

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
Y FINANZAS



**EL SOBREENDEUDAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS
DE LOS COMERCIANTES DE LAS GALERIAS POLVOS
AZULES DEL DISTRITO DE HUÁNUCO 2018.**

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

TESISTA

Bach. SANCHEZ TOCTO, Kattia Susheily

ASESOR:

C.P.C. TOLEDO MARTÍNEZ, Juan Daniel

Huánuco - Perú
2018

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 5:40 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2018, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Dr. Oscar Campos Salazar	(Presidente)
Mtra. Idelia Mirta Cristobal Lobaton	(Secretaria)
CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1077-2018-D-FCEMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "EL SOBREENDEUDAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LOS COMERCIANTES DE LAS GALERÍAS POLVOS AZULES DEL DISTRITO DE HUÁNUCO 2018", presentada por el (la) Bachiller **SÁNCHEZ TOCTO, Kattia Susheily**; para optar el título Profesional de Contador Público.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) aprobado por unanimidad con el calificativo cuantitativo de 13 (trece) y cualitativo de suficiente (Art.45).

Siendo las 6:20 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2018, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Dr. Oscar Campos Salazar

PRESIDENTE (A)


Mtra. Idelia Mirta Cristobal Lobaton

SECRETARIO (A)


CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio

VOCAL

INDICE

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
RESÚMEN.....	III
ABSTRACT.....	IV
INTRODUCCIÓN.....	V
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	6
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.2. BASES TEÓRICAS.....	13
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	21
2.4. HIPÓTESIS.....	24
2.5. VARIABLES.....	24
2.5.1. VARIABLES DEPENDIENTES.....	24
2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTES.....	24
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (DIMENSIONES E INDICADORES).....	25
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	26
3.1.1. Enfoque.....	26
3.1.2. Alcance o Nivel.....	27
3.1.3. Diseño.....	27
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	28
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	29
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	29
CAPITULO IV: RESULTADOS	
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS.....	31
4.2. CONTRASTACION DE HIPOTESIS GENERAL.....	44
CAPITULO V: DISCUSIÓN RESULTADOS	
Contrastación de los resultados del trabajo de campo vs la base teórica y/o antecedentes.....	47
COCNCLUSIONES.....	52
RECOMENDACIONES.....	54
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....	55
ANEXOS.....	57

DEDICATORIA

A, Dios, a mis padres, hermanos y a mi abuelo Michele por su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, quienes con su amor me han llevado a seguir superándome cada día.

La Autora

AGRADECIMIENTO

Mediante el presente proyecto de Investigación, quiero expresar mi agradecimiento, a todas las personas que contribuyeron a que se haga posible esta investigación.

- ❖ Para comenzar agradecer a DIOS, por habernos dado la vida. y por haber hecho que concluya satisfactoriamente la tesis.
- ❖ El agradecimiento grandemente a mi abuelo MICHELE por todo el esfuerzo y sacrificio que hizo posible mi formación en mi carrera Universitaria,
- ❖ A mis padres, quienes son la gran motivación de mi vida. Y por brindarme un hogar cálido y enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo, son el camino para lograr los objetivos.
- ❖ A mis hermanos y familiares por el amor, cariño y comprensión, con quienes comparto mis alegrías, tristezas, y quienes me brindan su incondicional apoyo.
- ❖ A la Universidad de Huánuco por haberme acogido estos años en sus aulas, donde me brindaron una excelente formación académica.
- ❖ A mi asesor, por su tiempo Y, dedicación con esta tesis. Sin su valiosa cooperación no hubiera sido posible concluir con la investigación y sustentarla.
- ❖ Mi agradecimiento, a los comerciantes de las galerías polvos azules por dar un poco de su valioso tiempo para contribuir con la información requerida para esta tesis.

La Autora

RESUMEN

El principal problema de la mayoría de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018, es que por el producto del riesgo crediticio se genera deudores, percibiendo realidades desconocidas para gran parte de la sociedad, y que agravan aun mas el problema del sobreendeudamiento. La cual obtienen financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el comerciante tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. La atractiva oferta de créditos fáciles ha dado lugar al proceso del sobreendeudamiento, por encima de la capacidad de los ingresos diarios, semanales o mensuales de los comerciantes de las galerías polvos azules

La presente investigación tiene por objetivo demostrar que el sobreendeudamiento influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018, lo cual genera una perdida para su negocio. En ese sentido 50 comerciantes fueron evaluadas a través de encuestas que se realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas.

Del estudio se concluye, que la situación del sobreendeudamiento afecta directamente a los comerciantes, en su capacidad económica, dado las progresivas limitaciones al acceso de los bienes y servicios necesarios para mantener su estándar de vida.

Finalmente se recomienda a todos los comerciantes de las galerías polvos azules, buscar y tomar en cuenta la mejor opción en tasa de interés, en el plazo de devolución y saber en qué términos se consigue un préstamo, estar conscientes de cuando y de cuanto adeudarse, tomar la mejor decisión la cual podrá obtener una mejor rentabilidad y permitirá favorablemente el desarrollo comercial, evitando de esta manera el sobreendeudamiento

ABSTRACT

The main problem of the majority of the merchants of the blue powder galleries of the district of Huánuco 2018, is that the product of the credit risk generates debtors, perceiving realities unknown to a large part of society, and that aggravate even more the problem of overindebtedness Which they obtain financing from the beginning of the enterprise, as well as needs of working capital due to lack of liquidity, acquisition of fixed assets or to expand their activities; To obtain a loan, the merchant must comply with the requirements required by the financial institution; those that do not qualify are forced to resort to informal lenders with extremely high interest rates. The attractive offer of easy loans has given rise to the process of over-indebtedness, above the capacity of the daily, weekly or monthly incomes of the traders of the blue powder galleries

The purpose of this research is to demonstrate that the over-indebtedness significantly influences the fulfillment of financial obligations of the merchants of the blue powder galleries of the district of Huánuco 2018, which generates a loss for their business. In this sense, 50 merchants were evaluated through surveys that were carried out with the managers or those who run these companies.

The study concludes that the situation of over-indebtedness directly affects the traders, in their economic capacity, given the progressive limitations on access to goods and services necessary to maintain their standard of living.

Finally it is recommended to all traders of the galleries blue powders, search and take into account the best option in interest rate, in the term of return and know in what terms a loan is obtained, be aware of when and how much to be paid, take the best decision which can obtain a better profitability and will favorably allow the commercial development, avoiding in this way the over-indebtedness.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Investigación titulado “El sobreendeudamiento y su influencia en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018”, define los diferentes aspectos que tienen que cumplir los comerciantes con el cumplimiento de las obligaciones financieras, para evitar el sobreendeudamiento, y se encuentra dividido en cinco capítulos, con subcapítulos cada uno:

El Capítulo I, presenta el problema de la investigación que constituye la base del trabajo de investigación; el mismo que está desarrollado de la siguiente manera: Descripción del problema, formulación del problema, objetivos de esta Investigación, donde está considerado: El objetivo general y los objetivos específicos, justificación de la investigación, limitaciones de la investigación y viabilidad de la investigación.

El Capítulo II, contiene el Marco Teórico, el cual está comprendido por: los Antecedentes de la Investigación, las Bases Teóricas, la Definiciones conceptuales, Hipótesis, Variables Dependiente e independiente, Operacionalización de variables.

El Capítulo III, contiene materiales y métodos, el cual constituye el método y diseño de la investigación, el tipo y nivel de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de la investigación, para la recolección, presentación, análisis e interpretación de datos.

El Capítulo IV, está referido a la presentación, de los Resultados Obtenidos, luego de aplicar las técnicas, los cuales son presentados a través de cuadros y gráficos, con las respectivas interpretaciones y análisis.

El Capítulo V, presenta la discusión de resultados. Finalmente encontramos las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexo.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Según (MORISAKI, 2016), señala que: En el sistema financiero peruano se vienen observando algunas variables e indicadores que mostrarían altos niveles de endeudamiento de las familias y empresas, los que en algunos casos se traducirían en dificultad para cumplir con las obligaciones crediticias. Así, se observa un deterioro en la capacidad de pago de empresas y personas a través, por ejemplo, de la ratio de morosidad. Esto, en un contexto de menor dinamismo de la economía peruana en los últimos años, luego de crecer en promedio a tasas anuales mayores al 6.5% en el periodo 2004 – 2013 Particularmente, los segmentos de medianas y pequeñas empresas son los que registran los mayores niveles de atrasos. Así, las empresas medianas han evidenciado un crecimiento de la tasa de morosidad de 2.55% a 5.98% entre junio 2012 y junio 2016, mientras que esta ratio en las empresas pequeñas pasó de 5.79% a 8.86%, en el mismo periodo. De igual modo, se registra que la tendencia del atraso en el rubro consumo se mantiene al alza, así como ocurre con la ratio de morosidad de los créditos hipotecarios, que ha ido incrementándose a lo largo de los periodos observados. Es importante prestar atención a la evolución de las ratios de morosidad. Y es que la fragilidad de los ingresos de las pequeñas unidades productivas puede llevar rápidamente a que aumente el número de empresas sin capacidad de repagar sus obligaciones. Una situación que podría generar un problema mayor que terminaría en la “exclusión financiera”. No se encontró datos actuales.

Según, (SANCHEZ MARTINEZ, 2011), señala que; El tema del sobreendeudamiento en el ámbito financiero tiene varias lecturas e interpretaciones, según las diversas organizaciones prestadoras

del servicio crediticio. Es evidente que hay un exceso de créditos que se están otorgando sin la menor evaluación de los clientes.

El sobreendeudamiento ya existe; ello no significa que el beneficiario no paga, sino que está al borde de no pagar porque su fuente de repagos no está en condiciones de cumplir con las obligaciones que tiene. No es una novedad que haya clientes que tienen deudas con seis o siete instituciones microfinancieras al mismo tiempo.

Por esa razón, una de las causas que está originando esta situación proviene de las mismas instituciones financieras (bancos y entidades microfinancieras). Si se analiza esta situación desde la perspectiva de la administración de los riesgos empresariales, se observará que por cumplir con las metas fijadas por las IMF (Léase cuotas de créditos), varios analistas “aprueban” créditos sin evaluación rigurosa. Pero no solamente es un problema de las microfinancieras, sino de todas las organizaciones que están incursionando en el sector, incluyendo a las nuevas organizaciones y divisiones de los bancos comerciales. Muchos analistas por cumplir sus metas de colocación de fondos, están otorgando los créditos sin la rigurosidad que la norma y experiencia exigen. Como el mercado está creciendo, las Instituciones Microfinancieras (IMF) deben contratar a nuevos analistas de créditos, que a su vez, deben salir a las calles con la mínima experiencia y escaso conocimiento del mercado, razón por la cual, la exigencia de análisis ya no se realiza al detalle. La falta de capacitación es un elemento que se debe tener en cuenta para reducir el riesgo de sobreendeudamiento. Ello es tarea de las gerencias de las organizaciones microfinancieras.

El cumplimiento de las metas establecidas en el corto plazo por las IMF distorsiona la calidad de la evaluación que están haciendo los analistas, situación que genera el otorgamiento de préstamos sin la mínima evaluación crediticia.

En los últimos años las entidades microfinancieras en el país han adquirido mayor protagonismo en el sistema de intermediación financiera. Al 30 de junio del 2017, más del 60.0% de clientes de créditos del sistema regulado pertenece precisamente a estas entidades. Este rol importante se explica en el hecho de que las microfinancieras brindan apoyo económico a unidades de negocios, en particular a las micro y pequeñas que antes de la existencia de estas unidades tenían un acceso muy limitado a recursos que les permitirán desarrollar sus operaciones. Se puede distinguir tres tipos de impacto de las microfinancieras; (i) de tipo social, en tanto que permite incrementar los ingresos de las familias, aspecto que contribuye a mejorar su calidad de vida; (ii) el generado sobre el medio microempresarial, en la medida que las microfinanzas promueven el surgimiento de nuevas unidades o ayudan a mejorar las ya existentes; y, (iii) el impacto sobre los mercados financieros, esto como consecuencia de la ampliación de la oferta de productos y servicios financieros, expandiendo el mercado de las entidades financieras, en este contexto, cabe destacar que de acuerdo al microscopio global 2016, elaborado por la revista The Economist Intelligence Unit, Perú ofrece el mejor entorno normativo para el desarrollo de las microfinanzas en el mundo por décimo año consecutivo, destacando el compromiso del estado para la inclusión financiera en el largo plazo.

Según: **(elanalista.com, 2011)**, señala que: el sobreendeudamiento se observa mucho más en los mercados tradicionales (urbano y urbano – marginales), donde la presencia de las Instituciones Microfinancieras (IMF) es más amplia y la competencia más agresiva; donde los clientes son citados y tentados por casi todas las Instituciones Microfinancieras, quienes ofrecen comprarle sus deudas a tasa menores, a mayores plazos y con un saldo a su favor, para “capital de trabajo”

Ante la saturación de los mercados tradicionales, muchas IMF se han visto obligados a migrar a otros mercados, tradicionalmente no atendidos por el sistema financiero, ubicados en las zonas remotas del país. Sin embargo, la competencia también se ha desplazado a dichas zonas.

Según: (LOZANO FLORES, 2015), señala que: Cada día se escuchan mas voces sobre la posibilidad de gestión de una burbuja financiera en el segmento MYPES en el Perú, producto del riesgo crediticio asociado al riesgo del sobreendeudamiento, entendiendo esto como el “nivel de endeudamiento en el sistema financiero que, por su carácter excesivo respecto de los ingresos y de la capacidad de pago, pone en riesgo el repago de las obligaciones de los deudores minoristas” (Resolución SBS N°6941-2008)

En estos últimos años se ha observado una creciente competencia entre los créditos financieros, bancarios y no bancarios, regulados o no regulados, que ofertan préstamos a los distintos sectores empresariales de nuestro país. En ese sentido, se identificó al sector de la Pequeña y Microempresa como fuente de desarrollo que les permita a las empresas financieras bancarias y no bancarias obtener mayores beneficios.

Una clave del éxito de los microcréditos es la exhaustiva evaluación de la voluntad y capacidad de pago de los prestatarios de microcréditos, lo que se traduce en elevados índices de pago. Sin embargo, algunos mercados de micro financiamiento se han saturado; los prestatarios han tomado tanto crédito que en ocasiones no pueden pagar sus obligaciones. Dichos prestatarios pueden acabar sobre endeudados.

Entre los posibles factores del sobreendeudamiento excesivo dentro de un mercado de microfinanzas en Huánuco del que se propone estudiar, está el hecho de una competencia agresiva entre instituciones Microfinancieras ya establecidas o en proceso de ingreso al sector del mercado de Huánuco, con el fin de obtener una

participación de mercado y cumplir con sus objetivos de colocación de saldos y número de clientes; Descuidando una la demanda real del mercado objetivo.

La mayor oferta de financiamiento, provenientes no sólo de las propias Instituciones de microfinanzas (IMFs), sino también del sector no bancario, que ha empezado a considerar como atractivo el sector de crédito MYPES en el Distrito de Huánuco, para lo cual han flexibilizado sus políticas crediticias, para ello basta con que el cliente objetivo cuente con solo historial crediticio en préstamos MES (préstamo que se devuelve en 30 días) y que demuestre un buen comportamiento de pagos. Sector muy rentable y a la vez de alto riesgo porque estas MYPES en su mayoría son informales, negocios familiares, realizan administración empírica, no cuentan con una propiedad que pueda ser usada como garantía ante el crédito); generando una gran preocupación en las instituciones de microfinanzas en razón a la menor tasa de crecimiento de sus activos generadores, y al incremento del sobreendeudamiento en el sector. Lo que puede suponer un riesgo para el futuro. En este sentido, es muy preocupante la velocidad del proceso de endeudamiento que están experimentando las MYPES de nuestra ciudad en estos últimos tiempos.

El sobreendeudamiento del sector comercio de las galerías polvos azules de la ciudad de Huánuco se está generando dado a una sobreoferta de créditos de parte de las entidades bancarias y no bancarias ya que muchas veces estos préstamos no son invertidos en el negocio sino, son utilizados como créditos de consumo, que disminuyen la capacidad de pago de los prestatarios y en consecuencia el incremento de la morosidad en las instituciones microfinancieras en el Distrito de Huánuco y la pérdida de los comerciantes Huanuqueños, de esta manera no cuentan con variedad y mercadería surtida en su negocio. En su mayoría se debe a la velocidad de su expansión crediticia, incrementos importantes en la

tasa de crecimiento de las colocaciones que pueden ir acompañados de reducciones en los niveles de exigencias a los solicitantes. Por tal motivo con el desarrollo del presente trabajo de investigación, permitirá desarrollar y conocer como el sobreendeudamiento influyen en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

¿De qué manera el sobreendeudamiento influye en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?

1.2.2. Problemas Específicos

- ✓ ¿De qué manera las dificultades financieras influyen en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?
- ✓ ¿De qué manera el destino de créditos influye en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar de qué manera el sobreendeudamiento influye en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Determinar de qué manera las dificultades financieras influyen en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

- ✓ Determinar de qué manera el destino de créditos influye en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- **Práctica**

La investigación concluye con una propuesta de solución al problema actual, ello como aporte de conocimiento que generará la investigación hacia las MYPES la cual poder desarrollar una cultura financiera por parte de las mismas.

-**Teórica**

Los resultados que se desprendan de la presente investigación permitió una contrastación de la teoría, validando sus postulados, y/o incluyendo aspectos que puedan potenciar su análisis en el campo que se detalla.

- **Metodológica**

La tesis usa los métodos de la investigación científica en todos sus aspectos, los diseños son formulados tomando en cuenta la literatura propuesta por diversos autores en investigación.

- **Relevancia**

La tesis es relevante porque permitió que cuyos resultados contribuirán a la solución de problemas prácticos que aquejan a los comerciantes polvos azules del Distrito de Huánuco y enriquecerán al sistema de conocimientos teóricos, cuyos estudios son carentes en este campo, La cual la importancia radica en que es un tema de actualidad.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación como en cualquier otro trabajo de esta magnitud encontramos algunas limitaciones no previstas por el investigador:

- ✓ **En el tiempo:** corresponde a un estudio a realizo en un tiempo limitado de acuerdo al plan propuesto que corresponde al año económico 2018
- ✓ **En el espacio o territorio:** corresponde a un estudio la cual se realizó dentro de las galerías polvos azules del Distrito de Huánuco.
- ✓ **De la información** o acceso a ella limitado ya que no contamos con una bibliografía completa y si los hay el acceso es casi imposible
- ✓ **De la población disponible** para el estudio solo se trabajó con una muestra de la población

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACION

La investigación es viable porque se cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros para invertir en esta investigación y determinar sus conclusiones y sustentarlas.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Luego de haber revisado los trabajos de investigación, a nivel nacional y local, así como internacional, relacionados al presente tema, se ha logrado encontrar las siguientes investigaciones:

2.1.1. NIVEL INTERNACIONAL

Según (CORONEL ARCE, 2014), en su trabajo de investigación realizada en la Universidad Técnica Particular de Loja, sobre; “Plan de acción a Implementar para reducir el nivel de Sobreendeudamiento en clientes Micromepresarios del Banco Solidario Región Guayas”; concluye que:

1. La desmedida competencia generada en este segmento microempresarial ha llevado a general un alto nivel de endeudamiento lo que obliga a diferenciar los factores que están afectando a este grupo de clientes, por lo que es importante que respecto al proceso del crédito personal responsable del manejo adecuado de las colocaciones del dinero del banco, en este caso los asesores de crédito deben conocer con eficiencia el proceso que sigue cada crédito para su correcta aplicación y recuperación, esto se consigue a través de capacitaciones constantes al personal de microcréditos por parte de la gerencia y una adecuada aplicación y seguimiento de la metodología crediticia.
2. La necesidad de crecimiento por parte de la banca de consumo ha llevado a incursionar en el segmento microempresarial, lo que a afectado hasta cierto punto el nivel de endeudamiento de los clientes, generándoles un sobreendeudamiento hasta cierto punto irresponsable, ya que este segmento en su mayor parte con características informales y con una baja cultura financiera, requiere que el análisis de créditos a emplearse para otorgarles un crédito

sea sumamente especializado, siendo así que la metodología empleada por banco solidario le ha permitido mantenerse en el mercado por 20 años lo que demuestra que una adecuada aplicación metodológica permite mantener y crecer tanto a clientes como organizaciones

2.1.2 NIVEL NACIONAL

Según: (MEJIA SILVA, 2013) en su trabajo de investigación, realizado en la Universidad Nacional de Cajamarca, tesis referida al “Impacto del Sobreendeudamiento Generado por las instituciones Microfinancieras (IMFs), en el Desarrollo Sostenible de las Mypes del Distrito de Cajamarca; concluye que:

1. La existencia de sobreendeudamiento causado por las IMFs no bancarias genera un impacto negativo en el desarrollo sostenible de las MYPES, ya que limita su acceso a créditos en el futuro/ puesto que su calificación crediticia se ve deteriorada (CPP, deficiente, dudoso o pérdida).
2. El incremento de la oferta de crédito y el afán de las IMFs no bancarias por lograr una mejor posición en el (mercado hace que éstas flexibilicen sus políticas de créditos hasta lograr que el Micro y Pequeño Empresario se convierta en deudor y finalmente termine sobre endeudado
3. La desviación del destino original del crédito contribuye a aumentar las posibilidades de deteriorar la calificación crediticia de los Micro y Pequeños Empresarios, ya que, al destinar los recursos por lo general a terceras personas y a gastos de consumo, éstos no generan retribución directa de la inversión en beneficio de las MYPES y se empieza a tener problemas de atraso en el pago de la deuda.

Según: (TURPO, 2017), en su proyecto de investigación, realizada en la Universidad de Nacional de Puno, sobre; “Análisis del Conocimiento de las Obligaciones Crediticias con

las Entidades Financieras y Empresas Bancarias de Puno y su incidencia Económica en sus Consumidores, periodo 2015 – 2016 en la Ciudad Puno”; concluye que;

1. Concluimos que la capacidad financiera que poseen los consumidores de tarjetas de crédito es baja, lo cual incide directamente en la economía de los consumidores de la entidades financieras y empresas bancarias, porque el ingreso fijo mensual que perciben no es suficiente para cubrir los gastos adicionales que les generó la tarjeta de crédito, ya que en el 2015 y 2016, el 35% y 32% de los encuestados, tanto en el Banco Interbank y Banco de la Nación, indican que tuvieron que hacer algunos reajustes a su presupuesto, así mismo, en el 2015 y 2016, en ambos bancos los consumidores tuvieron que posponer la compra de algún bien planificado, se manifiesta en el 24%, 20% y 19%. El producto financiero que más usan son los préstamos, las tarjetas de crédito, y al momento de adquirirlas muchos no saben las obligaciones crediticias que contraen.
2. Las políticas de crédito enfocadas en el uso de las tarjetas de crédito, permitirá realizar un análisis apropiado y cuidadoso de las diferentes fuentes de información de puntos cualitativos y sobre todo cuantitativos, ya que dará mayor información acerca de las características, condiciones de las operaciones, comisiones, tasas, entre otros, para el uso adecuado de la tarjeta de crédito, específicamente en lo que respecta a las obligaciones crediticias, que en conjunto permitirán tener una mejor visión del consumidor acerca del uso de la tarjeta; por otro lado, estas propuestas permitirán al personal a trabajar dentro del cumplimiento, evaluación y control de las normas que constituyen el sistema financiero.

2.1.3. NIVEL REGIONAL

Según: (Zevallos Fernandes, Marino Barrueta, Zevallos Fret, 2015), en su proyecto de Investigación realizada en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, sobre; “Nivel de endeudamiento y morosidad del cliente en el Scotiabank Perú S.A. agencia Huánuco – 2015”, concluye que;

1. En la presente investigación, se pretende dar a conocer la importancia de un estudio minucioso sobre el nivel de endeudamiento de los clientes pymes, para determinar en el futuro cuál será su comportamiento de pago tomando en consideración las diferentes variables y los efectos de estas variables que originan el no cumplimiento del pago de sus pasivos de los clientes pyme.
2. El nivel de endeudamiento de los clientes pyme, se dan por condiciones que sus negocios requieren de dinero fresco para el incremento de su capital para cubrir sus necesidades, quienes buscan la diversidad de productos y servicios de las entidades financieras y al determinarse la cantidad de demanda se tiene que tener también la capacidad de oferta. Así mismo el nivel de endeudamiento se da para inversiones no solo en capital de trabajo sino también en adquisición de activos (vehículos, maquinarias, equipos, locales comerciales, etc.) para mejorar la producción tanto operativa y comercial de cada uno de ellos. De esta manera determinaremos dos cosas; * Detectar la situación económica y financiera de los negocios a través de la evaluación adecuada de la situación real presente, del segmento indicado. * Tratar de reducir el sobre endeudamiento de los negocios a través de un plan estratégico donde involucremos al Scotiabank Perú SAA, Agencia Huánuco, teniendo en cuenta en reporte de las centrales de riesgo.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1 SOBREENDEUDAMIENTO

Según (POLANCO, 2012), define que: Se produce un sobreendeudamiento cuando el patrimonio y los ingresos de un hogar no cubren el pago de sus necesidades básicas y de las obligaciones contraídas con sus acreedores.

De Hecho, si la suma total de las deudas supera el 40% de la renta familiar disponible, la familia se encuentra en una situación de alto riesgo de sobreendeudamiento.

Las circunstancias más comunes por la que se puede padecer el sobreendeudamiento son las siguientes:

1-La pérdida del empleo durante un largo tiempo, hace que se recurra a los créditos de consumo y líneas de crédito, además, al uso de tarjetas de crédito, para solventar los gastos durante ese periodo.

2-La iniciación de un negocio fallido origina unas deudas que, a menudo, exceden la capacidad de pago.

3-Ser víctima de una estafa o fraude (empresas fantasmas que actúan en Internet, negocios piramidales, etc.) puede producir situaciones de impago.

4-El desconocimiento de cómo funcionan ciertos productos financieros hace que se quede atrapado en altos intereses, lo que puede dar lugar a una espiral de deudas.

5-Un suceso imprevisto en algún miembro de la familia (un accidente, una enfermedad, la defunción, etc.) puede dificultar el abono de una deuda contraída.

6-Una conducta negligente, en la que no se controla el nivel de gastos, hace que se asuman créditos excesivos a los que no se puede hacer frente.

7-Los créditos rápidos sólo deben solicitarse cuando se han agotado otras alternativas, porque tienen un interés superior al 20%

¿Cómo detectar el sobreendeudamiento? Cada institución financiera expone ciertas pautas en su reglamento o directiva de créditos, o en un manual de gestión de riesgos. Sin embargo, el cliente también puede autoevaluarse.

1. **Incapacidad de ahorro.** ¿Según el gerente de Operaciones y Finanzas de Caja Huancayo, Luis Pantoja, un primer síntoma de sobreendeudamiento? es el déficit de ahorro. "Lo normal es que a la persona le alcance su sueldo hasta el cierre de mes. De lo contrario, no está teniendo la mínima capacidad de ahorro", señaló. El panorama es especialmente preocupante si el usuario no puede cubrir los gastos del corto plazo, y no por un tema de desconocimiento o de lejanía respecto al centro de pago, sino porque está esperando la entrada de un ingreso extra. "Cuando evaluamos a los clientes, pedimos los recibos de agua, luz y otros servicios. Si los paga con un retraso de dos o tres meses, significa que no tiene la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones. Estamos hablando de una cuenta que puede llegar a S/. 80 o S/. 90, o máximo de S/. 150 en el caso de la televisión por cable", puntualizó Pantoja.
2. **Muchas deudas.** Otra alerta de **sobreendeudamiento** es que el beneficiario reporta deudas con más de dos entidades financieras. "La superintendencia nos recomienda que mantengamos obligaciones con máximo tres o cuatro entidades. Para nosotros, el mejor usuario es el que se compromete a lo mucho con dos instituciones. Por eso, el 52% de nuestra cartera es de clientes exclusivos", subrayó el gerente.
3. **Deuda indirecta.** Otro factor importante a evaluar es si el cliente está avalando los préstamos de otros. Es decir, si se ha comprometido a cubrir los pasivos de un familiar o amigo si esta persona cae en mora.

"Si usted tiene créditos indirectos y avala a más de cuatro individuos, y además tiene cartas fianzas, existe un riesgo latente", advirtió el ejecutivo.

Según (pymex.com), define que: El sobreendeudamiento de los consumidores particulares no es causado únicamente por las deudas bancarias y comerciales, también cualquier pago periódico como los gastos de luz, alquileres, gas, pueden tener una fuerte influencia en situaciones de endeudamiento excesivo.

Bien para gastos inesperados, bien para algún extra, los ciudadanos recurren cada vez más a pedir dinero o a los pagos aplazados. El problema se agudiza cuando las fórmulas de contratación y de devolución del dinero se antojan para el usuario sencillas y cómodas: tarjetas de crédito, de fidelización, créditos rápidos de múltiples cantidades, hipotecas de hasta 50 años, préstamos personales flexibles

2.2.2 CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS

Según, (MESTRA MARTINEZ, 2012), define que: Comprende el valor de las obligaciones contraídas por el ente económico mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o de otras instituciones financieras u otros entes distintos de los anteriores, del país o del exterior, también incluye los compromisos de recompra de inversiones y cartera negociada.

Por regla general, las obligaciones contraídas generan intereses y otros rendimientos a favor del acreedor y a cargo del deudor por virtud del crédito otorgado, los cuales se deben registrar por separado.

CAPACIDAD DE PAGO Y VOLUNTAD DE PAGO - MICRO FINANZAS

Según, (EQUIPO, 2017), define que: Llegar a determinar la viabilidad de un cliente es un proceso sistemático y que se desarrolla en distintas instancias como son el filtro preliminar y la visita a cliente (la etapa más importante del proceso).

a. Filtro preliminar. Esta etapa corresponde a la obtención de datos duros del cliente (dirección, teléfono, número de identificación personal, etc). También en esta etapa es necesario indagar y hacer un filtro sobre las condiciones de base que presenta la microempresa (tiempo de funcionamiento, antecedentes comerciales), flujos generales de ingresos y egresos y las motivaciones para pedir el crédito con su correspondiente cultura de cumplimiento de compromisos (se verá en detalle más adelante).

Muchas veces en esta etapa es posible detectar problemas en la gestión del negocio (o claramente detectar que se trata de una persona deshonesto que quiere obtener un crédito que no pagará) y también condiciones que puedan hacer peligrar el pago del crédito y que guardan relación con las circunstancias que rodean al cliente y su entorno comercial y familiar.

Tal como ya se ha mencionado, una buena práctica es especializar esta función en personal que trabaja como asistente comercial, o visitantes que constatan datos e información, o al menos un Call Center entrenado para este tipo de entrevistas.

b) Visita a microempresas. Esta etapa corresponde a la parte central de la evaluación y es cuando el evaluador visita la microempresa y donde debe constatar una serie de datos entregados o capturados en forma previa o en el momento, pero por sobre todo deberá evaluar la forma cómo opera el negocio y la familia del cliente por lo que deberá estar muy

alerta a señales que se presentan en la conversación (entrevista) y que pueden ser poco perceptibles.

Es clave entender que esta visita no es una acción propia de un encuestador que pregunta un cuestionario al potencial cliente y escribe en la hoja de trabajo las respuestas. El trabajo del oficial de crédito especialista es EVALUAR la voluntad de pago y la capacidad de pago para determinar la viabilidad de otorgar una solución financiera.

¿Con qué pagará el crédito? (capacidad de pago)

La pregunta apunta al flujo del negocio (y de la familia como veremos más adelante) y no a recursos extras que reciba el potencial cliente (una pensión, por ejemplo)

El evaluador deberá realizar una entrevista (en el negocio) que le permita obtener la información necesaria para elaborar los flujos tanto del negocio como de la familia y poder determinar la capacidad de endeudamiento y por ende la capacidad de pago del cliente.

Poder determinar los recursos que genera la microempresa, o con lo que cancelará la deuda, requiere considerar en el flujo general de ingresos y gastos, todas las fuentes que determinan la capacidad de pago.

En particular, para responder a la pregunta de ¿con qué pagará el crédito?, el Evaluador deberá considerar tanto los flujos del negocio como los de la familia, lo que es una característica muy importante del segmento de las microempresas (visualizar el mundo del negocio y de la familia al mismo tiempo).

1. Ingresos del negocio (considerando estacionalidades)
2. Costos del negocio (variables y fijos)
3. Deudas del negocio
4. Otros Ingresos (del cliente y su grupo familiar directo)
5. Gastos de la familia
6. Deudas del grupo Familiar

Pero la **voluntad de pago** apunta a la pregunta de las razones que podría tener un cliente, más allá de que disponga del dinero conforme al flujo del negocio, para cancelar en forma regular la cuota de su crédito.

Y en el caso que las variables de su negocio se modifiquen y su Capacidad de Pago se vea reducida, ¿cómo podría darse que un cliente se vea impulsado siempre a mantener el pago de sus compromisos financieros contraídos?

La respuesta a esta pregunta se encuentra en la **VOLUNTAD DE PAGO**.

La Voluntad de Pago puede ser evaluada y medida a través de **MOTIVADORES DE PAGO**, es decir, aspectos que lleven al cliente a tener la intención de no fallar nunca en el pago de su cuota.

Los Motivadores de pago que se presentarán (a modo de ejemplo en este curso porque se ha explicado que los Motivadores finales dependerán de cada país y de cada institución) se encuentran referidos a:

- a) forma de vida del microempresario y la familia
- b) Vocación por el negocio
- c) sueños futuros por cumplir.

➤ En el primer **grupo de motivadores, se encuentran los referidos a la estabilidad de la familia** que está detrás del emprendimiento. Cuando vemos un grupo familiar con sólidas relaciones y plena estabilidad (grupo familiar bien constituido y sólido), podemos tener mejores perspectivas de encontrar un buen comportamiento de pago.

Si, por el contrario, nos encontramos con grupos familiares no bien consolidados (por ejemplo, recién viviendo juntos y con historias de varios intentos de formar una familia), casas desordenadas y sucias, o manifestaciones de baja moralidad, estamos frente a altas

posibilidades de incumplir el compromiso de pago frente a imprevistos que surjan.

- En el segundo **grupo de motivadores, nos encontramos con emprendedores** que a simple vista se ve que son muy felices con su oficio, muy enamorados de su negocio.

Muestran con orgullo a lo que se dedican y se aprecia alta calidad en los productos y/o servicios que realizan. La atención de sus clientes denota prolijidad y cariño, y el trato con su personal o familia se presenta en forma educada y potencialmente cercana.

Todas, son muestras de lo que se puede denominar vocación por el negocio. Si, por el contrario, se visualiza al potencial cliente explicando que por una extremada mala suerte debió caer en el oficio (o por magras condiciones de su antiguo trabajo) y se aprecia que en cualquier momento se empleará o dejará el actual emprendimiento, es razón más que suficiente para entender que la voluntad de pago estará muy baja para cualquier imprevisto que se presente y será fácil que abandone la actividad empresarial.

- En el tercer **grupo de motivadores se encuentran los sueños** que pretenden implementar los empresarios. El poder cumplir esos grandes desafíos es una gran motivación para ser excelentes clientes. Saben que mantener la relación en el largo plazo con las instituciones financieras es clave para ver algún día sus sueños realizados.

2.2.2.1. DIFICULTADES DE OBLIGACIONES FINANCIERAS

Según (AYCA VARGAS, 2004), define que; Los costos de los problemas financieros se presentan cuando surgen problemas asociados a la falta de cumplimiento de las obligaciones financieras. Estos costos pueden ser directos o indirectos, y en general es difícil medirlos o cuantificarlos. Existe mayor probabilidad de incurrir en estos costos mientras más cerca se encuentre una empresa de incumplir sus obligaciones. Después de incurrir en ellos, su cuantía suele aumentar en forma cada vez más acelerada a medida que la empresa se ve inmersa en mayores problemas. Los gerentes y los tomadores de decisiones aun se hacen muchas preguntas sobre la naturaleza, valorización e influencia de estos costos sobre las decisiones de estructura de capital. El objetivo de esta nota técnica es lograr que el lector se familiarice con conceptos sobre aspectos varios de los costos de dificultades financieras, entre ellos: indicar el momento en que una empresa se declara en decisiones sobre la estructura de capital apropiada.

DIAGNOSTICO DE DIFICULTADES FINANCIERAS

Según (FORNERO, 1984), define qué; Se considera que una empresa enfrenta dificultades financieras cuando no puede atender la totalidad de los compromisos de pago de un modo regular. Los compromisos de pago pueden tener origen operativo (proveedores, personal, impuestos) o bien origen financiero (servicios de los préstamos). Una vez que se han manifestado las dificultades financieras, es decir, que se hacen evidentes para todos los interesados, puede existir solución o no. La solución implica algún acuerdo de pago que modifica la

secuencia de compromisos. Cuando no existe solución la empresa desaparece: se liquidan los activos y este dinero se distribuye entre los acreedores. Desde la perspectiva de los acreedores lo más importante es anticipar la posibilidad de que una empresa enfrente dificultades financieras. Este diagnóstico se realiza mediante los indicadores contables y el análisis del flujo de fondos esperado.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

CAPACIDAD DE PAGO: Es la cantidad máxima de tus ingresos que puedes destinar al pago de deudas. Para calcular tu capacidad de pago debes saber: El resultado es el porcentaje de los ingresos que estará comprometido al pago de gastos fijos y deudas.

CAPACIDAD DE AHORRO: Es la capacidad que tenemos para poder separar algo de dinero del total que ingresamos en nuestra economía particular con el objetivo de guardarlo para ser utilizado en el futuro.

CULTURA FINANCIERA: Es el dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesario para tomar decisiones financieras con información y de una forma sensata a lo largo de la vida

CLIENTES DE LAS MICROFINANZAS: Los clientes habituales de las microfinanzas tienen bajos ingresos y a menudo trabajan por cuenta propia en la economía informal, condiciones que en general no les permiten acceder a los bancos y otras instituciones financieras formales. Por lo general, tienen tiendas pequeñas o puestos de venta callejeros, crean y venden artículos que fabrican en sus hogares. En las zonas rurales, los clientes de las actividades de microfinanzas pueden ser pequeños agricultores y aquellos que procesan o venden cultivos y bienes.

CREDITOS: El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses.

DESTINO DE CREDITO: Es el uso que se dará al dinero prestado.

MICROFINANZAS: Las microfinanzas comprenden la prestación de servicios financieros a personas de bajos ingresos. Se refieren a un movimiento que concibe un mundo en el que los hogares de ingreso bajo tienen acceso permanente a servicios financieros de calidad y accesibles dirigidos a financiar actividades que produzcan ingresos, generar activos, estabilizar el consumo y entregar protección contra riesgos. Inicialmente, el término estaba estrechamente vinculado con los microcréditos —préstamos muy pequeños a prestatarios sin salario y sin o con escasas garantías—, pero se ha ampliado para incluir una variedad de servicios, como ahorros, seguros, pagos y remesas.

PAGO DE INTERESES: Los pagos de intereses son las tarifas para el uso del dinero prestado. Estos pagos pueden ser dirigidas a un consumidor a una institución, de una institución a un consumidor, entre las instituciones o incluso entre los consumidores. El interés también puede ser pagado por los activos no monetarios o de bienes, donde el interés implícito basada en el valor monetario del bien en cuestión. Cambiar la definición de pagos de intereses; Durante la Edad Media en Europa, el pago de intereses se considera como el producto de la venta de tiempo, lo que se entiende como propiedad de Dios. Como tal, el interés de la carga se considera un delito y se conoce como usura.

POLITICAS CREDITICIAS: Las entidades financieras deben establecer los criterios que utilizarán para evaluar a sus clientes y determinar el nivel de riesgo al que estarán expuestas con cada

crédito. Estas políticas tienen su sustento en las estrategias aprobadas por el directorio.

Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito

PLAZO DE FINANCIAMIENTO: Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad

El **financiamiento a corto plazo** es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente **corto**, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero

El **financiamiento a largo plazo** es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido

RIESGO DE CREDITOS: Es la posibilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras y bancos, pero se puede extender a empresas, mercados financieros y organismos de otros sectores.

SERVICIOS FINANCIEROS: Una de las realidades de vivir en la pobreza es que el ingreso puede ser irregular y poco confiable. Las personas que viven en situaciones de pobreza necesitan acceder a diversos productos y servicios financieros ajustados a sus circunstancias. Los servicios financieros pueden ayudar a las personas a generar activos mediante ahorros o financiando actividades que generan ingresos, además de facilitarles el manejo de

crisis, como emergencias médicas, muertes, robos o desastres naturales.

TASA DE INTERÉS: Expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la **tasa de interés** es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero.

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. Hipótesis General

El sobreendeudamiento influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

2.4.2. Hipótesis Específicos

- Las dificultades financieras influyen de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

- El destino de créditos influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLES INDEPENDIENTES

Sobreendeudamiento

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTES

Cumplimiento de obligaciones financieras

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (DIMENSIONES E INDICADORES)

Variables	Dimensiones	Indicadores	Items
sobreendeudamiento (variable independiente)	✓ Dificultades financieras	• Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Sus ventas son suficientes para cubrir sus costos y gastos? • ¿Cuáles son las dificultades que tiene para cubrir sus obligaciones financieras? • ¿Cada fin de mes cuanto recauda Usted, para ahorrar? • ¿Cuál es el motivo por lo que solicita un préstamo? • ¿En que invirtió el crédito solicitado? • ¿Adquirió algún crédito para terceras personas? • ¿El préstamo solicitado para terceras personas se cancelan en forma oportuna dentro de los plazos según cronograma de pagos? • ¿Los préstamos solicitados le generan una sobre carga en sus obligaciones financieras?
		• Capacidad de ahorro	
	✓ Destino de créditos	• Inversión	
		• Otros Gastos	
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS (variable dependiente)	✓ Plazo del financiamiento	• Determinación de Plazos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cumple Ud. con el cronograma de pago del préstamo solicitado? • ¿Que toma en cuenta Ud. para la determinación de plazo de préstamo? • ¿El sobreendeudamiento le genera mayores pagos de interés? • ¿El pago de interés le genera pérdidas a la empresa? • ¿La tasa de interés de los prestamos obtenido son adecuadas a su capacidad de pago?
		• Cumplimiento de Plazo	
	✓ Pago de Intereses	• Cumplimiento de pago de interés	
		• Determinación de tasa de interés	

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN Según (HERNANDEZ SAMPIERI,2010)

la investigación es aplicada, recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. El uso del conocimiento y los resultados de investigación que da como resultado una forma rigurosa, organizada y sistemática de conocer la realidad.

3.1.2. ENFOQUE

Según (HERNANDEZ SAMPIERI, 2006). El presente estudio es de enfoque **cuantitativo** ya que requiere que el investigador recolecte datos numéricos de los objetivos, fenómenos, participantes que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos, de este conjunto de pasos llamado investigación cuantitativa, se derivan otras características del enfoque cuantitativo que se precisan a continuación: Las hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos y la recolección de datos se fundamenta en la medición. Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. Dicho de otra manera, las mediciones se transforman en valores numéricos (Datos cuantificables) que se analizan por medio de la estadística.

La investigación también es de enfoque **cuantitativo** lo que nos modela es un proceso inductivo contextualizado en un ambiente natural, esto se debe a que en la recolección de datos se establece una estrecha relación entre los participantes de la investigación sustrayendo sus experiencias e ideologías en detrimento del empleo de un instrumento de medición predeterminado. En este enfoque las variables no se definen con la finalidad de manipularse experimentalmente, y esto nos indica que se analiza una realidad subjetiva además de tener una investigación sin potencial de réplica y sin fundamentos estadísticos. Este enfoque se caracteriza también por la no completa conceptualización de las preguntas de

investigación y por la no reducción a números de las conclusiones sustraídas de los datos, además busca sobre todo la dispersión de la información en contraste con el enfoque cuantitativo que busca delimitarla. Con el enfoque cualitativo se tiene una gran amplitud de ideas e interpretaciones que enriquecen el fin de la investigación. El alcance final del estudio cualitativo consiste en comprender un fenómeno social complejo, más allá de medir las variables involucradas, se busca entenderlo.

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

Según (HERNANDEZ SAMPIERI, 2006) define que, El nivel de la investigación es descriptivo y explicativo dónde se describe intencionalmente la variable independiente (SOBRE-ENDEUDAMIENTO) para ver su influencia en la variable dependiente (CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LOS COMERCIANTES DE LAS GALERÍAS POLVOS AZULES DEL DISTRITO DE HUÁNUCO 2018). Este tipo de estudio nos permite enumerar como el sobre-endeudamiento influye en las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

3.1.3. DISEÑO

Según: (FERRER, 2010), El diseño de la Investigación es: No experimental, transaccional o transversal, de tipo correlacional causal. La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual, y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. De hecho, no hay condiciones o estímulos los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. Los diseños no experimental transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito

es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede; por otro lado, los diseños no experimentales transaccionales de tipo correlacional causales son diseños que describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado mediante el siguiente esquema:

$$X_1 \text{-----} Y_2$$

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

Según (HERNANDEZ SAMPIERI R.,2010), señala que; una población es el conjunto de todos los casos que concuerda con una serie de especificaciones; es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las entidades de la población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

La población o universo de estudio está representado por 200, comerciantes, según la lista de alquileres (el material es confidencial), divididos en 2 pisos, la cual se encuentran ubicados en las Galerías Polvos Azules – Huánuco.

3.2.2. Muestra

Según, (TOMAYO Y TOMAYO, 1997) , afirma que; la muestra es un grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.

Muestreo no Probabilístico

Según (FERRER,2010), define que; existen otros procedimientos para seleccionar las muestras, que son menos precisos que los citados y que resultan menos costosos. El procedimiento más utilizado es el muestreo no probabilístico, denominado opinático consistente en el que el investigador selecciona la muestra que supone sea la más representativa,

utilizando un criterio objetivo y en función de la investigación que se vaya a realizar.

La muestra que tome para la investigación será los 50 comerciantes, ubicados en las Galerías Polvos Azules – Huánuco, quienes tienen un historial crediticio en el sistema financiero del distrito de Huánuco.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El presente trabajo de investigación implica la recopilación y representación sistemática de datos para dar una idea clara de una determinada situación. Las principales técnicas que se utilizarán en la presente investigación son:

3.3.1. TÉCNICA

a) **ENCUESTA:** Por medio de esta técnica se realizó las encuestas a través de preguntas por escrito a los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

3.3.2. INSTRUMENTO

b) **CUESTIONARIO:** A través de formatos estructurados con preguntas cerradas y de escala se aplicó un cuestionario a las muestras objetivas de estudio, la cual consta de 13 preguntas.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para procesar, sistematizar, tratar, analizar e interpretar la información y los datos obtenidos, se utilizó las técnicas propias de la estadística descriptiva (elaboración de tablas, cuadros y gráficos estadísticos) y para ordenar, clasificar y cuantificar se utilizó como instrumento la hoja de cálculo de Excel.

3.4.1 INTERPRETACION DE DATOS Y RESULTADOS

Culminada la recolección de datos, se procedió al respectivo procesamiento de datos a través de la tabulación y la interpretación usando la estadística descriptiva (cuadros estadísticos y gráficos) y la estadística inferencial (prueba de hipótesis) para la contrastación de los resultados en el informe final.

3.4.2 ANALISIS DE DATOS Y PRUEBA DE HIPOTESIS

Se uso tanto el análisis lógico como el estadístico para comprobar la hipótesis planteada: El sobreendeudamiento influye significativamente en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018; y, poder plantear las conclusiones y recomendaciones, teniendo presente siempre la confiabilidad y veracidad de los datos obtenidos y procesados con anterioridad.

CAPITULO IV RESULTADOS

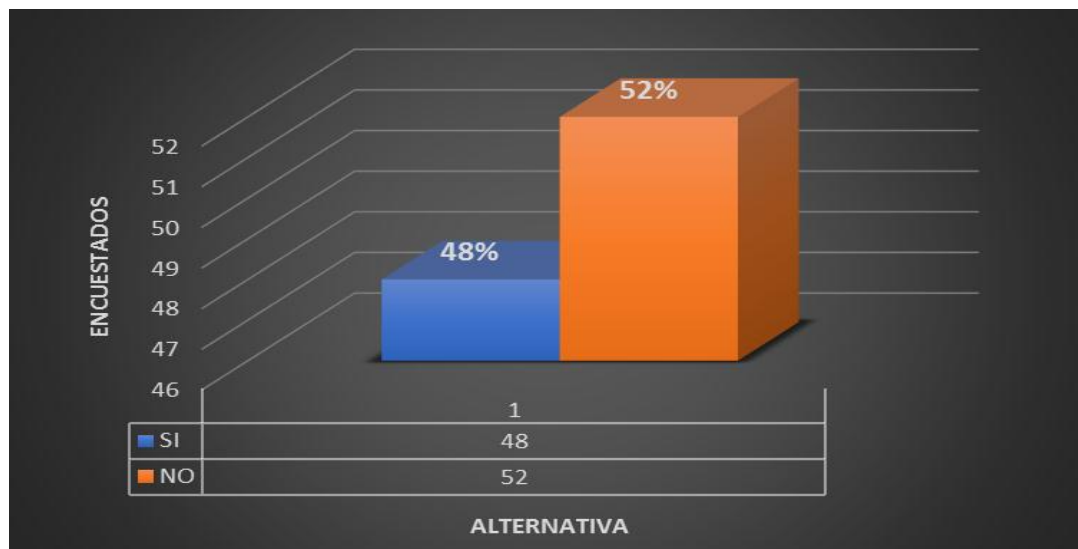
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

CUADRO N° 01
LAS VENTAS SON SUFICIENTES PARA CUBRIR SUS COSTOS Y GASTOS

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	SI	24	48%	48%
2	NO	26	52%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°01
LAS VENTAS SON SUFICIENTES PARA CUBRIR SUS COSTOS Y GASTOS



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

Se observa que el 48% de los comerciantes encuestados respondieron con "SI", y el 52% respondieron "NO".

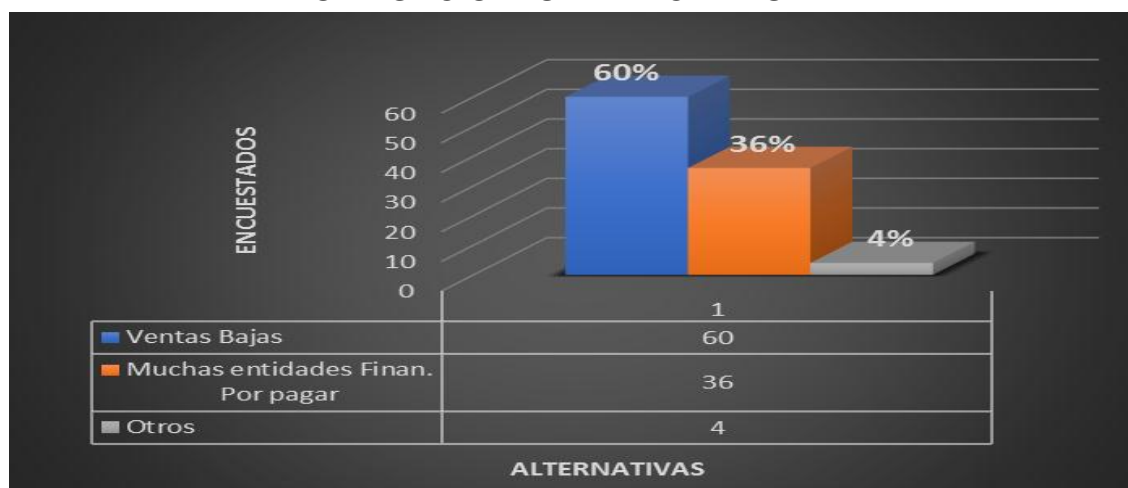
De tal manera, se observa que 24 comerciantes afirman que sus ventas son suficientes para cubrir sus costos y gastos, la cual no tienen ningún problema, sin embargo, se observa que para 26 comerciantes encuestados sus ventas NO son suficientes para cubrir sus costos y gastos, por motivos que sus ventas son muy bajas, y no tienen mucha variedad de mercadería.

CUADRO N°02
CUALES SON LAS DIFICULTADES QUE TIENE PARA CUBRIR SUS
OBLIGACIONES FINANCIERAS

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	Ventas bajas	30	60%	60%
2	Muchas entidades financieras por pagar	18	36%	96%
3	Otros	2	4%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°02
CUALES SON LAS DIFICULTADES QUE TIENE PARA CUBRIR SUS
OBLIGACIONES FINANCIERAS



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 60% de los comerciantes encuestados respondieron que sus ventas son bajas, mientras que el 36% responden que son muchas las entidades financieras que tienen por pagar, por lo tanto, el 4% respondieron con otros.

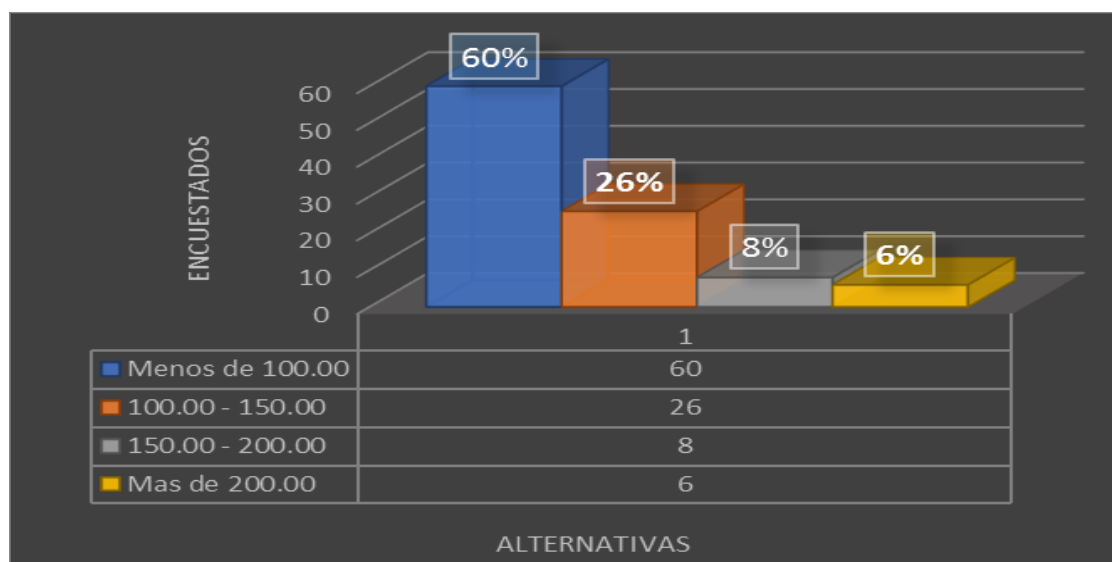
Mientras tanto, se observa que 30 comerciantes respondieron que sus ventas son bajas, la cual es el motivo de la dificultad para cubrir sus obligaciones financieras (pagos de préstamos bancarios y no bancarios); mientras que 18 comerciantes encuestados responden que son muchas las entidades que tienen por pagar la cual es otro motivo del que tienen dificultades para cubrir sus obligaciones financieras, mientras que 2 encuestados sus motivos son otros por la cual no cubre sus obligaciones financieras.

CUADRO N°03
CADA FIN DE MES CUANTO RECAUDA USTED, PARA AHORRAR

N°	ALTERNATIVA	CANTANTID AD	%	% ACUM.
1	menos de 100.00	30	60%	60%
2	de 100.00 a 150.00	13	26%	86%
3	de 150.00 a 200.00	4	8%	94%
4	más de 200.00	3	6%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°03
CADA FIN DE MES CUANTO RECAUDA USTED, PARA AHORRAR



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 60% de los encuestados sus ahorros son menos de 100.00 soles, mientras que el 26% ahorran entre 100.00 a 150.00 soles, la cual el 8% ahorran de 150.00 y 200.00; y el 6% ahorran más de 200.00 soles mensuales

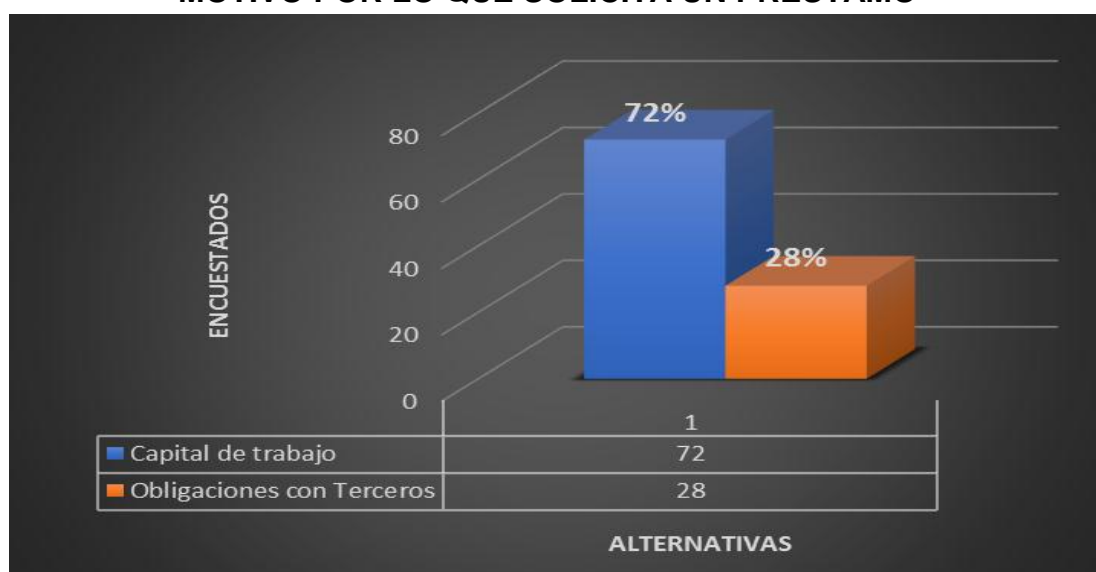
De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que 30 comerciantes encuestados, ahorran menos de 100.00 soles, debido a que sus ventas son bajas la cual no les alcanza para ahorrar; mientras que 13 comerciantes logran ahorrar de 100.00 a 150.00 soles mensuales, 4 comerciantes ahorran entre 150.00 a 200.00 y solo 3 encuestados que ahorran más de 200.00 soles mensuales, la cual no tienen problemas con sus ventas.

CUADRO N°04
MOTIVO POR LO QUE SOLICITA UN PRESTAMO

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	capital de trabajo	36	72%	72
2	obligaciones con terceros	14	28%	100
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°04
MOTIVO POR LO QUE SOLICITA UN PRESTAMO



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 72% de los encuestados, el motivo por el cual solicita el prestamos es por el capital de trabajo; y un 28% es por las obligaciones con terceros que tiene.

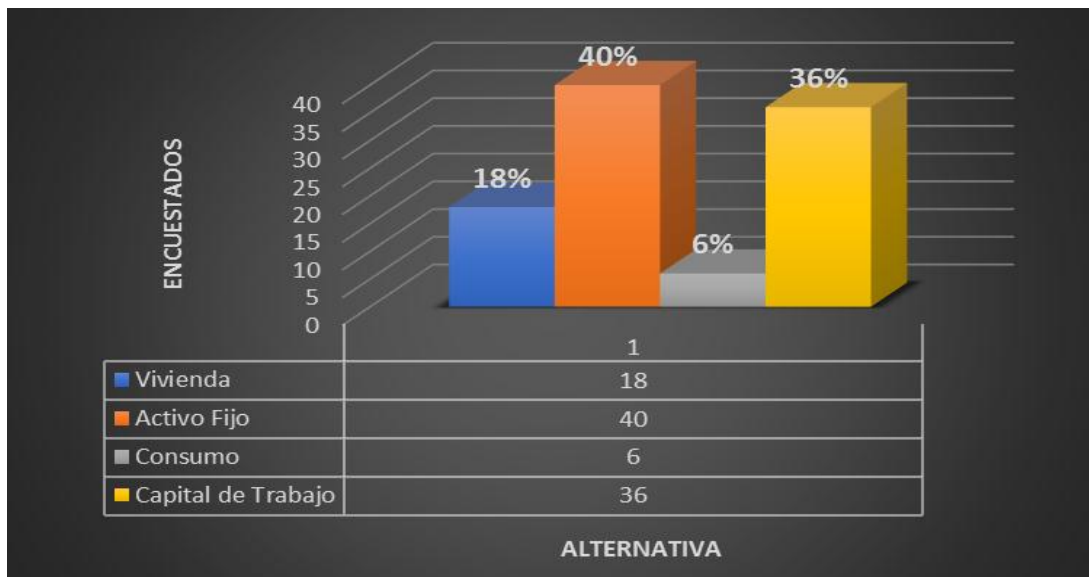
Por lo cual se observa que 36 comerciantes solicitan el préstamo para su capital de trabajo, lo cual es lo más importante en su negocio y así podrán tener más mercadería surtida; mientras que 14 comerciantes el motivo por el cual solicitan el prestamos son para las obligaciones con terceros que tienen y le es favorable el préstamo, el pago de deudas es lo primordial que haría con el prestamos solicitado.

**CUADRO N°05
EN QUE INVIRTIÓ EL CRÉDITO SOLICITADO**

N°	ALTERNATIVA	CANTIDAD	%	% ACUM.
1	vivienda	9	18%	18%
2	activo fijo	20	40%	58%
3	consumo	3	6%	64%
4	capital de trabajo	18	36%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

**GRAFICO N°05
EN QUE INVIRTIÓ EL CRÉDITO SOLICITADO**



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

ANÁLISIS E INTERPRETACION:

Del 100% de los clientes encuestados, el 18% utiliza el crédito solicitado para su vivienda; 40% lo utiliza en sus activos fijos; 6% los utiliza para su consumo, mientras que el 36% lo utiliza para capital de trabajo.

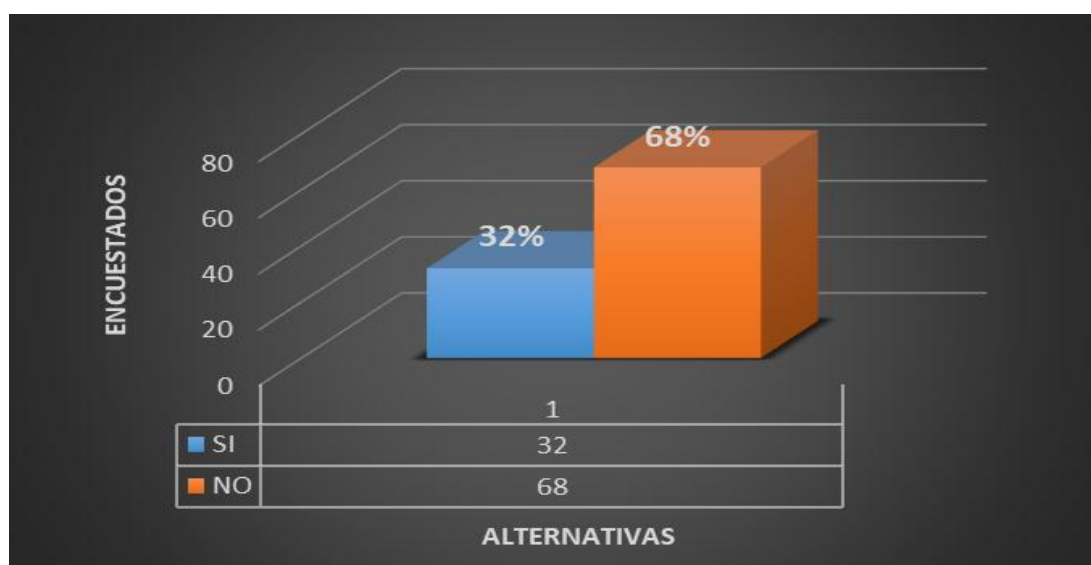
De esto podemos observar que 9 encuestados, el crédito solicitado lo invierte en su vivienda, sabiendo que el crédito fue solicitado con otros motivos; de la misma manera 20 encuestados invirtió el crédito solicitado en activos fijos; de igual modo 3 comerciantes invierte el crédito en consumo; mientras que 18 encuestados invierten el crédito en capital de trabajo, lo cual fue el motivo por lo que solicitaron el préstamo.

CUADRO N°06
ADQUIRIO ALGUN CREDITO PARA TERCERAS PERSONAS

N°	ALTERNATIVA	CANTANTID AD	%	% ACUM.
1	SI	16	32%	32%
2	NO	34	68%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°06
ADQUIRIO ALGUN CREDITO PARA TERCERAS PERSONAS



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 32% de los encuestados afirmaron que, SI sacan préstamos para terceras personas, la cual el 68% de encuestados respondieron que NO Sacaron préstamos para terceras personas.

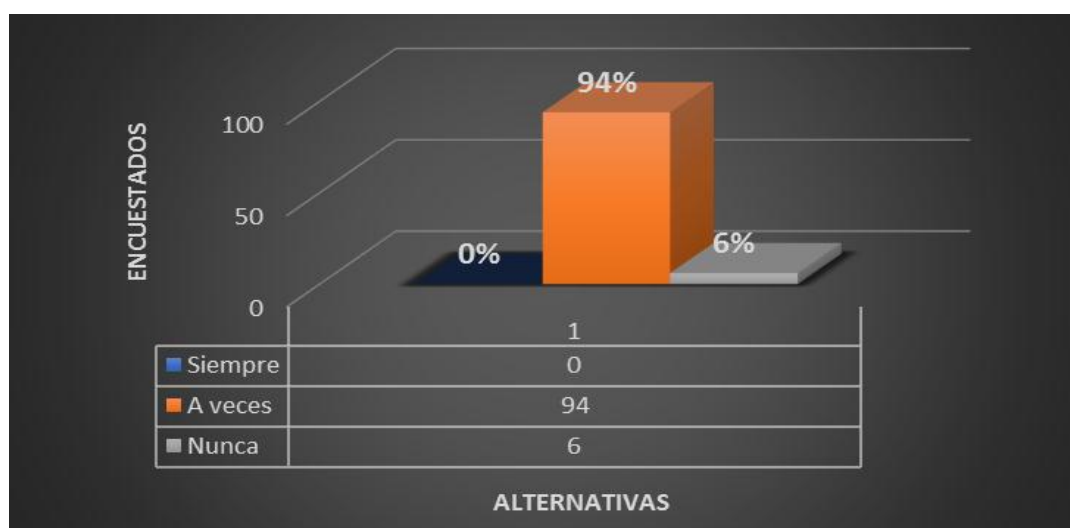
Por lo tanto, podemos observar que 16 comerciantes respondieron que SI efectivamente sacan prestamos para terceras personas, mientras tanto 34 encuestados negaron dicho préstamo, por motivos de seguridad y no querer arriesgarse a endeudarse más.

CUADRO N°07
EL PRESTAMO SOLICITADO PARA TERCERAS PERSONAS SE CANCELAN EN FORMA OPORTUNA DENTRO DE LOS PLAZOS, SEGÚN CRONOGRAMA DE PAGO.

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	siempre	0	0%	0%
2	a veces	15	94%	94%
3	nunca	1	6%	100%
	TOTAL	16	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°07
EL PRESTAMO SOLICITADO PARA TERCERAS PERSONAS SE CANCELAN EN FORMA OPORTUNA DENTRO DE LOS PLAZOS, SEGÚN CRONOGRAMA DE PAGO



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que 94% respondieron a veces, y el 6% respondieron con nunca.

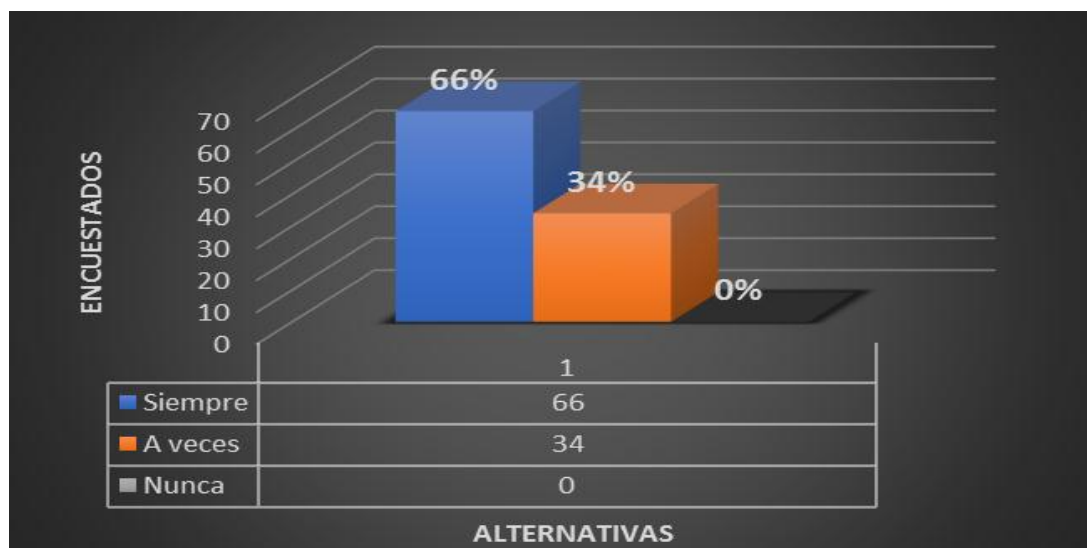
De esto podemos observar que, 15 comerciantes las cuales afirmaron que Si sacan préstamo para terceras personas (ver cuadro N°06), a veces pagan dentro de los plazos según cronograma de pago, mientras que 1 encuestado, no paga en forma oportuna el crédito solicitado por tercera persona.

CUADRO N°08
LOS PRESTAMOS SOLICITADOS LE GENERAN UNA SOBRE CARGA
EN SUS OBLIGACIONES FINANCIERAS

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	siempre	33	66%	66%
2	a veces	17	34%	100%
3	nunca	0	0%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°08
LOS PRESTAMOS SOLICITADOS LE GENERAN UNA SOBRE CARGA
EN SUS OBLIGACIONES FINANCIERAS



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 66% respondieron siempre, 34% respondieron a veces

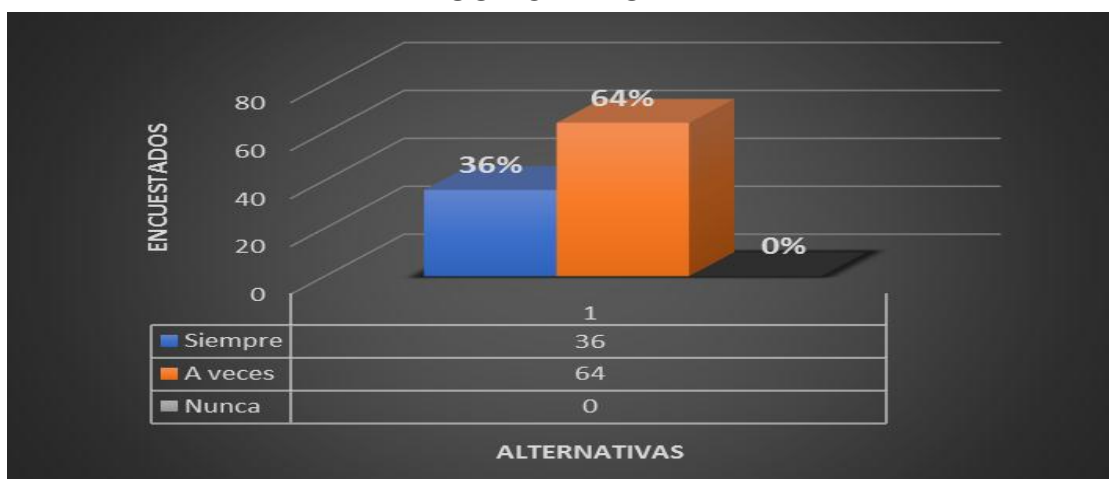
Por lo tanto, podemos observar, que a 33 comerciantes encuestados siempre les generan una sobrecarga en sus obligaciones financieras, la cual accedieron a diversas entidades financieras para obtener el crédito; mientras que 17 encuestados respondieron que solo a veces les genera una sobre carga el prestamos solicitado, lo cual saben dividir sus ingresos para cumplir con las obligaciones financieras que tienen.

CUADRO N°09
CUMPLE USTED CON EL CRONOGRAMA DE PAGO DEL PRÉSTAMO
SOLICITADO

N°	ALTERNATIVA	CANTIDAD	%	% ACUM.
1	siempre	18	36%	36%
2	a veces	32	64%	100%
3	nunca	0	0%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°09
CUMPLE USTED CON EL CRONOGRAMA DE PAGO DEL PRÉSTAMO
SOLICITADO



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que, del total de los encuestados, el 36% respondieron siempre, y el 64% respondieron a veces.

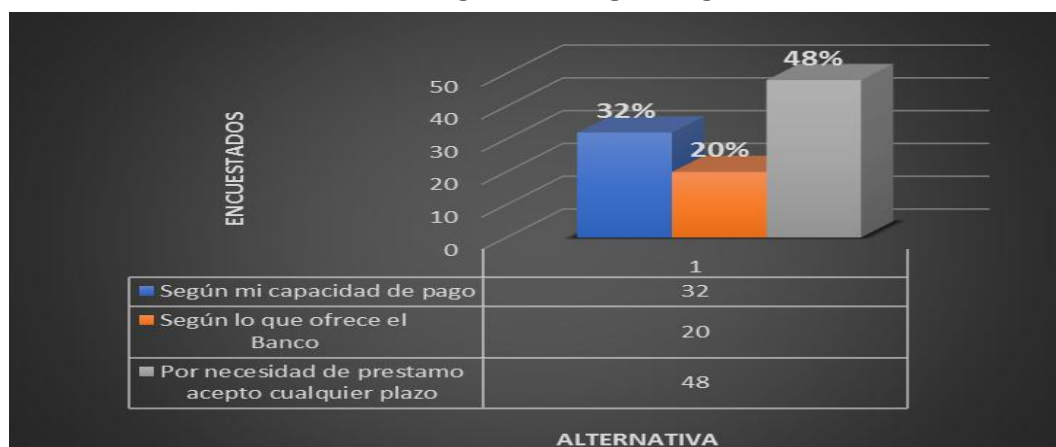
Por lo cual se observa que, 18 comerciantes encuestados, respondieron que siempre cumplen con el cronograma de pago del prestamos solicitado, lo cual esto no les afecta en sus ventas; mientras que 32 encuestados respondieron que a veces hacen lo posible para cumplir con el cronograma de pago, ya que la mayoría están atrasado con dicho cronograma de pago, esto debido a que sus ventas son muy bajas, y no hay mucha variedad de mercadería; de esto podemos deducir que el prestamos solicitado lo sacaron con un fin(capital de trabajo) y lo invirtieron en otra cosa (consumo, etc)

CUADRO N°10
QUE TOMA EN CUENTA USTED, PARA LA DETERMINACION DE
PLAZO DE PRESTAMO.

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	según mi capital de pago	16	32%	48%
2	según lo que ofrece el banco	10	20%	68%
3	por necesidad de préstamo acepto cualquier plazo	24	48%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°10
QUE TOMA EN CUENTA USTED, PARA LA DETERMINACION DE
PLAZO DE PRESTAMO.



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que 32% de encuestados respondieron según su capacidad; 20% según lo que ofrece el banco y; 48% por necesidad de préstamo acepto cualquier plazo.

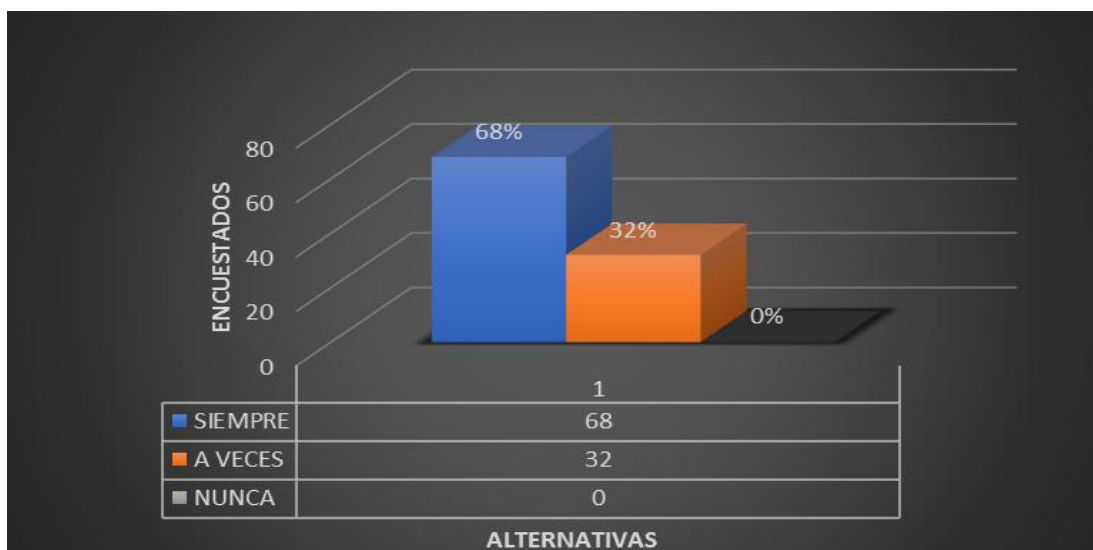
De esto podemos observar que, 16 comerciantes encuestados respondieron que, para poder sacar un préstamo, toman en cuenta según su capacidad de pago, lo cual le es mas favorable para poder cumplir con sus obligaciones financieras; mientras que para 10 encuestados respondieron según lo que ofrece el banco, lo cual es cuando no necesita de urgencia el prestamos; por lo tanto 24 encuestados respondieron que por necesidad de préstamo aceptan cualquier plazo de pago, ya que requieren con urgencia el dinero, no les queda de otra alternativa y aceptan las condiciones del banco.

CUADRO N°11
EL SOBREENDEUDAMIENTO LE GENERA MAYORES PAGOS DE INTERES

N°	ALTERNATIVA	CANTIDAD	%	% ACUM.
1	siempre	34	68%	68%
2	a veces	16	32%	100%
3	nunca	0	0%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°11
EL SOBREENDEUDAMIENTO LE GENERA MAYORES PAGOS DE INTERES



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 68% de encuestados respondieron siempre y el 32% respondieron a veces.

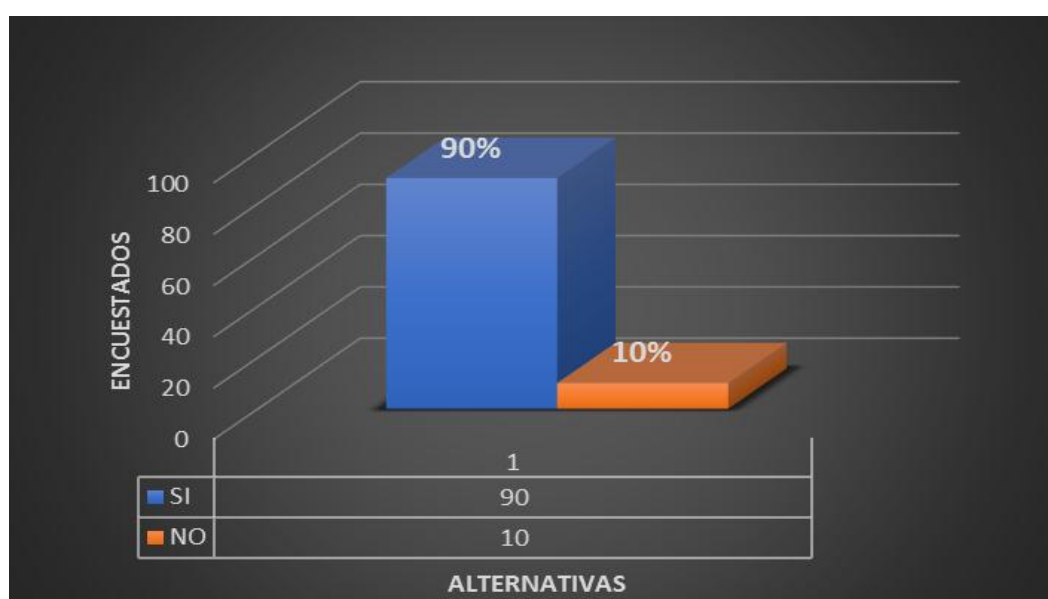
De lo cual podemos deducir que, 34 comerciantes opinan que el sobreendeudamiento le generan siempre mayores pagos de intereses, esto por el atraso de las cuotas vencidas; por lo tanto, son 16 encuestados que solo a veces le generan el sobreendeudamiento en el pago de intereses

CUADRO N°12
EL PAGO DE INTERESES LE GENERA PERDIDAS A LA EMPRESA

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	SI	45	90%	90%
2	NO	5	10%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°12
EL PAGO DE INTERESES LE GENERA PEDIDAS A LA EMPRESA



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que SI, al 90% los pagos de intereses le generan pérdidas a su empresa, mientras que al 10% los pagos de intereses No les afectan en su empresa.

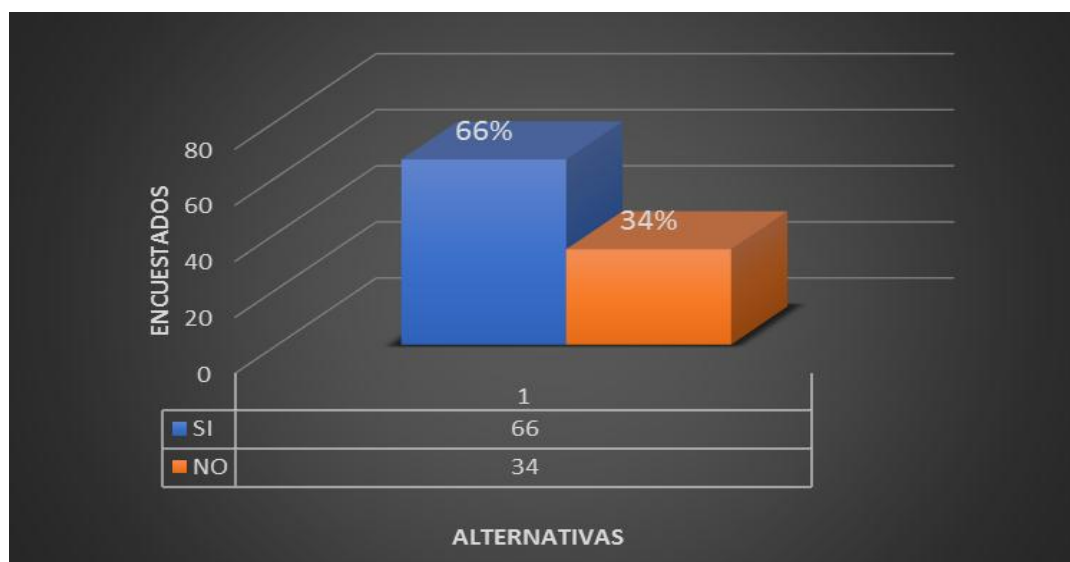
Por lo tanto, podemos decir que, a 45 comerciantes encuestados los intereses SI les genera pérdidas en la empresa, debido a que son de 3 a 4 entidades financieras que tienen por pagar; mientras que solo a 5 encuestados, los intereses no les afecta en lo más mínimo en su empresa.

CUADRO N°13
LA TASA DE INTERES DE LOS PRESTAMOS OBTENIDOS SON
ADECUADOS A SU CAPACIDAD DE PAGO

N°	ALTERNATIVA	CANTANTIDAD	%	% ACUM.
1	SI	33	66%	66%
2	NO	17	34%	100%
	TOTAL	50	100%	

FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°13
LA TASA DE INTERES DE LOS PRESTAMOS OBTENIDOS SON
ADECUADOS A SU CAPACIDAD DE PAGO



FUENTE: CUESTIONARIO
 ELABORACION: PROPIA

ANALISIS E INTERPRETACION:

De los resultados de las preguntas efectuadas, se observa que el 66% de encuestados respondieron SI y el 34% respondieron NO.

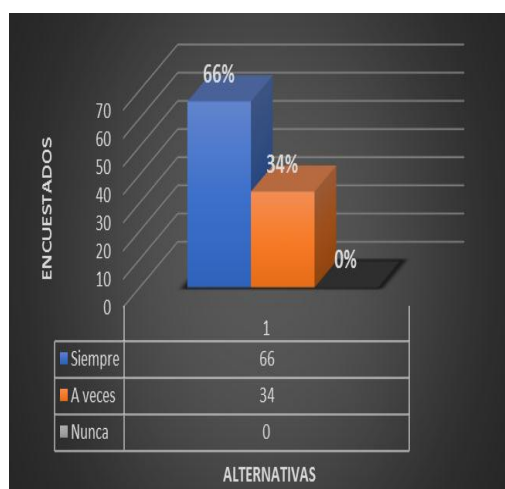
De esto entendemos que, para 33 encuestados si son adecuados a su capacidad de pago la tasa de interés de los prestamos obtenidos, la cual no afecta a su negocio; mientras que, para 17 comerciantes encuestados, no son adecuados la tasa de interés, para su capacidad de pago debido a que los intereses son muy altos.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPOTESIS

4.2.1. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL

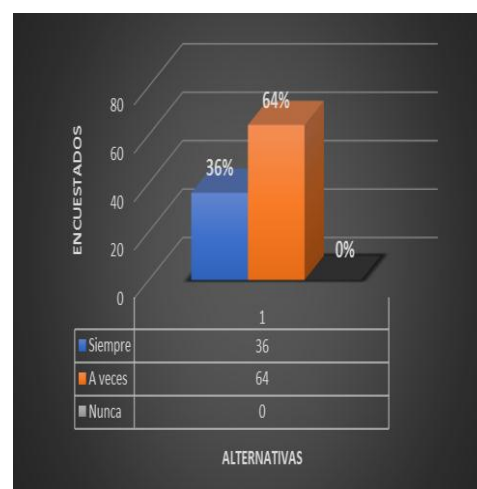
El sobreendeudamiento influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

GRAFICO N°08
los préstamos solicitados le generan una sobre carga en sus obligaciones financieras



FUENTE: CUESTIONARIO
ELBORACION: PROPIA

GRAFICO N°09
cumplen usted con el cronograma de pago del préstamo solicitado.



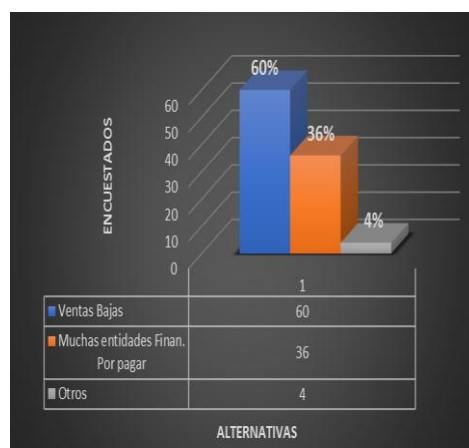
FUENTE: CUESTIONARIO
ELBORACION: PROPIA

De los resultados obtenidos se desprende que, al 66% de los comerciantes el prestamos solicitado, siempre les genera una sobre carga en sus obligaciones financieras como se observa en el grafico N°8, ya que les urge el dinero para poder surtir y variar su mercadería, lo cual obtienen prestamos de distintas entidades bancarias y no bancarias de esta manera se sobre endeudan más, ello hace que no cumplan en su totalidad con el cronograma de pagos; por lo tanto el grafico N°9 nos muestra que el 64% de los comerciantes solo a veces cumplen con el cronograma de pago, de esto se concluye que el sobreendeudamiento influye significativamente en las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules de Huánuco.

4.2.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECIFICA “1”

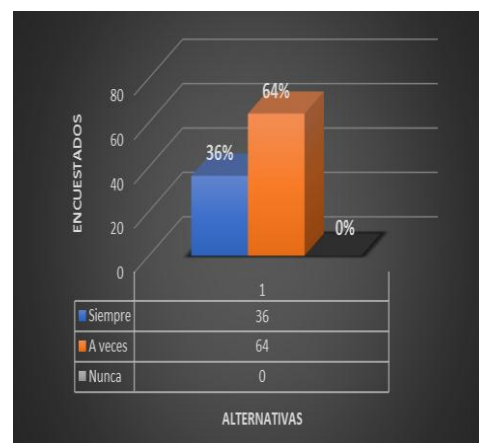
Las dificultades influyen de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

GRAFICO N°2
Cuáles son las dificultades que tiene para cubrir sus obligaciones financieras



FUENTE: CUESTIONARIO
ELBORACION: PROPIA

GRAFICO N°9
Cumple Ud. Con el cronograma de pago del prestamos solicitado



FUENTE: CUESTIONARIO
ELBORACION: PROPIA

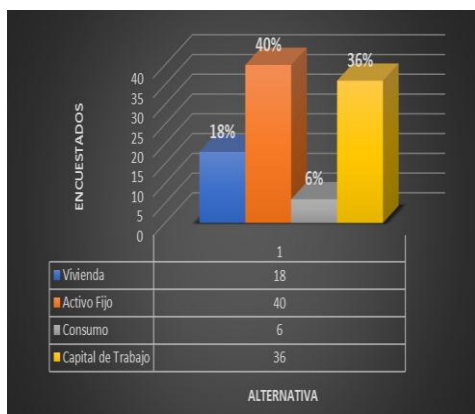
Se encontró, que el 60% de los comerciantes consideran que la dificultad para cubrir sus obligaciones financieras son por las ventas bajas que tienen, como nos refleja el grafico N°2, por lo tanto el grafico numero N°9 nos muestra que el 64% solo a veces cumplen con el cronograma de pago, la cual consideran que sus ventas no son suficientes y no cuentan con mercadería surtida, para cumplir sus cronogramas de pago ; por ende los comerciantes se ven obligados a sacar préstamos, bancarios y no bancarios, de esta manera sobre endeudándose más. la cual este resultado nos demuestra que las dificultades influyen significativamente en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

4.2.3. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECIFICA “2”

El destino de créditos influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018

GRAFICO N°5

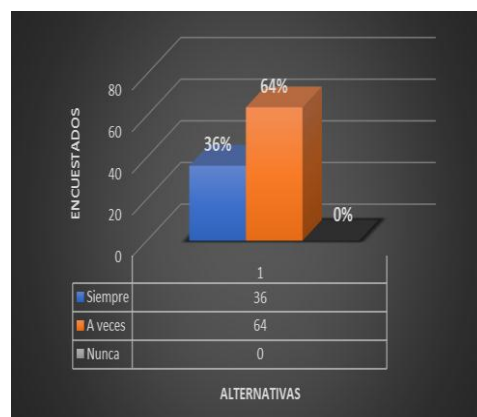
En que invirtió el crédito solicitado



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°9

Cumple Ud. Con el cronograma de pagos del préstamo solicitado.



FUENTE: CUESTIONARIO
ELABORACION: PROPIA

De los resultados obtenidos se observa en el grafico N°5 que el 40% de los comerciantes, el crédito solicitado lo invirtieron en activos fijos, ya que el fin del prestamos es para utilizarlos como capital de trabajo, pero ya obtenido el dinero lo invirtieron en activo fijo, la cual no les generan ningún tipo de ingresos. del mismo modo se observa en el grafico N°9 que el 64% de los encuestados, solo a veces cumplen con el cronograma de pago, ya que la mayoría están atrasados con dicho cronograma, debido al mal uso del créditos solicitado, por ende, consideran que sus ventas son muy bajas y no cuentan con mucha mercadería para cumplir con el cronograma de pago; por lo tanto, el destino de crédito influye significativamente en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

CAPITULO V

DISCUSION DE RESULTADOS

5.1 RESULTADOS CON LOS ANTECEDENTES

Según: (MEJIA SILVA, 2013) en su trabajo de investigación, realizado en la Universidad Nacional de Cajamarca, tesis referida al “Impacto del Sobreendeudamiento Generado por las instituciones Microfinancieras (IMFs), en el Desarrollo Sostenible de las Mypes del Distrito de Cajamarca; concluye que:

Hipótesis general

- La existencia de sobreendeudamiento causado por las IMFs no bancarias genera un impacto negativo en el desarrollo sostenible de las MYPES, ya que limita su acceso a créditos en el futuro/ puesto que su calificación crediticia se ve deteriorada (CPP, deficiente, dudoso o pérdida).

De los resultados obtenidos se desprende que, al 66% de los comerciantes el prestamos solicitado, siempre les genera una sobre carga en sus obligaciones financieras como se observa en el grafico N°8, ya que les urge el dinero para poder surtir y variar su mercadería, lo cual obtienen prestamos de distintas entidades bancarias y no bancarias de esta manera se sobre endeudan más, ello hace que no cumplan en su totalidad con el cronograma de pagos; por lo tanto el grafico N°9 nos muestra que el 64% de los comerciantes solo a veces cumplen con el cronograma de pago, de esto se concluye que el sobreendeudamiento influye significativamente en las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules de Huánuco.

Hipótesis específica 1

- El incremento de la oferta de crédito y el afán de las IMFs no bancarias por lograr una mejor posición en el (mercado hace que éstas flexibilicen sus políticas de créditos hasta lograr que el Micro y Pequeño Empresario se convierta en deudor y finalmente termine sobre endeudado

Se encontró, que el 60% de los comerciantes consideran que la dificultad para cubrir sus obligaciones financieras son por las ventas bajas que tienen, como nos refleja el grafico N°2, por lo tanto el grafico numero N°9 nos muestra que el 64% solo a veces cumplen con el cronograma de pago, la cual consideran que sus ventas no son suficientes y no cuentan con mercadería surtida, para cumplir sus cronogramas de pago ; por ende los comerciantes se ven obligados a sacar préstamos, bancarios y no bancarios, de esta manera sobre endeudándose más. la cual este resultado nos demuestra que las dificultades influyen significativamente en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

Hipótesis específica 2

- La desviación del destino original del crédito contribuye a aumentar las posibilidades de deteriorar la calificación crediticia de los Micro y Pequeños Empresarios, ya que, al destinar los recursos por lo general a terceras personas y a gastos de consumo, éstos no generan retribución directa de la inversión en beneficio de las MYPEs y se empieza a tener problemas de atraso en el pago de la deuda.

De los resultados obtenidos se observa en el grafico N°5 que el 40% de los comerciantes, el crédito solicitado lo invirtieron en activos fijos, ya que el fin del prestamos es para utilizarlos como capital de trabajo, pero ya obtenido el dinero lo invirtieron en activo fijo, la cual no les generan ningún tipo de ingresos. del mismo modo se observa

en el gráfico N°9 que el 64% de los encuestados, solo a veces cumplen con el cronograma de pago, ya que la mayoría están atrasados con dicho cronograma, debido al mal uso del crédito solicitado, por ende, consideran que sus ventas son muy bajas y no cuentan con mucha mercadería para cumplir con el cronograma de pago; por lo tanto, el destino de crédito influye significativamente en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

5.2 RESULTADOS CON LAS BASES TEÓRICAS

Según (POLANCO, 2012), define que: Se produce un sobreendeudamiento cuando el patrimonio y los ingresos de un hogar no cubren el pago de sus necesidades básicas y de las obligaciones contraídas con sus acreedores. De Hecho, si la suma total de las deudas supera el 40% de la renta familiar disponible, la familia se encuentra en una situación de alto riesgo de sobreendeudamiento.

Hipótesis General

De los resultados obtenidos se desprende que, al 66% de los comerciantes el prestamos solicitado, siempre les genera una sobre carga en sus obligaciones financieras como se observa en el grafico N°8, ya que les urge el dinero para poder surtir y variar su mercadería, lo cual obtienen prestamos de distintas entidades bancarias y no bancarias de esta manera se sobre endeudan más, ello hace que no cumplan en su totalidad con el cronograma de pagos; por lo tanto el grafico N°9 nos muestra que el 64% de los comerciantes solo a veces cumplen con el cronograma de pago, de esto se concluye que el sobreendeudamiento influye significativamente en las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules de Huánuco.

Hipótesis Especifica 1

Se encontró, que el 60% de los comerciantes consideran que la dificultad para cubrir sus obligaciones financieras son por las ventas bajas que tienen, como nos refleja el grafico N°2, por lo tanto el grafico numero N°9 nos muestra que el 64% solo a veces cumplen con el cronograma de pago, la cual consideran que sus ventas no son suficientes y no cuentan con mercadería surtida, para cumplir sus cronogramas de pago ; por ende los comerciantes se ven obligados a sacar préstamos, bancarios y no bancarios, de esta manera sobre endeudándose más. la cual este resultado nos demuestra que las dificultades influyen significativamente en el cumplimiento de las

obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

Hipótesis Especifica 2

De los resultados obtenidos se observa en el grafico N°5 que el 40% de los comerciantes, el crédito solicitado lo invirtieron en activos fijos, ya que el fin del prestamos es para utilizarlos como capital de trabajo, pero ya obtenido el dinero lo invirtieron en activo fijo, la cual no les generan ningún tipo de ingresos. del mismo modo se observa en el grafico N°9 que el 64% de los encuestados, solo a veces cumplen con el cronograma de pago, ya que la mayoría están atrasados con dicho cronograma, debido al mal uso del créditos solicitado, por ende, consideran que sus ventas son muy bajas y no cuentan con mucha mercadería para cumplir con el cronograma de pago; por lo tanto, el destino de crédito influye significativamente en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

CONCLUSIONES

Bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye en los siguientes:

1. Que al 66% de los comerciantes el prestamos solicitado, siempre les genera una sobre carga en sus obligaciones financieras como se observa en el grafico N°8; donde obtienen prestamos de distintas entidades bancarias y no bancarias, por lo tanto el 64% de los comerciantes manifestaron que solo a veces cumplen con los cronogramas de pago por motivos de ventas bajas que tienen tal como se observa en el grafico N°9, por lo que se determina qué el sobreendeudamiento influye en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.
2. Que el 60% de los comerciantes de las galerías polvos azules consideran que las dificultades para cubrir sus obligaciones financieras, son las ventas bajas que tienen, la cual es motivo para solicitar un préstamo y tratar de cubrir sus obligaciones con entidades bancarias y no bancarias tal como se observa en el gráfico N°02, asimismo el 64% manifiestan que solo a veces cumplen con el cronograma de pago, la cual consideran que sus ventas no son suficientes y no cuentan con mercadería surtida, para cumplir sus cronogramas de pago; por lo tanto se determina qué las dificultades influyen en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

3. El grafico N° 5, nos muestra que el 40% de los comerciantes manifiestan que el crédito lo invirtieron en activos fijos, ya que el fin del prestamos era para utilizarlos como capital de trabajo, pero ya obtenido el dinero lo invirtieron en activo fijo, la cual no les generan ningún tipo de ingresos, del mismo modo se observa en el grafico N°9 que el 64% de los encuestados, solo a veces cumplen con el cronograma de pago, ya que la mayoría están atrasados con dicho cronograma, debido al mal uso del créditos solicitado por lo que se determina que el destino de créditos influye en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los comerciantes de las galerías polvos azules, que tengan cuidado con los créditos fáciles (no bancario), se recomienda también comparar las tasas de interés con la competencia tal vez pueda conseguir mejores puestas financieras, reservar parte de su ingreso para los gastos de sobrevivencia todos los meses debe destinar un monto fijo para fondos de emergencia la cual no debe de gastar ese dinero a menos que sea sumamente importante, evitar que sus deudas se conviertan en un círculo vicioso. De tal manera se podrá evitar el sobreendeudamiento financiero.
2. Si bien es cierto que más de la mitad de los comerciantes de las galerías polvos azules, la dificultad para cubrir sus obligaciones financieras son por las ventas bajas que tienen, entonces para vender más se les recomienda que primero defina bien el mercado objetivo, segundo que distribuya la mercadería de forma atractiva, tener buen trato y paciencia con la clientela; en cuanto a las obligaciones financieras se recomienda que tengan claro lo que ganan y lo que deben, y con ello poder generar una capacidad de ahorro, y así no sacar préstamos de distintas entidades bancarias sin antes cancelar una deuda. Se recomienda también a los comerciantes que asistan a las capacitaciones gratuitas que ofrecen la municipalidad de Huánuco, acerca de marketing, ventas y manejo de recursos, para poder facilitarles el trabajo diario.
3. A los comerciantes de las galerías polvos azules, tener las metas claras, para que el crédito solicitado pueda ser utilizado eficientemente en el giro de su negocio, de esta manera evitar problemas de deudas y sobreendeudamiento financiero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. CORONEL ARCE, M. (2014). *PLAN DE ACCION A IMPLEMENTAR PARA REDUCIR EL NIVEL DEL SOBREENDEUDAMIENTO EN CLIENTES MICROEMPRESARIOS DEL BANCO SOLIDARIO REGION GUAYAS PARA EL AÑO 2014*. GUAYAQUIL: UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA.
2. FERRER, J. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*.
3. HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2006). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION 4a Ed.* MEXICO: McGraw-Hill Editores.
4. HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. COLOMBIA
5. MEJIA SILVA, F. L. (2013). *"IMPACTO DEL SOBREENDEUDAMIENTO GENERADO POR LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE CAJAMARCA EN EL AÑO 2012"*. CAJAMARCA: Universidad Nacional de Cajamarca.
6. TURPO, S. M. (2017). *"ANÁLISIS DEL CONOCIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CREDITICIAS CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y EMPRESAS BANCARIAS DE PUNO Y SU INCIDENCIA ECONÓMICA EN SUS CONSUMIDORES, PERIODO 2015 – 2016"*. PUNO
7. TOMAYO Y TOMAYO, M. (1997). *EL PROCESO DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA*. MEXICO: LIMUSA S.A.
8. ZEVALLOS FERNANDES, MARINO BARRUETA, ZEVALLOS FRET, H. E. (2015). *NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y MOROSIDAD DEL CLIENTE EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A. AGENCIA HUÁNUCO - 2015*. HUANUCO: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN.

INFORME

9. FORNERO, R. (1984). *DIAGNOSTICO DE DIFICULTADES FINANCIERAS*. Manual de Estudio Programado.
10. MESTRA MARTINEZ, S. M. (5 de JUNIO de 2012). Manual de Estudio Programado.

REVISTA

11. AYCA VARGAS, J. (2004). COSTO DE LAS DIFICULTADES FINANCIERAS. *INCAE BUSSINESS SCHOOL*, 11.

CIBERGRAFIA

12. MORISAKI, A. (22 de AGOSTO de 2016). <http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC%20Semanal%202009%20-%20Endeudamiento.pdf>. Obtenido de <http://www.asbanc.com.p>
13. SANCHEZ MARTINEZ, C. (13 de JUNIO de 2011). <https://www.gestiopolis.com/sobreendeudamiento-sobregiros-microfinanzas/>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com>
14. LOZANO FLORES, I. (29 de OCTUBRE de 2015). <https://www.gestiopolis.com/sobreendeudamiento-financiero-de-pymes-en-el-peru/>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com>
15. EQUIPO, J. (10 de NOVIEMBRE de 2017). degestionempresarial.blogspot.pe. Obtenido de degestionempresarial.blogspot.pe: <http://degestionempresarial.blogspot.pe/2017/11/capacidad-de-pago-y-voluntad-de-pago.html>
16. POLANCO, P. (07 de setiembre de 2012). <http://elbauldelconsumidor.blogspot.pe>. Obtenido de [blogdeconsumidor: http://elbauldelconsumidor.blogspot.pe](http://elbauldelconsumidor.blogspot.pe)
17. ALVAREZ MORO, O. (04 de Noviembre de 2010). <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-microfinanzas>. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-microfinanzas>: <https://www.elblogsalmon.com>
18. [elanalista.com](http://www.elanalista.com). (21 de febrero de 2011). Obtenido de [elanalista.com](http://www.elanalista.com): <http://www.elanalista.com/?q=node/114>
19. [elanalista.com](http://www.elanalista.com). (23 de OCTUBRE de 2015). Obtenido de [elanalista.com](http://www.elanalista.com): <http://www.elanalista.com/?q=node/269>
20. [gestiopolis.com](https://www.gestiopolis.com). (JULIO de 2014). Obtenido de [gestiopolis.com](https://www.gestiopolis.com): <https://www.gestiopolis.com/morosidad-instituciones-microfinanzas-peru/>
21. pymex.com. (s.f.). Obtenido de pymex.com: <https://pymex.com/finanzas/finanzas-y-contabilidad/ique-es-el-sobreendeudamiento>

ANEXO

MATRIZ DE CONSISTENCIAS

“EL SOBREENDEUDAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LOS COMERCIANTES DE LAS GALERIAS POLVOS AZULES DEL DISTRITO DE HUANUCO 2018”					
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA	INSTRUMENTO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera el sobreendeudamiento influye en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>A. ¿De qué manera las dificultades financieras influyen en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?</p> <p>B. ¿De qué manera el destino de créditos influye en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar de qué manera el sobreendeudamiento influye en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>A. Determinar de qué manera las dificultades financieras influyen en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p> <p>B. Determinar de qué manera el destino de créditos influye en el cumplimiento de las obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>El sobreendeudamiento influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p> <p>HIPOTESIS ESPECIFICOS</p> <p>A. Las dificultades financieras influyen de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p> <p>B. El destino de créditos influye de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones financieras de los comerciantes de las galerías polvos azules del distrito de Huánuco 2018</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>Sobreendeudamiento</p> <p>Dimensiones</p> <p>- Dificultades financieras</p> <p>- Destino de créditos</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Cumplimiento de obligaciones financieras</p> <p>Dimensiones</p> <p>- Plazo del financiamiento</p> <p>- plazo de interés</p>	<p>TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN</p> <p>-Enfoque</p> <p>El presente estudio es de enfoque cuantitativo Y cualitativo.</p> <p>-Alcance o Nivel</p> <p>El nivel de la investigación es descriptivo y explicativo</p> <p>-Diseño</p> <p>El diseño de investigación es: No experimental, transaccional o transversal, de tipo correlacional causal.</p>	<p>-TECNICA: La Encuestas es la técnica que se utilizara para la recolección de datos y van dirigidas al publico</p> <p>-INSTRUMENTO: El Cuestionario es el instrumento que se utilizara para la recolección de información para la muestra.</p> <p>-POBLACION: una población es el conjunto de todos los casos que concuerda con una serie de especificaciones; es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las entidades de la población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.</p> <p>-MUESTRA: la muestra es grupo de individuos que se toma de la poblacion, para estudiar un fenomeno estadístico.</p>

--	--	--	--	--	--





**UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL SOBREENDEUDAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE
OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LOS COMERCIANTES DE LAS GALERIAS
POLVOS AZULES DEL DISTRITO DE HUANUCO 2018**

FORMATO DE ENCUESTA

**ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS COMERCIALES DEL
DISTRITO DE HUANUCO**

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente y marque con una (X) la respuesta que usted crea conveniente. Esta encuesta es anónima, se le agradece su participación.

1. ¿Sus ventas son suficientes para cubrir sus costos y gastos?,
 - a. Si
 - b. No
2. ¿Cuáles son las dificultades que tiene para cubrir sus obligaciones financieras?
 - a. Ventas bajas
 - b. Muchas entidades financieras por pagar
 - c. otros
3. ¿Cada fin de mes cuanto recauda Usted, para ahorrar?
 - a. Menos de 100.00
 - b. 100.00 – 150.00 soles
 - c. 150.00 – 200.00 soles
 - d. Mas de 200.00 soles
4. ¿Cuál es el motivo por lo que solicita un préstamo?
 - a. Capital de trabajo
 - b. Obligaciones con terceros
5. ¿en que invirtió el crédito solicitado?
 - a. Vivienda
 - b. activo fijo
 - c. consumo
 - d. capital de trabajo
6. ¿adquirió algún crédito para terceras personas?, Si su respuesta es NO, pase a la pregunta 8.
 - a. Si
 - b. No

7. ¿El préstamo solicitado para terceras personas se cancelan en forma oportuna dentro de los plazos según cronograma de pagos?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
8. ¿Los préstamos solicitados le generan una sobre carga en sus obligaciones financieras?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
9. ¿Cumple Ud. con el cronograma de pago del préstamo solicitado?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
10. ¿Que toma en cuenta Ud. para la determinación de plazo de préstamo?
 - a. Según mi capacidad de pago
 - b. Según lo que ofrece el banco
 - c. Por necesidad de préstamo acepto cualquier plazo
11. ¿El sobreendeudamiento le genera mayores pagos de interés?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
12. ¿El pago de interés le genera pérdidas a la empresa?
 - a. Si
 - b. No
13. ¿La tasa de interés de los prestamos obtenido son adecuadas a su capacidad de pago?
 - a. Si
 - b. No

LE AGRADEZCO POR SU COLABORACIÓN YA QUE ES DE VITAL IMPORTANCIA PARA LA INVESTIGACIÓN.