

CRÉDITO COMERCIAL AL CONSUMO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE FINAL

COMMERCIAL CONSUMER CREDIT FROM THE
PERSPECTIVE OF THE END CUSTOMER

*Ángel Ramón Peña Cardozo*¹

Enviado: 15/6/2021

Aceptado: 11/9/2021

Resumen: El trabajo tuvo como objetivo determinar el costo, en porcentaje, del crédito comercial al consumo regularmente entregado por las casas comerciales en el Paraguay, en el año 2019, desde la perspectiva del cliente final. Con este propósito, se realizó una investigación cuantitativa de alcance exploratorio. El trabajo de campo consistió en la revisión de las ofertas de las casas comerciales, publicadas en forma digital y por medios impresos. Posteriormente, se realizaron comunicaciones telefónicas personales, con los vendedores de estas casas comerciales. Se aplicó la fórmula de BAILY, a fin de facilitar el análisis y presentación de los resultados. Según el análisis de la muestra el 100% ofrece el aplazamiento del pago del bien en cuotas mensuales. Así, en el 24% de los casos se paga la primera cuota para retirar el bien. El descuento promedio, del precio de lista, por pago al contado, es del 11%, aplicado en 43 % de los casos. La tasa mensual va del 3% al 14% inclusive, la tasa promedio es del 6%. En términos de tasa anual nominal el porcentaje es del 37% al 167%, la tasa promedio es del 76%.

¹ Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Ciencias Agrarias - Paraguay
ramon2857@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-9112-8696>

Palabras clave: crédito comercial; tasa de interés nominal; tasa de interés efectiva.

Abstract: The objective of the work was to determine the cost, in percentage, of commercial consumer credit regularly delivered by commercial houses in Paraguay, in 2019, from the perspective of the end customer. For this purpose, a quantitative investigation of exploratory scope was carried out. The field work consisted of reviewing the offers of the commercial houses, published in digital form and by printed means. Subsequently, personal telephone communications were made with the sellers of these commercial houses. The BAILY formula was applied in order to facilitate the analysis and presentation of the results. According to the analysis of the sample, 100% offer the deferral of the payment of the asset in monthly installments. Thus, in 24% of cases, the first installment is paid to remove the asset. The average discount, from the list price, for cash payment, is 11%, applied in 43% of the cases. The monthly rate ranges from 3% to 14% inclusive, the average rate is 6%. In terms of the nominal annual rate, the percentage is from 37% to 167%, the average rate is 76%.

Keywords: commercial credit; nominal interest rate; effective interest rate.

Introducción

Según la teoría estudiada el Crédito Comercial en si es un fenómeno poco estudiado. El mayor análisis del mismo está dado por su estudio como un crédito otorgado interempresa (Rodríguez R., 2008). Resulta casi nulo su estudio desde la perspectiva del consumidor final o cliente. En esta perspectiva, es necesario el desarrollo de este tema a fin de generar una teoría con relación a esta tipología de crédito.

Realizando un acercamiento a la teoría relacionada se puede indicar que según Rodríguez (2008) el crédito comercial: “Se trata de un tipo de deuda a corto plazo y de naturaleza informal, cuyos términos no están generalmente fijados de forma legal. Así, el crédito comercial se puede conceder a través de fórmulas como el aplazamiento del pago de una transacción sobre bienes o servicios que sean objeto de negocio típico de la empresa, en la que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista”.

223

El crédito comercial, ha permitido expandir las posibilidades comerciales, en especial las PYMES que la aplican (Cuevas, Sánchez, & Pietro, 2016). Sin embargo, es considerado de un costo alto (Jiménez, 2000), pero esto es debido a que es necesario que estas logren una viabilidad financiera de la misma, la empresa otorgante también debe contar con suficiente crédito para respaldar la operación. Estas operaciones extrabancarias facilita la existencia de unos flujos financieros que conducen a un incremento de la riqueza en la economía productiva, al permitir que los medios de producción pasen a manos de personas competentes para utilizarlos y generar riqueza” (Brachfield, 2019). Es decir, que la casa comercial puede demostrar su capacidad de pago a través del flujo que genere a futuro estas operaciones de crédito (Weston & Brigham, 1986).

El acercamiento más cercano a la operación comercial estudiada esta se encuentra en un trabajo de Castro (2014), el cual haciendo una suerte de cronología indica que el hecho de que un comerciante comercialice sus mercaderías en

pagos en cuotas encuentra su antecedente en Estados Unidos de América, “por una mueblería de Nueva York a principios de 1800. Alrededor de 1850, la Compañía de Máquinas de Coser Singer, empezó vendiendo sus productos basándose en pagos mensuales y semanales. En 1900, pianos, estufas, artículos de joyería y otros inmuebles fueron vendidos en abonos en varias grandes ciudades”.

Según una investigación similar realizada en el 2017, los resultados indican que en el 50% de los casos observados el aplazamiento del pago del bien es en 12 cuotas mensuales, en 24% es en 15 cuotas y en conjunto los demás aplazamientos no representaban más del 25%. Por otra parte, en el 73% de los casos se paga la primera cuota para retirar el bien y en el 23% de los casos a los treinta días. Cabe indicar que el pago de la primera cuota al retirar el bien implica que existe un pago no aplazado, que por lo tanto no debería generar intereses. Continuando con los resultados, el descuento promedio fue del 10%, aplicado con respecto al precio de lista por el pago al contado. Por último, La tasa promedio de la muestra fue del 83% de tasa nominal anual y la tasa efectiva anual del 139%. Según la publicación la tasa nominal se podría considerar alta con respecto a la tasa activa máxima establecida por el BCP. Sin embargo, se afirmaba que debe considerarse el hecho de ser un crédito extrabancario, por lo que, los riesgos asumidos serían mayores, por lo cual, sería necesario analizar el nivel de estos riesgos para el establecimiento adecuado de la tasa para cada operación (Peña C., 2020).

En similar tendencia a la investigación anterior se entiende como Crédito Comercial al Consumo el tipo de crédito otorgado por las empresas comercializadoras de productos tales como: electrodomésticos, muebles, artículos deportivos, entre otros a sus clientes (Peña C., 2020). La investigación se centra en aquellas empresas que facilitan la adquisición a sus clientes a través del pago de la compra en cuotas. Por tanto, el objetivo de la investigación, es revelar cuál es el costo de las operaciones de crédito comercial al consumo, desde la

perspectiva del cliente final para el año 2019. Recordando que existe otra perspectiva, que es la de la casa comercial, que no será estudiado en este trabajo.

Al igual que en la investigación anterior se tomó la decisión de aplicar la fórmula de BAILY (Rotela Méndez, 2003) para determinar la tasa de interés aplicada a la operación, estimando que es un indicador adecuado del costos en porcentaje de una operación cuyo pago se realiza en cuotas iguales, además de realizar ajustes a al resultado para establecer la tasa efectiva anual.

Materiales y métodos

A fin de hacer posible el alcance a los resultados esperados, se realizó una investigación con enfoque cuantitativo y de alcance exploratorio. El muestreo es por conveniencia, por el menor requerimiento de recursos tanto financiero como de talento humano. El muestro es del tipo no probabilismo, es decir la muestra no es significativa, por lo que los resultados no son extrapolables a la población total, pero son útiles en cuanto a revelar aspectos importantes de ella (Sampieri, Collado, & Otros, 2008).

El relevamiento de la información, fue realizado a partir de la revisión de la oferta de las casas comerciales, publicadas en medios digitales, así como en folletos impresos. En estas publicaciones ya se encuentran algunos datos relevantes, como el precio de lista, precio contado, descuento, monto de la cuota y numero de cuotas. Posteriormente, con la información de contacto, en el mes de noviembre del año 2019, se procedió a la realización de entrevistas, a través de la telefonía móvil, a los vendedores de estas casas comerciales, a fin de recabar la información faltante. Se realizaron un total de 25 entrevistas a los responsables de ventas de estas empresas, ubicadas en el Gran Asunción.

Por la carga de trabajo, se optó por formar un equipo de trabajo, el cual fue capacitado y supervisado, a fin de que realizaran las entrevistas en forma adecuada. Los

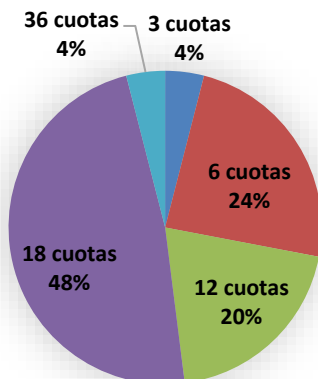
entrevistadores fueron alumnos que en el segundo semestre del año 2019 cursaban el 3° semestre de la Carrera de Licenciatura en Administración Agropecuaria, Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción. Los datos, registrados por los miembros del equipo, fueron corroborados, para su validación. Luego de la validación, se procedió a establecer los resultados. Las entrevistas fueron realizadas en la semana del 3 al 8 de noviembre del 2019

Para determinarse adecuadamente el costo del crédito comercial a clientes finales, medida en la cuantía de la tasa nominal anual y tasa efectiva anual, es necesario esclarecer ¿cuál es la deuda real?, el monto y el número de cuotas. La ecuación que relaciona estas variables, a fin de determinar el costo de cada operación de crédito comercial al consumo, en términos de tasas, es la fórmula de BAILY (Rotela Méndez, 2003). La ecuación permite relacionar la deuda real (V_v) con el número (n) y monto de las cuotas (c) a fin de obtener la tasa (i) de la operación, que en términos financieros representa el medidor adecuado del costo de una operación de crédito. Sin embargo, este valor es obtenido en términos mensuales, por lo que, se establece la tasa anual y por fin la tasa efectiva anual.

Resultados y discusión

A partir del análisis realizado a la muestra se determinó que en el 48% de los casos observados el aplazamiento del pago del bien es en 18 cuotas mensuales. En el 24% de los casos es en 6 cuotas. En el 20% de los casos es en 12 cuotas. En conjunto los demás aplazamientos no son más del 8% (Figura 1).

Figura 1: Numero de cuotas, año 2019

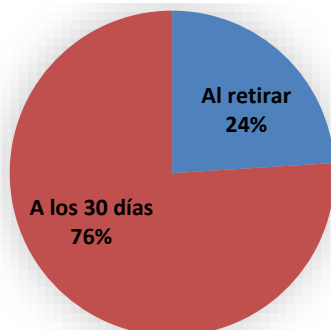


(Fuente: Elaboración propia)

227

En cuanto al pago de una primera cuota, en el 24% de los casos se paga la primera cuota para retirar el bien y en el 76% de los casos a los treinta días (Figura 2). El pago de la primera cuota al retirar el bien implica, en otras palabras, que existe un pago no aplazado, es decir se lo entendería como una cuota adelantada, que por lo tanto no debería generar intereses.

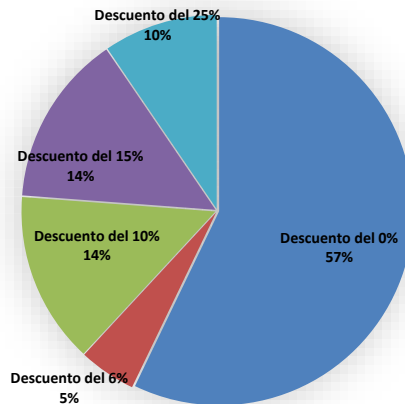
Figura 2: Momento del pago de la primera cuota, año 2019



(Fuente: Elaboración propia)

Por otra parte se tiene el descuento, con respecto al precio de lista, por el pago al contado. Como puede observarse en la Figura 3, el descuento es aplicado en la mayoría de los casos. El descuento promedio es del 11%, aplicado en 43 % de los casos.

Figura 3: Porcentaje de descuento por pagos al contado, año 2019



(Fuente: Elaboración propia)

Se puede observar que los resultados del 2019 presentan diferencias relevantes con respecto a los resultados del 2017. En primer lugar, el número de cuotas principal paso de 12 cuotas (50%) en el 2017 a 18 cuotas (48%) en el 2019. En cuanto al pago de una primera cuota, en el 2017 fue de 73% y en el 2019 de 24%. Es decir que se revela una tendencia a realizar el pago del bien a cuotas vencidas, es decir un periodo de 30 días normalmente. El descuento promedio, con respecto al precio de lista, por el pago al contado, paso del 10% en el 2017 al 11% en el 2019 y se aplica en el 77% y 43% de los casos respectivamente.

En la Tabla 1 se presentan los resultados individuales de cada observación realizada, según las entrevistas. Teniendo en cuenta que para determinar la tasa de la operación es necesario determinar primero la deuda real, en la Tabla 1 se presenta el resumen de la deuda real para cada observación.

Para ilustrar un caso en particular, se tomarán los datos del ítem 17 de la Tabla 1. Se tiene a una empresa que vendería a un cliente una heladera, cuyo precio de lista es de G 2.523.000, en 6 cuotas mensuales iguales de G 422.000. La primera cuota es pagada, para retirar el bien. Además, la casa comercial ofrece un descuento del 10,5% sobre el precio de lista, por pago al contado. Con estos datos se plantea la pregunta: ¿Cuál es la tasa de interés efectiva de la operación?

Tabla 1: Deuda Real

Nº	Producto	Precio de Lista	Nº Cuotas	nCa	Cv	Cuota	Descuento	Deuda Real
1	Perfume	300.000	3	0	3	120.000	0%	300.000
2	AA	2.512.000	18	0	18	149.000	35,15%	1.629.000
3	Moto	6.785.000	36	1	35	376.000	0%	6.409.000
4	AA	1.735.000	6	0	6	365.000	0%	1.735.000
5	Ropero	589.000	18	0	18	49.000	0%	589.000
6	Smar TV	2.469.000	18	0	18	209.000	0%	2.469.000
7	Congelador Midas 3001	2.587.000	12	0	12	215.000	30,5%	1.797.965
8	TV LED 32 AOC	990.000	18	0	18	79.000	0,0%	990.000
9	AA JAM 12BTU	1.762.000	12	1	11	183.000	6,0%	1.473.280
10	TV LED 4K	8.613.000	6	1	5	1.159.000	25,0%	5.300.750
11	TV LED 7100 Samsung	4.659.000	18	0	18	379.000	0,0%	4.659.000
12	AA SPLIP Midea 9000btu	1.609.000	18	0	18	132.000	0,0%	1.609.000
13	Bisiculer	2.243.000	18	0	18	179.000	0,0%	2.243.000
14	Congelador JAM 4201	3.050.000	18	0	18	270.000	12,0%	2.684.000
15	Bisiculer TOKYO	5.077.800	18	1	17	403.000	0,0%	4.674.800
16	Smar TV 40	2.586.000	6	1	5	431.000	15,0%	1.767.100
17	Telefono HUWI P30	2.523.000	6	1	5	422.000	10,5%	1.836.085
18	Split Midas	2.030.000	18	0	18	179.000	15,0%	1.725.500
19	Bisiculer Midea	3.096.000	6	0	6	385.000	45,1%	1.699.704
20	TV Led 40 Samsung	2.049.000	18	0	18	169.000	0,0%	2.049.000
21	Microonda JAM	600.000	6	0	6	100.000	35,0%	390.000
22	Split Midea 12000 btu	1.629.000	18	0	18	149.000	0,0%	1.629.000
23	Toma Presión Digital	401.000	12	0	12	56.000	0,0%	401.000
24	Heladera Midea 3001	1.520.000	12	0	12	193.000	10,0%	1.368.000
25	Heladera Midea 3001	3.537.000	12	0	12	273.000	35,0%	2.299.050

(Fuente: Elaboración propia)

* nCa: Números de cuotas adelantadas

Para responder a la pregunta, primero se debe establecer el monto real de la deuda. En este caso, al existir un descuento sobre el precio de lista, el precio contado se determina restando al precio de lista el monto del descuento. El resultado es de G. 2.258.085 en caso de que la compra sea al contado. Pero esto no ilustra adecuadamente el valor real de la deuda, en caso de que el pago sea en cuotas. En este

sentido, como se debe pagar una cuota, antes de retirar el bien, la deuda, en el momento cero, es de G. 2.258.085 menos la primera cuota, de G 422.000.

“Es decir que la deuda en el momento cero, hoy después de pagar la primera cuota es de Ø 1.836.085. En otras palabras el monto que faltó para comprar el bien al contado es de Gs. 1.836.085”, este es el monto que realmente financia la casa comercial.

Lo anterior, no solo tiene consecuencias en el monto de la deuda real sino también en el número de pagos. Se reduce el número de cuotas en uno, puesto que es pagada la primera cuota para retirar el bien, es decir se tiene 5 cuotas pagaderas al fin de cada mes.

“Es decir que, la deuda real de Gs. 1.836.085 será cancelada en cinco pagos de Gs. 422.000”

231

Con esto, la operación anterior queda con los siguientes datos:

$$V_v = 1.836.085 ; c = 422.000 ; n = 5 ; \quad i = ?$$

Se aplica la fórmula de BAILY:

$$i = \frac{12 - (n-1)h}{12 - (n-1)2h} \times h ; \quad h = \left(\frac{nc}{V_v} \right)^{\frac{2}{n+1}} - 1$$

$$h = \left(\frac{5 \times 422.000}{1.836.085} \right)^{\frac{2}{5+1}} - 1 ; \quad h = 0,047441775$$

$$i = \frac{12 - (5-1) 0,047441775}{12 - (5-1)2 \times 0,047441775} \times 0,047441775 ;$$

$$i = \frac{11,8102329}{11,6204658} \times 0,047441775$$

$$i = 0,048216519 \text{ Tasa efectiva mensual}$$

Puesto que las cuotas son pagadas mensualmente, se multiplica este valor por 12, para tener la tasa nominal anual.

$i = 0,578598232$ Tasa nominal anual. Esta es la tasa nominal de la operación

Ahora aplicaremos la fórmula para calcular el interés efectivo:

$$\dot{i} = \left(1 + \frac{i}{q}\right)^q - 1$$

$$\dot{i} = \left(1 + \frac{0,578598232}{12}\right)^{12} - 1 ; \dot{i} = 0,75959207$$

Solución: $\dot{i} = 0,75959207$, es decir poco más que el 75,95%

A fin de comprobar los resultados, se someterán los datos a un método justo y equitativo de cálculo de cuotas: el Sistema Francés de Amortización. Para esto, se aplica la tasa nominal, en la fórmula de amortización, con las cuotas de G 422.000, por las 5 cuotas, tendríamos aproximadamente la deuda original de G 1.836.085, suma que queda después de la primera cuota y el descuento.

232

$$\text{Fórmula a aplicar: } V_v = \frac{c \left[\left(1 + \frac{i}{q}\right)^{nq} - 1 \right]}{\frac{i}{q} \left(1 + \frac{i}{q}\right)^{nq}}$$

Datos:

$$c = 422.000; \quad i = 0,578598232; \quad n = 5/12; \quad V_v = ? \quad q = 12$$

$$V_v = \frac{422.000 \left[\left(1 + \frac{0,578598232}{12}\right)^{\left(\frac{5}{12}\right) \times 12} - 1 \right]}{\frac{0,578598232}{12} \left(1 + \frac{0,578598232}{12}\right)^{\left(\frac{5}{12}\right) \times 12}} ; \quad V_v = \frac{422.000 \times 0,265479162}{0,061017}$$

$$V_v = 1.836.082; \quad \text{Diferencia} = 3$$

El resultado, es prácticamente igual. Esto sucede por la enorme cantidad de decimales que deben manejarse y al hecho de que la fórmula de BAILY permite llegar a un resultado bastante aproximado, no exacto. Considerando que la diferencia es mínima, es un método adecuado para tomar

decisiones relacionadas con créditos de este tipo. A continuación, se presenta la Tabla 2, el servicio de la deuda, según el sistema de amortización francés (sistema de cálculo de intereses sobre saldo):

Tabla 2: Servicio de la deuda (en guaraníes)

Tiempo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
-				1.836.082
1	422.000	88.529	333.471	1.502.611
2	422.000	72.451	349.549	1.153.062
3	422.000	55.597	366.403	786.659
4	422.000	37.930	384.070	402.589
5	422.000	19.411	402.589	(0)

233

(Fuente: Elaboración propia)

Aplicando estas ecuaciones a cada una de las observaciones, se pudo determinar la tasa nominal y efectiva anual para cada observación. Tomando en principio los datos de la Deuda Real, indicadas en la Tabla 1, se elabora la Tabla 3, la cual presenta el resumen de resultados de cada observación.

Tabla 3: Tasa mensual, tasa nominal anual y tasa efectiva anual

N°	Producto	Precio de Lista	Deuda Real	Tasa mensual	Tasa nominal anual	Tasa efectiva anual
1	Perfume	300.000	300.000	9,70%	116%	204%
2	AA	2.512.000	1.629.000	5,87%	70%	98%
3	Moto	6.785.000	6.409.000	4,69%	56%	73%
4	AA	1.735.000	1.735.000	7,09%	85%	127%
5	Ropero	589.000	589.000	4,65%	56%	72%
6	Smart TV	2.469.000	2.469.000	4,87%	58%	77%
7	Congelador Midas 3001	2.587.000	1.797.965	6,05%	73%	102%
8	TV LED 32 AOC	990.000	990.000	4,13%	50%	62%
9	AA JAM 12BTU	1.762.000	1.473.280	5,60%	67%	92%
10	TV LED 4K	8.613.000	5.300.750	3,05%	37%	43%
11	TV LED 7100 Samsung	4.659.000	4.659.000	4,36%	52%	67%
12	AA SPLIP Midea 9000btu	1.609.000	1.609.000	4,47%	54%	69%
13	Bisiculer	2.243.000	2.243.000	4,13%	50%	62%
14	Congelador JAM 4201	3.050.000	2.684.000	7,17%	86%	130%
15	Bisiculer TOKYO	5.077.800	4.674.800	4,62%	55%	72%
16	Smart TV 40	2.586.000	1.767.100	7,00%	84%	125%
17	Telefono HUWI P30	2.523.000	1.836.085	4,82%	58%	76%
18	Split Midas	2.030.000	1.725.500	7,60%	91%	141%
19	Bisiculer Midea	3.096.000	1.699.704	9,54%	114%	198%
20	TV Led 40 Samsung	2.049.000	2.049.000	4,54%	54%	70%
21	Microonda JAM	600.000	390.000	13,90%	167%	377%
22	Split Midea 12000 btu	1.629.000	1.629.000	5,87%	70%	98%
23	Toma Presión Digital	401.000	401.000	9,01%	108%	181%
24	Heladera Midea 3001	1.520.000	1.368.000	9,21%	111%	188%
25	Heladera Midea 3001	3.537.000	2.299.050	5,92%	71%	99%

(Fuente: Elaboración propia)

En cuanto a la tasa mensual, se pudo observar que el costo del Crédito Comercial al Consumo, medida en tasa mensual, es del 3% hasta el 14% inclusive, la tasa promedio es del 6%. En términos de tasa anual nominal el porcentaje es del 37% hasta el 167% la tasa promedio es del 73%. Teniendo en cuenta que en el 2017 la tasa promedio mensual era del 7%, se puede observar un pequeña reducción del 1%, lo cual tiene consecuencias en la tasa nominal anual y la tasa efectiva.

La tasa efectiva anual del 116% podría considerarse alto en comparación a la tasa activa máxima establecida por el Banco Central del Paraguay (BCP), en el mes de noviembre 2019, el cual fue de 37,73% (BCP, 2019). Sin embargo, no se confronta en este trabajo los riesgos inherentes a un crédito bancario y a los extrabancarios. Por otro lado, estas empresas no son entidades bancarias, por lo que el BCP no tiene potestad regulatoria sobre ellas.

Conclusiones

Según la teoría estudiada el Crédito Comercial en si es un fenómeno poco estudiado. El mayor análisis del mismo está dado por su estudio como un crédito otorgado interpresa y resulta casi nulo su estudio desde la perspectiva del consumidor final o cliente. Se puede observar que los resultados del 2019 presentan diferencias relevantes con respecto a los resultados del 2017. En primer lugar, el número de cuotas principal paso de 12 cuotas (50%) en el 2017 a 18 cuotas (48%) en el 2019. En cuanto al pago de una primera cuota, en el 2017 fue de 73% y en el 2019 de 24%. Es decir que se revela una tendencia a realizar el pago del bien a cuotas vencidas.

El descuento promedio, con respecto al precio de lista, pasó del 10% en el 2017 al 11% en el 2019 y se aplica en el 77% y 43% de los casos respectivamente. Se pudo revelar que el costo del Crédito Comercial al Consumo es en promedio del 6% de tasa mensual. En términos de tasa anual nominal el porcentaje promedio es del 73% y la tasa efectiva es del 116%. Se puede observar una reducción del 1% en la tasa promedio mensual con respecto a los valores del 2017 pasando del 7% al 6%, lo cual tiene consecuencias en la tasa nominal anual y la tasa efectiva anual. La tasa efectiva anual de 116% podría considerarse alto en comparación a la tasa

activa máxima establecida por el BCP. Sin embargo, no se confronta en este trabajo los riesgos inherentes a un crédito bancario y a los extrabancarios.

Por otro lado, estas empresas no son entidades bancarias, por lo que el BCP no tiene potestad regulatoria sobre ellas.

Referencias

Bibliográficas

- BCP. 2019. Límite para Tasa Usuraria. Obtenido de Banco Central del Paraguay: <https://www.bcp.gov.py/limites-para-tasas-usurarias-i829>
- Brachfield, P. 2019. La importancia Macroeconómica y microeconómica del crédito comercial en las operaciones mercantiles B2B. *Técnica Contable y Financiera*(15), 106-114.
- Castro, A. M., & Castro, J. A. 2014. Crédito y cobranza. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074383652.pdf>
- Cuevas, F. J., Sánchez, M. J., & Pietro, F. 2016. European Research. Recuperado el 13 de Setiembre de 2018, de Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la pyme española: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252315000507>
- Jiménez, N. S. 2000. ¿Cuál es el costo financiero de un crédito comercial?, Digital. Recuperado el 15 de Octubre de 2018, de *Industrial Data Revista de Investigación*: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/view/6581>
- Peña C., A. R. 2020. Costo del crédito otorgado por las casas comerciales del Departamento Central desde la perspectiva del cliente final, año 2017. *Revista Científica Estudios e Investigaciones*, 1(9), 117-132.
- Rodríguez R., O. 2008. El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252312600653>
- Rotela Méndez, A. R. 2003. *Matemática Manual de ejercicios y problemas*. San Lorenzo: Facultad de Ciencias Económicas - UNA.

- Sampieri, H., Collado, F., & Otros. 2008. Metodología de la Investigación 4° edición. México: Mc Graw Hill.
- Ultima Hora. 2017. BCP fija en 42,33% el límite de tasa usuraria para febrero. Obtenido de Ultima Hora: <https://www.ultimahora.com/bcp-fija-4233-el-limite-tasa-usuraria-febrero-n1056554.html>
- Weston, J., & Brigham, E. 1986. Manual de Administración Financiera. Editorial Interamericana.