

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de
Pimentel - Chiclayo, 2020**

Trabajo de Investigación para obtener el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad
y Gestión Tributaria

Autores:

Marchena López Amalia
Mendoza Requejo José Marco
Castro Guevara Wilder

Asesor:

Mag. Arturo Jaime Zúñiga Castillo

Lima, diciembre de 2020

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo Mag. Arturo Jaime Zúñiga Castillo, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel - Chiclayo, 2020”** constituye la memoria que presentan los estudiantes Amalia Marchena Lopez, Jose Marco Requejo Mendoza y Wilder Castro Guevara para obtener el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestion Tributaria, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmamos la presente declaración en la ciudad de Chiclayo, a los 23 días del mes de diciembre del año 2020.


Arturo Jaime Zúñiga Castillo

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a los 23 días del mes de diciembre del año 2020 siendo las 12:00 horas., se reunieron en la sala virtual, de la Universidad Peruana Unión, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Mg. Adolfo William Lavalle Gonzales el secretario: CP. Samuel Iquimiche Sanchez y como miembro Mg. Sinfiriano Martínez Huisa y el asesor Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del Trabajo de investigación titulado "Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel - Chiclayo, 2020" de los Bachilleres:

- a) Amalia Marchena Lopez
- b) José Marco Requejo Mendoza
- c) Wilder Castro Guevara

Conducente a la obtención del grado académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria.

El Presidente inició el acto académico de sustentación bajo la modalidad virtual invitando a los candidatos hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado.

Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato (a): Amalia Marchena Lopez

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato (b): José Marco Requejo Mendoza

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato (c): Wilder Castro Guevara

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente



Secretario

Asesor

Miembro

Miembro

Candidato/a
(a)

Candidato/a (b)

Candidato/a
(c)

ÍNDICE

DECLARACIÓN JURADA	i
RESUMEN	5
ABSTRACT	5
I. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Antecedentes	7
1.2. Describir las bases teóricas	8
II. METODO	9
2.1. Tipo y diseño de investigación	9
2.2. Variables y operacionalización.....	9
2.3. Dimensiones:	10
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	10
2.5. Validez y confiabilidad del instrumento de recolección de datos	11
2.6. Método de análisis de datos.....	11
2.7. Aspectos éticos	11
III. RESULTADOS	12
3.1 Resultados descriptivos	12
3.2 Resultados descriptivos según objetivos.....	21
IV. DISCUSIONES & CONCLUSIONES	22
4.1. Discusión.....	22
4.2. Conclusiones	23
V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	24
ANEXOS	26
A CUESTIONARIO	26
B Matriz de consistencia.....	28
D Copia de artículo del trabajo de investigación	31

Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel - Chiclayo, 2020

Financial Education in Pimentel Food Market Traders - Chiclayo, 2020

Amalia Marchena Lopez ^{a1}; José Marco Requejo Mendoza^b; Wilder Castro Guevara ^c

*Universidad Peruana Unión, Facultad de Ciencias Empresariales
Carretera Central Km.19.5, Ñaña, Distrito de Lurigancho-Chosica, Lima, Perú.*

Resumen

La presente investigación titulada; “Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel - Chiclayo, 2020”, cuyo objetivo fue analizar la educación financiera en los comerciantes. Estudio descriptivo de diseño no experimental, de corte transversal; la población y muestra fue de 104 y 82 comerciantes respectivamente; se aplicó la técnica de la encuesta y el cuestionario como instrumento para la recolección de los datos se procesaron con el programa SPSS, con 27 items en escala de Likert. Los resultados más relevantes evidenciaron que el nivel de educación financiera es muy alta, con un 78%, asimismo se obtuvo un nivel alto de conocimientos financieros representado por un 85.4% y el 64.6% de los comerciantes cuenta con un nivel alto de habilidades. Al finalizar el estudio se concluye que el 78% de los comerciantes conocen lo que es un plan de negocio, el control de existencias y registros contables; pero solo 64.6% de los comerciantes hacen uso de sus habilidades financieras respecto a estos aspectos.

Palabras clave: Educación, finanzas, comerciante.

Abstract

The present investigation titled; “Financial Education in Pimentel Food Market Traders - Chiclayo, 2020”, whose objective was to analyze financial education in traders. Descriptive study of non-experimental design, cross-sectional; the population and sample were 104 and 82 merchants respectively; The survey technique was applied and the questionnaire as an instrument for data collection was processed with the SPSS program, with 27 items on a Likert scale. The most relevant results showed that the level of financial education is very high, with 78%, also a high level of financial knowledge was obtained, represented by 85.4% and 64.6% of the merchants have a high level of skills. At the end of the study it is concluded that 78% of the merchants know what a business plan is, the control of stocks and accounting records; but only 64.6% of merchants make use of their financial skills regarding these aspects.

Keywords: Education, finance, merchant

¹ Autor de correspondencia:
Km. 19 Carretera Central, Ñaña, Lima
Tel.: +0-000-000-0000
E-mail: cpc.zumiga@upeu.edu.pe

I.Introducción

Kiyosaki (2014), un empresario estadounidense y autor del bestseller “Padre rico, padre pobre” dijo “el país necesita más emprendedores que empleados” y por eso es necesario educar a las personas sobre finanzas. País rico, educación pobre. De esta manera el inversor estadounidense y gurú de las finanzas, describió al Perú, quien destacó la importancia y a la vez la necesidad de poder incluir la educación financiera dentro de la currícula escolar de las instituciones educativas del Perú con el único fin de formar desde temprana edad en los educandos la visión de llegar a ser emprendedores de éxito.

Kiyosaki, también mencionó en una entrevista que “ mi padre pobre quería un sueldo y estabilidad laboral, mientras que mi padre rico quería flujo de efectivo”, es por ello que la importancia de la educación financiera radica en que enseña a las personas a pensar como aquel padre rico, esta afirmación, es la realidad que viven muchos peruanos, deseando llegar a alcanzar el sueño de un negocio propio o lograr tener un trabajo independiente que les brinde solvencia económica, pero tristemente se conforman con lo poco que han logrado, dejando de lado su ideal de ser emprendedores de éxito por falta de educación en base a aspectos financieros.

Marín (2017), en el Diario oficial el peruano, manifestó que, la importancia de la educación financiera, desde las escuelas y a todo nivel, se ha convertido hoy en día en una preocupación gravitante para los países por su incidencia en la economía; es por ello importante, desarrollar en las personas una cultura de educación financiera en un nivel alto o avanzado, lo cual no solo implica la necesidad de incorporar la educación financiera dentro de las materias de estudio en el currículo escolar, sino que es necesario y a la vez fundamental ir más allá, logrando incorporar programas educativos.

Estos programas educativos deberían tener como finalidad promover como formación en valores de prácticas responsables, formar docentes que estén altamente capacitados en impartir enseñanza de calidad sobre aspectos de educación financiera, campañas más intensas de difusión orientadoras de niños, adolescentes y familias, pero principalmente en las zonas de bajos recursos, son necesarias incluirlas en el marco de políticas nacionales por parte del Estado.

Actualmente, la realidad que se vive en el país, nos muestra día a día una sociedad que aún cuenta con mujeres, hombres y familias enteras atraviesen problemas muy graves de endeudamiento, embargos de sus propiedades (casas, tierras o sus negocios propios), cobranzas coactivas con un alto porcentaje de intereses o multas, dificultades para poder administrar adecuadamente sus ingresos o poder mantener niveles de ahorro que los ayuden a superar las crisis financieras por las que lleguen a atravesar.

La realidad mencionada anteriormente demuestra sin dudar la falta de educación financiera que forme desde la niñez a futuros consumidores y clientes financieros con mayor responsabilidad en el uso adecuado de sus recursos. Según el reporte de la última prueba PISA desarrollada a nivel de los 14 países que conforman América del sur, se evidenciaron resultados desalentadores para el Perú, pues se demostró que el 51% de los estudiantes de nivel secundaria se encuentran en el nivel 2, lo cual corresponde a un nivel muy básico en el avance de competencias financieras. Con esta evaluación el Perú se ubicó debajo de Chile que obtuvo 432 puntos, mientras que el Perú sólo obtuvo 403 puntos ubicándose en el puesto número 13 a nivel de América del sur.

De lo anteriormente mencionado, podemos decir que la falta de educación financiera y poca comprensión de los conceptos financieros y el funcionamiento del Sistema Financiero en el Perú, está causando que los peruanos en general se encuentren en situaciones de sobre endeudamiento, estas situaciones en muchos casos pueden llevar a perder sus activos e incluso pueden llegar a la exclusión financiera.

Esta realidad influye en la población de microempresarios peruanos, quienes a pesar de querer lograr ser independientes a través de un negocio propio, muchas veces presentan un nivel

deficiente en cuanto a conocimientos financieros, habilidades, manejo del ahorro y de los créditos, herramientas y actitudes para saber administrar adecuadamente sus finanzas; esto refleja su incapacidad financiera y la falta de confianza en el sistema financiero aún en pleno siglo veintiuno, donde hay más accesibilidad y menos requisitos para solicitar un crédito bancario a personas que cuentan con su negocio propio.

Se observa en el día a día que los microempresarios peruanos no realizan una adecuada planificación del presupuesto de sus negocios y economía familiar, lo cual, origina problemas ante la ausencia de ahorros para afrontar eventualidades o emergencias financieras, debido a que no planificaron los gastos de manera anticipada, origina malas inversiones llevándolos a perder quizás lo poco que tenían, llegan a tener sobreendeudamientos, todo ello debido a la falta de una buena gestión de su negocio.

Es necesario agregar que los clientes microempresarios aún tiene pensamientos equivocados de que si realiza el depósito de su dinero en el banco le realizarán cobros excesivos de comisiones, y en vez de lograr aumentar sus ahorros con el tiempo disminuirán. Por otro lado, quienes son los jefes del hogar muchas veces no cuentan con un esquema de ahorro ni realizan mensualmente una planificación financiera adecuada donde incluyan dentro de su presupuesto un dinero destinado a sus gastos familiares extras o de urgencia, lo cual los conlleva a afrontar aquellos gastos haciendo uso del capital de sus negocios.

Si bien en nuestro país aún hay muchos microempresarios que son informales y tienen falta de conocimientos financieros, los conlleva a manejar de manera empírica los temas financieros de sus negocios, lo cual trae como consecuencia malas decisiones que pueden causar un mal manejo de su negocio, pérdidas del capital de su negocio, sobreendeudamiento y peor aún termina muchas veces en la quiebra de su negocio.

1.1. Antecedentes

Zuñiga (2019), en su estudio sobre el nivel de cultura financiera en los comerciantes de un mercado de la ciudad del cusco, concluyó que los comerciantes poseen un nivel de cultura financiera regular, en cuanto a sus dimensiones poseen un conocimiento regular, un comportamiento regular y una actitud positiva.

Tinoco (2018), en su estudio sobre educación financiera en estudiantes universitarios, concluyó que los encuestados tienen conocimientos empíricos sobre educación financiera aprendidos en casa o por necesidad; así mismo, tienen escasos conocimientos de riesgos y prevenciones que cubren las entidades financieras y tipos de créditos que pueden acceder; finalmente, el tipo de crédito preferido por estudiantes universitarios es la tarjeta de crédito con un 51,65%.

Ching (2017), en su estudio acerca de la educación financiera del microempresario bodeguero, concluyó que se demostró que la educación financiera como herramienta sí influye en el fortalecimiento económico, que el aprendizaje económico-financiero contribuye significativamente a su crecimiento sostenible y se analizó que el acceso a productos financieros favorece a una óptima administración de recursos económicos y se verificó que una oportuna planificación financiera determina positivamente en una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero.

Aguilar & Ortiz (2014), en su estudio sobre un diseño de un programa de educación y cultura financiera para estudiantes de una universidad en Ecuador, llegaron a la conclusión que los niveles de educación y cultura financiera de los estudiantes de titulación se encuentran entre bajos y medios lo que significa que es factible la implementación de un programa donde se fortalezca este punto para incrementar los niveles de conocimiento y entendimiento financiero, potencializar la planeación y el control financiero y mejorar el uso de oferta de productos y servicios financieros del sistema bancario y no bancario.

1.2. Describir las bases teóricas

Educación financiera es considerada como un proceso mediante el cual se logra una mejor comprensión de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios (OECD, 2005); nos da la capacidad para elegir una alternativa al tomar decisiones financieras responsables (Ruiz, 2012); también contribuye a prevenir el fraude, evitar situaciones de un endeudamiento excesivo o de posiciones de riesgo inadecuadas (España & CNMV, 2008).

La educación financiera, debería tener como objetivo desarrollar en las personas como individuos y familias o empresas, los conocimientos, capacidades y habilidades necesarias para tomar mejores decisiones en el ámbito financiero (ABM, 2008). Se debe adquirir información básica sobre, las funciones del dinero, el crédito, las diferentes formas de ahorro, las inversiones, los seguros, el ahorro para el retiro, los diferentes medios de pago, sus costos, riesgos y beneficios. Mayor educación financiera llevará a propiciar una mejor estabilidad financiera, lo cual es un requisito para lograr el crecimiento de la economía. Por ello es importante trabajar a nivel microeconómico, para no tener a futuro fuertes problemas en el nivel macroeconómico (Cartagena, 2008).

La educación financiera como proceso educativo es el medio por el cual las personas deben tomar conciencia de la necesidad e importancia de desarrollar conocimientos, destrezas, costumbres, valores, actitudes y hábitos en la dirección de la economía familiar y personal, a través del conocimiento y el uso apropiado de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera. (CREDOMATIC, 2008), se considera como dimensiones de la educación financiera el: conocimiento financiero y habilidades financieras.

Para Mejia (2018), el conocimiento financiero representa al proceso que usan los individuos en gestionar sus riquezas para lograr el éxito financiero en las áreas de administración del crédito, beneficios, derechos de consumidores y en la planificación para el retiro; destaca además seis beneficios de tener conocimientos financieros: uno, es índice de una mayor capacidad para gestionar los capitales financieros de la familia; dos, es más factible que las personas alcancen sus metas financieras, tres ayuda a los individuos para tomar decisiones de ahorro e inversión, cuarto, mejora el control del crédito, quinto, favorece a no gastar más de lo que tiene como entradas y sexto, aumenta el recurso financiero.

Para Mejia, Pallotta & Egusquiza (2015) afirman que el conocimiento financiero es aquel que asume la comprensión de los conceptos de habilidad y capacidad financiera de las personas en la rutina diaria. Mejia (2018), menciona que el no contar con conocimientos financieros origina efectos negativos, ya que, restringe la administración financiera particular y familiar, origina dificultades económicas, lo que resulta en una menor riqueza financiera, puede repercutir en ser una víctima de dolos de inversión, una mala gestión del crédito, origina quiebras económicas y afecta la preparación para la jubilación.

Por otro lado, Gale y Levine (2010), citados por Tinoco (2018), consideran que la habilidad financiera es la destreza de tomar juicios informados y medidas efectivas respecto del uso y manejo del capital y los recursos. VISA (2015), manifestó que la habilidad financiera va desde proyectar los gastos y formar presupuestos hasta alcanzar un préstamo, invertir y ahorrar, las decisiones financieras inteligentes tratan de medir las opciones que tenemos disponibles y de tomar decisiones razonadas con respecto a la forma en que utilizamos nuestro patrimonio. La formar más sabia de manejar su dinero puede parecer confusa al inicio, pero, si se enfoca el proceso paso a paso, no sólo se logrará a entender muy bien sus finanzas, sino que también que permitirá poder administrar mejor las finanzas.

La investigación basa su estudio en los comerciantes de un mercado de abastos, para lo cual, según la guía para la competitividad de los mercados de abastos (2013) consideró que los mercados de abastos todavía son una de las fuentes de abastecimientos más frecuentados por

los clientes de Lima Metropolitana y provincias del Perú, principalmente por los sectores públicos de la población, quienes indican su favoritismo por ofrecer precios cómodos, diversidad de productos y proximidad a sus hogares. Por lo cual, frente a estos favoritismos además existen quejas y críticas afines con la inseguridad, condiciones higiénicas de ambientes internos y alrededores, condiciones de conservación de provisiones perecibles, caos en el tráfico y horarios de atención. Este escenario se muestra aún más crítico si se considera las dificultades que tienen los vendedores minoristas para acceder a información sobre las normas técnicas y legales asociadas al buen funcionamiento de mercados de abastos.

Problema general.

¿Cómo es la educación financiera de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020?

Problemas específicos.

¿Cómo son los conocimientos financieros en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020?

¿Cómo es el desarrollo de las habilidades financieras en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020?

Objetivo General.

Analizar la educación financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020.

Objetivos específicos.

Describir los conocimientos financieros en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020

Describir las habilidades financieras en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020

II. METODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo aplicada o también conocida como utilitaria y constructiva, caracterizada en el interés de la aplicación de los conocimientos teóricos en una determinada situación concreta y las consecuencias prácticas que de ella se deriven (Reyes & Sanchez, 2002).

La investigación tiene enfoque cuantitativo con diseño descriptivo no experimental y de corte transversal; según Hernández (2014) los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; es no experimental porque se realiza sin la manipulación de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural, para luego analizarlos; y de corte transversal implica que la recolección de datos se dio en un momento determinado y en un tiempo único.

2.2. Variables y operacionalización

Variable independiente: Educación Financiera, considerada como un proceso mediante el cual se logra una mejor comprensión de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios (OECD, 2005); nos da la capacidad para elegir una alternativa al tomar decisiones financieras responsables (Ruiz, 2012).

2.3. Dimensiones:

Conocimiento financiero: Es el proceso que usan las personas en administrar sus recursos para obtener el éxito financiero en las áreas de planeación para el retiro, beneficios, administración del crédito y derechos de los consumidores

Habilidades financieras: es la destreza de tomar juicios informados y decisiones prácticas respecto del uso y manejo del dinero y las riquezas.

Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

La población estuvo conformada por 104 comerciantes, y la muestra del estudio estuvo conformada por 82 comerciantes de Pimentel, quienes participaron del estudio a través de una encuesta.

El muestreo fue de tipo probabilístico, con un 3% a 5% de margen de error y un nivel de confianza del 95%.

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

Donde: n: Tamaño de la muestra N: Tamaño de la población = 104 Z: Valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza; para el 95%, $z=1.96$ E: Máximo error permisible, es decir un 5% p: Proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50. q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

Desarrollando la fórmula:

$$\begin{aligned} n &= \frac{(0.50 \times 0.50) \times (1.96)^2 \times 104}{(0.05)^2 \times (104-1) + (0.50 \times 0.50) \times (1.96)^2} \\ n &= \frac{(0.25) \times 3.84 \times 104}{(0.0025) \times 103 + (0.25) \times 3.84} \\ n &= \underline{9.984} \end{aligned}$$

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó para el artículo fue la encuesta utilizando como instrumento de recolección de datos un cuestionario que consta de 27 preguntas basadas en el Mejor su negocio (MESUN); teniendo como participantes del estudio a los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel – Chiclayo.

El Mesun, es un programa de capacitación en gestión desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) e implementado por sus organizaciones colaboradoras; dirigido a beneficiar gerentes de micro y pequeñas empresas; teniendo como objetivos del programa: desarrollar y fortalecer en el facilitador habilidades de capacitación y asesoría para los empresarios de micro y pequeñas empresas, desarrollar y fortalecer en los empresarios de micro y pequeñas empresas las habilidades para dirigirlos, motivándolos y brindándoles información de principios administrativos sólidos para llevar a cabo el incremento de la viabilidad de sus empresas, lo cual conducirá al sostenimiento del empleo ya generado o a la generación de nuevo.

Ante lo expuesto anteriormente, se consideró que las Subdimensiones a tratar en la investigación serán: el control de existencia, los registros contables, Planificación del negocio, las cuales se abordarán teniendo en cuenta cada uno de sus indicadores.

2.5. Validez y confiabilidad del instrumento de recolección de datos

Se realizó la validación del instrumento por parte de 3 expertos, considerando explicar los objetivos del estudio y teniendo en cuenta responder las observaciones o sugerencias por parte de los expertos. Para una mayor certeza de la fiabilidad de los instrumentos se aplicó el Índice de Consistencia Interna Alfa de Cronbach, según los resultados a obtener, este valor debe estar lo más cerca posible a la unidad para establecer que el instrumento evaluado es confiable, Se tomó en cuenta el siguiente cuadro:

Cálculo del Índice de consistencia interna Alfa de Cronbach

Para calcular el valor de α , se utilizó la fórmula mediante la varianza de los ítems, procesada en el programa Spss Statitics 23.

Rangos	Magnitud
0.80 a 1.00	Fiable
0.01 a 0.79	No fiable

Fuente: Cómo validar un instrumento (Bernal, 2010).

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,906	27

Como $0.906 > 0.8$ mínimo aceptable, entonces el instrumento elaborado sí pasa la prueba de confiabilidad.

2.6. Método de análisis de datos

Los resultados obtenidos a través la aplicación de las técnicas e instrumentos antes mencionados, fueron procesados en el programa SPSS, después se procedió ordenar y tabular los resultados para ser analizados mediante la estadística descriptiva haciendo uso de las tablas de frecuencias y gráficos por ítems.

2.7. Aspectos éticos

Se describe la conveniencia de la evaluación del comité de ética, el uso de consentimientos informados, conflictos de intereses. etc. Antes de llegar a dictaminación, la investigación deberá contar con la aprobación de un comité de ética, tanto de la UPeU; se realizó la validación del instrumento de recolección de datos por expertos, posteriormente se procedió a aplicar el consentimiento informado a cada uno de los participantes de la investigación, durante el desarrollo de la recolección de datos se tendrá en cuenta el respeto a los participantes y la confidencialidad de la información brindada.

III.Resultados

3.1 Resultados descriptivos

En la tabla 1 el mayor grupo de encuestados están entre la edad de 41 y 65 años (40.2%) y con 32.9% entre las edades de 26 a 40 años el 8.5% son mayores de 65 años.

Tabla1
Edad de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel – Chiclayo, 2020

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	18 - 25	15	18,3	18,3
	26 - 40	27	32,9	51,2
Válido	41 - 65	33	40,2	91,5
	Más de 65	7	8,5	100,0
	Total	82	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 2 se puede observar que el 59.8% de los encuestados del mercado de abastos de Pimentel son de sexo masculino mientras un 40.2% son de sexo femenino.

Tabla 2
Sexo de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel – Chiclayo, 2020

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	masculino	49	59,8	59,8
Válido	femenino	33	40,2	100,0
	Total	82	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 3 se observa que el 52.2% solo han concluido sus estudios básicos de primaria y secundaria mientras un 37.8% tienen una carrera técnica y universitaria.

Tabla 3
Grado de instrucción de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel – Chiclayo, 2020

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Primaria	19	23,2	23,2
	Secundaria	32	39,0	62,2
Válido	Técnica	20	24,4	86,6
	Universitaria	11	13,4	100,0
	Total	82	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 4 el 89.1% conocen el procedimiento adecuado al momento de recepcionar las existencias un 9.7% lo hacen de vez en cuando, y 1.2 % no saben.

Tabla 4

Conoce usted cual es el procedimiento adecuado en el momento de recepcionar las existencias

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
Casi nunca	6	7,3	7,3	8,5
Válido A veces	2	2,4	2,4	11,0
Casi siempre	19	23,2	23,2	34,1
Totalmente de acuerdo	54	65,9	65,9	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 5 muestra que el 67.1% conocen su stock de compras para implementar su negocio, en cambio el 1.2% no conocen y un 31.8% verifican su stock de productos antes de realizar sus compras.

Tabla 5

Conoce usted su stock de compras para verificar que cantidad de productos necesita para implementar su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
A veces	8	9,8	9,8	11,0
Válido Casi siempre	18	22,0	22,0	32,9
Totalmente de acuerdo	55	67,1	67,1	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 6 nos muestra que el 64.6%. saben si su negocio se queda sin stock mientras que un 26.8% a veces saben y el 8.5% no saben.

Tabla 6

Sabe usted si su negocio se queda sin existencias con frecuencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
Casi nunca	6	7,3	7,3	8,5
A veces	22	26,8	26,8	35,4
Válido Casi siempre	7	8,5	8,5	43,9
Totalmente de acuerdo	46	56,1	56,1	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 7 el 68.3% no conoce el llenado de registro de compras y ventas, por otro lado, el 12.2% sabe del llenado de libros, el 19.5% a veces y casi siempre lo hace.

Tabla 7

Conoce usted sobre el llenado del registro contable de compras y ventas u otros libros contables

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	32	39,0	39,0	39,0
	Casi nunca	24	29,3	29,3	68,3
	A veces	5	6,1	6,1	74,4
	Casi siempre	11	13,4	13,4	87,8
	Totalmente de acuerdo	10	12,2	12,2	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 8 el 70.8% considera que los registros de compras y ventas son importantes, así mismo un 22% creen que los libros de contabilidad no son importantes y un 7.4% consideran que a veces y casi nunca son importantes.

Tabla 8

Considera usted importante el registro de sus compras y ventas en los libros de contabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	18	22,0	22,0	22,0
	Casi nunca	3	3,7	3,7	25,6
	A veces	3	3,7	3,7	29,3
	Casi siempre	4	4,9	4,9	34,1
	Totalmente de acuerdo	54	65,9	65,9	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 9 el 78. % considera que presupuestar les ayudará a conocer si su negocio generará pérdidas o ganancias, un 1.2% creen que presupuestar no es necesario y un 20.8% piensan que a veces y casi siempre les ayudará.

Tabla 9

Considera usted que presupuestar le ayudará a conocer si su negocio generará pérdidas o ganancia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	A veces	9	11,0	11,0	12,2
	Casi siempre	8	9,8	9,8	22,0
	Totalmente de acuerdo	64	78,0	78,0	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 10 el 80.5% de los comerciantes piensan que un presupuesto de ingresos y salidas les permitirá un mejor manejo de sus finanzas, mientras que el 17% a veces o casi siempre y un mínimo del 2.4% consideran que no es necesario.

Tabla 10

Considera usted que un presupuesto de ingresos y salidas (cobros y pagos) permite un mejor manejo de las finanzas del negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
Casi nunca	1	1,2	1,2	2,4
A veces	7	8,5	8,5	11,0
Casi siempre	7	8,5	8,5	19,5
Totalmente de acuerdo	66	80,5	80,5	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 11 un 92.7% considera estar de acuerdo que para realizar sus compras deben tener en cuenta la calidad, cantidad, precio y momento adecuado antes de hacer sus compras, un 6.1% piensan que casi siempre y un mínimo 1.2% están en total desacuerdo

Tabla 11

Considera usted que para realizar las compras de su negocio debe tener en cuenta la calidad apropiada, cantidad apropiada, precio justo y momento adecuado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
Válido Casi siempre	5	6,1	6,1	7,3
Totalmente de acuerdo	76	92,7	92,7	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 12 un 85.4% saben de las condiciones de precios de sus proveedores para realizar sus compras, un 13.4% conocen las condiciones y los precios de los proveedores, un 1.2% no conocen de las condiciones de sus proveedores.

Tabla 12

Conoce usted las condiciones y precios de los distintos proveedores antes de realizar sus compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
A veces	2	2,4	2,4	3,7
Válido Casi siempre	9	11,0	11,0	14,6
Totalmente de acuerdo	70	85,4	85,4	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 13 se observa que un 63.4% considera que para vender más es necesario hacer una promoción de sus productos, un 8.5% no está de acuerdo, mientras que un 28% opinan que a veces si se debe considerar algunas promociones.

Tabla 13

Considera usted ofrecer alguna promoción para vender sus productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi nunca	7	8,5	8,5	8,5
	a veces	23	28,0	28,0	36,6
	casi siempre	19	23,2	23,2	59,8
	totalmente desacuerdo	33	40,2	40,2	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 14 un 78% considera su capacidad de ventas antes de realizar sus compras, y un escaso 1.2% están en total desacuerdo por otro lado el 20.7% a veces o casi siempre lo consideran su capacidad de ventas para realizar sus compras

Tabla 14

Usted considera la capacidad de ventas antes de realizar sus compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	A veces	6	7,3	7,3	8,5
Válido	Casi siempre	11	13,4	13,4	22,0
	Totalmente de acuerdo	64	78,0	78,0	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 15 un 54.9% están totalmente de acuerdo en realizar un plan de flujo de caja, un 29.2% creen que es necesario a veces o casi siempre, un 15.8% opinan que no es necesario

Tabla 15

Cree usted que un plan de flujo de caja le asegura que su negocio nunca se quede sin efectivo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	12	14,6	14,6	14,6
	Casi nunca	1	1,2	1,2	15,9
	A veces	12	14,6	14,6	30,5
	Casi siempre	12	14,6	14,6	45,1
	Totalmente de acuerdo	45	54,9	54,9	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 16, un 86.6% considera que es necesario llevar un control de sus ingresos y gastos mensuales, mientras que un pequeño 1.2% opinan que no es necesario, por otro lado, un 12.2% creen que es necesario a veces y casi siempre.

Tabla 16

Considera usted que es necesario llevar un control de sus ingresos y gastos mensuales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	A veces	3	3,7	3,7	4,9
	Casi siempre	7	8,5	8,5	13,4
	Totalmente de acuerdo	71	86,6	86,6	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 17 de los encuestados el 91.5% realiza el conteo de sus mercaderías, así mismo un 7.3% lo hacen a veces o casi siempre, y un escaso 1.2% nunca lo hace.

Tabla 17

Realiza usted el conteo de existencias (inventarios) al ingreso, según pedido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
Válido	A veces	2	2,4	2,4	3,7
	Casi siempre	4	4,9	4,9	8,5
	Totalmente de acuerdo	75	91,5	91,5	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 18 se observa que el 90.2% verifica la calidad de su mercadería, por otro lado, un 7.3% lo hacen a veces o casi siempre, y un mínimo 2.4% nunca lo hace.

Tabla 18

Verifica la calidad de existencias (características físicas del producto y fecha de vencimiento) al ingreso, según pedido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente en desacuerdo	2	2,4	2,4	2,4
Válido	A veces	1	1,2	1,2	3,7
	Casi siempre	5	6,1	6,1	9,8
	Totalmente de acuerdo	74	90,2	90,2	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 19 el 57.3% encuestados si usan el kardex, por otro lado, un 25.6% lo hacen a veces un 17% no manejan una hoja de control físico de sus existencias.

Tabla 19

Maneja usted el kardex o una hoja de control físico de sus existencias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente en desacuerdo	7	8,5	8,5	8,5
	Casi nunca	7	8,5	8,5	17,1
Válido	A veces	21	25,6	25,6	42,7
	Casi siempre	15	18,3	18,3	61,0
	Totalmente de acuerdo	32	39,0	39,0	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 20 el 92.7% guardan y ordenan de forma adecuada la existencia y de forma práctica, un 6.1% lo hace a veces o casi siempre un 1.2% que nunca lo hace.

Tabla 20

Guarda y ordena la cantidad adecuada de existencias en un lugar seguro y de forma práctica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	1	1,2	1,2	1,2
	A veces	2	2,4	2,4	3,7
Válido	Casi siempre	3	3,7	3,7	7,3
	Totalmente de acuerdo	76	92,7	92,7	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 21 el 82.9% verifican y cuentan sus existencias que estén en buenas condiciones, el 15.8 % lo hacen a veces o casi siempre y un 1.2% nunca lo hacen.

Tabla 21

Verifica y cuenta sus existencias con frecuencia para asegurarse de que se encuentran en buenas condiciones y de que no le falten parte de ellas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	A veces	2	2,4	2,4	3,7
	Casi siempre	11	13,4	13,4	17,1
	Totalmente de acuerdo	68	82,9	82,9	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 22 un 64.6% nunca y casi nunca realizan el llenado del registro de compras y ventas, el 20.8% lo hacen a veces o casi siempre, el 14.6% siempre lo hacen.

Tabla 22

Realiza usted el llenado del registro contable de compras y ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	28	34,1	34,1	34,1
Casi nunca	25	30,5	30,5	64,6
Válido A veces	9	11,0	11,0	75,6
Casi siempre	8	9,8	9,8	85,4
Totalmente de acuerdo	12	14,6	14,6	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 23 el 69.5% casi nunca y nunca utilizan los servicios de un, así mismo el 8.6 % lo hacen a veces o casi siempre y un 22% si lo hacen.

Tabla 23

Usted paga algún contador para que realice el llenado de su registro contable

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	36	43,9	43,9	43,9
Casi nunca	21	25,6	25,6	69,5
A veces	4	4,9	4,9	74,4
Casi siempre	3	3,7	3,7	78,0
Totalmente de acuerdo	18	22,0	22,0	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 24 el 52,4% de siempre elaborar un plan para saber qué porcentaje de su presupuesto necesitan emplear para mejorar su negocio, así mismo un 26,9% lo hacen a veces o casi siempre y un 20,7% nunca y casi nunca hacen un plan de negocio.

Tabla 24

Elabora usted un plan de negocio para saber qué porcentaje de su presupuesto necesita emplear para mejorar su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	7	8,5	8,5	8,5
Casi nunca	10	12,2	12,2	20,7
Válido A veces	14	17,1	17,1	37,8
Casi siempre	8	9,8	9,8	47,6
Totalmente de acuerdo	43	52,4	52,4	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 25 el 54,9% de los comerciantes siempre y casi siempre elabora un plan de flujo de caja que le permitirán controlar el efectivo de su negocio, por otro lado, un 31.7% nunca lo hacen lo hacen y un 13.4% a veces lo elaboran.

Tabla 25

Elabora un plan de flujo de caja para ayudar a controlar el efectivo de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	17	20,7	20,7	20,7
Casi nunca	9	11,0	11,0	31,7
Válido A veces	11	13,4	13,4	45,1
Casi siempre	15	18,3	18,3	63,4
Totalmente de acuerdo	30	36,6	36,6	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 26 el 31.7% emplea un flujo de caja para decidir cuánto ingresara y egresara de efectivo cada mes, el 30.5% no emplea el flujo de caja y un 25.6 lo hace a veces o casi siempre.

Tabla 26

Emplea usted un plan de flujo de caja para decidir por adelantado que cantidad de efectivo ingresara y egresara de su negocio cada mes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	25	30,5	30,5	30,5
Casi nunca	10	12,2	12,2	42,7
Válido A veces	11	13,4	13,4	56,1
Casi siempre	10	12,2	12,2	68,3
Totalmente de acuerdo	26	31,7	31,7	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 27 el 86,6% realizan sus compras teniendo en cuenta precios bajos y calidad de los productos un 11% casi siempre lo hace y un escaso 2,4% lo hacen a veces cuenta precios bajos y calidad de los productos.

Tabla 27

Realiza usted las compras para su negocio teniendo en cuenta precios bajos y calidad de los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido A veces	2	2,4	2,4	2,4
Casi siempre	9	11,0	11,0	13,4
Totalmente de acuerdo	71	86,6	86,6	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 28 el 89% analiza si cuenta con el dinero suficiente para realizar las compras de su negocio un 6,1% casi siempre hacen el análisis un 4,9% a veces lo hacen.

Tabla 28

Analiza usted si cuenta con el dinero suficiente para realizar las compras de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	4	4,9	4,9	4,9
Válido Casi siempre	5	6,1	6,1	11,0
Totalmente de acuerdo	73	89,0	89,0	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 29 el 75,6% siempre y casi siempre elaboran un plan que le permite conocer cuanto ganancia obtiene en su negocio, mientras que 21,9% lo hacen a casi nunca o a veces y un mínimo 2,4% nunca lo hacen.

Tabla 29

Elabora usted, un plan que le permite conocer cuanto ganancia obtiene en su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	2,4	2,4	2,4
Casi nunca	6	7,3	7,3	9,8
Válido A veces	12	14,6	14,6	24,4
Casi siempre	7	8,5	8,5	32,9
Totalmente de acuerdo	55	67,1	67,1	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 30 el 34.1% si elabora un plan de ventas mensuales para todo el año, el 25.7% nunca y casi nunca, un 40.2% lo hacen a veces y casi siempre.

Tabla 30

Elabora usted un plan de sus ventas mensuales para todo el año

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	8	9,8	9,8	9,8
Casi nunca	13	15,9	15,9	25,6
A veces	22	26,8	26,8	52,4
Casi siempre	11	13,4	13,4	65,9
Totalmente de acuerdo	28	34,1	34,1	100,0
Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

3.2 Resultados descriptivos según objetivos

En la tabla 31 podemos ver que el 85.4% sabe sobre lo que es conocimiento financiero, un 13.4% tiene un conocimiento medio y un 1.2% no sabe.

Tabla 31

Dimensiones conocimientos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Baja	1	1,2	1,2	1,2
	Media	11	13,4	13,4	14,6
Válido	Alta	70	85,4	85,4	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 32 el 64.6% aplica las habilidades financieras de acuerdo a sus conocimientos; un 35.4% aplica en un nivel medio sus habilidades financieras.

Tabla 32

Dimensiones habilidades financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Media	29	35,4	35,4	35,4
	Alta	53	64,6	64,6	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

En la tabla 33 se observa que 78% de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel tienen una educación financiera alta, y el 22% solo tienen una educación financiera media.

Tabla 33

Variable de educación Financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Media	18	22,0	22,0	22,0
	Alta	64	78,0	78,0	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

IV. Discusiones & conclusiones

4.1. Discusión

Para la discusión de resultados, se tuvo en cuenta medir la variable del estudio, siendo ésta analizar la educación financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, siendo la muestra del estudio 82 comerciantes se obtuvo que 64 (78%) presenta un nivel alto de educación financiera y 18 (22%) comerciantes presentan un nivel medio. Lo que se destaca en este estudio es que la gran mayoría de los comerciantes (76.8%) cuenta con grado de instrucción de secundaria y superior; lo cual probablemente, origina su alto grado de adquisición de conocimientos sobre educación financiera.

Otro aspecto importante del estudio se centró en describir los conocimientos y las habilidades financieras de los comerciantes, consideradas como las dimensiones de la educación financiera. Respecto a los conocimientos se obtuvo que, 70 (85.4%) comerciantes cuentan con

conocimientos de nivel alto, a comparación de 11 (13.4%) con nivel medio y solo 1 (1.2%) cuenta con conocimientos de nivel bajo.

Si bien los comerciantes en su mayoría cuentan con un buen nivel de conocimientos sobre educación financiera, no se ve reflejado al momento de poner en práctica dichos conocimientos a través de sus habilidades financieras; ya que en el estudio se obtuvo que de los 70 (85.4%) comerciantes, sólo 53 (64.6%) cuentan con nivel alto de habilidades financieras y los 29 (35.4%) de comerciantes restantes obtuvieron un nivel medio en cuanto a las habilidades.

4.2. Conclusiones

Con base a los resultados obtenidos con un 78% se comprueba que los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel cuentan con una educación financiera alta, solo el 22% de la población tiene una educación financiera media. Por otro parte, este análisis nos permitió identificar que si bien los comerciantes cuentan con un nivel alto de conocimientos sobre educación financiera, respecto a que conocen lo que es un plan de negocio, el control de existencias y registros contables; sin embargo, no todos estos conocimientos se ponen en práctica al momento de hacer uso de las habilidades financieras, representado por el 64.6%. Se evidencia la necesidad de trabajar un programa educativo de educación financiera que permita a los comerciantes hacer un buen uso tanto de sus conocimientos como sus habilidades financieras.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABM. (2008). LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN BÁSICA. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16.

Aguilar & Ortiz. (2014). “*Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas*”. Loja, Ecuador.

Cartagena. (2008). La educación financiera en estudiantes de educación básica: Un diagnóstico cooperativo entre escuelas urbanas y rurales. *Revista Ciencias Estratégicas*, 2,3.

Ching. (2017). *Universidad Inca Garcilazo de la Vega, Repositorio Institucional*.

Obtenido de

<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/2105/TESIS%20DE%20MARICELA%20CHING%20ARNAO.pdf?sequence=2>

CREDOMATIC. (2008). *La educación financiera y la importancia de las finanzas personales en la educación superior de los jóvenes*. Obtenido de

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621349/Tesis%20final%20MBA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

España & CNMV. (22 de Mayo de 2008). <https://www.cnmv.es>. Obtenido de

<https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/PlanEducacion.pdf>

Gale y Levine. (2010). *Educación financiera en estudiantes universitarios*. Junin, Peru.

Recuperado el 26 de Octubre de 2020, de

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16117/Tinoco_HWS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hernandez. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. Mexico. DF: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Kiyosaki, R. ((2014)). *Pader rico, padre pobre*. Estados Unidos: Spanish Edition.
- Marín. (2017). Importancia de la educacion financiera. *Diario oficial el Peruano*.
- Mejia. (2018). Educación financiera en estudiantes universitarios . Junin, Peru .
Obtenido de <https://guillermomejia.com/nivel-de-conocimientos-financieros/>
- Mejia, Pellotta & Egusquiza. (2015). Educación financiera y factores determinates: evidencias desde el ecuador. *Espacios*, 3.
- OECD. (2005). Recuperado el 16 de Junio de 2020, de La educacion financiera en Mexico:
http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/4190/CI_53.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Reyes & Sanchez. (2002). *Metodologia de la investigacion*.
doi:http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Ruiz. (2012). Articulo. "*La educacion financiera*".
- Tinoco. (2018). *Universidad Cesar Vallejo, repositorio digital institucional*. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/16117>
- VISA. (2015). *La educacion financiera de los socios y su relacion con la gestion finciera* . Cuzco, Peru. Recuperado el 25 de Noviembre de 2020, de http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/3988/253T20191010_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Zuñiga. (2019). *Repositorio Digital Universidad Andina del Cusco*. Obtenido de <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/3342>

Anexos

A Cuestionario

El presente cuestionario tiene como objetivo analizar la educación financiera de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020. A continuación, usted encontrará una serie de preguntas relacionadas con lo antes indicado, por esta razón solicitamos su apoyo para responder con sinceridad las preguntas planteadas marcando con (X) según su respuesta. Los resultados ayudarán a mejorar la gestión financiera en el Distrito de Pimentel y se guardarán con reserva.

A) INFORMACIÓN GENERAL

1. Rango de edad
 - a) 18 a 25 años
 - b) 26 a 40 años
 - c) 41 a 65 años
 - d) Más de 65 años

2. Sexo
 - a) Femenino
 - b) Masculino

3. Grado de instrucción
 - a) Primaria
 - b) Secundaria
 - c) Técnica
 - d) Universitaria

		Totalmente en desacuerdo	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Totalmente de acuerdo
	CONOCIMIENTOS FINANCIEROS					
	ITEMS					
1	Conoce usted cual es el procedimiento adecuado en el momento de recepcionar las existencias.					
2	Conoce usted su stock de compras para verificar que cantidad de productos necesita para implementar su negocio.					
3	Sabe usted si su negocio se queda sin existencias con frecuencia.					
4	Conoce usted sobre el llenado del registro contable de compras y ventas u otros libros contables.					
5	Considera usted importante el registro de sus compras y ventas en los libros de contabilidad.					
6	Considera usted que presupuestar le ayudará a conocer si su negocio generará pérdidas o ganancia.					

7	Considera usted que un presupuesto de ingresos y salidas (cobros y pagos) permite un mejor manejo de las finanzas del negocio.					
8	Considera usted que para realizar las compras de su negocio debe tener en cuenta la calidad apropiada, cantidad apropiada, precio justo y momento adecuado.					
9	Conoce usted las condiciones y precios de los distintos proveedores antes de realizar sus compras.					
10	Considera usted ofrecer alguna promoción para vender sus productos.					
11	Usted considera la capacidad de ventas antes de realizar sus compras.					
12	Cree usted que un plan de flujo de caja le asegura que su negocio nunca se quede sin efectivo.					
13	Considera usted que es necesario llevar un control de sus ingresos y gastos mensuales.					
	HABILIDADES FINANCIERAS					
	ITEMS					
14	Realiza usted el conteo de existencias (inventarios) al ingreso, según pedido.					
15	Verifica la calidad de existencias (características físicas del producto y fecha de vencimiento) al ingreso, según pedido.					
16	Maneja usted el kardex o una hoja de control físico de sus existencias.					
17	Guarda y ordena la cantidad adecuada de existencias en un lugar seguro y de forma práctica.					
18	Verifica y cuenta sus existencias con frecuencia para asegurarse de que se encuentran en buenas condiciones y de que no le falten parte de ellas.					
19	Realiza usted el llenado del registro contable de compras y ventas.					
20	Usted paga algún contador para que realice el llenado de su registro contable.					
21	Elabora usted un plan de negocio para saber qué porcentaje de su presupuesto necesita emplear para mejorar su negocio.					
22	Elabora un plan de flujo de caja para ayudar a controlar el efectivo de su negocio.					
23	Emplea usted un plan de flujo de caja para decidir por adelantado que cantidad de efectivo ingresara y egresara de su negocio cada mes.					
24	Realiza usted las compras para su negocio teniendo en cuenta precios bajos y calidad de los productos					
25	Analiza usted si cuenta con el dinero suficiente para realizar las compras de su negocio.					
26	Elabora usted, un plan que le permite conocer cuanta ganancia obtiene en su negocio.					
27	Elabora usted un plan de sus ventas mensuales para todo el año.					

B Matriz de consistencia

“Educación financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	METODOLOGIA			
		Variable y dimensiones	Tipo y Diseño	Población y Muestra	Técnicas e instrumentos
<p>Problema general. ¿Cómo es la educación financiera de los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020?</p>	<p>Objetivo general. Analizar la educación financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020.</p>	<p>Variable Educación financiera</p>	<p>Tipo de investigación Enfoque cuantitativo y descriptivo</p>	<p>Población 104 comerciantes</p>	<p>Técnica Encuesta</p>
<p>Problemas específicos. ¿Cómo son los conocimientos financieros en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020? ¿Cómo es el desarrollo de las habilidades financieras en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020?</p>	<p>Objetivos específicos. Describir los conocimientos financieros en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020 Describir las habilidades financieras en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020</p>	<p>Dimensiones Conocimientos financieros Habilidades financieras</p>	<p>Diseño Descriptivo No experimental Corte transversal</p>	<p>Tipo de Muestra Probabilística Tamaño de Muestra 82</p>	<p>Instrumento cuestionario</p>

C Cuadro de operacionalización

“Educación financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel-Chiclayo, 2020”

Variable	dimensión	Sub dimensión	Indicador	Ítems	Valoración	Rango	Fuente de información
Educación financiera	Conocimientos financieros	Control de existencias	Control de entradas	Conoce usted cual es el procedimiento adecuado en el momento de recepcionar las existencias.	Totalmente en desacuerdo Casi Nunca A veces Casi siempre Totalmente de acuerdo	1	Cuestionario elaborado de Mesun
			Control de salidas	Conoce usted su stock de compras para verificar que cantidad de productos necesita para implementar su negocio.		2	
			Control de salidas	Sabe usted si su negocio se queda sin existencias con frecuencia.		3	
		Registros contables	Libros contables	Conoce usted sobre el llenado del registro contable de compras y ventas u otros libros contables.		4	
				Considera usted importante el registro de sus compras y ventas en los libros de contabilidad.		5	
		Planificación del negocio	Presupuesto	Considera usted que presupuestar le ayudará a conocer si su negocio generará pérdidas o ganancia.			
				Considera usted que un presupuesto de ingresos y salidas (cobros y pagos) permite un mejor manejo de las finanzas del negocio.			
			Plan de compras	Considera usted que para realizar las compras de su negocio debe tener en cuenta la calidad apropiada, cantidad apropiada, precio justo y momento adecuado.			
				Conoce usted las condiciones y precios de los distintos proveedores antes de realizar sus compras.			
			Plan de ventas	Considera usted ofrecer alguna promoción para vender sus productos.			
				Usted considera la capacidad de ventas antes de realizar sus compras.			
			Plan de flujo de caja	Cree usted que un plan de flujo de caja le asegura que su negocio nunca se quede sin efectivo.			
				Considera usted que es necesario llevar un control de sus ingresos y gastos mensuales.			

	Habilidades financieras	Control de existencias	Control de entradas	Realiza usted el conteo de existencias (inventarios) al ingreso, según pedido.			
				Verifica la calidad de existencias (características físicas del producto y fecha de vencimiento) al ingreso, según pedido.			
			Control en almacén	Maneja usted el kardex o una hoja de control físico de sus existencias.			
				Guarda y ordena la cantidad adecuada de existencias en un lugar seguro y de forma práctica.			
			Control de salidas	Verifica y cuenta sus existencias con frecuencia para asegurarse de que se encuentran en buenas condiciones y de que no le falten parte de ellas.			
				Verifica la calidad de existencias (características físicas del producto y fecha de vencimiento) al ingreso, según pedido.			
		Registros contables	Libros contables	Realiza usted el llenado del registro contable de compras y ventas.			
				Usted paga algún contador para que realice el llenado de su registro contable.			
		Planificación del negocio	Plan de presupuesto	Elabora usted un plan de negocio para saber qué porcentaje de su presupuesto necesita emplear para mejorar su negocio			
				Elabora un plan de flujo de caja para ayudar a controlar el efectivo de su negocio.			
			Plan de flujo de caja	Emplea usted un plan de flujo de caja para decidir por adelantado que cantidad de efectivo ingresara y egresara de su negocio cada mes.			
				Realiza usted las compras para su negocio teniendo en cuenta precios bajos y calidad de los productos			
			Plan de compras	Analiza usted si cuenta con el dinero suficiente para realizar las compras de su negocio.			
				Elabora usted, un plan que le permite conocer cuanto ganancia obtiene en su negocio.			
			Plan de ventas	Elabora usted un plan de sus ventas mensuales para todo el año.			



Una Institución Adventista

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

“AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD”

RESOLUCIÓN N° 1322-2020 /UPeU-FCE-CF

Ñaña, Lima, 02 de diciembre de 2020

VISTO:

El expediente de los (las)/la (del) estudiante(s), de la Carrera Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión.

CONSIDERANDO:

Que la Universidad Peruana Unión tiene autonomía académica, administrativa y normativa, dentro del ámbito establecido por la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad;

Que la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, mediante sus reglamentos académicos y administrativos, ha establecido las formas y procedimientos para la designación del Comité Dictaminador del trabajo de investigación para el grado de bachiller;

Que los (las)/el (la) estudiante(s), ha(n) concluido el desarrollo del trabajo de investigación, redactado su artículo científico con la opinión favorable de su asesor y solicita la designación del Comité Dictaminador respectivo;

Estando a lo acordado en la sesión del Consejo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, celebrada el 02 de diciembre de 2020, y en aplicación del Estatuto y Reglamento General de Investigación de la Universidad;

SE RESUELVE:

Designar el Comité Dictaminador encargado de administrar el proceso de dictamen correspondiente al trabajo de investigación, presentada por los (las)/el (la) estudiante(s), otorgándole un plazo máximo de diez (10) días hábiles, posterior a la fecha de recepción de la presente resolución, para emitir el dictamen respectivo a través de la plataforma oficial:

Estudiantes	Código	Título	Asesor	Dictaminadores
Nitsbmi Manchay Manchay	201612991	Análisis de las contingencias tributarias en las Pequeñas y Microempresas en Jaén, 2020	Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo	Dr. Eudal Delmar Santos Gutierrez
Viviana Edith Vásquez Salazar	201612997			
Elizabet De La Cruz Llontop	201612995			
Amalia Marchena Lopez	201612992	Educación Financiera en los comerciantes del mercado de abastos de Pimentel - Chiclayo, 2020	Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo	Mg. Sinforiano Martínez Huisa
José Marco Requejo Mendoza	200110658			
Wilder Castro Guevara	200510999			
Arelí Jhemina Carpio Villanueva	201613040	Análisis de los costos de producción y rentabilidad, en el Fundo El Vaquero del Distrito de Ilabaya, Tacna, 2019	Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo	Dictaminador: CP. Manuel Edilberto Segura Zelada
Mariela Rios Torres	201510875			
Nereyda Cahuana Laura	201521833			
Luis John Curo Aliaga	201712626	Modalidades De Financiamiento Para las Mypes Del Sector Textil En El Distrito De Santa Anita En Tiempos De Coronavirus	Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy	Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo
Indira Agny Gutiérrez Chagua	201712652			
Fanny Vallejos Tarrillo	201712643			
Mirtha Socorro Vivanco Canchari	200310520	Relación entre cultura tributaria y la formalización de las MYPES del mercado "Señor de los Milagros"- Santa Anita, 2019	Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy	Mg. Vega Espilco Pedro Orlando
Jorge Humberto Bustamante Campos	200110021			
Vilma Angelica Chavez Sedano	201521571	Estrategias para mejorar la recaudacion por impuestos en municipios	Mg. Arturo Zuñiga Castillo	Dr. Marcos Enrique Flores Gonzalez
David Lopez Pio	200921342			
Ana Maria Paredes Castillo	201613006			



comuníquese y archívese.

Dr. Marttza Soledad Arana Rodriguez
DECANA



Dr. Rubén Leonard Apaza Apaza
SECRETARIO ACADÉMICO