

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



**Educación financiera e inserción a un financiamiento formal de los  
comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, 2023**

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

**AUTOR**

**Keyla Abihail Aguilar Santos**

**ASESOR**

**Karhy Estela Cipriano Urtecho de Yong**

**<https://orcid.org/0000-0002-2848-6642>**

**Chiclayo, 2024**

**Educación financiera e inserción a un financiamiento formal de los  
comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, 2023**

PRESENTADA POR

**Keyla Abihail Aguilar Santos**

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

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR

Flor De María Beltrán Portilla

PRESIDENTE

Cecilia Del Rosario Alayo Palomino

SECRETARIO

Karhy Estela Cipriano Urtecho De Yong

VOCAL

## **Dedicatoria**

Esta investigación se la dedico a Dios, a mis padres y a mis hermanos. A Dios por su presencia en mi vida, lo cual ha fortalecido mi espíritu y me ha infundido perseverancia para superar cada obstáculo. A mis padres, cuyo amor inquebrantable y apoyo incondicional han sido fundamentales durante estos años, su confianza en mí me dio la valentía para enfrentar los desafíos y alcanzar mi meta. A mis hermanos, por ser mis compañeros de vida, quienes con su cariño y aliento han transformado este viaje en una experiencia llena de alegría y significado.

## **Agradecimiento**

A Dios, por ser mi fuente de fortaleza y sabiduría, y por guiarme durante mi etapa universitaria, permitiéndome culminarla con éxito. A mis padres, cuyo constante e invaluable apoyo espiritual, moral y económico ha sido indispensable para la consecución de este logro, el cual es también fruto de su esfuerzo y sacrificio. A mi alma máter, la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, por brindarme la oportunidad de recibir una formación de excelencia a través de cada uno de sus docentes altamente capacitados, quienes compartieron conocimientos y valores, los cuales han contribuido para mi crecimiento personal y profesional. A mi asesora, la Mgtr. Karhy Estela Cipriano Urtecho, cuyo vasto conocimiento en el ámbito financiero junto con su compromiso y disponibilidad para orientarme en cada etapa del proceso, han sido pilares esenciales para terminar con éxito esta investigación.

# EDUCACIÓN FINANCIERA E INSERCIÓN A UN FINANCIAMIENTO FORMAL DE LOS COMERCIANTES DE ACCESORIOS INFORMÁTICOS DE LA FERIA BALTA, 2023

## INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>tesis.usat.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>3</b>	<b>upc.aws.openrepository.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>www.coursehero.com</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>1library.co</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>renati.sunedu.gob.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<b>fundacionlasirc.org</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

## Índice

Resumen.....	11
Abstract.....	12
I. INTRODUCCIÓN .....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA .....	16
2.1 Antecedentes .....	16
2.2 Bases Teóricas.....	19
2.2.1 Educación Financiera .....	19
2.2.1.1 Comportamiento Financiero.....	20
2.2.1.2 Historial Crediticio .....	21
2.2.1.3 Conocimientos Financieros .....	24
2.2.2 Financiamiento Formal .....	27
2.2.2.1 Entidades Financieras.....	28
2.2.2.2 Productos Financieros .....	30
2.2.2.3 Tipos de Interés .....	32
2.2.3 Programa de Educación Financiera.....	32
III. MATERIALES Y MÉTODOS .....	34
3.1 Tipo y nivel de investigación .....	34
3.2 Diseño de investigación .....	34
3.3 Población, muestra y muestreo.....	35
3.4 Criterios de selección .....	36
3.5 Operacionalización de variables.....	36
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
3.7 Procedimientos .....	38
3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos .....	38

3.9 Matriz de consistencia.....	39
3.10 Consideraciones éticas .....	41
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	42
4.1 Resultados .....	42
4.1.1 Descripción de las características de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.....	42
4.1.2 Análisis del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023. ....	49
4.1.3 Análisis de los tipos de financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023. ....	58
4.1.4 Elaboración de un programa de educación financiera para un buen financiamiento de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.....	65
4.2 Discusión.....	87
V. CONCLUSIONES .....	90
VI. RECOMENDACIONES.....	91
VII. REFERENCIAS.....	92
VIII. ANEXOS .....	103

## Lista de tablas

Tabla 1 Determinación de la muestra .....	35
Tabla 2 Operacionalización de variables .....	37
Tabla 3 Matriz de consistencia .....	40
Tabla 4 Consideraciones éticas.....	41
Tabla 5 Grado de instrucción de los comerciantes .....	42
Tabla 6 Inscripción en SUNAT de los comerciantes .....	43
Tabla 7 Capital que emplearon los comerciantes al iniciar su negocio .....	44
Tabla 8 Ingresos mensuales de los comerciantes.....	45
Tabla 9 Fuente de financiamiento que los comerciantes han utilizado para capitalizarse.....	46
Tabla 10 Comerciantes que actualmente tienen créditos formales de entidades financieras .....	47
Tabla 11 Comerciantes que gastan de acuerdo a sus ingresos mensuales .....	49
Tabla 12 Comerciantes que han recurrido a usureros o prestamistas para cubrir alguna necesidad de financiamiento.....	50
Tabla 13 Comerciantes que consideran importante tener acceso a entidades financieras .....	51
Tabla 14 Comerciantes que saben cuánto es su capacidad para endeudarse .....	52
Tabla 15 Comerciantes que suelen ahorrar su utilidades.....	53
Tabla 16 Intervalos para medir el nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta .....	55
Tabla 17 Resultados generales del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.....	55
Tabla 18 Comerciantes que consideran que es mejor financiarse con recursos propios .....	58
Tabla 19 Comerciantes que han obtenido préstamos de alguna entidad bancaria.....	59
Tabla 20 Comerciantes que han tenido trabas para obtener un préstamo.....	60
Tabla 21 Conocimientos que tienen los comerciantes acerca de los productos financieros que les conviene adquirir .....	62

Tabla 22 Conocimientos que tienen los comerciantes acerca del comportamiento de pago y tasa de interés. .... 63

## Lista de figuras

Figura 1 Grado de instrucción de los comerciantes .....	42
Figura 2 Inscripción en SUNAT de los comerciantes .....	43
Figura 3 Capital que emplearon los comerciantes al iniciar su negocio.....	44
Figura 4 Ingresos mensuales de los comerciantes .....	45
Figura 5 Fuente de financiamiento que los comerciantes han utilizado para capitalizarse .....	46
Figura 6 Comerciantes que actualmente tienen créditos formales de entidades financieras .....	48
Figura 7 Comerciantes que gastan de acuerdo a sus ingresos mensuales.....	50
Figura 8 Comerciantes que han recurrido a usureros o prestamistas para cubrir alguna necesidad de financiamiento.....	51
Figura 9 Comerciantes que consideran importante tener acceso a entidades financieras .....	51
Figura 10 Comerciantes que saben cuánto es su capacidad para endeudarse.....	53
Figura 11 Comerciantes que suelen ahorrar su utilidades .....	54
Figura 12 Resultados generales del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.....	56
Figura 13 Comerciantes que consideran que es mejor financiarse con recursos propios.....	58
Figura 14 Comerciantes que han obtenido préstamos de alguna entidad bancaria.....	59
Figura 15 Comerciantes que han tenido trabas para obtener un préstamo .....	61
Figura 16 Conocimientos que tienen los comerciantes acerca de los productos financieros que les conviene adquirir .....	62
Figura 17 Conocimientos que tienen los comerciantes acerca del comportamiento de pago y tasa de interés. ....	63

## **Lista de anexos**

Anexo 1 Instrumento I (Cuestionario) .....	103
Anexo 2 Constancia de validación de instrumento del experto .....	109
Anexo 3 Encuesta a comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.....	113
Anexo 4 Entrega de trípticos a comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.....	113

## Resumen

En el Perú, la educación financiera es considerada un pilar esencial porque permite a los comerciantes acceder al financiamiento formal y alcanzar mejores oportunidades económicas y financieras, dado que, al contar con una sólida formación van a comprender los términos y condiciones del financiamiento facilitando la toma de decisiones. La presente investigación se enfocó en la carencia de educación financiera lo cual ha conllevado que los comerciantes de la Feria Balta opten por un financiamiento informal, es decir, por agiotistas y juntas. El objetivo general fue determinar si la educación financiera permite insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023. La metodología de estudio empleada fue cualitativa, de tipo aplicada y nivel descriptivo, a su vez, diseño no experimental de corte transversal. Así mismo, la población sujeta de estudio y la muestra consta de 150 y 97 comerciantes respectivamente, por ello, se utilizaron las técnicas de la encuesta y análisis documental. Finalmente, se obtuvo que el 30.9% y 51.9% de los comerciantes tienen un nivel nulo y bajo de educación financiera, respectivamente, siendo solo el 17.6% quienes evidencian un nivel alto, lo cual conlleva a indicar que hay mucho por mejorar, dado que, el 82.8% refleja deficiencias en sus decisiones de financiamiento. Además, se determinó que la educación financiera permite insertar a un financiamiento formal, puesto que, culturiza a los comerciantes y ofrece una nueva perspectiva sobre las entidades financieras, teniendo mayores oportunidades de crecimiento.

**Palabras clave:** Educación financiera, financiamiento, inserción, comerciantes y crecimiento económico.

## **Abstract**

In Peru, financial education is considered an essential pillar because it allows merchants to access formal financing and achieve better economic and financial opportunities, since, by having a solid training, they will understand the terms and conditions of financing, facilitating decision-making. This research focused on the lack of financial education, which has led merchants at the Balta Fair to opt for informal financing, that is, through loan sharks and boards. The general objective was to determine whether financial education allows computer accessories merchants at the Balta Fair in the Chiclayo district to enter formal financing in 2023. The study methodology used was qualitative, applied and descriptive level, in turn, a non-experimental cross-sectional design. Likewise, the population subject to study and the sample consists of 150 and 97 merchants respectively, therefore, survey and documentary analysis techniques were used. Finally, it was found that 30.9% and 51.9% of merchants have a zero and low level of financial education, respectively, with only 17.6% showing a high level, which indicates that there is much to improve, given that 82.8% reflect deficiencies in their financing decisions. In addition, it was determined that financial education allows for the insertion of formal financing, since it educates merchants and offers a new perspective on financial entities, having greater opportunities for growth.

**Keywords:** Financial education, financing, insertion, merchants and economic growth.

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la educación financiera ha cobrado relevancia, por lo cual, la falta de esta genera un grave problema que cada vez es más latente, y es sorprendente como varios países latinoamericanos aún no crean programas ni aplican estrategias para fomentar el interés por adquirir conocimientos en materia de finanzas lo cual es fundamental, debido a que, empodera a las personas al permitirles administrar su dinero de manera óptima y a acceder a fuentes de financiamiento formales.

Cepeda (2018) menciona que es importante demostrar un buen nivel de educación financiera y promover la misma en los dueños puesto que permite mejorar adoptar un mejor comportamiento para la comprensión financiera y toma de decisiones.

En Colombia, según Campillo y Barrios (2018) indican que el 66% de los propietarios de negocios no cuentan con suficientes conocimientos financieros pues no reciben formación sobre ello y es preocupante, dado que, deberían tener un nivel alto de cultura para acudir a entidades financieras y no al mercado ilegal, con la finalidad de obtener mejores resultados usando adecuadamente las herramientas financieras, considerando que, según el Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe – CAF Colombia es el país que se encuentra en una situación crítica con relación a la educación financiera.

En Perú, Chong (2022) jefe del departamento de Educación e Inclusión Financiera de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP indicó que una encuesta realizada recientemente evidenció que solo el 17% de los microempresarios peruanos tienen una educación financiera adecuada, por tanto, se deben tomar medidas reguladoras para motivarlos a mejorar su educación financiera y formar parte del mercado formal.

En el ámbito local, el problema se centra en las erróneas decisiones financieras de los comerciantes debido a la carencia de educación financiera, y por criterio de exclusión el enfoque solo serán aquellos que se dedican a la compra y venta de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo, puesto que, en esta feria el mayor número de puestos

pertenecen al sector tecnología. Es importante indicar que, cuentan con conocimientos empíricos y acuden con frecuencia a usureros, lo cual crea barreras para acceder a fuentes de financiamiento formales que puedan impulsar su negocio y entonces toman decisiones inadecuadas que obstaculiza que estos comerciantes puedan obtener mayores ingresos y con ello mayor utilidad. Por lo cual, se ha planteado la siguiente interrogante: ¿De qué manera la educación financiera permitirá insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023?

La educación financiera, según López (2016, como se citó en Mora et al., 2020) menciona que posibilita a las personas aumentar conocimientos y mejorar habilidades para un correcto uso de productos financieros, a fin de tomar buenas decisiones. Así mismo, Ramírez (2018, como se citó en Quiroz y Perea, 2022) señala que un financiamiento formal involucra aquellas entidades que conceden créditos pero que están supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.

La tesis de Medina (2015) “Educación financiera, apoyo a pymes para el financiamiento de sus negocios” y Huamán et al. (2021) “El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado “Modelo” en Huancayo en el año 2021” guardan relación con la presente investigación pues en ambos destacan la importancia de la educación financiera en los dueños de los negocios lo cual les permite generar conocimientos y adoptar comportamientos que ocasionen una correcta elección entre las alternativas de financiamiento.

Por otro lado, para llevar a cabo la investigación, se desarrollaron cuatro objetivos: en primer lugar se describió a los comerciantes con el fin de identificar aspectos clave como el capital de sus negocios, el financiamiento inicial y su relación con las entidades bancarias. En segundo lugar, se analizó el nivel de educación financiera, identificando carencias significativas en su conocimiento y manejo de conceptos financieros básicos, siendo el 30.9% y 51.5% de los comerciantes quienes presentan un nivel nulo y bajo de formación financiera, respectivamente, y solo el 17.5% quienes evidencian un nivel alto. En tercer lugar, se analizaron los tipos de financiamiento formal a los que acceden los comerciantes de la Feria

Balta, es decir, los créditos formales, indagando si cuentan con conocimientos sobre términos clave asociados a estos productos financieros, como la tasa de interés y comportamiento de pago. En cuarto lugar, se elaboró un programa de educación financiera diseñado específicamente para este grupo, con el objetivo de enriquecer sus conocimientos en esta área, buscando despertar el interés de los comerciantes por optar por formas de financiamiento formal, ofreciendo soluciones que se ajusten a sus necesidades y promoviendo una mejor gestión más efectiva.

Entonces, se llegó a la conclusión de que al 82.4% de los comerciantes les falta educarse financieramente, puesto que, en el análisis realizado a su financiamiento, reflejan dificultades en la toma de decisiones, teniendo bastante por mejorar, dado que, actualmente la mayoría de los comerciantes han optado por financiarse con recursos brindados por agiotistas y juntas formadas en la misma galería comercial Feria Balta en Chiclayo.

Por tanto, el aporte de esta investigación es el diseño de un programa de educación financiera dirigido a los comerciantes y la elaboración de trípticos informativos con la intención de mejorar la base de sus conocimientos y a su vez la toma de decisiones, permitiéndoles identificar oportunidades y analizar riesgos para generar mayores retornos, y de esa manera poder ingresar al sistema financiero formal.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

Cevallos et al. (2020) en su investigación enfoca su objetivo general a determinar el nivel de educación financiera de los negociantes del Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba y su incidencia en la capacidad de gestión. Como parte de la metodología aplicaron una encuesta a 195 comerciantes mediante el método aleatorio, con temas como comportamiento, conocimientos financieros, nivel de formación financiera y actitud de inversión, ahorro, financiamiento y manejo básico de herramientas financieras. Concluyendo que, los comerciantes manejan de forma empírica sus finanzas como consecuencia del bajo nivel de educación financiera, así mismo, no tienen el hábito del ahorro y evidencian altos niveles de endeudamiento. Por lo tanto, es urgente la intervención de programas de enseñanza financiera para solucionar el problema de la escasa participación de entidades financieras para fortalecer la educación financiera.

Acosta (2018) en su investigación presenta como objetivo general determinar el nivel de educación financiera y el impacto que genera en el ahorro de las micro y pequeñas empresas del Centro de Comercio del Comité del Pueblo. La metodología de investigación fue inductivo-deductivo y utilizó la encuesta y entrevista para recolectar datos, contando con una muestra de 246 Mypes. Concluyendo que, la población no posee conocimientos en educación financiera y evidencian un nivel nulo de ahorro y un nivel alto de endeudamiento, dado que, todos sus ingresos lo destinan a gastos, lo cual conlleva a indicar que los microempresarios no han participado de programas para mejorar su educación financiera y con ello su ahorro y endeudamiento, teniendo como alternativa al sistema bancario y no bancario.

Medina (2015) en su investigación enuncia como objetivo general evaluar la importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de las pymes al solicitar un crédito financiero. La metodología fue básica y para recolectar datos llevó a cabo una entrevista a 50 representantes legales o personas encargadas del área financiera de cada pyme en la ciudad de Bogotá D.C., del sector de comercio, industria y servicios, además,

realizó capacitaciones por medio de una página web, de esa manera, pudo evaluar el rendimiento a través de un cuestionario, con un tipo de muestreo estratificado con selección aleatoria. En conclusión, existe carencia de educación financiera en los empresarios colombianos lo cual ha ocasionado que recurran al apalancamiento con recursos propios por lo que no son atendidas por la banca tradicional, siendo importante señalar que, se han creado líneas de financiamiento y programas, pero por desconocimiento no son utilizadas, es por eso que se requiere una adecuada capacitación financiera para informar a los empresarios y con ello obtengan mayores beneficios.

Espinal (2019) en su investigación presenta como objetivo general analizar el impacto del acceso al microcrédito formal en la productividad del sector agrícola en Perú. Para el estudio, se utilizaron datos obtenidos de la Encuesta Nacional Agropecuaria, en el cual se consideró una muestra de 12,078 observaciones con el que se utilizó el modelo Heckman para determinar si el análisis de estudio presenta sesgo de selección y al realizar el test de lambda, se corroboró que el modelo no presentaba sesgo, es así que, procedió con el análisis con un método de OLS, donde se observó que la regresión lineal presentaba heterocedasticidad, lo cual se logró corregir con el comando VCE. De este modo, se llegó a la conclusión que, el crédito formal toma un valor de P de 0.01 lo cual muestra la significancia de esta variable y permite señalar que el crédito es un factor relevante que genera un impacto positivo en este sector agrícola. Por tanto, es importante la creación y aplicación de estrategias con la finalidad de dar a conocer los programas de educación financiera para potenciar los conocimientos financieros de los agricultores sobre las fuentes de financiamiento en el mercado formal.

Chempén et al. (2020) en su investigación el objetivo general fue realizar un análisis de la relación entre educación financiera y endeudamiento, según el factor percepción de las Mypes que participaron en el Programa Elévate Global en Lima Sur, 2019. La metodología tuvo un enfoque mixto con un alcance descriptivo y correlacional. Además, las herramientas y técnicas de recolección aplicadas fueron encuestas y entrevista a 120 dueños de Mypes, del mismo modo, entrevistas a expertos e integrantes del Programa Elévate Global. Lo más relevante de la investigación es que los participantes

del Programa de Educación Financiera Elévate Global con los conocimientos que recibieron lograron tener un mejor panorama, por ende, mayor claridad de su endeudamiento, es decir, lograron un mejor manejo de sus deudas financieras.

Trigoso (2017) enuncia como objetivo general describir la incidencia de la educación financiera en la toma de decisiones de financiamiento e inversión de la micro y pequeña empresa en Huaraz en el año 2014. La metodología de este estudio fue aplicada, por ello el diseño fue no experimental, nivel correlacional, de corte transversal, además, se empleó la técnica de la encuesta para recoger información de los microempresarios, la cual consistió en 33 ítems a 260 Mypes. En conclusión, se obtuvo que hay una influencia positiva, esto de acuerdo a la opinión del 59,61% (123 empresarios), por tanto, las Mypes deberían interesarse en aumentar sus conocimientos financieros a través de cursos, capacitaciones, programas, etc para poder acceder al sistema financiero formal.

Ñañez (2019) en su investigación presenta como objetivo general proponer un programa de educación financiera para ayudar a la toma de decisiones al momento de invertir, en este caso, en las Pymes del sector comercio en Chiclayo, 2018. La metodología fue no experimental, de tipo descriptiva-propositiva, la cual consiste en levantar información y proponer alternativas para superar la problemática. Por ende, se recolectó datos no numéricos a través de una encuesta a 856 pequeñas empresas y 116 medianas empresas teniendo en cuenta el factor común de la población. Después de evaluar los datos, el 49% obtuvo un resultado “aprobatorio básico”, por lo cual se entiende que tienen una base en educación financiera, pero, necesitan enriquecer y profundizar sus conocimientos en materia de finanzas para tomar buenas decisiones y con ello obtener mayor utilidad.

Oyola (2022) en su investigación enfoca su objetivo general a determinar la educación financiera y el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación de Formalización de la Propiedad del 1° Sector del Complejo de Mercados y Servicios Moshoqueque - AFOCOM en José Leonardo Ortiz, Chiclayo 2021. La metodología fue cuantitativa, básica, deductiva, con un diseño no experimental de corte transversal, con

una muestra de 124 comerciantes, empleando la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario para la recopilación de datos. El resultado obtenido fue que la mayoría tenían un bajo nivel de conocimiento de educación financiera, dado que, el 57% mostró un nivel bajo, el 36% un nivel medio y solo el 7% un nivel alto, de esta manera, el 32% no tenía conocimiento del sistema financiero, solo el 8% sabía cómo elaborar un presupuesto y el 91% no comprendía sobre la diversificación del dinero. Por tanto, si los comerciantes presentan carencia de conocimientos financiero, el nivel de endeudamiento aumentará, por cual, es recomendable generar espacios de reflexión alineados a su nivel de instrucción para reducir brechas educativas.

Cabrera (2023) en su investigación tuvo como objetivo general determinar la influencia de la educación financiera en el desarrollo empresarial de los microempresarios del mercado José Abelardo Quiñones Gonzales de Chiclayo, año 2022. La metodología empleada fue cuantitativa – descriptiva, contando con una muestra de 121 Mypes a los cuales se les aplicó una encuesta sustentada en las variables sujetas de estudio. Los resultados evidenciaron un nivel de significancia del 0.05 y p-valor de 0.000, concluyendo que, existe dependencia entre la educación financiera y desarrollo empresarial, y que el 75.20% de los comerciantes no muestran interés en desarrollar competencias y habilidades financieras. Por tanto, urge que se creen y fomenten plataformas digitales para concientizar, motivar y aportar conocimientos a los microempresarios para que tengan mayores oportunidades de crecimiento y permanencia en el tiempo.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Educación Financiera**

Contreras et al. (2015, como se citó en Mora et al., 2020) consideran a la educación financiera como un proceso que permite mejorar y adquirir conocimientos de riesgos y oportunidades financieras para adoptar decisiones con la información más adecuada, los cuales sin duda alguna traerán grandes beneficios económicos.

La Organización Internacional del Trabajo (2019) en el Manual del Alumno Educación Financiera expresa que la educación financiera son aquellas herramientas y conocimientos que permiten que las personas puedan gestionar sus recursos de la mejor manera posible, posibilitando la preparación y organización de proyectos a futuro.

Mungaray et al. (2021) señalan que la educación financiera es un proceso mediante el cual los ciudadanos obtienen conocimientos y habilidades en el mercado de dinero, dándoles la oportunidad de aumentar sus competencias en comprensión financiera y de reducir las barreras en el acceso a productos financieros e inversión., generando que puedan acceder al financiamiento formal.

En suma, la educación financiera se refiere a la adquisición de conocimientos y habilidades para gestionar eficientemente los recursos económicos, además, incluye aspectos como la elaboración de presupuesto, el ahorro, la inversión, la gestión de deudas y la comprensión de conceptos clave como seguros y crédito. Por consiguiente, capacita a las personas para tomar decisiones informadas sobre sus finanzas, fomentando la responsabilidad financiera.

### **2.2.1.1 Comportamiento financiero**

Duarte et al. (2014) señala que la educación financiera conduce a un mejor comportamiento y es este quien explica las acciones de acuerdo a patrones de razonamiento de las personas, lo cual permite crear un buen historial para tener acceso a un financiamiento por parte de entidades financieras formales.

El comportamiento financiero se refiere a las decisiones y acciones que las personas toman en relación con sus finanzas, el cual aborda la gestión del dinero, la toma de decisiones de gasto, el ahorro, la inversión y la actitud hacia el riesgo financiero.

### **A. Control de gastos**

El Banco Continental (2021) define el control de gastos como aquello que permite a las personas saber exactamente cuánto están gastando cada mes y a qué están destinando su dinero, es así que, ayuda a identificar gastos innecesarios y a reducir en áreas donde se está gastando de más. Así mismo, es fundamental para crear y mantener un presupuesto, así como también, puede ayudar a las personas a evitar el endeudamiento excesivo, y de esa manera lograr una situación financiera saludable y alcanzar las metas financieras a largo plazo.

### **B. Requisitos para adquirir un crédito**

El Banco Continental (2020) señala que cada institución financiera tiene sus propios criterios y políticas de préstamo, por lo que es importante tener en cuenta que los requisitos que se indican a continuación son generales, dado que, pueden variar según el prestamista y el tipo de crédito. Por tanto, uno de ellos es ser mayor de edad, contar con un historial de existencia de préstamos solicitados con anterioridad y tener solvencia económica estable, para lo cual las entidades suelen pedir ciertos documentos que avalen los ingresos de la persona.

### **C. Riesgos financieros**

Banco Continental (2022) menciona que el riesgo es la incertidumbre que se produce al realizar una inversión, ya sea por los cambios que se dan en el sector donde opera la empresa, a la inestabilidad e imposibilidad de poder devolver el capital por una de las partes, es decir, son posibles eventos o situaciones que pueden afectar negativamente a una entidad o individuo en términos económicos, en el cual se asocia la incertidumbre y la posibilidad de pérdidas financieras.

#### **2.2.1.2 Historial crediticio**

Banco Continental (2022) indica que un historial crediticio es un informe que refleja la vida financiera saludable y lleva el registro del comportamiento de todos los productos financieros que una persona solicita, con la finalidad de que puedan obtener beneficios. Es decir, es un registro de la información financiera y

crediticia de una persona que muestra la manera en que una persona ha manejado sus deudas y obligaciones financieras en el pasado. De este modo, un historial de crédito es utilizado por las instituciones financieras y prestamistas para evaluar la capacidad de una persona para pagar sus deudas y determinar su nivel de riesgo crediticio.

Siguiendo la cita anterior, indica que el historial de crédito sirve como herramienta crucial que se utiliza para evaluar la solvencia crediticia, tomar decisiones de crédito, establecer límites de crédito y contratar servicios. Así mismo, enfatiza que cualquiera puede conocer el estado de su historial crediticio, con tan solo ingresar al reporte de deudas en línea a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS) en el cual las personas podrán visualizar su calificación crediticia, las líneas de crédito y el estado de deudas.

El historial crediticio es un registro detallado de las transacciones crediticias de una persona, este historial documenta los pagos realizados, las deudas pendientes, el uso responsable del crédito y cualquier historial de incumplimiento, por ende, mantener un historial crediticio positivo es crucial para acceder a oportunidades financieras y obtener condiciones favorables en transacciones crediticias.

#### **A. Clasificación del comportamiento de pago**

De acuerdo con el boletín informativo de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (2017) la clasificación del comportamiento de pago lo utilizan las entidades financieras y agencias de calificación crediticia para evaluar el comportamiento de pago de las personas y/o empresas. Es por ello que, un comportamiento de pago positivo, como los pagos al día según el vencimiento, es favorable y puede resultar mejores condiciones de crédito, tasas de interés más bajas y mayor confianza. Por otro lado, un comportamiento negativo, como los pagos morosos o el incumplimiento, puede afectar la capacidad de obtener crédito en el futuro.

Por consiguiente, menciona que la clasificación del deudor depende de la evaluación de distintos factores del tipo de crédito otorgado, como por ejemplo: morosidad en el pago, solvencia, historial crediticio y la calificación reportada por diversas empresas del sistema financiero. De este modo, las categorías en las que se clasifican a las personas son: normal (0), con problemas potenciales (1), deficiente (2), dudosa (3) y pérdida (4).

Haciendo referencia al párrafo anterior, la categoría normal se refiere a que el deudor no presenta incumplimientos, sino que cumple con sus obligaciones de forma puntual, con un atraso máximo de 8 días calendario. Con problemas potenciales, quiere decir que los deudores han mostrado signos tempranos de dificultades financieras o han experimentado retrasos leves en los pagos, entre 9 a 30 días calendario. Deficiente, porque no han pagado, sino que presentan atrasos significativos entre 31 a 60 días, violando los términos y condiciones de sus contratos. La categoría dudosa, debido a que el deudor muestra señales de una capacidad de pago limitada, presentando un atraso entre 61 a 120 días, y pérdida porque hay evidencia de una incapacidad total y se considera que es irrecuperable el monto prestado, dado que, la demora en el pago excede a 120 días calendario.

## **B. Capacidad de endeudamiento**

Teniendo en cuenta al Banco Continental (2017) la capacidad de endeudamiento se refiere a la cantidad de deudas que alguien ha adquirido en relación con su capacidad de pago, es decir, es el monto máximo por el cual una persona puede endeudarse sin poner en peligro su integridad financiera. De este modo, la capacidad de endeudamiento se calcula tomando en cuenta los ingresos netos mensuales y restando los gastos fijos, el resultado de este resta se multiplica por un porcentaje, generalmente entre el 35% y el 40%, para determinar el monto que se puede destinar al pago de deudas. Por tanto, es importante tener en cuenta la capacidad de endeudamiento para evitar endeudarse por encima de las posibilidades económicas y asegurar que se puedan cumplir con las obligaciones financieras.

### **C. Beneficios**

Como señala el Banco Continental (2022) mantener un historial crediticio positivo implica pagar las deudas a tiempo, utilizar el crédito de manera responsable y administrar las finanzas de forma adecuada. Además, tener un buen historial crediticio ofrece beneficios como el aumento de posibilidades de obtener préstamos o líneas de crédito con tasas de interés más favorables, así mismo, mayor capacidad de endeudamiento, debido a que, genera mayor confianza en los prestamistas y pueden obtener montos de préstamo más altos y líneas de crédito más generosas, lo que brinda flexibilidad financiera y oportunidades de inversión o expansión.

Por otro lado, el BBVA (2023) sostiene que otro de los beneficios es el acceso más fácil al financiamiento, dado que, cualquier entidad financiera estará más propensa a aprobar rápidamente las solicitudes de crédito, agilizando el acceso a los fondos necesarios. Además, es bueno tener un historial positivo porque permite que existan más oportunidades de empleo y vivienda, así como una mejor calificación crediticia general.

#### **2.2.1.3 Conocimientos financieros**

Plan Nacional de Educación Financiera (2016) indica que el conocimiento financiero es la comprensión de cómo operan los productos financieros y los aspectos relacionados al ente financiero, así como la identificación del papel que desempeñan los proveedores y consumidores en los mercados financieros, y el conocimiento de las responsabilidades, derechos y fuentes de información disponibles para las personas (p. 21).

Duque et al. (2016) señala que los conocimientos financieros abarcan la comprensión y aplicación de conceptos financieros en la vida diaria, incluyendo habilidades matemáticas para cálculos pertinentes, el uso adecuado del lenguaje financiero, y la capacidad para tomar decisiones informadas. También involucran competencias sociales y ciudadanas para ser consumidores responsables y éticos, y

la autonomía para gestionar recursos financieros y promover el emprendimiento, permitiendo una gestión responsable y efectiva de las finanzas.

El conocimiento financiero es la comprensión y el conjunto de habilidades relacionadas con la gestión de recursos económicos, mejorando la capacidad de tomar decisiones sobre el manejo del dinero, la inversión y la planificación financiera.

### **A. Tasa de interés**

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (2018) menciona que la tasa de interés se refiere a un monto de dinero determinado que corresponde a un porcentaje de la operación que se está realizando o del producto que se está adquiriendo, es decir, es una proporción que se aplica al monto principal o al saldo pendiente de una deuda por la cantidad de dinero depositada.

Por tanto, la tasa de interés es el costo de usar recursos de terceros brindado en los mercados financieros. En otras palabras, es aquello que se paga por el uso de dinero prestado o el rendimiento que se obtiene por depositar dinero en una institución financiera.

### **B. Presupuesto**

BBVA (2024) menciona que el presupuesto es un plan diseñado para gestionar los ingresos y gastos, registrando todas las operaciones financieras y los recursos disponibles durante un período determinado. Según Francisco Joaquín Cortés García, experto de la Facultad de Empresa y Comunicación de la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR) puede ser a corto, medio o largo plazo, con el propósito principal de mitigar la incertidumbre asociada a lo que entra y sale.

- **Importancia del presupuesto**

BBVA (2024) enfatiza en la importancia del presupuesto para la planificación económica y la salud financiera y menciona que según Francisco

Joaquín Cortés García, experto de la Universidad Internacional de La Rioja, en una sociedad donde el consumo y el acceso fácil al crédito prevalecen, las familias y las empresas corren el riesgo de sobreendeudarse. En este contexto, el presupuesto actúa como una herramienta esencial que ayuda a controlar los gastos, establecer prioridades financieras y evitar situaciones de crisis económica.

- **Elaboración del presupuesto**

BBVA (2024) menciona que para la elaboración del presupuesto es fundamental definir los objetivos financieros. Además, es crucial detallar todos los ingresos, evaluar su estabilidad y destinar al menos un 20% de los ingresos al ahorro inicial. Además, se recomienda mantener un fondo de emergencia equivalente a entre tres y seis meses de gastos mensuales promedio para imprevistos. Esto asegura una gestión financiera estable y facilita el logro de metas personales y/o familiares.

### **C. Ahorro**

Superintendencia de Bancos de Guatemala (2016) se refiere al ahorro como una fracción del ingreso no gastado a ser utilizada en el futuro. En otras palabras, ahorrar implica apartar una cantidad de dinero con el objetivo de acumularlo y utilizarlo más adelante para cubrir necesidades, alcanzar metas específicas o hacer frente a imprevistos.

- **Importancia del ahorro**

Banco de Crédito del Perú (2024) define al ahorro como la acción de reservar una porción de los ingresos presentes con el propósito de establecer un fondo destinado a enfrentar imprevistos y realizar proyectos futuros. Esto proporciona seguridad financiera y control, permitiendo una mayor estabilidad económica y tranquilidad personal.

- **Formas de ahorro**

Superintendencia de Bancos de Guatemala (2016) indica que existe el método formal e informal: el primero consiste en asegurar el ahorro en cuentas de depósitos, pagarés y bonos que ofrecen las instituciones financieras, el segundo se refiere a guardar el dinero en alcancías, en casa, inclusive en instituciones no autorizadas.

- **Elaboración de un plan de ahorro**

BBVA (2023) menciona que para elaborar un plan de ahorro se debe establecer prioridades e identificar 3 aspectos: cantidad a ahorrar, el tiempo y la meta a alcanzar. Considerando que, el plan de ahorro ayudará a establecer metas financieras, desarrollar disciplina, estar preparado ante situaciones fortuitas, crear patrimonio y lograr mayor libertad financiera.

### **2.2.2 Financiamiento Formal**

Como señala Romero et al. (2022) el financiamiento formal se refiere al suministro de recursos financieros para iniciar, desarrollar y gestionar proyectos económicos, puesto que todas las empresas necesitan de capital de forma permanente para llevar a cabo sus operaciones. Por tanto, el financiamiento formal se refiere al acceso a fuentes de financiamiento reguladas y reconocidas por las entidades autorizadas.

El financiamiento formal implica obtener recursos financieros a través de instituciones financieras como bancos, cooperativas de crédito, entidades de microfinanzas, empresas de leasing, entre otros. Estas instituciones están reguladas por las autoridades financieras y operan de acuerdo con leyes y normas establecidas para proteger los intereses de los clientes y garantizar la estabilidad del sistema financiero.

### **2.2.2.1 Entidades financieras**

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2022) en la cartilla N° 06 indica que las entidades financieras son las empresas donde se coloca dinero y también se puede solicitar créditos financieros, sin embargo, es esencial realizar una comparación y evaluación para determinar qué entidad resulta más conveniente al momento de requerir un producto. Por tanto, una institución financiera se define como aquella que recibe fondos de múltiples personas y luego los presta para proyectos personales o empresariales.

#### **A. Sistema bancario**

- **Bancos**

Gobat (2012) señala que los bancos son un intermediario entre quienes le prestan dinero y a quienes les presta dinero, es decir, entre depositantes y prestatarios, lo cual indica que su función principal es recibir depósitos y otorgar créditos. Por tanto, los bancos pueden complementar los depósitos tradicionales como fuente de financiamiento mediante captaciones en los mercados de dinero y capital.

En el Perú, los bancos operan bajo la supervisión y regulación de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS), que es el ente encargado de velar por la estabilidad y solidez del sistema financiero en el país.

Así mismo, en el glosario brindado por el Banco Central de Reserva del Perú (2011) menciona que un banco es una entidad que se dedica a operaciones y servicios de naturaleza financiera que reciben dinero del público en depósitos o de otro modo y utilizan este dinero junto con fondos propios y de otras fuentes para obtener créditos y realizar una inversión propia.

## **B. Sistema no bancario**

- **Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa- EDPYMEs**

La Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS) expresa en la Resolución N° 847-94 que las EDPYMEs tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones.

- **Financieras**

PrestaMype (2022) señala que las financieras son aquellas que desempeñan un rol fundamental en el funcionamiento del sistema financiero, dado que, promueven la intermediación y facilitan el acceso a productos financieros. Sin embargo, precisa que si bien las financieras son una buena alternativa de ahorro, sus tasas de interés suelen ser más altas que las de los bancos.

Hasta el 2022, algunas de las financieras que operan en el mercado son: Confianza, Compartamos, Credinka, CrediPeru, América, Crediscotia, Efectiva, Credinor, entre otras.

- **Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)**

En un artículo publicado en la PUCP, Toledo (2022) menciona que las CMAC son instituciones financieras reguladas por el Estado, de propiedad de los gobiernos municipales en cada provincia en el que aceptan depósitos y se centran en préstamos a pequeñas y medianas empresas, de este modo, buscan crecer continuamente en sus actividades, beneficios y de ahí, su estabilidad en el tiempo.

En el boletín quincenal, la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (2017) señala que las CMAC constituyen una oferta única en cerca de 90 distritos del país, logrando posicionarse en lugares donde la banca tradicional no lo hace o tiene una ligera presencia, cumpliendo así un rol importante en la inclusión financiera, por ende, en el desarrollo económico descentralizado del país.

Entre las principales cajas municipales de ahorro y crédito se encuentran: Arequipa, Huancayo, Cusco, Ica, Maynas, Santa, Sullana, Tacna, Paita, Piura y Trujillo. Sin embargo, según la SBS, en el 2019 las CMAC han mantenido un ritmo constante y a la vez han elevado su crecimiento, y las que han destacado son la Caja Cusco, Arequipa, Huancayo y Piura.

### **2.2.2.2 Productos financieros**

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza (2019) señala que los productos financieros son aquellos que las entidades financieras ofrecen a sus clientes con el objetivo de financiar o proporcionar fondos necesarios para el desarrollo de sus negocios y cubrir necesidades.

Para Asmundson (2011) los productos permiten que el dinero de las personas se use de forma productiva, es decir, que ayude a canalizar el dinero que se tiene en efectivo para diversificar el riesgo. Por ende, los productos financieros buscan satisfacer diversas necesidades financieras, como inversión, financiamiento, protección contra riesgos o cobertura de exposiciones.

#### **A. Crédito compra deuda**

Banco Continental (2023) señala que este crédito permite reorganizar préstamos y tarjetas de diferentes bancos con alguna condición preferencial, generando un ahorro en el presupuesto mensual de las personas, en otras palabras, el crédito compra deuda se refiere a que una entidad financiera compra la deuda pendiente de un individuo o una empresa a cambio de proporcionar financiamiento.

#### **B. Crédito revolvente**

Banco Continental (2023) indica que es una línea de crédito que un banco pone a disposición de un consumidor (a) para efectuar compras. Así mismo, pueden o no tener una fecha de vencimiento específica, y por lo general, no incurren en tarifas de reembolso mensuales que excedan el monto mensual acordado.

De este modo, ejemplos de crédito revolvente son las líneas de crédito personales (normalmente proporcionadas por tarjetas de crédito) y las líneas de crédito hipotecarias (respaldadas por bienes inmuebles). Por ejemplo, los fondos de un préstamo renovable se pueden utilizar para cubrir renovaciones, viajes o simplemente gastos comunes. Por tanto, una tarjeta revolvente ofrece flexibilidad en los pagos y los titulares de tarjetas tienen la opción de pagar el saldo total en cada periodo de facturación, lo que les permite evitar intereses o pueden optar por pagar solo el mínimo requerido. Al abonar solo el mínimo, el saldo restante se traslada al mes siguiente y cobran intereses sobre ese saldo pendiente.

### **C. Crédito capital de trabajo**

El BBVA de Colombia (2023) manifiesta que es una línea para cubrir necesidades de capital de trabajo tales como consolidación de pasivos, salarios, compra de equipos o costos fijos como renta o servicios, en otras palabras, garantiza que una empresa tenga suficiente efectivo para cubrir los gastos diarios, como el pago de proveedores, alquileres y otras necesidades continuas que se presentan.

El Banco de Crédito del Perú (s.f) indica que es un préstamo que permite que las Mypes puedan inyectar capital de trabajo al negocio que han iniciado o van a empezar, y otorgan una serie de beneficios, como por ejemplo, pedir en soles o dólares, además de recibir montos de financiamiento mínimo S/ 15,000 o US\$ 5000, máximo S/ 1,200,000 o US\$ 400,000 con un plazo de financiamiento entre 3 y 24 meses.

### **D. Crédito activo fijo o local comercial**

Mibanco (2023) señala que es un tipo de préstamo diseñado para financiar la adquisición, construcción, renovación o expansión de un local comercial o empresarial, de este modo, se otorga a personas o empresas que desean iniciar o mejorar su negocio en espacios físicos como tiendas, oficinas u otros establecimientos, y es aplicado a negocios con 6 meses de funcionamiento como mínimo. Mibanco puntualiza que el plazo de financiamiento es hasta 5 años, para

ampliación, remodelación y construcción del local, por otro lado, hasta 10 años, cuando se trata únicamente para adquisición.

### **2.2.2.3 Tipos de interés**

Banco Continental (2022) indica que el interés es aquella cantidad que se paga para devolver o recuperar lo invertido cuando se solicita dinero o adquiere un producto financiero, es decir, es una compensación económica que se paga por el préstamo de una suma de dinero o se recibe por el depósito o la inversión de dicho dinero. Así mismo, existen tipos de interés que ofrecen los bancos los cuales pueden variar según la entidad financiera.

#### **A. Tasa de interés simple**

El Banco Continental (2022) menciona que la tasa de interés simple es aquella que se calcula solamente sobre la cantidad original prestada o invertida y no tiene en cuenta los intereses acumulados. Por ende, es más comúnmente utilizada en operaciones financieras a corto plazo y en situaciones en las que los intereses generados no se reinvierten ni se capitalizan.

#### **B. Tasa efectiva anual**

El diario Gestión (2023) señala que la TEA representa el costo real de un préstamo o el rendimiento real de una inversión durante un período de un año, es así que, no es un costo fijo, sino que depende del perfil de la persona que solicita el crédito. Por tanto, la TEA toma en cuenta tanto la tasa de interés nominal como otros cargos adicionales, como comisiones, gastos administrativos o seguros, que pueden ser cobrados por la entidad financiera, es decir, estos costos se suman al cálculo para reflejar el total de la transacción financiera.

### **2.2.3 Programa de Educación Financiera**

Álvarez et al. (2015) indican que un programa de educación financiera busca mejorar la educación financiera y los comportamientos financieros, además, señalan

que los contenidos frecuentes de estos programas son las actitudes de ahorro, endeudamiento, uso de productos financieros y elaboración de presupuesto.

Aguilar et al. (2019) mencionan que un programa de educación financiera en América Latina se da por medio de vídeos, fotografías, folletos y talleres los cuales tienen un fin y es el de incentivar una cultura de ahorro en aquellos que participen, que sin lugar a duda les va a permitir tener mayores retornos económicos.

### **A. Objetivo**

Como expresa el Plan Nacional de Educación Financiera (2016) para definir el objetivo de un programa, debe existir una concentración en las personas a quienes va dirigida y de ese modo trabajar con un mismo enfoque en la generación de competencias y no solo conocimientos, así mismo, debe prevalecer el ser objetivo e imparciales, es decir, saber diferenciar entre prácticas comerciales y educación financiera, y dar mensajes financieros sin ningún beneficio propio.

### **B. Metodología y materiales**

El Plan Nacional de Educación Financiera (2016) indica que se debe hacer uso de diversos métodos poder llegar a la población objetiva, como por ejemplo: aprovechando tecnologías innovadoras a través de SMS, redes sociales, aplicativos móviles, logrando entendimiento, alto impacto y resultados eficientes.

### **C. Sesiones de aprendizaje**

Como señala el Plan Nacional de Educación Financiera (2016) para la realización de un programa se debe trabajar de la mano con otras instituciones, las cuales servirán de apoyo, además, emplear el personal capacitado, con potencial, conocimientos sólidos y vocación de servicio, para desarrollar diversas competencias y lograr el fin del programa financiero. Por otro lado, señala que debe existir una agenda de aprendizaje, en la cual se establezca el realizar pilotos para evaluar antes del desarrollo de este, así también, monitorear, y proponer mejoras.

### **III. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **3.1 Tipo y nivel de investigación**

##### **Enfoque**

Este trabajo de investigación tuvo un enfoque cualitativo, ya que se buscó comprender en profundidad las experiencias y percepciones de los participantes sobre la educación financiera y su relación con la inserción en el financiamiento formal. Hernández et al. (2014) destacan que el enfoque cualitativo se centra en la interpretación de significados y contextos, explorando las narrativas y vivencias de los individuos en lugar de limitarse a datos numéricos. Así, este enfoque permite descubrir patrones y matices en las interacciones y actitudes hacia la educación financiera, contribuyendo a una comprensión más rica y contextualizada del fenómeno estudiado.

##### **Tipo**

La investigación realizada fue de tipo aplicada, dado que, se utilizó teorías existentes y se levantó información para añadir conocimiento acerca de la educación financiera y financiamiento formal. Citando a Tacillo (2016) la investigación aplicada se refiere a aplicar teorías y leyes probadas con la finalidad de explicar y solucionar problemas del contexto real.

##### **Niveles**

Descriptiva, debido a que se tuvo que describir las características de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, además, analizar el nivel de educación financiera y el financiamiento formal para diseñar un programa de educación financiera. Desde el punto de vista de Hernández et al. (2014) un estudio descriptivo busca especificar características y tendencias importantes del hecho a analizar. Por ello, en este alcance se pretendió recoger información de las variables sujetas a investigación más no relacionarlas.

#### **3.2 Diseño de investigación**

Para alcanzar los objetivos, fue necesaria una investigación no experimental de corte transversal, pues se recopiló y analizó información para diseñar más no aplicar, y en este caso el periodo fue de un año. Según Tacillo (2016) el diseño no experimental se refiere a que no

se manipularán las variables, solo se observará el hecho tal y como se presenta en la realidad y luego se analizará, así mismo, teniendo en cuenta a Hernández et al. (2014) en un diseño transversal se recopilan datos en un tiempo único, por tal se va a describir y analizar variables de un solo momento.

### 3.3 Población, muestra y muestreo

#### Población

La población está conformada por 600 comerciantes de la Feria Balta del distrito de Chiclayo, sin embargo, como criterio de exclusión se considerará solo aquellos que venden accesorios informáticos, que son 150, descartando a los que no están relacionadas con este rubro. Teniendo en cuenta a Tacillo (2016) la población es el conjunto de lo que se quiere conocer y que por ello será sujeto de estudio en el proceso del trabajo de investigación.

#### Muestra

A la población delimitada por comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo se le aplicó la fórmula para calcular y conocer la muestra. Citando a Tacillo (2016) a la muestra se le conoce como la parte de un todo, caracteriza e identifica propiedades, de esta manera, se entiende que no se necesita de toda la población sujeta a investigación, sino que basta con tal solo conocer la muestra para empezar a analizar. Por tanto, la muestra de esta investigación es tal y como se presenta a continuación:

**Tabla 1**

*Determinación de la muestra*

Nivel de confianza	90%
Valor de Z	1.64
Proporción	0.5
Error	0.05
Población	150
Tamaño de muestra	97

*Nota.* Esta tabla refleja los datos utilizados para el cálculo de la muestra.

Por tanto, la muestra obtenida es de 97 comerciantes de accesorios informáticos por lo cual se entiende que a esta cantidad selectiva de negocios de Feria Balta se les va a aplicar la encuesta.

### **Muestreo**

El muestreo es de tipo probabilístico, dado que, ya se aplicó la fórmula y no todos los comerciantes que forman parte de la población serán elegidas, en este caso la unidad de investigación representativa son aquellas que se dedican a la compra y venta de accesorios informáticos, entendiendo que el muestreo es un proceso que permite escoger algunos elementos que conforman la población.

### **3.4 Criterios de selección**

Para desarrollar el presente estudio, se escogió la Feria Balta de Chiclayo, dado que, se tiene conocimiento de la problemática que los comerciantes evidencian, tal y como se menciona a continuación: Carencia de educación financiera, acceso al financiamiento informal, limitados conocimientos y práctica financiera, erradas decisiones en el negocio y desconocimiento de programas que les permita enriquecer o generar nuevos conocimientos financieros. Por lo cual, se realiza esta indagación para proponer una alternativa de mejora a través de un programa de capacitación de educación financiera y a la vez, elaboración y entrega de trípticos.

### **3.5 Operacionalización de variables**

Variable independiente: Educación Financiera

Variable dependiente: Financiamiento Formal

Tabla 2

## Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
<b>Variable independiente: EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	Contreras et al. (2015, como se citó en Mora et al., 2020) consideran a la educación financiera como un proceso que permite mejorar y adquirir conocimientos de riesgos y oportunidades financieras para adoptar decisiones con la información más adecuada.	Duarte et al. (2014) menciona que el comportamiento financiero se refiere a las decisiones y acciones que toma una persona o una empresa en relación con el manejo de su dinero y sus recursos financieros.	Comportamiento financiero	Control de gastos Requisitos para adquirir un crédito financiero Riesgos financieros	Cuestionario
		Banco Continental (2023) indica que un historial crediticio es un informe que refleja la vida financiera saludable y lleva el registro del comportamiento de todos los productos financieros que una persona solicita, con la finalidad de que puedan obtener beneficios.	Historial crediticio	Clasificación del comportamiento de pago Capacidad de endeudamiento Beneficios	
		Huston (2010, como se citó en Ramos et al., 2017) se refiere a los conocimientos financieros como la acción de obtenerlos mediante la educación y experiencia.	Conocimientos financieros	Tasa de interés Presupuesto Ahorro	
<b>Variable dependiente: FINANCIAMIENTO FORMAL</b>	Ramírez (2018, como se citó en Quiroz y Perea, 2023) señala que un financiamiento formal involucra aquellas entidades que conceden créditos pero que están supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú	Banco Continental (2023) menciona que una entidad financiera es aquella que ofrece servicios financieros en el área de la banca, valores y seguros, desde la intermediación, comercialización de créditos y asesoramiento.	Entidades financieras	Bancos Edpymes Financieras Cajas municipales ahorro y crédito	Cuestionario
		La Asociación de jóvenes empresarios de Zaragoza (2019) señala los productos financieros son aquellos que las entidades financieras ofrecen a sus clientes con el objetivo de financiar o proporcionar fondos necesarios para el desarrollo de sus negocios, así también, cubrir necesidades.	Productos financieros	Crédito compra deuda Crédito revolvente Crédito capital de trabajo Crédito activo fijo	Cuestionario
		Banco Continental (2023) indica que el interés es aquella cantidad que se paga para devolver o recuperar lo invertido cuando se solicita dinero o adquiere un producto financiero.	Interés	Tasa de interés simple Tasa efectiva anual	Cuestionario

*Nota.* Esta tabla muestra las variables de estudio, respaldada con su definición conceptual y operacional, identificando las dimensiones, indicadores e instrumentos de recolección de datos.

### **3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En la presente investigación se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos y el cuestionario como instrumento para validar los objetivos y obtener datos fehacientes de la situación de los comerciantes con relación a temas como educación financiera y financiamiento formal, para ello, se empleó un lenguaje de fácil comprensión y preguntas breves y precisas, así mismo, se utilizó el análisis documental para diseñar el programa educativo financiero, recabando información de diversas fuentes bibliográficas para poder llevar a cabo el diseño y a la vez para la elaboración de los trípticos.

### **3.7 Procedimientos**

Luego de identificar y calcular la muestra sujeta de estudio, se procedió a asistir de forma presencial a la Feria Balta del distrito de Chiclayo para poder encuestar a cada uno de los comerciantes que compran y venden accesorios informáticos. Esta aplicación se realizó en la noche, a partir de las 20:00 hrs, debido a la poca concurrencia de clientes y también porque en ese horario es donde los jefes llegan a sus respectivos puestos a cuadrar caja.

Por consiguiente, la información recolectada sirvió para conocer más de cerca la realidad de los comerciantes en cuanto a conocimientos financieros y decisiones de financiamiento formal, y de forma posterior procesar y analizar los datos para poder diseñar de manera correcta el programa, priorizando la necesidad que ellos evidencian, por tanto, como producto de la investigación, se realizó la entrega respectiva de trípticos como parte informativa, aportando al enriquecimiento de conocimientos de los comerciantes de accesorios informáticos para la mejora de sus decisiones de financiamiento, optando por la formalidad.

### **3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos**

El procesamiento y análisis de datos se llevó a cabo de acuerdo a los objetivos planteados, por ello, para describir las características de los comerciantes, evaluar el nivel de educación financiera y analizar los tipos de financiamiento formal se consideró pertinente aplicar una encuesta utilizando como instrumento el cuestionario dirigido a los comerciantes accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo. Por

otro lado, para la elaboración del programa de educación financiera fue necesario utilizar una guía de análisis documental para recabar información y de esa manera estructurar el programa, y luego elaborar trípticos.

Así mismo, es necesario indicar que, para dar respuesta y obtener los intervalos para medir el nivel de educación financiera de los comerciantes se utilizó el método estadístico baremos simple a través de SPSS V.26 para tener mayor validez y confiabilidad, y de manera consiguiente se elaboró el programa de educación financiera.

### **3.9 Matriz de consistencia:**

**Tabla 3***Matriz de consistencia*

<b>Problema principal</b>	<b>Objetivo principal</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>
¿De qué manera el programa de educación financiera permitirá insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023?	Proponer un programa de educación financiera para insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.	H1: El programa de educación financiera si insertará a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.	<b>Independiente:</b> Educación financiera <b>Dependiente:</b> Financiamiento formal
	<b>Objetivos específicos</b>		<b>Dimensiones</b> <b>Indicadores</b>
	a) Describir las características de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.		Comportamiento financiero Control de gastos Requisitos para adquirir un crédito financiero Riesgos financieros
	b) Analizar el nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.		Historial crediticio Clasificación del comportamiento de pago Capacidad de endeudamiento Beneficios
	c) Analizar los tipos de financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.		Conocimientos financieros Tasa de interés Presupuesto Ahorro
	d) Elaborar un programa de educación financiera para los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.		Entidades financieras formales Bancos Edpymes Financieras
			Productos financieros Cajas municipales ahorro y crédito Crédito compra deuda Crédito revolvente Crédito capital de trabajo Crédito activo fijo
			Interés Tasa de interés simple Tasa efectiva anual
<b>Diseño y tipo de investigación</b>	<b>Población, muestra y muestreo</b>		<b>Procedimiento y procesamiento de datos</b>
<b>Tipo y nivel de investigación</b> Enfoque: Cualitativo Tipo: Aplicada Nivel: Descriptiva	<b>Población</b> 150 comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo		Para describir las características de los comerciantes, analizar el nivel de educación financiera y los tipos de financiamiento formal se considera pertinente aplicar una encuesta utilizando como instrumento el cuestionario dirigido a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo, así mismo, para elaborar un programa de educación financiera se utilizará una guía de análisis documental. Por otro lado, es necesario indicar que, para dar respuesta y obtener los intervalos para analizar el nivel de educación financiera de los comerciantes se hará uso del método estadístico baremos simple a través de SPSS V.26.
<b>Diseño de investigación</b> No experimental	<b>Muestra</b> 97 comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo		
	<b>Muestreo</b> Probabilístico		

*Nota.* Esta tabla muestra la matriz en la que se sistematiza toda la investigación.

### 3.10 Consideraciones éticas:

La información de diversos autores presentada en la investigación se encuentra protegida bajo los estándares de citas y referencias. Además, para llevar a cabo la aplicación de la encuesta y recolección de la información, hubo comunicación directa con el área de administración para el permiso y apoyo correspondiente, obteniendo una respuesta afirmativa, por lo cual, todos los datos obtenidos son de estricta confidencialidad solo para uso académico, lo cual fue indicado tanto a administración como a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta Chiclayo.

**Tabla 4**

*Consideraciones éticas*

<b>Consideraciones éticas</b>	<b>Fundamento</b>
Uso de normas APA 7ma edición	El desarrollo de la investigación se encuentra debidamente citada, señalando autores y el año de publicación.
Confiabilidad	La información que se presenta no es susceptible a manipulación, ni plagio.
Reserva de información	La información brindada por los comerciantes a través de las encuestas solo será utilizada para fines académicos, es decir, para el desarrollo de la tesis.

*Nota.* Esta tabla muestra las consideraciones ética de la investigación.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Descripción de las características de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.

La Feria Balta es una galería comercial que opera desde hace más de 32 años en la provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, con la finalidad de ofrecer al público en general diversos servicios y venta de productos tales como: peluches, artículos de tecnología, servicios técnicos, restaurantes y venta de ropa, siendo sus productos y servicios de calidad a precios accesibles, así mismo, fue creada para que muchos chiclayanos puedan exponer sus emprendimientos, es decir, desarrollarse en el sector comercial y lograr posicionarse y hacerse conocidos en el mercado, captando la mayor cantidad de clientes y teniendo una rotación rápida de inventario.

**Tabla 5**

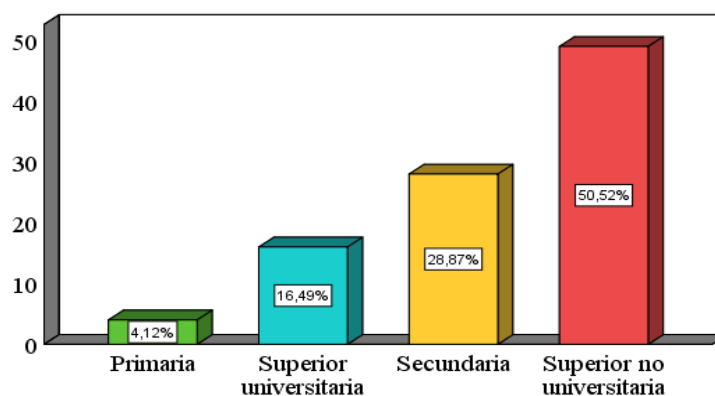
*Grado de instrucción de los comerciantes*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria	4	4.12
	Secundaria	28	28.87
	Superior universitaria	16	16.49
	Superior no universitaria	49	50.52
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 1**

*Grado de instrucción de los comerciantes*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

La Feria Balta cuenta con más de 480 puntos de venta con diversos rubros, siendo el destacable el de tecnología, es decir, aquellos que se dedican a la compra y venta de accesorios informáticos.

Al tratarse de un muestreo probabilístico, la encuesta se aplicó a 97 comerciantes quienes en su mayoría (79%) son de sexo masculino los que administran el negocio, en el que sus edades oscilan entre 31 y 40 años y en lo que respecta a su nivel de educación, el 50.5% de comerciantes cuentan con estudios técnicos (superior no universitaria) lo cual, les conllevó a poder emprender en este sector, demostrando estar capacitados y aptos para brindar productos de calidad, teniendo en cuenta que se encuentran en un lugar competitivo por lo que deben estar pendientes a las tendencias que presenta el mercado y las necesidades que reflejan los clientes.

**Tabla 6**

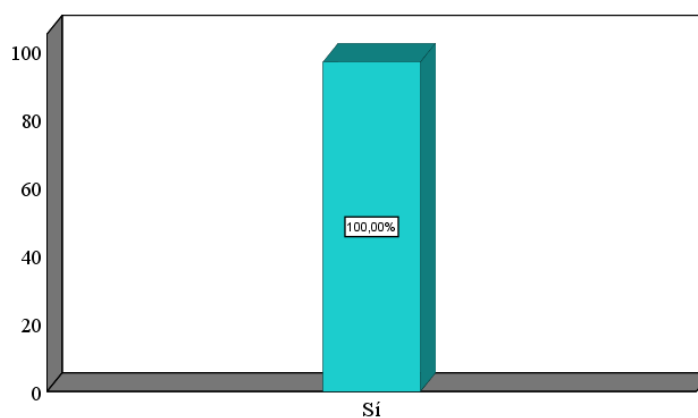
*Inscripción en SUNAT de los comerciantes*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	97	100.00
	No	0	0.00
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 2**

*Inscripción en SUNAT de los comerciantes*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Es preciso hacer hincapié que estas personas trabajan en puestos alquilados por lo cual están en la obligación de cumplir con el costo fijo semanal del alquiler, teniendo que firmar un contrato cada mes, considerando que algunos tienen 2 a más establecimientos en el cual desarrollan su actividad económica, y un aspecto muy importante que favorece a la recaudación de impuestos para el Tesoro Público, es que cada negocio se encuentra registrado en SUNAT, es decir, el 100% está obligado a cumplir con sus tributos dependiendo del régimen en el que están registrados, como bien lo indicaban, el 66% ha optado por acogerse al NRUS, el 31% en el RER y el 3% en el REMYPE, lo cual tampoco quiere decir que sean del todo formales, aun así es un aspecto significativo. De esa forma, podemos señalar que de algún modo, los comerciantes están contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

**Tabla 7**

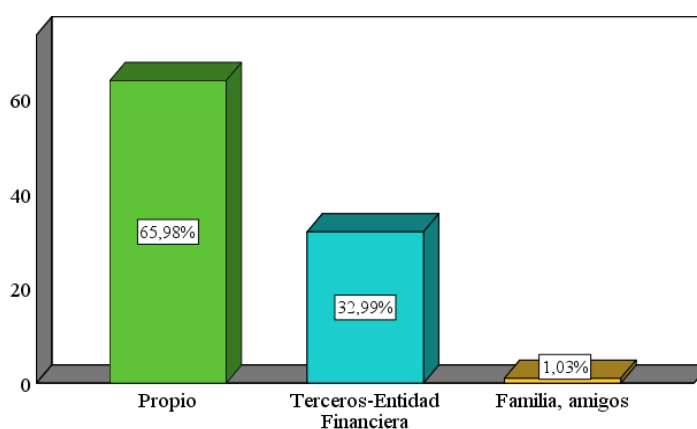
*Capital que emplearon los comerciantes al iniciar su negocio*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Propio	64	65.98
	Sistema financiero	32	32.99
	Familia, amigos	1	1.03
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 3**

*Capital que emplearon los comerciantes al iniciar su negocio*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Así mismo, se obtuvo que al iniciar su negocio, el capital del 66% de los comerciantes fue con recursos propios, puesto que, no tenían ingresos para respaldar un contrato por algún crédito financiero y carecían de conocimientos en cuanto a entidades financieras, productos y tasas de interés, lo cual se convirtió en una barrera para que ellos puedan tener acceso al financiamiento por parte de entidades bancarias y no bancarias y así emprender.

Haciendo énfasis en lo mencionado, podemos indicar que la inclusión financiera influye de forma significativa y lastimosamente el Perú presenta cifras poco alentadoras en ese aspecto, lo cual afecta a los pequeños empresarios. A pesar de ello, el 33% de los comerciantes de la Feria Balta recurrieron a bancos y cajas para obtener el capital que necesitaban para comprar la mercadería y para cubrir sus gastos de constitución mediante un crédito personal formal, así como también, el 1% prefirió empezar este proceso con dinero prestado por un familiar o amigo.

**Tabla 8**

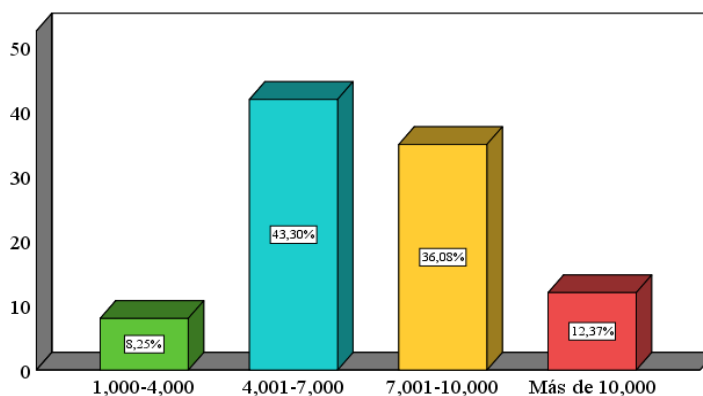
*Ingresos mensuales de los comerciantes*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1,000 - 4,000	8	8.25
	4,001 - 7,000	42	43.30
	7,001 - 10,000	35	36.08
	Mas de 10,000	12	12.37
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 4**

*Ingresos mensuales de los comerciantes*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Según los ingresos mensuales, el mayor porcentaje recae en los comerciantes que perciben de S/4,001 a S/7,000 representado por el 43.3%, como resultado de su actividad económica, teniendo un límite de S/8,000 debido a que se encuentran acogidos al NRUS (66%) por otro lado, es preciso señalar que estos niveles fueron afectados por la emergencia sanitaria, en los cuales tuvieron grandes pérdidas, por la poca o casi nada afluencia de clientes, y por otro lado, la situación económica del país también ha influido en las importaciones, ocasionando un aumento de precios en los artículos tecnológicos. Así también, 47 comerciantes indicaron que sus ventas mensuales ascienden de S/7,001 a más de S/10,000, esto se debe a que son negocios con más años de trayectoria, mayor posicionamiento y cartera de clientes.

**Tabla 9**

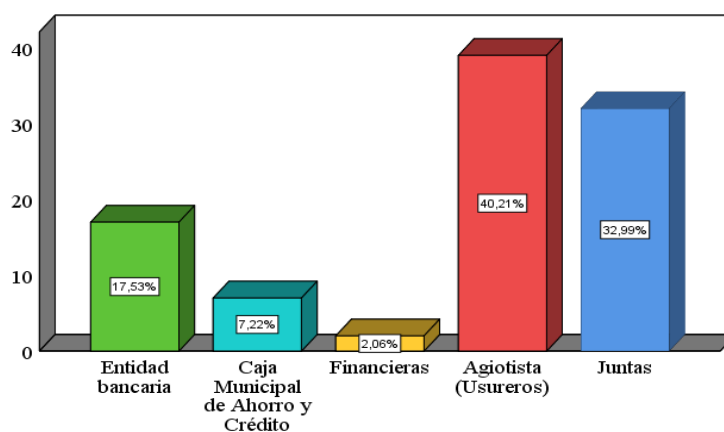
*Fuente de financiamiento que los comerciantes han utilizado para capitalizarse*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidad bancaria	17	17.53
	Caja Municipal de Ahorro y Crédito	7	7.22
	Financieras	2	2.06
	Agiotista (Usureros)	39	40.21
	Juntas	32	32.99
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 5**

*Fuente de financiamiento que han utilizado durante los 2 últimos años para capitalizarse*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario

Mediante la encuesta realizada a los comerciantes de la Feria, el 73.2% indicaron que se han capitalizado mediante fuentes informales por falta de evaluación de alternativas, lo que ha conllevado que trabajen con agiotistas y juntas, pues para ellos es la forma más conveniente de inyectar capital a su negocio y seguir con sus actividades, brindando productos de calidad a sus clientes.

Es por ello que, el 40.2% señala en los 2 últimos años han optado por recurrir a usureros, dado que, el nivel de sus ingresos tampoco es suficiente como respaldo para solicitar un crédito financiero formal, además, porque tienen desconocimiento del producto financiero que más les conviene, así como la entidad financiera y la tasa de interés, puesto que, el concepto que ellos tienen es que en todas las entidades el interés es alto, lo cual a ellos no les conviene porque es un gasto y ellos son pequeños comerciantes que día a día buscan la manera de continuar en el mercado.

Por otro lado, el 17.5%, 7.2% y 2.1%, se han capitalizado con créditos procedentes de entidades bancarias, CMAC, y financieras, respectivamente. Por tanto, para los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta es favorable que conozcan acerca del sistema financiero, el cual les permita tener la oportunidad de conocer los productos financieros y las tasas de interés que muchas veces son menores a las que ofrecen los créditos informales.

**Tabla 10**

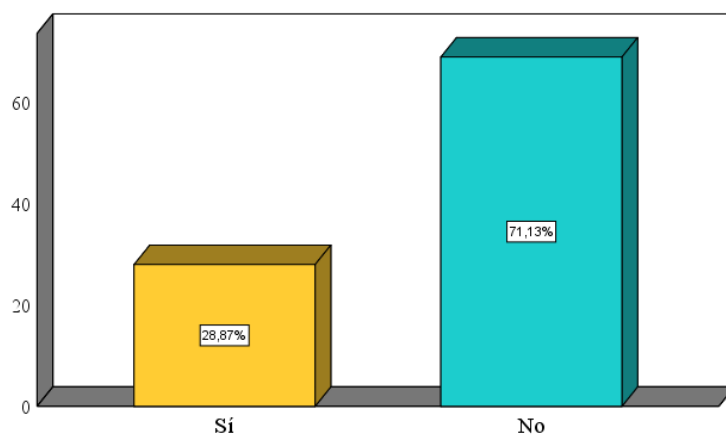
*Comerciantes que actualmente tienen créditos formales de entidades financieras*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	28	28.87
	No	69	71.13
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

### Figura 6

*Comerciantes que actualmente tienen créditos formales de entidades financieras*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Con respecto a quienes se encuentran trabajando con créditos formales, el 28.9% indicó que prefiere recurrir a entidades financieras formales para poder apalancarse, además, lo ven como una oportunidad de crecimiento. Por otro lado, el 71.1% no se encuentra relacionado con la formalidad porque no confían en lo que los bancos o cajas les puedan ofrecer, dado que, consideran que las tasas de interés son muy elevadas y el proceso es complicado.

Por tanto, los resultados obtenidos a través de la encuesta permiten caracterizar a los comerciantes de accesorios informáticos y conocer el problema que se evidencia en la Feria Balta. Como bien se señala, el 66% empezó su negocio con un capital propio por los nulos conocimientos financieros y por la imposibilidad de que las entidades financieras puedan otorgar un crédito, dado que, recién emprendían y no había garantías que respalden el préstamo, lo cual es razonable.

Sin embargo, con el transcurso del tiempo, optaron por otras alternativas de financiamiento, pues en los últimos años el 40.2% se ha capitalizado con dinero procedente de agiotistas (usureros) porque les suelen ofrecer préstamos rápidos y sin requisitos, lo cual resulta interesante para los comerciantes, puesto que, ellos buscan capital de forma inmediata y prefieren evitar procesos largos y tediosos como en bancos u otras entidades financieras.

Otra razón por la que no acuden a fuentes de financiamiento formales es porque ahora trabajan con “juntas” formadas por un grupo reducido de personas que laboran en la misma galería comercial, en la que indican que la tasa de interés es más conveniente, haciendo de este un problema cada vez más latente y preocupante, porque de una u otra manera les perjudica a no poder insertarse formalmente al sistema financiero y poder tener mayor crecimiento económico y optar por un crédito mayor de los que obtienen a la fecha.

#### **4.1.2 Análisis del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.**

Es importante saber que la educación financiera permite llevar una vida financiera saludable, ayudando a evitar incurrir en el endeudamiento y a protegerse contra riesgos financieros, por ello, se aplicó una encuesta a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, con la finalidad de poder analizar el nivel de educación financiera, ayudando a comprender la razón de sus decisiones de financiamiento, por lo que las preguntas más resaltantes son las que se muestran a continuación:

**Tabla 11**

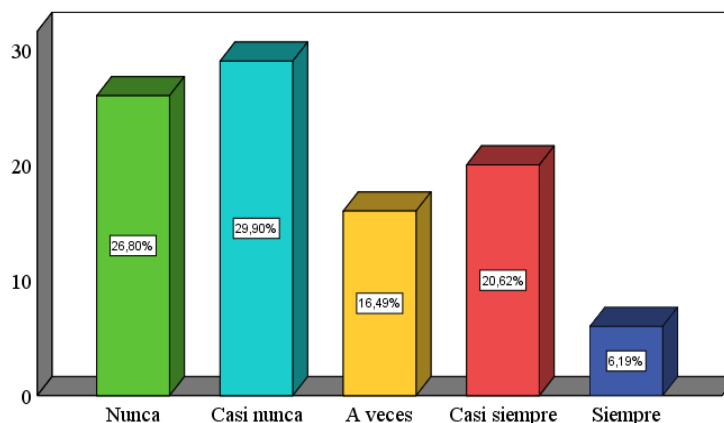
*Comerciantes que gastan de acuerdo a sus ingresos mensuales*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	26	26.80
	Casi nunca	29	29.90
	A veces	16	16.49
	Casi siempre	20	20.62
	Siempre	6	6.19
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 7**

*Comerciantes que gastan de acuerdo a sus ingresos mensuales*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

El 6.2% señala que “siempre” suele gastar de acuerdo a los ingresos obtenidos por sus ventas mensuales producto de su actividad económica, por lo cual aún cuentan con un respaldo ante emergencias. Por otro lado, el 29.9% de los comerciantes “casi nunca” ahorran, todo lo contrario, se exceden en sus gastos, lo cual es preocupante porque pueden incurrir en el sobreendeudamiento lo cual pone en peligro la puesta en marcha del negocio.

**Tabla 12**

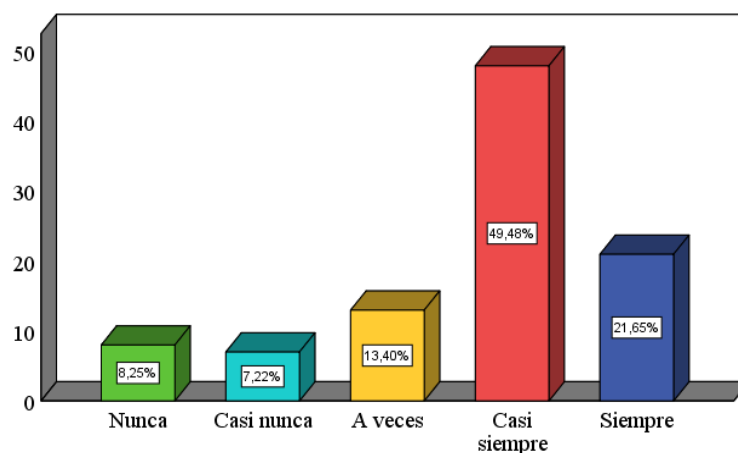
*Comerciantes que han recurrido a usureros o prestamistas para cubrir alguna necesidad de financiamiento*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	8	8.25
	Casi nunca	7	7.22
	A veces	13	13.40
	Casi siempre	48	49.48
	Siempre	21	21.65
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 8**

*Comerciantes que han recurrido a usureros o prestamistas para cubrir alguna necesidad de financiamiento*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

El 49.5% de los comerciantes indica que “casi siempre” han recurrido a agiotistas para apalancarse, pues consideran que es un medio fácil para obtener dinero con la finalidad de cubrir sus gastos. Además, el 21.6% recae en aquellos que “siempre” acuden a los usureros, y el 7.2% “casi nunca” han optado por este tipo de financiamiento.

**Tabla 13**

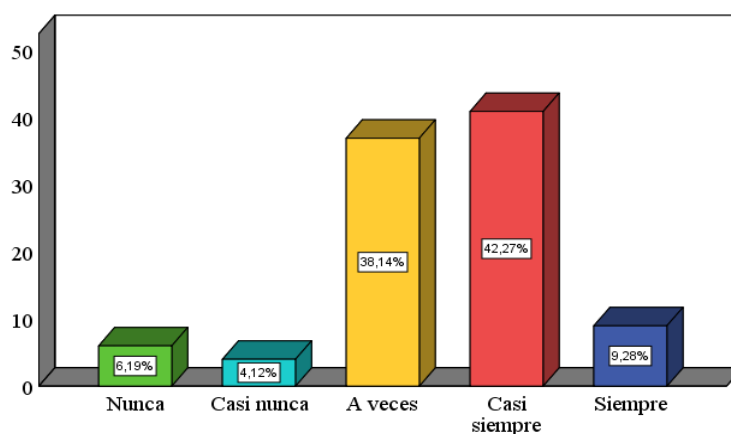
*Comerciantes que consideran que es importante el acceso a entidades financieras*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	6	6.19
	Casi nunca	4	4.12
	A veces	37	38.14
	Casi siempre	41	42.27
	Siempre	9	9.28
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 9**

*Comerciantes que consideran que es importante el acceso a entidades financieras*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

El 9.3% piensa que “siempre” es relevante tener acceso a entidades bancarias y no bancarias, el 38.1% de los comerciantes solo “a veces” consideran importante acceder a fuentes de financiamiento formal, dado que pueden ahorrar y solicitar créditos con la total certeza que la entidad protege los fondos, permitiendo que puedan llevar una mejor administración de sus finanzas, así como también, operar de manera más efectiva, protegiendo sus recursos propios y del negocio, para impulsar su crecimiento, sin embargo, no es lo que aplican en su día a día, todo lo contrario, se financian con dinero procedente de agiotistas y/o juntas, tal y como lo muestra la figura, el 6.2% indica que no es necesario acceder a entidades financieras, por la misma carencia de educación financiera.

**Tabla 14**

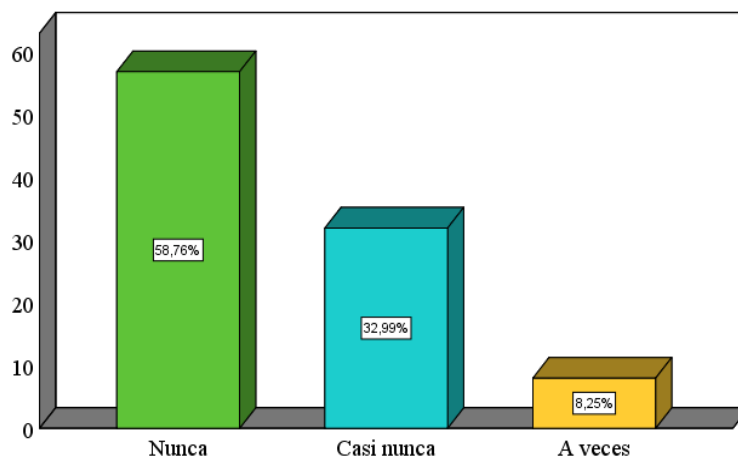
*Comerciantes que saben cuánto es su capacidad para endeudarse*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	57	58.76
	Casi nunca	32	32.99
	A veces	8	8.25
	Casi siempre	0	0.00
	Siempre	0	0.00
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 10**

*Comerciantes que saben cuánto es su capacidad para endeudarse*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

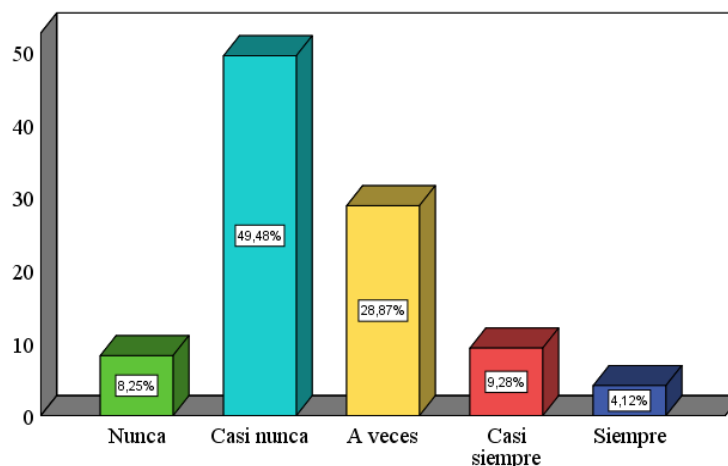
Tal y como se observa, el 58.8% de los comerciantes desconocen cuánto es su capacidad de endeudamiento, es decir, no saben cuál es el nivel ingresos suficiente que deben obtener para hacer frente a sus deudas, incumpliendo con uno de los requisitos fundamentales que las entidades financieras evalúan al momento de brindar un crédito financiero. Por otro lado, el 8.2% tiene cierta noción de la capacidad que deben tener para cumplir y asumir con responsabilidad sus obligaciones.

**Tabla 15**

*Comerciantes que suelen ahorrar su utilidades*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	8	8.25
	Casi nunca	48	49.48
	A veces	28	28.87
	Casi siempre	9	9.28
	Siempre	4	4.12
	Total	97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 11***Comerciantes que suelen ahorrar su utilidades*

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Con respecto a los comerciantes que suelen ahorrar sus utilidades, el 49.5% señaló que “casi nunca” lo hace, dado que ese dinero lo usan para sus gastos y para reinvertir en el negocio, como bien indicaban, es un negocio fuerte y competitivo, en el cual necesitan que su inventario rote rápido debido a las tendencias, aun así, no conocen qué porcentaje de sus ingresos deben destinar al ahorro, dado que, no acostumbran a elaborar un presupuesto mensual. Así mismo, el 28.9% solo a veces ahorran y el 4.1%, siempre.

Luego de tener los resultados de la encuesta considerando diversos conceptos financieros, para dar respuesta al nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta se utilizó el método de baremos simple, el cual permitió medir la variable de educación financiera en tres niveles: Nulo, bajo y alto. Cabe señalar que, se procesó en el SPSS V.26, en el cual se colocó la base de datos de la información recolectada, aplicando percentiles (30, 70) para obtener los intervalos, obteniendo que: 22-26 nivel nulo, 27-29, bajo; y 30-41, alto, tal y como se muestra a continuación:

**Tabla 16**

*Intervalos para medir la educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta*

N	Válido	97
	Perdidos	0
Mínimo		22
Máximo		41
Percentiles	30	26.00
	70	29.00

22-26	NULO
27-29	BAJO
30-41	ALTO

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario y medición a través del método baremos en el SPSS V.26

**Tabla 17**

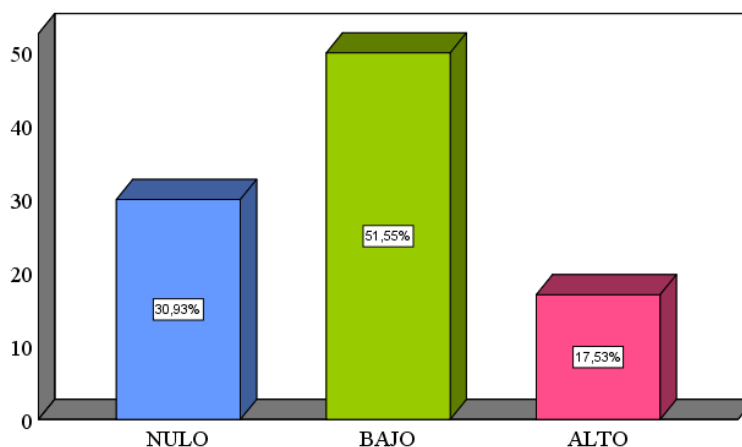
*Resultados generales del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	NULO	30	30.9
	BAJO	50	51.5
	ALTO	17	17.5
Total		97	100.0

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario, procesados en el SPSS.

**Figura 12**

*Resultados generales del nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario, procesados en el SPSS.

La tabla 16 muestra los niveles de educación financiera que evidencian los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta en donde el 30.9% se encuentra en un nivel nulo, y el 51.5% y 17.5% demuestra que tienen un nivel bajo y alto, respectivamente.

Analizando esta variable, se afirma que a pesar de tener un buen grado de instrucción, no tienen los conocimientos suficientes y necesarios para aplicar en su negocio, pues lo que saben o conocen lo han adquirido de forma empírica, de tal manera, que ponen en riesgo el desarrollo de su negocio, además, queda reflejado que no tienen un buen comportamiento financiero, por ende, tampoco un buen historial crediticio, es decir, no se encuentran en una posición normal, o peor aún, no tienen un historial crediticio.

Así mismo, el nulo y bajo nivel de educación financiera se debe a que 80 de los 97 comerciantes todavía no tienen presente ciertos criterios, teorías y aspectos financieros fundamentales para tomar buenas decisiones de financiamiento. Es así que, el 29.9% casi nunca gastan de acuerdo a sus ingresos mensuales, todo lo contrario, se exceden, lo cual no les permite ahorrar, dado que no saben cuál es la manera correcta de distribuir sus ingresos y de identificar sus gastos personales y los del negocio, por lo que tampoco suelen realizar un presupuesto mensual, perjudicando su capacidad de

pago, es por ello que, deben buscar la forma de maximizar las utilidades, para reinvertir y generar mayores retornos.

Sin embargo, el problema es alarmante y es que el 49.5% casi siempre recurren a los agiotistas y juntas para capitalizarse, eso sucede por la carencia de educación financiera, por lo que para las personas que ofrecen el “préstamo” se les hace sencillo poder fijar una tasa de interés que ante el comerciante es muy conveniente, aprovechándose de las trabas que tienen para acceder al sistema financiero para obtener liquidez, es ahí que ellos no evalúan los riesgos que conlleva un crédito informal y las oportunidades de un crédito formal.

Otro motivo que sustenta el nivel de educación financiera de los comerciantes es que a pesar de reconocer que un crédito financiero le genera gasto, el 48.5% “nunca” evalúan la tasa de interés, lo cual es un riesgo, dado que, elegir una opción con una tasa alta resultará un mayor costo financiero a largo plazo, influyendo significativamente en el desarrollo de la actividad económica que realizan, por tanto es fundamental que conozcan y se capaciten porque ayuda a identificar opciones y a obtener condiciones más favorables en términos de pagos de intereses, entendiendo que muchas veces ellos no lo hacen por la misma desmotivación y dificultad para comprender el manejo del sistema financiero.

En definitiva, se denota que los comerciantes de la Feria Balta que compran y venden accesorios informáticos en su mayoría no tienen educación financiera porque están más enfocados en el área de ventas y atención al cliente y descuidan su educación, lo cual provoca que estas personas no estén totalmente capacitadas para buscar y evaluar alternativas de financiamiento formales, sabiendo que con una buena educación financiera les va a permitir un crecimiento económico en sus negocios.

#### 4.1.3 Análisis de los tipos de financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.

Es fundamental analizar los tipos de financiamiento formal a los que han accedido o no los comerciantes de la Feria Balta del sector tecnología, para conocer cómo se han apalancado en todo este tiempo, lo cual permitirá diseñar un programa de educación financiera con el objetivo que puedan adoptar y enriquecer sus conocimientos financieros para mejorar la toma de decisiones de financiamiento, por lo que luego de aplicar el instrumento, las preguntas que facilitan este análisis, son las siguientes:

**Tabla 18**

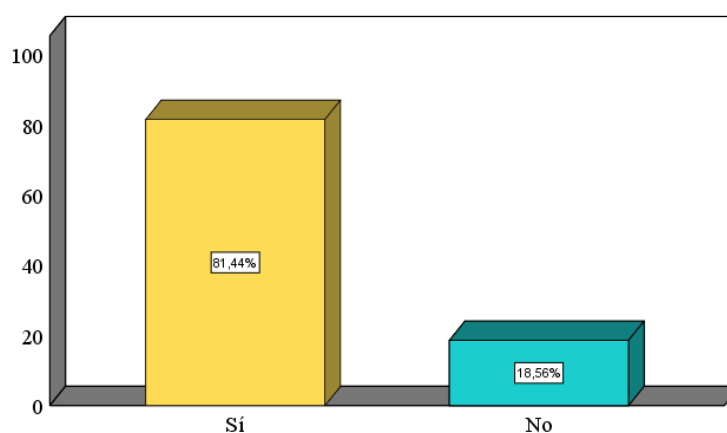
*Comerciantes que consideran que es mejor financiarse con recursos propios*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	79	81.44
	No	18	18.56
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 13**

*Comerciantes que consideran que es mejor financiarse con recursos propios*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

El 81.4% de los comerciantes de la Feria Balta afirma que es mejor optar por el financiamiento con recursos propios debido a las elevadas tasas de interés, además, porque prefieren evitar la acumulación de deudas, pues consideran que si su negocio no genera los resultados esperados, no tendrán que preocuparse por hacer frente a pagos financieros mensuales, es decir, devolver el dinero prestado. Además, indican que es mejor apalancarse con fondos propios porque de esa manera no tendrán que ceder parte de su propiedad a terceros y podrán tener autonomía financiera, permitiendo el desarrollo de su negocio.

Por otro lado, el 18.6% no está de acuerdo que el financiamiento propio sea una buena opción, sino que, señala que el financiamiento de terceros otorga mayores beneficios, como la expansión de su negocio, dado que, podrán invertir y adquirir activos que ocasionen un crecimiento económico. Por lo tanto, es crucial evaluar cuidadosamente las opciones de financiamiento y considerar los pro y contra.

**Tabla 19**

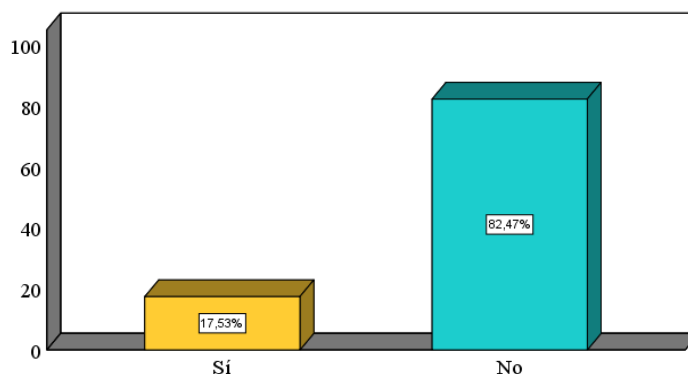
*Comerciantes que han obtenido préstamos de alguna entidad bancaria*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	17	17.53
	No	80	82.47
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 14**

*Comerciantes que han obtenido préstamos de alguna entidad bancaria*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

En la siguiente tabla se puede apreciar que el 82.5% de los comerciantes no han obtenido préstamos de alguna entidad bancaria, puesto que, prefieren evitar incurrir en deudas y el riesgo que conlleva de no poder cumplir con los pagos, es decir, tener dificultades financieras. Es así que, el 73.22% prefieren trabajar con fuentes de financiamiento informal: como los agiotistas, juntas porque las tasas de interés se ajustan a sus posibilidades, pues consideran que el porcentaje es menor a lo que ofrecen los bancos y cajas, y por otro lado, el 9.28% acuden a entidades no bancarias, con lo son las Cajas Municipales De Ahorro Y Crédito, dado que, suelen tener procesos de solicitud y aprobación de préstamos más ágiles y menos burocráticos que los bancos.

Pese a lo antes mencionado, el 17.5% de los comerciantes de accesorios informáticos si han obtenido créditos financieros formales pero a título personal, más no como empresa, buscando poder capitalizarse para continuar con sus operaciones, lograr la expansión del negocio y un posicionamiento en este rubro, pues es un sector en el que se maneja una fuerte suma de dinero, por lo que, ellos necesitaron financiarse para poder invertir en mayor tecnología y ofrecer los mejores productos a su cartera de clientes. Aun así, indicaron que no volverían a financiarse de manera formal, la razón es porque tuvieron algunas experiencias malas y no lograron acostumbrarse a los pagos mensuales fijos, además, la entidad imponía penalidades por pagos atrasados y establecía limitaciones en el uso de los fondos, haciendo que esta rigidez dificulte la adaptación a las necesidades cambiantes del negocio.

**Tabla 20**

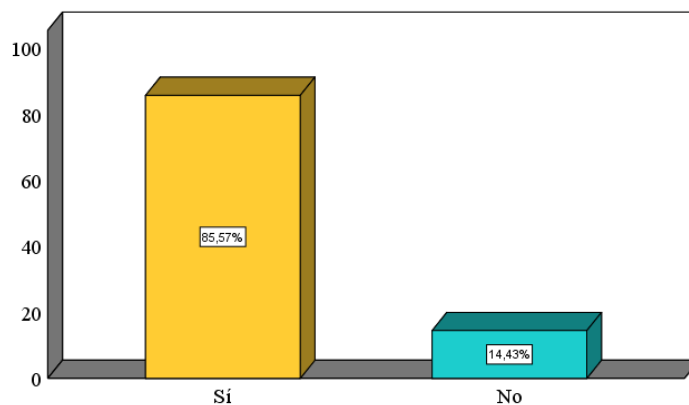
*Comerciantes que han tenido trabas para obtener un préstamo*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	83	85.57
	No	14	14.43
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 15**

*Comerciantes que han tenido trabas para obtener un préstamo*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Con respecto a las trabas en el acceso a un crédito formal, el 85.6% de comerciantes han sido protagonistas de frecuentes rechazos al solicitar créditos formales debido a los rigurosos criterios de evaluación que tienen las entidades financieras y los cual ocasionaba la denegación del crédito, siendo frustrante y desalentador para los comerciantes de accesorios informáticos por lo mismo que no tienen muchas opciones de financiamiento.

De esta manera, la razón de la presencia de barreras es porque la suma de dinero que ellos solicitaban no les permitía cumplir con su obligación financiera, puesto que, no había presencia suficiente de activos o propiedades que puedan utilizarse como garantías, pues sus ingresos mensuales no superaban los S/ 8,000 lo cual hacía más difícil obtener la aprobación del crédito, por ello, algunos comerciantes solicitaban préstamos a título personal y no comercial.

**Tabla 21**

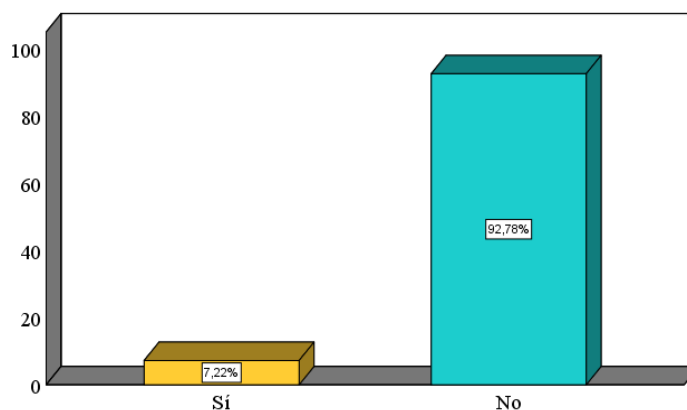
*Conocimientos que tienen los comerciantes acerca de los productos financieros que les conviene adquirir*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	7	7.22
	No	90	92.78
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

**Figura 16**

*Conocimientos que tienen los comerciantes acerca de los productos financieros que les conviene adquirir*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

En la encuesta, a los comerciantes se les consultó si tenían conocimiento de cuáles son los productos idóneos para su negocio, ante ello el 92.8% indicó que desconoce pues solo se enfocan en la gestión y operación de sus negocios, por lo que no tienen conocimientos profundos del crédito más beneficioso para ellos, sino que su comprensión es limitada con respecto al funcionamiento y a la disponibilidad de los productos financieros en el mercado, además, consideran abrumador el proceso de investigación y comprensión de todos los productos disponibles porque no tienen una formación en finanzas, las cuales son razones que dificultan la toma de decisiones informadas sobre los créditos que van acorde a sus necesidades.

Así mismo, considerando que el 50.5% de los comerciantes cuentan con estudios superiores no universitaria, cabe señalar que el 6.2% en algún momento adquirió el crédito de deuda y el 25.8% el de capital de trabajo.

**Tabla 22**

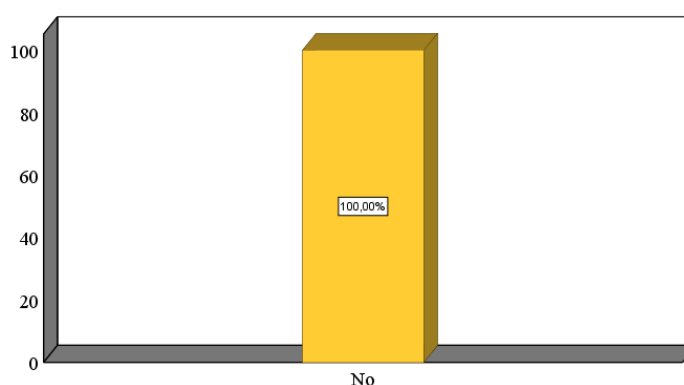
*Conocimientos que tienen los comerciantes acerca del comportamiento de pago y tasa de interés.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	0	0.00
	No	97	100.00
Total		97	100.00

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario

**Figura 17**

*Conocimientos que tienen los comerciantes acerca del comportamiento de pago y tasa de interés.*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario

Si bien es cierto, todos los comerciantes de accesorios informáticos conocen que por cada crédito solicitado se cobra una tasa de interés, pero no saben que tener un buen comportamiento de pago permite que la tasa de interés sea menor, debido a la baja educación financiera que poseen, lo cual dificulta que ellos sepan que el historial de pago de una persona puede influir en la tasa de interés que se le ofrece al solicitar un préstamo, pues como se sabe, las entidades financieras evalúan el riesgo crediticio de un solicitante antes de otorgar un préstamo, y el comportamiento de pago pasado es un indicador clave de este riesgo. En otras palabras, los comerciantes de la Feria Balta

desconocen que si tienen un historial sólido es más probable que se les ofrezca una tasa de interés más baja, dado que, se les va a considerar menos riesgoso prestarles dinero, pues existirá una mayor confianza en su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras.

Lo antes mencionado, genera que estas personas recurran a un financiamiento informal, optando por agiotistas o juntas, lo cual pone en riesgo su salud financiera e integridad como persona, además, no tienen la protección legal que se ofrece en los créditos financieros formales, así como también, dificulta que puedan ahorrar e invertir, acarreando una carga financiera abrumadora, ocasionando un estancamiento económico del negocio.

En resumidas cuentas, los resultados obtenidos permiten analizar cómo es que los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta se han financiado todo este tiempo, encontrando deficiencias en sus decisiones financieras lo cual los ha llevado a optar por un financiamiento informal, siento pertinente señalar que en la misma galería comercial se han formado juntas, buscando un apalancamiento más accesible, y a diferencia del financiamiento formal, el financiamiento informal generalmente tiene requisitos menos estrictos y no requiere una documentación, es decir, no requieren una verificación exhaustiva de la solvencia crediticia o historial, todo ello debido a que, en alguna ocasión consideraron la posibilidad de solicitar un crédito, sin embargo, las entidades financieras no les permitieron, sino que hubo trabas, tanto por su calificación crediticia, falta de historial y por sus ingresos insuficientes para respaldar el préstamo.

Así mismo, según sus respuestas podemos identificar un desconocimiento de productos financieros, como consecuencia de la falta de educación financiera de los comerciantes, lo cual dificulta la toma de decisiones informadas sobre qué créditos son más adecuados para sus necesidades y cómo utilizarlos de manera efectiva. Así también, la desconfianza hacia las entidades financieras les conlleva a evitar la búsqueda de información o asesoramiento financiero, sumado a las malas experiencias previas o la percepción de altos costos y prácticas injustas, haciendo que los comerciantes opten por no explorar productos financieros formales que permitan que su negocio se apalanque y crezca. Por consiguiente, los comerciantes desconocían que

un buen historial crediticio les beneficiaba al momento de solicitar un crédito financiero, recibiendo una tasa de interés menor, generando un menor gasto financiero, por tanto, es preciso indicar que ellos se enfrentan a desafíos para hacer y mantener un historial crediticio sólido debido a diversas circunstancias, como la falta de acceso a financiamiento formal, la falta de educación financiera e inestabilidad económica. En definitiva, para enriquecer y superar sus conocimientos, así como para mejorar y fortalecer sus decisiones de financiamiento formal, es importante que los comerciantes busquen oportunidades para mejorar su educación financiera, acudiendo a programas, talleres o buscar recursos en línea confiables que les proporcionen información clara y comprensible, siendo primordial que tengan una mentalidad de aprendizaje continuo y que estén dispuestos a adquirir nuevos conocimientos y habilidades en finanzas.

#### **4.1.4 Elaboración de un programa de educación financiera para un buen financiamiento de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.**

En la actualidad un programa de educación financiera puede brindar a los comerciantes los conocimientos esenciales para tomar decisiones financieras sólidas, lo cual tiene un impacto positivo en la estabilidad, el crecimiento y la prosperidad a largo plazo de sus negocios. Así mismo, puede generar beneficios como el de permitir que estas personas puedan insertarse al financiamiento formal. Es necesario recalcar que, la educación financiera abarca muchos temas, entre ellos el presupuesto, ahorro, gasto, inversión, riesgos financieros, crédito, entre otros.

## **Programa de educación financiera para insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023**

### **Introducción**

La educación financiera es crucial porque ayuda a los comerciantes a tomar decisiones asertivas con relación a sus finanzas. Entonces, al comprender los riesgos y beneficios asociados con diferentes opciones de financiamiento, inversión y presupuesto, podrán tomar decisiones más responsables. Así mismo, si los comerciantes tienen una mejor comprensión de cómo funciona el financiamiento y evidencian un buen comportamiento financiero, aumentarán sus posibilidades de obtener préstamos a tasas de interés favorables, lo cual les ayudará a crecer y expandir su negocio de forma responsable.

La educación financiera incluye una amplia gama de temas, desde cómo crear un presupuesto y manejar deudas hasta cómo invertir, ahorrar y en qué gastar, por ello, ser educados financieramente ayuda a las personas a evaluar cada contexto desde una perspectiva realista, gestionando de forma óptima sus recursos, para garantizar su seguridad financiera a largo plazo.

### **Objetivo general**

Cooperar en el enriquecimiento y mejora de conocimientos financieros de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta Chiclayo, para que logren insertarse al financiamiento formal, a través de un programa de educación financiera enfocado en temas como presupuesto, ahorro, gasto y crédito.

### **Beneficiarios**

Los beneficiarios son los jefes de cada puesto, dedicados a la compra y venta de accesorios informáticos pues van a adquirir y potenciar sus conocimientos para llevarlos a la práctica y lograr mejorar la toma de decisiones de financiamiento, dejando de recurrir a los agiotistas, y buscando algún crédito financiero en los bancos, cajas o financieras.

## **Materiales y presupuesto**

Se elaborará trípticos en donde se especificará información básica acerca de la educación financiera, que se repartirá de forma física a toda la muestra de estudio, como son los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta. Y para la elaboración y entrega de trípticos se necesita realizar un presupuesto en el que se consigne los gastos a incurrir para el fin indicado, tal y como se detalla a continuación:

<b>Materiales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Edición	1	S/ 30.00	S/ 30.00
Impresión	97	S/ 1.00	S/ 97.00
Pasajes	4	S/ 6.00	S/ 24.00
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>S/ 37.00</b>	<b>S/ 151.00</b>

## **Diseño del programa**

El presente diseño refleja la propuesta de un programa de educación financiera con la finalidad de insertar a un financiamiento formal a los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, siendo una alternativa de mejora ante el gran problema que evidencian, como lo es el financiamiento informal, dado que, por muchos años ellos se han capitalizado por recursos obtenidos de los agiotistas.

El diseño se explica de la siguiente manera: Los comerciantes carecen de educación Financiera por ello en su mayoría actualmente se financian a través de agiotistas y juntas, lo cual vulnera su permanencia en el mercado, dado que están asumiendo un riesgo, no solo a nivel de empresa sino personal. Por ello, para que tengan mejores oportunidades de financiamiento, es necesario que sean evaluados por la entidad financiera formal, presentando la copia de DNI, en el cual le brindarán información sobre diferentes créditos y tasas de interés a los que pueden acceder, eligiendo el financiamiento más pertinente. Así mismo, se requiere que ellos tengan conocimientos acerca de presupuesto, ahorro, gasto y crédito, puesto que son temas básicos pero fundamentales para tomar buenas decisiones, entonces lo lograrán gracias a una exposición teórica, sociabilización de casos, rondas de preguntas para que sus dudas puedan ser absueltas, retroalimentación con la finalidad de reforzar la enseñanza de cada sesión, y finalmente un cuestionario para medir qué tanto han aprendido, permitiéndoles comprender y acceder a una fuente de financiamiento formal.

El diseño de la estructura del programa de educación financiera para los comerciantes de la Feria Balta es como se muestra a continuación:

Figura 18

Propuesta de un programa financiero para insertar a los comerciantes a un financiamiento formal



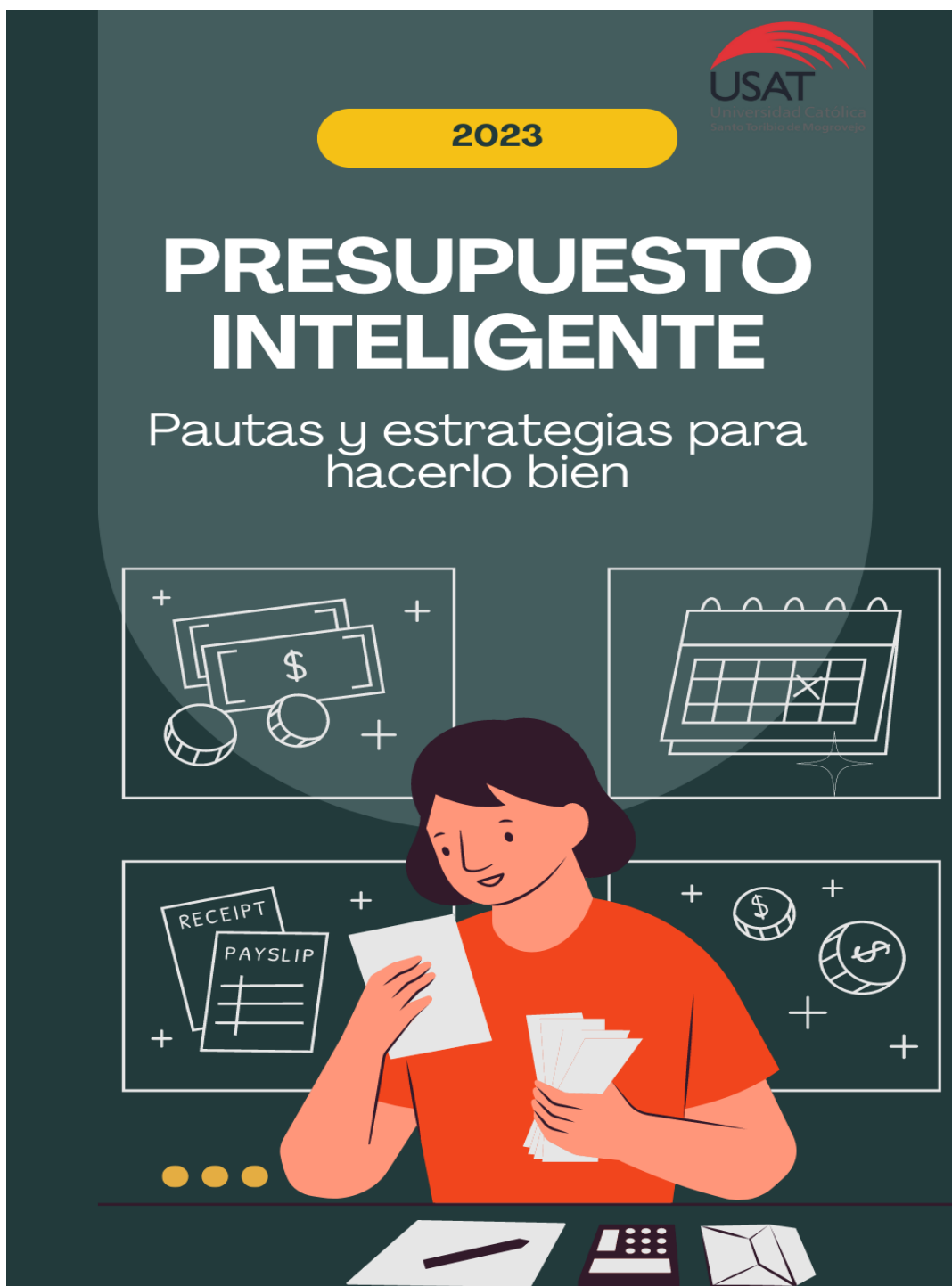
Nota. Elaboración propia.

## Temas básicos sobre educación financiera

Como bien se ha mencionado, los comerciantes necesitan empaparse de conceptos financieros, y de acuerdo a su nivel de educación financiera se ha considerado pertinente hablar de los siguientes temas:

### Figura 19

*PRESUPUESTO INTELIGENTE: Pautas y estrategias para hacerlo bien*



# Ingresos VS gastos



## INGRESOS

- Son entradas de dinero que pueden provenir de diferentes fuentes que se reciben durante un periodo determinado, como: salarios, ventas de productos o servicios, alquileres, inversiones, entre otros.



## GASTOS

- Son todas las salidas de dinero que se realizan para cubrir los diferentes gastos y necesidades como: alquiler, servicios básicos, publicidad, marketing, pago a trabajadores, entre otros.

**¿Para que debemos reconocer nuestros ingresos y gastos?**

Permite tener una visión clara de la situación económica

Planificar adecuadamente los ingresos y gastos

Establecer metas u objetivos para el negocio



## ¿Que es un presupuesto?

- Herramienta esencial para el manejo efectivo de las finanzas.
- Proporciona control, planificación, disciplina y la capacidad de tomar decisiones informadas.
- Contribuye a mejorar la estabilidad financiera, alcanzar metas y brindar tranquilidad económica.



## ¿Por que es importante?

- Ayuda a planificar y organizar los ingresos y gastos futuros
- Permite tener un seguimiento detallado de los gastos y controlar el flujo de dinero
- Facilita la toma de decisiones financieras
- Ayuda a establecer metas de ahorro

## VENTAJAS



- Mayor control
- Planifica y anticipa los ingresos y gastos futuros
- Identifica los puntos principales en los que se puede ahorrar
- Base sólida para la toma de decisiones

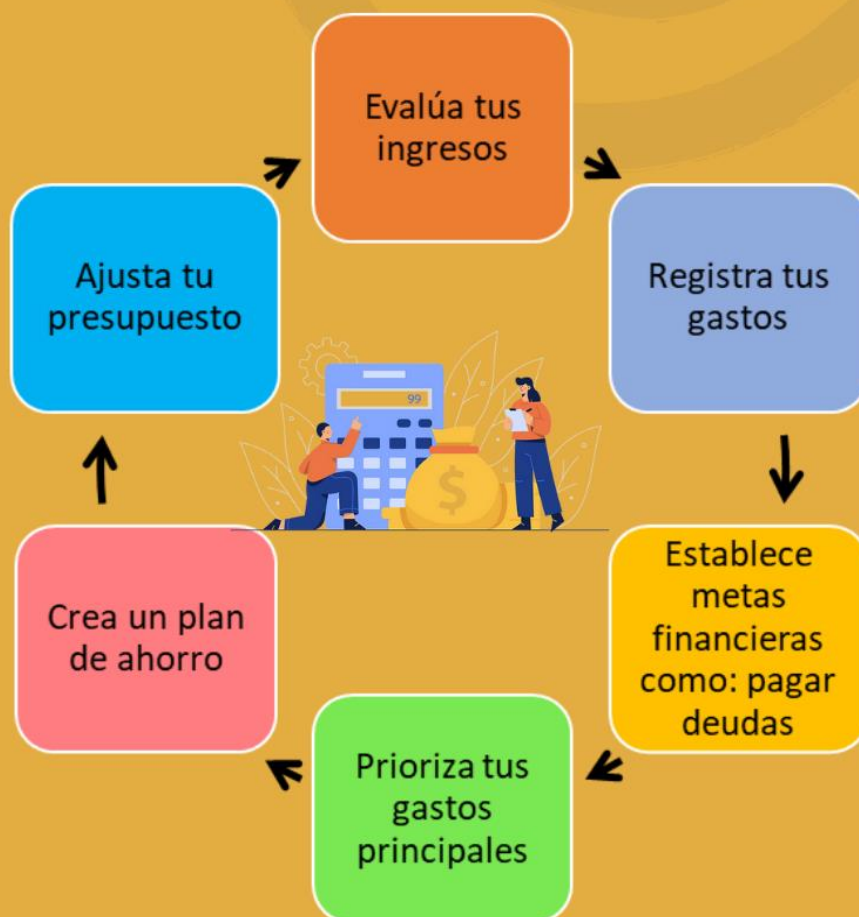
## DESVENTAJAS



- Implica restricciones en el gasto
- Un presupuesto mal diseñado puede ocasionar cambios inesperados
- Si no se realiza un seguimiento puede perderse su efectividad
- Sin ingresos y gastos precisos, el presupuesto no podrá reflejar la realidad



## Pautas para la elaboración del presupuesto



### No olvides hacer esto!!

- Una columna con el total de ingresos, a los que restes el total de gastos mensuales
- Haz una tabla con cada gasto del mes detallado

***"El presupuesto es la herramienta que te permite transformar tus sueños en metas alcanzables. ¡Da el primer paso y toma el control de tus finanzas para construir el futuro que deseas!"***

**Figura 20**

*MÁS ALLÁ DEL AHORRO: Cómo planificar tu futuro financiero*



# MÁS ALLÁ DEL AHORRO:

Cómo planificar tu futuro financiero



## ¿AHORRO?

Es la acción que reserva una parte de los ingresos o recursos disponibles en lugar de gastarlos.



## ¿EN QUE TE BENEFICIA?

Brinda seguridad

Alcanzar metas

Libertad financiera

Genera disciplina

Oportunidad de inversión

Protege contra imprevistos



Práctica financiera clave que contribuye a mejorar la calidad de vida y base sólida para el bienestar económico

# IMPORTANCIA DEL DINERO EN EL TIEMPO



Un monto de dinero hoy tiene un valor diferente al mismo monto de dinero en el futuro

1. Valor presente: El dinero tiene más valor en el presente que en el futuro,, puede utilizarse de inmediato, invertir o generar ingresos adicionales.
2. Valor futuro: Mediante la inversión y el ahorro, es posible aumentar el valor futuro del dinero.

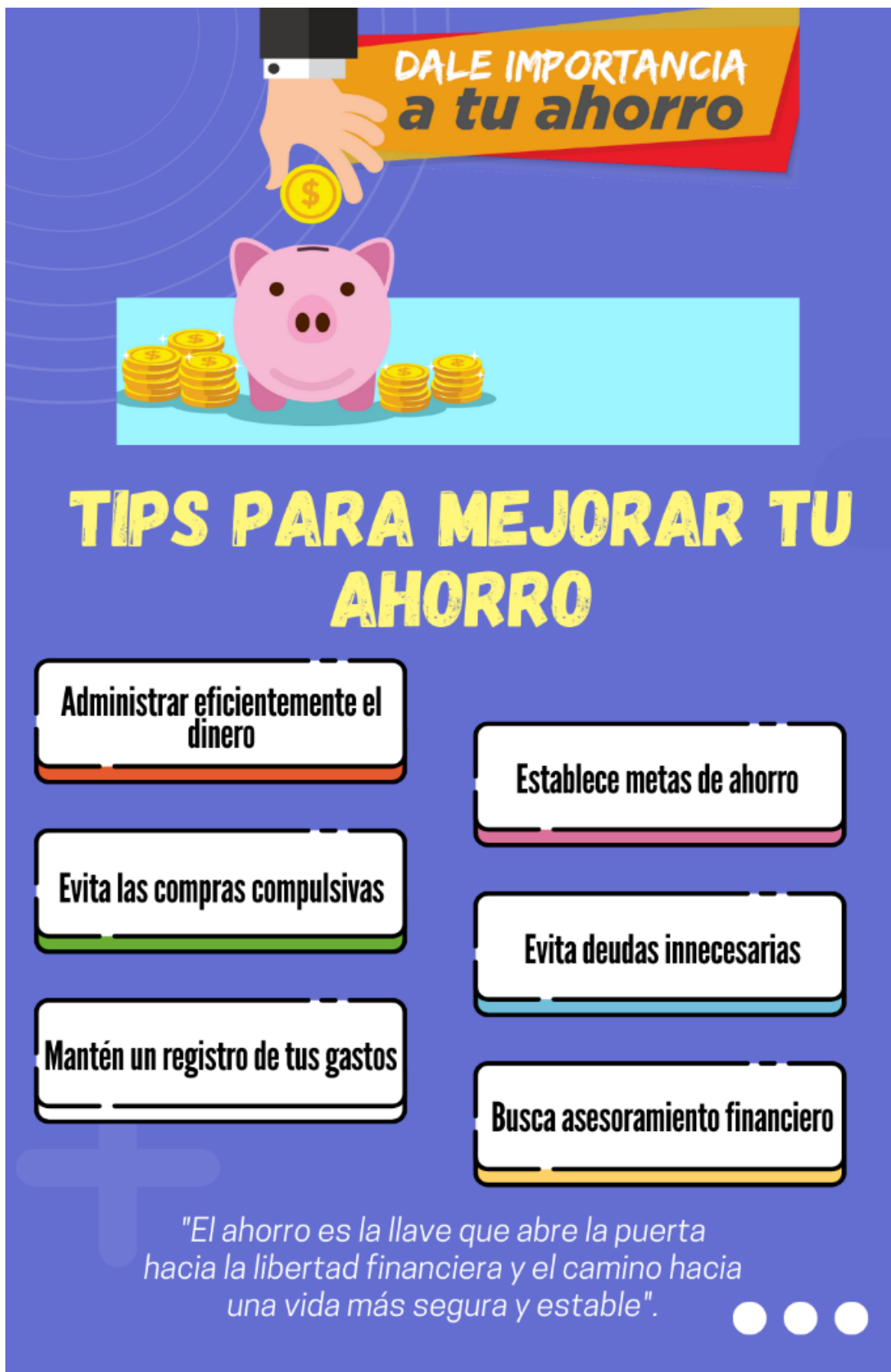


La importancia del dinero radica en la necesidad de considerar los efectos de la inflación, aprovechar las oportunidades de inversión y realizar una planificación financiera correcta.

## TE MOSTRAMOS LOS TIPOS DE AHORRO

- Ahorro de emergencia
- Ahorro para un objetivo
- Ahorro programado (crédito)
- Ahorro para la familia





The infographic features a blue background with a central illustration of a hand in a suit dropping a gold coin into a pink piggy bank. The piggy bank is surrounded by stacks of gold coins. A yellow banner with a red border at the top contains the text 'DALE IMPORTANCIA a tu ahorro'. Below this, the title 'TIPS PARA MEJORAR TU AHORRO' is written in large, bold, yellow letters. Six white boxes with colored borders (orange, pink, green, blue, yellow) list six tips. At the bottom, a quote in white text is followed by three white circles.

**DALE IMPORTANCIA  
a tu ahorro**

**TIPS PARA MEJORAR TU  
AHORRO**

- Administrar eficientemente el dinero**
- Establece metas de ahorro**
- Evita las compras compulsivas**
- Evita deudas innecesarias**
- Mantén un registro de tus gastos**
- Busca asesoramiento financiero**

*"El ahorro es la llave que abre la puerta hacia la libertad financiera y el camino hacia una vida más segura y estable".*

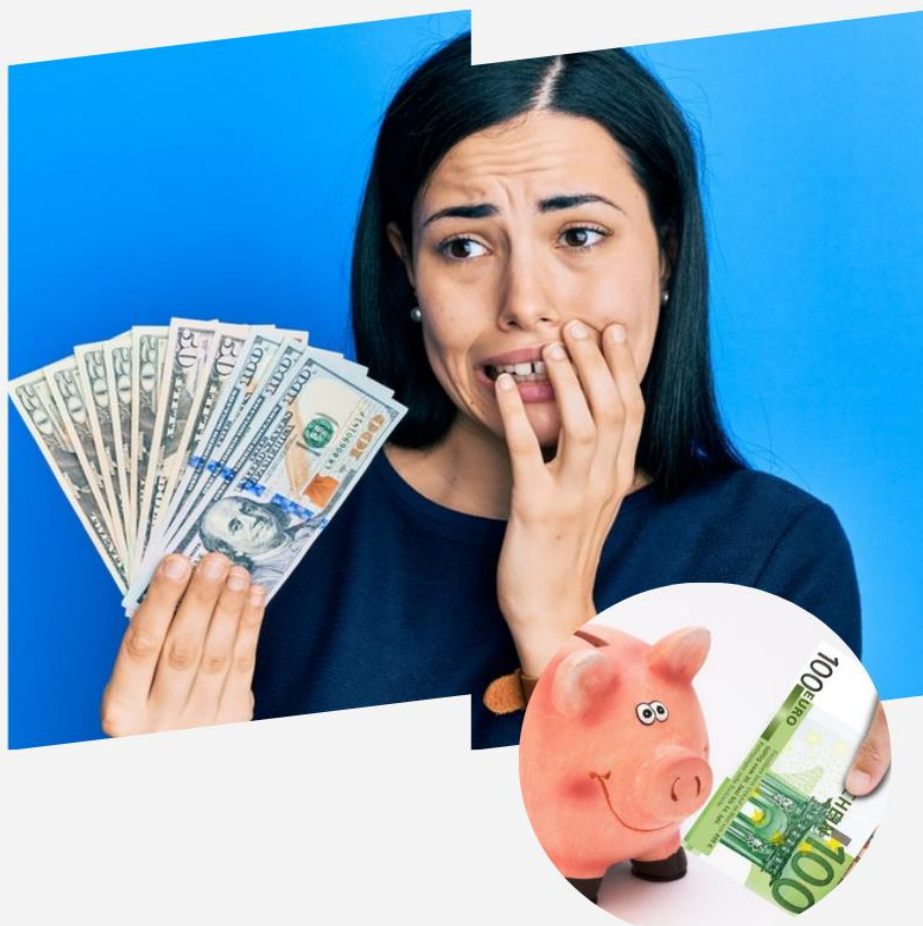
Figura 21

*DOMINA TUS GASTOS: El arte de administrar tus finanzas*



# DOMINA TUS GASTOS

El Arte de Administrar tus Finanzas



**"Gastar con responsabilidad es una inversión en nuestras necesidades y metas, pero gastar sin control puede convertirse en una carga que limita nuestras oportunidades."**

## ¿QUE ES EL GASTO?

Es el desembolso de recursos con el propósito de obtener bienes o servicios para satisfacer necesidades o deseos, ya sea a nivel personal o empresarial.



## ¿EN QUE DEBO GASTAR?

**Mercadería**

**Marketing y publicidad**

**Infraestructura  
y tecnología**

**Pago a los  
trabajadores**

**Mejora continua de sus  
productos, servicios y  
procesos**



## DIFERENCIA ENTRE COSTO Y GASTO



Es una salida de dinero reconocido como una inversión, la cual representa un beneficio a futuro

**COSTO**

Por ejemplo, si una empresa fabrica productos, los costos estarían relacionados con la compra de materias primas, adquisición de maquinarias, etc

**GASTO**

Es una salida de dinero el cual se ve representado mediante un beneficio recibido.

Por ejemplo, una empresa tiene gastos de administración, publicidad, alquiler de oficinas, salarios, servicios públicos, entre otros, con la finalidad de ofrecer su producto o servicio.

## DESVENTAJAS DEL GASTO



1. Limitación de recursos
2. Gasto excesivo e innecesarios que afecten la liquidez

## TIPS PARA MEJORAR Y EVITAR GASTOS INNECESARIOS

- Establece un plan detallado de tus ingresos y gastos mensuales
- Identifica tus necesidades básicas y asigna tu dinero en función de ellas
- Define objetivos a corto y largo plazo para motivarte a ahorrar y controlar tus gastos



- Lleva un registro de tus gastos
- Identifica áreas donde puedes recortar gastos
- Destina una parte de tus ingresos al ahorro
- Evita el endeudamiento excesivo, es decir, evita incurrir en deudas que no puedas pagar

**Figura 22**

*EL PODER DEL CRÉDITO: Cómo mejorar tus opciones de financiamiento*

*"El crédito financiero es como una herramienta segura que puede abrir puertas y construir puentes hacia tus metas financieras"*



# EL PODER DEL CRÉDITO:

Para mejorar tus opciones de  
financiamiento



# ¿QUE ES UN CREDITO FINANCIERO?



Es una forma de financiamiento en la cual una entidad financiera proporciona una cantidad de dinero a un individuo o empresa, con la condición de que este monto sea devuelto en el futuro más los intereses.

## ¿QUE VENTAJAS OFRECE?

1. Financiamiento para proyectos y necesidades
2. Flexibilidad en el uso de los fondos
3. Oportunidad de crecimiento
4. Crearás tu historial crediticio y te permitirá acceder a financiamientos más grandes

# IMPORTANCIA DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO FORMAL

Proporciona capital, mejores condiciones financieras, credibilidad, seguridad y acceso a servicios financieros adicionales



## ¿PARA QUE SIRVE EL HISTORIAL CREDITICIO?

Es una referencia clave para evaluar la solvencia y confiabilidad de una persona o empresa al solicitar créditos



# CREDITOS FINANCIEROS

**Crédito compra deuda**



**Crédito revolvente**

**Crédito capital de trabajo**



**Crédito activo fijo**

## ¿CUALES SON LOS REQUISITOS PARA ACCEDER A UN CRÉDITO?

**Las instituciones financieras evaluarán el historial crediticio**

**Evidencia de ingresos estables y suficientes para demostrar la capacidad de pago**

**Se solicitará la presentación de documentos y requisitos solicitados por la entidad financiera**

**Dependiendo del monto y tipo de crédito, se puede requerir una garantía o un aval**

*Nota.* Elaboración propia.

### Tríptico

A continuación se presenta el tríptico el cual se ha elaborado con la finalidad de que sea útil para que los comerciantes puedan enriquecer y adquirir conocimientos, permitiendo que opten por otras alternativas de financiamiento, como es el formal. Para su elaboración se ha considerado ser lo más preciso posible para captar su atención y lo más importante, ellos puedan entender.

Figura 23

Tríptico para los comerciantes de la Feria Balta

### Gastar con responsabilidad

El gasto es una salida de dinero el cual se ve representado mediante un beneficio recibido.

#### ¿En qué debo gastar?

- Mercadería
- Marketing y publicidad
- Infraestructura y tecnología
- Pago a los trabajadores
- Mejora continua de sus productos, servicios y procesos

#### Desventajas

- Limitación de recursos
- Gasto excesivo e innecesarios que afecten la liquidez



#### Tips para un control del gasto

- Establece un plan detallado de tus ingresos y gastos mensuales
- Identifica tus necesidades básicas y asigna tu dinero en función de ellas
- Define objetivos para motivarte a ahorrar y controlar tus gastos

### Manejo inteligente del crédito



Es una forma de financiamiento en la cual una entidad financiera proporciona una cantidad de dinero a un individuo o empresa, con la condición de que este monto sea devuelto en el futuro más los intereses.

#### Ventajas

- Financiamiento para proyectos y necesidades
- Flexibilidad en el uso de los fondos
- Oportunidad de crecimiento
- Crearás tu historial crediticio y te permitirá acceder a financiamientos más grandes

#### Te presentamos algunos créditos

- Crédito compra deuda: Una entidad financiera adquiere la deuda existente de una persona o empresa.
- Crédito revolvente: No está sujeto a una fecha específica de vencimiento.
- Crédito capital de trabajo: Para cubrir las necesidades financieras de una empresa para mantener sus operaciones.
- Crédito activo fijo: Para la compra de maquinaria, equipos, terrenos.



USAT  
Universidad Católica  
Santo Toribio de Montalvo

## EDUCAR PARA PROSPERAR:

**Aprende a manejar tus finanzas para el éxito en la vida**



## ¿Qué es la educación financiera?

Proceso de adquirir conocimientos, habilidades y comprensión sobre cómo administrar y utilizar el dinero de manera efectiva.

### Importancia

- La educación financiera brinda las herramientas y los conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras inteligentes, administrar adecuadamente el dinero, evitar errores y lograr una mayor estabilidad y bienestar financiero a largo plazo.

### Ventajas

- Protección contra fraudes y estafas financieras
- Evitar deudas excesivas
- Control y autonomía financiera
- Decisiones informadas

## Hablemos del presupuesto

Herramienta esencial para el manejo efectivo del dinero y es importante porque permite tener un seguimiento detallado de los ingresos, gastos y controlar el flujo de dinero.



### VENTAJAS

- Mayor control
- Planifica y anticipa los ingresos y gastos futuros
- Identifica los puntos principales en los que se puede ahorrar
- Base sólida para la toma de decisiones

### DESVENTAJAS

- Implica restricciones en el gasto
- Un presupuesto mal diseñado puede ocasionar cambios inesperados
- Si no se realiza un seguimiento puede perderse su efectividad
- Sin ingresos y gastos precisos, el presupuesto no podrá reflejar la realidad

## Ahorra, invierte y prospera

El ahorro es la acción que reserva una parte de los ingresos o recursos disponibles en lugar de gastarlos.

### Beneficios de ahorrar

- Brinda seguridad
- Libertad financiera
- Genera disciplina
- Oportunidad de inversión
- Protege contra imprevistos



### Tipos de ahorro

- Ahorro de emergencia
- Ahorro para un objetivo
- Ahorro programado (crédito)
- Ahorro para la familia

### ¿Cómo mejorar?

- Administrar eficientemente el dinero
- Establece metas de ahorro
- Evita las compras compulsivas
- Evita deudas innecesarias
- Mantén un registro de tus gastos
- Busca asesoramiento financiero

AHORRO. EL AMIGO DE TU NEGOCIO.



## 4.2 Discusión

Los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta se caracterizan por estar inscritos en SUNAT y de alguna manera contribuir en la recaudación de fondos en el Tesoro Público. Además, ellos trabajan en locales alquilados y cabe señalar que 66% de los comerciantes iniciaron sus actividades económicas con recursos propios por falta de ingresos para respaldar contratos de crédito y de conocimientos financieros, lo cual con el pasar de los años ha llevado a una dependencia de fuentes informales de financiamiento, puesto que, sus negocios durante los dos últimos años se han capitalizado con recursos procedentes de agiotistas y juntas, siendo el 73.2% quienes vienen trabajando a través de un financiamiento informal, debido a la falta de educación financiera, falta de evaluación de alternativas, así como también, falta de historial crediticio y aparición de barreras al querer acceder a un crédito formal, lo cual ha conllevado que opten por la forma más rápida para poder tener solvencia e inyectar capital a sus negocios y de esa manera mantener sus actividades.

Medina (2015) indica que la falta de educación financiera en los empresarios colombianos ha generado que se vean en la “obligación” de optar por el apalancamiento con recursos propios o créditos por parte de sus proveedores, dado que sus necesidades no han logrado ser cubiertas o satisfechas por bancos, aun así se ha buscado la forma de promover el apalancamiento formal a través de la creación de líneas y programas financieros, pero no son utilizadas por desconocimiento y carencia de educación financiera.

Por tanto, considerando las afirmaciones del autor se puede mencionar que según los resultados obtenidos queda evidencia que los comerciantes de la Feria Balta que están inmersos en el rubro de accesorios informáticos carecen de educación financiera, pues el 30.9% y el 51.5% de los comerciantes presentan un nivel nulo y bajo, respectivamente, es decir, no tienen la educación financiera suficiente y necesaria para hacer crecer financieramente su negocio, y lograr mantenerse y posicionarse en el mercado actual, teniendo en cuenta que las exigencias cada vez son mayores debido a la misma demanda y globalización, por ello, acceder al sistema financiero es muy importante para inyectar capital, así mismo, contribuye a una estabilidad financiera y crecimiento del negocio, dado que

permite ampliar el tamaño y cantidad de operaciones, sin embargo, en la Feria Balta a pesar que el 42.3% de comerciantes considera que es beneficioso el tener acceso al sistema financiero, solo el 28.9% de comerciantes son aquellos que actualmente cuentan con préstamos a bancos, y los demás trabajan con otras fuentes debido a su historial crediticio y porque no les otorgan facilidades con respecto a las tasas de interés.

Trigoso (2017) menciona que las decisiones están asociadas al comportamiento financiero que presentan las personas, puesto que, al estar bien informado acerca de cómo funcionan las finanzas, los microempresarios podrán tomar decisiones más informadas y adecuadas a sus necesidades y objetivos. En ese contexto, surge la problemática y es que según su investigación, gran parte de la población no evidencia contar con conocimientos financieros sólidos para una adecuada toma de decisiones, es por esa razón que no identifican ni aprovechan oportunidades de financiamiento.

Por tanto, hay relación con las afirmaciones del autor, puesto que, según los resultados obtenidos queda evidencia que los comerciantes de la Feria Balta se encuentran en una situación vulnerable frente a la competencia, dado que sus decisiones de tipos de financiamiento formal son muy débiles, puesto que a la fecha solo 26 comerciantes han accedido a créditos financieros formales y el 81.4% de ellos prefiere financiarse con recursos propios, para no tener que lidiar con la responsabilidad del pago mensual, pues debido a circunstancias gastan el dinero destinado al pago del préstamo, problema que se da porque no planifican ni distribuyen bien sus ingresos, por el mismo desconocimiento, por lo cual optan por un financiamiento informal que ofrecen los agiotistas o juntas, conllevando a tomar decisiones equivocadas que ocasionan una construcción de barreras en un 85.57% obstaculizando el acceso a un financiamiento formal en el cual hay mayores beneficios que dan cabida a la capitalización y crecimiento económico del negocio, es así que, el 92.78% desconoce de los productos idóneos para su negocio.

Aguilar et al. (2019) menciona que los programas de educación financiera en América Latina utilizan una variedad de medios, como vídeos, fotografías, folletos y talleres, con el fin de incentivar una cultura de ahorro entre los participantes, lo cual, según los

autores, les permitirá obtener mayores retornos económicos. Al respecto, en la presente tesis se realizó la elaboración de un programa de educación financiera dirigido a comerciantes, con el propósito de promover un buen financiamiento para este grupo específico, en relación a esto, se ha diseñado la estructura de programa y se han elaborado trípticos que han sido entregados a los comerciantes, en el cual se han plasmado temas financieros básicos como: presupuesto, ahorro, gasto y crédito, con la finalidad de que mejoren sus conocimientos y puedan tener mayores oportunidades de financiamiento formal.

Por tanto, hay relación con el estudio brindado por los autores en el programa de educación financiera propuesto, dado que, presenta similitudes con las estrategias dichas, pues la utilización de folletos como herramienta de comunicación y apoyo educativo es consistente con el enfoque mencionado por los autores. De este modo, los trípticos diseñados y entregados a los comerciantes representan una forma de transmitir información de manera concisa y visualmente atractiva, brindando una guía práctica sobre conceptos financieros claves para un buen financiamiento, así mismo, pueden servir como recordatorios visuales para implementar estrategias de ahorro, elaboración de presupuesto, gastos necesarios y crédito formales según el contexto de los comerciantes.

## V. CONCLUSIONES

Los comerciantes de la galería comercial Feria Balta tienen una amplia trayectoria en el mercado, siempre buscan la manera de cubrir sus gastos fijos, como el alquiler, por ello, la mayoría ha logrado mantenerse mediante créditos informales, a pesar de que desconozcan sobre su capacidad de endeudamiento, lo cual genera que se encuentren en una situación vulnerable, poniendo en riesgo su permanencia y expansión.

La educación financiera que evidencian los comerciantes de la Feria Balta es baja en un 51.5% debido a que no han recibido charlas y capacitaciones referentes a la educación financiera y eso ha permitido que no manejen de forma adecuada sus diferentes operaciones para un mayor crecimiento económico como por ejemplo gestionar mejor sus inventarios y aumentar sus ventas; por ello es importante que los comerciantes tengan educación financiera para que les permita tomar buenas decisiones.

Los tipos de financiamiento a los cuales han accedido los comerciantes, en mayor porcentaje es el capital de trabajo el cual representa el 25.8%. Así mismo, el 28.87% acudieron al sistema financiero, accediendo a créditos de bancos, cajas municipales y financieras, sin embargo, lo que genera asombro y hace que este problema reluzca mucho más, es que el 71.13% de comerciantes acuden a agiotistas y juntas, como consecuencia de la falta de conocimientos financieros, lo cual genera brechas para acceder al financiamiento formal.

A los comerciantes de la Feria Balta se les proporcionó trípticos que les permitirá enriquecer sus conocimientos, dado que, proporcionan información básica sobre conceptos financieros como el presupuesto, ahorro, gasto y crédito, lo cual generará que los comerciantes presenten la inquietud de dejar el financiamiento informal y empezar a buscar opciones de financiamiento formal con la finalidad de seguir creciendo.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Es importante que los comerciantes de la Feria Balta lleven un control riguroso de sus finanzas y maximicen sus ingresos, esto implica establecer un presupuesto, controlar los gastos, reducir las deudas y buscar oportunidades de crecimiento permitiéndoles acumular los fondos necesarios para la compra de un local propio, con fines de expansión.

Los comerciantes de la Feria Balta deben optar por buscar charlas educativas en materia de finanzas y comerciales, con el objetivo de obtener información sobre conceptos financieros y comerciales que les permita gestionar eficientemente la administración de su dinero y con ello un crecimiento económico, generando mayores ingresos y utilidades.

Es necesario que los comerciantes sean asesorados previamente antes de insertarse dentro del sistema financiero que les permita conocer las ventajas y desventajas frente a los créditos informales para tener una inclusión exitosa y con ello los comerciantes sean beneficiados.

Es importante reconocer que la eficiencia del programa de educación financiera no solo se basa en la entrega de materiales informativos, como los trípticos, sino también se recomienda la aplicación del programa diseñado para una interacción directa con los comerciantes a través de talleres y otros métodos de enseñanza, contado con el apoyo de profesionales especialistas en el área de finanzas.

## VII. LISTA DE REFERENCIAS

- Acosta Rodríguez, R. I. (2018). *Evaluación del nivel de educación financiera de los microempresarios del centro de comercio del Comité del Pueblo y su impacto en el nivel de ahorro, en el D.M.Q, año 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Internacional SEK]. Repositorio institucional - Universidad Internacional SEK.
- Aguilar Sinche, M. B., Carvajal Brito, R. V. y Serrano Delgado, M. M. (2019). Programas de Educación Financiera implementados en América Latina. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, (72-88). <https://doi.org/10.34070/rif.v7i1>
- Álvarez Franco, P., Muñoz Murillo, M. y Restrepo Tobó, D. (2015). Financial Education Programs in Colombia: Challenges in Assessing their Effectiveness. *Centro de investigaciones económicas y financieras*, (15-22). <http://hdl.handle.net/10784/7848>
- Asmundson, I. (2011). *Finanzas & Desarrollo*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/03/pdf/basics.pdf>
- Arguedas Sanz, R., Gonzáles Arias, J., González Fidalgo, J. y Martín García, R. (2016). Finanzas empresariales. *Editorial Centro de Estudios Ramon Areces SA*. [https://books.google.com.pe/books?id=gEuiDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=gEuiDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Asociación de jóvenes empresarios de Zaragoza. (2019). Productos financieros y alternativas de financiación. *Guía Empresarial*, (1-69). [https://www.camarazaragoza.com/docs/Guia\\_productos\\_financieros\\_y\\_alternativa\\_16602.pdf](https://www.camarazaragoza.com/docs/Guia_productos_financieros_y_alternativa_16602.pdf)

Banco Continental (2021). *Control de gastos BBVA- Gestionar mejor tu dinero día a día*. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/gastos/>

Banco Continental (2020). *¿Qué se necesita para pedir un préstamo?* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-se-necesita-para-pedir-un-prestamo/>

Banco Continental (2022). *¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para reducirlo* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>

Banco Continental (2022). *¿Qué es el historial crediticio y cómo funciona?* <https://www.bbva.pe/blog/mis-finanzas/que-es-el-historial-crediticio-y-como-funciona.html>

Banco Continental (2017). *¿Cómo mido mi capacidad de endeudamiento?* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/mido-capacidad-endeudamiento/>

Banco Central De Reserva Del Perú. (2011). *Glosario de Términos Económicos*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

Banco Continental. (2023). *Compra de deuda: La opción fácil para salir de tus deudas*. <https://www.bbva.pe/blog/mis-finanzas/compra-de-deuda-para-salir-de-deudas.html>

Banco Continental. (2023). *Diferencias entre préstamo a plazos y crédito revolvente*. <https://www.bbva.com/es/prestamos-plazos-credito-revolvente/>

Banco Continental. (2023). *Crédito Capital de trabajo*. <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/prestamos/capital-de-trabajo.html>

- Banco de Crédito del Perú. (2023). *Préstamo Capital de Trabajo*.  
<https://www.viabcp.com/pymes/financiamiento/liquidez-para-negocio/capital-de-trabajo>
- Banco Continental. (2022). *¿Qué es el interés y qué tipos de interés existen?*  
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-que-tipos-de-interes-existen/>
- Banco Continental. (2024). *¿Qué es un presupuesto y cómo elaborar uno con base en objetivos y metas?* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-y-como-elaborar-uno-en-base-a-objetivos-y-metas/>
- Banco de Crédito del Perú. (2024). *Qué es un plan de ahorro, qué tipos existen y cómo empezarlos.* <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-plan-de-ahorro-que-tipos-existen-y-como-empezarlos/>
- Banco Continental. (2023). *¿Qué es el interés y qué tipos de interés existen?*  
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-que-tipos-de-interes-existen/>
- Bastián Duarte, P. E., Villablanca Medina, P. C., & Gallardo Gómez, M. D. P. (2015). Tratamiento de la inversión en capital de trabajo en los flujos de caja de un proyecto de inversión. *SATHIRI*, (8), 128–135.  
<https://doi.org/10.32645/13906925.400>
- Cabrera Riquelme, L.E. (2023). *Influencia de la educación financiera en el desarrollo empresarial de los comerciantes Mypes del mercado José Quiñones de Chiclayo, 2022* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional - Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

- Campillo Navarro, Y. A. y Barrios Lopera, A. J. (2018). *Importancia de la educación financiera en las pequeñas empresas de Medellín: Robledo* [Tesis de pregrado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]. Repositorio institucional - Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. DSpace.
- Castro Romero, P. J. H. (2014). *Influencia de la Cultura Financiera en los clientes del Banco de Crédito del Perú de la ciudad de Chiclayo, en el uso de tarjetas de crédito, en el periodo enero – julio del 2013* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional - Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Cepeda Pico, M. Y. (2018). *Nivel de educación financiera en finanzas corporativas para las Pymes en Santander* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Bucaramanga]. Repositorio institucional - Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Cevallos Vique, V. O., Valverde Aguirre, P. E., Orna Hidalgo, L. A. y Cargua Pilco, E. (2020). La educación financiera y su incidencia en la capacidad de gestión de los comerciantes de la empresa pública municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba (EP-EMMPA). *Visionario digital*, 4(2), 5-21. <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v4i2.1201>
- Chempén Zavaleta, M. I., Quintanilla Saavedra, R. y Vilcas Muñoz, G. R. (2020). *Educación Financiera y endeudamiento en MYPES: Caso Elévate Global en Lima Sur en el año 2019* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Chong, J.C. (2022). SBS 98% de Mypes interesadas en programas de educación financiera. *Agencia Peruana De Noticias*. <https://andina.pe/agencia/noticia-sbs-98-Mypes-interesadas-programas-educacion-financiera-886415.aspx>

Condori Chic asaca, A. y Vidalon Veliendres, D. D. (2020). *Comportamiento financiero para mejorar el bienestar económico en los micro y pequeños empresarios, Arequipa - Perú, 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio institucional - Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.

Ching Arnano, M. (2017). *La educación financiera como herramienta para contribuir al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur* [Tesis de pregrado, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]. Repositorio institucional - Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Del Águila Rodríguez, M. L. (2019). *La educación financiera de la población económicamente activa de la asociación urbanización buenos aires afilador Tingo María, periodo 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Agraria de la Selva]. Repositorio institucional - Universidad Nacional Agraria de la Selva.

Detquizan Zelada, G. (2020). *Diagnóstico financiero para la toma de decisiones de inversión y financiamiento en activo fijo en la empresa GH BUS SAC* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional - Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Diario Gestión. (2023). *¿Qué es la TEA, TREA y TCEA? Lo que debes conocer antes de ahorrar o pedir un préstamo.* <https://gestion.pe/mix/mi-bolsillo/que-es-la-tea-la-trea-y-la-tcea-lo-que-debes-conocer-antes-de-ahorrar-o-pedir-un-prestamo-sbs-interes-creditos-ahorros-que-es-la-tea-y-como-se-calcula-cual-es-la-diferencia-entre-la-tea-y-la-tcea-noticia/>

Duarte Cáceres, L. G., Rosado Muñoz, Y.L. y Basulto Triay, J.H. (2014). Comportamiento y Bienestar Financiero como factores competitivos en el personal académico de una Institución de Educación Superior. *Dialnet*, 15(2), 129-146. <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5811246.pdf>

- Duque Grisal, E. A., González Ruiz, J. D., y Ramírez Aristizábal, J. D. (2016). Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: Caracterización en la Institución Universitaria Esumer. *Revista de Pedagogía*, 37(101), 41-55. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=65950543003>
- Espinal Hernández, F. L. (2019). *Impacto del acceso al microcrédito formal en la productividad agrícola de pequeños y medianos productores en el Perú para el año 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio institucional - Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- García, N., Grifoni, A., López, J. y Mejía, D. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: situación actual y perspectivas*. [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD\\_CAF\\_Financial\\_Education\\_Latin\\_AmericaES.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf)
- García Mata, O., Zorrilla del Castillo, A. L., Briseño García, A., y Arango Herrera, E. (2021). Actitud financiera, comportamiento financiero y conocimiento financiero en México. *Cuadernos de Economía*, 40(83), 431-457. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v40n83.83247>
- Gill, S., Kashif, M., Mahmood, S., y Ali, A. (2018). Factors Effecting Investment Decision Making Behavior: The Mediating Role of Information Searches. *European Research Studies Journal*, 7(4), 758-767. <http://europeanscience.com/eojnss/article/download/5530/pdf>
- Gobat, J. (2012). *¿Qué es un banco?* *Finanzas & Desarrollo* <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2012/03/pdf/basics.pdf>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. y Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124_es.pdf)

- Hernández Rivera, A. y Pérez Munguía, S. (2019). *Visiones de la educación financiera: análisis y perspectivas. (1° ed.)*. Universidad Autónoma del Estado de México.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. et al. (2014). *Metodología de la investigación. (6° ed.)*. McGraw-Hill.
- Huanca Quispe, L.G., Ccati Arizaca, L. y Chura Barriales, Y. L. (2020). *Educación financiera en los comerciantes de los mercados de la ciudad de Juliaca, 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Repositorio institucional - Universidad Peruana Unión.
- Jaramillo Botero, M. y Rivera González, D. (2017). *La educación financiera en los comerciantes de las zonas geográficas en Antioquia: Comuna siete del sector de Robledo y Niquía Bello* [Tesis de pregrado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]. Repositorio institucional - Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. DSpace.
- Mamani Quellcca, O. y Calcina Chipana, J. A. (2019). *Educación Financiera y toma de decisiones en padres de familia de la Institución Educativa Primaria N° 72147 – Rinconada – Ananea, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Repositorio institucional - Universidad Peruana Unión.
- Medina Sierra, S. A. (2015). *Educación Financiera, apoyo a pymes para el financiamiento de sus negocios* [Tesis de postgrado, Colegio de Estudios Superiores de Administración]. Biblioteca digital - Colegio de Estudios Superiores de Administración.
- MiBanco. (2023). *Créditos locales comerciales*.  
<https://www.mibanco.com.pe/categoria/locales-comerciales>

- Mora Caballero, W. A., López Posada, L. M. y Rubio Guerrero, G. (2020). *EDUCACIÓN FINANCIERA Y FINANZAS PERSONALES: Realidad del sistema financiero de la ciudad de Ibagué (Tolima), entidades y usuarios. (1° ed.)*. Universidad del Tolima.
- Mosquera Mosquera, E. A. y Rivera Gálvez, L. F. (2019). *Educación Financiera en los microempresarios del sector confecciones del barrio Cuba en Pereira – Risaralda* [Tesis de pregrado, Universidad Libre]. Repositorio institucional - Universidad Libre.
- Mungaray, A., Gonzalez, N. y Osorio, G. (2021). Educación Financiera y su efecto en el ingreso en México. *Revista Latinoamericana de Economía*, 52(205), 1-24. <https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v52n205/0301-7036-prode-52-205-55.pdf>
- Navarrete Báez, F. E. (2012). *La Toma de Decisiones en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de Jalisco: un proceso de cambio basado en su Cultura Organizacional*. <http://digital.univa.mx/cii/difcon/la-toma-de-decisiones-en-la-mipymes-1>
- Ñañez Cortez, G. (2019). *Programa en educación financiera para la toma de decisiones de inversión, dirigido a las Pymes del sector comercio de la ciudad de Chiclayo 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional - Universidad César Vallejo.
- Ocampo Centeno, A. S. y Pavón Molina, H. M. (2015). *Diagnóstico de la situación financiera del Hotel Bello Amanecer, S.A para la toma de decisiones a corto plazo en el periodo 2013-2014* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. Repositorio institucional - Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

- Organización Internacional del Trabajo (2019). *Manual del alumno: Educación Financiera*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed\\_emp/documents/instructionalmaterial/wcms\\_734537.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_emp/documents/instructionalmaterial/wcms_734537.pdf)
- Ochoa González, Carlos; Sánchez Villacres, Ana, y Benítez Astudillo, Javier. (2016). Incidencia del crédito informal en el crecimiento económico de los microempresarios en el cantón La Troncal, Ecuador. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 20(80), 114-123. [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1316-48212016000300003&lng=es&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-48212016000300003&lng=es&tlng=es)
- Ocampo Centeno, A. S. y Pavón Molina, H. M. (2015). *Diagnóstico de la situación financiera del Hotel Bello Amanecer, S.A para la toma de decisiones a corto plazo en el periodo 2013-2014* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. Repositorio institucional - Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Oyola Alvites, A. A. (2022). *Educación Financiera y el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación de Formalización de la Propiedad del 1° sector del Complejo de Mercados y Servicios Moshoqueque – AFOCOM, Chiclayo – 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional - Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Plan Nacional de Educación Financiera. (2016). *Plan Nacional de Educación Financiera*. Lima, Perú: Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera.
- PrestaMype (2022). *Las Financieras*. <https://www.prestamype.com/articulos/que-es-una-financiera>
- Ramos Hernández, J. J., García Santillán, A. y Moreno García, E. (2017). Educación Financiera: una aproximación teórica desde la percepción, conocimiento, habilidad, y uso y aplicación de los instrumentos financieros. *Revista*

*Internacional de Psicología del Desarrollo y de la Educación Revista INFAD de psicología*, 2(2): 267. <http://dx.doi.org/10.17060/ijodaep.2017.n2.v2.888>

Ramos Duffaut, J., Caballero Calle, E. y Busse Cárdenas, P. (2013). En breve: Estrategia de comunicación de SMS1 para el apoyo a la promoción de la educación financiera. *Estudio de caso: La Libertad – Perú (Informe N° 37). Proyecto Capital*. <http://repositorio.iep.org.pe/bitstream/handle/IEP/1098/Enbreve-37-estudio-caso-La-Libertad-Peru-2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Riquelme, L. (2019). Evaluación de proyectos: la inversión en activos fijos. *NOTAS ACADÉMICAS PUCP*. <https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/134537/Nota%20Acad%c3%a9mica%20Luis%20Riquelme.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Romero, J., Gutiérrez, J. M., Barrios, J. R., y Núñez, O. A. (2022). Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla – Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(4), 230-244.

Salazar Castrillon, J., Valencia Palacios, E. Y. y Montoya Galeano, B. (2017). *Educación y cultura financiera de las pymes en el sector comercial del centro de Medellín*. [http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/4435/1/Educacion Cultura Financiera Salazar 2017.pdf](http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/4435/1/Educacion%20Cultura%20Financiera%20Salazar%202017.pdf)

Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (2017). *Central de Riesgos de la SBS*. <https://www.consumidor.gob.pe/documents/127561/1460393/CentralDeRiesgos.pdf/3314584b-9d2b-fb8a-ee77-54cc310518ec>

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (2018). *¿Qué es la Tasa de Interés?* <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27164.html>

Superintendencia de Bancos de Guatemala (2016). *ABC de Educación Financiera. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros de México.*

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2022). *Material de Educación Financiera de la SBS.* <https://www.sbs.gob.pe/material-de-educacion-financiera>

Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (2017). *Boletín Quincenal.* <https://sbs.gob.pe/publicaciones/boletin-quincenal-sbs>

Toledo Concha, E. (2022). Factores que influyen en el riesgo de crédito de instituciones microfinancieras peruanas: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. 360: *Revista De Ciencias De La Gestión*, (7). <https://doi.org/10.18800/360gestion.202207.008>

Trigoso Alva, A. (2017). *Incidencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la ciudad de Huaraz, 2014* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo]. Repositorio institucional - Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo.

Yrigoin, K. y Chacon, O. (2019). *Educación Financiera y aplicación de un programa para mejorar las finanzas familiares de los padres del 5° año de secundaria de la IE Octavio Campos Otoleas* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional- Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

## VIII. ANEXOS

### Anexo 1

#### Instrumento I (Cuestionario)

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



#### ENCUESTA: CUESTIONARIO N° 1

Objetivo: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información sobre la educación financiera permite y el financiamiento formal en los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta en el distrito de Chiclayo. Le agradecemos contestar las siguientes preguntas y colaboración.

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

#### Datos:

1. Nombre de la empresa o propietario:

\_\_\_\_\_

2. Edad

- a) 20-30
- b) 31-40
- c) 41-50
- d) 51-60

3. Sexo

- a) Femenino
- b) Masculino

4. Nivel de educación

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Superior universitaria
- d) Superior no universitaria

- **Objetivo 1: Describir las características de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.**

1. ¿Su negocio se encuentra registrado en Sunarp?

- a) Sí
- b) No

2. ¿A qué tipo de régimen tributario se encuentra sujeto?
  - a) NRUS
  - b) Régimen especial- RER
  - c) Régimen Mype Tributario - REMYPE
  - d) Régimen General – RG
3. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio?
  - a) 1- 3 años
  - b) 3- 5 años
  - c) 5-10 años
  - d) Mayor a 10 años
4. El capital inicial de su negocio fue:
  - a) Propio
  - b) Terceros - Entidad financiera
  - c) Prestamistas
  - d) Familia, amigos
5. ¿Con cuántos trabajadores cuenta?
  - a) 1 – 3
  - b) 3 – 5
  - c) 5 – 8
  - d) Más de 8
6. ¿A cuánto ascienden sus ventas mensuales?
  - a) 1,000 – 4,000
  - b) 4,001– 7,000
  - c) 7,001– 10,000
  - d) Más de 10,000
7. ¿Con qué fuente de financiamiento se ha capitalizado durante los últimos dos años?
  - a) Entidad bancaria
  - b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito
  - c) Financieras
  - d) Edpyme
  - e) Agiotista (Usureros)
  - f) Juntas
8. En la actualidad ¿Usted trabaja con dinero prestado por entidades?
  - a) Sí
  - b) No
9. ¿Usted conoce que es educación financiera?
  - c) Sí
  - d) No

- **Objetivo 2: Analizar el nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.**

1. ¿Usted suele gastar de acuerdo a sus ingresos mensuales?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
2. ¿Usted tiene menos gastos que ingresos mensuales?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
3. ¿Usted separa los gastos familiares de los gastos de su negocio?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
4. ¿Usted suele controlar sus gastos para poder ahorrar?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
5. ¿Usted ha recurrido a usureros o prestamistas para poder cubrir alguna necesidad de financiamiento en su negocio?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
6. ¿Usted suele solicitar a la entidad financiera el conocer en que posición financiera se encuentra su historial crediticio?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre

7. ¿Usted suele esforzarse en pagar sus deudas a tiempo para tener un buen historial crediticio?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
8. ¿Usted es consciente que es beneficioso el tener un buen historial crediticio?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
9. ¿Usted sabe cuánto es su capacidad para endeudarse?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
10. ¿Usted compara las tasas de interés ofrecidas por diferentes entidades financieras antes de solicitar un crédito?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
11. ¿Usted considera que es importante tener acceso a entidades financieras?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
12. ¿Usted considera que sus ingresos mensuales le genera una ganancia satisfactoria?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces
  - d) Casi siempre
  - e) Siempre
  
13. ¿Usted elabora un presupuesto para conocer sus gastos?
  - a) Nunca
  - b) Casi nunca
  - c) A veces

- d) Casi siempre
- e) Siempre

14. ¿Usted suele invertir sus utilidades?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Casi siempre
- e) Siempre

15. ¿Usted suele ahorrar sus utilidades?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Casi siempre
- e) Siempre

16. ¿Usted sabe que toda inversión es un riesgo?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Casi siempre
- e) Siempre

17. ¿Usted considera que todo crédito financiero le genera gasto?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Casi siempre
- e) Siempre

• **Objetivo 3: Analizar los tipos de financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023.**

1. ¿Usted considera que es mejor financiarse con recursos propios?

- a) Sí
- b) No

2. ¿Usted considera que es mejor optar por créditos financieros?

- a) Sí
- b) No

3. ¿Usted ha obtenido préstamos de alguna entidad bancaria?

- a) Sí
- b) No

4. ¿Usted ha obtenido préstamos de alguna entidad no bancaria, como cajas, Edpymes, financieras?
  - a) Sí
  - b) No
5. ¿Usted ha tenido trabas para obtener un crédito financiero?
  - a) Sí
  - b) No
6. ¿Usted sabe qué son los productos financieros que más le conviene adquirir para su negocio?
  - a) Sí
  - b) No
7. ¿Usted en algún momento ha adquirido el crédito compra de deuda?
  - a) Sí
  - b) No
8. ¿Usted en algún momento ha adquirido el crédito revolvente?
  - a) Sí
  - b) No
9. ¿Usted en algún momento ha adquirido un crédito para capital de trabajo?
  - a) Sí
  - b) No
10. ¿Usted en algún momento ha adquirido el crédito activo fijo?
  - a) Sí
  - b) No
11. ¿Usted sabe que todo financiamiento tiene una tasa de interés de acuerdo con el crédito solicitado?
  - a) Sí
  - b) No
12. ¿Usted sabe que a buen comportamiento de pago la tasa de interés es menor?
  - a) Sí
  - b) No
13. ¿Usted conoce acerca de los tipos de tasa de interés ofrecidas por entidades financieras?
  - a) Sí
  - b) No

## Anexo 2

### Constancia de validación de instrumento del experto



#### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, MBA. Jimmy Ernesto Cueva Ruesta, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Contador Público**, titulado **“Programa de educación financiera para la toma de decisiones de inversión y financiamiento en las Mypes comerciales de la Feria Balta del distrito de Chiclayo en el año 2023”**. Elaborado por la Est. **Keyla Abihail Aguilar Santos**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 24 de Mayo de 2023

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Jimmy Cueva', is written over a horizontal dashed line. Below the signature, the text 'MBA. Econ. Jimmy Ernesto Cueva Ruesta' is printed in a smaller font.

**FIRMA DEL JUEZ EXPERTO**

MBA. Jimmy Ernesto Cueva Ruesta

Cargo Actual: Docente de investigación y asesor empresarial

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES



Nombre y apellido del profesional experto: \_\_\_\_\_

Cargo o institucion donde labora: \_\_\_\_\_

Investigador (a): \_\_\_\_\_

II. ASPECTO DE VALIDACION

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

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

---



---



---

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

---



---

V. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 17



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Mg. Flor de María Beltrán Portilla, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Contador Público**, titulado “**Educación financiera e inserción de un financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, 2023**”. Elaborado por la Est. **Keyla Abihail Aguilar Santos**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 27 de mayo de 2023

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Flor de María Beltrán Portilla', is written over a light blue circular stamp.

-----  
FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

**Mg. Flor de María Beltrán Portilla**

**Cargo Actual:**\_ Docente USAT

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

Nombre y apellido del profesional experto: Mg. Flor de María Beltrán Portilla

Cargo o institucion donde labora: Docente USAT

Investigador (a):\_Keyla Aguilar Santos



II. ASPECTO DE VALIDACION

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

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

---



---



---

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Instrumento aplicable.

---



---

V. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 17 (DIECISIETE)

### Anexo 3

Encuesta a comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.



### Anexo 4

Entrega de trípticos a comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta.

