

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



**CULTURA FINANCIERA PARA ADMINISTRAR EL CAPITAL
DE TRABAJO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO A-Z
DEL DISTRITO DE LA VICTORIA – CHICLAYO**

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

AUTOR

LUZ CONSUELO HOYOS ALAYO

ASESOR

KARHY ESTELA CIPRIANO URTECHO

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

Chiclayo, 2021

**CULTURA FINANCIERA PARA ADMINISTRAR EL
CAPITAL DE TRABAJO DE LOS COMERCIANTES
DEL MERCADO A-Z DEL DISTRITO DE LA
VICTORIA – CHICLAYO**

PRESENTADA POR:

LUZ CONSUELO HOYOS ALAYO

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

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR:

Cecilia Del Rosario Alayo Palomino

PRESIDENTE

Pedro Jesús Cuyate Reque

SECRETARIO

Karhy Estela Cipriano Urtecho

VOCAL

Dedicatoria

A Dios por regalarme vida, guiar mis pasos y darme la bendición de celebrar este gran acontecimiento personal con los míos.

A mis amados padres, Artidoro y Consuelo, que nunca dudaron de mí y siempre estuvieron apoyándome en cada momento de mi vida, por darme motivos para continuar cuando yo veía el camino oscuro y, sobre todo, por llenarme de su infinito amor y no dejarme vencer.

A mis grandiosos hermanos, Carlos, Manuel y Luis Miguel, mis primeros y mejores amigos, porque me enseñaron a ser fuerte, por motivarme con su ejemplo a seguir y a cumplir cada una de mis metas.

Agradecimiento

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo por brindarme excelentes docentes que aportaron con sus saberes en mi crecimiento profesional como personal.

A mi asesora, Karhy Cipriano Urtecho, por su infinita paciencia, por la dedicación y entrega que le puso a cada una de nuestras reuniones, por sus críticas constructivas tan acertadas y, sobre todo, por motivarme a concluir esta investigación

Resumen

Esta investigación se titula: “Cultura financiera para administrar el capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z del Distrito La Victoria – Chiclayo” El desarrollo de este estudio está orientado en mejorar la administración del capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z. Asimismo, los principales problemas que acarrearán estos comerciantes son: deudas financieras por pagar y no clasificar su inversión por cuentas (consumo o gastos personales). La propuesta de solución en el primer caso es brindarles estrategias de alternativas de crédito formal y en el segundo caso es otorgarles estrategias de ahorro mediante una lista de ingresos vs. egresos personales.

El objetivo general que lleva esta investigación es: Determinar el impacto de la cultura financiera en la administración de capital de los comerciantes del mercado A-Z. Asimismo, posee tres objetivos específicos que permitirán dar solución al problema: Evaluar el nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z, Analizar de la administración del capital de trabajo, actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z, por último, Diseñar una propuesta de administración de capital de trabajo por cada sector de negocio que exista en el mercado A-Z.

La investigación tiene un enfoque mixto y es de tipo no aplicada. Asimismo, el nivel es no experimental/transversal. El mercado A-Z cuenta con un total de 555 comerciantes, sin embargo, estos se dividen en dos grupos: en comerciantes propietarios (205) y comerciantes inquilinos (350). Este estudio se avocó en estudiar a estos últimos, dado que estos cuentan con mayores dificultades económicas con relación a los primeros mencionados. Es por ello, que se tiene una muestra total de 184 comerciantes. Por otro lado, como conclusión se obtuvo que los comerciantes del mercado A-Z tienen un nivel de cultura financiera bajo.

Palabras clave

Cultura financiera, administración de capital de trabajo, crédito Informa

Abstract

This investigation is entitled: "Financial culture to manage the working capital of the A-Z market traders of La Victoria District - Chiclayo" The main reason for the development of this study is oriented to improve the efficiency in the management of the working capital of the A-Z market traders. Likewise, it is necessary to mention that the main problems that these merchants have are: financial debts to be paid and not classifying their investment by accounts (consumption or personal expenses). The proposed solution in the first case is to provide them with alternative strategies for formal credit and in the second case is to provide them with savings strategies through a list of personal income vs. expenses.

The overall objective of this research is to determine the impact of financial literacy on the capital management of A-Z market traders. Likewise, it has three specific objectives that will allow to give solution to the problem: To evaluate the level of financial culture of the merchants of the A-Z market, to analyze the administration of the working capital, present, of the businesses of the merchants of the A-Z market, finally, to design a proposal of administration of working capital for each sector of business that exists in the A-Z market.

The research has a mixed approach and is of an applied type. Also, the level is experimental/cross-cutting. The A-Z market has a total of 555 merchants, however, these are divided in two: in owner merchants (205) and tenant merchants (350). This study will focus on the latter, since they have greater economic difficulties than the former. For this reason, we have a total sample of 184 merchants. As a conclusion, it was found that merchants in the A-Z market have a low level of financial culture.

Keywords:

Financial culture, working capital management, informal credit

Índice

I.	INTRODUCCIÓN.....	12
II.	MARCO TEÓRICO	14
2.1.	Antecedentes	14
2.2.	Bases teórico conocimientos en científicas	16
III.	MATERIALES Y METODOS	26
3.1.	Tipo y nivel de investigación	26
3.2.	Diseño de investigación	26
3.3.	Población, muestra y muestreo.....	26
3.4.	Criterios de selección	27
3.5.	Operacionalización de variables	28
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
3.7.	Procedimientos.....	29
3.8.	Plan de procesamiento y análisis de datos	29
3.9.	Matriz de consistencia.....	31
3.10.	Consideraciones éticas	32
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	33
4.1.	Resultados.....	33
4.1.1.	Determinación del nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z.....	33
4.1.2.	Análisis de la administración del capital de trabajo, actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z.....	44
4.2.	Discusión.....	47
V.	Propuesta de estrategias para mejorar la administración de capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z.....	50
VI.	CONCLUSIONES.....	73
VII.	RECOMENDACIONES.....	74
VIII.	LISTA DE REFERENCIAS	75
IX.	ANEXOS	78

Índice de tabla

Tabla 1: Operacionalización de variables	28
Tabla 2: Matriz de Consistencia.....	31
Tabla 3: Matriz de Consistencia.....	32
Tabla 4: Nivel de Cultura financiera.....	44
Tabla 5: Control de ahorro.....	51
Tabla 6: Tasa de Rendimiento Efectivo Anual	57
Tabla 7: Presupuesto familiar (sector fruta)	59
Tabla 8: Presupuesto familiar (sector verdura)	61
Tabla 9: Presupuesto familiar (sector abarrotes).....	63
Tabla 10: Presupuesto familiar (sector carnes)	64
Tabla 11: Crédito formal VS. Crédito informal.....	65
Tabla 12: Ejemplo de Crédito formal VS. Crédito informal.....	66
Tabla 13: Tasa de Costo Efectivo Anual	72

Índice de figuras

Figura 1: Porcentaje de los comerciantes registrados en la central de riesgo.....	33
Figura 2: Porcentaje de los comerciantes que conocen los créditos que otorgan las entidades financieras.....	34
Figura 3: Porcentaje de los comerciantes que conocen los riesgos financieros que asumirán al no pagar sus deudas en una entidad financiera.....	34
Figura 4: Porcentaje de los comerciantes que en la actualidad cuentan con préstamos en entidades financieras.....	35
Figura 5: Porcentaje de los comerciantes que en la actualidad cuentan con préstamos de terceros.....	35
Figura 6: Porcentaje de los comerciantes que compara las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras.....	36
Figura 7: Porcentaje de los comerciantes que compara las tasas de interés que ofrecen las personas naturales.....	36
Figura 8: Porcentaje de los comerciantes que presentan problemas de pago en entidades financieras.....	37
Figura 9: Porcentaje de los comerciantes que presentan problemas de pago con préstamos de terceros.....	37
Figura 10: Porcentaje de los comerciantes que conocen a cuánto ascienden sus utilidades mensualmente.....	38
Figura 11: Porcentaje de los comerciantes que llevan un registro de sus ingresos y gastos de su negocio.....	39
Figura 12: Porcentaje de los comerciantes que consideran que su negocio es rentable.....	39
Figura 13: Porcentaje de los comerciantes que ahorra parte de sus ingresos mensualmente.....	40
Figura 14: Porcentaje de los comerciantes que controlan los gastos de su negocio para poder ahorrar.....	41
Figura 15: Porcentaje de los comerciantes que controlan los gastos para poder invertir en su negocio.....	41

Figura 16: Porcentaje de los comerciantes que reinvierten su utilidad en el negocio	
.....	42
Figura 17: Porcentaje de los comerciantes que cuentan con préstamos financieros para capital de trabajo...	42
Figura 18: Porcentaje de los comerciantes que, en la actualidad, cuentan con préstamos de terceros para capital de trabajo...	43
Figura 19: Proceso de una meta.....	52

Índice de imágenes

Imagen 1: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”	54
Imagen 2: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”	54
Imagen 3: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”	55
Imagen 4: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”	55
Imagen 5: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”	56
Imagen 6: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”	68
Imagen 7: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”	69
Imagen 8: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”	69
Imagen 9: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”	70
Imagen 10: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”	70

I. INTRODUCCIÓN

La ausencia de cultura financiera no solo se vive a nivel internacional o nacional, sino también, a nivel local. Hoy en día son muy pocos los países en Latinoamérica que han apostado por incluir estrategias o políticas de educación financiera. Sin embargo, varios de estos ya están tratando de adicionar una estrategia que cambie esta situación.

En Brasil, desde el 2010 apostó por incluir la “Estrategia Nacional para la educación financiera”. Entre los logros más significativos, que se puede conocer de esta estrategia, es la acción de apostar por la educación financiera en colegios, lo cual, logra abatir la falta de cultura financiera con prontitud (Guzmán, 2016).

En México, las autoridades responsables preparan una estrategia de educación financiera. Una meta de este programa es alcanzar a todas las personas que aún están afuera de la propuesta de inclusión. Además, que intentan disminuir el número de personas registradas en el Buró de crédito (Guzmán, 2016).

En la actualidad, Colombia es uno de los países de América Latina con mayor uso de crédito ilegal. En este país, se le denomina como “gota a gota”, que son personas que se dedican a prestar dinero de manera ilegal y con un alto porcentaje de interés, lo que ocasiona que sus usuarios no puedan pagar. Existen muchos factores por lo cual las personas en Colombia acuden a este mercado ilegal y no a una entidad financiera. (RapiCreit, 2017).

En el Perú, sin embargo, se necesita aún una regulación normativa pero adecuada para este sector, así como programas fomentando su desarrollo en la dinámica económica del país. En la actualidad peruana las entidades financieras solo cubren el 4% de las necesidades de las personas que están dentro de las MYPES (Rodríguez, Sierraalta, 2015).

En el ámbito local, el problema principal que radica en los pequeños comerciantes del mercado A-Z, La victoria – Chiclayo, es la falta de cultura financiera lo que ocasiona que usen créditos informales con la intención de financiar su capital de trabajo. La propuesta de solución es brindarles conocimientos que les permitan tomar decisiones financieras informadas y sensatas que le ayude a mejorar sus fuentes

de financiamiento y conozcan a ciencia cierta hasta que nivel deben endeudarse. Es por eso que se realiza la siguiente interrogante: ¿Cómo la cultura financiera contribuirá a la administración del capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z del Distrito de La victoria – Chiclayo? Asimismo, el objetivo general que lleva esta investigación es: Determinar el impacto de la cultura financiera en la administración de capital de los comerciantes del mercado A-Z. Además, posee tres objetivos específicos que permitirán dar solución al problema: Evaluar el nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z, Analizar de la administración del capital de trabajo, actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z, por último, Diseñar una propuesta de administración de capital de trabajo por cada sector de negocio que exista en el mercado A-Z

Al analizar la situación actual de los comerciantes del mercado A-Z, se encontró una falta de nivel de cultura financiera (nivel bajo). Sin embargo, esta deficiencia lo equilibran con la experiencia en el rubro de cada uno de sus negocios. Asimismo, con respecto a su administración de capital de capital se concluyó que no lo administraban al 100% de manera negativa.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes:

Sanhueza (2011) en su investigación “Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local. Evaluación del impacto del microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile”, de la Universidad Autónoma de Madrid, España, en el programa de Doctorado en integración y desarrollo económico; muestra las principales dificultades por lo que pasan los pequeños emprendedores en condición de pobreza y la falta de acceso a financiarse en el sector financiero. El objetivo principal con el que se trabajó este proyecto fue estudiar el resultado de las microfinanzas como un medio o herramienta financiera. Asimismo, los resultados que se obtuvieron fueron: el efecto con mayor porcentaje se produce en los ingresos producidos por su actividad comercial de los microempresarios, solo un 23,1% de ellos declara haber tenido una disminución de ventas como efecto de haber adquirido un financiamiento. Por otro lado, los comerciantes favorecidos afirman cancelar a la fecha sus cuotas (90,4%). Asimismo, el 9,6 % declaran que las situaciones que no se han cancelado a la fecha es porque han ocurrido o han pasado por momentos difíciles en el ámbito familiar.

Castelo O. & Anchundia A. (2016) en su tesis titulada “Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A.”, de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, tiene como objetivo general mostrar un modelo de estrategia de propaganda de gestión financiera del capital de trabajo de la empresa Editmedios S.A. teniendo en cuenta las debilidades o riesgos de la empresa. Como resultado más relevante se obtuvo que el capital de trabajo es de suma importancia para la empresa, dado que esto representa la totalidad de los recursos que se necesitan diariamente. Asimismo, se le debe poner la debida atención en la administración de su estructura financiera de dicha empresa, puesto que este es de vital importancia para que se genere las utilidades.

Callisaya (2018) en su investigación titulada “Educación de la inteligencia financiera para mejorar la administración económica personal”, en la Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia se tiene como objetivo general: Identificar las características en la educación de la Inteligencia

Financiera como parte de la contribución a la mejora de la administración económica personal de los universitarios de la Facultad de humanidades y ciencias en dicha universidad antes mencionada. Donde se obtuvo como resultado más relevante: se establece que es necesario observar el proceso en la educación de la Inteligencia Financiera dado que es parte fundamental en el proceso de enseñanza y aprendizaje, su función es proporcionar herramientas estratégicas para gestionar los recursos económicos. Asimismo, es de mucha importancia la aplicación en individuos y su contenido, la inteligencia financiera es un proceso extremadamente importante en la educación, porque no es solo observación, dado que los estudiantes también pueden medir otros conceptos derivados del aprendizaje, como: Habilidades analíticas críticas y creativas, habilidades adquiridas o Reflexión independiente, etc.

Albán (2014) en su investigación titulada “Determinantes de la morosidad de las instituciones microfinancieras en el Perú: un análisis desagregado 2001- 2013”, de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú, en el programa doctoral en contabilidad y finanzas, nos brinda información microfinanciera y su valor en el crecimiento económico y la diversificación que debe existir entre los instrumentos financieros que brindan las entidades financieras a sus usuarios o clientes, existiendo así una inclusión para todos. Su objetivo es Determinar y estudiar las causas principales del retraso del pago de las obligaciones de las instituciones microfinancieras del Perú, período 2001 al 2013. El resultado más significativo de ese proyecto es que el retraso en el pago de las obligaciones es un problema que va tomando más fuerza en los últimos años, ya que, en la comparación entre periodos se observó un porcentaje mayor de un año a otro.

Blancas (2016) en su investigación titulada “La cultura financiera y su impacto en la gestión crediticia de la agencia El tambo de la CMAC Huancayo en el año 2014”, de la Universidad Peruana de los Andes, Perú, nos muestra un estudio sobre el conocimiento financiero proporcionado por los clientes de CMAC Huancayo y cómo influye en la gestión crediticia de los agentes de El Tambo. El Objetivo general es Determinar el impacto de la cultura financiera en la gestión del crédito. El resultado más relevante es: la cultura financiera tiene una relación positiva con respecto a la gestión crediticia de la Agencia El Tambo de la CMAC Huancayo, dado que cuando sus usuarios tienen un

nivel más elevado en términos financieros obtienen resultados positivos como clientes de dicha entidad. Asimismo, los asesores de crédito dicha caja, indican que en un 54.55 % los préstamos son más fáciles de evaluar cuando las personas conocen más del sistema financiero.

Cabrera K. & De Souza H. (2017) en su tesis titulada “Realidad de la cultura financiera y la capacidad de ahorro de los clientes de caja Piura del Distrito de Manantay-Pucallpa, 2016”, de la Universidad Privada de Pucallpa, Perú, tiene como objetivo general determinar la realidad de la cultura financiera y la capacidad de ahorro de los clientes en Caja Piura del Distrito de Manantay-Pucallpa, 2016. En esta investigación se concluyó en que la realidad cultural en relación financiera está estrechamente relacionada con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Piura en el distrito Manantay-Pucallpa, 2016.

2.2. Bases teórico científicas:

Entre los conceptos que más se va a utilizar en este proyecto son: Cultura financiera y administración de capital de trabajo. Por lo cual es preciso conocer de qué trata cada uno de ellos. Además, de conocer sobre los créditos legales e ilegales.

2.2.1. Cultura financiera

La cultura financiera es un conjunto de prácticas, habilidades y conocimientos que se utilizan a diario para gestionar adecuadamente los ingresos y gastos, y también tiene en cuenta los productos financieros utilizados para mejorar la calidad de vida (Valencia, 2018).

La cultura financiera es la unión de conocimientos, habilidades, actitudes, conciencia y conductas necesarias que permitan tomar decisiones financieras informadas, con la finalidad de alcanzar un objetivo financiero individual. Asimismo, al hablar de cultura financiera, debemos partir analizando las finanzas personales de cada individuo, las cuales dependen mucho de cuanta educación financiera haya recibido en el transcurso de su vida, es decir, como la persona maneja diaria, semanal o mensualmente sus recursos (Eyzaguirre, 2016).

Según la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (2016) menciona que los principales obstáculos para una inclusión financiera eficiente en Perú son: desconfianza, autoexclusión, falta de educación financiera, costos de los servicios financieros, falta de adaptación de los productos y servicios financieros a la realidad de la población.

La cultura financiera es la unión de elementos esenciales que permiten tomar decisiones financieras fundadas y, sobre todo, sensatas

2.2.1.1. Términos financieros

Entre los puntos más importantes de la cultura financiera son el cuanto conocen y entienden del sistema financiero. Existen muchos términos que se utilizan en la vida diaria al realizar una u otra transición, que a pesar que lo hayamos escuchado en varias ocasiones no se entienden de la manera correcta. Es por esta razón, que el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) brinda una lista de términos que serán de gran apoyo al tomar decisiones financieras futuras:

Crédito

Según Valle (s.f.), el crédito es dar, dinero, mercadería o servicio, a un valor actual sobre la base de la confianza, esperando a cambio un valor semejante o a la par en un futuro. Recalcando, que puede existir un pacto de interés, adicional.

Un préstamo es una operación de financiamiento en la cual una persona que se conoce como "acreedor" (generalmente una institución financiera) le da a otra persona, un "deudor", una cierta cantidad de dinero que a partir de ese momento garantiza al acreedor que obtendrá el retorno de lo solicitado en el tiempo predeterminado más un monto adicional llamado "interés" (Montes, 2015).

Un préstamo bancario es la cantidad de dinero que una institución financiera pone a disposición de sus clientes, personas o empresas, y estos aceptan las condiciones para devolver los montos retirados del monto total (Rus, 2020). Huerta (2016) dice que un crédito es un préstamo monetario que compromete a individuos o pequeñas empresas a pagar o retirar la cantidad prestada, teniendo en cuenta el tiempo, los términos, las comisiones, los intereses u otros costos, si corresponde.

Interés

Según Pompa & Arévalo (2005), el interés es el total que va a pagar una persona por el tiempo que tiene el dinero que adquirió en préstamo. Es decir, el monto que se obtuvo prestado más el valor que se le dé a este por el tiempo que el prestamista no lo uso. La cantidad del interés depende de las siguientes:

- Capital: cantidad que se da en prestamos
- Plazo: tiempo durante el cual se presta el capital
- Tasa de interés

El tipo de interés, o tasa de interés, es el precio del dinero, es decir, el precio que se paga por el uso de una cantidad de dinero durante un cierto período de tiempo. Su valor indica el porcentaje de interés que debe pagarse a cambio de usar una cierta cantidad de dinero en una operación financiera (Kiziryan, 2015).

Un conflicto de interés es una situación generada por la colisión entre las competencias de decisión que tiene un individuo y sus intereses privados. Esta colisión, en muchas ocasiones, afecta a la objetividad de la decisión adoptada. Un conflicto de interés, por ende, es una situación en la que un individuo debe adoptar una decisión. Para la toma de decisiones, el individuo posee unos intereses privados, así como unas competencias de decisión. El conflicto de interés es la colisión, el enfrentamiento, de los intereses privados con esas competencias de decisión. Así, la objetividad de la decisión adoptada, al confrontar los intereses, puede verse en entredicho (Coll, 2020).

Presupuesto (tipos de presupuestos)

Es un proyecto coordinado y sobre todo integrado, expresado en términos financieros con relación a los recursos y operaciones que se encuentran dentro de una entidad en un momento determinado, con la finalidad de alcanzar las metas propuestas (González, 2002). Un presupuesto se refiere a la cantidad de dinero necesaria para cubrir una cierta cantidad de gastos necesarios para completar un proyecto. Por lo tanto, se puede definir como un número esperado que estima el costo de lograr este objetivo. En otras palabras, el presupuesto es la definición monetaria de las condiciones para el proyecto seleccionado y los resultados que se esperan dentro de cierto tiempo después de su finalización. Por lo tanto, esta expresión cuantitativa presupone un alto grado de acuerdo con el plan de negocios y las estrategias que marcan el camino de la empresa (Sánchez, 2016).

El control presupuestario incluye todas las actividades destinadas a equilibrar las cuentas de ingresos y gastos de una organización. El presupuesto es el elemento principal y básico cuando se planifican las cuentas de una organización o administración, de modo que, a partir de las medidas planificadas, se pueden predecir los costos que tendremos en un ejercicio, la forma en que se trata de impuestos y otros. Además, se financian impuestos, ingresos recurrentes o extraordinarios (Pedrosa, 2016).

Ahorro

Se considera al ahorro como el ingreso que obtiene una persona o una empresa que no es destinado al gasto, por lo contrario, es reservado para la utilización de necesidades futuras. Asimismo, el ahorrante recibirá una compensación (intereses) que variará de acuerdo a las políticas de cada entidad financiera (SAVING TRUST S.A., 2006).

El ahorro es la parte del ingreso que las personas no usan hoy para consumirlo. Es por ellos, que se reserva este capital de cualquier riesgo para cubrir futuras necesidades o contingencias. Incluso puede dejarse como herencia. Es decir, los ahorros son el porcentaje de ingresos que la persona no gasta ni invierte. Por lo tanto, ayuda a buscar un fondo para un pago que deba hacerse más tarde (Vázquez, 2016).

Los ahorros bancarios son todos los recursos financieros de ahorros personales que se depositan de alguna forma en instituciones financieras y de crédito. En general, todos los recursos monetarios depositados en cualquiera de sus formas en una entidad bancaria podrían ser ahorro de tipo bancario. En este sentido, cualquier producto en sus diversas modalidades que se realice entre un particular y la entidad bancaria que suponga una cesión de recursos de ahorro sería considerado ahorro bancario (Pedrosa, Ahorro bancario, 2017).

2.2.2. La intermediación financiera

La intermediación financiera es muy importante para el crecimiento económico. Uno de los intermediarios es la banca de desarrollo, que buscan dar liquidez y productividad a las entidades económicas, con la finalidad de aumentar el beneficio social. Sin embargo, hoy en día existe mucha negación sobre su importancia, por lo cual se recomienda esta debe incrementar el vínculo entre las entidades financieras y los sistemas de apoyo de banca privada (Ortiz, Cabello, y De Jesús, 2009).

La manera más habitual de financiarse es obteniendo un crédito, el cual es brindado por las entidades financieras. Sin embargo, en la actualidad, se divide en dos: Crédito formal y crédito informal. Es decir, el primero está bajo las regulaciones financieras vigentes y las condiciones de mercado formal. Por el contrario, el segundo, no se encuentran regulados por ninguna entidad, los límites lo decide las mismas personas que lo realizan, teniendo en cuenta el contexto y las dificultades de los mercados donde operan (Alvarado, Galaraza, Gonzales, Portocarrero, Trivelli, y Venero, 2001).

Los motivos por el cual se financia una empresa privada son solo por tres motivos. El primero es para mantener u obtener capital de trabajo, es decir, tener dinero para poder cubrir todos lo indispensable en la organización como: materia prima, sueldo de los trabajadores, pago de servicio, etc. El segundo es para hacer crecer al negocio, ya sea, en expansión, desarrollo o tecnología. El tercero es con el fin de reestructurar la organización, ya sea: expansión, estructura de propiedad, reorientación y control corporativo.

2.2.3. Administración de capital trabajo

Es la capacidad que posee la entidad para utilizar adecuadamente sus activos corrientes y considerando la fecha de vencimiento de sus obligaciones. Esto conllevará a disponer un mejor manejo de la empresa en corto plazo. Asimismo, es de vital relevancia que un porcentaje de los activos circulantes de una empresa sean permanentes y por ende su financiamiento deberá ser evaluado a un tiempo más largo, de acuerdo a su magnitud (Albornoz, 2015). Las actividades de gestión del capital de trabajo requieren una estrecha relación con bancos, gobiernos, empleados, proveedores, inventarios y clientes, es decir, con todas las actividades operativas a corto plazo de la empresa. El objetivo principal del efectivo y la gestión bancaria es poder tomar decisiones oportunas sobre los activos que afectan las cuentas por cobrar y por pagar y generan ganancias o pérdidas. Cuanto más eficaz es el cobro de deudas, mayor es la capacidad de solicitar o pagar deudas para evitar pagar gastos financieros como intereses y reducir costos (Quiroga, 2019).

2.2.3.1. Capital de trabajo

Son aquellos recursos con lo que cuenta una organización para poder mantener o financiar su giro empresarial habitual. Su importancia radica en la obtención del valor de las entidades se pone en descubierto dado de la usencia de este (Rizzo, 2007).

Asimismo, también nos referimos a capital de trabajo en la parte contable al conjunto de elementos indispensables como el efectivo, el inventario y cuentas por cobrar. Recalcando, que las ventas realizadas es la fuente indispensable del capital de trabajo. Teniendo en cuenta, que, si los ingresos son mayores a los egresos, se estará en una situación positiva en relación al capital de trabajo. Por lo contrario, si los egresos son mayores a los ingresos, es una situación desfavorable que refleja problemas (Paz, 2015). Se considera la disimilitud entre dos partes fundamentales de la estructura de una entidad: activos circulantes y pasivos circulantes, en el primero se encuentra caja, bancos, inventarios, cuentas por cobrar y en el segundo se ubican proveedores, créditos y obligaciones, que indican a minimización de riesgo y el aumento de rentabilidad para la entidad empresarial (Conexión ESAN, 2016).

Administración del efectivo

La administración del efectivo es uno de los conceptos más importantes en la administración del capital de trabajo, ya que, la caja es el activo con mayor liquidez que tiene una entidad. A demás, es preciso recalcar que el término “efectivo” hace referencia a la totalidad del dinero que posee una empresa, es decir, el dinero que se tiene en caja o bancos, que es generado en un periodo determinado y no está destinado a un fin específico, por lo contrario, se puede utilizar de manera inmediata en las transacciones que tiene una empresa. El principal objetivo de la administración del efectivo es disminuir los saldos ociosos de efectivo y poder obtener una ecuanimidad entre los costos y beneficios de la liquidez (Mustelier, 2006).

La administración del efectivo es un término que se refiere al pago, cobro y concentración de efectivo. El objetivo principal es gestionar adecuadamente los saldos disponibles en la caja registradora de una empresa para garantizar la disponibilidad en los momentos requeridos y evitar el riesgo de quiebra (Ospina, 2019).

a) Ciclo del efectivo

El ciclo de efectivo es el periodo en el que cada unidad monetaria invertida en el proceso de producción se recupera. Así, mide el tiempo desde el desembolso por la adquisición de los insumos hasta la percepción de los ingresos por las ventas. Es decir, el ciclo de efectivo es el lapso (usualmente de días o meses) que transcurren desde que la empresa realiza el pago por la materia prima hasta que cobra por las ventas efectuadas (Westreicher, 2020).

El ciclo de efectivo se define como la diferencia que se obtiene entre el ciclo operativo es decir el promedio en días que el inventario de una entidad es vendido a crédito más el promedio en días que las cuentas por cobrar se transforma en efectivo, y el ciclo de pago es decir el promedio en días que se realiza el pago de las obligaciones de una entidad (ECH Consulting SAC, 2019).

El ciclo de caja o flujo de caja es la diferencia entre el ciclo operativo y el ciclo de pago. Se utiliza para la gestión de efectivo porque el resultado alcanzado determina el tiempo desde la compra de la materia prima o el inventario hasta la recepción del dinero para la venta (Ospina, 2019).

b) Administración de cuentas por cobrar

La administración de cuentas por cobrar es la relación eficiente que tiene una empresa al coordinar el manejo de sus transacciones que le permita minimizar el riesgo de liquidez y ventas y maximizar su patrimonio. Teniendo en cuenta el manejo de políticas de créditos otorgados a sus clientes y el manejo de cobranza (Vallado, 2018).

Políticas de crédito

La política de crédito de la compañía proporciona el tono para determinar cuánto crédito debe otorgarse a los clientes. Las empresas no solo deben manejar los estándares de crédito que han establecido, sino también usar estos estándares correctamente al tomar decisiones de crédito. Se deben desarrollar suficientes fuentes de información y métodos de análisis de crédito. Todos los aspectos de la política de crédito son importantes para administrar con éxito las cuentas por cobrar de la empresa. Asimismo, la implementación deficiente de las políticas de crédito bueno o la implementación fallida de las políticas de crédito malo no producirán los mejores resultados (Gómez, 2002).

Las políticas de pago se podrían definir como las condiciones que dan los proveedores a sus clientes para que estos puedan cancelar el crédito u obligación. Estas condiciones pueden ser desde el pago al contado hasta el pago en plazos, dependiendo de la actividad económica y las políticas de cobranza que tiene cada empresa. Asimismo, entre las condiciones más clásicas están: El cobro antes de envío (C.A.E.), Contando sin descuento, Libre a bordo (L.A.B.), Costo, seguro y flete (C.S.F.). El primero hace referencia cuando el proveedor tiene dudas de la capacidad de pago del comprador, esta espera que el dinero pactado por el bien este depositado en su totalidad para poder enviar la mercancía. El segundo hace referencia cuando el proveedor le brinda un tiempo prudente al comprador para que pueda cancelar, después de recibir el bien; es por ello que no existe el descuento por pronto pago. El tercero, hace referencia que el proveedor cubre todos los gastos hasta que llegue al lugar de destino, una vez que la mercancía este en el lugar pactado, la entidad debe realizar el pago. El cuarto y último, hace referencia que el precio pactado por el proveedor y el cliente incluye: el costo del bien, seguro, flete, entre otros (Piña, 2013).

c) Administración del inventario

La administración del inventario es una parte fundamental para no caer en problemas financieros, dado que es el inventario es un activo corriente de poca liquidez y genera rentabilidad para la entidad. Además, su finalidad es dar los recursos necesarios para su continuo y regular desenvolvimiento de la empresa, pues, es la base que le permite obtener ganancias. Por esta razón, el inventario es la totalidad de artículos o bienes que tiene una sociedad para comercializar

(compra y venta) en un periodo determinado. Asimismo, es una parte de gran importancia en el proceso de producción, ya que, gracias a los inventarios podemos respaldar la demanda (Yosmary, 2012).

La administración de inventarios está basada en métodos y técnicas que permiten comprender los mejores requisitos de reabastecimiento, la gestión del inventario se lleva a cabo para que los productos se puedan obtener cuando necesiten ser utilizados o vendidos. El inventario es un grupo de productos o artículos que una empresa debe comercializar, y se puede comprar y vender en un período económico determinado. El inventario es parte de la clase de activo actual de cualquier organización (Mujica, 2008).

d) Administración del pasivo circulante

El pasivo corriente se puede definir como el financiamiento que tiene una sociedad a corto plazo como fuente importante de lo último mencionado. Este es considerado una parte fundamental de la empresa que afecta en gran sentido a su rentabilidad y hasta, el riesgo. Es preciso recalcar, que, las cuentas por pagar son consideradas como una fuente espontánea del financiamiento a un corto plazo. Asimismo, se recomienda cancelarse tan tarde como sea viable, sin perjudicar el cronograma del crédito obtenido por la entidad (Pilar, 2015).

Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son el conjunto de las deudas (en cantidad) que tiene una entidad con los acreedores por los bienes o servicios prestados por estos. Es decir, que, si se recibe el bien o servicio antes de hacer la cancelación de estos, la compra se registrara en la documentación de cuentas por pagar (SHOPIFY, 2007).

Una cuenta a pagar es una cuenta que presenta saldo acreedor en el balance de la empresa. El origen de las cuentas por pagar deriva de determinadas operaciones, como la por ejemplo la compra de bienes materiales, la recepción de un servicio o gastos incurridos entre otros. Por tanto, estas representan una obligación de pago para la empresa ante sus acreedores y proveedores (Sanjuán, 2017).

III. MATERIALES Y METODOS

3.1. Tipo y nivel de investigación:

La presente investigación es de enfoque mixto porque es un proceso donde se utilizó datos cuantitativos y cualitativos en una misma investigación, es una serie de estudios que permiten dar respuesta a un problema (Tashakkori y Teddie, 2003). Asimismo, es de tipo no aplicado porque este no tiene como fin generar conocimientos mediante la aplicación directa (Lozada, 2017). Además, esta investigación es de nivel descriptivo porque es un procedimiento que solo implicó describir lo que se observa del comportamiento de una población sin influir sobre esta de ninguna forma (Shuttleworth, 2008).

3.2. Diseño de investigación:

El tipo de diseño que se utilizó es no experimental porque, no se realizó la investigación manipulando sus variables; se fundamenta principalmente en el análisis de la causalidad. Asimismo, es de tipo transversal dado que tiene como fin describir y analizar las variables y su ocurrencia en un tiempo determinado, se puede abordar a todo tipo de población (Hernández, 2004).

3.3. Población, muestra y muestreo:

Población:

La población que se consideró para esta investigación son los negocios de los comerciantes del mercado A-Z del Distrito de La Victoria, Chiclayo. Considerando que la población específica es de 350 personas que se identifican en dicho mercado como comerciantes inquilinos.

Muestra:

La muestra estudiada fue de 184 personas, que corresponden a los comerciantes inquilinos del mercado A-Z, que ayudaran a desarrollar esta investigación.

Muestreo:

La técnica que se utilizó para determinar la muestra es aleatorio simple. Para lo cual se aplicó la siguiente forma:

$$n = \frac{N\alpha^2 Z^2}{(N - 1)\alpha^2 + \alpha^2 Z^2}$$

Donde:

n = El tamaño de la muestra que queremos calcular.

N = Tamaño de la población. En este caso son 555 comerciantes del mercado A-Z.

Z = Es la desviación del valor medio que aceptamos para lograr el nivel de confianza deseado. En este estudio se utilizará un nivel de confianza del 95%.

α = Es la varianza que esperamos encontrar en la población.

3.4. Criterios de selección:

Entre los criterios de selección de datos que se tuvo en cuenta en esta investigación son al representante y comerciantes del mercado A-Z. Se considera al representante, dado que por él podemos obtener información de los comerciantes como de su crecimiento en el transcurso del tiempo que se encuentran trabajando en este establecimiento. Por otro lado, a los comerciantes para tener una información directa de su cultura financiera y como se aplicará esta investigación en su realidad.

Es importante mencionar que el mercado A-Z cuenta con un total de 555 comerciantes, que se divide en comerciantes propietarios (205) y comerciantes inquilinos (350). Esta investigación se avocó en estudiar a estos últimos, dado que estos cuentan con mayores dificultades económicas que los primeros mencionados.

3.5. Operacionalización de variables:

Tabla 1: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS
CULTURA FINANCIERA	Es un conjunto de prácticas, habilidades y conocimientos que se utilizan a diario para gestionar adecuadamente los ingresos y gastos, y también tiene en cuenta los productos financieros utilizados para mejorar la calidad de vida.	Es la unión de conocimientos, habilidades, actitudes, conciencia y conductas necesarias que permitan tomar decisiones financieras informadas, con la finalidad de alcanzar un objetivo financiero individual.	Crédito	Conocimiento en crédito	Encuesta
			Interés	Conocimiento en interés	
			Presupuesto	Conocimiento en presupuesto	
			Ahorro	Conocimiento en ahorro	
ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	Es la capacidad que posee la entidad para utilizar adecuadamente sus activos corrientes y considerando la fecha de vencimiento de sus obligaciones. Esto conllevará a disponer un mejor manejo de la empresa en corto plazo	Comprende una estrecha relación con bancos, gobiernos, empleados, proveedores, inventarios y clientes, es decir, con todas las actividades operativas a corto plazo de la empresa.	Administración de efectivo	Ciclo del efectivo	Entrevista
			Administración cuentas por cobrar	Políticas de crédito	
			Administración inventario	Costo de mantenimiento	
			Administración pasivo circulante	Proveedores	
				Cuentas por Pagar	

Fuente: Elaboración propia

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

En la presente investigación se utilizó dos tipos de técnicas, con sus respectivos instrumentos. La primera fue la observación, la cual se aplicó a través de un análisis documental y una ficha de observación, estos permitieron corroborar si la información que nos brindaron los comerciales del mercado A-Z fueron fehacientes. La segunda fue la entrevista, la cual se aplicó a través del uso de la guía de entrevista y encuesta; la entrevista se le realizó al representante del mercado y la encuesta se les aplicó a los comerciantes del mercado A-Z.

3.7. Procedimientos:

Como primer paso se agendó un día para conocer y entrevistar al representante del mercado, con el fin de obtener información y documentación necesaria para esta investigación. Luego, se visitó el mercado A-Z, donde se aplicó la técnica de observación, la cual permitió conocer la división de dicho lugar y las diferencias que existen entre los comerciantes inquilinos y los comerciantes dueños.

Como siguiente paso, se visitó a los comerciantes del mercado A-Z para aplicar el instrumento de encuesta, permitiendo conocer la situación actual y la forma en que llevan su financiamiento para administrar su capital de trabajo. Además, se realizó una entrevista para obtener información más exacta de cómo estos comerciantes administran su capital de trabajo.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos:

El plan de procesamiento y análisis de datos se llevó a cabo de la siguiente manera:

- Habiéndose recolectado la información y realizado el análisis documental se ingresó los datos obtenidos a una tabla de Excel para elaborar un cuadro de información básica de los comerciantes del mercado A-Z.
- Aplicada una vez la encuesta a los comerciantes de mercado A-Z se ingresó los datos recaudados a una tabla de Excel para realizar cuadros y gráficos correspondientes, para así, de esta manera, analizar la información que se obtuvo en dicha investigación.

- Aplicada la entrevista a los comerciantes seleccionados por rubros económicos y teniendo la información recaudada en tablas de Excel, se dio paso a construir una información consensuada y analizada para obtener un solo resultado.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2: Matriz de Consistencia

Título	PROBLEMA	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	DISEÑO METODOLÓGICO
CULTURA FINANCIERA PARA ADMINISTRAR EL CAPITAL DE TRABAJO DE LOS COMERCIANTES ANTES DE MERCADO A-Z DEL DISTRITO DE LA VICTORIA – CHICLAYO	¿Cómo la cultura financiera contribuirá a la administración del capital de trabajo de los comerciantes de mercado A-Z del Distrito de La victoria – Chiclayo?	<p>Porque los pequeños comerciantes del Mercado A-Z no cuentan con una cultura financiera.</p> <p>Se propone brindarles conocimientos que les permitan tomar decisiones financieras informadas y sensatas</p> <p>Para que les ayude a mejorar le elección de sus fuentes de financiamiento y conozcan a ciencia cierta hasta que nivel deben endeudarse</p>	<p>Cultura financiera</p> <p>Crédito</p> <p>Interés</p> <p>Presupuesto</p> <p>Ahorro</p> <p>Administración de capital de trabajo</p> <p>Administración de efectivo</p> <p>Administración de cuentas por cobrar</p> <p>Administración de inventario</p> <p>Administración de pasivo circulante</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar el impacto de la cultura financiera en la administración de capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z</p>	<p>Si se determina un nivel de cultura financiera bajo, entonces, influirá negativamente en la administración del capital de trabajo de los comerciantes de mercado A-Z del Distrito de La victoria</p>	<p>Tipo de metodología</p> <p>No aplicada - Descriptivo mixto</p> <p>Diseño de la investigación</p> <p>No experimental/Transversal</p> <p>Técnicas de investigación</p> <p>Observación</p> <p>Entrevista</p> <p>Instrumentos de investigación</p> <p>Análisis documental</p> <p>Ficha de observación</p> <p>Guía de entrevista y encuesta</p>
				<p>Objetivos específicos</p> <p>Evaluar del nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z.</p> <p>Analizar la administración del capital de trabajo actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z.</p> <p>Diseñar de una propuesta de administración de capital de trabajo por cada sector de negocio que exista en el mercado A-Z.</p>		

Fuente: Elaboración propia.

3.10. Consideraciones éticas:

Para la presente investigación se solicitó los permisos correspondientes al representante del mercado A-Z para poder recopilar la información necesaria para el desarrollo de esta investigación. La información que se brindó y se recibió, solo será de conocimiento del autor y no compartidos con terceros. Asimismo, al recopilar la información se les informara, a los propietarios de los negocios, el propósito y el beneficio de este estudio. Recalcando que la información brindada solo será utilizada por motivos académicos.

Tabla 3: Consideraciones éticas

CONSIDERACIONES ETICAS	FUNDAMENTOS
Confidencialidad	Los comerciantes del mercado A.Z indicaron sus respuestas mediante reserva de la información.
Fines académicos	La información que se comparta solo será utilizada para fines académicos

Fuente: Elaboración propia.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Determinación del nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z

Es importante conocer el nivel de cultura financiera que tienen hoy en día, los comerciantes del mercado A-Z, dado que, nos ayudara a entender el porqué de sus decisiones financieras y la manera en que estas repercuten en la administración de su capital de trabajo. Es por ello, que se evaluó a los comerciantes a través de una encuesta que contiene preguntas sobre crédito, interés, presupuesto, ahorro y capital de trabajo, con la intención de saber cuánto conocen a cerca de estos puntos ya mencionados.

Crédito

En el primer apartado del instrumento de investigación, se realizó preguntas con respecto a los conocimientos que tienen los comerciantes del mercado A-Z con respecto al crédito. Asimismo, para este concepto se hicieron cinco preguntas específicas, las cuales dieron los siguientes resultados:

En la primera pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted esta o ha estado registrado en la central de riesgo (INFOCORP)? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 180 de ellos dijeron que “NO” y solo 4 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 1.



Figura 1: Porcentaje de los comerciantes registrados en la central de riesgo.

Fuente: Elaboración propia.

En la segunda pregunta que se realizó para el concepto de créditos fue: ¿Usted tiene conocimiento sobre los créditos financieros que otorgan las entidades financieras? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 180 de ellos dijeron que “NO” y sólo 4 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 2.

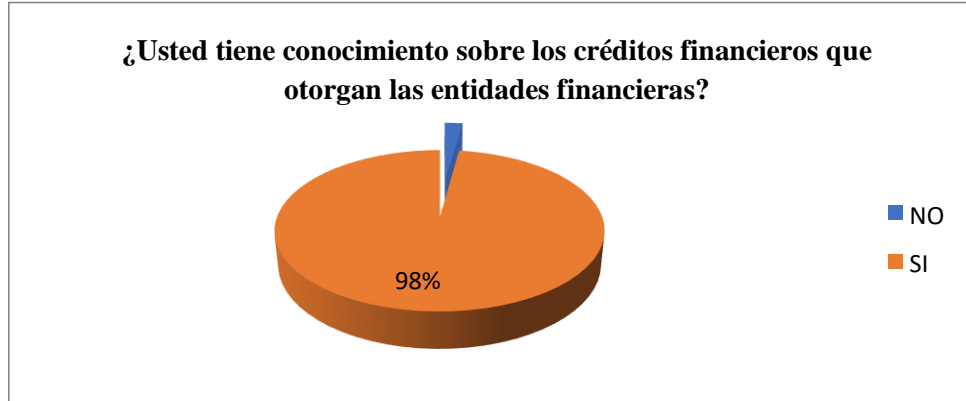


Figura 2: Porcentaje de los comerciantes que conocen los créditos que otorgan las entidades financieras.

Fuente: Elaboración propia.

En la tercera pregunta que se realizó en el instrumento de investigación para el concepto de créditos fue: ¿Usted conoce los riesgos financieros que asumirá al no pagar sus deudas en una entidad financiera? Donde se obtuvo un resultado unánime afirmativo a la pregunta, como se observa en la figura 3.



Figura 3: Porcentaje de los comerciantes que conocen los riesgos financieros que asumirán al no pagar sus deudas en una entidad financiera.

Fuente: Elaboración propia.

En la cuarta pregunta que se realizó para el concepto de créditos fue: ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos de instituciones

financieras? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 154 de ellos dijeron que “NO” y 30 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 4.

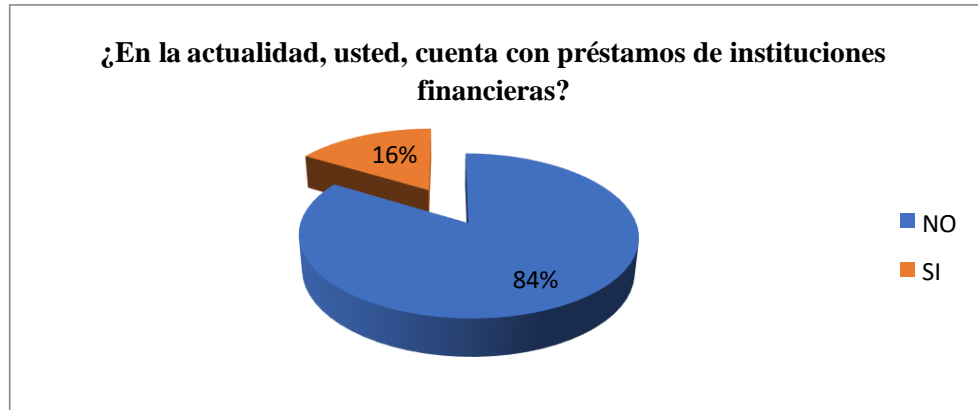


Figura 4: Porcentaje de los comerciantes que en la actualidad cuentan con préstamos en entidades financieras.

Fuente: Elaboración propia.

En la quinta y última pregunta que se realizó en el instrumento de investigación para el concepto de créditos fue: ¿En la actualidad, usted, cuenta con algún préstamo de terceros? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 29 de ellos dijeron que “NO” y 155 de ellos afirmaron que sí cuentan con crédito de terceros, como se observa en la figura 5.

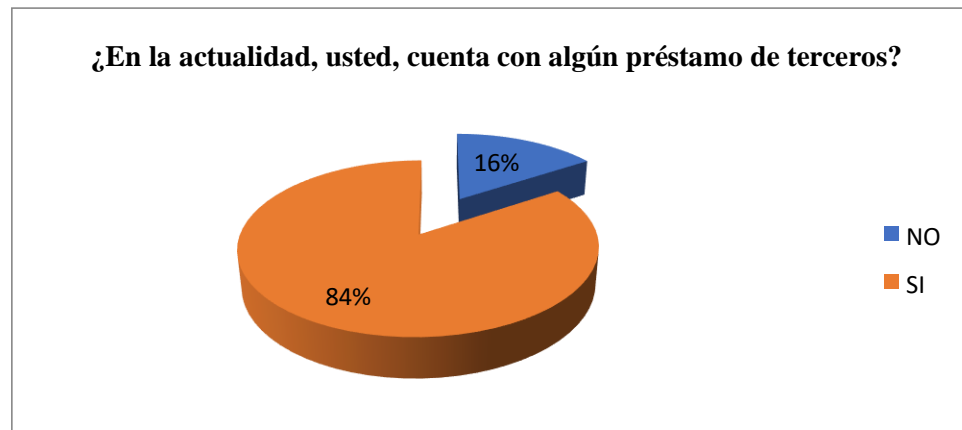


Figura 5: Porcentaje de los comerciantes que en la actualidad cuentan con préstamos de terceros.

Fuente: Elaboración propia.

Interés

En el segundo apartado del instrumento de investigación, se realizó preguntas con respecto a los conocimientos que tienen los comerciantes del

mercado A-Z con respecto al interés. Asimismo, para este concepto se hicieron cuatro preguntas específicas, las cuales dieron los siguientes resultados:

En la sexta pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted, antes de obtener un préstamo, compara las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 183 de ellos dijeron que “NO” y solo un comerciante, afirmó a la pregunta, como se observa en la figura 6.

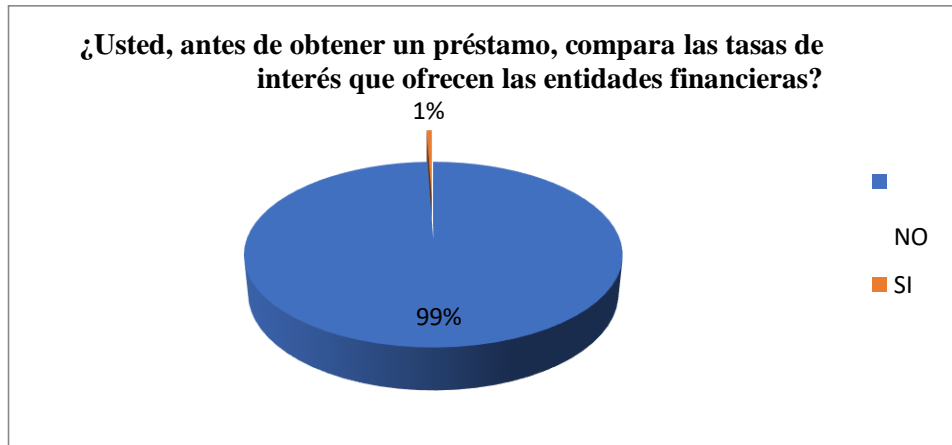


Figura 6: Porcentaje de los comerciantes que compara las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras.

Fuente: Elaboración propia.

En la séptima pregunta que se realizó para el concepto de interés fue: ¿Usted, antes de obtener un préstamo de terceros, compara las tasas de interés que le ofrecen estas personas? Donde se obtuvo un resultado unánime afirmativo a la pregunta, como se observa en la figura 7.

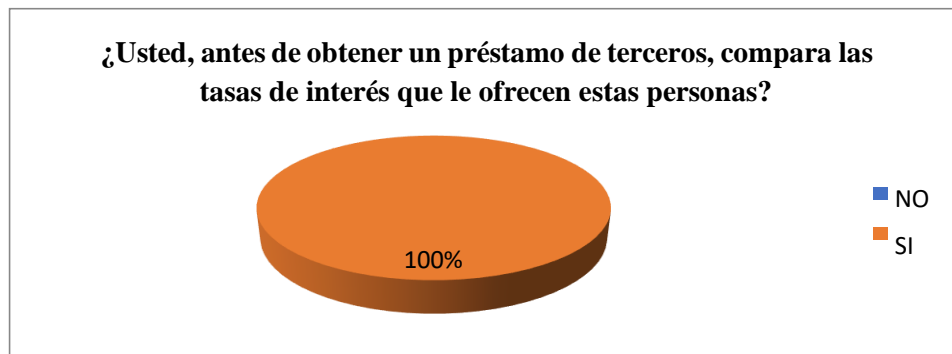


Figura 7: Porcentaje de los comerciantes que compara las tasas de interés que ofrecen las personas naturales.

Fuente: Elaboración propia.

En la octava pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted presenta problemas de pago de acuerdo a su cronograma obtenido por entidades financieras? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 153 dijeron que “NO” y 31 comerciantes, afirmó a la pregunta, como se observa en la figura 8.

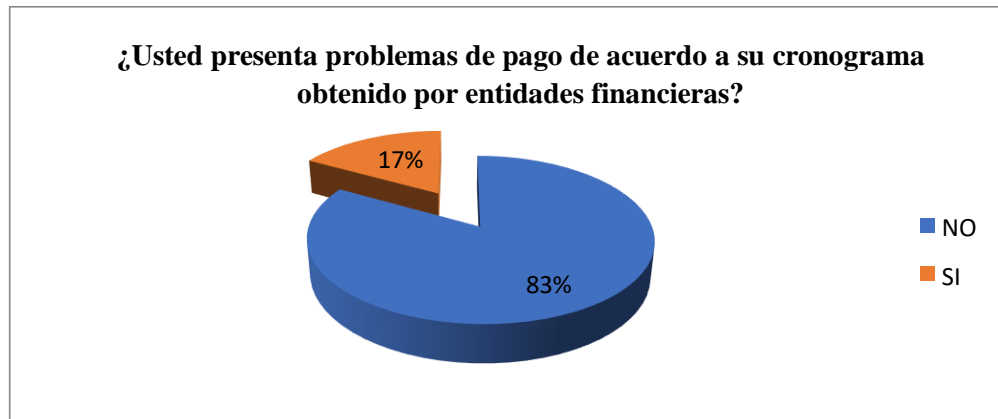


Figura 8: Porcentaje de los comerciantes que presentan problemas de pago en entidades financieras

Fuente: Elaboración propia.

En la novena y última pregunta que se realizó para el concepto de interés fue: ¿Usted presenta problemas de pago con la cuota de préstamo de terceros? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 67 de ellos dijeron que “NO” y 117 comerciantes, afirmó a la pregunta, como se observa en la figura 9.



Figura 9: Porcentaje de los comerciantes que presentan problemas de pago con préstamos de terceros.

Fuente: Elaboración propia.

Presupuesto

En el tercer apartado del instrumento de investigación, se realizó preguntas con respecto a los conocimientos que tienen los comerciantes del

mercado A-Z con respecto al presupuesto. Asimismo, para este concepto se hicieron tres preguntas específicas, las cuales dieron los siguientes resultados:

En la décima pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted conoce a cuánto asciende sus utilidades (ganancias) que obtiene mensualmente de su negocio? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 6 de ellos dijeron que “NO” y 152 comerciantes, afirmó a la pregunta, como se observa en la figura 10.

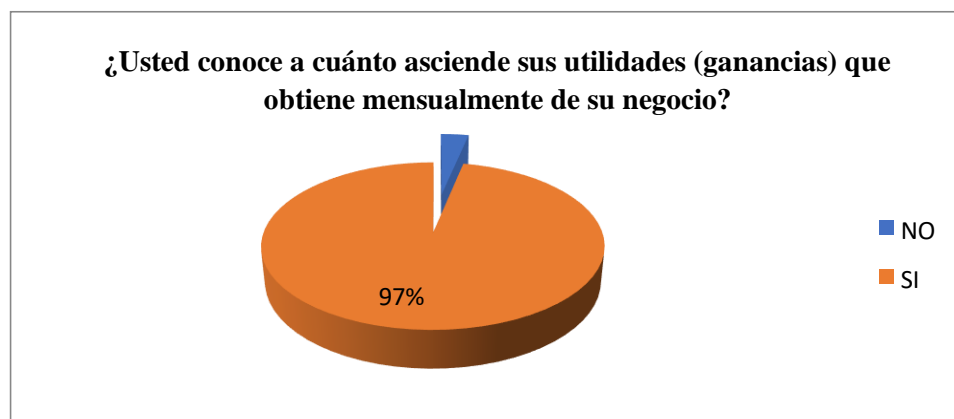


Figura 10: Porcentaje de los comerciantes que conocen a cuánto ascienden sus utilidades mensualmente.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimoprimer pregunta que se realizó para el concepto de presupuesto fue: ¿Usted lleva un registro de los ingresos y gastos de su negocio? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 7 de ellos dijeron que “NO” y 177 comerciantes, afirmó a la pregunta, como se observa en la figura 11.

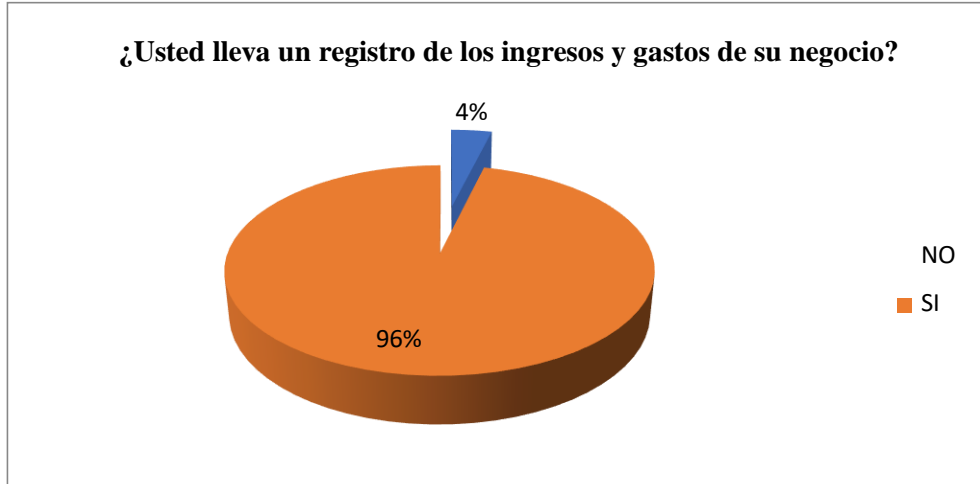


Figura 11: Porcentaje de los comerciantes que llevan un registro de sus ingresos y gastos de su negocio.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimosegunda y última pregunta que se realizó en el instrumento de investigación para el concepto de presupuesto fue: ¿Usted considera que su negocio es rentable; obtiene utilidades mensualmente? Donde se obtuvo un resultado unánime afirmativo a la pregunta, como se observa en la figura 12.



Figura 12: Porcentaje de los comerciantes que consideran que su negocio es rentable.

Fuente: Elaboración propia.

Ahorro

En el cuarto apartado del instrumento de investigación, se realizó preguntas con respecto a los conocimientos que tienen los comerciantes del mercado A-Z con respecto al ahorro. Asimismo, para este concepto se

hicieron tres preguntas específicas, las cuales dieron los siguientes resultados.

En la decimotercera pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted ahorra parte de sus ingresos (utilidades) mensualmente? Donde se obtuvo un resultado unánime afirmativo a la pregunta, como se observa en la figura 13.

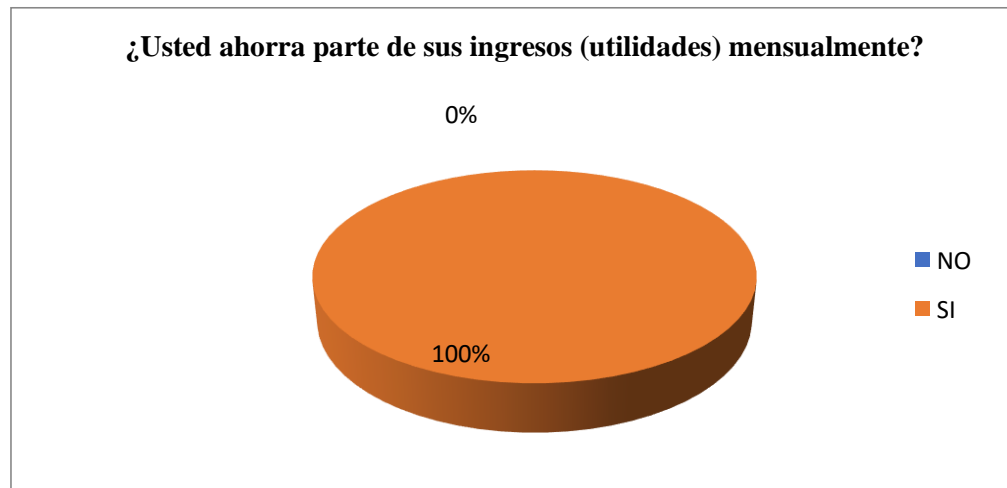


Figura 13: Porcentaje de los comerciantes que ahorra parte de sus ingresos mensualmente.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimocuarta pregunta que se realizó para el concepto de ahorro fue: ¿Usted controla los gastos de su negocio para poder ahorrar? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 177 de ellos dijeron que “NO” y 7 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 14.

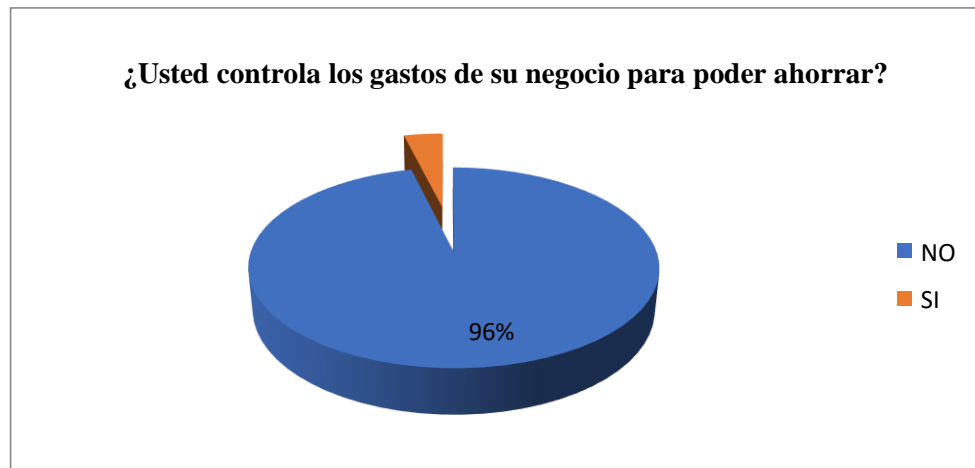


Figura 14: Porcentaje de los comerciantes que controlan los gastos de su negocio para poder ahorrar.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimoquinta y última pregunta que se realizó en el instrumento de investigación para el concepto de ahorro fue: ¿Usted controla sus gastos para invertir en su negocio? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 176 de ellos dijeron que “NO” y 8 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 15.

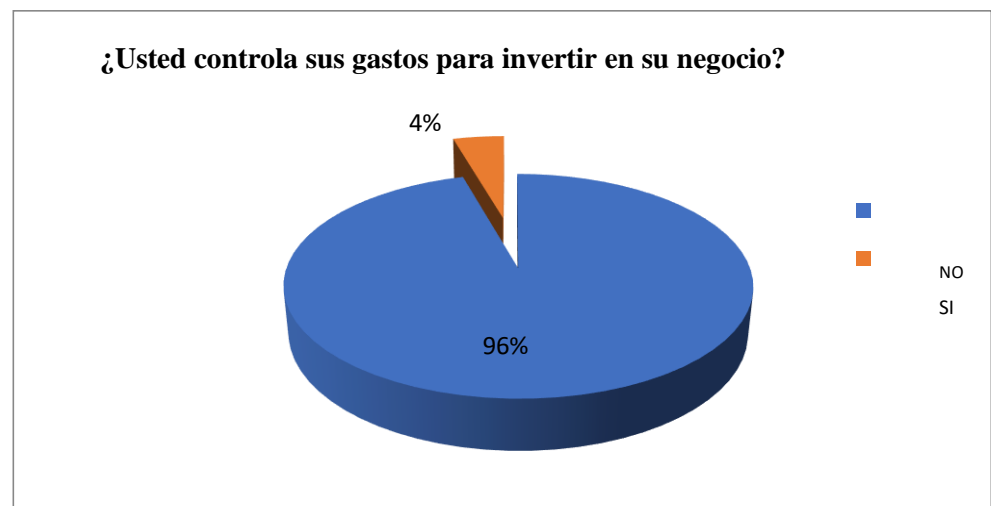


Figura 15: Porcentaje de los comerciantes que controlan los gastos para poder invertir en su negocio.

Fuente: Elaboración propia.

Capital de trabajo

En el quinto apartado del instrumento de investigación, se realizó preguntas con respecto a los conocimientos que tienen los comerciantes del mercado A-Z con respecto al capital de trabajo. Asimismo, para este concepto se hicieron tres preguntas específicas, las cuales dieron los

siguientes resultados.

En la decimosexta pregunta que se realizó en el instrumento de investigación fue: ¿Usted reinvierte su utilidad (ganancia) de su negocio? Donde se obtuvo un resultado unánime afirmativo a la pregunta, como se observa en figura 16.



Figura 16: Porcentaje de los comerciantes que reinvierten su utilidad en el negocio.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimoséptima pregunta que se realizó para el concepto de ahorro fue: ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos financieros para capital de trabajo (campanas)? Donde se obtuvo un resultado unánime negativo a la pregunta, como se observa en la figura 17.



Figura 17: Porcentaje de los comerciantes que cuentan con préstamos financieros para capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

En la decimoctava y última pregunta que se realizó en el instrumento de investigación para el concepto de capital de trabajo fue: ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos de terceros para capital de trabajo (campanas)? Donde se obtuvo como resultado que, de 184 comerciantes encuestados, 54 de ellos dijeron que “NO” y 130 comerciantes, afirmaron a la pregunta, como se observa en la figura 18.

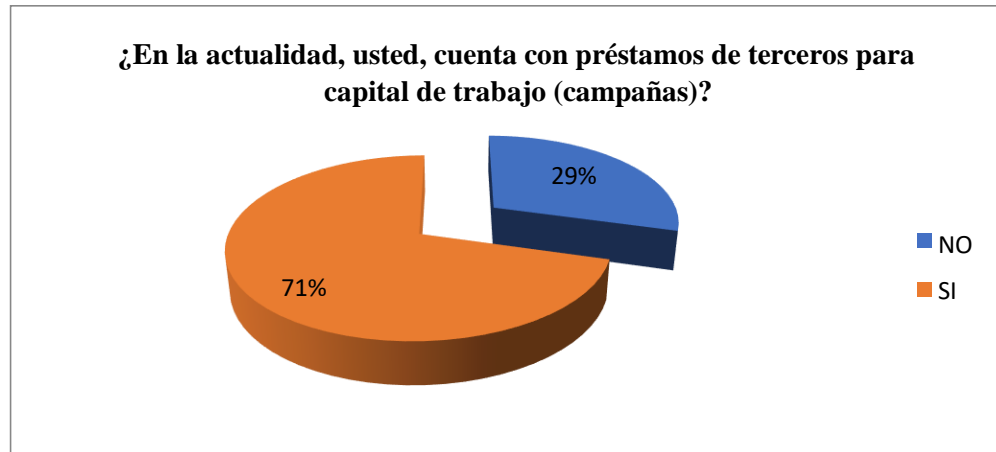


Figura 18: Porcentaje de los comerciantes que, en la actualidad, cuentan con préstamos de terceros para capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo dichos resultados de una encuesta realizada por cada concepto de estudio para dar respuesta al nivel de cultura financiera que tienen los comerciantes del mercado A-Z. Para ello, se utilizó la escala dicotómica la cual nos permite medir la primera variable (cultura financiera) en tres niveles: Alto, medio y bajo.

Para poder obtener los intervalos para cada nivel se utiliza baremo simple mediante Microsoft Excel, lugar donde se colocó toda la información recolectada mediante la encuesta realizada, donde a la alternativa “SI” se le dio un valor de 1 y a “NO” valor 2. En el concepto de crédito arrojó un intervalo de 2 y para interés, presupuesto, ahorro y capital de trabajo un intervalo de 1, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 4: Nivel de Cultura financiera

	CRÉDITO	INTERES	PRESUPUESTO	AHORRO	CAPITALTRABAJO
ALTO	2-4	1-1	1-1	1-1	0-1
MEDIO	5-7	2-3	2-3	2-3	2-3
BAJO	8-10	4-8	4-8	4-8	4-8

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, se utilizó la función promedio a los datos obtenidos por cada concepto para saber en qué punto del intervalo se encuentran los comerciantes del mercado A-Z. Donde se obtuvo 8 puntos para los conceptos crédito, interés, presupuesto y capital de trabajo y para el concepto ahorro se obtuvo 7 puntos. Los cuales se ubican en el nivel más bajo, llegando a la conclusión que los comerciantes del mercado A-Z tienen un nivel de cultura financiera bajo.

4.1.2. Análisis de la administración del capital de trabajo, actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z

Es de suma importancia analizar la administración del capital de trabajo actual, de los negocios de los comerciantes del mercado A-Z. Dado que, esta información es fundamental para la conocer como manejan en la actualidad sus recursos, lo cual nos va a permitir crear una propuesta de capital de trabajo por cada sector de negocio en el mercado A-Z. Precizando, que para esta investigación nos centraremos en el sector carnes, verdura, frutas y abarrotes.

Es por ello, que se evaluó a representantes al azar de cada sector a través de una entrevista que contiene preguntas sobre Administración de efectivo, Administración de cuentas por cobrar, Administración de inventario y Administración de pasivo circulante, con la intención de saber cómo manejan su capital de trabajo.

En administración de efectivo se realizaron dos preguntas, donde en la primera interrogante que está relacionada fue: ¿Usted en que reinvierte la ganancia (utilidad) de su negocio? Se obtuvo una respuesta unánime para los cuatro sectores, los comerciantes indicaron que la ganancia de su negocio la reinvertían en su mercadería. Asimismo, en la segunda pregunta que fue: ¿Usted cada cuánto tiempo reinvierte en su capital de trabajo? Para lo cual se obtuvo respuestas variadas como: abarrotes, semanal o cada dos semanas, dependiendo de la mercadería; fruta y verdura, martes y jueves; carnes, diario o cada dos días.

En administración de cuentas por cobrar se realizaron dos preguntas, donde la primera interrogante que fue: ¿Usted de qué forma cobra a sus clientes las ventas que realiza? Se obtuvo una respuesta unánime para los cuatro sectores, los comerciantes indicaron que las ventas que ellos realizan son cobradas al contado. Asimismo, en la segunda pregunta que fue: ¿Usted cada cuanto tiempo realiza la cobranza de la venta de sus mercaderías? Se obtuvo una respuesta unánime para los cuatro sectores, los comerciantes indicaron que la cobranza se hace inmediatamente a la venta

En administración de inventario se hizo la quinta pregunta que fue: ¿usted sé que maneta resguarda su mercadería en el mercado? Se obtuvo una respuesta unánime para los cuatro sectores, los comerciantes indicaron que solo protegen su mercadería guardándola en su propio establecimiento (stand).

En administración de cuentas por pagar se realizaron dos preguntas, donde la primera interrogante que fue: ¿Usted de qué forma paga a sus proveedores? Se obtuvo una respuesta unánime para los cuatro sectores, los comerciantes indicaron que los pagos a sus proveedores son al contado. Asimismo, en la segunda pregunta que fue: ¿Usted cómo paga los servicios básicos (luz y agua) de su negocio? Lo cual indicaron, que los comerciantes inquilinos pagan 20 céntimos por balde de

agua, pero no al mercado, sino que lo adquieren afuera de él (a un vendedor). Asimismo, no pagan luz porque no cuentan con ese servicio.

4.2. **Discusión**

Al analizar la cultura financiera y su administración de capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z se obtuvieron como resultados que su nivel de cultura financiera es bajo. Sin embargo, el manejo de su administración de capital de trabajo es lo que sorprendió, dado que al tener un nivel tan bajo en conocimientos financieros se daba por hecho que, los comerciantes de dicho mercado, no tendrían las consideraciones necesarias a la hora de obtenerte y/o vender sus mercaderías; pero gratificadamente, es todo lo contrario.

Según Eyzaguirre (2016) nos dice que la cultura financiera es un conjunto de elementos compuesto por: conciencia, habilidades, conocimientos y comportamientos necesarios para finalmente obtener un bienestar financiero. Asimismo, se tiene en cuenta el entorno, nivel socioeconómico, forma de pensar, actuar y sobre todo experiencias financieras. Recalcando que la cultura financiera siempre estará enfocada de manera personal. Con esta definición se pudo comparar y entender el nivel de cultura financiera actual de los comerciantes del mercado A-Z. Pues, estos comerciantes se encuentran en un nivel socioeconómico bajo que no les permitió tener suficientes conocimientos básicos de cultura financiera. Esto hace que no confíen en el sistema financiero y que no lleguen a insertarse de manera satisfactoria en él. Asimismo, también se pudo notar que han presentado experiencias financieras no exitosas, como retrasarse en el pago de sus obligaciones, estar registrados en la central de riesgo o simplemente la negación de un crédito financiero.

Sin embargo, algo muy interesante y digno de recalcar es el manejo de su administración de capital de trabajo, actual, de los comerciantes del mercado A-Z, ya que no todo es negativo, a pesar que de no contar con un nivel de cultura

financiera medio o alto. Entre lo positivo, se encontró el manejo de su administración de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar a sus proveedores, pues, estos comerciantes siempre realizan sus ventas y compras al contado. Asimismo, el manejo de la administración de su inventario es otro punto que les favorece, ya que, ellos acumulan su mercadería de acuerdo a la naturaleza del negocio y la oferta y demanda que se da por cada producto y temporada, no teniendo mercadería ociosa y aprovechando los lugares de compra y proveedores de menor costo para adquirir estos bienes. Sin embargo, se observó dos problemas que influyen en el manejo eficiente de su administración de capital de trabajo: Los comerciantes del mercados A-Z Clasifican incorrectamente su capital de inversión, es decir, no diferencian los ingresos y egresos personales de su negocio; y las deudas financieras por pagar, es decir, a pesar que ellos adquieren su mercadería al contado, estas adquisiciones no es 100% financiado por ellos, ya que hacen uso de un crédito informal para poder comprar sus productos para su venta.

Esta realidad podemos relacionarlo conceptualmente con la Administración de Capital de trabajo; esto hace referencia a los recursos con lo que cuenta una organización para poder mantener o financiar su giro empresarial habitual. Su importancia radica en la obtención del valor de las entidades que se pone en descubierto dado de la ausencia de este (Rizzo, 2007). Asimismo, también nos referimos a capital de trabajo, en la parte contable, al conjunto de elementos indispensables como: el efectivo, el inventario y cuentas por cobrar. Recalcando, que las ventas realizadas es la fuente indispensable del capital de trabajo. Teniendo en cuenta, que, si los ingresos son mayores a los egresos, se estará en una situación positiva (utilidades) en relación al capital de trabajo. Por lo contrario, si los egresos son mayores a los ingresos, es una situación desfavorable que refleja problemas, es decir, pérdidas (Paz, 2015).

Por último, es preciso mencionar, que considero que la cultura financiera no define al 100% la eficiencia del manejo de su capital de trabajo o que la administración de capital de trabajo es dependiente de la cultura financiera. Es decir, que si un comerciante no posee un nivel de cultura financiera media o alta no significa que no llevará un buen control de su mercadería o no podrá emprender

un negocio rentable. Dado, que al analizar los resultados de los comerciantes del mercado “A-Z” se pudo apreciar que, a pesar de contar con un nivel de cultura financiera baja, estos sabían cómo hacer más rentable sus negocios, dando equilibrio a la falta de cultura financiera con la experiencia en el rubro de sus emprendimientos.

V. **Propuesta de estrategias para mejorar la administración de capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z**

Al analizar la administración de capital de trabajo, actual, de los comerciantes del mercado A-Z se observó que no todo es desfavorable. Entre lo positivo, se encontró el manejo de su administración de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar a sus proveedores. Además, el manejo de la administración de su inventario es otro punto que les favorece, ya que, ellos acumulan su mercadería de acuerdo a la naturaleza del negocio y la oferta y demanda que se da por cada producto, no teniendo mercadería ociosa y aprovechando los lugares y proveedores de menor costo para adquirir estos bienes. Sin embargo, se observó dos problemas que influyen en el manejo eficiente de su administración de capital de trabajo: Clasificar incorrectamente sus cuentas de inversión, es decir, no diferencian de los ingresos y egresos personales de su negocio; y las deudas financieras por pagar, es decir, a pesar que ellos adquieren su mercadería al contado, estas adquisiciones no es 100% financiado por ellos, ya que hacen uso de un crédito para poder comprar los productos para su negocio. Por estas razones, se presentará dos propuestas que ayudaran a resolver estas dos dificultades que acarren los comerciantes con relación a su administración de capital de trabajo.

5.1. Estrategias de ahorro, mediante una lista de ingresos vs. Egresos personales

5.1.1. ¿Para qué ahorrar?

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2015) el ahorro es acto de reservar cierto porcentaje de los ingresos que se percibe con el objetivo de guardarlo para ser usado en el futuro. Asimismo, la SBS, menciona un detalle muy importante: los peruanos en su gran mayoría no ahorran a largo plazo, viviendo el presente y pensando que la etapa de la vejez no va a llegar a sus vidas. Este es un pensamiento que no ayuda a la mejora de la cultura financiera y mucho menos a crecer en un emprendimiento económico, como es el caso de los comerciantes del mercado A-Z.

Es por esto, que proponemos que antes de todo, debemos focalizar el motivo del por qué queremos ahorrar, esto será nuestra motivación

nos ayudará a proyectarlo en un tiempo determinado y buscar las estrategias para cumplirlo. Por ejemplo, si la Señora Juanita quiere pagar el viaje de promoción de su menor hija que será dentro de siete meses (5 de diciembre del 2020) y tendrá un costo de S/580.00 soles. Juanita cree que no podrá pagar este monto.

Tabla 5: Control de ahorro

Meses	Monto mensual	Monto semanal	Monto diario
Junio	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Julio	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Agosto	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Setiembre	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Octubre	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Noviembre	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
Diciembre	S/ 86.38	S/ 21.60	S/ 3.09
TOTAL	S/ 580.00		

Fuente: Elaboración propia

La señora Juanita tiene un motivo ya establecido de ahorro (pagar el viaje de promoción de su hija) y también conoce el periodo (7 meses) para pagar la totalidad del servicio. Solo falta crear un fondo personal destinado para este motivo, donde va a colocar el dinero que designe diariamente, semanal o mensual, según sus posibilidades (Ver tabla 5). Es decir, si a la señora Juanita se le dificulta pagar al contado el monto total del viaje, puede ahorrar S/3.00 soles diarios en los meses de junio a diciembre, con el compromiso de no gastar o tocar ese dinero para otros fines que no sea financiar el viaje de su menor hija. Esto quiere decir, que si ahorra S/3.00 soles diarios durante 188 días (desde el 1 de junio al 5 de diciembre del 2020), la señora Juanita podrá cumplirle el sueño a su menor hija de realizar dicho viaje.

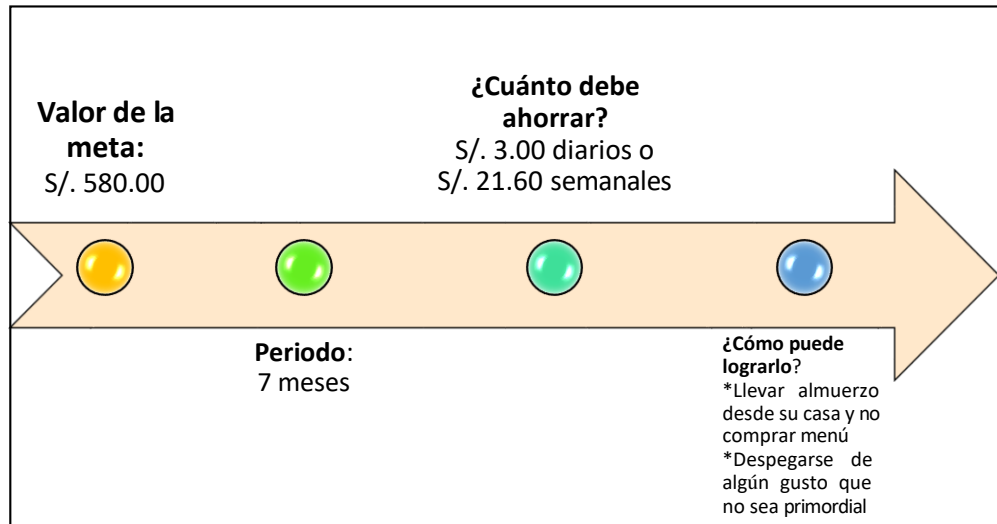


Figura 19: Proceso de una meta.

Fuente: Elaboración propia.

La señora Juanita, sabiendo todos estos datos puede realizar estrategias para conseguir este monto diario. Por ejemplo, algunas alternativas son, llevar su almuerzo hecho desde su casa y evitar comprar un menú en su trabajo o dejar de comprar algún gusto diario que no sea primordial para su persona, etc.

De esta manera los comerciantes del mercado A-Z pueden plantearse metas y aplicar cada paso que se realizó en el caso de la señora Juanita.

El objetivo de ahorro a corto plazo motiva a las personas a trabajar por realizar ciertos sacrificios para poder cumplir la meta. Sin embargo, esto no significa, que al establecerse objetivos a largo plazo no funcionen, sino, todo lo contrario, ya que el tiempo es más largo y pueden encontrar entidades financieras que paguen una tasa mayor de intereses por una cuenta a plazo fijo. El beneficio de realizar esta estrategia es que los comerciantes del mercado A-Z ya no caerán en el crédito informal, sino todo lo contrario, ya que, ellos mismos financiarán el total de la meta que se propongan.

5.1.2. ¿Dónde y cómo ahorrar?

El lugar donde se guardará los ahorros es muy importante, ya que no existe un solo lugar específico. En la actualidad, aún hay personas que prefieren guardar su dinero en casa o “bajo el colchón” en vez de aperturar una cuenta de ahorro en alguna

entidad financiera. Los motivos son variados, principalmente porque creen que las entidades financieras se apropian o quieren engañarles con su dinero. Sin embargo, esto no es cierto y solo son mitos que se han pasado de generación en generación y que, lamentablemente, están muy arraigados en nuestra sociedad actual.

Las entidades financieras no solo ofrecen productos, sino que también le pagan (intereses) a las personas que deciden poner su dinero en ellas, a diferencia de tener el dinero encasa, ya que no aumenta en nada el monto ahorrado y por lo contrario, surge un peligro de sufrir disminuciones por la tentación de gastar o utilizar el dinero antes o por otro motivo diferente al planteado inicialmente, por el simple hecho que lo tienen en mano.

Hoy en día, no solo existe una entidad financiera que ofrece este producto financiero (cuenta de ahorros), por esta razón se debe comparar las condiciones que se ofertan, en especial la tasa de interés que pagaran estas entidades por el dinero que sus clientes le dejaran. La superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS) brinda en su portal un simulador de ayuda para comprar las tasas que otorgan cada entidad financiera de acuerdo a cientos detalles como: La región donde se encuentre el cliente, el tipo de operación, el producto que se desee, y algunas condiciones específicas.

Por ejemplo, el Señor Pedro que vive en la ciudad de Chiclayo tiene ahorrado S/. 1800.00 soles y quiere tenerlo de una manera más segura en una entidad financiera y que le pague por dejar su dinero en ella, ¿En qué entidad le conviene poner su dinero? Para poder resolver el problema del señor Pedro vamos a usar el simulador de ayuda de la Superintendencia de Banca y Seguro.

Pasos:

1. Buscar en Google “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

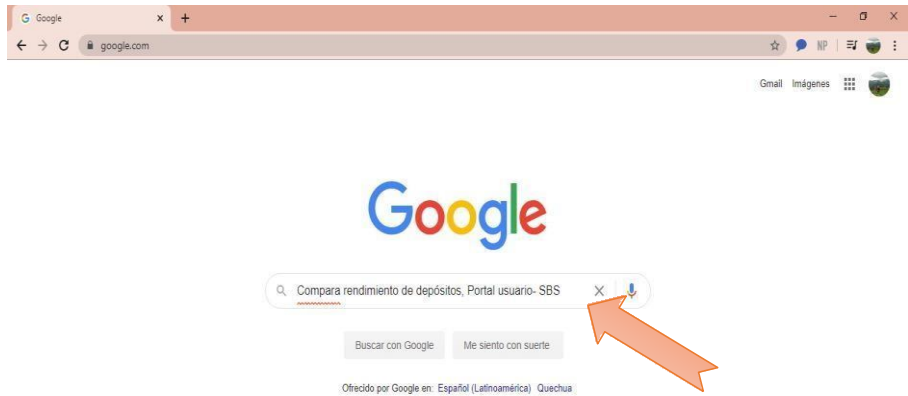


Imagen 1: Buscar en Google “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

2. Elegir el primer resultado de búsqueda

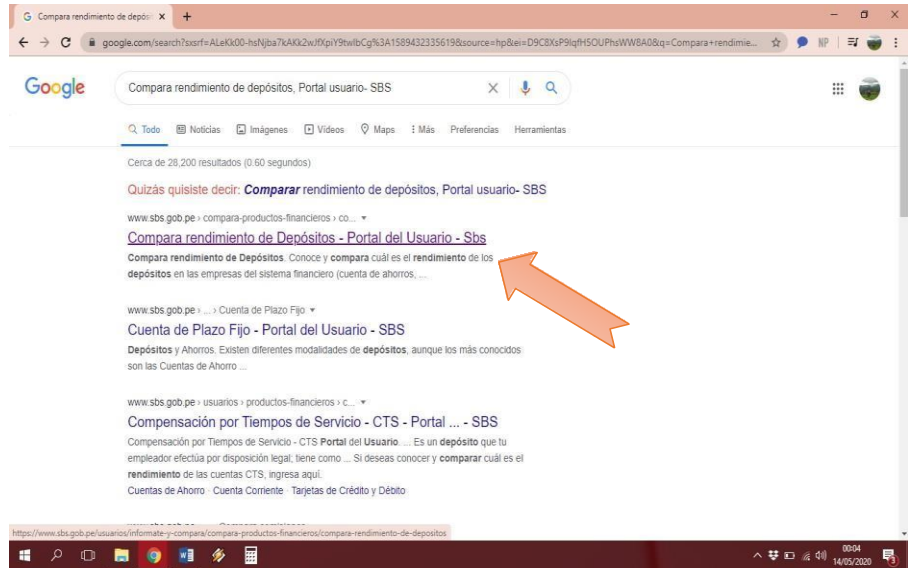


Imagen 2: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

3. Hacer clic en “ingresa aquí”

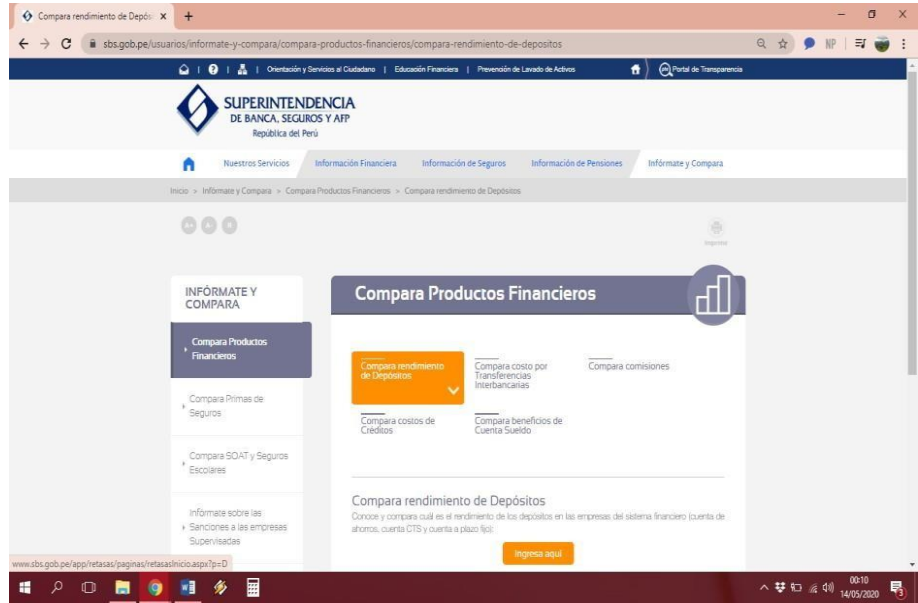


Imagen 3: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

4. Llenar las preguntas con las opciones que brinda el portal y hacer clic en “consultar”



Imagen 4: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

5. Analizar el resultado otorgado.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP
República del Perú

Costo y Rendimiento de Productos Financieros

Esta herramienta le permitirá identificar los precios de los principales productos financieros y elegirlos de manera informada. La información contenida en este aplicativo es referencial, para información detallada sírvase contactarse con la entidad de su elección.

Al 14/05/2020

La TREA es la tasa que muestra el rendimiento total de un depósito.

1. Seleccione la Región
LAMBAYEQUE

2. Seleccione el Tipo de Operación
DEPOSITOS

3. Seleccione el Producto
AHORRO PERSONAS NATURALES

4. Seleccione las Condiciones
CUENTA DE AHORRO EN NUEVOS SOLES SIN COBRO DE

Consultar

Entidad	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) (%)
CRAC LOS ANDES	2.2%
BANCO GNB	1.5%
CRAC RAIZ	1.5%
CMCP LIMA	1.3%
BANCO AZTECA	1.1%
CRAC SIPAN	0.9%
FINANC. CREDINKA	0.8%
FINANCIERA CONFIANZA	0.75%
BANCO RIPLEY	0.75%
CMAC PAITA	0.75%
CMAC AREQUIPA	0.65%
BANCO PICHINCHA	0.6%
CMAC TRUJILLO	0.6%
BANBIF	0.5%
CMAC PIURA	0.35%
CMAC HUANCAYO	0.3%
CMAC SULLANA	0.3%
COMPARTAMOS FINANJE	0.15%
BANCO DE CREDITO	0.12%
BBVA	0.12%
BANCO FALABELLA	0.1%
MIBANCO	0.01%
INTERBANK	0%
CREDISCOTIA	0%
SCOTIABANK PERU	0%

(Se registra la TREA mínima aplicable al producto)

Imagen 5: “Compara rendimiento de depósitos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa, en el resultado otorgado por el simulador del portal de la SBS, al Señor Pedro le conviene poner sus ahorros en la entidad “Caja rural de ahorro y crédito Los Andes”, pues según la información arrojada, dice que dicha entidad paga una Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) del 2% siendo esta tasa con mayor porcentaje con relación a otras entidades de dicha región (Lambayeque).

Tabla 6: Tasa de Rendimiento Efectivo Anual

Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA)	
DEPARTAMENTO:	LAMBAYEQUE
TIPO DE PRODUCTO:	DEPOSITOS
PRODUCTO:	AHORRO PERSONAS NATURALES
CONDICION:	CUENTA DE AHORRO EN NUEVOS SOLES SIN COBRO DE MANTENIMIENTO
FECHA:	Al 26/05/2020
ENTIDAD	TREA
CAJA RURAL LOS ANDES	2%
BANCO GNB	1.50%
CAJA RURAL RAIZ	1.50%
CMCP LIMA	1%
BANCO AZTECA	1%
CAJA RURAL SIPAN	0.90%
FINANC. CREDINKA	0.80%
FINANCIERA CONFIANZA	0.75%
BANCO RIPLEY	0.75%
CMAC PAITA	0.75%
CMAC AREQUIPA	0.65%
BANCO PICHINCHA	0.60%
CMAC TRUJILLO	0.60%
BANBIF	0.50%
CMAC PIURA	0.35%
CMAC HUANCAYO	0.30%
CMAC SULLANA	0.30%
COMPARTAMOS FINANCIER	0.15%
BANCO DE CREDITO	0.12%
BBVA	0.12%
BANCO FALABELLA	0.10%
MIBANCO	0.01%
INTERBANK	0%
CREDISCOTIA	0%
SCOTIABANK PERU	0%

Fuente: Elaboración propia

5.1.3. Determinar el saldo, previa determinación de sus ingresos y egresos

Para poder determinar el saldo que quedará al finalizar el mes, se debe usar una herramienta llamada “Presupuesto”, que no, es más, que una guía que señala los ingresos y egresos de cada persona. Asimismo,

esta herramienta permite identificar en que categoría se gasta o se utiliza más dinero y así poder administrar estrategias de ahorro.

Si se desea hacer un presupuesto personal bien hecho se debe seguir los siguientes consejos:

1. Identificar cuáles son sus ingresos y gastos mensuales
2. Realizar una evaluación de los gastos realizados por cada mes.
3. Considerar una meta de ahorro como el principal gasto fijo.
4. Monitorear los cambios del presupuesto y ser totalmente sincero con la información que se digitara en esta guía.

En el caso de los comerciantes del mercado A-Z no hacen uso de un presupuesto, solo gastan de acuerdo a lo que creen necesitar. Para dar ejemplos más reales, se decidió elegir a un comerciante al azar en los rubros de: frutas, verduras, abarrotes y carnes para que nos muestren de qué manera majean su dinero. Es necesario mencionar que solo se tomó en cuenta la información otorgada entre los días del mes de diciembre del 2019 al 20 de marzo del 2020 porque fue hasta esta fecha que se trabajó normalmente antes de entrar en cuarenta por la Covid-19. Asimismo, por motivos de salvaguardar su identidad cambiaremos sus nombres por nombres ficticios.

En el caso de la señora que vende frutas, que pondremos de nombre Esperanza, nos explica cómo maneja sus ingresos y egresos. Ella aclara, que no tiene problemas de liquidez a pesar de nunca a ver hecho un presupuesto.

Esperanza es una mujer de 50 años de edad con dos hijos independientes, en la actualidad vive sola y tiene dos ingresos, uno por la venta de frutas en el mercado A-Z por las mañanas y otro por la venta de golosinas en un quiosco por la tarde. Asimismo, nos cuenta que ella es una persona que no gasta mucho y es enemiga de endeudarse, solo gasta de acuerdo a sus posibilidades, y como dijo ella “siempre dejando un dinerito para mayo”.

Al analizar sus ingresos y egresos se pudo observar que ella es una persona que no tiene problemas con el dinero, gasta de acuerdo a sus ingresos y no hace uso de préstamos, como se puede observar en la tabla N°7:

Tabla 7: Presupuesto familiar (sector fruta)

PRESUPUESTO FAMILIAR				
INGRESOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Negocio	930	930	870	600
Quiosco	400	400	400	400
Total ingresos	1330	1330	1270	1000
GASTOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Meta		200	200	200
Alquiler de vivienda	200	200	200	200
Celular	50	50	50	50
Alimento	465	465	406	465
Transporte	70	70	70	70
Productos de higiene Personal	80	80	80	80
Ropa y calzado	200			
Cuidado personal	80		80	
Entretenimiento	100			
Total de gastos	1245	1065	1086	1065
INGRESOS – GASTOS	85	265	184	-65
DEUDAS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Préstamos personales				
Otras deudas				
Total de deuda (pago mensual)	0	0	0	0
SALDO (INGRESOS - GASTOS Y DEUDAS)	85	265	184	-65

Fuente: Elaboración propia

En el caso de la señora que vende verduras sucede todo lo contrario en comparación a lo que sucedió en el primer ejemplo. Karen es una mujer de 45 años de edad con 3 hijas, una es independiente y dos de ellas aún están a su cargo. Por otro lado, Karen es una persona soltera con dos ingresos: venta de verduras y alquiler de un auto para el servicio de taxi. Sin embargo, comenta que sus ingresos “para nada alcanzan” y debe hacer uso de créditos informales. Karen, cuenta que ha llegado a adquirir hasta tres préstamos de diferentes personas para poder cubrir con todas sus necesidades.

Al analizar sus ingresos y egresos se pudo observar que ella es una persona que tiene problemas con la administración de su dinero, dado que, gasta mucho más de lo que gana y hace uso de dos préstamos usureros con una tasa de interés del 10%, como se puede observar en la tabla N°8:

Tabla 8: Presupuesto familiar (sector verdura)

PRESUPUESTO FAMILIAR				
INGRESOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Negocio	620	620	580	400
Alquiler de taxi	930	930	930	930
Total ingresos	1550	1550	1510	1330
GASTOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Meta				
Alquiler de vivienda	200	200	200	200
Agua	30	30	30	30
Luz	35	35	35	35
Celular	58	58	58	58
Internet	20	20	20	20
Cable	10	10	10	10
Alimento	930	930	870	930
Transporte	60	60	60	60
Mensualidad escolar y/o pensiones académicas	350			350
Otros gastos educativos	90			90
Productos de higiene Personal	62	62	62	62
Ropa y calzado	300	0	0	0
Cuidado personal	50	50	50	50
Otros gastos				
Total de gastos	2195	1455	1395	1895
INGRESOS – GASTOS	-645	95	115	-565
DEUDAS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Préstamos personales	1000		1100	
Otras deudas				
Total de deuda (pago mensual)	1000	0	1100	0
SALDO (INGRESOS – GASTOS Y DEUDAS)	-1645	95	-985	-565

Fuente: Elaboración propia

En el caso de una pareja de esposos en el rubro de abarrotes, se apreció que ellos, a diferencia de las dos primeras comerciantes, solo tenían una fuente de ingresos (su puesto en el mercado A-Z). Asimismo, es necesario precisar que esta pareja tiene dos hijos a su cargo. En este caso, la señora Silvana asegura que por ahora ellos como familia no pueden ahorrar, pero, no tienen problemas económicos fuertes. Asimismo, su esposo mencionó que ellos no tienen “miedo” de usar el crédito usurero aun cuando ellos saben que es mucho más caro que el crédito formal, pero recalcó también, que solo lo piden o utilizan en emergencias.

Al analizar su presupuesto se pudo apreciar que son una familia que en general no tienen problemas con su dinero. Sin embargo, el punto de quiebre es cuando ellos usan el crédito usurero para adquirir cosas superfluas como: ropa u objetos para sus niños que no son indispensables para ellos, como se puede observar en la tabla N°9:

Tabla 9: Presupuesto familiar (sector abarrotes)

PRESUPUESTO FAMILIAR				
INGRESOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Negocio	2900	2700	2400	1600
Total ingresos	2900	2700	2400	1600
GASTOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Alquiler de vivienda	300	300	300	300
Celular	160	160	160	160
Cable, internet y teléfono	150	150	150	150
Alimento	900	900	900	900
Transporte	100	100	100	100
Otros gastos educativos	60	60	60	60
Productos de higiene Personal	63	63	63	63
Ropa y calzado	400	0	400	0
Cuidado personal	88	54	43	
Restaurantes	50		50	
Total de gastos	2271	1787	2226	1733
INGRESOS – GASTOS	629	913	174	-133
DEUDAS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Préstamos personales	800			
Otras deudas				
Total de deuda (pago mensual)	800	0	0	0
SALDO (INGRESOS – GASTOS Y DEUDAS)	-171	913	174	-133

Fuente: Elaboración propia

Por último, en el sector carnes se eligió, también, a una pareja de esposos. Ellos son Carlos y Diana, padres de un hijo que estudia medicina en una universidad particular. Esta pareja solo recibe ingresos por la venta de carnes y aseguran que trabajan arduamente para darle lo mejor a su hijo. Asimismo, afirman que es duro pagar la carrera de medicina con un solo ingreso mensual y a la vez tener que pagar a las personas que los ayudan a financiarse y así poder comprar su mercadería.

Al analizar su presupuesto se pudo concluir que es una familia muy bien constituida, pero con problemas de liquidez. No es fácil para ellos pagar los estudios de su único hijo y más sus materiales que le piden en el transcurso de la carrera como se puede observar en la tabla N°10:

Tabla 10: Presupuesto familiar (sector carnes)

PRESUPUESTO FAMILIAR				
INGRESOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Negocio	3140	3100	2900	2000
Total ingresos	3140	3100	2900	2000
GASTOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Meta				
Agua	30	30	30	30
Luz	50	50	50	50
Cable, teléfono e internet	170	170	170	170
Celular	107	107	107	107
Alimento	1240	1240	1160	1240
Transporte	100	100	100	100
Mensualidad escolar y/o pensiones académicas	1200			1200
Productos de higiene Personal	60	60	60	60
Ropa y calzado	200			
Cuidado personal	50	50	50	50
Entretenimiento	50	50	50	50
Total de gastos	3257	1857	1777	3057
INGRESOS – GASTOS	-117	1243	1123	-1057
DEUDAS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Préstamos personales	1300	200		
Otras deudas				
Total de deuda (pago mensual)	1300	200	0	0

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Estrategias de alternativas de crédito formal

5.2.1. Formas de financiamiento: Crédito formal vs. Crédito informal.

En la actualidad, aún existen disputas entre el crédito formal y el crédito informal, y más en la realidad de los comerciantes del mercado A-Z del distrito de La Victoria, Chiclayo. Ya que la gran mayoría de ellos hacen uso del crédito “usurero” porque consideran que es más rápido, barato y se acomoda a su situación económica. Sin embargo, esto no es cierto, dado que el crédito informal es un crédito muy caro en comparación al crédito formal, sin mencionar que es un crédito muy riesgoso, ya que, los que ofertan estos productos casi siempre usan la fuerza (agresión física como psicológica) para cobrar su dinero.

Tabla 11: Crédito formal VS. Crédito informal

CRÉDITO	FORMAL	INFORMAL
VENTAJAS	<p>Es más barata la tasa de interés.</p> <p>La mora esté regulada y vigilado por el estado</p> <p>La información financiera de los clientes es privada.</p> <p>Creación de un historial crediticio</p> <p>Nunca atentaran contra tu vida (la agresión física o psicológica)</p>	<p>No requiere documentación</p> <p>No requiere ningún trámite</p> <p>El dinero te lo brindan de inmediato</p>
DESVENTAJAS	<p>Cumplimiento de las condiciones exigidas por la entidad financiera</p>	<p>Es muy caro</p> <p>Es riesgoso, muchas veces atentan hasta con su propia vida</p> <p>No está regulado por el estado</p>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 8 se observa las ventajas y desventajas de cada crédito, la cual ayudara a evaluar que crédito conviene adquirir, sin dejarse llevar por la emoción de adquirir el dinero inmediatamente. Asimismo, las ventajas del crédito formal sobre el crédito informal no solo son de forma cualitativa, sino también de forma cuantitativamente, como se puede observar en la tabla N° 12:

Tabla 12: Ejemplo de Crédito formal VS. Crédito informal

	CRÉDITO INFORMAL	CRÉDITO FORMAL
Monto prestado	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
Plazo	1 año	1 año
Tasa mensual promedio	15%	3%
Tasa anual promedio	213%	40%
Total interés pagado	S/ 21,300.00	S/ 4,000.00
Total pagado	S/ 31,300.00	S/ 14,000.00

Fuente: (Asociación de bancos del Perú, 2013)

En este ejemplo (tabla 12) se observa que la diferencia total que se paga anualmente entre el crédito formal y el crédito informal es abismal, dando una desigualdad de S/. 17,300.00 soles. Dado que, el crédito informal tiene una tasa de interés demasiado alta en comparación del crédito formal. Esto quiere decir, que si adquieren un préstamo por un valor de S/. 10,000.00 soles a un plazo de 1 año en una entidad financiera, solo pagaran S/. 4,000.00 soles de intereses, sin embargo, si lo adquieren de manera informal estarán pagando S/. 21,300.00 soles.

Las razones son claras del por qué se debe apostar por un crédito de una entidad financiera regulada por el estado, ya que tiene beneficios en todo sentido y vale la pena realizar unos cuantos tramites que dejarse engañar por el crédito informal, que cobra casi el triple de lo que cobra una entidad financiera regulada.

5.2.2. ¿Cómo adquirir un historial crediticio y para qué sirve?

Antes de dar una respuesta a esta interrogante, es necesario saber que “INFOCORP” es una marca de Equifax, la cual almacena toda la información crediticia de nuestro país. En esta base de datos no solo se encuentra la información positiva del cliente, por lo contrario, también, la negativa. Precizando que, Infocorp no es una entidad del estado ni una entidad que se dedica a la cobranza de deudas.

El historial crediticio es un documento brindado por Infocorp, donde señala el número de préstamos que ha tenido una persona a lo largo de su vida. Asimismo, también muestra la cultura de pago que tienen las personas frente a sus obligaciones y dando como resultado si se le puede conceder o no un préstamo (calificación crediticia). Aperturar un buen historial crediticio es de mucha importancia, ya que, si eres buen pagador, se te ofrecerá cantidades más altas de dinero o tendrás preferencia en no realizar ciertos tramites en una entidad financiera. Puesto, que te vuelves un cliente atractivo para estas entidades.

5.2.3. ¿Qué entidades otorgan créditos a microempresarios?

Según Gestión (2017) las entidades financieras en el Perú aprendieron a adaptarse al porcentaje de informalidad que existe en el país. Hoy en día, ya no es un obstáculo el ser informal para poder obtener un crédito en una entidad regulada por el estado, pues, estas entidades aprendieron a evaluar sin documentos en mano (estados financieros, declaraciones mensuales o anuales antes SUNAT, etc.). Estas entidades están apostando por aumentar su oferta de crédito y subiendo el nivel de riesgo en sus operaciones. Asimismo, los créditos a informales mayormente son brindados por: Cajas municipales, financieras y bancos, ya que, existiendo una tasa tan alta de informalidad en el país, estas entidades tienen la tarea de lograr una mayor inclusión financiera para todos.

5.2.4. ¿Qué entidades financieras cobran menos intereses por un préstamo de capital de trabajo?

Es de mucha importancia tener presente que no solo es dirigirse a obtener un crédito en una entidad financiera por estar regulada por el estado, sino que, se debe evaluar y analizar en qué entidad financiera conviene pedir un préstamo para poder financiar el capital de trabajo. Dado que, cada entidad te cobra de acuerdo a sus políticas internas, la variación de la tasa es mínima, pero en temas económicos todo cuenta.

La superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS) brinda en su portal un simulador de ayuda para comprar las tasas que otorgan cada entidad financiera de acuerdo a cientos detalles como: La región donde se encuentre el cliente, el tipo de operación y el producto que se desee.

Pasos:

1. Buscar en Google “Compara costos de créditos, Portal usuario-SBS”

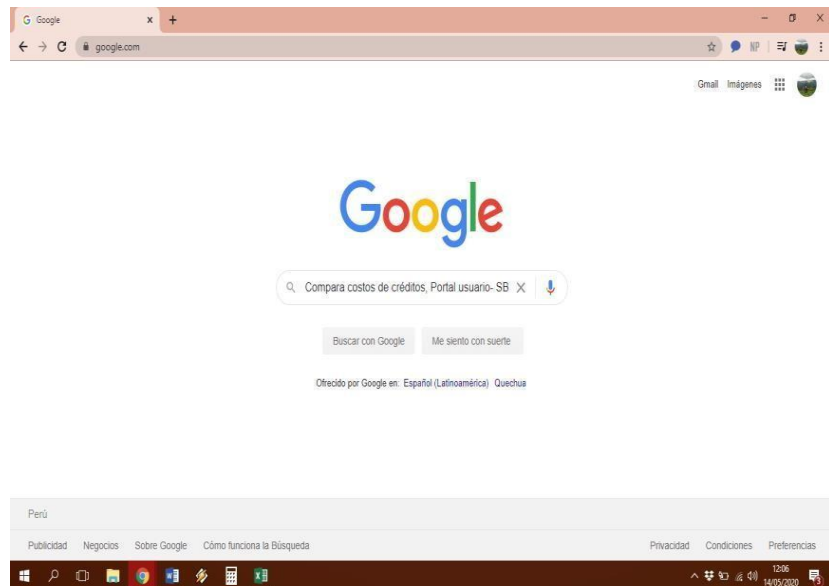


Imagen 6: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”

Fuente: Elaboración propia.

2. Elegir el primer resultado de búsqueda

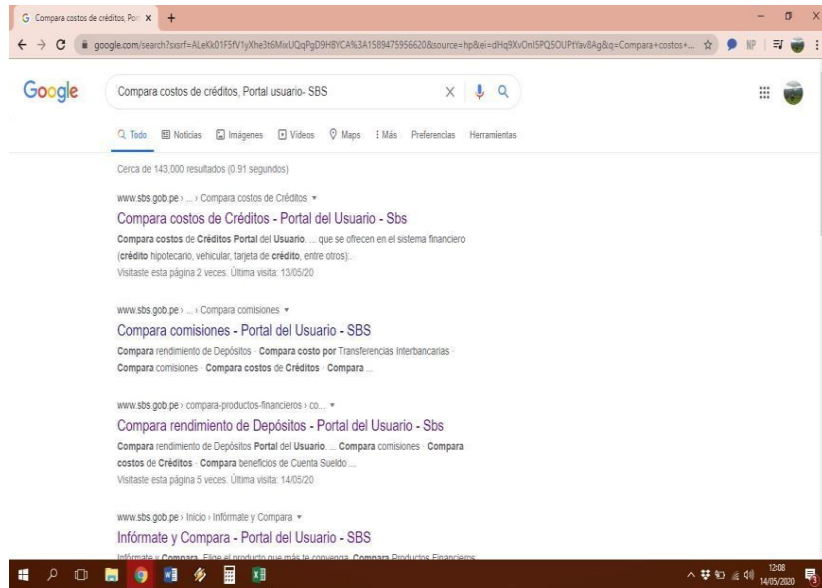


Imagen 7: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”
Fuente: Elaboración propia.

3. Hacer clic en “ingresa aquí”

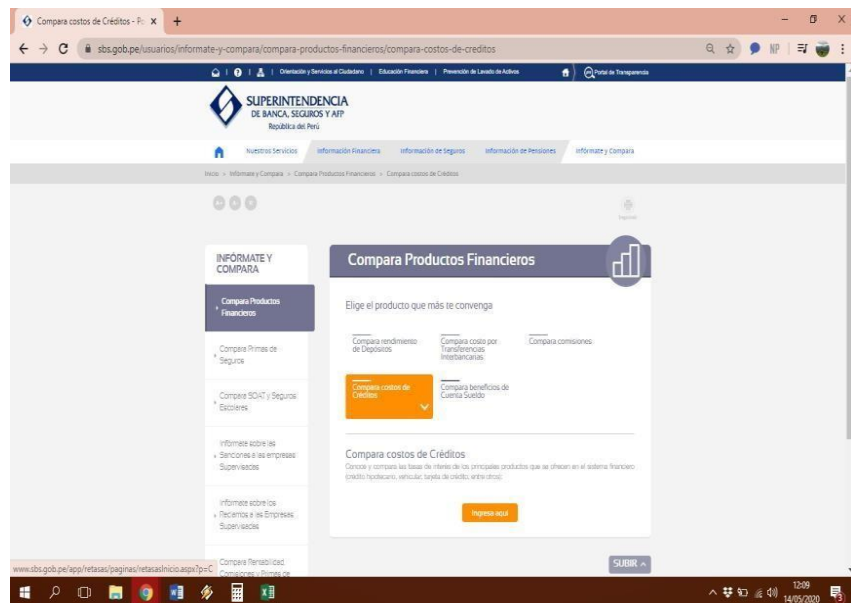


Imagen 8: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”
Fuente: Elaboración propia.

4. Llenar las preguntas con las opciones que brinda el portal y hacer clic en “consultar”



Imagen 9: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”
 Fuente: Elaboración propia.

5. Analizar el resultado otorgado.



Imagen 10: “Compara costos de créditos, Portal usuario- SBS”
 Fuente: Elaboración propia.

Como se observa, en el resultado otorgado por el simulador del portal de la SBS, sí un comerciante quiere adquirir un préstamo, por ejemplo, de S/. 1.000.00 soles en un plazo de 9 meses en la ciudad de Chiclayo, este debe dirigirse a la entidad “EDPYPE PROGRESO S.A.” pues según la información arrojada, dice que dicha entidad paga una Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) del 34.49% siendo esta tasa con menor porcentaje con relación a otras entidades de dicha región (Lambayeque).

Tabla 13: Tasa de Costo Efectivo Anual

Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA)		
DEPARTAMENTO:	LAMBAYEQUE	
TIPO DE PRODUCTO:	CREDITOS	
PRODUCTO:	CAPITAL DE TRABAJO	
CONDICION:	PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO POR S/. 1 000 A 9 MESES	
FECHA:	Al 26/05/2020	
ENTIDAD	TCEA	CUOTA
EDPYME PROGRESO S.A.	34.49%	S/ 125.46
CMAC AREQUIPA	42.44%	S/ 128.87
CMCP LIMA	51.06%	S/ 131.43
INTERBANK	56.83%	S/ 133.40
CMAC TRUJILLO	61.26%	S/ 134.90
CMAC SULLANA	70.04%	S/ 137.72
BANCO PICHINCHA	75.40%	S/ 140.08
FINANCIERA CONFIANZA	84.12%	S/ 142.50
CMAC PIURA	90.71%	S/ 144.10
CAJA RURAL SIPAN	91.39%	S/ 144.89
CREDISCOTIA	92.13%	S/ 146.00
MIBANCO	93.23%	S/ 145.70
COMPARTAMOS FINANCIER	95.38%	S/ 146.00
CAJA RURAL RAIZ	95.71%	S/ 145.46
FINANC. CREDINKA	99%	S/ 148.09
EDPYME ALTERNATIVA	100.94%	S/ 146.94
CAJA RURAL LOS ANDES	101.35%	S/ 147.40
CMAC PAITA	127.30%	S/ 154.02
CMAC HUANCAYO	179.80%	S/ 173.61

Fuente: Elaboración propia

VI. CONCLUSIONES

- Los comerciantes del mercado A-Z tienen un nivel de cultura financiera bajo. Lo cual conlleva a cometer muchos errores como: preferir un crédito informal a un crédito formal, mezclar sus gastos personales con los de su negocio, pedir préstamos para adquirir cosas no indispensables, hasta endeudarse con más de tres préstamos a la vez.
- Los comerciantes del mercado A-Z no manejan del todo mal su administración de capital de trabajo, ya que, a pesar de no tener un nivel medio o alto de cultura financiera, ellos han sabido compensar esta limitante con la experiencia en el rubro de su negocio.
- La fuente de financiamiento, en la gran mayoría de los comerciantes del mercado A-Z, es el crédito informal, siendo este el crédito más caro en comparación al crédito formal. Según la encuesta realizada a dichos comerciantes, el 84% de ellos hacen uso del crédito informal. Asimismo, la tasa de interés que pagan es del 10% al 15% mensual.

VII. RECOMENDACIONES

- Los socios propietarios del mercado A-Z deberían brindarles talleres de finanzas personales a sus comerciantes, dado que, esta problemática no viene de hace poco tiempo y son casi la totalidad de sus comerciantes con esta deficiencia. Asimismo, los asesores financieros de cada entidad financiera deberían asesorar de forma correcta y detalladas a sus clientes las ventajas y las desventajas de recibir el crédito que están solicitando, teniendo en consideración su realidad económica y hasta familiar, y no solo dar un crédito por tener más personas en su cartera de préstamos. Asimismo, cuando no se les otorgue el dinero que desean deberían explicarles los motivos y las soluciones, para que los clientes no aceptados no se sientan excluidos del sistema financiero.
- Los comerciantes del mercado A-Z no deberían endeudarse con terceros (créditos informales) al 100% por obtener su mercadería. Por lo contrario, deberían hacer uso de un presupuesto que les permita saber hasta qué nivel tienen que gastar o invertir para no caer en préstamos innecesarios.
- Los comerciantes del mercado A-Z deberían apostar por obtener créditos formales, dado que son más barato, no atentan contra su vida ni su negocio y sobre todo irán ganando un buen historial crediticio que va a constatar su capacidad de pago, por ende, las entidades financieras se arriesgar a otorgarles prestamos con montos más altos.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS

- Asociación de bancos del Perú. (2013). *Costo del crédito bancario VS. crédito informal*.
Obtenido de https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20%20INFORMAL_20131022090301349.pdf
- Coll, F. (18 de marzo de 2020). *Conflicto de interés*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/conflicto-de-interes.html>
- ECH Consulting SAC. (2019). *Finanzas - El ciclo operativo y el ciclo del efectivo*.
Recuperado el 1039, de <http://www.echconsultingsac.com/finanzas-el-ciclo-operativo-y-el-ciclo-del-efectivo/>
- Eyzaguirre, W. (17 de octubre de 2016). Cultura y Educación Financiera. *Gestión*, pág. 10.
- Gestión. (13 de octubre de 2017). Crédito del sistema financiero ya llegan a 2.7 millones de informales. *Gestión*, pág. 10.
- Gómez, G. (11 de mayo de 2002). *Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/>
- González, M. (11 de agosto de 2002). *Definición de presupuesto y sus tipos*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/>
- Kiziryan, M. (27 de mayo de 2015). *Tipo de interés*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes.html>
- Montes, J. (20 de Julio de 2015). *Crédito*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Mujica, A. (10 de junio de 2008). *Administración de inventarios*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/administracion-inventarios/>
- Mustelier, M. (18 de marzo de 2006). *Administración del efectivo en la empresa*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/administracion-del-efectivo-en-la-empresa/>
- Ospina, G. (3 de septiembre de 2019). *Administración del efectivo*. Obtenido de <https://tueconomiafacil.com/administracion-del-efectivo/>
- Pedrosa, S. (14 de diciembre de 2016). *Control presupuestario*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/control-presupuestario.html>

- Pedrosa, S. (7 de octubre de 2017). *Ahorro bancario*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ahorro-bancario.html>
- Pilar, C. (2015). *Administración de pasivos corrientes*. Recuperado el 2019, de <https://es.scribd.com/document/267080556/Administracion-de-Pasivos-Corrientes>
- Piña, S. (2013). *Administración de cuentas por pagar*. Recuperado el 2019, de <https://prezi.com/rwyrte9ffplb/administracion-de-cuentas-por-pagar/>
- Quiroga, F. (18 de septiembre de 2019). *Administración del capital de trabajo*. Obtenido de <https://tueconomiafacil.com/administracion-del-capital-de-trabajo/>
- Rus, E. (04 de mayo de 2020). *Crédito Bancario*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/credito-bancario.html>
- Sánchez, J. (9 de febrero de 2016). *Presupuesto*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Sanjuán, F. (18 de septiembre de 2017). *Cuentas a pagar*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>
- SAVING TRUST S.A. (octubre de 2006). *El dinero y el ahorro*. Recuperado el Noviembre de 2019, de http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro_dinero_y_ahorro.pdf
- SHOPIFY. (2007). *Enciclopedia de negocios para empresas*. Recuperado el 2019, de <https://es.shopify.com/enciclopedia/cuentas-por-pagar>
- Superintendencia de Banca, Seguro y AFP. (diciembre de 2016). *Situación de la ecuación financiera en el Perú*. Obtenido de <https://www.oecd.org/finance/financial-education/2017%20Seminar%20on%20financial%20education%20and%20financial%20consumer%20protection%20LAC%20Chauca.pdf>
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGURA Y AFP. (diciembre de 2015). *¿Estas ahorrando para tu futuro?* Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/portals/3/educacion-financiera-pdf/cartilla%20adultos%201%20-%20CULTURA%20AHORRO-%2016-09-2015.pdf>
- Valencia, B. (01 de julio de 2018). *¿Qué es la cultura financiera? ¿Qué importancia tiene?* Obtenido de <https://www.rankia.mx/blog/economia-y-finanzas-de-entorno-México/3951843-que-cultura-financiera-importancia-tiene>

- Vallado, R. (2018). *Administración financiera de cuentas por cobrar*. Obtenido de http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelasCxC.pdf
- Vázquez, R. (14 de enero de 2016). *Ahorro*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ahorro.html>
- Westreicher, G. (15 de marzo de 2020). *Ciclo de efectivo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-efectivo.html>
- Yosmary, D. (junio de 2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. Recuperado el Noviembre de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

IX. ANEXOS**ENCUESTA CULTURA FINANCIERA**

El presente cuestionario tiene como objetivo conocer el nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado A-Z La Victoria, Chiclayo, para cuyo efecto le agradecemos anticipadamente la veracidad de sus respuestas, pues así lo exigen la seriedad y la rigurosidad de la investigación. Este instrumento se aplica con fines únicamente académicos.

CRÉDITO

- 1. ¿Usted esta o ha estado registrado en la central de riesgo (INFOCORP)?**
 - a) Si
 - b) No
- 2. ¿Usted tiene conocimiento sobre los créditos financieros que otorgan las entidades financieras?**
 - a) Si
 - b) No
- 3. ¿Usted tiene conocimiento sobre los créditos financieros que otorgan las entidades financieras?**
 - a) Si
 - b) No
- 4. ¿Usted conoce los riesgos financieros que asumirá al no pagar sus deudas en una entidad financiera**
 - a) Si
 - b) No
- 5. ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos de instituciones financieras?**
 - a) Si
 - b) No
- 6. ¿En la actualidad, usted, cuenta con algún préstamo de terceros?**
 - a) Si
 - b) No

INTERES

7. ¿Usted, antes de obtener un préstamo, compara las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras?

- a) Si b) No

8. ¿Usted, antes de obtener un préstamo de terceros, compara las tasas de interés que le ofrecen estas personas?

- a) Si b) No

9. ¿Usted presenta problemas de pago de acuerdo a su cronograma obtenido por entidades financieras?

- a) Si b) No

10. ¿Usted presenta problemas de pago con la cuota de préstamo de terceros?

- a) Si b) No

PRESUPUESTO

11. ¿Usted conoce a cuánto asciende sus utilidades (ganancias) que obtiene mensualmente de su negocio?

- a) Si b) No

12. ¿Usted lleva un registro de los ingresos y gastos de su negocio?

- a) Si b) No

13. ¿Usted considera que su negocio es rentable; obtiene utilidades mensualmente?

- a) Si b) No

AHORRO

14. ¿Usted ahorra parte de sus ingresos (utilidades) mensualmente?

- a) Si b) No

15. ¿Usted controla los gastos de su negocio para poder ahorrar?

a) Si

b) No

16. ¿Usted controla sus gastos para invertir en su negocio?

a) Si

b) No

CAPITAL DE TRABAJO

17. ¿Usted reinvierte su utilidad (ganancia) de su negocio?

a) Si

b) No

18. ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos financieros para capital de trabajo (campanas)?

b) No

a) Si

19. ¿En la actualidad, usted, cuenta con préstamos de terceros para capital de trabajo (campanas)?

a) Si

b) No

ENTREVISTA DE ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO



La presente entrevista tiene como objetivo conocer la actual administración de capital de trabajo de los comerciantes del mercado A-Z La Victoria, Chiclayo, para cuyo efecto le agradecemos anticipadamente la veracidad de sus respuestas, pues así lo exige la seriedad y la rigurosidad de la investigación. Este instrumento se aplica con fines únicamente académicos.

1. ¿Usted en que reinvierte la ganancia (utilidad) de su negocio?

2. ¿Usted cada cuánto tiempo reinvierte en su capital de trabajo?

3. ¿Usted de qué forma cobra a sus clientes las ventas que realiza?

4. ¿Usted cada cuanto tiempo realiza la cobranza de la venta de sus mercaderías?

5. ¿Usted de qué manera resguarda su mercadería en el mercado?

6. ¿Usted de qué forma paga a sus proveedores?

7. ¿Usted como paga los servicios básicos (luz y agua) de su negocio?
