



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

**“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN LOGÍSTICA EN
COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO CIUDAD DE IQUITOS
AÑO 2022”**

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

**PRESENTADO POR:
GRACE QUIROZ ARISTA
DAVID PEREA SINTI**

**ASESOR:
CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.**

IQUITOS, PERÚ

2022



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

FACEN

“COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TÍTULOS”



ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS N°172-CCGyT-FACEN-UNAP-2022

En la ciudad de Iquitos, a los **29** días del mes de **diciembre** del año 2022, a horas: **04:00 p.m.** se dio inicio haciendo uso de la **plataforma Google meet** la sustentación pública de la Tesis titulada: **“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN LOGÍSTICA EN COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO CIUDAD DE IQUITOS AÑO 2022”**, autorizado mediante **Resolución Decanal N°2370-2022-FACEN-UNAP** presentado por los Bachilleres en Ciencias Contables **GRACE QUIROZ ARISTA** y **DAVID PEREA SINTI**, para optar el Título Profesional de **CONTADOR (A) PÚBLICO (A)** que otorga la UNAP de acuerdo a Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr. (Presidente)
CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg. (Miembro)
CPC. ROLAN RAMIREZ GÓMEZ, Mg. (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: **ACEPTABLEMENTE**

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones: La Sustentación Pública y la Tesis han sido: **APROBADAS** con la calificación **BUENA (15)**.

Estando el Bachiller apto para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Siendo las **05:15p.m.** del **29** de **diciembre** del 2022, se dio por concluido el acto académico.


CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr.
Presidente


CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.
Miembro



CPC. ROLAN RAMIREZ GÓMEZ, Mg.
Miembro


CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.
Asesor


Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonia del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe
Teléfonos: #065-234364 / 065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264






CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr.
Presidente
Matricula N°10-904



CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.
Miembro
Matricula N°35019



CPC. ROLAN RAMIREZ GÓMEZ, Mg.
Miembro
Matricula N°10-966



CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.
Asesor
MATRICULA N°10-0849

Nombre del usuario:
Universidad Nacional de la Amazonia Peruana

ID de Comprobación:
78950031

Fecha de comprobación:
28.11.2022 09:45:40 -05

Tipo de comprobación:
Doc vs Internet

Fecha del Informe:
28.11.2022 09:52:40 -05

ID de Usuario:
Ocultado por Ajustes de Privacidad

Nombre de archivo: **TESIS RESUMEN GRACE QUIROZ ARISTA y DAVID PEREA SINTI**

Recuento de páginas: **57** Recuento de palabras: **10808** Recuento de caracteres: **67497** Tamaño de archivo: **1.04 MB** ID de archivo: **900270**

14.2% de Coincidencias

La coincidencia más alta: **6%** con la fuente de Internet (<http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/3344/TC>).



No se llevó a cabo la búsqueda en la Biblioteca

22.6% de Citas



No se han encontrado referencias

0% de Exclusiones

No hay exclusiones

DEDICATORIA

A mis padres Hugo Rafael y Edemita, y a mis hermanos, por ser el apoyo incondicional en mi vida, quienes con amor y aliento me acompañan en mi camino.

David Perea Sinti

A Dios porque gracias al pude lograr mis metas propuestas, siendo la base de mi vida. A mis padres por su inmenso amor y apoyo ya que gracias a ellos logré mis objetivos siendo mis motivos de querer superarme cada día y a mis hermanos que con sus ejemplos de profesionalismo pude confiar que todo se puede lograr en la vida como también me brindaron sus apoyos, así como sus conocimientos.

Grace Quiroz Arista

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi familia, por estar conmigo en los buenos y malos momentos, y ayudarme a mejorar cada día.

Finalmente, quiero agradecer a mi asesor Dr. José Ricardo Balbuena Hernández, por su tiempo, dedicación, apoyo, y enseñanzas brindadas durante el desarrollo de la tesis.

David Perea Sinti

Agradezco a Dios, a la universidad por permitirme formarme profesionalmente siendo enriquecida por los conocimientos de cada uno de mis maestros durante mi periodo estudiantil.

Así como agradeciendo a mi asesor Dr. José Ricardo Balbuena Hernández, por su conocimiento para permitirme lograr uno de mis grandes objetivos ya que fue una pieza muy fundamental para mi tesis.

Grace Quiroz Arista

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
JURADO Y ASESOR	iii
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	5
1.1 Antecedentes	5
1.2 Bases teóricas	7
1.3 Definición de términos básicos	15
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	20
2.1 Formulación de la Hipótesis	20
2.2 Variables y su operacionalización.	21
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	22
3.1 Tipo y Diseño	22
3.2 Diseño Muestral	23
3.3 Procedimiento de recolección de datos	25

3.4	Procesamiento y análisis de los datos.	26
3.5	Aspectos éticos.	26
	CAPÍTULO IV: RESULTADOS	27
	CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	55
	CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES	59
	CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES	61
	CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN	63
	ANEXOS	70
1.	Matriz de Consistencia	
2.	Instrumento de Recolección de Datos	
3.	Consentimiento informado	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Población de estudio	24
Tabla 2 Confiabilidad del Instrumento	26
Tabla 3 Género de comerciantes	27
Tabla 4 Edad	28
Tabla 5 Rubro	29
Tabla 6 Años en el mercado	30
Tabla 7 Recurrencia al financiamiento formal	31
Tabla 8 Fuentes de Financiamiento Formal	32
Tabla 9 Recurrencia al financiamiento informal	33
Tabla 10 Fuentes de Financiamiento Formal	34
Tabla 11 Preferencia del financiamiento	35
Tabla 12 Plazo del financiamiento	36
Tabla 13 Acceso al financiamiento formal	37
Tabla 14 Costo del financiamiento formal	38
Tabla 15 Acceso al financiamiento informal	39
Tabla 16 Costo del financiamiento informal	40
Tabla 17 Finalidad del financiamiento	41
Tabla 18 Crecimiento de la actividad comercial	42
Tabla 19 Planificación de adquisición de productos	43
Tabla 20 Planificación de almacenamiento de productos	44
Tabla 21 Importancia de planeación logística	45
Tabla 22 Cotización de productos	46
Tabla 23 Costo aspecto relevante en la adquisición	47

Tabla 24 Almacenamiento de productos	48
Tabla 25 Control adecuado de entradas y salidas de productos	49
Tabla 26 Equipos necesarios para conservación de productos	50
Tabla 27 Canales de distribución	51
Tabla 28 Importancia del proceso de distribución	52
Tabla 29 Implementación de gestión logística	53
Tabla 30 La mala gestión logística influencia en las pérdidas del negocio	54

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Género de comerciantes	27
Figura 2 Edad	28
Figura 3 Rubro	29
Figura 4 Años en el mercado	30
Figura 5 Recurrencia al financiamiento formal	31
Figura 6 Fuentes de Financiamiento Formal	32
Figura 7 Recurrencia al financiamiento informal	33
Figura 8 Recurrencia al financiamiento informal	34
Figura 9 Preferencia del financiamiento	35
Figura 10 Plazo del financiamiento	36
Figura 11 Acceso al financiamiento formal	37
Figura 12 Costo del financiamiento formal	38
Figura 13 Acceso al financiamiento informal	39
Figura 14 Costo del financiamiento informal	40
Figura 15 Finalidad del financiamiento	41
Figura 16 Crecimiento de la actividad comercial	42
Figura 17 Planificación de adquisición de productos	43
Figura 18 Planificación de almacenamiento de productos	44
Figura 19 Importancia de planeación logística	45
Figura 20 Cotización de productos	46
Figura 21 Costo aspecto relevante en la adquisición	47
Figura 22 Almacenamiento de productos	48
Figura 23 Control adecuado de entradas y salidas de productos	49

Figura 24 Equipos necesarios para conservación de productos	50
Figura 25 Canales de distribución	51
Figura 26 Importancia del proceso de distribución	52
Figura 27 Implementación de gestión logística	53
Figura 28 La mala gestión logística influencia en las pérdidas del negocio	54

RESUMEN

La presente investigación planteó como objetivo general identificar la presencia del financiamiento y la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022, caracterizando los aspectos más relevantes en la población de estudio considerando que el financiamiento es vital para desarrollo de los negocios y estos suelen provenir del crédito formal e informal, lo cual es consecuencia de la informalidad, el desconocimiento y el nivel de acceso, entre otros, un aspecto también importante es la gestión logística de los negocios los cuales no han recibido capacitación al respecto y presentan problemas como la presencia de procesos logísticos inadecuados e inoportunos, entre otros, por ello se planteó una investigación con enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y diseño no experimental transversal que incluyó como muestra de estudio a 79 comerciantes, identificando que los comerciantes recurren en mayor medida al financiamiento informal que al formal, que el financiamiento presenta como características costos elevados, que el nivel de acceso es medio, que la mayoría de comerciantes prefiere créditos menores a un año, y que el destino de financiamiento se utiliza principalmente a la compra de mercaderías y equipos, en cuanto la gestión logística presenta aspectos positivos como la planificación de acciones, el análisis de costos y el almacenaje en la mayoría de participantes, así como problemas de inadecuados canales de distribución, falta de control y disponibilidad de equipos, considerando que una buena gestión logística representaría altos costos para su negocios sin embargo también representaría mayores ingresos por la disminución de pérdidas.

Palabras clave: Financiamiento formal, financiamiento informal, gestión logística.

ABSTRACT

The present investigation set as a general objective to identify the presence of financing and logistics management in the merchants of the Iquitos city model market in 2022, characterizing the most relevant aspects in the study population considering that financing is vital for business development and these usually come from formal and informal credit, which is a consequence of informality, ignorance and the level of access, among others, an also important aspect is the logistics management of businesses which have not received training in this regard and present problems such as the presence of inadequate and untimely logistics processes, among others, for this reason an investigation was proposed with a quantitative, descriptive approach and a non-experimental cross-sectional design that included 79 merchants as a study sample, identifying that merchants resort to a greater extent to informal financing than formal, that the financing presents as characteristics high costs, that the level of access is medium, that the majority of merchants prefer credits of less than one year, and that the destination of financing is used mainly for the purchase of merchandise and equipment, insofar as logistics management presents positive aspects such as action planning, cost analysis and storage in most participants, as well as problems of inadequate distribution channels, lack of control and availability of equipment, considering that good logistics management would represent high costs for your business however, it would also represent higher income due to the reduction in losses.

Keywords: Formal financing, informal financing, logistics management.

INTRODUCCIÓN

El financiamiento es vital para los comerciantes, ya que su actividad comercial, requiere financiarse para recuperarse de una crisis, mantenerse o mejorar, ante ello, es imprescindible conocer y elegir las fuentes de financiamiento adecuadas para un desarrollo sostenible, otro punto fundamental es la logística, debido a que es necesario tener equipos adecuados, almacén en óptimas condiciones, una adecuada distribución, por tal razón, la gestión logística es importante.

América Latina, refleja el dilema que enfrentan miles de comerciantes, cuando quieren obtener un financiamiento, es que no cuentan con la información necesaria sobre a qué fuente recurrir, y si es que la tienen, son víctimas de los requisitos engorrosos, o consideran que no les dan facilidades, y de esta manera, se les dificulta mantener y/o mejorar sus finanzas.

En el Perú, la baja cultura tributaria y los elevados índices de desempleo traducidos en pobreza, obliga a las personas que no cuentan con un trabajo estable a ocupar espacios públicos para comercializar sus productos, de ello se percibe que los comerciantes por más que quieran adecuarse a las reglamentaciones y normas no lo hacen fácilmente ya que hay requisitos y exigencias que la mayoría de comerciantes no pueden tener, motivo por el cual los lleva a seguir manteniéndose en la informalidad (Ramirez, 2019).

La gestión logística, por su parte refleja que muchos comerciantes no cuentan con motivación para que exista el plan de formalización por parte de las autoridades siendo esto influenciadas por los altos índices de pobreza

obligando a las personas a ocupar los espacios públicos para poder comercializar sus productos debido a no contar con un empleo estable, percibiendo que por más que quieran adecuarse a los reglamentos y normas no disponer con los recursos económicos suficientes para poder implementar una logística eficiente.

El Mercado Modelo de Iquitos o Mercado 3 de octubre, nos presenta una inadecuada logística, es decir, no se percibe una apropiada cadena de suministro, a esto se suma una inadecuada calidad en el servicio, ya que muchas veces los productos no están en las mejores condiciones, además no se encuentra una modernización, ya sea porque los comerciantes no tengan un conocimiento básico sobre la gestión logística, además de que los comerciantes no tengan un suficiente conocimiento sobre financiamiento, y debido a ella, un mínimo acceso a fuentes de financiamiento.

Las causas de este fenómeno, son la precaria información de las entidades financieras, o la expansión correcta para hacer que llegue a este tipo de usuarios, también el acceso y el requisito riguroso, la informalidad, las políticas del Gobierno, el desinterés de los comerciantes, los altos costos de los equipos necesarios.

Como consecuencia se identifica que, si no hay un conocimiento suficiente de las fuentes de financiamiento, se tiene que recurrir a la informalidad, pagando intereses altos, y, en gestión logística, se puede llegar a no tener un almacenamiento adecuado, no permitiendo que la cadena de suministros se desarrolle de manera óptima ya que, si los productos son perecibles y al no

contar con equipos adecuados, se pueden descomponer, llegando a generar pérdidas económicas.

Es importante plantear una investigación que nos permita como punto de partida conocer ciertos aspectos en este sector importante de la sociedad con el propósito de establecer estrategias, mejorar el conocimiento, hacer visible el tema y propiciar de una u otra manera que se despierte el interés para mejorar estos aspectos en el sector de estudios. Siendo beneficiosos para los comerciantes para su crecimiento, rentabilidad, competitividad y satisfacción en la calidad de sus servicios.

La investigación tiene como objetivo general identificar la presencia del financiamiento y la gestión logística en los comerciantes del Mercado Modelo, ciudad de Iquitos, año 2022, teniendo en cuenta las características de estos factores en los comerciantes, la investigación permitirá conocer y analizar los principales conceptos y posturas relacionadas a las variables de estudio permitiendo ampliar en los investigadores conocimiento y una mirada crítica frente a la teoría existente, en cuanto al punto de vista práctico la investigación permitirá conocer el comportamiento de los comerciantes según sus decisiones de financiamiento y logística, además saber cómo se comportan cuando adquieren una deuda y como implementan la gestión logística, la investigación generará datos para la recolección, proceso y posterior análisis. Asimismo, formula un instrumento que permite medir las variables fuentes de financiamiento y gestión logística, la contribución social de la presente investigación está referida a conocer un problema social en los comerciantes del mercado de abastos de la ciudad, con el propósito de mejorar las

expectativas de mejora de sus negocios en los aspectos que abordan las variables.

La investigación presenta como limitaciones, el poco conocimiento de conceptos que se va a utilizar en la investigación es dificultoso para los comerciantes, por lo tanto, se tratara de utilizar conceptos y términos más simples que lleven a un mejor entendimiento, otra limitación encontrada son las escasas investigaciones que tengan como variable fuente de financiamiento y gestión logística con énfasis en los comerciantes.

El informe está conformado por una observación a la literatura sobre el tema presentado, explica las hipótesis dadas y las variables de la investigación, se detalla la metodología que se va a utilizar, se presentan resultados, se utiliza estadística descriptiva, y la discusión de los resultados desde el punto de vista de las investigadoras, se plantean conclusiones y recomendaciones sobre la investigación.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

En 2021, se desarrolló una investigación de tipo cuantitativo y diseño no experimental que incluyo como población de estudio todo el personal que labora en las áreas administrativas de la empresa Brunner SAC. La investigación determino análisis de la gestión logística en la empresa Brunner SAC de la ciudad de Iquitos donde el trabajo concluyo que el 54% se cumple con atender oportunamente los servicios al cliente, donde es representado que el 69% y 54% se logra disponer de un canal de distribución adecuado siendo de ayuda en la entrega inmediata de los bienes, también se percibe que el 69% la demora en las atenciones de los pedidos determinando que el periodo de estudio se desarrolla de manera inapropiada finalizando que el 77% se realiza una atención oportuna y adecuada hacia las necesidades de los consumidores finales (Sandoval y Álava, 2021).

En 2018, se desarrolló una investigación de tipo descriptivo y exploratorio y diseño inductivo, que incluyó como población de estudio a 446 comerciantes del Cantón General Villamil Playas. La investigación implemento una propuesta de asesoría que permita mejorar el acceso a fuentes de financiamiento para los comerciantes y el trabajo concluyó que existe mucha dificultad para acceder a los procesos de financiamiento por parte de los empresarios, que el estado debe respaldar a los microempresarios con el fin de que sean sujetos de créditos a pesar de no cumplir con la cantidad de requisitos que presenta la banca pública para acceder a créditos, que se identifica la necesidad de recibir asesorías para conocer los tipos de

financiamiento para su actividad comercial y que existe la necesidad de promover la formalización para el acceso a crédito formal para lo cual necesidad de capacitación (Patiño y Velarde, 2018).

En 2018, se desarrolló una investigación de tipo descriptiva y diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a 150 comerciantes que tienen su negocio dentro del mercado La Victoria El Porvenir-Trujillo 2015-2018. La investigación identificó las fuentes de financiamiento de los comerciantes, y el trabajo concluyó que el 68% corresponde a fuentes formales, mientras que el 32% se recauda de fuentes informales, y también como el proveedor más importante a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito con el 24.67% debido a que se resalta por darle facilidades a comerciantes que cumplen con los requisitos más básicos, y el 67% de los comerciantes han destinado su financiamiento para la compra de mercadería y de esta manera brindan un servicio adecuado a sus clientes (Bueno, 2018).

En 2018, se desarrolló una investigación de tipo descriptiva y diseño no experimental que incluyo como población de estudio a la empresa importadora RALAMN S.A.C. y sus clientes. La investigación determino la implementación de un sistema de gestión logística en la empresa importadora RALAMN S.A.C., para mejorar el servicio al cliente – Lambayeque y el trabajo concluyó que en la empresa se detectó un conjunto de deficiencias en su gestión logística siendo las más resaltantes la falta de interés a la atención de los reclamos y devoluciones hacia sus clientes representado por el 67.5%, la entrega oportuna de los productos en un 50% también se identificó la demora en la entrega de sus pedidos un 59% reflejando la incapacidad de su abastecimiento

para la entrega oportuna de los pedidos impactando en la calidad en el servicio (Ramos, 2018).

1.2 Bases teóricas

1.2.1. Fuentes de Financiamiento

Rodríguez (2018) señala que financiamiento son las constantes inversiones en plazos cortos y largos, y de esta manera se puede permanecer en un mercado cambiante, competitivo y exigente de mejoramientos continuos y de constante crecimiento. El financiamiento consiste en obtener un capital, y con ello el beneficiario pueda continuar con sus operaciones, con el paso de los años, se hace necesario tener un financiamiento, debido a que mientras más pasen los años, los suministros suben de precio, la mano de obra, y otra razón podría ser la de expandir el negocio o actividad comercial.

Para Hernández (2002) los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuente de financiamiento. Muchas veces las personas tienen la necesidad de un financiamiento ya sea por una precaria cultura financiera o simplemente quiere progresar, debido a ello recurre a diversas fuentes, ya sea formal e informal.

Kong y Moreno (2014) definen a las fuentes de financiamiento como fondos necesarios para una adquisición de activos y reforzar el capital de trabajo en que una empresa o incluso comerciantes, puedan generar recursos: por

ejemplo, la que se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como las ganancias que se retienen; también, la que proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, e instituciones financieras.

1.2.1.1. Financiamiento formal

El financiamiento formal, consiste en acceder a un beneficio económico de parte de entidades financieras y también las no financieras, que a su vez están estén monitoreadas y reglamentadas bajo las leyes peruanas, cuál máxima entidad encargada en este sector, es la Supervisión de Bancas y Seguros.

Para Ramirez (2018) las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades con especialización en conceder créditos y que estén supervisadas de forma directa o indirecta por la SBS, como, por ejemplo, entidades financieras: bancos; entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, cooperativas de ahorro y crédito.

1.2.1.1.1. Sistema financiero

Banco Central de Reserva del Perú (2022) define: “El sistema financiero está constituido por todas sociedades o cuasi sociedades (fondos y fideicomisos) dedicadas principalmente a la intermediación financiera o actividades financieras auxiliares (como la cobertura de riesgos y las prestaciones de jubilación)”. Es un procedimiento que se caracteriza principalmente por las operaciones de ahorro y financiamiento, y que tiene como participantes a quien

da el beneficio, generalmente entidades bancarias y no bancarias y a quien recibe el beneficio, entre ellos, personas naturales y personas jurídicas.

1.2.1.1.2. Sistema Bancario

Alviz y Abarca (2017) definen al sistema bancario como el conjunto de instituciones que sirven para interactuar en la adquisición de bienes y servicios. Este conjunto de instituciones es lo que se conoce como mercado financiero e instituciones financieras. El sistema bancario es un grupo de instituciones reguladas por la ley, abarca los bancos que se encuentran en el país, y desarrolla un sistema ordenado donde estas instituciones impulsan a realizar operaciones bancarias a los usuarios que puede llegar a tener en un determinado tiempo.

1.2.1.2. Financiamiento Informal

Morales (2020) señala que el financiamiento informal es un tipo de financiamiento mayormente usado entre los microempresarios o comerciantes por su gran facilidad de obtenerse, que se caracteriza por la inmediatez y el mínimo o inexistente presentación de requisitos.

El fácil acceso, la no presentación de requisitos o una garantía de por medio, y la rapidez de la entrega, hace que el financiamiento informal tenga una demanda considerable, además de que no está supervisado por entes reguladores, lo cual conlleva a eliminar los trámites engorrosos.

Alvarado et. al. (2001) señalan que: “El financiamiento informal ofrece ventajas para los estratos de bajos ingresos: periodos cortos de evaluación y desembolso, flexibilidad en el pago y ante contingencias, trato personalizado y riesgo compartido”.

Las principales desventajas de un financiamiento informal son las altas tasas de interés del financiamiento, ya que los prestamistas quieren obtener el mayor beneficio, se aprovechan de la urgencia del prestatario, y a su vez establecen estos intereses altos, otra de las desventajas, es el corto plazo, es decir, consiste en devolver el financiamiento en un periodo no máximo de 1 o 2 meses.

Alvarado et al. (2001) postulan que: “El financiamiento no formal tiene como desventajas los reducidos volúmenes, los bajos montos promedio por operación y los cortos plazos otorgados”.

1.2.1.3. Finalidad del financiamiento

La finalidad del financiamiento consiste en que una vez conseguido el financiamiento, se debe darle el uso correspondiente, por ejemplo, para seguir con las actividades comerciales que se desarrolla, para comprar equipos, o incluso para pagar a proveedores, o probablemente destinarlos a emergencias ajenas al negocio.

Vargas (2021) considera que es de suma importancia el financiamiento en las diferentes actividades económicas de una empresa o negocio. Brinda soporte

económico para el funcionamiento de la misma, además se sabe que todo costo o una inversión requieren de financiamiento.

Asimismo, postula que ningún emprendimiento o negocio se puede mantener sin la financiación ajena o propia, ya que a medida que se expanda o crece tendrá mayores gastos por lo tanto mayores deudas que deberán ser respaldadas por un financiamiento.

Es muy importante saber el destino del financiamiento, las entidades bancarias y no bancarias necesitan saber la finalidad del financiamiento, porque si se demuestra que es para una inversión o reinversión, y gracias a ello se obtendrán ganancias en el futuro, es más probable que conceden el financiamiento.

Para Rodríguez (2018) el destino que se le da al financiamiento es mayoritariamente para proyectos de inversión, capital de trabajo, y de esta manera, contar con liquidez para abastecer el funcionamiento normal de la empresa o actividad comercial.

1.2.2 Gestión Logística

La gestión logística es considerada según Mecalux (2022) como el proceso de organización en los productos y en el almacenamiento, con el objetivo de reducir el tiempo y costos y así poder tener la competitividad en el mercado, reflejando la correcta distribución en la entrega de los productos satisfaciendo la necesidad de los consumidores.

Zipordering (2020) define a la gestión logística como el proceso que está dentro de la cadena de suministro que empieza desde la planificación y almacenaje de las mercaderías garantizando así que este en óptimas condiciones el bien o servicio; por lo tanto, se tendrá clientes satisfechos y existirá la reducción en los costos y a su vez se podrá percibir ganancias.

Para Rojas (2022) la gestión logística es de mucha importancia porque llega a ser un conjunto de procesos que incluye: la planificación, organización y el control de toda la producción, distribución y suministro brindando mejores servicios gracias a que se elige procesos eficientes reduciendo los errores.

1.2.2.1. Planeación

Lograr los objetivos en una empresa se fundamenta en la planeación en el cual se desarrolla estrategias para alcanzar las metas establecidas dentro de todo negocio brindando beneficios económicos hacia el futuro, por ejemplo: se afirma que la planeación logística es un plan de acción donde se establecen los objetivos logísticos que comienza desde la adquisición de las materias primas hasta la entrega de los productos, estableciendo indicadores de rendimiento, que sirve de ayuda para poder medir el rendimiento logístico identificando así las posibles ineficiencias que puedan existir en la cadena de suministro (Mecalux, 2020).

Web y Empresas (2022) definen que la planeación logística es un sistema de procesos establecidos para las metas del negocio que incluye las etapas desde el abastecimiento y distribución lo que permite alcanzar las metas y mitigar los

errores causados por las ineficiencias en el proceso; aumentando así la productividad y optimización.

1.2.2.2. Adquisición

La adquisición es la obtención de las materias primas para la producción de bienes o servicios, en el cual los comerciantes tratan de abastecerse de sus proveedores con productos de calidad y en buen estado con el propósito de brindar un mejor servicio hacia los consumidores finales.

Westreicher (2018) menciona que adquisición viene ser la acción de obtención de un producto o servicio donde existe la oferta y demanda donde mediante el pago se finaliza dicha acción lo cual debe ser aceptado por el ofertante.

Asimismo, se indica que la adquisición llega a ser una red colaborativa entre productores, proveedores y consumidores donde se trata de optimizar la adquisición de la materia prima ya sea de manera directa donde influye directamente a la fabricación o puede ser indirecta donde contribuye a costos operativos que es por el mantenimiento o soporte del bien o servicio (Solística, 2020)

1.2.2.3. Almacenamiento

El almacenamiento es el atesoramiento de la compra de mercaderías donde se les deposita en las infraestructuras o instalaciones del negocio; siendo su finalidad guardar todos los productos para su apropiada conservación y resguardar la calidad en ellos.

Westreicher (2020) menciona que el almacenamiento es el proceso de guardar o archivar un bien en un lugar determinado ya que si no existe un adecuado almacenamiento puede existir pérdidas en los productos deteriorándose y no poder llegar en óptimas condiciones el bien a los consumidores finales.

Por su parte Vélez (2020) define la logística de almacenamiento como una herramienta esencial para la optimización de los procesos de almacenaje donde se custodia o guarda los productos para su adecuada conservación evitando su pérdida, además de minimizar los costos y mejorar en la calidad del servicio brindado a los clientes, provocando un aumento en las ganancias.

1.2.2.4. Distribución

La distribución llega a ser el canal donde se mueven físicamente los productos de manera apropiada hacia los clientes finales y donde se analizará que métodos se utilizará para que sea la más eficiente en la entrega de las mercaderías realizando así el proceso de venta.

García (2017) define que la distribución es la acción que comienza desde la elaboración del producto hasta la venta del producto que es comprado por el consumidor final, y tiene como finalidad entregar en óptimas condiciones al cliente el bien; brindado una excelente calidad en el servicio.

Por su parte Eslava (2017) señala que la logística de distribución es la relación entre proveedores y consumidores, donde la responsabilidad principal es la distribución oportuna del producto garantizando que se entreguen a tiempo y en condiciones favorables del bien; existiendo calidad y costos bajos siendo atractiva para los consumidores.

1.2.2.5. Costos

Los costos son los gastos necesarios para la producción y entrega de los productos hacia sus clientes siendo esto considerado en la gestión logística la sumatoria de toda la cadena de abastecimiento que comienza desde el aprovisionamiento hasta su distribución.

Sánchez (2016) considera a los costos como el valor monetario que se da al consumir o producción de los bienes o servicios necesarios dentro de una actividad económica en donde una correcta contabilización ayudara a establecer proyectos empresariales y continuidad futura en la producción.

Para Sydle (2022) los costos logísticos es la sumatoria de todos los costos que está relacionado con las actividades en la cadena de suministros desde la producción hasta el cliente, donde se refleja que si existe eficiencia y eficacia en el proceso logístico existirán menos costos ayudando a la competitividad en el mercado.

1.3 Definición de términos básicos

1.3.1. Acceso al financiamiento

Es la posibilidad de acceder a un préstamo que será utilizado como capital de trabajo (Vargas, 2021).

1.3.2. Ahorros personales

Según Morales (2020) se utilizan los recursos personales para financiar el negocio y las necesidades de este.

1.3.3. Bancos

Conger et. al. (2009) define como: “Son instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples. Además de ofrecer servicios de depósitos, los bancos empezaron a prestar a la pequeña y microempresa en los años 80, y hoy algunos de los demás importantes bancos participan en este sector”

1.3.4. Cajas municipales

Conger et. al. (2009) señala: “Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada, mayoritariamente por éste, que recibe depósitos y se especializa en los préstamos a la microempresa”.

1.3.5. Cajas rurales

Conger et. al. (2009) menciona: “Son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes”.

1.3.6. Canales de distribución

Son los métodos o procesos que son utilizados por las empresas para entregar el bien o servicio a los consumidores finales siendo el fin brindar satisfacción (Sánchez, 2015).

1.3.7. Cooperativas de ahorro y crédito

Conger et. al. (2009) señala: “Son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep). Las mismas que están que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros”.

1.3.8. Costo del financiamiento

Es la tasa de interés que los inversionistas tanto acreedores como propietarios, desean le sea pagada para conservar e incrementar sus inversiones en la empresa (Málaga, 2015)

1.3.9. Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. Conger et. al. (2009).

1.3.10. Equipos

Son todos los bienes físicos ya sean maquinarias que sirven para transportar, ayudando en los procesos de producción, almacenaje y distribución (Significados, 2022).

1.3.11. Financiamiento a corto plazo

Crisanto (2020) define el financiamiento a corto plazo como los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa o comerciante tiene que devolver en menos de un año.

1.3.12. Financiamiento a largo plazo

Para Crisanto (2020) el financiamiento a largo plazo son las fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento, que tienen un plazo superior a un año.

1.3.13. Financieras

“Son instituciones reguladas que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento captando recursos financieros de las personas naturales o jurídicas según las modalidades existentes, con excepción de los depósitos a la vista”. (Bueno, 2018).

1.3.14. Panderero

Para Wong (2000) el panderero es un sistema por el cual un grupo de invitados por un organizador, generalmente por doce meses, aportan cuotas que

permiten conformar un pozo. El organizador puede llevarse el primer pozo sin necesidad de pagar intereses.

1.3.15. Prestamistas gota a gota

Rodríguez (2015) los define como individuos que trabajan en la informalidad, debido a que, es una manera de delito conllevado a la usura, asimismo, se evidencia que sus procedimientos de cobranza son clandestinos.

1.3.16. Préstamos de amigos y parientes

Para Morales (2020) los amigos y parientes suelen ser una fuente de financiamiento nueva que se pueden obtener de manera inmediata ya que se basa en las relaciones personales, estos generalmnete son sin interés o con un interés muy bajo la cual resulta muy beneficioso al momento de adquirirlo.

1.3.17. Unidades de transporte

Son todas las maquinarias o equipos que facilitan el transporte de mercaderías para que el producto llegue en condiciones óptimas (Mise, 2022).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de la Hipótesis

2.1.1 Hipótesis General

El financiamiento y la gestión logística presenta aspectos deficientes en los comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022.

2.1.2 Hipótesis Específicas

- a) Los comerciantes del mercado modelo recurren a la fuente de financiamiento formal e informal.
- b) El financiamiento en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 características relevantes.
- c) La gestión logística en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 características relevantes.
- d) La gestión logística en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 problemas relevantes.

2.2 Variables y su operacionalización.

Variable	Definición Conceptual	Tipo	Indicadores	Escala de Medición	Categoría	Valores	Medio de Verificación
Fuentes de Financiamiento	Medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo (Hernández, 2002).	Cuantitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento formal • Financiamiento Informal • Finalidad del financiamiento 	Ordinal	<ul style="list-style-type: none"> • Totalmente de acuerdo • De acuerdo • Ni de acuerdo ni en desacuerdo • En desacuerdo • Totalmente en desacuerdo 	50 Puntos 40 Puntos 30 Puntos 20 Puntos 10 Puntos	Cuestionario Resuelto
Gestión Logística	Proceso que está dentro de la cadena de suministro que empieza desde la planificación hasta el almacenaje de las mercaderías garantizando así que este en óptimas condiciones (Zipordering, 2020).	Cuantitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación • Adquisición • Almacenamiento • Distribución • Costos 	Ordinal	<ul style="list-style-type: none"> • Totalmente de acuerdo • De acuerdo • Ni de acuerdo ni en desacuerdo • En desacuerdo • Totalmente en desacuerdo 	50 Puntos 40 Puntos 30 Puntos 20 Puntos 10 Puntos	Cuestionario Resuelto

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño

El tipo de investigación es cuantitativo considerando que se utilizó los datos que se procesaron de manera estadística, permitiendo medir los datos de manera objetiva, este tipo de estudios para Hernández et. al. (2014) tiene como característica: “Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y de probar teorías”.

Teniendo en cuenta la intervención la investigación fue de tipo observacional, ya que no utilizó ningún experimento, no se influenció en la variable, solo se observó en su estado natural, Hernández et al. (2014) sobre estos estudios menciona: “La recolección se basa en instrumentos estandarizados, es uniforme para todos los casos y los datos se obtienen por observación”.

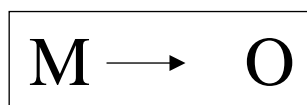
Según el alcance es de tipo descriptiva, debido a que se realizó una descripción detallada de la problemática, para Hernández et al. (2014) el estudio descriptivo: “Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice, describir tendencias de un grupo o población”. (p.92).

Según el número de mediciones de la o las variables de estudio fue transversal porque se aplicó en una oportunidad. Hernández et al. (2014) señala que en este tipo de estudio: “A través de un solo instrumento se obtendrá la

información necesaria, el cual se aplicará en una sola ocasión, en un solo momento a los sujetos de estudio”.

El diseño de la investigación es no experimental, considerando que la obtención de datos fue en un espacio sin manipulación, no se influenció en la recolección de los datos, además de considerar que para Hernández et. al. (2014) estos se caracterizan por: “Se realiza sin manipular deliberadamente variables, lo que significa, que se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”.

Esquema:



Dónde:

M: Muestra con quienes realizamos el estudio.

O: Información (observaciones) relevante que recogemos de la muestra.

3.2 Diseño Muestral

3.2.1 Población

La población de la investigación estuvo compuesta por los 310 comerciantes del Mercado Modelo del distrito de Iquitos.

Tabla 1 Población de estudio

Población	Número participantes
Comerciantes interiores	310

Fuente: CARTA N° 002-2021-SCAyM-DC-GPE-MPM.

3.2.2 Tamaño de la Población de estudio

El tamaño de la población de la investigación estuvo conformado por 79 comerciantes del Mercado Modelo del distrito de Iquitos, la cual fue calculado de la siguiente forma estadística:

Formula del cálculo:

$$n = \frac{(Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N)}{[e^2 \cdot (N - 1)] + (Z^2 \cdot p \cdot q)}$$

Donde:

Z = 1.65 (90% de confianza)

p = 0.50 (probabilidad de éxito)

q = 0.50 (probabilidad de fracaso)

e = 0.08 error permisible

N = 310 Comerciantes

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{[(1.65)^2 (0.50)(0.50)(310)]}{[(0.08)^2 (310 - 1)] + [(1.65)^2 (0.50) (0.50)]}$$

n = 79

3.2.3 Muestreo o selección de la muestra

Para el presente estudio se optó por usar una muestra probabilística aleatoria simple ya que toda la población de estudio tuvo la posibilidad de ser encuestada.

3.2.3.1 Criterios de inclusión

Se incluyó a todos los comerciantes que cuente con un puesto dentro del Mercado Modelo y no realicen comercio ambulatorio.

3.2.3.2 Criterios de exclusión

Se excluyó a todos los comerciantes que no cuenten con un puesto dentro del Mercado Modelo y realicen comercio ambulatorio.

3.3 Procedimiento de recolección de datos

La técnica que se utilizó es la encuesta que tiene el fin de recolectar información de una manera sistemática y elaborada en la cual se obtuvo los datos requeridos y fue lo más preciso posible.

El instrumento de recolección de datos que se utilizó fue el cuestionario el cual presenta 24 preguntas que permitieron evaluar las variables y comprobar la hipótesis planteada.

El procedimiento para la recolección de datos fue:

1. Se solicitó autorización a la administración del mercado para aplicar el instrumento.
2. Se sensibilizó a la población de estudio sobre los alcances de la investigación y la situación problemática identificada.
3. Se aplicó el instrumento de recolección de datos en los comerciantes resolviendo dudas.
4. Se verificó el correcto llenado del instrumento por parte de los participantes
5. Se registró la respuesta obtenida en un archivo digital

Confiabilidad de Instrumento de recolección de datos.

El análisis de confiabilidad considerando 24 ítems utilizado el programa estadístico SPSS v.25, con 12 interrogantes para cada variable muestra un resultado del coeficiente de Alfa de Cronbach de 0.702, lo cual indica una confiabilidad aceptable.

Tabla 2 Confiabilidad del Instrumento

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.702	24

Fuente: Análisis estadístico programa SPSS V25.

3.4 Procesamiento y análisis de los datos.

El método de procesamiento y análisis de datos fue de tipo descriptivo, basándose en el esquema establecido para presentar los resultados conforme a los objetivos de la investigación producto del análisis de las respuestas procesadas.

3.5 Aspectos éticos.

La investigación aplicó aspectos éticos, como el respeto a los participantes, se reconocieron las ideas y postulados de los autores identificados utilizando el formato de redacción de la American Psychological Association (APA), se garantizó la protección de los datos de los participantes de manera confidencial, el desarrollo del estudio no representó conflicto ético y no afectó moralmente a los participantes, asimismo los resultados se trataron para fines estrictamente confidenciales.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Identificación de participantes

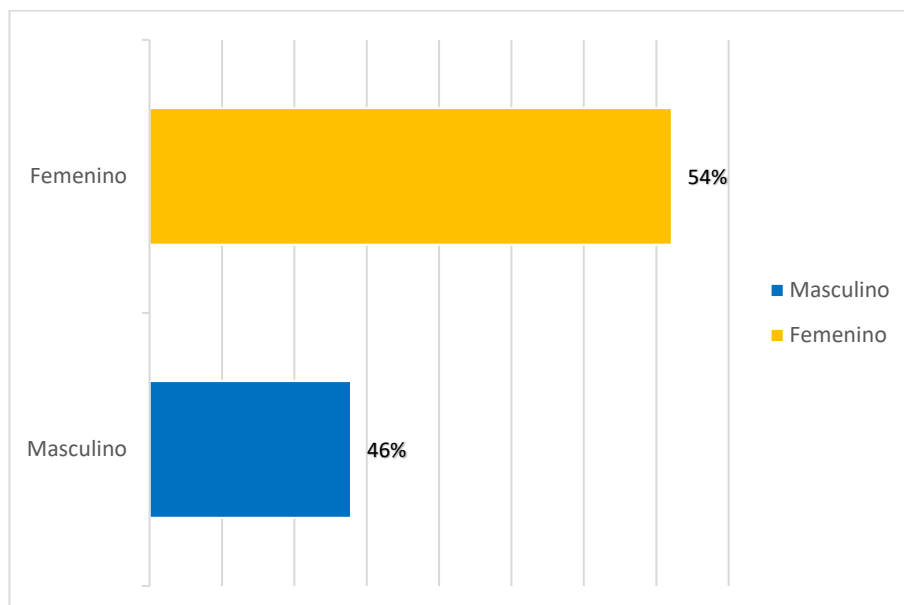
4.1.1. Género de participantes

Tabla 3 Género de comerciantes

Género	Frecuencia	Frecuencia relativa
Masculino	36	46%
Femenino	43	54%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 1 Género de comerciantes



La figura 1 nos muestra que el género más representativo con un 54% corresponde a femenino, presentando el género masculino una representatividad de 46% del total de comerciantes participantes.

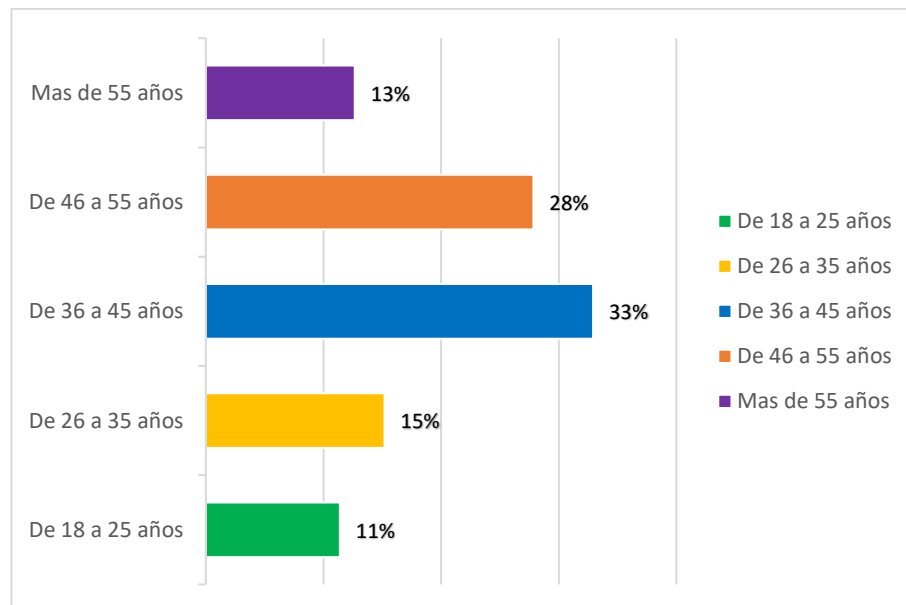
4.1.2. Edad

Tabla 4 Edad

Edad	Frecuencia	Frecuencia relativa
De 18 a 25 años	9	11%
De 26 a 35 años	12	15%
De 36 a 45 años	26	33%
De 46 a 55 años	22	28%
Más de 55 años	10	13%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 2 Edad



La figura 2 nos muestra que la edad más representativa es de 36 a 45 años con un porcentaje de 33%, en menor escala se encuentra la población de 46 a 55 años con 28%, seguida de 26 a 35 años con 15%, luego los de más de 55 años con 13%, y finalmente el grupo más joven con la menor representatividad de 11%.

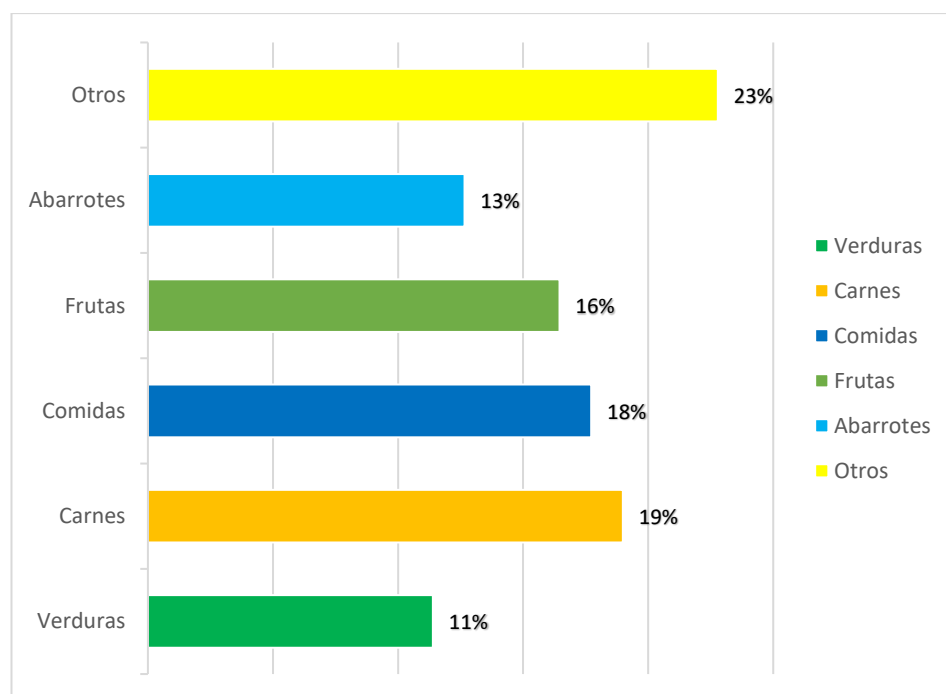
4.1.3. Rubro

Tabla 5 Rubro

Rubro	Frecuencia	Frecuencia relativa
Verduras	9	11%
Carnes	15	19%
Comidas	14	18%
Frutas	13	16%
Abarrotes	10	13%
Otros	18	23%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 3 Rubro



Se identifica que en el rubro de los comerciantes una parte considerable se dedica a otros (textil, jugueria, plantas medicinales) con 23%, seguido de carnes con 19%, luego comidas con 18%, frutas con 16%, abarrotes con 13%, y finalmente en menor representatividad está el sector frutas con 11%.

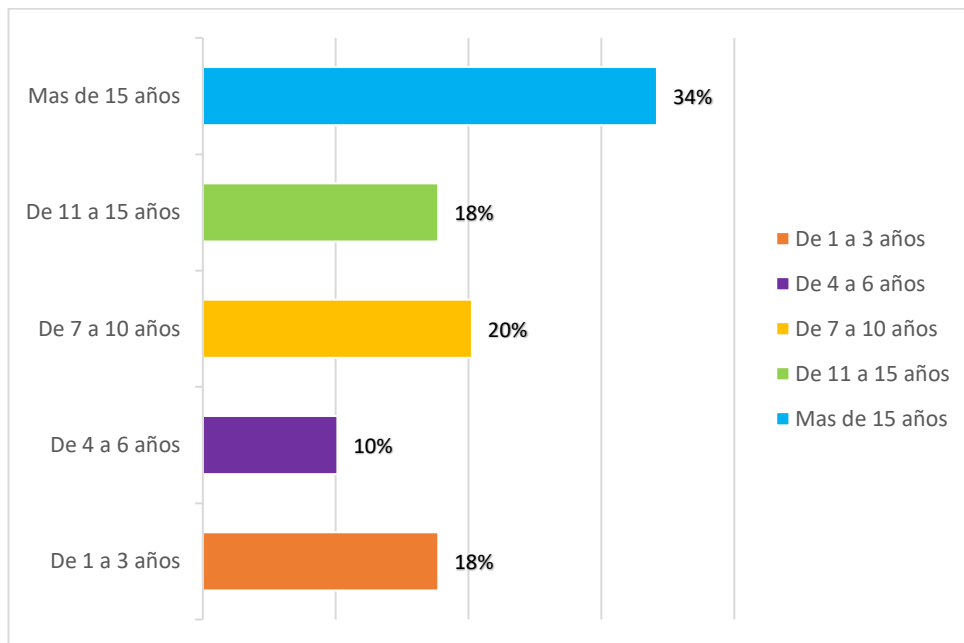
4.1.4. Años en el mercado

Tabla 6 Años en el mercado

Rubro	Frecuencia	Frecuencia relativa
De 1 a 3 años	14	18%
De 4 a 6 años	8	10%
De 7 a 10 años	16	20%
De 11 a 15 años	14	18%
Más de 15 años	27	34%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 4 Años en el mercado



La figura 4 nos muestra que hay una mayor población que lleva trabajando más 15 años en el mercado con un porcentaje de 34%, de 7 a 10 años con 20%, de 1 a 3 años con 18%, población similar al de 11 a 15 años con 18%, en menor representatividad están los 4 a 6 años con 10%.

4.2 Determinar las fuentes de financiamiento en los comerciantes del Mercado Modelo, ciudad de Iquitos, año 2022

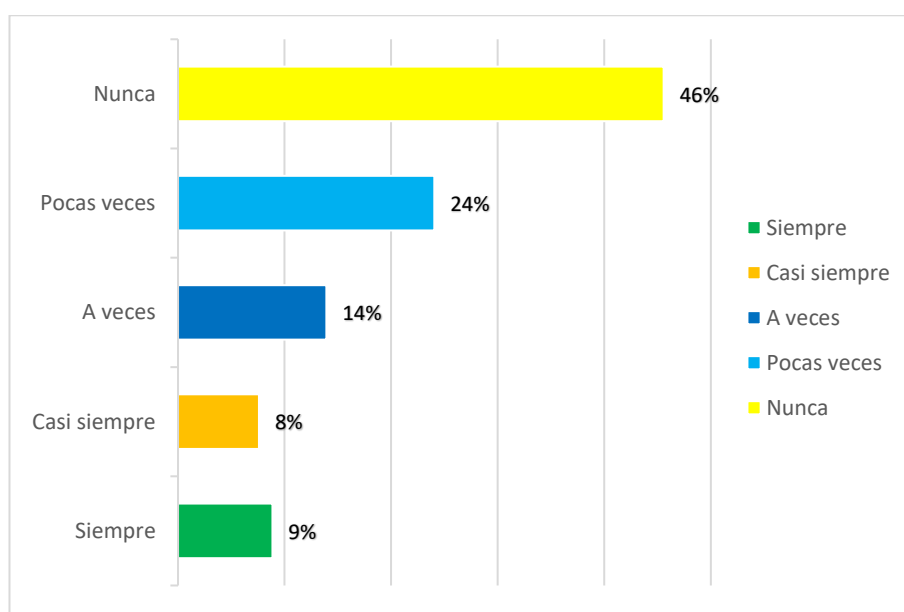
4.2.1. Recurrencia al financiamiento formal

Tabla 7 Recurrencia al financiamiento formal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	7	9%
Casi siempre	6	8%
A veces	11	14%
Pocas veces	19	24%
Nunca	36	46%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 5 Recurrencia al financiamiento formal



Al consultar sobre la frecuencia con la que los comerciantes recurren al financiamiento formal el 9% considera que siempre, un 8% que casi siempre, un 14% señala que a veces, un 24% que pocas veces y un 46% que nunca, lo que permite identificar que el financiamiento formal para un 70% de participantes no es una alternativa de financiamiento frecuente.

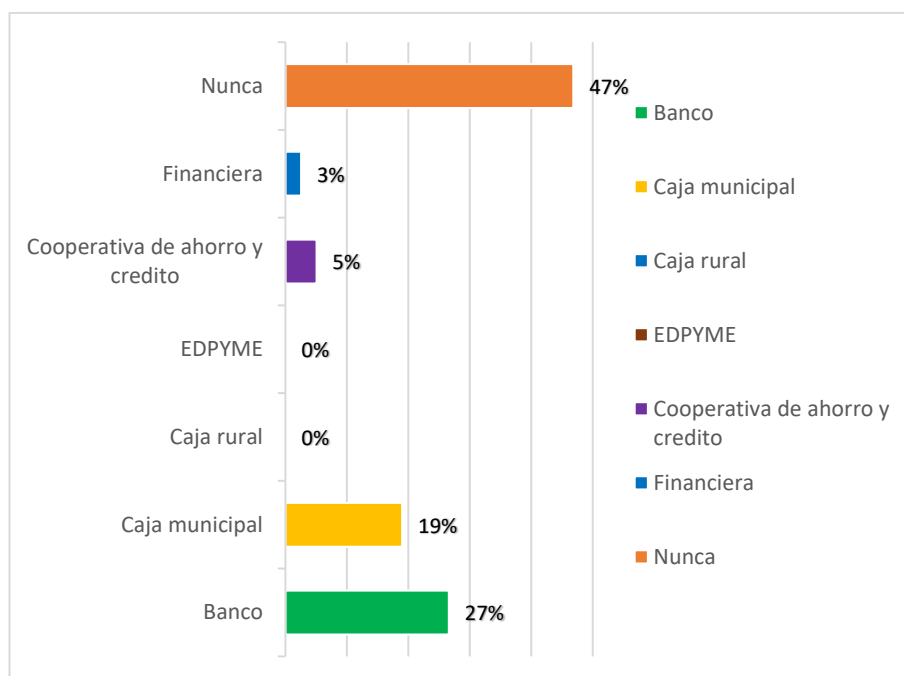
4.2.2. Fuentes de Financiamiento Formal

Tabla 8 Fuentes de Financiamiento Formal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Banco	21	27%
Caja municipal	15	19%
Caja rural	0	0%
EDPYME	0	0%
Cooperativa de ahorro y crédito	4	5%
Financiera	2	3%
Nunca	37	47%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 6 Fuentes de Financiamiento Formal



La tabla 8 nos muestra que el 47% de los comerciantes nunca obtuvo un financiamiento formal, y los que sí lo obtuvieron prefirieron al banco con un 27%, caja municipal con un 19%, cooperativa de ahorro y crédito con 5%, financiera con un 3%.

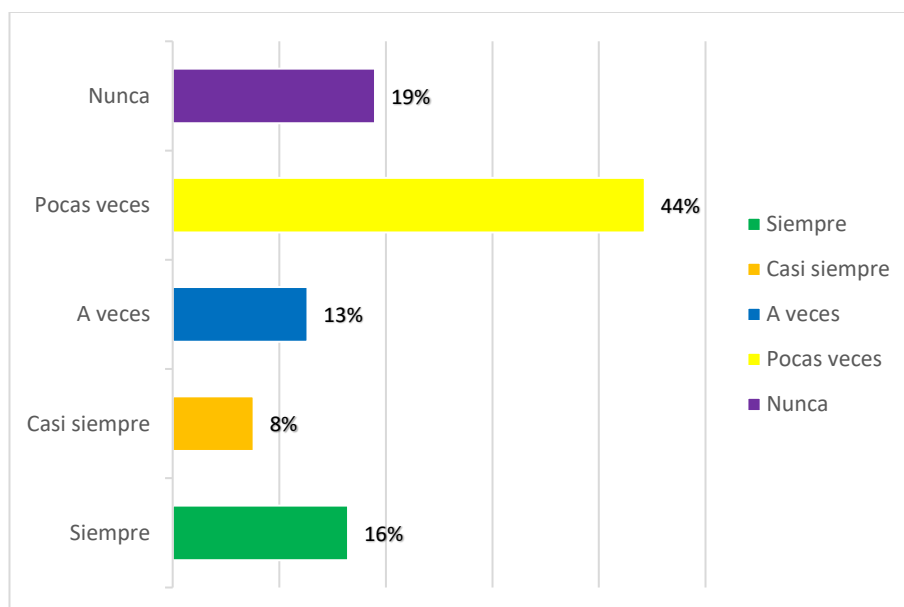
4.2.3. Recurrencia al financiamiento informal

Tabla 9 Recurrencia al financiamiento informal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	13	16%
Casi siempre	6	8%
A veces	10	13%
Pocas veces	35	44%
Nunca	15	19%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 7 Recurrencia al financiamiento informal



En cuanto a recurrencia al financiamiento informal el 44% de los comerciantes reconoce que en pocas veces obtuvo esta fuente de financiamiento, mientras que el 19% nunca, 16% siempre, a veces 13%, y casi siempre con 8%.

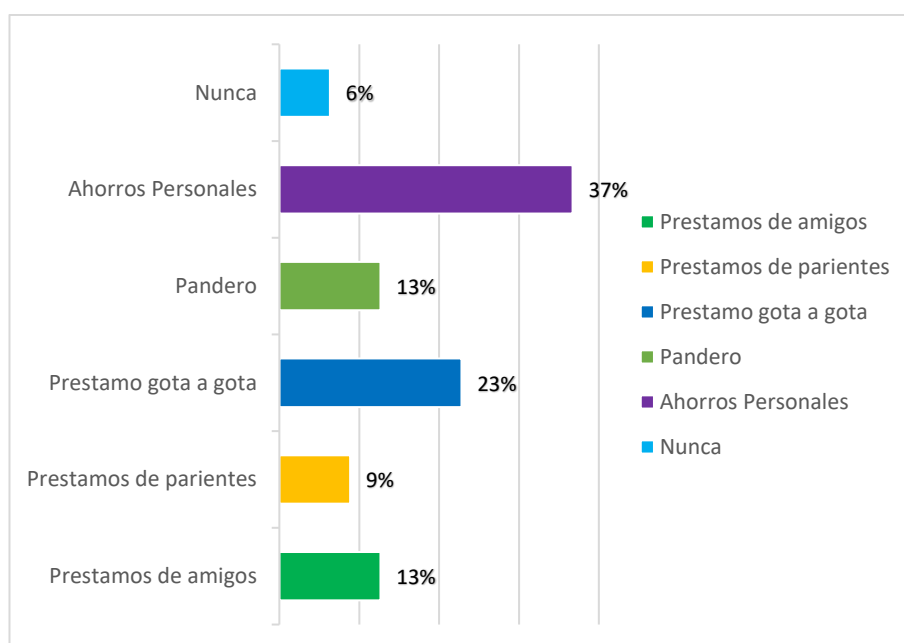
4.2.4. Fuentes de Financiamiento Informal

Tabla 10 Fuentes de Financiamiento Formal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Prestamos de amigos	10	13%
Prestamos de parientes	7	9%
Préstamo gota a gota	18	23%
Pandero	10	13%
Ahorros Personales	29	37%
Nunca	5	6%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 8 Recurrencia al financiamiento informal



La tabla 10 nos muestra que los comerciantes se financian de manera informal mediante los ahorros personales con 37%, seguido del préstamo gota a gota con 23%, pandero 13%, prestamos de amigos 13%, en menor medida se encuentran los préstamos de parientes con 9%, y un 6% reconoce que nunca recurrió a ninguna de estas fuentes.

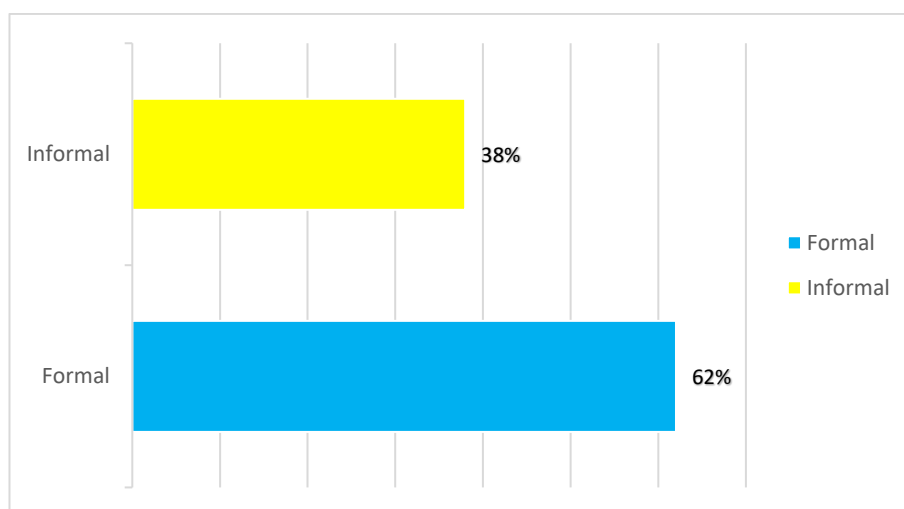
4.2.5. Preferencia del financiamiento

Tabla 11 Preferencia del financiamiento

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Formal	49	62%
Informal	30	38%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 9 Preferencia del financiamiento



La figura 9 nos muestra que la preferencia de los comerciantes en cuanto al financiamiento es que la mayoría opta por el formal con un 62%, mientras que una menor población prefiere al informal con 38%.

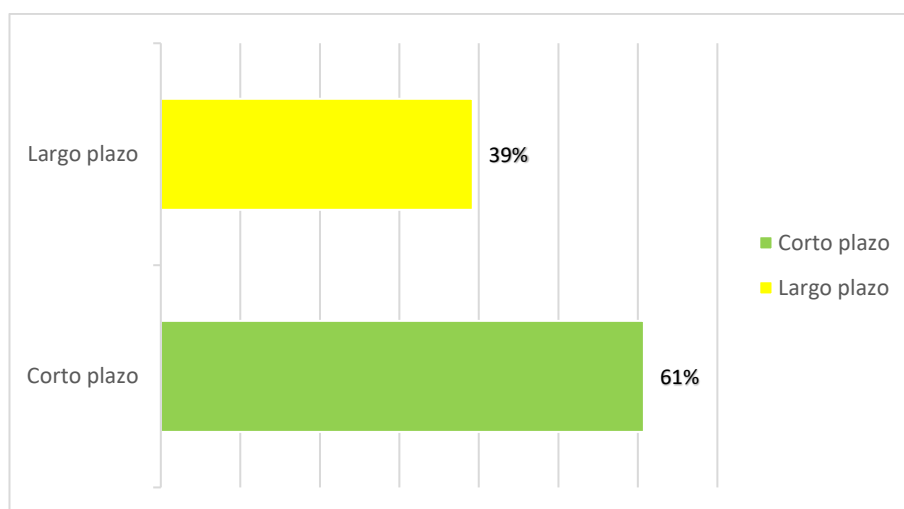
4.2.6. Plazo del financiamiento

Tabla 12 Plazo del financiamiento

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Corto plazo	48	61%
Largo plazo	31	39%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 10 Plazo del financiamiento



En cuanto al plazo del financiamiento la tabla 10 nos indica que hay una predominancia por el corto plazo, es decir, un financiamiento menor de 12 meses con un 61%, mientras que en menor medida los comerciantes optan por el largo plazo, es decir, mayor de 12 meses, con un 39% de representatividad.

4.3 Determinar las características que presenta el financiamiento en los comerciantes del Mercado Modelo, ciudad de Iquitos, año 2022

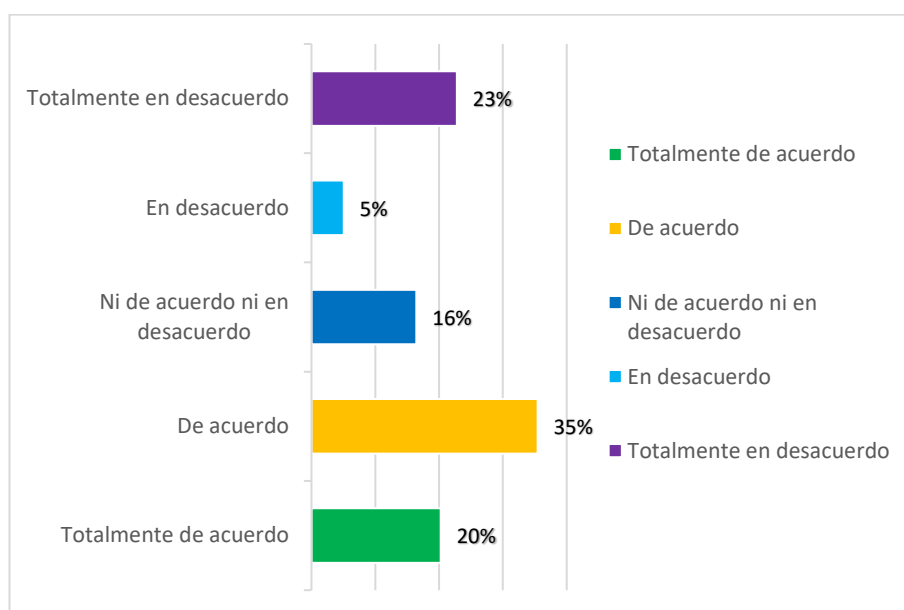
4.3.1. Acceso al financiamiento formal

Tabla 13 Acceso al financiamiento formal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	16	20%
De acuerdo	28	35%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	16%
En desacuerdo	4	5%
Totalmente en desacuerdo	18	23%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 11 Acceso al financiamiento formal



Como resultados se obtuvo que el 35% de los comerciantes está de acuerdo con que el acceso al financiamiento formal es adecuado, mientras que hay un 23% que está en totalmente en desacuerdo, un 20% totalmente de acuerdo, 16% ni de acuerdo ni en desacuerdo, y en menor medida un 5% está en desacuerdo. Lo que nos refleja que el 55% considera un acceso adecuado.

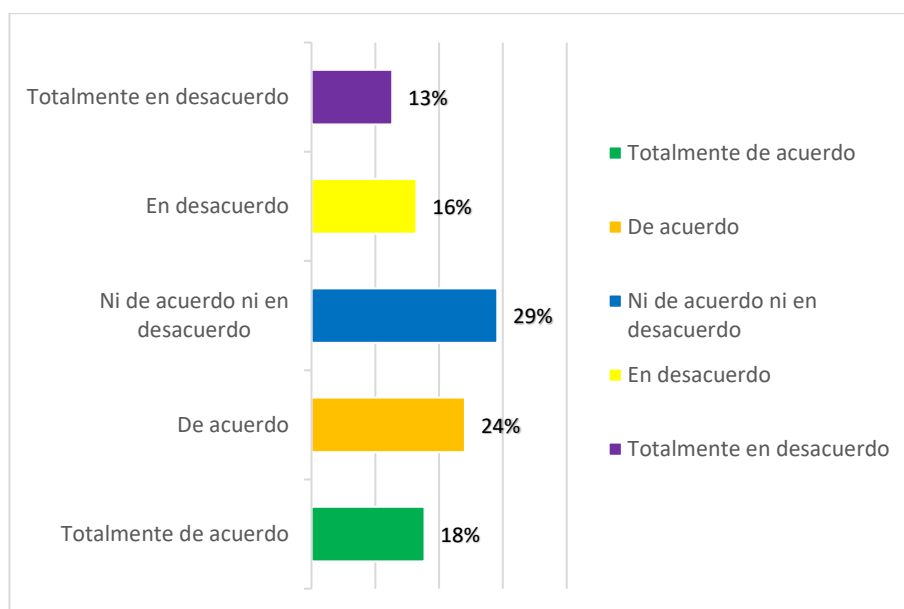
4.3.2. Costo del financiamiento formal

Tabla 14 Costo del financiamiento formal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	14	18%
De acuerdo	19	24%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	23	29%
En desacuerdo	13	16%
Totalmente en desacuerdo	10	13%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 12 Costo del financiamiento formal



Se identifica que el 24% de los participantes está de acuerdo que el costo del financiamiento formal es adecuado, mientras hay un 13% que está en totalmente en desacuerdo, un 18% totalmente de acuerdo, 29% ni de acuerdo ni en desacuerdo, y un 16% está en desacuerdo.

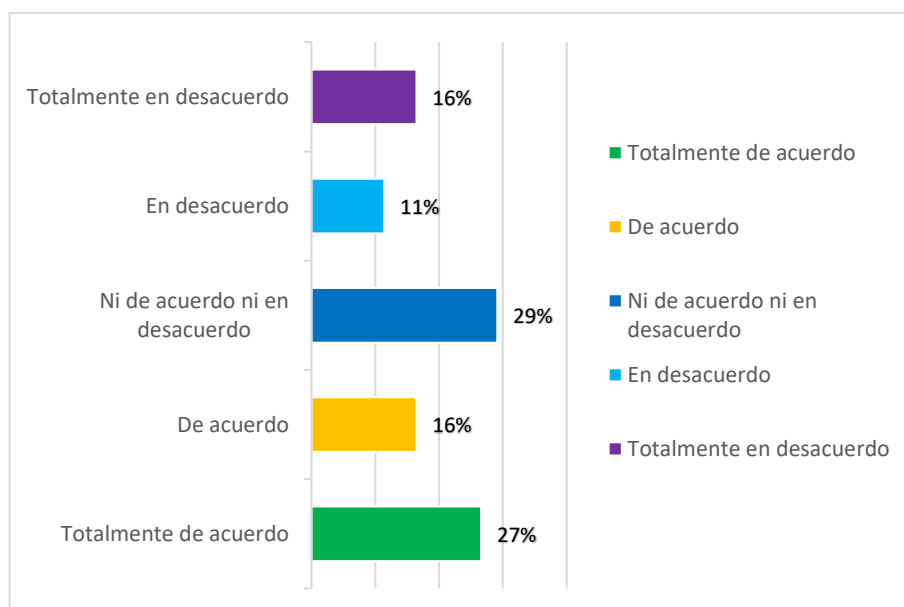
4.3.3. Acceso al financiamiento informal

Tabla 15 Acceso al financiamiento informal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	21	27%
De acuerdo	13	16%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	23	29%
En desacuerdo	9	11%
Totalmente en desacuerdo	13	16%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 13 Acceso al financiamiento informal



Como resultados se obtuvo que el 16% de los comerciantes está de acuerdo con que el acceso al financiamiento informal es adecuado, mientras que hay un 16% que está en totalmente en desacuerdo, un 27% totalmente de acuerdo, 29% ni de acuerdo ni en desacuerdo, y en menor medida un 11% está en desacuerdo. Lo que nos indica que hay un 43% que considera que el acceso es adecuado.

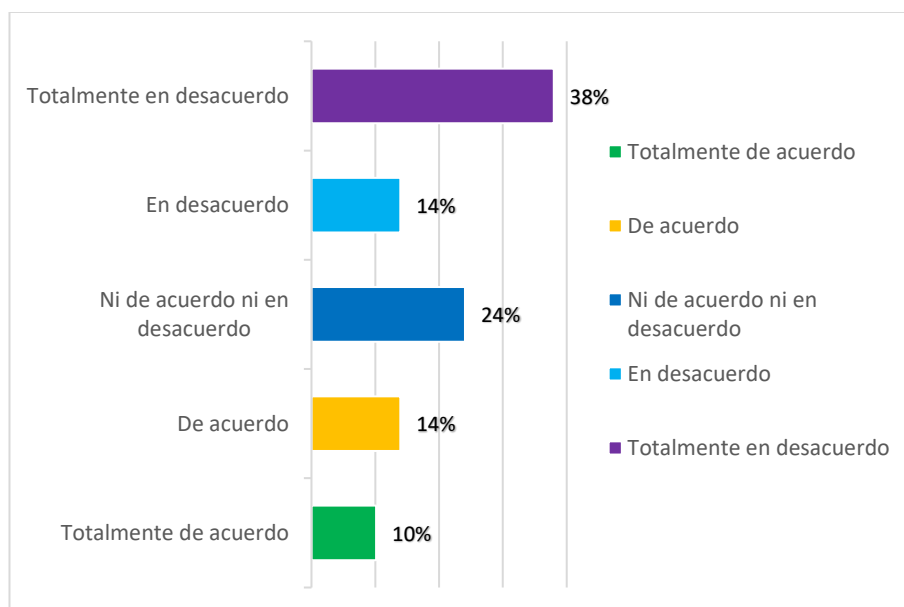
4.3.4. Costo del financiamiento informal

Tabla 16 Costo del financiamiento informal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	8	10%
De acuerdo	11	14%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	19	24%
En desacuerdo	11	14%
Totalmente en desacuerdo	30	38%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 14 Costo del financiamiento informal



Se identifica que el 14% de los participantes está de acuerdo que el costo del financiamiento informal es adecuado, mientras hay un 38% que está en totalmente en desacuerdo, un 10% totalmente de acuerdo, 24% ni de acuerdo ni en desacuerdo, y un 14% está en desacuerdo. Asimismo, nos indica que hay un 52% que considera que las tasas de intereses no son adecuadas.

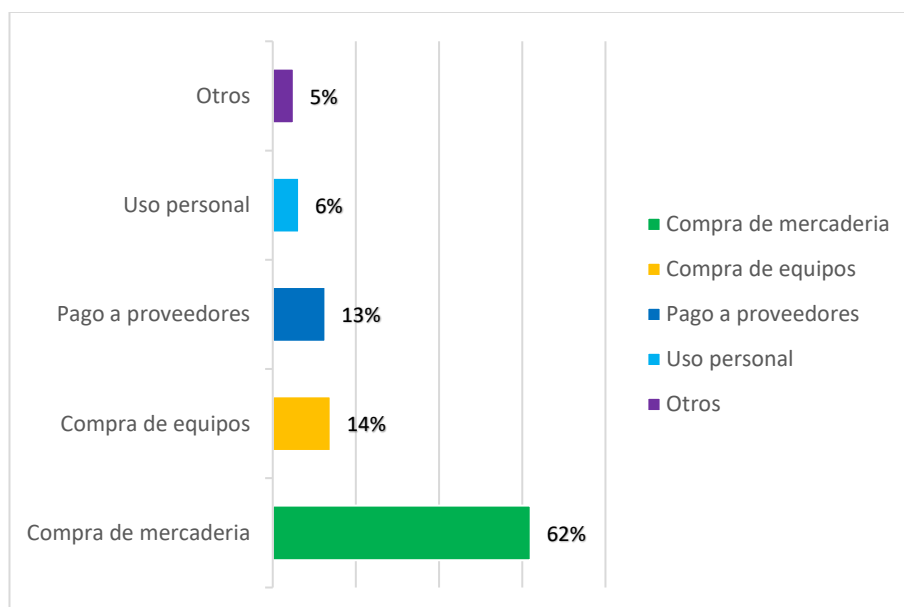
4.3.5. Finalidad del financiamiento

Tabla 17 Finalidad del financiamiento

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Compra de mercadería	49	62%
Compra de equipos	11	14%
Pago a proveedores	10	13%
Uso personal	5	6%
Otros	4	5%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 15 Finalidad del financiamiento



En relación a la finalidad del financiamiento la figura 15 nos muestra que hay una predominancia del 62% en compra de mercadería, un 14% en compra de equipos, 13% pago a proveedores, 6% a uso personal, otros 5%.

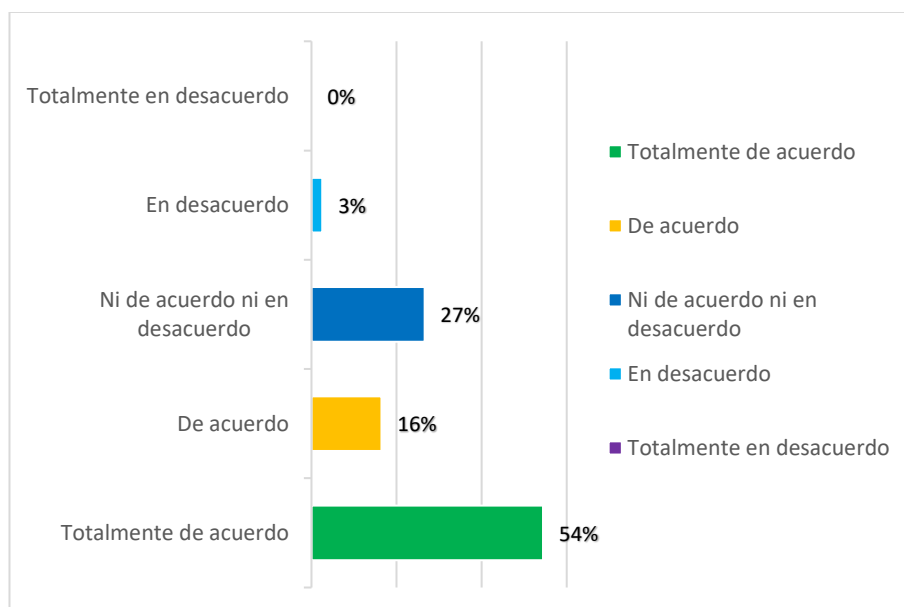
4.3.6. Crecimiento de la actividad comercial

Tabla 18 Crecimiento de la actividad comercial

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	43	54%
De acuerdo	13	16%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	21	27%
En desacuerdo	2	3%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 16 Crecimiento de la actividad comercial



La tabla 18 nos indica que después de obtener un financiamiento, el 54% está totalmente de acuerdo que tuvo en crecimiento, 27% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 16% de acuerdo, y un 3% en desacuerdo, lo que refleja que al 70% experimentaron una sensación de mejora en su actividad comercial.

4.4 Determinar las características que presenta la gestión logística en los comerciantes del Mercado Modelo, ciudad de Iquitos, año 2022

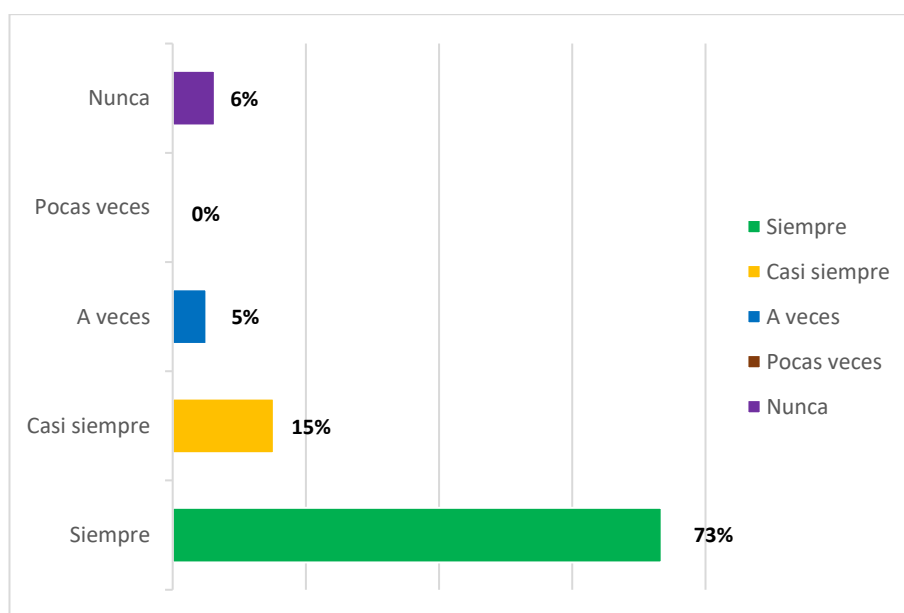
4.4.1. Planificación de adquisición de productos

Tabla 19 Planificación de adquisición de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	58	73%
Casi siempre	12	15%
A veces	4	5%
Pocas veces	0	0%
Nunca	5	6%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 17 Planificación de adquisición de productos



La tabla 19 nos indica que la planeación de adquisición de productos está representada por un 73% reconociendo que siempre lo realiza, el 15% casi siempre, 5% lo realiza a veces, y un 6% nunca lo realiza, lo que refleja que el 88% de los entrevistados realiza la planeación de adquisición en sus productos.

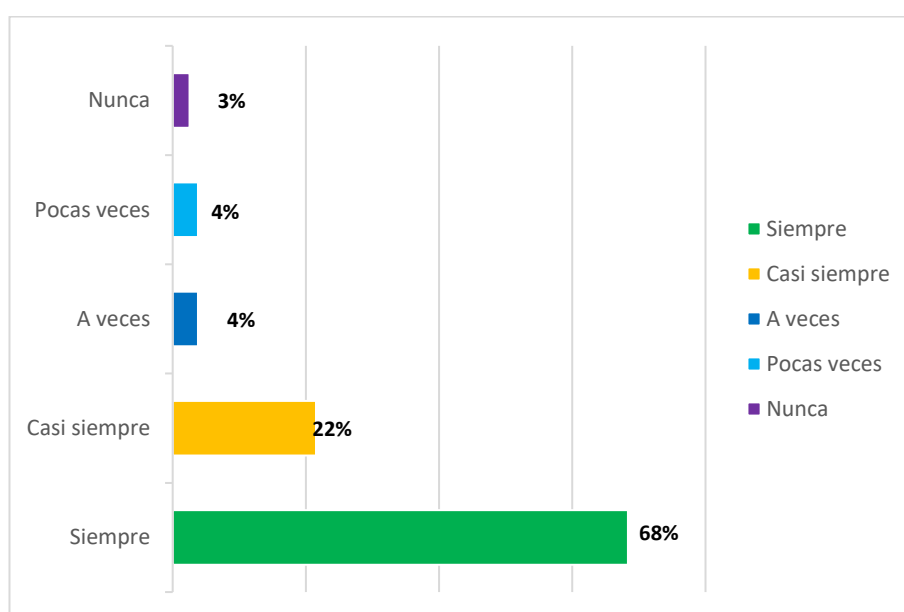
4.4.2. Planificación de almacenamiento de productos

Tabla 20 Planificación de almacenamiento de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	54	68%
Casi siempre	17	22%
A veces	3	4%
Pocas veces	3	4%
Nunca	2	3%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 18 Planificación de almacenamiento de productos



La tabla 20 nos indica que la planeación de almacenamiento de productos tiene una representatividad de 68% reconociendo que siempre lo realiza, el 22% casi siempre, 4% lo realiza a veces, 4% pocas veces y un 3% nunca lo realiza, lo que refleja que el 90% de los encuestados realiza la planeación de adquisición de sus productos.

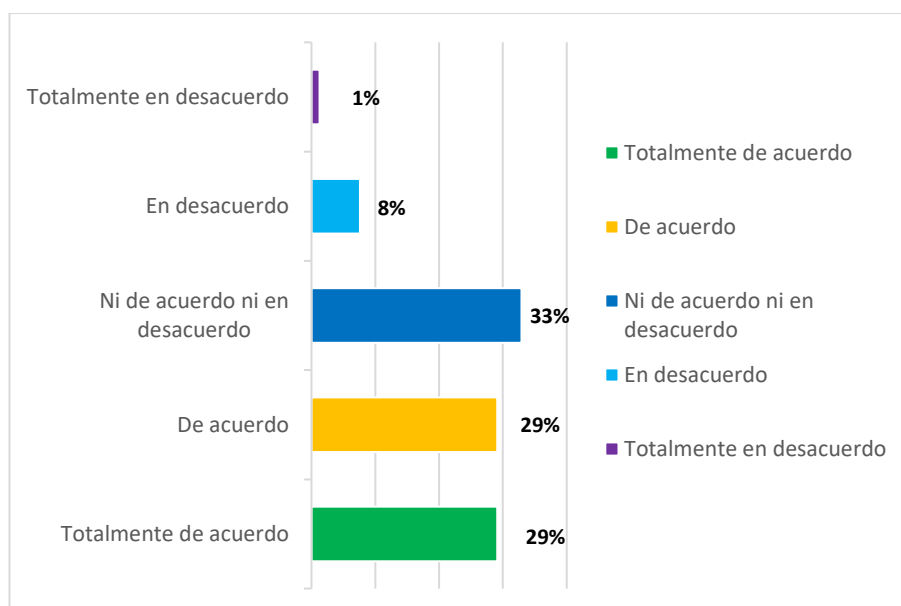
4.4.3. Importancia de planeación logística

Tabla 21 Importancia de planeación logística

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	23	29%
De acuerdo	23	29%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	26	33%
En desacuerdo	6	8%
Totalmente en desacuerdo	1	1%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 19 Importancia de planeación logística



La tabla 21 nos indica que un 29% de los participantes creen que la planeación logística es importante que están totalmente de acuerdo, el 29% de acuerdo, 33% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 8% en desacuerdo y un 1% totalmente en desacuerdo. Asimismo, se refleja que un 58% está convencido que la planeación logística es importante.

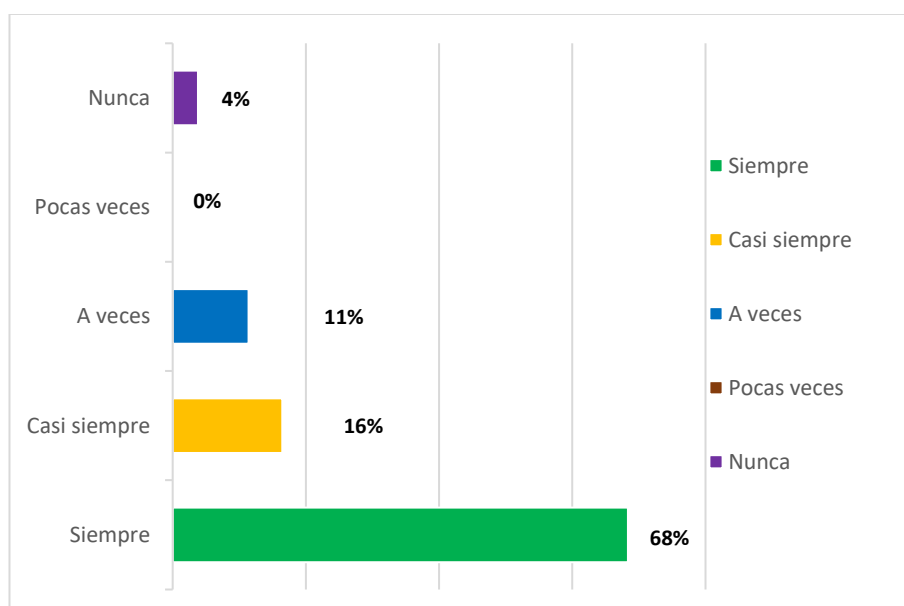
4.4.4. Cotización de productos

Tabla 22 Cotización de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	54	68%
Casi siempre	13	16%
A veces	9	11%
Pocas veces	0	0%
Nunca	3	4%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 20 Cotización de productos



La tabla 22 nos indica que el 68% de los comerciantes cotizan siempre sus productos, el 16% casi siempre, 11% a veces, 4% nunca, lo que refleja que el 84% realizan siempre la cotización de sus productos.

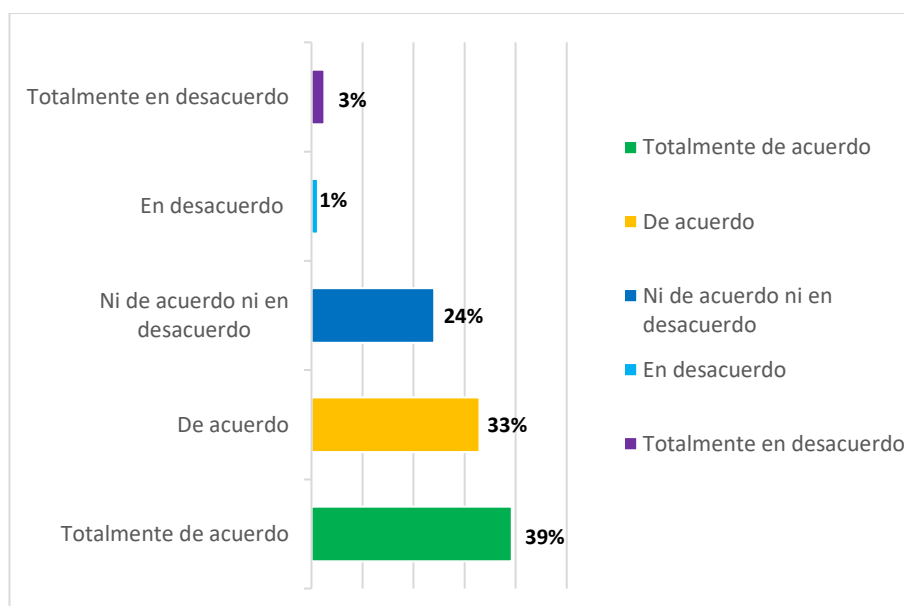
4.4.5. Costo como aspecto relevante en la adquisición de productos

Tabla 23 Costo aspecto relevante en la adquisición

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	31	39%
De acuerdo	26	33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	19	24%
En desacuerdo	1	1%
Totalmente en desacuerdo	2	3%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 21 Costo aspecto relevante en la adquisición



La tabla 23 nos indica el costo el aspecto más relevante en adquisición de productos siendo la representatividad de un 39% estando totalmente de acuerdo que, si lo es, el 33% está de acuerdo, 24% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 1% en desacuerdo y el 3% totalmente en desacuerdo. Esta tabla nos indica que el 72% si considera al costo como factor relevante para la adquisición.

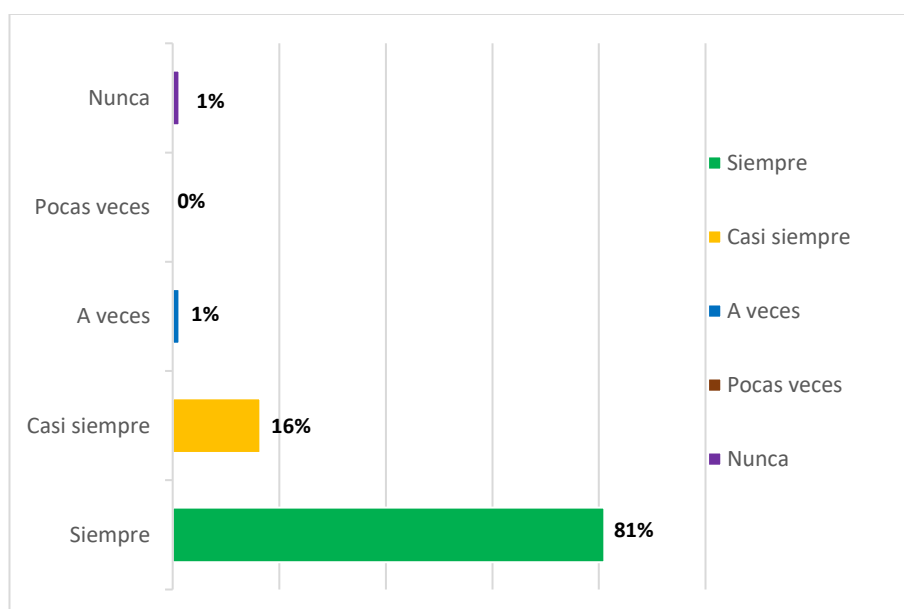
4.4.6. Almacenamiento de productos

Tabla 24 Almacenamiento de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	64	81%
Casi siempre	13	16%
A veces	1	1%
Pocas veces	0	0%
Nunca	1	1%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 22 Almacenamiento de productos



La tabla 24 nos indica que el 81% siempre cuenta con un almacenamiento adecuado de sus productos, 16% casi siempre, 1% a veces, 1% nunca, y nos refleja que 97% los participantes optan por tener un almacenamiento adecuado de sus productos.

4.5 Identificar que problemas presenta la gestión logística en los comerciantes del Mercado Modelo, ciudad de Iquitos, año 2022

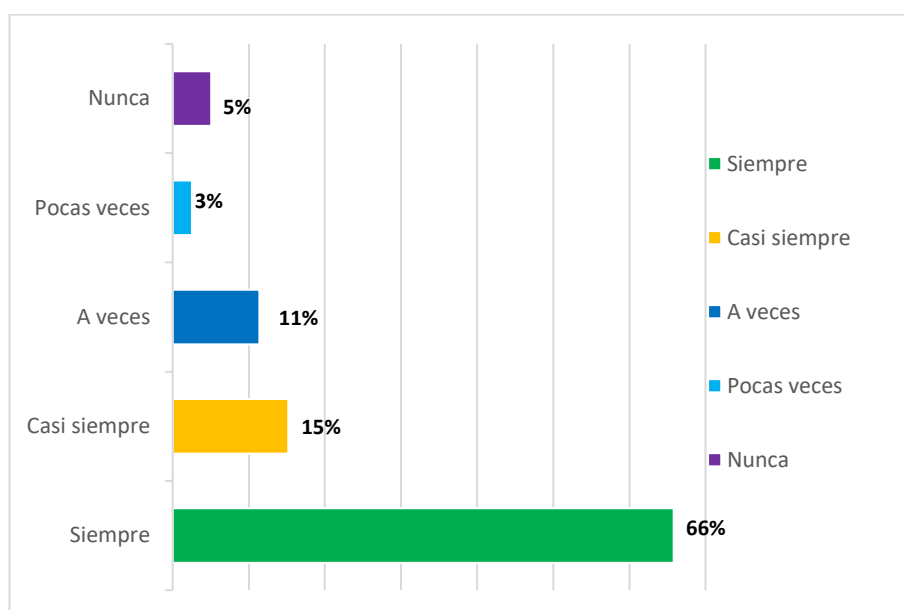
4.5.1. Control de entradas y salidas de productos

Tabla 25 Control adecuado de entradas y salidas de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	52	66%
Casi siempre	12	15%
A veces	9	11%
Pocas veces	2	3%
Nunca	4	5%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 23 Control adecuado de entradas y salidas de productos



La tabla 25 nos indica el control adecuado de entradas y salidas de productos en los comerciantes teniendo un 66% que realizan un control adecuado de sus productos, el 15% casi siempre, 11% a veces, 3% pocas veces y el 5% nunca.

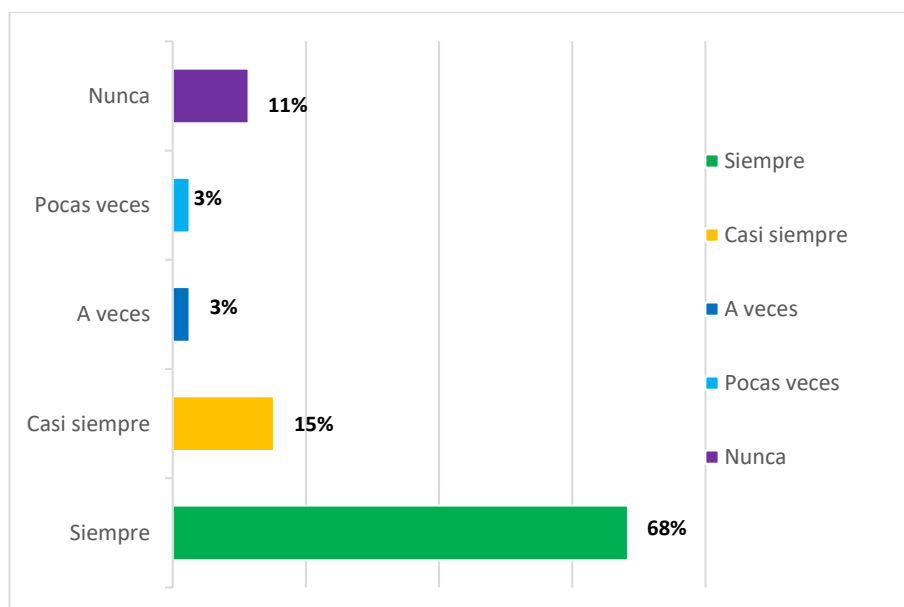
4.5.2 Equipos necesarios para conservación de productos

Tabla 26 Equipos necesarios para conservación de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	54	68%
Casi siempre	12	15%
A veces	2	3%
Pocas veces	2	3%
Nunca	9	11%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 24 Equipos necesarios para conservación de productos



La tabla 26 nos indica si cuentan con equipos adecuados para la conservación de productos teniendo la mayor representatividad de 68% que, si cuentan con equipos necesarios para dicha conservación, el 15% casi siempre, 3% a veces, 3% pocas veces y el 11% nunca. De los datos obtenidos se muestra como resultado que el 83% de los participantes si cuentan con equipos necesarios.

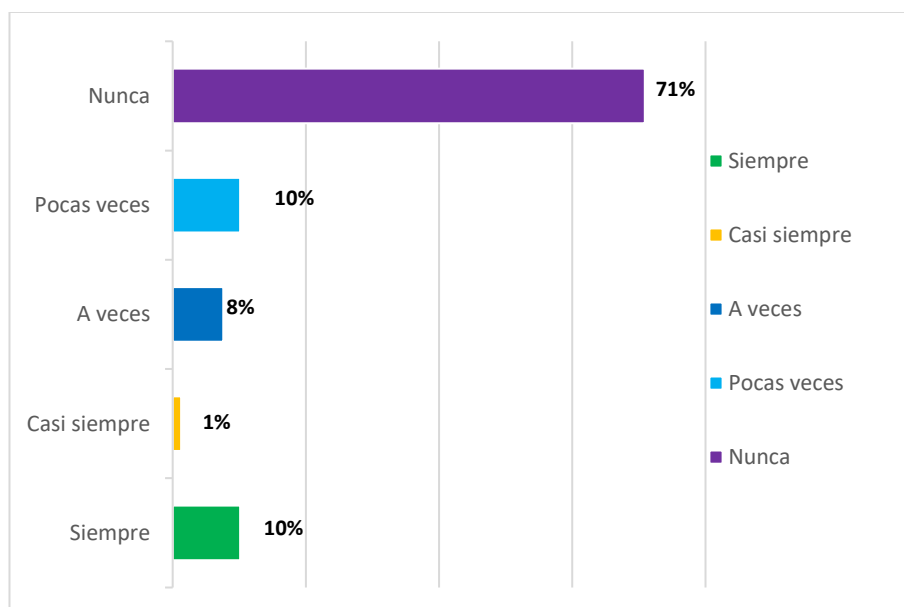
4.5.3. Canales de distribución

Tabla 27 Canales de distribución

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Siempre	8	10%
Casi siempre	1	1%
A veces	6	8%
Pocas veces	8	10%
Nunca	56	71%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 25 Canales de distribución



La tabla 27 nos indica que el 71% de los comerciantes no cuenta con canales de distribución, 10% pocas veces, 10% siempre, 8% a veces, 15 casi siempre, lo que nos muestra que un 81% no le dan una importancia a este aspecto.

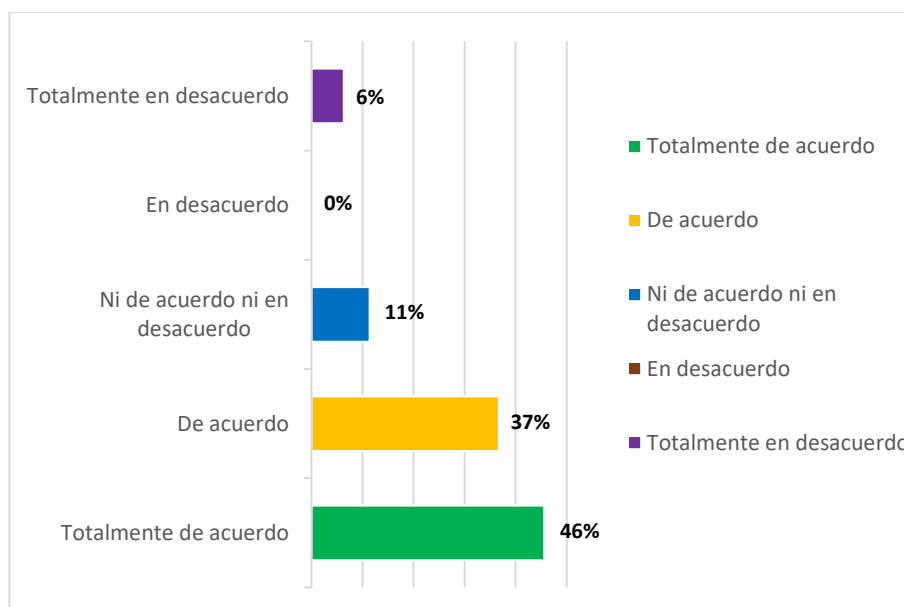
4.5.4 Importancia del proceso de distribución

Tabla 28 Importancia del proceso de distribución

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	36	46%
De acuerdo	29	37%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	11%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	5	6%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 26 Importancia del proceso de distribución



La tabla 28 en relación al proceso de distribución nos indica que un 46% afirma que, si están totalmente de acuerdo que es importante, el 37% de acuerdo, 11% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 6% están totalmente en desacuerdo, lo que refleja que el 83% si está totalmente de acuerdo que el proceso de distribución influye en las ganancias de la actividad comercial.

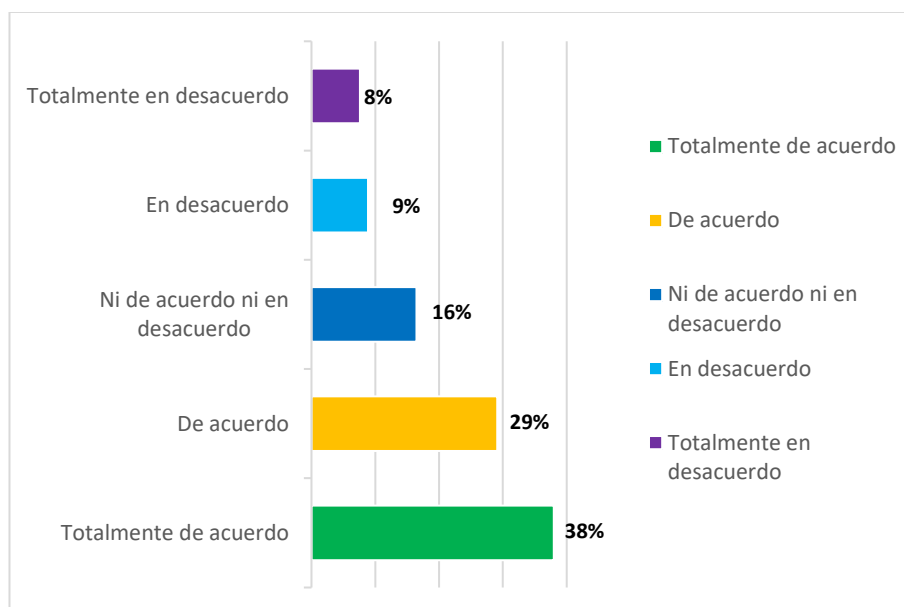
4.5.5 Implementación de gestión logística

Tabla 29 Implementación de gestión logística

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	30	38%
De acuerdo	23	29%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	16%
En desacuerdo	7	9%
Totalmente en desacuerdo	6	8%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 27 Implementación de gestión logística



La tabla 29 nos indica si consideran que implementar una adecuada gestión logística resultaría costosa para los comerciantes se cuenta con una predominancia de 38% de comerciantes que, si están totalmente de acuerdo, el 29% de acuerdo, 16% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 9% en desacuerdo y el 8% están totalmente en desacuerdo, lo que refleja que el 67% si está totalmente de acuerdo que el contar con una implementación en logística sería muy costoso.

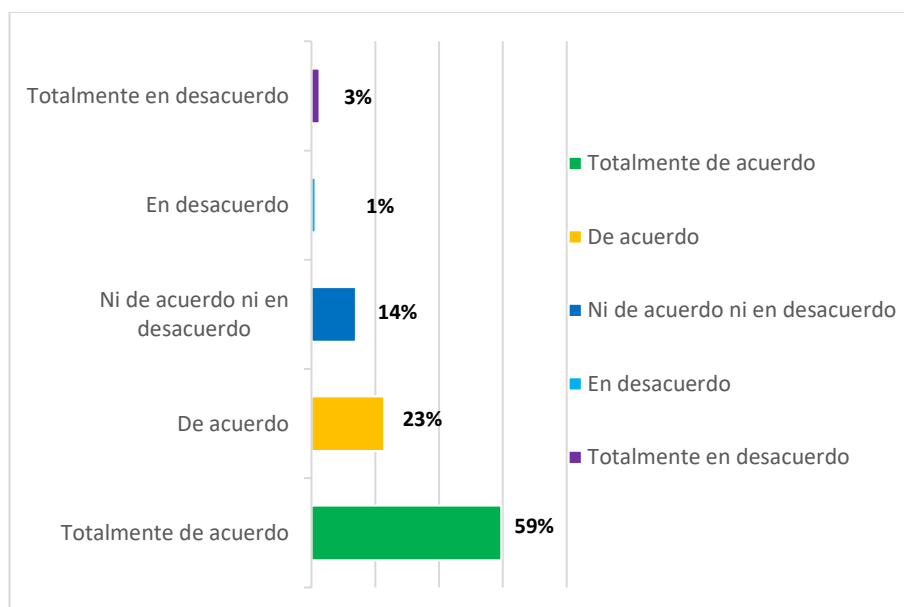
4.5.6 La mala gestión logística influencia en las pérdidas del negocio

Tabla 30 La mala gestión logística influencia en las pérdidas del negocio

Categoría	Frecuencia	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	47	59%
De acuerdo	18	23%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	14%
En desacuerdo	1	1%
Totalmente en desacuerdo	2	3%
TOTAL	79	100%

Fuente: Instrumento aplicado

Figura 28 La mala gestión logística influencia en las pérdidas del negocio



La tabla 30 nos indica que el 59% de los comerciantes participantes están totalmente de acuerdo en que una mala gestión logística causa pérdidas económicas, 23% de acuerdo, 14% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 1% en desacuerdo, 3% totalmente en desacuerdo.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

Con los resultados obtenidos se concluye que el financiamiento y la gestión logística es deficiente en varios aspectos en los comerciantes presentando características significativas en la población de estudio.

La identificación de los participantes muestra que 43% de los comerciantes es del género femenino y un 36% pertenece al género masculino, con relación a la edad el grupo más representativo con el 33% de comerciantes se encuentra en el grupo etario entre 36 a 45 años, seguido del 28% en edades de 46 a 55 años, dedicándose a los rubros verduras, carnes, comidas, frutas, abarrotes y otros, siendo que el 34% de individuos se encuentra en el mercado más de 15 años, seguido de 20% que permanece entre 7 a 10 años.

Analizando la primera variable se identifica que los comerciantes manifiestan que prefirieren el crédito formal en un 62% y el crédito informal en un 38%, un 61% de comerciantes prefiere plazos menores a un año y 39% prefiere plazos mayores a un año, un 71% considera que el financiamiento a permitido el crecimiento de su negocio y 29% considera que no, de igual forma el destino del financiamiento obtenido se orientó en un 62% a compra de mercaderías, un 13% a compra de equipos, un 13% al pago de deudas a proveedores y un 11% a otros conceptos.

Comparando los resultados con el estudio de Bueno (2018) el cual concluye que el 68% de créditos corresponde a fuentes formales y el 32% a fuentes informales, además que la fuente más usada son las cajas municipales siendo que para nuestro estudio la fuente de financiamiento más utilizada los bancos

y como dato distinto un 16% recurre frecuentemente al crédito formal distinto al 68% de investigador mencionado.

Como características del crédito formal se identifica con el análisis de datos que un 16% recurre a este financiamiento siempre y casi siempre, un 38% a veces y pocas veces y un 46% nunca accede a ello, con relación a la consideración que el acceso a este financiamiento formal es adecuado un 56% considera que, si y un 44% considera que no, un 42% considera que el costo de ello es adecuado y un 58% que no, y con relación a la fuente el 27% proviene de bancos, un 19% de cajas municipales, un 8% a otras fuentes y un 47% nunca recurrió a este tipo de créditos.

Comparando con los resultados de Patiño y Velarde (2018) los cuales entre otros identifican para su estudio que el acceso al crédito es difícil en los microempresarios, un dato similar se muestra que un 44% de comerciantes considera que este es inadecuado el acceso al crédito formal.

El crédito informal presenta como características producto del análisis de datos que un 24% recurre a este financiamiento siempre y casi siempre, un 57% a veces y pocas veces y un 19% nunca accedió a este tipo de créditos, un 43% de participantes considera adecuado el procedimiento de acceso a este tipo de créditos y un 57% que este no es adecuado, con relación al costo de este tipo de financiamiento informal un 24% considera que es adecuado y un 76% que no lo es, siendo la principal fuente de financiamiento con un 23% el crédito gota a gota, seguido de un 13% de préstamo de amigos, un 13% de ahorros panderos, un 9% de préstamos familiares y un 37% manifiesta que su

financiamiento proviene del ahorro personal, en cuanto a financiamiento informal, Morales (2020) define que el financiamiento informal es un tipo de financiamiento que se caracteriza por la rapidez y la no regulación a las leyes, lo que podría explicar los resultados obtenidos en este aspecto.

El análisis estadístico descriptivo con relación a la variable gestión logística muestra como principales resultados que se presentan características como que un 89% de comerciantes planifica sus adquisiciones, un 90% planea sus acciones de almacenamiento, un 58% considera importante planear la logística de su negocio, de igual forma un 85% efectúa acciones de cotización antes de adquirir productos, un 72% considera al costo como el aspecto más relevante para adquirir sus productos, un 97% considera que cuenta con almacenamiento adecuado para conservar sus productos.

Con relación a los problemas que presenta la gestión logística se puede identificar que un 19% de comerciantes no realiza un control adecuado de sus entradas y salidas de productos, un 16% no cuenta con equipamiento adecuado para el almacenamiento siendo estos problemas presentes en una cantidad reducida de comerciantes, un 89% considera que no cuenta con canales de distribución adecuados y sobre ello un 82% manifiesta que contar con un mejor proceso de distribución contribuirá en las ganancias de su negocio, un 67% considera que implementar una adecuada gestión logística resulta muy oneroso para el negocio y un 82% está de acuerdo en que la gestión logística se convierte en pérdidas costosas en su negocio afectando sus resultados.

Comparando los resultados descritos con el trabajo de Sandoval y Álava (2021), el cual sobre la gestión logística de la empresa analizada identifica que el 54% considera que se dispone de un canal de distribución adecuado lo cual difiere de nuestro resultado en el cual un 89% participante considera que no cuenta con canales de distribución adecuados.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

- El 16% de comerciantes del mercado modelo recurren a la fuente de financiamiento formal con una frecuencia de siempre y casi siempre, en cuanto un 24% acude con la misma frecuencia al crédito informal, y un 60% no acude a ninguno o lo hace eventualmente.
- El financiamiento formal presenta como características relevantes que un 56% de comerciantes considera que este presenta un acceso adecuado, un 58% considera su costo inadecuado, el 27% de créditos proviene de bancos, el 19% a caja municipal, el 8% a otras entidades y un 47% nunca recurrió a uno.
- El financiamiento informal presenta como características relevantes que un 43% de comerciantes considera que este presenta un acceso adecuado, un 76% considera su costo inadecuado, un 23% proviene de la modalidad de préstamo gota a gota y un 34% de amigos, familiares y pandero, un 37% se autofinancia con ahorro personales.
- El financiamiento obtenido se destinó en un 62% a compra de mercaderías, un 14% a compra de equipos y 13% a deuda a proveedores, un 6% a uso personal y un 5% a otros conceptos, considerando el 71% que ello permitió el crecimiento de su negocio, un 61% prefiere plazo a un año y un 39% mayor a ello, y el 62% prefiere el crédito formal y el 38% el informal.
- La gestión logística presenta como características relevantes que el 79% de comerciantes considera importante la planificación de las

adquisiciones y acciones de almacenamiento, un 85% cotiza antes de adquirir productos, un 72% considera relevante el costo de productos para adquirirlos y un 97% considera contar con almacenamiento adecuado para sus productos.

- La gestión logística en los comerciantes del mercado modelo presenta como problemas relevantes que un 89% no cuenta con canales adecuados de distribución para satisfacer a sus clientes, un 67% considera que implementar una adecuada gestión logística es muy costosa y un 82% reconoce que la mala gestión logística se convierte en pérdidas cuantiosas en su negocio.

CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES

- Fortalecer la inclusión financiera en los comerciantes del mercado a fin de que conozcan y tomen mejores decisiones de financiamiento con una estrategia colaborativa entre la universidad y el sector financiero formal.
- A través de los representantes de los comerciantes fomentar campañas de inclusión financiera a cargo de las entidades financieras a fin de informar sobre el procedimiento de acceso a créditos, establecido tasas preferenciales para un mayor acceso.
- Sensibilizar a los comerciantes sobre los altos costos de financiamiento informal y la importancia de la formalización para su acceso al sistema financiero formal.
- Capacitar a los comerciantes en el uso y destino del financiamiento de obtenido, fortaleciendo la importancia de las buenas finanzas para el éxito de su negocio, principalmente para el 11% que lo destina a otros fines, incrementando la percepción de los beneficios que otorga, y que tomen mejores decisiones sobre los plazos más adecuados y la importancia del uso de la banca formal.
- Fortalecer mediante actividades de responsabilidad social las características que presenta la gestión logística mediante charlas de orientación sobre buenas prácticas para el éxito de negocio.
- Sensibilizar a los comerciantes sobre la importancia de contar con canales de distribución adecuados lo cual permitirá ampliar sus ventas y la interacción oportuna con sus clientes, reducir el temor

de que la buena gestión logística representa costo elevador y debe ser vista como una inversión, considerando la oportunidad que la mayoría de comerciantes reconoce que la mala gestión logística se convierte en pérdidas cuantiosas en su negocio, para mejorar este aspecto.

CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alvarado, J.; Portocarrero, F.; Trivelli, C.; Gonzales, E.; Galarza, F.; Hildegardi, V. (2001). El financiamiento informal en el Perú (Primera ed.). (C. F. DESARROLLO, Ed.) Perú: IEP EDICIONES. Obtenido de https://repositorio.iep.org.pe/bitstream/handle/IEP/541/alvarado_elfinanciamientoinformal.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Alviz, A. B.; Abarca, R. E. (2017). “Atención al cliente en los promotores de servicios financieros y su relación con la satisfacción de los usuarios del Sistema Bancario”. Tesis para optar el Título Profesional de Licenciadas en Banca y Seguros., Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6147/BSall%c3%b3ab.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2022). Sistema Financiero. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/s.html>
- Bueno, K. A. (2018). Las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado La Victoria – El Porvenir-Trujillo, periodo 2015- 2018. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad César Vallejo, Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/33721>
- Conger, L.; Webb, R.; Inga, P. (2009). El árbol de la Mostaza, Historia de las Microfinanzas en el Perú. Lima. Obtenido de <https://www.librosperuanos.com/libros/detalle/10492/El-arbol-de-la-Mostaza-Historia-de-las-Microfinanzas-en-el-Peru>

- Crisanto, E. I. (2020). Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE Sector Comercio Caso MERFARMA – TINGO MARIA, 2019. Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Católica Los Angeles Chimbote, Huánuco. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/18651/FINANCIAMIENTO%20A%20CORTO%20PLAZO_CRISANTO_ESPINOZA_ELIZABETH_ISIDORA.pdf?sequence=1
- Eslava, A. (2017). Canales de distribución logístico-comerciales (de la U ed.). Bogotá, Mexico. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=6zOjDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA19&dq=Definici%C3%B3n+de+Distribuci%C3%B3n&ots=FnF4eCD0ID&sig=U6ZEIK_61WSGo9__b_Ve89yKS74#v=onepage&q=Definici%C3%B3n%20de%20Distribuci%C3%B3n&f=false
- García, I. (2017). Economía simple. Obtenido de Economía simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/distribucion>
- Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover>
- Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación (Vol. Sexta). (McGRAW-HILL, Ed.) Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Kong, J. A.; Moreno, J. M. (2014). "Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José – Lambayeque

en el período 2010-2012”. Tesis para optar el Título de: Licenciado en Administración de Empresas, UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO, Chiclayo. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/88>

Málaga, M. (2015). El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas Metalmeccánicas del Perú, 2011-2014. Tesis para optar el grado académico de Doctor en Ciencias Contables y Financieras, Universidad de San Martín de Porres, Lima. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1836/malaga_smc.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mecalux. (2020). Obtenido de Mecalux: <https://www.mecalux.es/blog/planificacion-logistica>

Mecalux. (2022). Obtenido de Mecalux: <https://www.mecalux.com.mx/blog/gestion-logistica>

Mise, J. (2022). Acavir. Obtenido de Acavir: <https://www.acavir.com/glosario/unidad-de-transporte/>

Morales, A. O. (2020). “ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE LA LIBERTAD BAHÍA ENGOROY”. Trabajo de Titulación en opción al Título de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/5467/UPSE-TAE-2020-0067.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Patiño, A. J.; Velarde, L. M. (2018). “Asesoría de acceso a fuentes de financiamiento para comerciantes del Cantón General Villamil Playas”.

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://201.159.223.180/handle/3317/11309>

Ramírez, M. A. (2018). Fuentes de financiamiento en la gestión presupuestal, empresa vidriería herrera huacho, 2017. Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad San Pedro, Chimbote. Obtenido de http://200.48.38.121/bitstream/handle/USANPEDRO/11455/Tesis_62214.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramírez, R. A. (2019). La informalidad del comercio en el Perú. Trabajo de Investigación para obtener el grado académico de Bachiller en Administración de Empresas, UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS, Chachapoyas. Obtenido de <https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/1844/Ramirez%20Bernal%20Rolando%20Alfredo.pdf?sequence=1>

Ramos, L. V. (2018). IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA IMPORTADORA RALAMN S.A.C., PARA MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE. Universidad San Martín de Porres, PIMENTEL – PERÚ. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4079/ramos_nlv.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rodríguez, J. J. (2015). Impacto financiero causado por los cuentagotas en microempresarios de Villavicencio. Trabajo de grado para optar el título

de Magíster en Administración, Universidad Nacional de Colombia (UNILLANOS), Villavicencio. Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/55146/17330041.2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez, K. (2018). "Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito". Trabajo de carácter científico libre para lograr el grado de: CARRERA CONTADOR PÚBLICO, Universidad del Este, La Plata. Obtenido de <http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/20/Rodriguez%20-%20-%20Financiamiento%20de%20Pymes%20industriales%20y%20dificultades%20en%20el%20acceso%20al%20credito.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Rojas, K. (2022). ILEN . Obtenido de ILEN: <https://www.ilen.edu.pe/conoce-los-objetivos-de-la-gestion-logistica/>

Sánchez Galán, J. (2015). ECONOMIPEDIA. Obtenido de ECONOMIPEDIA: <https://economipedia.com/definiciones/canales-de-distribucion.html>

Sánchez Galán, J. (2016). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html>

Sandoval, Katia; Álava, S. K. (2021). ANÁLISIS DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA BRUNNER SAC DE LA CIUDAD DE IQUITOS, PERIODO 2019. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA, IQUITOS, PERÚ. Obtenido de

https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/7643/Katia_TrabajoDeInvestigacion_Bachiller_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Significados. (2022). Obtenido de SIFNICADOS:
<https://www.significados.com/equipo/>

Solística. (2020). Obtenido de Solística:
<https://blog.solistica.com/como-optimizar-la-adquisicion-directa-en-logistica>

SYDLE. (2022). Obtenido de SYDLE:
<https://www.sydle.com/es/blog/costos-logisticos-628fc87d1cef9e2cd9fcf505/>

Vargas, I. (2021). Crédito Informal y su Influencia en el Desarrollo Económico de los Negocios en el Mercado de Villa Sol en el Distrito de Los Olivos - 2019. Tesis para optar al Grado Académico de Maestro en Administración, Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima. Obtenido de
<https://repositorio.une.edu.pe/handle/20.500.14039/5823>

Velez, E. (2020). Soliplast. Obtenido de Soliplast:
<https://soliplast.com/soluciones/logistica-almacenamiento/>

Web y Empresas. (2022). Obtenido de Web y Empresas:
<https://www.webyempresas.com/planificacion-logistica/>

Westreicher, G. (2018). Economipedia. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/adquisicion.html>

Westreicher, G. (2020). Economipedia. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/almacenamiento.html>

Wong, D. (2000). Finanzas Corporativas. (C. d. Investigación, Ed.) Lima, Perú:

Universidad del Pacífico. Obtenido de

<https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/977>

Zipordering. (2020). ZIPORDERING. Obtenido de ZIPORDERING:

<https://zipordering.com/es/logistics-management.html>

ANEXOS

1. Matriz de Consistencia

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS	TIPO Y DISEÑO DE ESTUDIO	POBLACIÓN DE ESTUDIO Y PROCESAMIENTO DE DATOS	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS
Fuentes de financiamiento y gestión logística en comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022.	<p>General ¿De qué manera se presentan el financiamiento y la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022?</p> <p>Específico</p> <p>a) ¿A que fuentes de financiamiento recurren los comerciantes del mercado modelo?</p> <p>b) ¿Qué características presenta el financiamiento de los comerciantes del mercado modelo?</p> <p>c) ¿Qué características presenta la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo?</p> <p>d) ¿Qué problemas presenta la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo?</p>	<p>General Identificar la presencia del financiamiento y la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022.</p> <p>Específico</p> <p>a) Determinar las fuentes de financiamiento en los comerciantes del mercado modelo.</p> <p>b) Determinar las características que presenta el financiamiento en los comerciantes del mercado modelo.</p> <p>c) Determinar las características que presenta la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo.</p> <p>d) Identificar que problemas presenta la gestión logística en los comerciantes del mercado modelo.</p>	<p>General El financiamiento y la gestión logística presenta aspectos deficientes en los comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos año 2022.</p> <p>Específico</p> <p>a) Los comerciantes del mercado modelo recurren a la fuente de financiamiento formal e informal.</p> <p>b) El financiamiento en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 características relevantes.</p> <p>c) La gestión logística en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 características relevantes.</p> <p>d) La gestión logística en los comerciantes del mercado modelo presenta más de 2 problemas relevantes.</p>	<p>Tipo: Cuantitativo Observacional Descriptivo Trasversal</p> <p>Diseño: No Experimental Trasversal</p>	<p>Población: Comerciantes del mercado modelo ciudad de Iquitos, 2022</p> <p>Procesamiento de Datos: Estadística descriptiva Programa estadístico SPSS V 25 Programa Excel</p>	Cuestionario Resuelto

2. Instrumento de Recolección de Datos

CUESTIONARIO

Instrucciones

- El presente cuestionario es anónimo y confidencial, será utilizado únicamente para fines académicos.
- No hay respuestas correctas o incorrectas, solo refleja su opinión y/o criterio.
- Lea detenidamente el cuestionario, marque y/o responda según su parecer.
- Sus respuestas son muy importantes, agradezco de antemano por su tiempo y colaboración.

DATOS GENERALES

Genero:

- a) Masculino
- b) Femenino

Edad

- a) De 18 a 25 años
- b) De 26 a 35 años
- c) De 36 a 45 años
- d) De 46 a 55 años
- e) Más de 55 años

Rubro:

- a) Verduras
- b) Carnes
- c) Comidas
- d) Frutas
- e) Abarrotes
- f) Otros: _____

Años en el mercado:

- a) De 1 a 3 años
- b) De 4 a 6 años
- c) De 7 a 10 años
- d) De 11 a 15 años
- e) Más de 15 años

Variable: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1. ¿Con que frecuencia recurre al financiamiento formal?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
2. ¿Considera que el acceso a financiamiento formal es adecuado?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
3. ¿Considera que el costo del financiamiento formal es adecuado?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
4. ¿Cuándo obtuvo un crédito formal a que fuente formal recurrió?
 - a) Banco
 - b) Caja municipal
 - c) Caja rural
 - d) EDPYME
 - e) Cooperativa de ahorro y crédito
 - f) Financiera
 - g) Nunca
5. ¿Con que frecuencia recurre al financiamiento informal?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
6. ¿Considera que el acceso a financiamiento informal es adecuado?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
7. ¿Considera que el costo del financiamiento informal es adecuado?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
8. ¿Cuándo obtuvo un crédito informal a que fuente recurrió?
 - a) Prestamos de amigos
 - b) Prestamos de parientes
 - c) Préstamo gota a gota

- d) Pandero
 - e) Ahorros personales
 - f) Nunca
9. El crédito obtenido se destinó a:
- a) Compra de mercadería
 - b) Compra de equipos
 - c) Pago a proveedores
 - d) Uso personal
 - e) Otros
10. ¿El crédito obtenido permitió el crecimiento de su negocio?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
11. ¿Prefiere en financiamiento formal o informal?
- a) Formal
 - b) Informal
12. ¿Prefiere en financiamiento a corto (menos de 1 año) o largo (mayor a 1 año) plazo?
- a) Corto plazo
 - b) Largo plazo

GESTIÓN LOGÍSTICA

13. ¿Planifica la adquisición de sus productos?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
14. ¿Planifica acciones para el almacenamiento de sus productos?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
15. ¿Considera importante la planeación de la logística en su negocio?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

16. ¿Realiza la cotización de productos antes de adquirirlos?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
17. ¿El costo es el aspecto más relevante para la adquisición de sus productos?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
18. ¿Cuenta con un almacenamiento adecuado para sus productos?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
19. ¿Realiza un control adecuado de entradas y salidas de productos almacenados?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
20. ¿Su negocio cuenta con los equipos necesarios para la conservación de sus productos (conservadores, refrigeradoras, otros)?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
21. ¿Su negocio cuenta con canales de distribución adecuados para satisfacer oportunamente a sus clientes (delivery, movilidad, agencia de transporte)?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Pocas veces
 - e) Nunca
22. ¿Considera que contar con un mejor proceso de distribución contribuirá en las ganancias de su negocio?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

23. Implementar una adecuada gestión logística resultaría muy costosa para su negocio

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

24. La mala gestión logística se convierte en pérdidas costosas en su negocio (descomposición de producto, vencimiento de productos, desmedros)

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

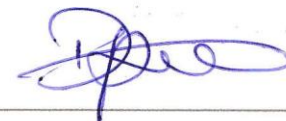
3. Consentimiento informado

Yo, Waldir Milton Arevalo Silva, con DNI N° 051411570, Cargo Dirigente, en representación de la Asociación de Comerciantes del Mercado Modelo de Iquitos, estoy de acuerdo en que se realice el cuestionario del plan de tesis "FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN LOGÍSTICA EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO, IQUITOS, 2022", de autoría de Grace Quiroz Arista y David Perea Sinti. Asimismo estoy consciente de que toda la información obtenida será únicamente para fines académicos. También me consta que la población de...79... comerciantes del Mercado Modelo que se está tomando en cuenta al momento de realizar la encuesta coincide con el padrón que tiene la Asociación.

Asimismo, se deja constancia que ningún comerciante hará algún gasto, ni recibirá algún beneficio económico la participación en el estudio.

Me consta que el anonimato y la confidencialidad se presentan en este trabajo de investigación.


Dirigente


Investigador

Lugar y Fecha: Iquitos, 30 de Octubre de 2022