



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del
Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura
2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA:

Cordova Acho, Heydi Luz (ORCID: 0000-0001-8405-7896)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA — PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios por permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional y por haberme dado las fuerzas, perseverancia y sabiduría para terminar este proyecto.

A mi mamá que me ha apoyado en todo momento y nunca perdió la fe en mí, a mi papa por su apoyo constante y a mi hermano por inmenso cariño que siempre me brinda.

AGRADECIMIENTO

A la UCV por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera. Así como también a los diferentes docentes que brindaron sus conocimientos día a día.

A mi asesor de tesis Dr. Freddy William Castillo Palacios por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimientos para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras y gráficos.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	16
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	16
3.2. Variables y operacionalización.....	17
3.3. Población, muestra y muestreo.....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	19
3.4.1. Técnicas:.....	19
3.4.2. Instrumentos:.....	20
3.5. Procedimientos.....	20
3.6. Método de análisis de datos.....	21
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS.....	22
4.1. Informe de Aplicación de Cuestionario.....	22
V. DISCUSIÓN.....	38
VI. CONCLUSIONES.....	43
VII. RECOMENDACIONES.....	44

VIII. PROPUESTA	45
REFERENCIAS	49
ANEXOS.....	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Resultados descriptivos del conocimiento financiero y la morosidad los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	23
Tabla 2. Relación significativa del conocimiento financiero y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	25
Tabla 3. Resultados descriptivos de la habilidad financiera y la morosidad los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	26
Tabla 4. Relación significativa de la habilidad financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	27
Tabla 5. Resultados descriptivos de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de octubre 2022.....	28
Tabla 6. Relación significativa de la actitud financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	29
Tabla 7. Resultados de edad de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.....	30
Tabla 8. Resultados del género de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.....	31
Tabla 9. Resultados de Nivel Educativo de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.....	32
Tabla 10. Resultados de la actividad empresarial de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.....	33

Tabla 11. Resultados de tiempo de negocio de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.....	34
Tabla 12. Resultados descriptivos de la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de octubre 2022.....	35
Tabla 13. Relación significativa de la educación financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.....	36

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1. Carta de Autorización de la Empresa	59
--	----

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general evaluar la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022; la investigación fue de tipo correlacional y diseño no experimental transversal; cuya población de estudio estuvo conformada por 180 comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, donde se obtuvo una muestra de 123 comerciantes que vienen laborando en el año 2022, con un margen de error del 5% y el nivel de confianza del 95% para la recolección de datos. Siendo la técnica empleada la encuesta y utilizando el cuestionario como instrumento. Como principales resultados se obtuvieron que el 21% de comerciantes siempre se informan a través de boletines, periódicos y libros vinculados a las finanzas y el 35% que indicaron que tienen una excelente clasificación crediticia. La conclusión general obtenida de la presente investigación arroja un valor de correlación de Pearson -0.272 , se demostrando que hay una relación negativa, es decir que a mayor educación financiera tienen los comerciantes se reduciría la morosidad en el mercado.

Palabras clave: Educación financiera, morosidad, conocimiento financiero, actitud financiera, habilidad financiera.

ABSTRACT

The general objective of this research was to evaluate the relationship between financial education and delinquency in merchants of the wholesale market Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022; the research was of a correlational type and a non-experimental cross-sectional design; whose study population was made up of 180 merchants from the Las Capullanas wholesale market, where a sample of 123 merchants who have been working in the year 2022 was obtained, with a margin of error of 5% and a confidence level of 95% for the collection of data. Being the technique used the survey and using the questionnaire as an instrument. As main results, it was obtained that 21% of merchants are always informed through newsletters, newspapers and books related to finance and 35% indicated that they have an excellent credit rating. The general conclusion obtained from the present investigation yields a Pearson correlation value of $-.272$, demonstrating that there is a negative relationship, that is, the greater the financial education the merchants have, the delinquency in the market would be reduced.

Keywords: Financial education, delinquency, financial knowledge, financial attitude, financial ability,

I. INTRODUCCIÓN

Una de las consecuencias de la globalización es el incremento de las diversas manifestaciones del consumismo en la humanidad. Cada vez, se van innovando más tipos de productos y a la vez servicios financieros, que permiten el fácil aumento del índice del endeudamiento de manera insostenible, por lo que los gobiernos de diferentes países consideran la implementación de políticas educativas basadas en la educación financiera, es decir, que los estudiantes cercanos a ser potenciales consumidores tengan la competencia de distinguir los diversos productos y servicios que brindan las entidades financieras, de manera de garantizar un proceso de vida financiera segura, porque si tienen la aptitud de determinar sus necesidades básicas y poder establecer estándares para realizarlo responsablemente, ayudará al equilibrio financiero de estas personas, pues las buenas decisiones financieras que tomen a largo o corto plazo tendrán de todas maneras un gran impacto en el núcleo del desarrollo familiar y específicamente el bienestar financiero que en efecto le brindara una tranquilidad económica (Meneses, 2018).

La educación financiera es la capacidad de comprender y utilizar eficazmente diversas habilidades financieras, incluidas las finanzas personales, como la inversión y la elaboración de presupuestos en diferentes aspectos de la vida cotidiana. Siendo esta la base para establecer una relación con el dinero y un viaje de aprendizaje permanente (Fernando, 2021). Por ejemplo, según un informe de investigación publicado por la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (2020), indica que los estadounidenses son analfabetos es decir un 66%. Lo que se puede interpretar, que en gran mayoría de estadounidenses les hace falta adoptar las habilidades financieras básicas como el verificar cuentas bancarias, pagar las deudas o créditos a tiempo y asimismo planificar un futuro a base de presupuestos.

A nivel nacional, según la prueba de educación financiera del PISA (2018), tomado a todos los estudiantes adolescentes de 15 años que están por concluir la secundaria. El Perú ocupó el antepenúltimo lugar entre los últimos 14 países. Además, el 46,5% de los estudiantes está por debajo del nivel muy básico mostrando una pequeña reducción a comparación con los resultados del 2015, que mostro un 48,3%, ya que en el país en el año 2016 se incorporaron temas de educación financiera en el currículo nacional de primaria y secundaria (OECD, 2020).

Además del informe publicado por la Asociación de Bancos del Perú (2021), indica que en el 2020 la evolución de los créditos no estuvo comprometida pese a crisis ocasionada por la pandemia en el país, durante el 2020 el crédito en el sector privado incremento a un monto de S/. 326 mil millones, con la tasa de crecimiento de 6.1% del año 2019 al 10.9% del año 2020, asimismo hubo un incremento de 18.3% en las empresas, mientras tanto en las familias disminuyo 2,3%.

En el contexto regional, Soto (2020) el gerente de la empresa EQUIFAX, menciona que la región Piura tiene 517.000 ciudadanos en situación de morosidad, convirtiéndose en la segunda región con ciudadanos morosos en el año 2020, siendo Lima la primera región con casi 3 millones. A pesar que la región se encuentre en segundo lugar solo aumento el 3% de su deuda morosa con respecto al año 2019. Del mismo modo, según el primer Informe de morosidad del año 2020 publicado por Equifax (2020), el número de deudores morosos en todo el país ha disminuido, ya que partió en diciembre del 2019 con 8,1 millones y en julio del 2020 a 8,04 millones.

De continuar con la situación detallada, al no realizar mejoras en una implementación adecuada de la Educación Financiera, los peruanos tomaran decisiones equivocadas relacionada con la inversión y ahorro, trayendo consigo problemas financieros a futuro, siendo la baja rentabilidad al respecto de sus ahorros, el ingreso a la lista de deudores de Infocorp, pérdida de un acceso crediticio, etc. En el caso específico con los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas de Veintiséis de Octubre, si no mejoran su educación financiera tendrán en efecto los mismos problemas financieros ya descritos.

De acuerdo con el artículo Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2005) mencionan que la educación financiera debe comenzar lo más pronto posible y que se expliquen en todas las escuelas. Además, de incluir dentro de un plan de estudios escolares a la educación financiera, ya que, se convierte en una herramienta política eficiente y justa.

En tal sentido, se señala que, los comerciantes del distrito Veintiséis de octubre al carecer de educación financiera, el mismo municipio distrital con colaboración del municipio provincial pueden crear fuentes de acceso de información, como portales web o en mejor de los casos, pueden desarrollar talleres, capacitaciones con especialistas en tema.

Los bancos podrían brindar asesorías acerca de la educación financiera, como una extensión de su responsabilidad social, generando así cambios de los agentes económicos, con el fin de conseguir una mejor capacidad de administración de sus recursos, siendo las microfinancieras actores importantes en el rol de la educación financiera para los comerciantes de la presente investigación.

El problema formulado, es ¿Como es la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022?, siendo estos los problemas específicos de la investigación, ¿Cuál es la relación entre conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?, ¿Cuál es la relación entre la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?, ¿Cuál es la relación entre la actitud financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?, ¿Qué características presenta la educación financiera de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?, ¿Cómo es la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?

La justificación práctica, es que actualmente la educación financiera se convirtió en uno de los temas con mayor importancia generando crecimiento y progreso en la sociedad, además de exigir una mayor preparación de los temas mencionados en los comerciantes porque es de vital importancia, ya que la carencia de estos conocimientos financieros generaría morosidad en los comerciantes que en corto o largo plazo enfrentarían problemas legales como por ejemplo el embargo y la reclamación judicial.

Asimismo, la justificación social del presente trabajo de investigación es que se elabora, porque hay una necesidad de concientizar y capacitar a los comerciantes mercado mayorista Las Capullanas, ya que una buena educación en los temas de economía y finanzas, generan impactos de manera positiva en el desarrollo económico y a su vez en el bienestar general de la sociedad peruana.

Siendo finalmente como justificación económica, es el hecho que los comerciantes podrán mejorar su calidad de vida ya que hay una gran expectativa que la educación financiera tenga un gran impacto positivo, ya que les permite comprender el funcionamiento del dinero en el mundo. De este modo, aprender a alcanzar, invertir y administrar su propio capital. Un comerciante o ciudadano que predomine la educación financiera tiene la opción de elegir buenas decisiones relacionada a su economía y reduce el hecho de caer en problemas económicos como las deudas.

Estableciendo como objetivo general, evaluar la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Seguido de los objetivos específicos que son, establecer la relación del conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, además de, determinar la relación de la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, medir la relación de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre. Reconocer las características de la educación financiera en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, identificar la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.

La Hipótesis general del presente proyecto de investigación es, la educación financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. De igual modo las hipótesis específicas, que son, el conocimiento financiero tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre; la habilidad financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre; la actitud financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.

II. MARCO TEÓRICO

En el ámbito internacional, los autores del artículo Dubyna et al. (2021), titulado *Transformation of Household Credit Behavior in the Conditions of Digitalization of the Financial Services Market* publicado por la Revista *Optimization in Industrial Engineering*, de la Universidad Nacional de Tecnología de Chernihiv de Ucrania, presenta el objetivo de considerar el impacto de los procesos de digitalización modernos en el cambio del comportamiento crediticio de los hogares. Con metodología cualitativa ya que realiza un análisis de literatura de diferentes fuentes académicas, en consecuencia, examina el contenido del comportamiento crediticio de los hogares y sus modelos individuales. Dando como resultado el considerar este comportamiento como un proceso de interacción entre entidades que realizan actividades comerciales conjuntas con instituciones financieras respecto a la recepción de recursos financieros temporales de instituciones bancarias y no bancarias con posterior uso para satisfacer sus propias necesidades en términos de devolución, pago, conveniencia y seguridad.

Concluyendo con los resultados del análisis de las tendencias actuales en el desarrollo del mercado de servicios financieros que permitió identificar las principales direcciones de perspectiva para una mayor transformación del comportamiento de los hogares crediticios, el proceso de concesión de préstamos y el cambio del paradigma de concesión de préstamos a las instituciones financieras.

Del mismo modo, el autor de la tesis Zúñiga (2021), titulada *Impacto de Implementación de Proyectos en Educación Financiera virtuales, en tiempos de Covid-19, en el Programa A-Morosos de Mi Banco* por la Universidad Minuto de Dios de Bogotá, Colombia, señalan como objetivo principal determinar el impacto de la implementación del programa de educación financiera virtual, en los usuarios del programa A- Morosos de la entidad financiera Mi Banco, aplicando la metodología con un diseño práctico descriptivo, con una población de 100 usuarios del programa de inclusión financiera, donde la muestra es de 70

usuarios, mostrando como principal resultado, que los usuarios del programa A-Morosos el 39% expresa mejoría luego de recibir educación financiera, concluyendo que se logra determinar que hay un impacto de la implementación de programa de educación financiera virtual a los usuarios del programa.

También, el artículo científico de las autoras, Rivera y Bernal (2018), titulado *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de Mi Banco en México*, publicado por la Universidad Autónoma de Sinaloa en México, menciona como objetivo principal el comprender la importancia de los usuarios de crédito ya su vez la relación que tiene con sus niveles de endeudamiento, además del manejo correcto de los productos financieros. La metodología utilizada, fue realizar un estudio minucioso del caso a la entidad financiera ya mencionada, cuya misión es brindar en México productos financieros a la población de sector popular. Se realizó la aplicación de la encuesta cuya división es en 3 categorías determinando el nivel de educación financiera, de endeudamiento, uso y conocimiento de los usuarios que utilizan la tarjeta de crédito de la entidad financiera. Siendo así, los resultados obtenidos a través de la tabulación cruzada muestran que los usuarios encuestados que tienen altos índice de endeudamiento y costos crediticios suelen tener una baja educación financiera.

Concluyendo el artículo, que los clientes de créditos de dicha entidad financiera, muestran bajos niveles de educación financiera porque se encuentran en los valores de 0-5 al sumar las respuestas de los 73 usuarios, interpretando este resultado, que los clientes no suelen realizar hábitos básicos de educación financiera, como por ejemplo, realizar presupuestos, saber calcular que monto mensual pagarían al solicitar un crédito, además de comparar las tasas de interés diversas que ofrecen las diversas entidades financieras, lo que al final a largo plazo puede afectar su economía.

Además, el artículo de los autores Xiao y Porto (2017), titulado *Financial education and financial satisfaction: Financial literacy, behavior, and capability as mediators* publicado por la Revista Académica International Journal of Bank Marketing en Estados Unidos, indican como objetivo general de investigar los roles de la educación financiera, el comportamiento financiero y la capacidad

financiera como factores mediadores entre la educación financiera y la satisfacción financiera, con la metodología de enfoque cualitativo de estrategia de recolección de datos que provienen del Estudio Nacional de Capacidad Financiera de 2012, un gran conjunto de datos nacionales con información detallada sobre satisfacción financiera, educación, alfabetización, comportamiento, capacidad y variables relacionadas, mostrando como resultado y a la vez conclusión que, la educación financiera tiene una sin duda alguna correlación directa con el comportamiento financiero y capacidad financiera ya que este último determina la solvencia financiera, que es la capacidad de pagar deudas o realizar inversiones.

De la misma forma, en el artículo de los autores Carvajal, et al. (2015), titulado *La educación financiera y el sobreendeudamiento de los comerciantes de la ciudad de Tulcán*, publicado por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi en Ecuador, señalan que el objetivo se enfoca en el estudio del sobreendeudamiento de los comerciantes de dicha ciudad ocasionado por su escasa falta de educación financiera, con una metodología de análisis cualitativo que permitió establecer la correlación existente entre ambas variables del problema, además que se aplicó una investigación descriptiva, con una muestra de 340 comerciantes encuestados, dando como principal resultado que existe un problema de endeudamiento de los comerciantes ya que no han recibido una capacitación específica en finanzas, no tienen conocimientos previos en estrategias como el presupuesto y no equilibran lo emocional con lo intelectual al momento de tomar decisiones financieras.

En el ámbito nacional, las autoras Tomaylla, et al. (2020) del artículo titulado *La Morosidad en tiempos de Pandemia del Covid-19: Un problema financiero en colegios privados* publicada por la Universidad Peruana Unión, tiene como objetivo de realizar una revisión de teorías acerca de la morosidad en los tiempos de pandemia o covid-19, recalcando el problema financiero que atravesaron los colegios privados, cuyo artículo tiene una metodología de investigación cualitativa con enfoque descriptivo, basado en revisiones de artículos científicos y de fuentes secundarias, concluyendo que los colegios privados en su gran mayoría no están preparados para una educación de modalidad virtual, si bien hubo una rápida adaptación por el esfuerzo de su gran

mayoría, cabe mencionar que hubo un gran problema financiero porque los colegios tuvieron casi el 50% de morosidad.

Además, los autores Zeballos y Máximo (2020) en su tesis *La educación financiera en los campesinos trabajadores de la Minera Chinalco - La Oroya 2019* publicado por la Universidad Peruana de Ciencias e Informática, mencionan que el objetivo de su investigación es explicar el nivel de educación financiera y el manejo económico de los trabajadores de la ya mencionada minería, con una metodología de investigación tipo básica dando así un enfoque cuantitativo, además del diseño no experimental, del mismo modo, investigación fue formada por una muestra de 80 trabajadores campesinos, aplicando la técnica de la encuesta con el instrumento de cuestionario, procesando los datos obtenidos en el programa de SPSS se obtuvo como resultado, un porcentaje muy bajo de 63.8% del nivel de educación financiera de los trabajadores campesinos de la Minería Chinalco, interpretando a ello, que la educación financiera tiene influencia en el control económico de los trabajadores campesinos de manera positiva y negativa condicionando la calidad de vida que tienen ellos y su familia.

Asimismo, la tesis de la autora Castillo (2019), titulada *Educación financiera y su incidencia en la morosidad del sector informal en las entidades financiera de Huanuco-2017* publicada por la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, cuyo objetivo principal es determinar cómo o de qué manera la educación financiera de los comerciantes del mercado modelo de Huánuco llega a influir en la morosidad de las entidades financiera, aplicando una metodología de carácter correlacional, descriptivo con un enfoque cuantitativo. Con una población de 910 vendedores y una muestra de 63 vendedores, se midió mediante la técnica de encuesta con el instrumento de un cuestionario, logrando así el resultado y al misma la conclusión de que la Educación Financiera de los comerciantes del mercado modelo de Huánuco si presenta una correlación directa con la Morosidad de las entidades financieras de Huánuco, además se demuestra con la Prueba de Rho Spearman que las dos variables tiene una correlación débil de -0,22.

De igual importancia la autora Quispe (2017), en su tesis titulada *La Educación financiera y su influencia en la morosidad en CMAC Piura agencia Lima en el 2017*, publicado por la Universidad Cesar Vallejo en la ciudad de Lima, Perú. Menciona que como objetivo principal de su investigación es determinar la influencia de Educación Financiera en la morosidad de la Caja Municipal de Piura Agencia Lima, se realizó la recolección de datos con la técnica encuesta y de instrumento un cuestionario compuesto por 24 ítems que se aplicó a los 30 trabajadores de dicha entidad, siendo los datos procesados por un programa estadístico SPSS, dando como resultado que hay una relación positiva débil entre ambas variables.

De la misma forma, el autor Infantes (2017) en su tesis *Educación financiera y gestión de riesgo crediticio en la financiera CrediScotia S.A. Puente Piedra – 2017* publicada por la Universidad Cesa Vallejo, cuyo objetivo es explicar la relación que existe las dos variables, siendo una investigación con diseño no experimental, y de método hipotético deductivo, para realizar la investigación se tomó como muestra a 180 usuarios, dando como resultado 0.314 de grado de correlación, interpretando a ello, indica una correlación positiva débil, es decir la falta de mecanismos o estrategias financieras hacen que de manera empírica distribuyan su dinero y al momento de asumir o acceder a un crédito no cuenten con una planeación, generando así gastos innecesarios, cayendo a largo o corto plazo en la morosidad.

Y finalmente en el ámbito local o regional, el autor Alfaro (2020), en su tesis titulada *Práctica en la gestión de recursos humanos para reducir la morosidad de los créditos personales en la empresa Megamarcas SAC* de la Universidad de Piura, presenta el objetivo general de lograr una buena gestión en el control y cobranzas a relación de los créditos que fueron dados por la empresa en mención, pretendiendo aminorar los índices de la segunda variable que es la morosidad, con la metodología de establecer un control dentro de la empresa y aplicar al mismo tiempo las estrategias para la cobranza de las deudas vencidas siempre en coordinación con el área de recursos humanos, mostrando como primer resultado la identificación de los distintos problemas administrativos en las fases de control y proceso durante la cobranza de los créditos, concluyendo que

aplicar las estrategias oportunas en el control y aplicación se puede realizar una buena cobranza de los créditos y al mismo modo reducir los índices de morosidad.

Por otra parte, el autor Panta (2019), menciona en su tesis titulada *Factores de la morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo S.A Agencia Sullana entre febrero 2017 a febrero del 2018*, de la Universidad Nacional de Piura, cuyo objetivo general es identificar cuáles son las causas de la morosidad en la Caja Municipal Huancayo ubicado en el distrito de Sullana, teniendo su investigación un enfoque cualitativo, además de un diseño narrativo, aplicado como muestra un total de 63 expedientes de créditos, empleando la técnica de encuesta para la recolección de datos, dando como principales resultados, que durante el periodo de estudio, hubo un incremento significativo de la morosidad y que la ocupación de sus usuarios en gran mayoría es de comerciante y agricultor, concluyendo que los factores sociales que el usuario pueda cumplir con sus pagos puntuales pueden ser, el endeudamiento, desempleo, enfermedades, etc.

La primera variable de la investigación, es la variable independiente que es la Educación financiera, que según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2005), entendemos al proceso de conocimiento de los diferentes productos y servicios que brindan las distintas entidades financieras. Entonces, la educación financiera se define como la capacidad que tiene el ciudadano en entender la función de la economía y a base de ello tomar decisiones.

La entidad financiera Consolidated Credit (2021), lo define de tener la capacidad o habilidad de analizar y comprender las teorías básicas de las finanzas personales y sobre el manejo el dinero con diversas estrategias, aplicándolo en nuestra vida cotidiana, enfrentando así diversos desafíos financieros siendo el objetivo el cumplir las metas propuestas.

Y según el Banco de Desarrollo de América Latina (2021). La educación financiera para las Mypes y emprendedores les permite una mejor administración y tomar buenas decisiones que pueden traer mayores beneficios a la empresa

desde la perspectiva en relación con la situación macroeconómica y de mercado. Del mismo modo, esto también les permite comprender mejor las oportunidades financieras y los riesgos financieros.

Al realizar una investigación, se necesita medir las variables, y para poder medir una variable, se tiene que descomponer a lo que se llama subvariable o dimensión de la variable. Soto (2018) define las dimensiones como los elementos constitutivos de las variables que en conjunto detallan el comportamiento de cada uno de ellas en el estudio.

Las dimensiones del presente trabajo de investigación, parte con la primera de las tres que en conjunto forma parte de la primera variable de educación financiera, que es el conocimiento financiero, que según Memarista (2016) establece la importancia del conocimiento financiero para la economía y puede ser medida con la interpretación que le de la persona encargada de la empresa a los reportes financieros, la terminología que emplea, además del uso de la tecnología como su soporte y manejo eficiente del riesgo.

Siendo sus respectivos indicadores, el nivel de estudios académicos que son inicial, primaria, secundaria y superior, según la clasificación internacional uniforme de Educación (s. f.); investigación sobre finanzas y tipos de crédito, que la SBS (s. f.) menciona que hay diferentes tipos de créditos que pueden ofrecer las entidades financieras, destacando entre ellas el crédito hipotecario, las tarjetas de crédito y cuenta corriente; Investigación de compromisos y riesgos de adquirir un crédito, que el Banco de Continental (2021) recomienda que al solicitar un crédito por primera vez, se debe tener en cuenta tres conceptos claves que es la tasa de interés, las mensualidades y los plazos ya que estos ayudaran a tomar una buena decisión; asesoramiento al adquirir un crédito, al desconocer un poco sobre estos conceptos ya antes mencionados, la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (2016) indica que las entidades financiera tienen la obligación de brindar un asesoramiento con personal certificado y capacitado en áreas de crédito al consumo, deudas, elaboración de presupuestos y administración de dinero.

La segunda dimensión es la habilidad financiera, que el portal web Valora Antik (2021) una muy importante en el ámbito de finanzas de Colombia, lo define que las habilidades financieras hacen referencia a varios aspectos de la conducta del ciudadano que están vinculados a como estos manejan sus recursos, además que es la forma en las personas toman decisiones vinculadas con el dinero, poniendo en consideración los factores y el conjunto de destrezas que utilizan.

Como indicador de esta segunda dimensión, es el control de gastos en relación a los ingresos y el definir un porcentaje de ahorro, que el Banco Continental (2021) los define como puntos clave, ya que el primero en mención permitirá identificar los gastos innecesarios y el segundo en la necesidad de destinar algún porcentaje del ingreso como un respaldo o fondo de emergencias para eventos a largo o corto plazo; asimismo el indicador análisis de tasas de interés, permitirá al comerciante al momento de obtener un préstamo identifica los costos y comisiones optando por condiciones que mejor se adecuen a su presupuesto.

Siendo la tercera dimensión, la actitud financiera, que es definido por el autor de algunos libros sobre finanzas personales, Mejía (2021) como una referencia a la actitud que en gran mayoría toman los ciudadanos relacionados a la administración financiera, presentándose en función a las creencias que tienen y en el comportamiento que adoptan hacia las practicas financieras.

Los indicadores de la dimensión actitud financiera, es la puntualidad en los pagos, que según Mi Banco (s. f.) ser un buen pagador trae múltiples beneficios en el sistema financiero, cuidando así su historial crediticio y evitando el pago de penalidades; la planificación de presupuesto, hace posible que el usuario o en este caso el comerciante pueda administrar de manera eficiente sus ingresos y egresos para alcanzar sus objetivos a corto o largo plazo; la confianza en entidades financieras, según Gibbons (2019), se debe construir junto a los bancos y clientes ya que sin esta confianza la industria bancaria fracasará.

Por otra parte, la segunda variable dependiente es la Morosidad, que según Pedrosa (2016), la morosidad es el incumplimiento una persona natural o jurídica llamada deudor, ya que no cumple con el pago en el momento de

vencimiento de su cuota o crédito. Es decir, en términos generales, una vez que una persona u organización no cumpla con sus obligaciones cuando expire, obtendrá las condiciones del moroso.

Para Méndez (2020) define la morosidad como una práctica que se efectúa al momento que un usuario u organización deudora no cumple en efectuar de manera responsable el pago de sus cuota o crédito cuando vencen. Siendo esta medida por una ratio, que es muy interesante para las finanzas, ya que este ratio permite cubrir de posibles riesgos que pueden ocasionar determinadas variables por el impago de las obligaciones.

Y para el AskRobin (2019) que es una plataforma de búsqueda de productos financieros, define la morosidad bancaria como un término que es utilizado para dar a conocer el indicador de riesgo que se encarga de calificar a las personas u organizaciones con sus deudas, señalándolos como no viables para recibir otra financiación. El indicador mencionado, tiene la función de medir el comportamiento que adoptan los usuarios morosos o deudores a través de un historial crediticio, además, que las empresas que otorguen préstamos, puedan identificar a los usuarios que son responsables con sus pagos.

Como dimensión de la segunda variable que es morosidad, es la dimensión categoría, que es la clasificación que establece la SBS (2017) a todos los deudores del sistema financiero, ya sean personas naturales o jurídicas, quien el año anterior lanzo un aplicativo web en donde los usuarios pueden consultar su clasificación de categoría a través de su número de DNI.

Que tiene como indicador las categorías de diferentes clasificaciones del deudor, ya sea una persona natural o jurídicas, estas pueden ser categoría normal, crédito con problema potencial, deficiente, dudoso y perdida, ya en función de dicha calificación si el comerciante deudor deteriora su situación económica-financiera o va extendiendo el atraso de su deuda, será considerado de mayor riesgo.

Y finalmente la dimensión de capacidad de pago, que según Coll (2020), es la probabilidad de que una empresa, organización o individuo pueda incumplir una deuda con uno o más acreedores. Esta viene siendo una escala que se utiliza

para medir la solvencia que tiene el individuo o empresa para así tomar buenas decisiones con relación al endeudamiento con los diferentes acreedores.

Los indicadores de esta dimensión es el nivel de deuda en el sistema financiero, que según la plataforma del SBS (2020) es un reporte, que de manera mensual muestra las relaciones de crédito que tiene una persona ya sea natural o jurídica con las entidades financiera; el ingreso por ventas es el importe que entra al negocio o empresa como resultado de la venta de bienes que son el objeto de tráfico de la empresa (Campuzano, 2021); respaldo financiero es una garantía financiera que mediante un acuerdo o contrato indica que se va a cumplir (Abanca, 2018).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación presentada es de tipo aplicada, porque cuenta con un propósito práctico o un objetivo directo claramente definido, pues se investiga para producir, transformar o modificar cambios en un área determinada de la realidad. Es muy importante tener en cuenta al realizar una investigación aplicada, se deberá tener en cuenta el aporte de diversas teorías científicas, las cuales son producidas mediante la investigación básica además de la sustantiva (Carrasco, 2017).

Teniendo un enfoque cuantitativo, el investigador Arteaga (2020) menciona que se centra en una medición objetiva, tanto de análisis estadístico, numérico de los datos recopilados a través de los instrumentos y técnicas como los cuestionarios y las encuestas, además de contar con el uso de los medios tecnológicos e informáticos para el procesamiento de los datos estadísticos recolectados.

Con un diseño no experimental, Carrasco (2017) indica que las variables independientes no presentan manipulación intencional, además de no tener un grupo de control, siendo así menos experimental. Es decir, se analizarán y estudiarán los hechos y fenómenos presentados en la realidad luego de su ocurrencia. De igual modo, los diseños no experimentales se dividen en dos puntos generales, el primero son los Diseños Longitudinales y el segundo los Diseños Transversales, siendo este último mencionado el diseño de la investigación.

Asimismo, es de Diseño Correlacional, teniendo la singularidad que permite analizar y al mismo modo estudiar el vínculo que hay en los hechos y fenómenos de la realidad en este caso las variables, para así demostrar el índice de influencia o ausencia de que hay en ellas, es decir se busca precisar el grado de correlación que hay entre ambas variables de educación financiera y morosidad que se estudia.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1:

Educación Financiera: La primera variable siendo de categoría independiente, se define conceptualmente como la aptitud de comprender y utilizar de manera eficaz las diversas habilidades financieras, incluidas las finanzas personales, la elaboración de presupuestos e inversión. (Fernando, 2021). Se medirá el desarrollo de las dimensiones como el conocimiento, las habilidades y las actitudes en los comerciantes y como esto atribuye a su bienestar financiero. Del mismo modo, se medirá con la aplicación de encuestas con escala ordinal a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura.

Variable 2:

Morosidad: La segunda variable siendo categoría dependiente, el investigador Brachfield (2018) lo define conceptualmente el hecho de utilizar para designar aquellos créditos que no fueron cancelados a tiempo y se encuentran vencidos. Se medirá el grado de demoras e incumplimientos del deudor con el pago de sus deudas de igual forma su obligación de pago, con la aplicación de encuestas con escala ordinal, además de consultar en Central de riesgo Sentinel su respectiva categoría de morosidad a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población:

La población del proyecto de investigación estará conformada por todos los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, siendo un total de 180 comerciantes que están laborando en el año 2022. Siendo esta población, una población finita, por el hecho que el número de comerciantes que la forman es contable.

Criterios de selección:

- **Criterios de Inclusión:**

Siendo los criterios de inclusión, que los comerciantes que se encuentren registrados en el padrón de la administración del mercado, asimismo, que los comerciantes estén en actividad comercial dentro del mercado mayorista Las Capullanas.

- **Criterios de Exclusión:**

Se encontrarán excluidos en la recolección de datos los comerciantes que se encuentren padeciendo de alguna enfermedad infecto contagiosa o se encuentren de descanso al momento de la aplicación del instrumento.

Muestra:

Según el autor Hernández (2019), menciona que, si población a la que vamos a realizar la recolección de datos es infinita, es recomendable realizar una selección de muestra. Debido a la falta de tiempo o recursos, la unidad de muestra puede destruirse. Una selección cuidadosa permite resumir los resultados de manera eficaz. Para ello, debe cumplir con los requisitos básicos de reproducir de la mejor manera las características cuantitativas y cualitativas de la población, lo cual es importante para la investigación.

Muestreo:

Se aplicará el método de Muestreo Probabilístico Simple, ya que se conoce a los elementos que forman parte de la población y estos tienen idéntica probabilidad de formar parte del en el marco muestral. Para ello, se desarrolló la selección de una muestra con el 95% de confiabilidad y un 5% de margen de error, dando como resultado de un total de 123 comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas.

Unidad de Análisis:

Esta estará conformada por cada uno de los comerciantes del mercado mayoristas Las Capullanas que se encuentren en actividad comercial durante los meses de abril a julio del 2022.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**3.4.1. Técnicas:****Encuesta**

Como técnica aplicada en la recolección de datos es la encuesta, que según Westreicher (2020), es el instrumento que se utiliza en una población estadística para recoger la información ya sea cualitativa y/o cuantitativa. Es así, que la encuesta se aplicará a través de preguntas con escala de frecuencia de Likert a los comerciantes, para recolectar datos estadísticos respecto a las variables del proyecto de investigación.

3.4.2. Instrumentos:

Cuestionario

El instrumento será el cuestionario, que estará conformado por 21 preguntas cerradas con alternativas de escala de frecuencia de Likert. Asimismo, la validez del cuestionario estará certificada por un especialista en el tema del presente proyecto de investigación, quien dará su conformidad a todas las preguntas que serán formuladas en el cuestionario, indicando su apreciación en claridad, objetividad, actualidad, consistencia, coherencia y metodología, siendo la constancia de validación anexada con el número 06. De la misma forma, la confiabilidad estará certificada por la prueba estadística Alfa de Cronbach, aplicando una muestra de 7 encuestas, considerando obtener un resultado de coeficiente 0.7 mayor a este.

3.5. Procedimientos

Se llevará a cabo la recolección de datos durante 3 días aproximadamente, ya que la muestra es de 123 comerciantes, se desarrollará en las mañanas hasta máximo dos de la tarde, ya que es el horario de trabajo de la mayoría de los comerciantes. Se aplicará el cuestionario de forma presencial en las instalaciones de cada puesto de los comerciantes de la muestra, con la previa coordinación por parte del área administrativa, ya que facilitará el padrón de los comerciantes que se encuentren activos comercialmente.

Del mismo modo, se realizará la creación de una cuenta con suscripción premium mensual en el portal web de Central de Riesgo Mi Sentinel cuyo costo es de 20 soles, esto permitirá consultar a través del número del DNI, el reporte resumido o detallado de las deudas y morosidad de los comerciantes de manera ilimitada.

3.6. Método de análisis de datos

Las encuestas aplicadas a los comerciantes, permitirá la recolección de datos, que estas serán procesadas primero mediante el programa Microsoft Excel, ya que con sus herramientas permitirá la transcripción de los resultados obtenidos en una hoja de datos. Después, este mismo documento Excel será exportado al programa estadístico SPSS versión 27.0.

Se utilizará el programa SPSS, porque las herramientas estadísticas que posee el programa permiten el procesamiento minucioso de las variables ya que es una investigación con enfoque cuantitativo, generando así la representación en tablas de cada una de las preguntas respectivas de la encuesta, siendo estas resumidas por cada objetivo planteado por el presente proyecto de investigación para su posterior interpretación.

3.7. Aspectos éticos

Los aspectos éticos del presente proyecto de investigación, se desarrollará dentro del marco del Código de Ética en investigación de la Universidad Cesar Vallejo, como conservar el anonimato y los derechos de integridad de los comerciantes partícipes de la investigación, además de preservar los resultados obtenidos, respetar las opiniones de cada autor y citar fuentes bibliográficas de manera adecuada. Del mismo modo, se garantiza que el proyecto de investigación es completamente original ya que contará anexado con una declaratoria de autenticidad por parte de la autora y el asesor.

IV. RESULTADOS

En este capítulo, se describió el análisis y procesamiento de datos que se aplicaron a través del cuestionario a los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas que tienen préstamos en las diversas entidades financieras. El análisis de datos se realizó mediante tablas de tabulación incluyendo la frecuencia y porcentaje de encuestados, los cuales permitió el análisis de la primera variable que es educación financiera y la segunda variable que es morosidad.

4.1. Informe de Aplicación de Cuestionario

Se identificaron los resultados estadísticos obtenidos de una encuesta aplicada a 123 comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, con respecto a las variables de estudio se realizaron interpretaciones descriptivas aplicando tablas de frecuencia en SPSS v. 28 para así precisar la percepción que tiene cada comerciante con relación a la problemática planteada. Además, se realizó un contraste hipotético que permitió aceptarlo o rechazarlo dichas hipótesis. Para ello se utilizó la tabla de correlación de Pearson.

4.1.1. Establecer la relación del conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.

Tabla 1

Resultados descriptivos del conocimiento financiero y la morosidad los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

D ₁ Conocimiento Financiero	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) S		(4) CS		(3) AV		(2) CN		(1) N		T	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Usted se informa mediante libros, boletines informativos, páginas web, etc. sobre finanzas.	26	21%	16	13%	21	17%	21	21%	39	32%	123	100%
Se informa sobre créditos comerciales.	53	43%	28	23%	13	11%	15	12%	14	11%	123	100%
Usted se informa sobre los créditos de consumo e hipotecarios.	28	23%	10	8%	14	11%	34	28%	37	30%	123	100%
Se informa sobre compromisos y riesgos que ocasionan el caer en mora al adquirir un crédito.	73	59%	14	11%	13	11%	12	10%	11	9%	123	100%
Al momento de adquirir un crédito el funcionario de negocios le asesora sobre las condiciones del crédito	52	42%	15	12%	23	19%	18	15%	15	12%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 1, se observó que, en el primer ítem respecto a que los comerciantes que se informan mediante libros, páginas web, etc. sobre finanzas, el 32% señala que nunca lo hizo a comparación con el 21% que siempre practican ese hábito. Mientras que el segundo ítem indica que el 43% de comerciantes siempre se informan sobre los créditos comerciales a comparación con el 11% que nunca se informan sobre estos. Del mismo modo, el 30% indicaron que nunca se informaron sobre los créditos hipotecarios o de consumo, siendo el 23% el porcentaje que indicaron que siempre se informan. Asimismo, el 59% de las personas manifestaron que siempre se informan sobre los compromisos y riesgos

que genera caer en mora y finalmente el 42% de encuestados señalaron que al momento de adquirir un préstamo siempre el funcionario de negocios lo asesora.

De acuerdo a lo analizado, demuestra que los comerciantes del mercado Mayorista Las Capullanas tienen un escaso interés en capacitarse o comprender de cómo es la función de los productos y servicios financieros, ya que casi la gran mayoría solo cuenta con información de los créditos comerciales ya que es una forma de financiación que les permite la adquisición de mercadería que facilita sus ventas generando un incremento en sus ganancias.

Además, los comerciantes no investigan o muestran interés acerca de las responsabilidades y derechos que tienen al poseer un crédito de consumo e hipotecario, pero con referencia al conocimiento de riesgos que ocasionan el caer en mora, tienen en cuenta cuáles son sus responsabilidades con las entidades bancarias, pero con respecto a las asesorías sobre las condiciones del crédito que van a adquirir los comerciantes existe poca transparencia ya que hay aspectos de forma tácita al momento de firmar el contrato que conlleva al comerciante muchas veces incurrir en mora.

Contrastación de Hipótesis Específica 1

H.E.1: El conocimiento financiero tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

Tabla 2

Relación significativa del conocimiento financiero y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

		Conocimiento Financiero	Morosidad
Conocimiento Financiero	Correlación de Pearson	1	-.230*
	Sig. (bilateral)		.011
	N	123	123
Morosidad	Correlación de Pearson	-.230*	1
	Sig. (bilateral)	.011	
	N	123	123

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

La tabla 2, muestra la correlación significativa en un nivel de 0,05, además del resultado el coeficiente correlacional es de -0.230, lo que demuestra que según los índices de correlación de Pearson hay una relación negativa, es decir que si los comerciantes tienen un amplio conocimiento financiero se reduciría la morosidad en el mercado. Por lo que podemos concluir que se acepta la primera hipótesis específica que el conocimiento financiero si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

4.1.2. Determinar la relación de la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.

Tabla 3

Resultados descriptivos de la habilidad financiera y la morosidad los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

D ₂ Habilidad Financiera	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) S		(4) CS		(3) AV		(2) CN		(1) N			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	T	%
Lleva un control de sus gastos en relación a sus ingresos.	80	65%	10	8%	13	11%	13	11%	7	6%	123	100%
Calcula la tasa de interés de los créditos que le otorgan.	62	50%	11	9%	22	18%	14	11%	14	11%	123	100%
Define un porcentaje o monto de ahorro en relación a sus ingresos.	67	54%	7	6%	19	15%	16	13%	14	11%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 3, se pudo observar que el 65% de comerciantes tienen siempre el hábito de llevar un control de gastos a comparación del 6% que nunca lo hizo. Además, que el 50% de los encuestados indicaron que siempre calculan las tasas de interés de los créditos que les otorga, sin embargo, el 11% de comerciantes nunca lo hizo. Finalmente, el 54% de los comerciantes siempre definen un monto o porcentaje de ahorro con relación a sus ingresos muy diferente al 11% de encuestados que nunca lo hacen.

Esto demuestra, que casi la mayoría de comerciantes una capacidad limitada para administrar sus finanzas de manera efectiva, lo que afecta la economía de su hogar. También se puede inferir que los comerciantes no analizaron sus inversiones y no pronosticaron sus ingresos y gastos futuros, lo que como consecuencia es no tener suficiente liquidez para cubrir sus deudas y obligaciones. Asimismo, los comerciantes aplican de manera deficiente el cálculo de las tasas de intereses cuando solicitan un préstamo, es decir, al no utilizar dicho elemento, conlleva a estos adquirir prestamos o productos financieros con tasas muy altas. Sin embargo, hay una mitad de comerciantes que no suelen

definir un respaldo financiero, ya que ello ocasiona serios problemas económicos que afectan tanto su bienestar familiar como comercial.

Contrastación de Hipótesis Especifica 2

H.E.2: La habilidad financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

Tabla 4

Relación significativa de la habilidad financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

		Habilidad Financiera	Morosidad
Habilidad Financiera	Correlación de Pearson	1	-.139
	Sig. (bilateral)		.126
	N	123	123
Morosidad	Correlación de Pearson	-.139	1
	Sig. (bilateral)	.126	
	N	123	123

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

La tabla 4, muestra un resultado el coeficiente correlacional es de -0.139, lo que demuestra según los índices de correlación de Pearson que hay una relación negativa, es decir que si los comerciantes tienen mayor habilidad financiera se reduciría la morosidad en el mercado. Por lo que podemos concluir que se acepta la segunda hipótesis específica que la habilidad financiera si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

4.1.3. Medir la relación de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.

Tabla 5

Resultados descriptivos de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de octubre 2022.

D ₃ Actitud Financiera	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) S		(4) CS		(3) AV		(2) CN		(1) N			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	T	%
Las condiciones del crédito y trato que le ofrecen las entidades financieras le motivan a pagar sus cuotas de manera muy puntual.	78	63%	12	10%	10	8%	11	9%	12	10%	123	100%
Realiza una planificación detallada del destino del monto a pagar del crédito.	77	63%	12	10%	11	9%	10	8%	13	11%	123	100%
Confía en las entidades bancarias.	36	29%	12	10%	27	22%	14	11%	34	28%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 5, el 63% de los comerciantes indicaron que siempre se sienten motivados al pagar puntual sus cuotas de crédito porque las entidades financieras tienen un buen trato con sus clientes, en comparación con el 10% que nunca se sintieron motivados por las condiciones o trato que recibieron. Mientras tanto el 63% de encuestados siempre realizan una planificación detallada de sus ingresos con destino para el pago de sus créditos y el 11% que nunca lo realizaron. Y finalmente el 29% de comerciantes indicaron que siempre confían en las entidades bancarias con un mínimo de diferencia del 28% de comerciantes que nunca confían en las entidades financieras.

Esto muestra que las entidades bancarias deben innovar o crear diferentes estímulos que puedan originar que los comerciantes se sientan motivados a pagar puntualmente sus cuotas crediticias, ya que actualmente el no explicar de manera detallada las condiciones del crédito, generan el desinterés en los comerciantes con el pago puntual lo que lleva al incumplimiento del pago de sus cuotas. Asimismo, con la confianza que debe generar las entidades bancarias, ya que los

comerciantes tienen una mala percepción, porque las condiciones durante o al momento de adquirir los créditos no son explicadas a detalle como las tasas de interés, las moras que genera entre tantos. Y para el cumplimiento de pago de dichas cuotas y no caer en mora la mayoría de comerciantes demuestran que no tienen un control o una planificación detallada del destino de su crédito cuando obtienen un préstamo, ya que no suelen explicar el motivo y lo invierten en diversas actividades que no les generara su retorno de inversión, que como consecuencia son los incumplimientos de pago y sobre todo una mala calificación crediticia en el SBS que afecta en el futuro la pérdida de acceso a créditos.

Contrastación de Hipótesis Especifica 3

H.E.3: La actitud financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

Tabla 6

Relación significativa de la actitud financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

		Actitud Financiera	Morosidad
Actitud Financiera	Correlación de Pearson	1	-.265**
	Sig. (bilateral)		.003
	N	123	123
Morosidad	Correlación de Pearson	-.265**	1
	Sig. (bilateral)	.003	
	N	123	123

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

La tabla 6, muestra la correlación significativa en un nivel de 0,01, además del resultado el coeficiente correlacional es de -0.265, lo que demuestra que según los índices de correlación de Pearson hay una relación negativa, es decir que a mayor actitud financiera tienen los comerciantes se reduciría la morosidad en el mercado. Por lo que podemos concluir que se acepta la tercera hipótesis

especifica que la actitud financiera si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

A) Edad

Con las encuestas aplicadas a los comerciantes, las edades se agrupo de la siguiente manera, tal como lo muestra en la tabla.

Tabla 7

Resultados de edad de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Edad	F	%
21 a 30 años	29	24%
31 a 40 años	31	25%
41 a 50 años	31	25%
51 a 60 años	21	17%
61 a 80 años	11	9%
Total	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

La tabla 7, indica que los comerciantes de 21 a 30 años representan el 24% del total, asimismo con el 25% que son de 31 a 40 años, de igual forma los de 41 a 50 años que representan el 25% del total, 17% de los comerciantes tienen 51 a 60 años y el 9% que son comerciantes de 61 a 80 años.

Estos resultados demuestran que gran parte de los comerciantes del mercado Mayorista Las Capullanas sus edades fluctúan entre 21 a 50 años.

B) Género

Con las encuestas aplicadas a los comerciantes, el género que más sobresale es el femenino, tal como lo muestra en la tabla.

Tabla 8

Resultados del género de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Género de los Comerciantes	F	%
Femenino	69	56%
Masculino	54	44%
Total	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

El grupo que predomina en los encuestados son del género femenino con un 56% de participación del total, sin mucha brecha de diferencia con un 44% son los comerciantes del sexo masculino. Esto da a conocer que en las diferentes actividades económicas hay más participación femenina en el Mercado Mayorista Las Capullanas.

C) Nivel Educativo

Con las encuestas aplicadas a los comerciantes, el nivel educativo que más sobresale es el nivel secundario, tal como lo muestra en la tabla.

Tabla 9

Resultados de Nivel Educativo de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Nivel Educativo de los Comerciantes	F	%
Sin Nivel	2	2%
Primaria	22	18%
Secundaria	54	44%
Técnico Superior	29	24%
Superior Universitario	16	13%
Total	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Según los resultados, el 2% del total representa a aquellos comerciantes no tienen ningún nivel educativo, seguido del 18% de los encuestados que, si tienen primaria completa, el 44% es el nivel educativo secundario que más sobresale, siendo el 24% el nivel técnico superior y finalmente el nivel superior universitario representa el 13% del total de comerciantes encuestados.

Esto demuestra, que los comerciantes que son más propensos a caer en mora por falta de educación financiera son los que tienen un nivel educativo secundario, pero tomando en cuenta que también incluye a los que tienen estudios superiores, ya que no cuentan con la información ni herramientas necesarias para adquirir o solicitar los diversos productos financieros que ofrecen las entidades bancarias.

D) Actividad Empresarial

Con las encuestas aplicadas a los comerciantes, la actividad empresarial que más sobresale es del rubro comercio, tal como lo muestra en la tabla.

Tabla 10

Resultados de la actividad empresarial de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Actividad Empresarial	F	%
Comercio	119	97%
Servicio	4	3%
Total	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 10, se distribuyó en dos importantes rubros dentro de la actividad empresarial de los comerciantes, el más importante de ellos es el comercio con un 97% del total y el servicio que es una participación del 3%. Esto indica que dentro del mercado Mayorista Las Capullanas, los comerciantes más se dedican en el rubro de comercio que viene siendo la más importante del mercado.

E) Tiempo del negocio

Con las encuestas aplicadas a los comerciantes, el tiempo de negocios se agrupo de la siguiente manera, tal como lo muestra en la tabla.

Tabla 11

Resultados de tiempo de negocio de los comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Tiempo de Negocio	F	%
1 a 10 años	80	65%
11 a 20 años	20	16%
21 a 30 años	23	19%
Total	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 11, el primer rango representa el 65% del total de 1 a 10 años del tiempo de vida de los negocios de los comerciantes, siendo este el más sobresaliente, seguido del 16% que son de 11 a 20 años de tiempo de vida y finalmente están los que se encuentran entre 21 a 30 años de vida con un 19% de la muestra encuesta.

Analizando de ello, da a conocer que el tiempo de vida de los negocios de los comerciantes fluctúan en un rango de 1 a 10 años que representa la gran mayoría.

4.1.4. Evaluar la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

Tabla 12

Resultados descriptivos de la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de octubre 2022.

Dimensiones de las variables	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) Excelente		(4) Bueno		(3) Regular		(2) Malo		(1) Pésimo			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	T	%
Conocimiento Financiero	46	38%	17	13%	17	14%	20	16%	23	19%	123	100%
Habilidad Financiera	70	57%	9	8%	18	15%	14	12%	12	9%	123	100%
Actitud Financiera	64	52%	12	10%	16	13%	12	9%	20	16%	123	100%
Categoría	43	35%	9	7%	10	8%	20	16%	41	34%	123	100%
Capacidad de Pago	60	48%	7	6%	12	10%	11	9%	33	27%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

En la tabla 12, se pudo observar que el 38% de comerciantes encuestados tienen un excelente conocimiento financiero y el 19% que tienen un pésimo conocimiento financiero. Asimismo, 57% de encuestados demuestran que tienen una excelente habilidad financiera, siendo el 9% del total que tienen una pésima habilidad. Además, que, 16% del total indicaron que tienen una pésima actitud financiera siendo el 52% que demuestran lo contrario con una excelente actitud. En la dimensión categoría el 34% de comerciantes indicaron que tienen una pésima clasificación crediticia y el 35% que indicaron que tienen una excelente clasificación y finalmente la dimensión capacidad de pago donde el 48% representa excelente al contrario del 27% del total que tienen una pésima capacidad de pago.

Todo esto demuestra que la mayoría de comerciantes no realizan investigaciones acerca de los diversos temas financieros sumando a ello los escasos de información de parte de los asesores financieros que a corto plazo va generando desconfianza. Además, que los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, tienen una deficiente capacidad en la gestión de sus finanzas personales lo que concluye que no cuentan con las herramientas necesarias para la administración de sus ingresos con referencia a sus gastos. Además, que con la tercera dimensión, los comerciantes se suelen sentir pocos motivados al pagar de manera puntual sus cuotas crediticias, lo que se deduce que esta relaciona con el trato que brinda las entidades financiera, añadiendo a esto que los comerciantes no realizan un planificación detallada del uso que le darán a su crédito, lo que les genera una falta de motivación y descontento al pagar sus cuotas puntualmente.

Contrastación de Hipótesis General

H.G: La educación financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

Tabla 13

Relación significativa de la educación financiera y la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

		Actitud Financiera	Morosidad
Educación Financiera	Correlación de Pearson	1	-.272**
	Sig. (bilateral)		.002
	N	123	123
Morosidad	Correlación de Pearson	-.272**	1
	Sig. (bilateral)	.002	
	N	123	123

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

La tabla 13, muestra la correlación significativa en un nivel de 0,01, además del resultado el coeficiente correlacional es de -0.272, lo que demuestra que según los índices de correlación de Pearson hay una relación negativa, es decir que a mayor educación financiera tienen los comerciantes se reduciría la morosidad en el mercado. Por lo que podemos concluir que se acepta la hipótesis general que la educación financiera si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.

V. DISCUSIÓN

Siendo el primer objetivo específico: Establecer la relación del conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022, que según Memarista (2016) establece la importancia del conocimiento financiero para la economía y puede ser medida con la interpretación que le de la persona encargada de la empresa a los reportes financieros, la terminología que emplea, además del uso de la tecnología como su soporte y manejo eficiente del riesgo. en la investigación realizada se demostró que el 21% de comerciantes siempre se informan a través de boletines, periódicos y libros vinculados a las finanzas y el 59% indicaron de igual forma que siempre se informan sobre los compromisos y riesgos que genera caer en mora. Estas cifras permiten analizar que los comerciantes del mercado Mayorista Las Capullanas tienen un escaso interés en capacitarse o comprender de cómo es la función de los productos y servicios financieros.

Por su parte los autores Zeballos y Máximo (2020) en su tesis realizada a los trabajadores campesinos de la Minería Chinalco en la ciudad de Oroya, concluyeron que la educación financiera tiene influencia en el control económico de los trabajadores de manera positiva y negativa condicionando la calidad de vida que tienen ellos y su familia. Con relación a la investigación realizada en el Mercado Mayorista Las Capullanas se pudo demostrar que el que el 38% de comerciantes encuestados tienen un excelente conocimiento financiero, esto es porque probablemente los comerciantes no realizan investigaciones acerca de los diversos temas financieros sumando a ello los escasos de información de parte de los asesores financieros que a corto plazo va generando desconfianza.

El Banco de Continental (2021) recomienda que, al solicitar un crédito por primera vez, se debe tener en cuenta tres conceptos claves que es la tasa de interés, las mensualidades y los plazos ya que estos ayudaran a tomar una buena decisión. Esto se refleja solo en el mercado Mayorista Las Capullanas donde solo un 59% de comerciantes se informan sobre los diversos compromisos y a la vez riesgos que causa al caer en morosidad.

Por lo tanto, con la hipótesis específica uno, si hay una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Con el resultado de correlación -0.230 , lo que demuestra que hay una relación negativa, es decir que si los comerciantes tienen un amplio conocimiento financiero se reduciría la morosidad en el mercado. De este modo, se acepta la hipótesis específica uno.

De la misma forma con el objetivo específico dos: Determinar la relación de la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022, que según el portal web Valora Antik (2021) lo define que las habilidades financieras hacen referencia a varios aspectos de la conducta del ciudadano que están vinculados a como estos manejan sus recursos, además que es la forma en las personas toman decisiones vinculadas con el dinero, poniendo en consideración los factores y el conjunto de destrezas que utilizan. Pues en la investigación realizada se indica que el 65% de comerciantes tienen siempre el hábito de llevar un control de gastos y el 50% indicaron que siempre calculan las tasas de interés de los créditos que les otorga.

El autor Alfaro (2020), en su investigación aplicada en la empresa Megamarcas SAC concluye que aplicar estrategias oportunas en el control y aplicación se puede realizar una buena cobranza de los créditos y al mismo modo reducir los índices de morosidad. En este sentido, en la investigación realizada en el mercado Mayorista Las Capullanas se evidencio que con referencia a las habilidades financieras los comerciantes no tienen un buen control de sus gastos con relación a sus ganancias en ventas, además de definir algún monto de ahorro.

Esto demuestra, que casi la mayoría de comerciantes del mercado Mayorista Las Capullanas tienen una capacidad limitada para administrar sus finanzas de manera efectiva, lo que afecta la economía de su hogar. También se puede inferir que los comerciantes no analizaron sus inversiones y no pronosticaron sus ingresos y gastos futuros, lo que como consecuencia es no tener suficiente liquidez para cubrir sus deudas y obligaciones.

Por lo que la hipótesis específica dos, si hay una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Con el resultado de correlación -0.139 , lo que demuestra que hay una relación negativa, es decir que si los comerciantes tienen mayor habilidad financiera se reduciría la morosidad en el mercado. De este modo, se acepta la hipótesis específica dos.

Respecto al objetivo específico tres: Medir la relación de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022, que según Mejía (2021) como una referencia a la actitud que en gran mayoría toman los ciudadanos relacionados a la administración financiera, presentándose en función a las creencias que tienen y en el comportamiento que adoptan hacia las prácticas financieras. Es decir, en la investigación realizada, el 63% de los comerciantes indicaron que siempre se sienten motivados al pagar puntual sus cuotas de préstamo por el buen trato que brinda las financieras, por otra parte, el 29% de comerciantes indicaron que siempre confían en las entidades bancarias con un mínimo de diferencia del 28% de comerciantes que nunca confían en las entidades financieras. Con ello se deduce que las comerciantes dependen mucho de las estrategias que ofrecen las entidades financieras para no caer en morosidad, caso contrario genera desinformación y al mismo tiempo desconfianza en ellas.

Los autores Xiao y Porto (2017) en su artículo Financial education and financial satisfaction concluyeron que, la educación financiera sin duda alguna tiene correlación directa con el comportamiento financiero y capacidad financiera ya que este último determina la solvencia financiera, que es la capacidad de pagar deudas o realizar inversiones, caso contrario lo que sucede en el mercado Mayorista Las Capullanas con la confianza que debe generar las entidades bancarias, porque los comerciantes tienen una mala percepción con las condiciones durante o al momento de adquirir los créditos no son explicadas a detalle como las tasas de intereses, las moras que genera, entre tantos.

Por lo que la hipótesis específica dos, si hay una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Con el resultado de correlación -0.139 , lo que demuestra que hay una relación negativa, es decir que si los comerciantes tienen mayor habilidad financiera se reduciría la morosidad en el mercado. De este modo, se acepta la hipótesis específica dos.

De este modo la hipótesis específica tres, si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Con el resultado de correlación de -0.265 , lo que demuestra que hay una relación negativa, es decir que a mayor actitud financiera tienen los comerciantes se reduciría la morosidad en el mercado. De este modo, se acepta la hipótesis específica tres.

En cuanto al objetivo general: Evaluar la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022, la entidad financiera Consolidated Credit (2021), lo define de tener la capacidad o habilidad de analizar y comprender las teorías básicas de las finanzas personales y sobre el manejo el dinero con diversas estrategias, aplicándolo en nuestra vida cotidiana, enfrentando así diversos desafíos financieros siendo el objetivo el cumplir las metas propuestas. Asimismo, con la variable morosidad, que según Méndez (2020) define la morosidad como una práctica que se efectúa al momento que un usuario u organización deudora no cumple en efectuar de manera responsable el pago de sus cuota o crédito cuando vencen. Siendo esta medida por una ratio, que es muy interesante para las finanzas, ya que este ratio permite cubrir de posibles riesgos que pueden ocasionar determinadas variables por el impago de las obligaciones.

En la investigación realizada en el mercado Mayorista Las Capullanas se encontró que el 38% de comerciantes encuestados tienen un excelente conocimiento financiero, el 57% demuestran que tienen una excelente habilidad financiera y el 52% que demuestran que tienen una excelente actitud financiera. De la misma forma, con las dimensiones de la variable morosidad, donde en la dimensión categoría, el 35% que indicaron que tienen una excelente clasificación y finalmente la dimensión capacidad de pago donde el 48% representa una

excelente capacidad de pago. Estos resultados demuestran que en el mercado Mayorista Las Capullanas hay una escasa educación financiera y esto conlleva a que los comerciantes caigan en morosidad afectando así su historial crediticio que a un corto plazo se vean impedido en solicitar créditos financieros.

En este orden de ideas el autor Infantes (2017) en su tesis que sobre la educación financiera y gestión de riesgo crediticio concluye que la falta de mecanismos o estrategias financieras hacen que de manera empírica los usuarios distribuyan su dinero y al momento de asumir o acceder a un crédito no cuenten con una planeación, generando así gastos innecesarios, cayendo a largo o corto plazo en la morosidad. Esto en parte se relaciona con la realidad en el mercado Mayorista Las Capullanas porque la mayoría de comerciantes no realizan investigaciones acerca de los diversos temas financieros sumando a ello las escasas de información de parte de los asesores financieros que a corto plazo va generando desconfianza. Además, que los comerciantes tienen una deficiente capacidad en la gestión de sus finanzas personales lo que concluye que no cuentan con las herramientas necesarias para la administración de sus ingresos con referencia a sus gastos, tal como indica las autoras Rivera y Bernal (2018), que en su artículo científico concluyeron que los usuarios encuestados con baja educación financiera tienen altos índices de endeudamiento y costos crediticios.

Por consiguiente, la hipótesis general, determina que, si tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. Con el resultado de correlación -0.272 , se demuestra que hay una relación negativa, es decir que a mayor educación financiera tienen los comerciantes se reduciría la morosidad en el mercado. Por lo que puede concluir aceptando la hipótesis general.

VI. CONCLUSIONES

1. Existe una relación negativa entre conocimiento financiero y morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, siendo el coeficiente correlacional de -0.230. Que, en dicho contexto, se comprobó que, si hay un amplia experiencia e influencia de los diversos temas financieros, tendrá como consecuencia una disminución en la morosidad, porque estos factores tienden a interrelacionarse.
2. Existe una relación negativa entre habilidad financiera y morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, siendo el coeficiente correlacional de -0.139. En dicho contexto, se comprobó que, si los comerciantes mejoran su nivel de gastos, el monto que definen para su ahorro y los saldos que, de deudas, tendrá como consecuencia una disminución en la morosidad, porque estos factores tienen a interrelacionarse.
3. Existe una relación negativa entre actitud financiera y morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, siendo el coeficiente correlacional de -0.265. En dicho contexto, se comprobó que, si los comerciantes mejoran el nivel de motivación y confianza, tendrá efectos en la disminución de la morosidad, porque estos factores tienen a interrelacionarse.
4. Existe una relación negativa considerable entre educación financiera y morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, con un índice de -0.272. En dicho contexto, se comprobó que el conocimiento financiero, habilidad financiera y actitud financiera de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, tendrá una correlación significativa inversa en la morosidad, es decir, que a mayor educación financiera en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas menor será la morosidad.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la administración del mercado mayorista Las Capullanas:

1. Se sugiere coordinar con las entidades financieras la realización de talleres sobre los riesgos financieros, asimismo la aplicación de las herramientas financieras a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, con la finalidad de disminuir la morosidad.
2. Gestionar con instituciones y entidades financieras la capacitación a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, se sugiere que los temas de montos de ahorro, el nivel de gasto y los saldos de deuda deben ser capacitados por las instituciones o entidades financiera para así reducir los altos índices de morosidad, con la finalidad que los comerciantes estén aptos para transmitir la información y educar a sus hijos en los diversos temas sobre la morosidad y los riesgos financieros.
3. Se aconseja mantener una coordinación con las entidades o instituciones financieras para la realización de talleres o capacitaciones de inducción a fin de generar un mayor nivel confianza y motivación en los comerciantes, en consecuencia, estos sean un incentivo para evitar o reducir la morosidad.
4. En base a las relaciones encontradas en esta investigación, se recomienda que para reducir los índices de morosidad entre los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, se debe aumentar el conocimiento de los productos financieros y los riesgos financieros a través de capacitaciones y talleres educativos.

VIII. PROPUESTA

Plan de Educación Financiera para la Reducción de la Morosidad en los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas Veintiséis de Octubre, Piura 2022.

8.1. Diagnóstico

De los problemas encontrados en el mercado mayorista Las Capullanas, se puede observar que, la que más sobresale es la escasa educación financiera que tienen los comerciantes, que conduce a tomar malas decisiones financieras que terminan afectando su entorno personal y familiar y como consecuencia genera un alto índice de morosidad.

El presente plan, busca ofrecer una herramienta que a un ayude a la disminución de los altos índices de morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, con un enfoque en obtener una respuesta positiva por parte de los comerciantes con el uso de una herramienta financiera como el presupuesto.

8.2. Objetivo General

Promover la reducción de la morosidad de los comerciantes mercado mayorista Las Capullanas Veintiséis de Octubre, Piura a través de la implementación de un plan de educación financiera.

8.3. Objetivos Específicos

- a) Lograr alianzas estratégicas con entidades financieras como aliadas para la capacitación de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas Veintiséis de Octubre, Piura.
- b) Promover en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas Veintiséis de Octubre, Piura la eficiente gestión de sus presupuestos personales y familiares.

8.4. Estrategias

ESTRATEGIA A: Lograr alianzas estratégicas con entidades financieras.																																																																																																																																																																																																																		
a) Descripción de la estrategia	Con esta estrategia se desea lograr alianzas estratégicas con las diferentes entidades financieras que se encuentran en nuestra región, ya que ellos cuentan con el personal capacitado para la difusión y realización de talleres dirigidos a los comerciantes.																																																																																																																																																																																																																	
b) Tácticas	<ul style="list-style-type: none"> - Dialogo constante entre la administración del mercado y las entidades bancarias. - Capacitación por parte de las entidades financieras a los comerciantes. - Solicitar materiales de información a los bancos, para su difusión a los comerciantes. 																																																																																																																																																																																																																	
c) Programa estratégico	<ul style="list-style-type: none"> - Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo de ECOMPSA. - Presentación del Plan de Mejora al Gerente Ejecutivo. - Invitación formal a las entidades financieras para ser partícipe de la capacitación. - Recepción de las cartas de aceptación de las participaciones de las entidades financieras. - Recolectar inquietudes de los comerciantes de los diversos temas financieros relacionados a la morosidad. - Realizar un cronograma de capacitaciones de uno en cada semestre. - Capacitación a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas - Entrega de materiales de soporte que resuman o complemente la información después de la capacitación. 																																																																																																																																																																																																																	
d) Responsable	Administrador de ECOMAPSA																																																																																																																																																																																																																	
e) Recursos	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos. - Recursos materiales y bienes. 																																																																																																																																																																																																																	
f) Tiempo	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="3">ACTIVIDADES</th> <th colspan="4">Enero</th> <th colspan="4">Febrero</th> <th colspan="4">1° Semestre</th> <th colspan="4">2° Semestre</th> <th colspan="4">3° Semestre</th> </tr> <tr> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Presentación del Plan de Mejora.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Invitación formal a las entidades financieras</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Recepción de las cartas de aceptación de la participación.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Recolectar inquietudes de los comerciantes</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Realizar un cronograma de capacitaciones en cada semestre.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Capacitación a los comerciantes del mercado.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Entrega de materiales de soporte</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	Enero				Febrero				1° Semestre				2° Semestre				3° Semestre				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo																					Presentación del Plan de Mejora.																					Invitación formal a las entidades financieras																					Recepción de las cartas de aceptación de la participación.																					Recolectar inquietudes de los comerciantes																					Realizar un cronograma de capacitaciones en cada semestre.																					Capacitación a los comerciantes del mercado.																					Entrega de materiales de soporte																				
ACTIVIDADES	Enero				Febrero				1° Semestre				2° Semestre				3° Semestre																																																																																																																																																																																																	
	1		2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4																																																																																																																																																																																													
	Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo																																																																																																																																																																																																																	
Presentación del Plan de Mejora.																																																																																																																																																																																																																		
Invitación formal a las entidades financieras																																																																																																																																																																																																																		
Recepción de las cartas de aceptación de la participación.																																																																																																																																																																																																																		
Recolectar inquietudes de los comerciantes																																																																																																																																																																																																																		
Realizar un cronograma de capacitaciones en cada semestre.																																																																																																																																																																																																																		
Capacitación a los comerciantes del mercado.																																																																																																																																																																																																																		
Entrega de materiales de soporte																																																																																																																																																																																																																		
g) Presupuesto	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Materiales principales</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Precio unitario</th> <th>Costo total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hojas Bond A4</td> <td>1 Millar</td> <td>S/. 12.00</td> <td>S/. 12.00</td> </tr> <tr> <td>Lapiceros</td> <td>1 Ciento</td> <td>S/. 1.00</td> <td>S/. 100.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>S/. 112.00</td> </tr> </tbody> </table>	Materiales principales				Descripción	Cantidad	Precio unitario	Costo total	Hojas Bond A4	1 Millar	S/. 12.00	S/. 12.00	Lapiceros	1 Ciento	S/. 1.00	S/. 100.00				S/. 112.00																																																																																																																																																																																													
Materiales principales																																																																																																																																																																																																																		
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Costo total																																																																																																																																																																																																															
Hojas Bond A4	1 Millar	S/. 12.00	S/. 12.00																																																																																																																																																																																																															
Lapiceros	1 Ciento	S/. 1.00	S/. 100.00																																																																																																																																																																																																															
			S/. 112.00																																																																																																																																																																																																															

	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Cofeebreak</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad Unitario</th> <th>Precio unitario</th> <th>Costo total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Néctar Pulp Manzana 145 ML.</td> <td>200</td> <td>S/. 1.50</td> <td>S/. 300.00</td> </tr> <tr> <td>Galletas Vainilla Soda</td> <td>200</td> <td>S/. 1.00</td> <td>S/. 200.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>S/. 500.00</td> </tr> </tbody> </table> <p>- Presupuesto Tota: S/. 612.00 (Seiscientos doce con 00/100 soles)</p>	Cofeebreak				Descripción	Cantidad Unitario	Precio unitario	Costo total	Néctar Pulp Manzana 145 ML.	200	S/. 1.50	S/. 300.00	Galletas Vainilla Soda	200	S/. 1.00	S/. 200.00				S/. 500.00
Cofeebreak																					
Descripción	Cantidad Unitario	Precio unitario	Costo total																		
Néctar Pulp Manzana 145 ML.	200	S/. 1.50	S/. 300.00																		
Galletas Vainilla Soda	200	S/. 1.00	S/. 200.00																		
			S/. 500.00																		
h) Viabilidad	Al realizar esta estrategia genera un beneficio en ambas organizaciones, ya sea para la entidad bancaria y el mercado mayorista, el primero de ello va construyendo una confianza entre el usuario y el banco, generando así que los comerciantes estén informados acerca de su cartera de servicios financieros asimismo crean una buena imagen de un cliente de bajo riesgo para los bancos.																				
i) Mecanismos de control	<ul style="list-style-type: none"> - Historial crediticio de los comerciantes. - Índice de morosidad de los comerciantes. 																				

ESTRATEGIA B: Promover en los comerciantes la eficiente gestión de sus presupuestos.																																																													
a) Descripción de la estrategia	Con esta estrategia aplicamos la herramienta financiera que es el presupuesto, que nos permitirá prever y anticipar la gran mayoría de gastos, ya que esto se elabora a partir de los ingresos y gastos que puede tener una persona.																																																												
b) Tácticas	<ul style="list-style-type: none"> - Talleres sobre las herramientas financieras. - Entrega de brochure indicando la estructura de un presupuesto. 																																																												
c) Programa estratégico	<ul style="list-style-type: none"> - Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo de ECOMPESA. - Presentación del Plan de Mejora al Gerente Ejecutivo. - Elaboración de brochure sobre el presupuesto personal. <p style="text-align: center;">Modelo de Presupuesto Personal y/o Familiar</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">PRESUPUESTO PERSONAL Y/O FAMILIAR</th> </tr> <tr> <th>MIS INGRESOS</th> <th>JULIO</th> <th>AGOSTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Salario</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ventas</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Honorarios por trabajo independiente</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros ingresos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">TOTAL INGRESOS</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>MIS GASTOS</th> <th>JULIO</th> <th>AGOSTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Casa (agua, luz, internet, gas, teléfono)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Viveres (comida y dispensa)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Educación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Créditos o Deudas</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Impuestos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Transporte</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ropa y accesorios</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos médicos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ocio</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Varios</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">TOTAL GASTOS</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">AHORRO</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	PRESUPUESTO PERSONAL Y/O FAMILIAR			MIS INGRESOS	JULIO	AGOSTO	Salario			Ventas			Honorarios por trabajo independiente			Otros ingresos			TOTAL INGRESOS			MIS GASTOS	JULIO	AGOSTO	Casa (agua, luz, internet, gas, teléfono)			Viveres (comida y dispensa)			Educación			Créditos o Deudas			Impuestos			Transporte			Ropa y accesorios			Gastos médicos			Ocio			Varios			TOTAL GASTOS			AHORRO		
PRESUPUESTO PERSONAL Y/O FAMILIAR																																																													
MIS INGRESOS	JULIO	AGOSTO																																																											
Salario																																																													
Ventas																																																													
Honorarios por trabajo independiente																																																													
Otros ingresos																																																													
TOTAL INGRESOS																																																													
MIS GASTOS	JULIO	AGOSTO																																																											
Casa (agua, luz, internet, gas, teléfono)																																																													
Viveres (comida y dispensa)																																																													
Educación																																																													
Créditos o Deudas																																																													
Impuestos																																																													
Transporte																																																													
Ropa y accesorios																																																													
Gastos médicos																																																													
Ocio																																																													
Varios																																																													
TOTAL GASTOS																																																													
AHORRO																																																													

	<p>Se recomienda valorar de manera segura los ingresos y los gastos que se puede acontecer a corto-mediano plazo. Esto nos permitirá saber hasta dónde podemos comprometer los gastos, se recomienda manejar los términos de capacidad de endeudamiento con un porcentaje de 35% con relación a los ingresos netos, de igual forma hay un límite de endeudamiento con un 40% con relación a los ingresos netos.</p> <p>Partiendo de las filas de ingresos y egresos del presupuesto se puede conocer cuál será la capacidad de endeudamiento. En una situación donde la suma total de los gastos supera el 40% del límite de los ingresos pueden decaer en una situación donde presentan un riesgo alto de sobreendeudamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrega de brochure a los comerciantes. - Enseñar a los comerciantes la utilización del presupuesto y como aplicarlo en el ámbito comercial y familiar. 																																																																																																																						
d) Responsable	Administrador																																																																																																																						
e) Recursos	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos. - Recursos materiales y bienes. 																																																																																																																						
f) Tiempo	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">ACTIVIDADES</th> <th colspan="4">Enero</th> <th colspan="4">Febrero</th> <th colspan="4">Marzo</th> <th colspan="4">Abril</th> </tr> <tr> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Presentación del Plan de Mejora.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Elaboración de brochure sobre el presupuesto personal.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Entrega de brochure a los comerciantes.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Enseñar a los comerciantes la utilización del presupuesto</td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	Enero				Febrero				Marzo				Abril				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo																	Presentación del Plan de Mejora.																	Elaboración de brochure sobre el presupuesto personal.																	Entrega de brochure a los comerciantes.																	Enseñar a los comerciantes la utilización del presupuesto																
ACTIVIDADES	Enero				Febrero				Marzo				Abril																																																																																																										
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4																																																																																																							
Programar una reunión con el Gerente Ejecutivo																																																																																																																							
Presentación del Plan de Mejora.																																																																																																																							
Elaboración de brochure sobre el presupuesto personal.																																																																																																																							
Entrega de brochure a los comerciantes.																																																																																																																							
Enseñar a los comerciantes la utilización del presupuesto																																																																																																																							
g) Presupuesto	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Materiales principales</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Precio unitario</th> <th>Costo total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hojas Bond A4</td> <td>1 Millar</td> <td>S/. 12.00</td> <td>S/. 12.00</td> </tr> <tr> <td>Lapiceros</td> <td>1 Ciento</td> <td>S/. 1.00</td> <td>S/. 100.00</td> </tr> <tr> <td>Impresión de Brochure</td> <td>128 Unidades</td> <td>S/. 1.00</td> <td>S/. 128.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>S/. 240.00</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="6">Honorarios</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cant.</th> <th>Horas</th> <th>Sesiones</th> <th>Costo unitario</th> <th>Costo total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Administrador</td> <td>01</td> <td>3</td> <td>8</td> <td>S/.150.00</td> <td>S/. 1,200.00</td> </tr> </tbody> </table> <p>- Presupuesto Tota: S/. 1,440.00 (Mil Cuatrocientos Cuarenta con 00/100 soles)</p>	Materiales principales				Descripción	Cantidad	Precio unitario	Costo total	Hojas Bond A4	1 Millar	S/. 12.00	S/. 12.00	Lapiceros	1 Ciento	S/. 1.00	S/. 100.00	Impresión de Brochure	128 Unidades	S/. 1.00	S/. 128.00				S/. 240.00	Honorarios						Descripción	Cant.	Horas	Sesiones	Costo unitario	Costo total	Administrador	01	3	8	S/.150.00	S/. 1,200.00																																																																												
Materiales principales																																																																																																																							
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Costo total																																																																																																																				
Hojas Bond A4	1 Millar	S/. 12.00	S/. 12.00																																																																																																																				
Lapiceros	1 Ciento	S/. 1.00	S/. 100.00																																																																																																																				
Impresión de Brochure	128 Unidades	S/. 1.00	S/. 128.00																																																																																																																				
			S/. 240.00																																																																																																																				
Honorarios																																																																																																																							
Descripción	Cant.	Horas	Sesiones	Costo unitario	Costo total																																																																																																																		
Administrador	01	3	8	S/.150.00	S/. 1,200.00																																																																																																																		
h) Viabilidad	Al emplear esta estrategia los comerciantes llevaran un mejor control con sus ventas, registrando sus ingresos y gastos, del mismo modo los llevara a definir un porcentaje de ahorros que podrán utilizar a un corto o largo plazo según la conveniencia de cada comerciante y finalmente les permitirá proyectar el pago de sus cuotas haciendo de manera puntual.																																																																																																																						
i) Mecanismos de control	<ul style="list-style-type: none"> - Pagos puntuales de los créditos. - Registro de ingresos y egresos según ventas mensuales. - Índice de morosidad de los comerciantes. 																																																																																																																						

REFERENCIAS

- Abanca. (2018, 19 de abril). *Garantía financiera, ¿de qué estamos hablando?* <https://www.cuentasclaras.es/glosario/que-es-la-garantia-financiera/#:~:text=Una%20garant%C3%ADa%20financiera%20es%20un,e st%C3%A1s%20adquiriendo%20con%20una%20entidad.>
- Alfaro, R. J. (2020). *Práctica en la gestión de recursos humanos para reducir la morosidad de los créditos personales en la empresa Megamarcas SAC* [tesis de grado, Universidad de Piura]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/11042/4998>
- Arcos-Ponce G. G., Carbajal-Perez, L. A., Gutiérrez-Villareal. (2015). La educación financiera y el sobreendeudamiento de los comerciantes de la ciudad de Tulcán. *Revista Sathiri: Sembrador*, (9), 134–146. <https://revistasdigitales.upec.edu.ec/index.php/sathiri/article/view/454/482>
- Arteaga, G. (2020, 1 de octubre). *Enfoque cuantitativo: métodos, fortalezas y debilidades.* <https://www.testsiteforme.com/enfoque-cuantitativo/>
- Ask Robin. (2019, 30 de julio). *¿Qué es la morosidad y qué significa ser moroso?* <https://pe.askrobin.com/morosidad>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2021, 21 de junio). *La importancia de la educación financiera para las mipyme.* <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/06/la-importancia-de-la-educacion-financiera-para-las-mipyme/>

BBVA. (2021, 17 de setiembre). ¿Qué tasa de interés debo comparar para optar por un crédito? <https://www.bbva.com/es/pe/que-tasa-de-interes-debo-comparar-para-optar-por-un-credito/>

BBVA. (2021, 27 de mayo). ¿Qué se debe tomar en cuenta antes de recurrir a un crédito? <https://www.bbva.com/es/mx/que-se-debe-tomar-en-cuenta-antes-de-recurrir-a-un-credito/>

BBVA. (2021, 04 de enero). El ahorro y el control de los gastos, claves para hacer el presupuesto en 2021. <https://www.bbva.com/es/el-ahorro-y-el-control-de-los-gastos-claves-para-hacer-el-presupuesto-en-2021/>

Campuzano, M. (2021). Definición de ingresos. elEconomista.es. <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/ingresos>

Carrasco, S. (2017). *Metodología de la Investigación Científica* (19. ed.). Editorial San Marcos.

Coll, F. (2020, 05 de marzo). Capacidad de Pago. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>

Conexión Esan. (2020). Importancia de realizar un presupuesto para alcanzar objetivos. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/importancia-de-realizar-un-presupuesto-para-alcanzar-objetivos/>

Conexión Esan. (2017, 21 de setiembre). ¿Cómo funciona la evaluación y clasificación de empresas deudoras? <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/09/como-funciona-la-evaluacion-y-clasificacion-de-empresas-deudoras/>

Consolidate Credit. (2021). *Qué es la Educación Financiera y cómo aplicarla*. <https://www.consolidatedcredit.org/es/quienes-somos/que-es-la-educacion-financiera/>

Cutivalú. (2020, 13 de octubre). *Infocorp: Piura es la segunda región con más personas morosas a nivel nacional*. <https://www.cutivalu.pe/infocorp-piura-es-la-segunda-region-con-mas-personas-morosas-a-nivel-nacional/>

Díaz, N. (2021, 03 de febrero). *Refinanciación*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/refinanciacion.html#:~:text=La%20refinanciación%20es%20la%20emisión%20y%20aumentar%20la%20liquidez%20disponible.&text=Es%20decir%20volver%20a%20financiar,pago%20de%20la%20cuota%20periódica.>

Dubyna, M., Zhavoronok, A., Kudlaieva, N. y Lopashchuk, I. (2021). Transformation of Household Credit Behavior in the Conditions of Digitalization of the Financial Services Market. *Revista Optimization in Industrial Engineering*, 14(29), 195-201. http://www.qjie.ir/article_677835_57d90dbaa12c9ef720863378a95464d2.pdf

Fernando, J. (2021, 10 de setiembre). *Financial Literacy*. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-literacy.asp>

Financial Industry Regulatory Authority. (2018). *Financial Knowledge and Decision-Making*. <https://www.usfinancialcapability.org/results.php?region=US>

Gestión. (2021, 22 de febrero). *Créditos otorgados por la banca crecieron 10.9% durante el 2020, reportó Asbanc*. <https://gestion.pe/economia/creditos-otorgados-por-la-banca-crecieron-109-durante-el-2020-reporto-asbanc-noticia/>

Gibbons, H. (2019, 01 de agosto). *Cómo construir una relación de confianza con los clientes financieros a través de la tecnología*. <https://www.bbva.com/es/como-construir-una-relacion-de-confianza-con-los-clientes-financieros-a-traves-de-la-tecnologia/>

Hernández C. y Carpio N. Introducción a los tipos de muestreo. Revista ALERTA. 2019; 2(1): 75-79.DOI: 10.5377/alerta.v2i1.7535

International Labour Organization. (s. f.). Clasificación Internacional Uniforme de Educación (CINE). Consultado el 15 de octubre de 2021. <https://ilostat.ilo.org/es/resources/concepts-and-definitions/classification-education/>

La Hora. (2020, 13 de agosto). Infocorp: Conoce cómo revisar tu Calificación Crediticia. <https://lahora.pe/sbs-como-como-revisar-tu-calificacion-crediticia-ac/>

Mejía, G. (2018, 3 de abril). 8 actitudes financieras que debes tener para mejorar tu bienestar. <https://guillermomejia.com/actitudes-financieras-positivas/>

Memarista, G. (2016). Measuring the entrepreneur's financial knowledge: Evidence from small medium enterprises in Su rabaya. *JMK*, 18(2), 132-144.

Méndez, D. (2020, 17 de enero). *Morosidad*. <https://numdea.com/morosidad.html>

Mi Banco. (s. f.). *Beneficios en la puntualidad del pago de los créditos*. <https://www.mibanco.com.pe/noticia/beneficios-en-la-puntualidad-del-pago#:~:text=Ser%20puntual%20en%20el%20pago,bajo%20riesgo%20para%20los%20bancos.>

- Ministerio de Educación. (2018). *Resultados PISA 2018*. http://umc.minedu.gob.pe/wp-content/uploads/2020/07/PPT-PISA-Financiera-2018_FINAL-13.07.pdf
- Morales, F. (05 de marzo, 2020). *Capacidad de pago*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- OECD. (2020, 07 de mayo). Are Students Smart about Money? *PISA 2018 Results*, (4), 41-42. <https://read.oecd.org/10.1787/48ebd1ba-en?format=pdf>
- OECD. (2005, julio). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/%5BES%5D%20Recomendaci%C3%B3n%20Principios%20de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%202005.pdf>
- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. (2016, 16 de agosto). ¿Qué es una asesoría de crédito? <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/que-es-la-asesoria-de-credito-es-1451/>
- Panta, J. M. (2019). *Factores de la morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo S.A Agencia Sullana entre febrero 2017 a febrero del 2018* [tesis de grado, Universidad Nacional de Piura]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1821>
- Pedrosa, S. J. (2016, 12 de enero). *Morosidad*. Economipedia.com <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>
- Quispe, D. C. (2017). *La educación financiera y su influencia en la morosidad en CMAC Piura agencia Lima en el 2017* [tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/3318>

Rivera, H y Bernal, D. (2018, mayo). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México. *Perspectivas*, 21(41), 117-144. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332018000100006&script=sci_arttext

Rodríguez, J. S. (2021). *Impacto de Implementación de proyectos en Educación Financiera virtuales, en tiempos de Covid-19, en el programa A-Morosos de Mi Banco*. [tesis de grado, Universidad Minuto de Dios]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/10656/12669>

SBS para ciudadanos. (2017). Reporte de Deudas. <https://servicios.sbs.gob.pe/serviciosenlinea>

SBS para ciudadanos (s. f.), *Tipos de créditos*. Consultado el 15 de octubre de 2021. <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/abc-de-los-creditos/tipos-de-creditos>

Silupú, B. (2020, 02 de noviembre). *Los micro y pequeños empresarios deben conocer su riesgo crediticio. Para ello, debes suscribirte a los reportes de la SBS o de Sentinel que mensualmente te informan, de modo gratuito, sobre tu clasificación*. Universidad de Piura. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2020/11/riesgo-crediticio-en-mypes-i-parte/#:~:text=El%20riesgo%20crediticio%20es%20la,para%20definir%20su%20riesgo%20crediticio.>

Soto Abanto, S. E. (2018). Variables, dimensiones e indicadores en una tesis. <https://tesis-ciencia.com/2018/08/20/tesis-variables-dimensiones-indicadores>

Tomaylla et al. (2020). *La Morosidad en tiempos de Pandemia del Covid-19: Un problema financiero en colegios privados*. [tesis de grado, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/4017>

Valora Analitik. (2021, 03 de junio). Cinco habilidades financieras para aprender este año. <https://www.valoraanalitik.com/2021/03/06/cinco-habilidades-financieras-para-aprender-este-ano/#:~:text=Las%20habilidades%20financieras%20hacen%20referencia,c onjunto%20de%20destrezas%20que%20utilizan>.

Westreicher, G. (2020, 23 de febrero). *Encuesta*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

Xiao, J.J. and Porto, N. (2017), Financial education and financial satisfaction: Financial literacy, behavior, and capability as mediators, *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 805-817. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2016-0009>

Zeballos, M. y Máximo E. (2020). *La educación financiera en los campesinos trabajadores de la Minera Chinalco - La Oroya 2019*. [tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias e Informática]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.upci.edu.pe/handle/upci/150>

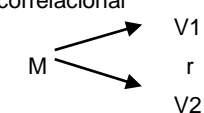
ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE I: EDUCACIÓN FINANCIERA	Es la capacidad de comprender y utilizar eficazmente diversas habilidades financieras, incluidas las finanzas personales, la elaboración de presupuestos y la inversión. (Fernando, 2021).	Se medirá el proceso del desarrollo de conocimiento, las habilidades y las actitudes en los comerciantes de manera que contribuyan a su bienestar financiero. Con la aplicación de encuestas a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura.	Conocimiento Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de estudios académicos. • Investigación sobre finanzas y tipos de crédito. • Conocimiento de requisitos de crédito. • Asesoramiento al adquirir un crédito. 	Ordinal
			Habilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Control de gastos con relación a los ingresos. • Análisis de tasas de interés. • Capacidad de ahorro. 	
			Actitud Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Puntualidad en los pagos. • Planificación de flujo de caja. • Confianza en entidades financieras. 	
VARIABLE II: MOROSIDAD	La morosidad se utiliza para designar aquellos créditos que no se han cobrado después de su vencimiento, como para denominar aquellos créditos definitivamente incobrables. (Brachfield P. J., 2018)	Se medirá el grado de demoras e incumplimientos del deudor con el pago de sus deudas de igual forma su obligación de pago. Con la aplicación de encuestas a los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura.	Categoría	<ul style="list-style-type: none"> • Normal (1-8 días). • Problemas potenciales (9-30 días). • Deficiente (31-60 días) • Dudosa (61 a 120 días) • Pérdida (de 121 a más) 	Ordinal
			Capacidad de Pago	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de deuda en el Sistema Financiero. • Ingreso por ventas. • Respaldo financiero. 	

Elaboración propia

Anexo 2: Matriz de Consistencia

PREGUNTA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA	
¿Como es la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022?	Evaluar la relación entre la educación financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.	La educación financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022.	Variable Independiente: Educación Financiera	Conocimiento Financiero	TIPO: Aplicada DISEÑO: No experimental transversal correlacional  Donde: M: Muestra V1: Educación Financiera V2: Morosidad r: Relación	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICAS		Habilidad Financiera		POBLACIÓN Y MUESTRA
P.E.I: ¿Cuál es la relación entre conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?	O.E.I: Establecer la relación del conocimiento financiero y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.	H.E.1: El conocimiento financiero tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.		Actitud Financiera		POBLACIÓN: Está conformada por todos los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre 2022. TOTAL: 180 MUESTRA: La muestra está conformada por 123 unidades muestrales.
P.E.II: ¿Cuál es la relación entre la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?	O.E.II: Determinar la relación de la habilidad financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.	H.E.2: La habilidad financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.	Variable Dependiente: Morosidad	Categoría	TÉCNICAS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	
P.E.III: ¿Cuál es la relación entre la actitud financiera y la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre?	O.E.III: Medir la relación de la actitud financiera con la morosidad en los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.	H.E.3: La actitud financiera tiene una relación significativa con la morosidad de los comerciantes del mercado mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre.		Obligaciones de Pago	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS:	
					Para el procesamiento de datos se utilizará el programa estadístico SPSS para el análisis cuantitativo.	

Elaboración propia

Anexo 3: Carta de Autorización de la Empresa



EMPRESA DE COMERCIANTES MAYORISTAS DE PIURA S.A.

Inscritos en los Registros de Personas jurídicas en la Partida N° 11089933

"AÑO DEL BICENTENARIO DEL PERÚ: 200 AÑOS DE INDEPENDENCIA"

Piura, 15 de octubre de 2021

Estimada
BACH. HEYDI LUZ. CORDOVA ACHO

De nuestra consideración:

En nombre de la Empresa de Comerciantes Mayoristas de Piura ECOMAPSA, le hacemos llegar nuestro cordial saludo y a la vez dar respuesta a su solicitud, con la finalidad de hacer de su conocimiento que se le ha otorgado la **AUTORIZACIÓN** para proceder con la realización de su proyecto de investigación titulado: **"EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022"**.

En este sentido, nos comprometemos a participar en este proceso ofreciendo la información y el apoyo necesario para la respectiva investigación.

Atentamente,

EMPRESA DE COMERCIANTES MAYORISTAS DE PIURA S.A.
ECOMAPSA
Heydi Luz Cordova Acho
Heydi Luz Cordova Cartuachichay
GERENTE EJECUTIVO

Anexo 4: Encuesta a los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

N° _____

ENCUESTA A LOS COMERCIANTES

Cordiales saludos: solicito su colaboración para la realización de la presente encuesta, por lo que se le agradece complete todo el cuestionario el cual tiene un carácter confidencial.

Este cuestionario está destinado a recopilar información que será necesaria como sustento de la investigación " EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022". Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con un aspa (x) la alternativa que Ud. crea conveniente según la escala que se presenta a continuación. Muchas gracias.

Escala de medición consta:

SIEMPRE (5)	CASI SIEMPRE (4)	ALGUNA VEZ (3)	CASI NUNCA (2)	NUNCA (1)
-------------	------------------	----------------	----------------	-----------

Consentimiento informado:

De manera libre y voluntaria, expreso mi aceptación para responder al presente cuestionario:

Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

SECCIÓN I

CUESTIONARIO

VARIABLE: EDUCACIÓN FINANCIERA		Siempre	Casi Siempre	Alguna Vez	Casi Nunca	Nunca
DIMENSIÓN: CONOCIMIENTO FINANCIERO		5	4	3	2	1
1	Usted se informa mediante libros, boletines informativos, páginas web, etc. sobre finanzas.					
2	Se informa sobre créditos comerciales.					
3	Usted se informa sobre los créditos de consumo e hipotecarios.					
4	Se informa sobre compromisos y riesgos que ocasionan el caer en mora al adquirir un crédito.					
5	Al momento de adquirir un crédito el funcionario de negocios le asesora sobre las condiciones del crédito					
DIMENSIÓN: HABILIDAD FINANCIERA		5	4	3	2	1
6	Lleva un control de sus gastos en relación a sus ingresos.					
7	Calcula la tasa de interés de los créditos que le otorgan.					
8	Define un porcentaje o monto de ahorro en relación a sus ingresos.					
DIMENSIÓN: ACTITUD FINANCIERA		5	4	3	2	1
9	Las condiciones del crédito y trato que le ofrecen las entidades					

	financieras le motivan a pagar sus cuotas de manera muy puntual.					
10	Realiza una planificación detallada del destino del monto a pagar del crédito.					
11	Confía en las entidades bancarias.					
VARIABLE: MOROSIDAD		Siempre	Casi Siempre	Alguna Vez	Casi Nunca	Nunca
DIMENSIÓN: CATEGORÍA		5	4	3	2	1
12	Conoce su clasificación crediticia según los días de morosidad.					
13	Solicita trimestralmente su reporte de morosidad					
14	Accede a los servicios en línea de Reporte de Deuda de la plataforma web del SBS.					
15	Conoce el estado de sus deudas y líneas de créditos contratados.					
16	Toma acciones financieras basadas en su clasificación crediticia.					
DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PAGO		5	4	3	2	1
17	Mide hasta cuanto se puede endeudar al solicitar un préstamo.					
18	Tiene una mala calificación crediticia en Infocorp.					
19	Dispone cada mes dinero para pagar todas sus deudas					
20	Utiliza los ingresos de sus ventas para el pago de su deuda.					
21	Al solicitar un préstamo utiliza un aval o garantía.					

SECCIÓN II

A. Nombre _____ DNI _____ Edad _____

Genero

F	M
---	---

B. Nivel Educativo

Sin Nivel		Primaria		Secundaria		Técnico		Universitario	
-----------	--	----------	--	------------	--	---------	--	---------------	--

C. Sector empresarial a) Comercio b) Servicio

D. ¿Cuánto tiempo tiene su negocio? _____

**Anexo 4B: Informe de Resultados Complementarios del Cuestionario
Aplicado a los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.**

Tabla 14

Resultados descriptivos de la dimensión categoría.

Categoría	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) S		(4) CS		(3) AV		(2) CN		(1) N			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	T	%
Conoce su clasificación crediticia según los días de morosidad.	64	52%	12	10%	3	2%	11	9%	33	27%	123	100%
Solicita trimestralmente su reporte de morosidad	12	10%	6	5%	13	11%	34	28%	58	47%	123	100%
Accede a los servicios en línea de la plataforma web del SBS.	8	7%	6	5%	17	14%	31	25%	61	50%	123	100%
Conoce el estado de sus deudas y líneas de créditos contratados	74	60%	8	7%	6	5%	10	8%	25	20%	123	100%
Toma acciones financieras basadas en su clasificación crediticia.	58	47%	11	9%	11	9%	13	11%	30	24%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Según los resultados de la tabla 14, el 52% del total de comerciantes indicaron que siempre conocen su clasificación crediticia según los días de morosidad caso contrario con el 27% que nunca conocen su clasificación crediticia, el 10% del total indica que siempre solicita su reporte de morosidad, el 50% de comerciantes nunca accede a la plataforma del SBS, además que el 60% del total siempre conocen el estado de sus deudas y finalmente el 47% siempre toman acciones financieras conociendo su clasificación crediticia.

Tabla 15

Resultados descriptivos de la clasificación según días de morosidad por la plataforma Mi Sentinel.

Categoría	Escala de categorías										(Σ) Total	
	Normal		Problemas Potenciales		Deficiente		Dudosa		Perdida		T	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Conoce su clasificación crediticia según los días de morosidad.	30	24%	17	14%	22	18%	37	30%	17	14%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Según los resultados de la tabla 15, demuestra que el 30% de comerciante se encuentran en categoría dudosa, el 24% en categoría normal, el 18% en categoría deficiente, el 14% en categoría de problemas potenciales de igual forma el 14% con la categoría de perdida.

Tabla 16

Resultados descriptivos de la dimensión capacidad de pago.

Capacidad de Pago	Escala de alternativas										(Σ) Total	
	(5) S		(4) CS		(3) AV		(2) CN		(1) N			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	T	%
Mide hasta cuanto se puede endeudar al solicitar un préstamo.	92	75%	4	3%	10	8%	8	7%	9	7%	123	100%
Tiene una mala calificación crediticia en Infocorp.	7	6%	4	3%	7	6%	20	16%	85	69%	123	100%
Dispone cada mes dinero para pagar todas sus deudas	91	74%	9	7%	15	12%	6	5%	2	2%	123	100%
Utiliza los ingresos de sus ventas para el pago de su deuda.	89	72%	7	6%	11	9%	7	6%	9	7%	123	100%
Al solicitar un préstamo utiliza un aval o garantía.	19	15%	12	10%	19	15%	12	10%	61	50%	123	100%

Nota. Encuesta aplicada a comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas.

Según los resultados de la tabla 16, el 75% del total de comerciantes siempre miden hasta cuanto se pueden endeudar y el 7% que nunca lo hace; el 69% del total nunca tiene una mala clasificación crediticia y el 7% que siempre lo tiene; el 74% de comerciantes siempre dispone de dinero cada mes para pagar sus deudas, además que el 72% del total siempre utiliza los ingresos de sus ventas para poder pagar sus deudas y finalmente el 50% de comerciantes nunca suelen utilizar una garantía o aval para solicitar un crédito.

Anexo 5: Matriz de Instrumento

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES		INSTRUMENTO: CUESTIONARIO	
				Nº DE ÍTEMS	ÍTEMS
X: Educación Financiera	X1: Conocimiento Financiero	X1.1	·Nivel de estudios académicos.	B	Sin Nivel - Primaria - Secundaria - Técnico - Universitario
		X1.2	Investigación sobre finanzas y tipos de crédito.	1	Usted se informa mediante libros, boletines informativos, páginas web, etc. sobre finanzas.
				2	Se informa sobre créditos comerciales.
				3	Usted se informa sobre los créditos de consumo e hipotecarios.
		X1.3	Investigación de compromisos y riesgos de adquirir un crédito.	4	Se informa sobre compromisos y riesgos que ocasionan el caer en mora al adquirir un crédito.
	X1.4	Asesoramiento al adquirir un crédito.	5	Al momento de adquirir un crédito el funcionario de negocios le asesora sobre las condiciones del crédito	
	X2: Habilidad Financiera	X2.1	Control de gastos en relación a los ingresos.	6	Lleva un control de sus gastos en relación a sus ingresos.
		X2.2	Análisis de tasas de interés.	7	Calcula la tasa de interés de los créditos que le otorgan.
		X2.3	Definir un porcentaje de ahorro.	8	Define un porcentaje o monto de ahorro en relación a sus ingresos.
	X3: Actitud Financiera	X3.1	Puntualidad en los pagos.	9	Las condiciones del crédito y trato que le ofrecen las entidades financieras le motivan a pagar sus cuotas de manera muy puntual.
		X3.2	Planificación de presupuesto.	10	Realiza una planificación detallada del destino del monto a pagar del crédito.
X3.3		Confianza en entidades financieras.	11	Confía en las entidades bancarias.	
Y: Morosidad	Y1: Categoría	Y1.1	Normal (1-8 días)	12	Conoce su clasificación crediticia según los días de morosidad.
		Y1.2	Problemas potenciales (9-30 días).	13	Solicita trimestralmente su reporte de morosidad
		Y1.3	Deficiente (31-60 días)	14	Accede a los servicios en línea de la plataforma web del SBS.
		Y1.4	Dudosa (61 a 120 días)	15	Conoce el estado de sus deudas y líneas de créditos contratados
		Y1.5	Pérdida (de 121 a más)	16	Toma acciones financieras basadas en su clasificación crediticia.
	Y2: Capacidad de Pago	Y2.1	Nivel de deuda en el Sistema Financiero.	17	Mide hasta cuanto se puede endeudar al solicitar un préstamo.
				18	Tiene una mala calificación crediticia en Infocorp.
		Y2.2	Ingresos por ventas.	19	Dispone cada mes dinero para pagar todas sus deudas
				20	Utiliza los ingresos de sus ventas para el pago de su deuda.
Y2.3	Respaldo financiero.	21	Al solicitar un préstamo utiliza un aval o garantía.		

Anexo 6: Validación de Instrumento



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Freddy William Castillo Palacios con DNI N° 02842237 Dr. en Ciencias Administrativas con mención en Dirección de Empresas N° ANR: A 202528, de profesión Licenciado en Administración / Abogado, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV Campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

“EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022”

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario a los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 16 días del mes de noviembre del Dos mil Veintiuno.



Dr. : Freddy William Castillo Palacios
DNI : 02842237
Especialidad : Administración
E-mail : fwcastillo@ucvvirtual.edu.pe

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Vegas Palomino, Isidro Iván, con DNI N.º 02847776, magister en Administración de Negocios y Relaciones Internacionales, N.º ANR: A1674666, de profesión Contador Público Colegiado, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV Campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

“EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022”

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario a los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 6 días del mes de mayo de dos mil veintidós.

Mg : Vegas Palomino, Isidro Iván
 DNI : 02847776
 Especialidad : MBA - RI
 E-mail : ivegasp@ucvvirtual.edu.pe

Isidro Iván Vegas Palomino

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Cecilia Paula Luisa Gómez Zúñiga con DNI N° 03490490, Mgtr. en Administración, N° ANR: A078552, de profesión Licenciada en Ciencias Administrativas, desempeñándome actualmente como docente en Universidad César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura 2022	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 14 días del mes de abril del Dos mil Veintidós.



Mgtr. Cecilia Gómez Zúñiga
CIAD. 15719

Mgtr. : Cecilia Gómez Zúñiga
DNI : 03490490
Especialidad : Administración
E-mail : cgomezz@ucv.edu.pe

“EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado.																	84				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables.																	84				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación.																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems.																	84				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	84				
6. Intencionalidad	Adecuado para																	84				

**“EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO
MAYORISTA LAS CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado.																	82				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables.																	82				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación.																	82				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems.																	82				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	82				

**“EDUCACIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA LAS
CAPULLANAS, VEINTISÉIS DE OCTUBRE, PIURA 2022”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				100	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				100	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				100	
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				100	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				100	

Anexo 7: Confiabilidad de los Instrumentos

La confiabilidad del cuestionario fue evaluado mediante el método de Alfa de Cronbach, en una muestra piloto de 13 comerciantes; utilizando el programa estadístico SPSS versión 26, se ha obtenido como resultado una confiabilidad aceptable del 73,6% con respecto a 11 preguntas del cuestionario de la variable: Educación financiera y una confiabilidad también aceptable del 76,7% para la variable: Morosidad con respecto a 10 preguntas del cuestionario, indicando de esta manera que el cuestionario según las variables evaluadas son confiables y están preparados para recoger la información.

Estadísticos del alfa de cronbach para el instrumento de la variable: Educación financiera

Preguntas	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P01	35,1538	29,474	,688	,661
P02	34,8462	37,308	,303	,728
P03	36,0000	40,833	,049	,758
P04	34,2308	37,859	,381	,719
P05	34,5385	31,103	,662	,670
P06	34,2308	33,026	,601	,684
P07	34,6923	33,397	,612	,684
P08	34,3077	31,731	,745	,663
P09	34,2308	39,526	,184	,740
P10	34,1538	38,474	,294	,728
P11	35,1538	45,141	-,247	,797

Estadístico de confiabilidad

Nº preguntas	Alfa de Cronbach
11	0,736

Estadísticos del alfa de cronbach para el instrumento de la variable: Morosidad

Preguntas	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P01	30,6154	34,756	,497	,738
P02	30,9231	37,410	,460	,743
P03	31,5385	40,603	,304	,762
P04	30,2308	38,026	,541	,737
P05	30,6154	33,090	,791	,696
P06	30,0000	38,667	,350	,758
P07	30,3077	36,231	,528	,734
P08	30,5385	36,936	,438	,746
P09	30,3077	39,897	,236	,774
P10	30,2308	40,359	,232	,773

Estadístico de confiabilidad

Nº preguntas	Alfa de Cronbach
10	0,767



I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTES	:	Córdova Acho, Heydi Luz
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura 2022
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario: Educación financiera
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson () Alfa de Cronbach. (X)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	22/04/2022
1.7. MUESTRA APLICADA	:	Muestra piloto de 13 comerciantes

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:

73,6 %

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*Ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.*)

Con respecto a la confiabilidad estadística de los ítems, del presente cuestionario, todas las preguntas están sujetas a medición, obteniéndose como resultado una confiabilidad aceptable.

Estudiante: Córdova Acho, Heydi Luz
DNI : 71554688

Docente : Dr. Ramón Cosme Correa Becerra
COESPE 502

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	--	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTES :	Córdova Acho, Heydi Luz
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN :	Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura 2022
1.3. ESCUELA PROFESIONAL :	Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar) :	Cuestionario: Morosidad
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO :	<i>KR-20 kuder Richardson</i> ()
	<i>Alfa de Cronbach.</i> (X)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN :	22/04/2022
1.7. MUESTRA APLICADA :	Muestra piloto de 13 comerciantes

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	76,7 %
---	---------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.*)

Con respecto a la confiabilidad estadística de los ítems, del presente cuestionario, todas las preguntas están sujetas a medición, obteniéndose como resultado una confiabilidad aceptable.



Estudiante: Córdova Acho, Heydi Luz
DNI : 71554688



Docente : Dr. Ramón Cosme Correa Becerra
COESPE 502

Anexo 8: Fórmula para el Cálculo de la Muestra

Tabla 2. Selección de Muestra

N	Población	180
p	Probabilidad de éxito	50%
q	Probabilidad de fracaso	50%
e	Grado de error	5%
Z^2	Desviación normal estandarizada	95% = 1,96

Muestra finita

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

$$n = \frac{180 * 1.96^2 * 50\% * 50\%}{5\%^2(180 - 1) + 1.96^2 * 50\% * 50\%}$$

$$n = 122.79 = \mathbf{123}$$

Parte de la población que será analizada es un total de 123 personas.

Anexo 9: Ficha de Evaluación de los Proyectos de Investigación

Título del proyecto de Investigación: "Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura 2022"

Autora: Heydi Luz Cordova Acho

Escuela profesional: Administración

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Perú

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación	Cumple totalmente	---	No cumple	----
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación	La población/participantes están claramente establecidos	---	La población/participantes no están claramente establecidos	----
II. Criterios éticos				
1. Establece claramente los aspectos éticos a seguir en la investigación	Los aspectos éticos están claramente establecidos	---	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	----
2. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución	Cuenta con documento debidamente suscrito	---	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
3. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos	Ha incluido el ítem	---	No ha incluido el ítem	----

Dr. Freddy William Castillo
Palacios
Presidente del CEI FACEM

Anexo 10: Dictamen del Comité de Ética en Investigación

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de Dr. Freddy William Castillo Palacios, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Mercado Mayorista Las Capullanas, Veintiséis de Octubre, Piura 2022”, presentado por la autora Heydi Luz Cordova Acho, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable (X) observado() desfavorable().

Piura, 16 de noviembre de 2021



Dr. Freddy William Castillo Palacios
Presidente del Comité de Ética en Investigación
Programa Académico de Administración

C/c

• Sr., Dr. investigador principal.