2	1	1	2	2
8	1	1	1	2	3	2	1	3	1	2	1	1
9	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2
10	2	2	4	1	1	3	1	1	1	3	2	2
11	1	2	2	2	1	1	1	3	2	3	1	3
12	1	1	2	3	2	3	1	1	1	3	1	2
13	2	1	2	3	3	1	3	2	2	3	1	3
14	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	4
15	3	2	1	1	1	2	2	1	3	1	1	3
16	1	1	2	2	3	2	3	2	2	1	3	1
17	3	2	3	3	1	1	3	2	1	3	3	3
18	3	1	2	1	3	1	2	3	3	1	2	2
19	1	2	2	2	1	1	1	4	1	2	2	1
20	1	1	2	1	3	1	3	1	3	3	1	1
21	2	3	2	2	1	1	2	1	3	2	3	4
22	2	2	3	1	2	3	2	2	1	1	1	2
23	3	1	3	1	4	2	1	2	2	1	1	1
24	3	1	3	2	2	1	1	2	2	1	2	1
25	3	1	1	3	1	3	3	3	1	1	2	3
26	3	2	4	3	2	3	1	1	1	2	3	3
27	1	2	3	1	3	3	3	1	2	2	3	2
28	2	3	4	2	2	2	1	2	1	2	3	3
29	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2
30	1	2	1	3	1	2	4	1	1	2	1	3
31	3	4	1	1	3	1	1	3	1	3	1	1
32	1	2	1	3	1	2	1	3	1	3	2	1
33	3	3	3	1	1	2	1	3	3	3	1	3
34	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	3
35	4	2	1	1	1	1	2	3	3	3	2	1
36	1	3	1	3	3	2	1	1	3	1	1	1
37	3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	2	3
38	3	1	2	1	1	3	2	2	3	2	3	1
39	2	2	1	3	2	3	3	1	2	2	3	1
40	1	2	3	2	3	2	3	1	4	1	2	1
41	2	1	2	2	3	2	2	2	1	3	2	1
42	1	1	3	1	3	2	3	1	1	2	2	3
43	2	2	2	3	2	1	3	1	1	1	2	1
44	3	3	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2
45	3	3	2	1	3	3	3	2	4	3	3	2
46	3	3	1	2	3	2	1	1	1	1	1	3
47	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1
48	3	2	2	3	2	1	3	1	3	2	2	1
49	2	1	2	1	2	1	3	2	1	3	1	2
50	3	3	1	2	3	3	1	1	3	2	2	3
51	2	1	3	4	1	2	3	1	2	2	3	2
52	4	1	2	3	1	2	2	3	2	3	1	2
53	1	2	3	3	2	2	3	3	3	3	1	2



Personas	TÓMA DE DECISIONES											
	Acción de Decisión						Decisor					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
54	3	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2
55	4	3	1	2	1	1	2	3	3	1	2	3
56	3	3	1	2	2	3	2	1	3	1	1	2
57	3	2	1	3	1	1	1	4	1	3	1	2
58	2	2	1	1	2	2	3	1	2	1	3	2
59	1	3	4	3	1	2	2	4	3	2	3	1
60	1	2	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2
61	3	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	1
62	1	1	3	2	3	1	1	1	3	3	1	1
63	1	1	1	2	3	1	4	1	3	2	2	1
64	3	1	3	2	2	1	3	2	1	3	3	3
65	1	1	1	4	2	1	1	1	1	3	3	3
66	1	2	3	3	4	3	1	1	3	1	1	1
67	3	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1
68	1	1	1	1	1	1	3	2	2	3	1	2
69	1	1	3	2	1	1	2	4	1	2	3	2
70	1	1	3	2	1	3	1	1	2	2	2	2
71	3	1	2	2	4	1	1	1	2	1	3	3
72	3	2	2	2	2	3	1	2	1	1	1	1
73	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	3	3
74	2	3	2	2	3	2	1	3	3	1	3	2
75	1	2	2	2	3	3	3	1	3	1	3	2
76	2	1	2	3	1	1	1	1	2	3	3	2
77	1	3	2	1	3	1	1	3	2	1	3	2
78	2	1	1	1	1	1	2	4	1	1	2	2
79	2	1	4	1	3	3	1	2	2	3	2	1
80	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	3
81	3	1	1	2	1	4	2	3	3	3	2	3
82	3	2	3	3	2	1	2	1	1	1	2	1
83	2	1	3	1	3	2	2	1	2	1	2	4
84	3	1	1	2	2	1	2	4	1	3	2	2
85	2	3	3	3	2	1	1	2	1	3	2	1
86	1	2	1	3	1	3	1	2	3	2	3	1
87	1	2	3	2	1	1	3	2	2	1	3	1
88	1	3	3	3	1	4	3	2	1	1	3	4
89	1	3	3	1	1	3	2	3	1	2	2	1
90	1	1	2	1	2	1	1	1	3	3	2	4
91	3	3	2	2	3	2	3	3	1	1	2	2
92	3	1	3	3	3	1	2	2	1	2	1	2
93	2	1	3	2	2	1	2	2	2	3	4	2
94	3	1	3	3	3	1	1	1	3	2	2	1
95	3	2	2	4	1	3	1	3	1	2	3	2
96	2	3	1	3	1	3	1	3	3	1	2	3
97	2	1	4	2	2	2	1	3	3	2	2	1
98	1	1	2	1	2	3	1	1	3	4	1	3
99	3	2	1	3	2	1	1	1	4	3	3	2
100	2	2	2	3	1	1	1	1	1	3	4	2
101	4	1	3	2	1	2	1	2	1	1	3	1
102	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	4	1
103	1	2	1	3	2	1	3	1	3	4	1	2
104	2	1	2	3	3	2	4	1	1	2	1	1
105	2	2	2	1	3	3	3	2	1	1	1	1
106	1	2	3	2	2	2	1	1	2	1	3	3



Personas	TÓMA DE DECISIONES											
	Acción de Decisión						Decisor					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
107	1	2	2	3	3	2	1	3	2	4	3	3
108	2	1	2	2	2	3	3	1	1	1	2	1
109	1	3	1	2	2	1	3	1	3	1	3	1
110	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	2	3
111	1	3	1	1	1	3	2	2	2	3	1	1
112	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	3	2
113	2	2	2	3	2	1	1	3	3	3	3	2
114	2	3	1	1	3	3	3	2	1	1	1	1
115	2	2	1	1	3	3	1	3	1	1	2	2
116	3	2	1	2	2	2	3	2	1	1	1	1
117	2	2	1	3	3	3	2	1	2	1	1	1
118	1	3	3	2	1	4	1	1	3	2	1	2
119	1	3	1	2	1	2	3	3	3	2	2	2
120	1	3	1	2	3	1	2	1	2	2	2	3
121	3	3	3	1	1	1	1	1	2	1	3	1
122	1	3	3	2	2	2	1	1	1	1	3	1
123	2	3	3	3	2	1	1	1	1	1	3	1
124	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	2	1
125	3	3	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2
126	1	1	3	3	1	1	1	1	1	3	2	1
127	3	1	1	3	1	2	3	2	3	3	1	2
128	2	1	3	2	2	3	2	1	2	2	3	1
129	1	1	1	1	2	2	3	2	2	1	4	1
130	3	1	2	1	2	3	2	2	3	2	1	2
131	2	1	2	3	3	1	2	3	2	1	1	4
132	3	3	1	1	1	3	4	3	2	1	1	2
133	3	2	1	3	2	2	3	2	2	1	2	2
134	2	2	1	1	1	1	2	3	4	2	1	3
135	1	1	1	1	3	3	2	3	2	2	2	1
136	1	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3
137	2	4	1	1	1	1	3	1	2	1	1	1
138	4	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	1
139	2	2	2	2	2	3	3	2	1	1	3	2
140	3	3	1	2	2	2	3	1	3	3	1	2
141	3	1	3	2	2	1	2	1	3	2	1	1
142	3	3	1	2	2	3	2	1	2	2	1	3
143	1	2	2	3	3	3	1	3	3	2	3	3
144	2	1	1	2	4	1	1	1	4	2	1	2
145	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2
146	3	3	3	1	3	1	2	3	3	1	4	4
147	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2
148	3	1	3	2	2	2	1	3	1	2	2	3
149	2	2	1	1	2	1	1	3	3	3	1	1
150	2	1	1	3	2	3	1	4	3	3	2	1
151	1	3	2	1	3	2	2	1	1	1	1	1
152	3	2	2	2	1	1	1	2	3	2	1	3
153	1	1	1	3	2	2	1	3	2	2	1	2
154	3	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	3
155	3	3	1	2	1	1	2	2	3	3	1	3
156	3	1	2	2	1	2	2	3	2	1	1	2
157	1	2	2	3	3	3	3	1	3	2	2	1
158	1	2	1	3	1	1	3	3	1	3	1	3
159	3	1	1	3	1	1	2	1	2	2	3	3



Personas	TÓMA DE DECISIONES											
	Acción de Decisión						Decisor					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
160	2	3	3	1	3	2	3	1	1	3	1	1
161	1	3	4	1	3	4	3	2	2	3	1	1
162	1	3	2	1	3	1	2	1	1	2	2	3
163	1	1	1	2	1	1	3	2	1	3	3	3
164	1	1	2	2	1	2	3	2	1	3	1	3
165	2	1	1	2	2	3	4	1	1	3	1	2
166	2	2	1	3	2	2	2	3	3	2	3	3
167	2	1	3	2	1	2	2	2	1	3	2	1
168	2	1	3	3	1	2	3	2	1	2	2	2
169	3	1	3	2	3	1	2	3	2	1	3	3
170	1	3	4	3	1	1	2	2	3	3	2	2
171	1	3	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2
172	2	1	3	1	1	1	2	1	3	2	3	1
173	1	1	1	2	1	4	4	3	2	1	1	1
174	3	2	4	2	1	1	2	3	1	1	1	2
175	2	1	2	1	2	1	2	4	3	2	3	2
176	2	1	2	3	3	2	3	1	1	3	3	1
177	4	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	3
178	1	1	1	1	3	3	1	2	1	3	1	1
179	3	1	1	1	1	2	2	3	3	2	1	2
180	3	1	1	3	3	1	3	2	2	1	1	1
181	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3
182	1	3	3	1	1	2	1	3	2	3	1	2



ANEXO 4 VALIDACION DE EXPERTOS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

I. DATOS GENERALES

1.1. Título de la Investigación: CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022

1.2. Experto: MSC. CPC. HUGO F. CONDORI MANZANO

1.1. Aspecto de Validación: INSTRUMENTO – CUESTIONARIO

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1. CLARIDAD	Está redactado con lenguaje apropiado			X		
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en capacidades observables			X		
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia			X		
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica de los ítems con las variables			X		
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad suficientes			X		
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir los objetivos de la investigación			X		
7. CONSISTENCIA	Está basado en aspectos teóricos y científicos			X		
8. COHERENCIA	Entre las dimensiones, indicadores, ítems e índices			X		
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación			X		
10. PERTINENCIA	El instrumento es útil y adecuado para la investigación			X		
TOTAL				X		

Fuente: Tamayo y adaptado de Palomino, Juan: Peña Julio Daniel; Zevallos Gudelia y Orizano Lincoln (2015, p. 17)

Coefficiente de valorización porcentual, C = Total/50 = /50= %

II. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

En lo posible relacione indicadores e ítems. Puede aplicarlas.

III. RESOLUCIÓN:

a. Aprobado (C > 75% = 0.75)

b. Desaprobado (C < 75% = 0.75)

Lugar y fecha: Juliaca, julio del 2024


 FIRMA DEL EXPERTO
 MSC. CPC. HUGO F. CONDORI MANZANO
 REG. N° 640 CERTIFICACIÓN N° 5247
 DOCENTE UNIVERSITARIO



HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

I. DATOS GENERALES

1.1. **Título de la Investigación:** CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022

1.2. **Experto:** *Huacani Lucasaca Judy*

1.1. **Aspecto de Validación:** INSTRUMENTO - CUESTIONARIO

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1. CLARIDAD	Está redactado con lenguaje apropiado			X		
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en capacidades observables			X		
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia			X		
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica de los ítems con las variables			X		
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad suficientes			X		
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir los objetivos de la investigación			X		
7. CONSISTENCIA	Está basado en aspectos teóricos y científicos			X		
8. COHERENCIA	Entre las dimensiones, indicadores, ítems e índices			X		
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación			X		
10. PERTINENCIA	El instrumento es útil y adecuado para la investigación			X		
TOTAL				X		

Fuente: Tamayo y adaptado de Palomino, Juan: Peña Julio Daniel; Zevallos Gudelia y Orizano Lincoln (2015, p. 17)

Coefficiente de valorización porcentual, $C = \text{Total}/50 = \quad /50 = \quad \%$

II. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

En lo posible relacione indicadores e ítems. Puede aplicarlas.

III. RESOLUCIÓN:

- a. Aprobado ($C > 75\% = 0.75$)
- b. Desaprobado ($C < 75\% = 0.75$)

Lugar y fecha: Juliaca, julio del 2024

[Firma manuscrita]
FIRMA DEL EXPERTO



ANEXO 1
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV



Formato digital

Fecha de entrega: 15 - 10 - 2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: GREICY SAMANTA TICONA MALDONADO

Dirección: Jr. Víctor echave 266-A

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 75902910

Teléfono: 972 764 055 email: Tunas.1045z@gmail.com

Nombres y Apellidos: _____

Dirección: _____

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: _____

Teléfono: _____ email: _____

Facultad y/o Escuela de Posgrado: FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO

Asesor: Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación Tesis Trabajo de Suficiencia Profesional Trabajo Académico

Título: CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LOS
COMERCIANTES DEL MERCADO PROGRESO DE LA CIUDAD DE PUNO 2022

Palabras claves, (3 a 5 términos): Crédito Financiero, Toma de decisiones, Comerciante

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2}?

1

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entré otros relacionados.

² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado



3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

Sí autorizo que se deposite inmediatamente.
 Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
 No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

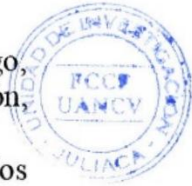
Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

Sí autorizo
 No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: CONTABILIDAD SECTORIAL - P15

Firma de Autor



huella digital

15 - 10 - 2025

Fecha