

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN**

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES  
DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y  
EXPORTADORAS DE SANDÍA EN EL DISTRITO  
LA YARADA LOS PALOS, PROVINCIA  
TACNA, 2020

**TESIS**

Presentada por:

**Bach. Marleny María Yucra Rojas**

Para optar el Título Profesional de:

**INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA**

TACNA - PERÚ

2022

# UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

## TESIS

LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES  
DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y  
EXPORTADORAS DE SANDÍA EN EL DISTRITO  
LA YARADA LOS PALOS, PROVINCIA TACNA, 2020

TESIS SUSTENTADA Y APROBADA EL 12 DE DICIEMBRE DEL 2022;  
SIENDO EL JURADO CALIFICADOR:

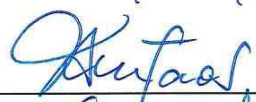
PRESIDENTE

:

  
MSc. Edwin Ismael Palza Chambe


SECRETARIO

:

  
MSc. Hernán Toribio Hurtado Hurtado

VOCAL

:

  
Dr. Francisco Teodoro Condori Tintaya

ASESOR

:

  
Dr. Martín Patiño Ramírez

## DEDICATORIA

*Esta tesis la dedico primeramente a Dios, el que me ha dado fortaleza para continuar y poder haber alcanzado este importante momento respecto a mi formación profesional.*

*A mi amoroso padre, por ser un ejemplo a seguir y quien, con sus sabios consejos, me ha apoyado a culminar mi carrera profesional; a mis hermanos, sobrinos y amigos por sus palabras de aliento.*

*Y con todo mi amor a mi madre que en paz descansa, que, aunque no esté físicamente vive eternamente en mis recuerdos y en mi corazón, quien más que una buena madre ha sido mi mejor amiga, dándome su apoyo absoluto y palabras de aliento para llegar a culminar mi profesión, su bendición día a día me protege y me lleva por el camino del bien, por eso te doy mi trabajo en ofrenda por tu paciencia y amor incondicional madre mía, te amo.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, a la Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria y a su plana docente, ya que se ha adquirido amplios conocimientos que permitieron alcanzar a una de las grandes profesionales metas de la forma más exitosa posible.*

*A mi asesor, el Dr. Martín Patiño Ramírez, por el esfuerzo y la dedicación encaminado a la dirección del presente trabajo de investigación de fin de titulación.*

## CONTENIDO

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
CONTENIDO .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	6
EL PROBLEMA.....	6
1.1. Planteamiento del Problema.....	6
1.2. Formulación y Sistematización del Problema .....	9
1.2.1. Interrogante General .....	9
1.2.2. Interrogantes Específicas.....	9
1.3. Delimitación de la Investigación.....	10

1.4.	Justificación .....	11
1.4.1.	Justificación Teórica.....	11
1.4.2.	Utilidad Metodológica .....	12
1.4.3.	Relevancia Social.....	12
1.4.4.	Justificación Práctica.....	13
1.5.	Limitaciones.....	13
1.6.	Objetivos.....	14
1.6.1.	Objetivo General .....	14
1.6.2.	Objetivos Específicos .....	14
CAPÍTULO II.....		15
HIPÓTESIS Y VARIABLES .....		15
2.1.	Hipótesis.....	15
2.1.1.	Hipótesis General.....	15
2.1.2.	Hipótesis Específicas .....	15
2.2.	Diagrama de Variables .....	16
2.3.	Indicadores de las Variables.....	18
2.4.	Operacionalización de las Variables.....	19

CAPÍTULO III.....	21
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	21
3.1.    Conceptos Generales y Definiciones.....	21
3.2.    Enfoques Teóricos - Técnicos .....	26
3.2.1.    Educación Financiera.....	26
3.2.2.    Operaciones de Crédito .....	53
3.3.    Marco Referencial.....	66
3.3.1.    A Nivel Internacional .....	66
3.3.2.    A Nivel Nacional.....	69
3.3.3.    A Nivel Local .....	73
CAPÍTULO IV.....	77
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	77
4.1.    Tipo de Investigación .....	77
4.2.    Población y Muestra .....	78
4.3.    Materiales y Métodos.....	80
4.3.1.    Materiales.....	80
4.3.2.    Métodos .....	80

CAPÍTULO V.....	87
TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS .....	87
5.1. Técnicas Aplicadas en la Recolección de la Información .....	87
5.2. Instrumentos de Medición.....	87
5.2.1. Validez y Confiabilidad de los Instrumentos.....	88
5.3. Resultados y Discusión.....	90
5.3.1. Resultados .....	90
5.3.2. Discusión de Resultados.....	116
CONCLUSIONES .....	122
RECOMENDACIONES.....	125
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	128
ANEXOS.....	136

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Operacionalización de variable independiente.....	19
Tabla 2.	Operacionalización de variable dependiente .....	20
Tabla 3.	Empresas productoras y exportadoras de sadía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de Tacna, 2020 .....	79
Tabla 4.	Valoración de la variable independiente .....	82
Tabla 5.	Valoración de la variable dependiente .....	82
Tabla 6.	Valoración de las dimensiones de la variable independiente .	83
Tabla 7.	Valoración de las dimensiones de la variable dependiente....	84
Tabla 8.	Escala de medición tipo Likert .....	88
Tabla 9.	Escala de valoración de fiabilidad de Cronbach .....	89
Tabla 10.	Estadísticas de fiabilidad del primer instrumento de medición .....	89
Tabla 11.	Estadísticas de fiabilidad del segundo instrumento de medición .....	90
Tabla 12.	Resultados de la variable independiente: Educación Financiera.....	91
Tabla 13.	Resultados de la primera dimensión: Gestión de ingresos ....	92
Tabla 14.	Resultados de la segunda dimensión: Gestión de costos.....	93
Tabla 15.	Resultados de la tercera dimensión: Gestión de gastos .....	94

Tabla 16. Resultados de la cuarta dimensión: Maximización de la utilidad.....	95
Tabla 17. Resultados de la quinta dimensión: Administración del flujo de caja.....	96
Tabla 18. Resultados de la sexta dimensión: Adquisición de la tasa de interés .....	97
Tabla 19. Resultados de la séptima dimensión: Gestión del tipo de cambio.....	98
Tabla 20. Resultados de la octava dimensión: Gestión de la exportación.....	99
Tabla 21. Resultados de la variable dependiente: Operaciones de crédito .....	100
Tabla 22. Resultados de la primera dimensión: Descuento comercial.	101
Tabla 23. Resultados de la segunda dimensión: Leasing.....	102
Tabla 24. Resultados de la tercera dimensión: Factoring .....	103
Tabla 25. Resultados de la primera dimensión: Confirming.....	104
Tabla 26. Correlación de educación financiera y operaciones de crédito .....	106
Tabla 27. Correlación de educación financiera y percepción del uso del descuento comercial .....	109

Tabla 28. Correlación de educación financiera y percepción del uso del leasing.....	111
Tabla 29. Correlación de educación financiera y percepción del uso del factoring .....	113
Tabla 30. Correlación de educación financiera y percepción del uso del confirming.....	115

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Diagrama de variables del nivel correlacional.....	17
Figura 2.	Representación del proceso de la operación descuento comercial.....	62
Figura 3.	Representación del proceso de la operación leasing .....	63
Figura 4.	Representación del proceso de la operación factoring .....	64
Figura 5.	Representación del proceso de la operación confirming .....	65
Figura 6.	Diseño procedimental .....	86

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia. ....	137
Anexo 2. Instrumento de medición.....	138
Anexo 3. Constancia de validación e Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación.....	143
Anexo 4. Base de datos utilizado en los procesamientos estadísticos.	149
Anexo 5. Resultados de la prueba estadística para cada hipótesis. ....	153
Anexo 6. Relación de productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de Tacna. ....	156

## RESUMEN

La presente tesis tuvo por objetivo determinar si existe relación entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía en el distrito La Yarada Los Palos, Tacna, 2020. La investigación fue básica, no experimental transversal y correlacional, focalizada en 17 empresarios que producen y exportan sandía en La Yarada Los Palos de Tacna al 2020, a los cuales se les aplicó la técnica encuesta mediante el instrumento cuestionario. Entre los resultados encontrados resalta que solo el 17,6% de los empresarios en mención tuvieron nivel alto de educación financiera, en tanto el 70,6% presentaron percepción alta respecto al uso de operaciones de crédito. Finalmente, se determinó una relación positiva y muy alta entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía en La Yarada Los Palos de Tacna al 2020, en razón que se obtuvo un coeficiente rho de Spearman de 0,921 que indica una correlación estadísticamente significativa al presentar un valor-p de 0,000 inferior al nivel de significancia de 0,05, resultado que condujo aceptar la hipótesis del investigador y rechazar la hipótesis nula.

Palabras clave: Educación financiera, operaciones de crédito, descuento comercial, leasing, factoring, confirming.

## **ABSTRACT**

The objective of this thesis was to determine if there is a relationship between financial education and the perception of the use of credit operations in watermelon producing and exporting entrepreneurs in the La Yarada Los Palos district, Tacna, 2020. The research was basic, not experimental cross and correlational, focused on 17 entrepreneurs who produce and export watermelon in La Yarada Los Palos from Tacna by 2020, to whom the survey technique was applied through the questionnaire instrument. Among the results found, it stands out that only 17.6% of the entrepreneurs in question had a high level of financial education, while 70.6% present a high perception regarding the use of credit operations. Finally, a positive and very high relationship was determined between financial education and perception of the use of credit operations in watermelon producing and exporting entrepreneurs in La Yarada Los Palos from Tacna to 2020, because a Spearman's rho coefficient was obtained of 0.921, which indicates a statistically significant correlation by presenting a p-value of 0.000 below the significance level of 0.05, a result that led to accepting the researcher's hypothesis and rejecting the null hypothesis.

Keywords: Financial education, credit operations, commercial discount, leasing, factoring, confirmation.

## INTRODUCCIÓN

Uno de los sectores económicos que contribuyen de forma cuantiosa en el Perú, es el agropecuario. En el primer semestre del 2020, la exportación por parte del sector agropecuario bajo un 12%, resultado no tan desfavorable debido a una mayor venta de sandía con un 67% (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020). En la región de Tacna, destaca la sandía por su creciente exportación en los últimos años. Tacna se ha convertido en la productora y exportadora de cucurbitáceas número uno en el Perú (Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú, 2021).

Ante este panorama, los empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, provincia Tacna, deben mejorar su actividad a través de la implementación de estrategias que les permita ser el grupo agrícola de mayor posicionamiento en el sector, siendo el estudio de finanzas un factor determinante para obtener resultados óptimos en el tiempo. La educación financiera es el proceso donde se desarrollan conocimientos, habilidades y actitudes en las personas con el fin de contribuir a su bienestar financiero (Banco de la Nación del Perú, 2017). De esta manera, se tuvo la intención de dar a conocer que la educación financiera también es importante para los empresarios que producen y exportan sandía, en razón de tomar mejores alternativas de financiamiento.

Es así que, las operaciones de crédito facilitan la liquidez que requiere una empresa en un momento dado para cubrir cualquier necesidad financiera. Una operación de crédito es una transacción donde una entidad financiera proporciona liquidez a un tercero a cambio de un porcentaje de interés durante un periodo establecido, para que este último pueda incrementar sus finanzas mediante la inversión (Domínguez, 2013). No obstante, existen diferentes tipos de créditos en el mercado donde cada uno responde a necesidades particulares. Por lo tanto, es percibido que mientras mayor sea el nivel de educación financiera, mejores decisiones serán tomadas en relación a la adquisición de operaciones de crédito.

En consecuencia, se tuvo por objetivo, determinar si existe relación entre la educación financiera y la percepción del uso de particulares operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía, distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. En lineamiento a ello, se establecieron objetivos específicos tales como: determinar qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial, determinar cómo se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del leasing, determinar la relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring, y determinar de qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios del rubro de la sandía respecto al sector citado.

En lineamiento, se empleó el método científico a través del encuestado como técnica de recolección de datos a una muestra de estudio conformada por una totalidad de 17 empresarios que producen y exportan sandía en el distrito La Yarada – Los Palos de Tacna al 2020. Dichos datos obtenidos se sometieron a un procesamiento estadístico con el soporte del programa IBM SPSS versión 25, que facilitó en la generación de tablas de frecuencia para explicar los resultados descriptivos de cada variable y sus dimensiones, así como en la generación del coeficiente rho de Spearman para el contraste de las hipótesis que fueron planteadas.

Los resultados encontrados fueron que, solo el 17,6% de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos presentaron nivel alto de educación financiera, el 11,8% presentaron nivel medio, y con un 70,6% la mayoría presentó un nivel bajo. Con respecto al uso de operaciones de crédito, la mayoría de las empresas en mención tienen una percepción alta con un 70,6%, una percepción media con un 17,6%, y una percepción baja con un 11,8%. En tanto verificación de hipótesis, se determinó una relación positiva y muy alta entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito debido a que se obtuvo un coeficiente rho de Spearman de 0,921 el cual señala una correlación significativa en razón del valor-p encontrado de 0,000 menor que 0,05 (nivel de significancia), dato que permitió aceptar la hipótesis

general del investigador. Así mismo se aceptaron las hipótesis específicas, donde se determinó una relación positiva y alta entre educación financiera y percepción del uso del descuento comercial por un rho de Spearman 0,705 significativo en razón del valor-p  $0,000 < 0,05$  (nivel de significancia); una relación positiva y alta entre educación financiera y percepción del uso del leasing por un rho de Spearman 0,705 significativo en razón del valor-p  $0,000 < 0,05$  (nivel de significancia); una relación positiva y alta entre educación financiera y percepción del uso del factoring por un rho de Spearman 0,862 significativo en razón del valor-p  $0,000 < 0,05$  (nivel de significancia); y una relación positiva y alta entre educación financiera y percepción del uso del confirming por un rho de Spearman 0,705 significativo en razón del valor-p  $0,000 < 0,05$  (nivel de significancia).

Cabe mencionar que, el desarrollo del presente trabajo de investigación se estructuró en cinco capítulos: Capítulo I El Problema, donde se describió el planteamiento de la problemática y su formulación, la delimitación de la investigación, justificación, limitaciones y objetivos. Seguidamente, Capítulo II Hipótesis y Variables, donde se dieron a conocer las hipótesis y la operacionalización de variables. Capítulo III Fundamentación Teórica, donde se recolectaron conceptos generales, definiciones y enfoques teóricos-técnicos en relación a las variables estudiadas, además del marco referencial a nivel internacional, nacional y

local. Posteriormente, Capítulo IV Metodología de la Investigación, identificando el tipo, diseño y nivel de la investigación presente, la población y muestra de estudio, los materiales y métodos de acuerdo a los propósitos del investigador. Finalmente, Capítulo V Tratamiento de los Resultados, donde es presentado las técnicas que fueron aplicadas para la recolección de datos, los instrumentos de medición, los resultados obtenidos del procesamiento estadístico y discusión respectivamente.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **1.1. Planteamiento del Problema**

Uno de los sectores que predominan a nivel mundial es el sector agropecuario, ya que su actividad satisface una necesidad básica del ser humano, la alimentación, además de contribuir al Producto Bruto Interno (PBI) de un país por sus exportaciones. Sin embargo, a inicios del 2020 la pandemia del COVID-19 a causa del virus SARS-CoV-2 ha conllevado a una crisis económica global, donde en Perú según el Ministerio de Agricultura y Riego (2020), las agroexportaciones obtuvieron un nivel más bajo en abril con una caída de 22%. En la región de Tacna, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020), indicó que la agroexportación en general bajó un 12%, sin embargo, fue la sandía el producto que reflejó un incremento del 67% en el primer semestre del 2020. Por lo tanto, se puede deducir que la sandía es uno de los productos no tradicionales más demandados pese a periodos de crisis, pero la mayoría presentan un lento crecimiento y desarrollo reflejado en sus actuales posicionamientos en el mercado, que puede ser explicado en parte por un inadecuado manejo de sus ingresos, conduciendo a obtener dinero a crédito de manera riesgosa.

La Asociación de Exportaciones (2020) indicó que, uno de los factores clave para el éxito de las empresas son los créditos, ya que ello cubre parcial o totalmente las necesidades de cosecha, producción y de comercialización. Las operaciones de crédito que existen al día de hoy, facilitan liquidez requerida por empresas en un momento determinado para la ejecución de sus inversiones, cumpliendo también un rol esencial para el crecimiento y desarrollo de empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos localizado en la provincia de Tacna.

No obstante, la mayoría de las empresas que producen y exportan productos no tradicionales, incluyendo del rubro de la sandía, presentan dificultades para acceder al crédito, como la carencia de un historial crediticio, falta de documentos para cumplir con los requisitos, regulaciones estatales, entre otras. Además, muchas de ellas debido a limitaciones por factores culturales, persisten en adquirir créditos tradicionales que llegan a ralentizar sus progresos económicos y financieros a comparación de otras. Existe una amplia variedad de créditos que se encuentran disponibles en el mercado financiero ajenos al tradicional, donde cada tipo de crédito se ajusta a una necesidad particular. Actualmente, existen operaciones de crédito que son diseñadas para cubrir específicas necesidades financieras dentro de todo el ámbito de la actividad empresarial, como el descuento comercial, leasing, factoring y el confirming (Domínguez, 2013).

La Asociación de Exportaciones (2020) indica que la mayoría de las empresas presentan una gran limitación para acceder al financiamiento, puesto que son muchos los requisitos que las entidades financieras exigen, y muchas Mypes no logran cumplir con dichos requerimientos, tanto que ni siquiera con el tiempo de antigüedad de constitución. El Banco de la Nación del Perú (2017), en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera - Perú 2015 a 2021, identificó un nivel bajo respecto a la capacidad financiera y la desconfianza, siendo algunas de las principales limitaciones que presentan las empresas para el paso y sostenible uso de servicios financieros.

Esta situación puede deberse en gran parte por un bajo nivel de educación financiera reflejado en el inadecuado manejo de los ingresos, el inapropiado uso del crédito, la falta de implementación de estrategias financieras, entre otras consecuencias más. En estas circunstancias, un mayor nivel de educación financiera permitiría obtener mejores resultados en las finanzas de las empresas que producen y exportan sandía en el distrito La Yarada Los Palos. La educación financiera permite obtener aprendizajes para establecer objetivos financieros manteniendo una estructura estable, además de la elaboración de presupuestos, generación de ingresos, responsabilidad financiera, ejercicio de derechos y hacer un adecuado uso de productos y servicios financieros, como pagos, créditos, ahorros, seguros, inversiones, etc. (Asociación de Exportaciones, 2020).

Ante el panorama descrito, surgió el interés de haber identificado el nivel de educación financiera que presentan los empresarios que producen y exportan sandía del distrito La Yarada Los Palos, además de identificar el nivel de percepción respecto al uso de las operaciones de crédito descritas por Domínguez (2013), todo ello con la finalidad de dar a conocer si existe relación entre educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en los empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen a La Yarada Los Palos, provincia Tacna, 2020.

## **1.2. Formulación y Sistematización del Problema**

### **1.2.1. Interrogante General**

¿Existe relación entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?

### **1.2.2. Interrogantes Específicas**

- ¿Qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?

- ¿Cómo se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del leasing en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?
- ¿Cuál es la relación de la educación financiera y la percepción del uso del factoring en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?
- ¿De qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?

### **1.3. Delimitación de la Investigación**

La presente investigación corresponde al distrito La Yarada Los Palos, el cual es uno de los once distritos que conforman la provincia de Tacna, ya que en esta localización es donde se produce particularmente el fruto de la sandía, siendo el distrito la delimitación espacial. En cuanto a su delimitación temporal, corresponde al periodo en el cual se desarrolló la investigación mediante la recolección de datos a partir del encuestado a los empresarios que producen y exportan sandía, por lo tanto, la presente comprende al periodo 2020. Y en cuanto a su delimitación conceptual, la investigación se encuentra focalizada en el estudio de la educación financiera y la percepción del uso de particulares operaciones de crédito.

## **1.4. Justificación**

El producto de esta investigación recae en la identificación del nivel de educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito, tales como el descuento comercial, leasing, factoring y confirming. Siendo así, con los resultados obtenidos se pudo determinar la existente relación entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito en empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos al 2020. Por lo tanto, es detallado las razones de su realización en base a su aporte teórico, metodológico, social e implicancia práctica.

### **1.4.1. Justificación Teórica**

El estudio de la educación financiera y de las operaciones de crédito, tales como el descuento comercial, leasing, factoring y confirming, demandó la recaudación de diversas fuentes de información empíricas para poder realizar un adecuado análisis e interpretación de los datos. Por lo tanto, se contrastó la fundamentación teórica con la situación actual de las empresas en mención respecto a su educación financiera y percepción de uso de operaciones de crédito durante el periodo 2020. Además, se enriqueció el conocimiento actual en relación a las variables de estudio mediante la obtención de los resultados, lo cual contribuye a futuras investigaciones que guarden asociación con el presente trabajo empírico.

#### **1.4.2. Utilidad Metodológica**

Fue necesario estructurar instrumentos de recolección de datos para poder llevar a cabo análisis e interpretación del comportamiento de las variables de estudio, en lineamiento al método científico y con el soporte de procedimientos estadísticos. Los instrumentos estuvieron conformados por ítems que fueron formulados a partir de los indicadores establecidos según la fundamentación teórica recolectada, considerando en su estructuración el ámbito del sector agropecuario exportador. Por lo tanto, la presente investigación es justificada por su utilidad metodológica.

#### **1.4.3. Relevancia Social**

Los datos conforman información actual y de aporte significativo para aquellos empresarios del distrito La Yarada Los Palos que producen y exportan sandía, así como también para autoridades de la administración pública, inclusive para la población en general, puesto que así se tiene disponibilidad de tener información estadística previamente analizada e interpretada a través de los indicadores de la educación financiera y la percepción del uso de cuatro tipos de operaciones de crédito, que sin embargo, por carencia de conocimiento y de práctica, no son usados adecuadamente. De esta manera, se ha contribuido a la población tacneña y comunidad peruana con educación financiera en términos generales.

#### **1.4.4. Justificación Práctica**

Este trabajo de carácter investigativo, contribuye a las finanzas de los empresarios del sector citado, y por ende, al PBI nacional, ya que la información obtenida tiene la intención de promover mejores prácticas de ahorro, de inversión en activos financieros, de estructuración de presupuestos, de planificación de gastos, de adquisición de forma responsable respecto a los distintos tipos de créditos que se encuentran disponibles en el mercado financiero, y de otras más. De esta manera, mediante una mejor educación financiera, los empresarios de dicho sector pueden estar mejor preparados para poder afrontar riesgos a los que se encuentran expuestos, teniendo así previsión de futuras crisis económicas.

#### **1.5. Limitaciones**

Prevalece la falta de datos actualizados relacionados a empresas agropecuarias por parte de las autoridades públicas, como la Dirección Regional de la Producción de Tacna y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Además, se tuvo dificultad en el acceso de información de algunas empresas del sector citado, resaltando la ubicación geográfica, ya que todas las empresas se encuentran alejadas de la ciudad, además de corresponder a determinadas zonas de riesgo civil.

## **1.6. Objetivos**

### **1.6.1. Objetivo General**

Determinar si existe relación entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

### **1.6.2. Objetivos Específicos**

- Determinar qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- Determinar cómo se relaciona la educación financiera y percepción del uso del leasing en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- Determinar la relación de la educación financiera y la percepción del uso del factoring en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- Determinar de qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

## **CAPÍTULO II**

### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **2.1. Hipótesis**

##### **2.1.1. Hipótesis General**

Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

##### **2.1.2. Hipótesis Específicas**

- Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- La educación financiera y la percepción del uso del leasing se relacionan de forma significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

- La relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring es significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- La educación financiera y la percepción del uso del confirming se relacionan de manera significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

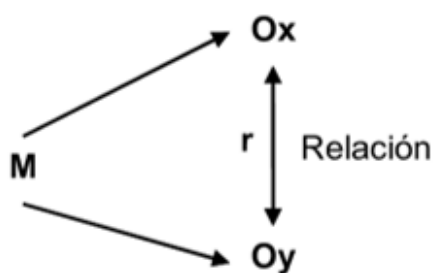
## 2.2. Diagrama de Variables

Las variables de estudio involucradas en la presente investigación son las que se presentan a continuación:

- **Variable independiente (X): Educación financiera.** La educación financiera es el proceso donde se desarrollan conocimientos, habilidades y actitudes en relación a determinados indicadores de las finanzas en las personas, lo cual conduce al mejoramiento de su bienestar financiero (Banco de la Nación del Perú, 2017).
- **Variable dependiente (Y): Operación de crédito.** Es un proceso de préstamo donde una entidad financiera brinda recursos a un sujeto o empresa en un tiempo pactado, a cambio del pago de un

interés preestablecido. Hoy en día, existen operaciones que fueron diseñadas para cubrir específicamente necesidades financieras en el campo de la actividad empresarial, tales como el descuento comercial, el leasing, el factoring y el confirming (Domínguez, 2013).

Según el nivel de profundidad de estudio en lo que respecta las variables, su forma gráfica es la que se muestra en la Figura 1.



*Figura 1.* Diagrama de variables del nivel correlacional de la presente investigación. Fuente: Hernández et al. (2014).

Donde:

- M : Muestra de estudio.
- Ox : Observaciones en la variable independiente (X).
- Oy : Observaciones en la variable dependiente (Y).
- r : Correlación (relación de causalidad).

### **2.3. Indicadores de las Variables**

Los indicadores que conciernen a la variable independiente, educación financiera, fueron establecidos en base a la fundamentación teórica recolectada del Banco de la Nación del Perú (2017), los cuales son:

- Gestión de ingresos.
- Gestión de costos.
- Gestión de gastos.
- Maximización de la utilidad.
- Administración del flujo de caja.
- Adquisición de la tasa de interés.
- Gestión del tipo de cambio.
- Gestión de la exportación.

Los indicadores que conciernen a la variable dependiente, operaciones de crédito, fueron establecidos en base a la fundamentación teórica presentada por Domínguez (2013), siendo estos:

- Percepción del uso del descuento comercial.
- Percepción del uso del leasing.
- Percepción del uso del factoring.
- Percepción del uso del confirming.

## 2.4. Operacionalización de las Variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variable independiente*

Variable independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Nº de Preguntas	Niveles y rangos
Educación financiera	La educación financiera es el proceso donde se desarrollan conocimientos, habilidades y actitudes respecto a determinados indicadores de las finanzas en las personas, lo cual conduce al mejoramiento de su bienestar financiero (Banco de la Nación del Perú, 2017).	La definición operacional de la educación financiera se plasma en procesos de finanzas personales que se identifican como dimensiones de la variable misma. Tomando como base al Banco de la Nación del Perú (2017), dichas dimensiones lo conforman: ingresos, costos, gastos, utilidad, flujo de caja, tasa de interés, tipo de cambio y exportación.	Ingresos	Gestión de ingresos		P4 - P7	
			Costos	Gestión de costos		P8 - P11	
			Gastos	Gestión de gastos	1 = Nunca en mi caso	P12 - P15	
			Utilidad	Maximización de la utilidad	2 = Casi nunca en mi caso	P16 - P19	1 = Nivel bajo (30-70)
			Flujo de caja	Administración del flujo de caja	3 = A veces en mi caso	P20 - P22	2 = Nivel medio (71-110)
					4 = Casi siempre en mi caso		
			Tasa de interés	Adquisición de la tasa de interés	5 = Siempre en mi caso	P23 - P26	3 = Nivel alto (111-150)
			Tipo de cambio	Gestión del tipo de cambio		P27 - P30	
Exportación	Gestión de la exportación		P31 - P33				

Fuente: Descomposición de la variable independiente basada en el Banco de la Nación del Perú (2017).

**Tabla 2**

*Operacionalización de variable dependiente*

Variable dependiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Nº de Preguntas	Niveles y rangos
Operaciones de crédito	Es una operación de préstamo donde una entidad financiera proporciona recursos a una persona o empresa durante un tiempo determinado a cambio del pago de un cierto interés; actualmente, existen operaciones que fueron diseñadas para cubrir específicamente necesidades financieras en el campo de la actividad empresarial, tales como el descuento comercial, el leasing, el factoring y el confirming (Domínguez, 2013).	Las operaciones de crédito son dimensionadas en cuatro tipos de herramientas financieras particulares que se encuentran a disposición en el mercado financiero, pero que son poco adquiridos por desconocimiento de sus beneficios. Domínguez (2013) hace mención de estas operaciones de crédito: Descuento comercial, leasing, factoring y confirming.	Descuento comercial	Percepción del uso del descuento comercial		P34 - P36	
			Leasing	Percepción del uso del leasing	1 = Nunca en mi caso 2 = Casi nunca en mi caso 3 = A veces en mi caso 4 = Casi siempre en mi caso 5 = Siempre en mi caso	P37 - P39	1 = Percepción baja (14-33) 2 = Percepción media (34-51) 3 = Percepción alta (52-70)
			Factoring	Percepción del uso del factoring		P40 - P42	
			Confirming	Percepción del uso del confirming		P43 - P47	

Fuente: Descomposición de la variable dependiente basada en Domínguez (2013).

## **CAPÍTULO III**

### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

#### **3.1. Conceptos Generales y Definiciones**

##### **Actitudes**

Las actitudes implican presentar motivación y percepciones adecuadas para la planificación del futuro a través del ejercicio de autocontrol y la toma de las decisiones, además de la confianza en sí mismo para decidir (Banco de la Nación del Perú, 2017).

##### **Activo**

Cualquier elemento que presente un determinado valor patrimonial, como la casa de una persona o las acciones de una empresa, y que pueda llegar a convertirse en dinero en efectivo (Departamento de Protección e Innovación Financiera, 2022).

##### **Ahorro**

El ahorro es un monto determinado del ingreso familiar que queda una vez pagado los impuestos netos y cubierto los gastos de consumo, sumándose de esta manera el ahorro a la riqueza (Parkin, 2009).

### **Bancos**

Instituciones financieras que cumplen la función social de intermediación entre quienes tienen la capacidad de ahorro con dinero y quienes lo necesitan (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2019).

### **Bienestar financiero**

Estado donde una persona llega a cumplir de forma satisfactoria sus obligaciones financieras, llega a sentirse seguro con respecto a su futuro financiero y presenta la capacidad de tomar decisiones que le conduzca al disfrute de la vida (Oficina de Protección Financiera del Consumidor, 2017).

### **Capital**

Es el factor de producción que implica maquinaria, instalaciones o inmuebles de cualquier tipo, además de algunos valores o derechos que, en asociación con otros factores como el trabajo, es destinado a la producción o supervivencia (Red Financiera BAC-CREDOMATIC, 2008).

### **Conocimiento**

El conocimiento en las finanzas personales viene a ser la acción de adquirir precisamente conocimientos por medio de la educación y específicas experiencias asociadas con básicos conceptos tanto de finanzas como de productos personales (Huston, 2010).

### **Crédito**

Representa la confianza que le conlleva a una persona o empresa poder realizar un préstamo de dinero a otra, siendo que esta tiene el deber de reembolsar dicha deuda en un posterior momento determinado (Departamento de Protección e Innovación Financiera, 2022).

### **Dinero**

El dinero viene a ser todo bien o activo que por lo general es llegado a ser aceptado como un medio de pago por los agentes económicos con objeto de intercambio (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2020).

### **Economía**

Ciencia social centrada en el estudio de las decisiones que toman las personas en el enfrentamiento de la escasez y los incentivos que inciden en dichas decisiones y las concilian respectivamente (Parkin, 2009).

### **Educación financiera**

Formación que procura que, a través de información comprensible, las personas sean capaces de realizar satisfactoriamente la administración del dinero, planificación del futuro, toma de decisiones personales de aspecto financiero en la vida diaria, escoger y hacer uso de productos y servicios financieros para un mejor bienestar, y acceso a información relativa sobre temas financieros y económicos (Banco de España, 2009).

## **Finanzas**

Las finanzas es aquel conjunto de actividades que por medio de la toma de decisiones, se mueve, controla, emplea y administra el dinero y demás recursos de valor (García, 2014).

## **Habilidades**

Capacidad de aplicar el conocimiento y administrar propias finanzas, son las habilidades financieras que implica analizar los datos, establecer objetivos, definir estrategias, resolver problemas, planificar y controlar, entre otras más (Avendaño et al., 2021).

## **Inclusión financiera**

La inclusión financiera viene a ser una política internacional de priorización, donde las iniciativas de parte de la demanda, implicando la educación financiera, presenta un rol fundamental que desempeñar para contribuir en que las personas puedan acceder y utilizar apropiados productos financieros formales (Atkinson y Messy, 2013).

## **Ingreso total**

El ingreso total viene a ser el valor total de ventas que genera una empresa mediante su actividad, la cual es calculada de la multiplicación del precio del bien con la cantidad vendida (Parkin, 2009).

### **Inversión**

Recursos destinados a actividades productivas con el propósito de obtener un beneficio (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2019).

### **Liquidez**

Disposición del dinero que se tiene el cual puede ser retirado en cualquier momento y sin ninguna penalización (Banco de España, 2009).

### **Rentabilidad.**

La rentabilidad es un indicador de las finanzas que evalúa el fracaso o acierto de la gestión empresarial, siendo de esa manera la medida del rendimiento que en un periodo determinado genera los capitales usados en sí mismos (Zamora, 2008).

### **Riesgo.**

El riesgo en finanzas hace referencia a una incertidumbre vinculada al rendimiento de una inversión en razón de la posibilidad en que una empresa no pueda cubrir sus obligaciones financieras (Mascareñas, 2008).

### **Tasa de interés.**

Determinado porcentaje de interés que cobra el prestamista por el dinero otorgado, siendo que mientras más sea alto la tasa de interés, el riesgo que conduce al préstamo correspondiente será mayor (Tyson, 2008).

## **3.2. Enfoques Teóricos - Técnicos**

### **3.2.1. Educación Financiera**

#### **3.2.1.1. Teoría Financiera.**

El estudio de la educación financiera tiene sus raíces en la economía, específicamente en el manejo del riesgo y la incertidumbre, con el propósito de poder obtener para la empresa y sus involucrados, un mayor valor agregado. La educación financiera tiene sus orígenes desde comienzos del siglo XX, donde el conocimiento financiero fue manifestando cambios decisivos en su objeto de estudio a partir de su origen hasta la actualidad, haciéndose presente desde el mercado de valores y la constitución de nuevas empresas hasta la vida cotidiana de un ciudadano.

Además, tuvo presencia en contextos históricos como en la gran depresión de 1930 y la primera guerra mundial, las cuales ocasionaron una enorme crisis mundial que afectó a muchos países. No obstante, años más tarde surgieron avances teóricos acerca de las finanzas y su gran aporte al desarrollo y crecimiento económico, aportes que fueron justificados en teorías de otras ciencias que guarden relación directa, principalmente por las matemáticas y la economía, los cuales contribuyeron en la verificación empírica del estudio de las distintas variables financieras.

Es así que, para los fines de la presente investigación se recolectaron aquellos avances teóricos de mayor significancia en el campo de las finanzas, por lo que se presenta genéricamente las discusiones teóricas que guarden contribución al presente estudio, para que, de esta manera, se pueda comprender de mejor manera la educación financiera, siendo estos, el enfoque descriptivo, el enfoque tradicional y el enfoque moderno, ya que demuestran una mejor comprensión del avance teórico.

#### ***3.2.1.1.1. Enfoque Descriptivo y Empírico.***

El avance de la noción de las finanzas en su enfoque descriptivo ha sido desarrollado por diversos autores como García (1990), Solomón (1964), Weston y Copeland (1996) y, Emery y Finnerty (2000). El enfoque descriptivo se origina con el surgimiento de las finanzas empresariales desde fines del siglo XIX hasta el año 1920, el cual en relación a Flórez (2008), se focaliza en estudiar los criterios vinculados con la constitución de empresas nuevas, la determinación de los costos de producción, fijación de precio y recolección de información del mercado financiero. Además, involucra funciones operativas como los ingresos, egresos, custodia y protección de fondos y valores, desarrollo de nóminas, supervisión de operaciones, la administración de los impuestos, los seguros, la administración de bienes inmuebles, entre otros más.

### **3.2.1.1.2. Enfoque Tradicional.**

García (1990), Solomón (1964), Weston y Copeland (1996), Emery y Finnerty (2000), han tratado la evolución del conocimiento de las finanzas desarrollándolo en las finanzas empresariales conocido como el enfoque tradicional el cual da sus inicios en 1920 y culmina en 1950, donde detalla que los fondos demandados, las decisiones de inversión y los gastos, se consideran en la empresa, adscribiéndose a la política de finanzas, la labor de determinar la mejor manera de poder obtener fondos requeridos.

De esta manera, emerge una orientación nueva respecto a las finanzas, en donde se utiliza tendencias de la teoría económica, focalizándose en el problema de la obtención de fondos, toma de decisiones de inversión y gastos, además de liquidez y solvencia (Flórez, 2008). Todo ello viene a ser el efecto de diversos factores, entre ellos, al gran crecimiento de la propiedad privada en relación a las acciones, mayor interés de las personas en las corporaciones, y la complicada red de entidades a través de las cuales se llevaba a cabo la obtención de fondos requeridos. Además, dentro de esta situación, se puntúa la Teoría de Inversiones desarrollada por Fisher (1930), que ha perfilado actividades fundamentales respecto a los mercados de crédito destinados a la labor económica, visto como una manera de designar recursos en el tiempo.

En la actividad especulativa como la compra y venta de bienes o activos para revenderse posteriormente, resalta el trabajo de Maynard en el 1923 y 1930, siendo pionera en el estudio de mercados de futuro; así como también el trabajo realizado por Hicks en 1939, debido a que obligaron que el precio respecto a un contrato de futuro destinado a la transmisión de una cierta materia prima, se encuentra por debajo prácticamente del precio spot de la misma (Flórez, 2008). El científico Kaldor en el año 1939 analizó dichos estudios en donde observo que, la especulación tiende a influir en la estabilización de los precios, por lo que se vio interesado en ampliar la teoría preferencia de liquidez de Keynes.

Por su parte, John Burr Williams en 1938 fue un economista pionero de interés respecto al estudio de mercados financieros, analizando la determinación del precio de ciertos activos con dicha teoría acerca del valor de inversión. El autor tuvo argumentación respecto a que los precios que corresponden a los activos financieros, manifiestan un intrínseco valor de un determinado activo, el mismo que podría ser evaluado por corriente reducida de esperados futuros dividendos del activo. Tiempo más tarde, Burr en 1945 se centró en estudiar el problema del riesgo en la toma de decisiones en el ámbito de la inversión, en rendimiento esperado para accionistas, en apalancamiento tanto operativo como financiero, y en el administrar respecto al capital de trabajo.

### **3.2.1.1.3. Enfoque Moderno.**

Otro de los enfoques que los autores García (1990), Solomón (1964), Weston y Copeland (1996), Emery y Finnerty (2000), coincidieron en su desarrollo del conocimiento de las finanzas, es el enfoque moderno, en donde surge entre las décadas de 1950 y 1976, un gran crecimiento de estudios del enfoque tradicional, generando grandes desarrollos científicos acerca de las finanzas con muchas investigaciones y estudios empíricos, involucrando además a las matemáticas y la estadística como herramientas importantes que contribuyen al desarrollo de este campo.

Además, se dio viabilidad al desarrollo de campos como la administración del capital de trabajo, la designación adecuada de los recursos, los flujos de los fondos de una empresa, rendimientos esperados por inversiones, la medición y proyección de los costos, presupuestos de capitales, generación de estrategias financieras, y además teoría de los mercados de capitales. Es de esta forma que cimienta la teoría moderna financiera a partir de dos ramas diferenciadas adecuadamente como las finanzas de mercado y las corporativas, las cuales, en mención de Merton Miller, son denominadas como macronormativo enfoque refiriéndose a departamentos de la economía, y micronormativo enfoque refiriéndose a ciertas escuelas de negocios respectivamente.

En el enfoque micronormativo, se busca óptima decisión financiera para los directivos de una empresa y los respectivos inversores de manera que se optimice una función objetivo de la utilidad. Por su parte, en el enfoque macronormativo, se asume un mundo de microoptimizadores, en donde especifican el camino de la evolución de los precios del mercado.

#### ***3.2.1.1.4. Enfoque de Valuación Neutral al Riesgo.***

En el anterior enfoque moderno de las finanzas que es generado por la preocupación del surgimiento de los riesgos y la incertidumbre en un mundo globalizado, posteriormente hasta la actualidad se generan discusiones teóricas acerca del conocimiento financiero desarrollándose entorno a las finanzas de mercado y las finanzas corporativas.

Finanzas de mercado. Desde 1976 hasta hoy en día, se han visto grandes avances en asunto de valuación respecto a activos financieros y activos reales en un contexto donde prevalece riesgo e incertidumbre. Las teorías presentadas por Black y Scholes proporcionaron origen a la financiera ingeniería que se ha encargado del diseño, del desarrollo y de la presentación tanto de modelos como productos financieros como: valores, títulos y tipos nuevos de contratos (Flórez, 2008). Así también, se ven avances realizados entorno a teorías de instrumentos financieros como forwards y swaps los cuales minimizan el riesgo. En ello, prevalece los

estudios realizados por Litzenberg, Ramaswany y Sosin en 1980 vinculados con el conocido modelo llamado Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM) en un panorama internacional. Así también, se habla de otros tipos de instrumentos financieros como: Credit Swaps, Credit Options y Credit-Linked Notes; los cuales enmarcan en el campo de la ingeniería financiera siendo altamente beneficiosos.

En cuanto a las finanzas corporativas, se han visto avances relacionados a temas de análisis y métricas que tienen por propósito el monitoreo de la creación de valor encaminado a los accionistas como Alfred Rappaport en 1986 y 1998, el desarrollo del trabajo acerca de la teoría y estrategia en finanzas de Stewart Myers en 1987, la cual prevalece con el rol de la función financiera en una corporación y su esfuerzo para formar valor (Flórez, 2008). De esta manera, las líneas respecto a la investigación de las finanzas corporativas se encuentran relacionadas con: el gobierno corporativo y control, política de inversión respecto a la empresa o información e inversión en el ámbito empresarial, políticas respecto a la financiación, la banca tanto de inversión como de emisión respecto a títulos, la innovación en finanzas, la política dividendos, la microestructura de mercado e intermediación financiera. Para el investigador Zingales, la estructura de capital, el gobierno corporativo y la valoración, conforman las tres áreas más importantes de las finanzas corporativas.

### **3.2.1.2. Políticas de Educación Financiera en América Latina y el Caribe**

En este apartado se presentan los más recientes desarrollos en el ámbito de las políticas como estrategias respecto a la educación financiera en la región de América Latina y el Caribe. Según el Banco de Desarrollo de América Latina (2013) son pocos los países de la región que han formulado una estrategia a nivel nacional para la educación en finanzas.

Los principios de nivel alto han sido desarrollados por OCDE/INFE, los cuales reconocen que un camino estándar no existe para desarrollo e implemento de una nacional estrategia, además que los contextos de países deben de considerarse en el instante de tomar decisión del alcance de la misma, su implementación subsecuente, además si la misma educación financiera deba tomarse en cuenta como parte de un más amplio lineamiento que se focalice en el incremento de la inclusión financiera o la protección del usuario (OECD/INFE, 2012). Como es sabido, el contexto económico y social de la región de América Latina y el Caribe, es caracterizado por un fuerte crecimiento económico y esfuerzos realizados por las autoridades correspondientes para la reducción de la pobreza, por lo que los principios de alto nivel se encuentran articulados en lineamiento a cinco secciones donde cada uno especifica los pasos a tomar en cuenta.

Según el Banco de Desarrollo de América Latina (2013), en los procesos de preparar e implementar dichos esfuerzos se encuentran:

- La definición, el alcance y además el propósito.
- Preparación de estrategia a nivel nacional, donde se define alcance y propósito por medio de evaluación, mapeo y consulta.
- Mecanismos gubernamentales y el rol de las principales partes de interés respecto a la estrategia nacional.
- Plan de trabajo respecto a la estrategia nacional, donde se presenta las prioridades clave, las audiencias objetivo, la evaluación del impacto y los recursos correspondientes.
- Implementación de la estrategia a nivel nacional, donde se presenta los mecanismos de entrega y la evaluación de los programas.

Entre las metodologías que fueron desarrolladas por los países de Latinoamérica y el Caribe, destacan las estrategias nacionales de los casos de Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México y Perú (García et al., 2013). En el país de habla portuguesa, la República Federativa de Brasil constituyó de manera oficial su Estrategia Nacional para la Educación Financiera (ENEF) en el año 2010. Dicha estrategia fue establecida principalmente por el crecimiento económico del país, la consolidación de la clase media, niveles bajos de noción de las finanzas e inadecuados hábitos de ahorros por parte de la población brasileña. Años más tarde, se

obtuvo una reducción de los niveles de pobreza en los brasileños, lo cual es resultado de la estrategia nacional que apuntó a empoderar financieramente a personas de clase media al concentrarse en educarlos como inversores, lo cual fue posible por el rol que cumplía la Comisión Nacional de Valores Mobiliarios (CVM) de Brasil, además de brindar enseñanza financiera básica a las familias de ingresos bajos. Así también, se incorporó monitoreo y evaluación en la estrategia nacional, además de la introducción nacional respecto a la educación financiera en las instituciones educativas.

En Chile, se encuentra la Estrategia Nacional – Educación Financiera a partir del 2012, con presencia del Ministerio de Hacienda junto a otras entidades del estado. Los programas desarrollados para mejorar la educación financiera en la población, ya forman parte de los objetivos del Gobierno y de autoridades financieras como la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), los cuales han llevado a cabo iniciativas de educación financiera mediante sinergias más consolidadas con las políticas de protección respecto al consumidor, además de tener en cuenta la inclusión financiera. Es así que, la región de Chile presenta el objetivo de la creación de una línea base para la medición de potenciales brechas y necesidades de educación financiera en relación a los jóvenes.

En el caso de Colombia, la creación de una Estrategia Nacional – Educación Económica y Financiera (Eneef) como idea, tuvo su iniciativa en evidencia reflejada en encuestas asociadas con carencia de básicas competencias de hogares colombianos respecto a financieras decisiones y necesidad de sistematizar distintas iniciativas que se encontraban desarrollándose, presentando carencias de recursos, coordinación y orientación. Entre las razones que se tuvieron para llevar a cabo la estrategia nacional, destacó la falta de liderazgo, el propósito de obtener un medio para influir en la vida cotidiana de los ciudadanos, proporcionar herramientas para que los colombianos tomen mejores decisiones en su economía y finanzas, etc.

En El Salvador, la estrategia nacional focalizado en la educación financiera fue estructurada en el 2008 como iniciativa de trabajo conjunto entre la participación del Banco Central, la Superintendencia del Sistema Financiera, la Superintendencia de Valores, la Superintendencia de Pensiones y además del Instituto de Garantía de Depósitos. Las razones fueron claras, un nuevo rango y creciente sofisticación respecto a productos financieros los cuales estuvieron al alcance de los pobladores, la globalización y la innovación de las finanzas; y es que, desde un comienzo en la sociedad del país prevalecía la necesidad del involucramiento por parte del sector privado con las autoridades públicas incluyendo al

Gobierno de El Salvador. Además, el oficial documento presenta una misión que consiste en llevar a cabo la promoción respecto al conocimiento de productos y servicios; beneficios, costos y riesgos; y el fortalecer la comprensión de los financieros servicios que encaminen a una mejora en la toma de decisiones en finanzas, además de una mejor calidad de vida.

En la región de México, la estrategia nacional fue basada en la demanda de complementar las iniciativas de una inclusión financiera que fueron programadas para el incremento del equilibrio de la población mexicana con accesibilidad y empleo de servicios financieros. Entre los objetivos de la estrategia mexicana, está la mejora del uso del presupuesto por parte de las personas y de los hogares, el incremento de la tasa de ahorro por medio del mejor uso de productos de ahorro formal, la inclusión de la educación financiera en las instituciones educativas, entre otros más. Es así que, en la región de México, se constituyó el Comité de Educación Financiera en el año 2011 el cual tiene por objetivo el alineamiento de los esfuerzos de educación financiera respecto a entidades públicas y privadas. Además, el comité tuvo la iniciativa de promover tanto la educación financiera como la inclusión financiera en la población mexicana.

Particularmente en el Perú, según el Banco de Desarrollo de América Latina (2013), la región en lineamiento de la Estrategia de

Inclusión Financiera Nacional, se encuentra trabajando en el diseño de una estrategia en relación a la educación financiera a nivel nacional. Por su parte, se tiene diversos programas de educación financiera llevados a cabo por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) los cuales se tiene le interés que sean alineados y consolidados a la estrategia nacional mediante el trabajo conjunto del sector público y privado. Desde el año 2007, la SBS ha desarrollado un programa nacional de educación financiera con éxito el cual está dirigido a estudiantes de bachillerato, donde además implica un componente formativo a la docencia con la finalidad de obtener mejores niveles de alfabetización financiera al encontrarse focalizado en la capacitación de los maestros de instituciones públicas.

Los temarios de educación financiera fueron incorporados en el nacional currículo mediante la aceptación de la ley ministerial desarrollada por el Ministerio de Educación en el 2008. Perú ha sido el país primero de América Latina que aplicó una encuesta con el fin de medir el nivel de la financiera alfabetización; además, se encuentra evaluando el impacto de dicho programa de capacitación a maestros en lineamiento a los principios de nivel alto de la OCDE/INFE (OECD/INFE, 2012).

### **3.2.1.3. Programas de Educación Financiera en América Latina y el Caribe**

Entre los países de la región, existen interinstitucionales alianzas para el diseño de programas referido a la educación financiera, siendo de carácter sobresaliente entre entes públicas; no obstante, en medida menor involucran al sector privado también. Los programas de educación financiera que fueron implementados en América Latina se encuentran orientados especialmente en la educación económica y financiera (García et al., 2013). Con respecto a la inserción de la educación financiera en las instituciones educativas, se considera como un proceso efectivo para difundir la cultura financiera.

En este apartado, es presentado los más recientes desarrollos respecto al área de iniciativas en relación a la educación financiera en América Latina y el Caribe. Y es que, son muchos países de la región latina los cuales han desarrollado programas e iniciativas con ciertas innovaciones de interés, como el uso de la educación financiera mediante programas de Transferencias Monetarias Condicionales (TMC); no obstante, esta carecía aún de procedimientos de evaluación robustos y generalizados, aunque se estuvieron llevando a cabo esfuerzos en este sentido debido a su rico acervo de experiencias.

De esta manera, los programas TMC se han consolidado como una excepcional oportunidad para la promoción de la inclusión financiera, siendo que son diecisiete países de la región latina que presentan programas de MTC. Se han establecido quince programas en correspondencia a la educación financiera, donde ocho se encuentran asociados con el manejo y uso de los servicios financieros como una estrategia focalizada en simplificar el uso de tarjetas monedero, además del débito; así también, dos de estos presentan como propósito la promoción de la accesibilidad al crédito y ahorro bancario (Crediamigo – Brasil, Programa Ahorro – Chile). Por su parte, siete restantes programas se focalizaron en finanzas personales y en el emprendimiento, donde cinco se propusieron como implicado de una estrategia que vela por la inclusión financiera mediante la promoción y profundización del proceso de inclusión financiera de los beneficiarios; además, en dos de ellos se implicaron módulos en relación tanto de emprendimiento como gestión de negocios (Crédito de Desarrollo Humano – Ecuador, Promoción al Ahorro de Juntos – Perú). Con respecto a los restantes dos casos, se llevaron a cabo de forma independizada, siendo en México la educación financiera focalizada en adultos beneficiarios del programa de TMC y en Costa Rica en estudiantes de secundaria que pertenecen a las familias beneficiarias de la TMC respectivamente.

Según García et al. (2013), entre los programas de educación financiera asociados a TMC, se encuentran los países de:

- a) Argentina; el programa de TMC fue designado como “Asignación Universal por Hijo (AUH)”, que está focalizado el manejo de los servicios a partir del 2005, donde se desarrolla talleres presenciales a cerca del uso de las tarjetas de los cajeros electrónicos.
  
- b) Brasil; el programa de TMC fue la “Bolsa Familia (BF)”, y de inclusión financiera “Crediamigo”, que está orientado en el manejo de los servicios a partir de la fase segunda del programa de inclusión bancaria y focalizado en beneficios con cuentas bancarias a aquellos que se les transfiere información por e-mail detallando ventajas de percibir dinero en una propia cuenta bancaria; además de llevar a cabo informativas charlas para aquellos beneficiarios con la finalidad de poder expandir su entendimiento acerca del formal sistema financiero. También estuvo orientado en las finanzas personales, siendo que a finales del 2009 se comenzó a divulgar la importancia del buen manejo de los recursos financieros del hogar mediante una cartilla, la cual enmarca temas como: el ahorro, el balance ingreso-egreso, el presupuesto, los préstamos bancarios, las compras inteligentes, los seguros y las cuentas de ahorro.

- c) Colombia; el programa de TMC fue “Familias en Acción (FA)”, y de inclusión financiera con los programas de “Mujeres Ahorradores en Acción” y “Promoción de la cultura del ahorro en las familias pobres”. La Acción Social incentivó una diversidad de videos que indicaban a los correspondientes beneficiarios, cómo emplear adecuadamente la tarjeta “BanAgrío” en los supermercados autorizados y automáticos cajeros. También estuvo orientado en las finanzas personales y de emprendimiento, llevando a cabo capacitaciones en jornadas de duración de ocho horas que tuvieron tareas que fueron dirigidas mediante el apoyo de un capacitador, abarcando temas financieros mediante una metodología lúcida y pedagógica. Dicha capacitación implica siete módulos: equidad de género, manejo del negocio, contexto local, finanzas y manejo del dinero, mentalidad empresarial, plan de negocios y, solidaridad y empresa. Además, se desarrollaron capacitaciones financieras de conocimientos, actitudes y habilidades a través de siete talleres con temas de presupuesto, deudas, ahorro, transferencias y seguros.
- d) Costa Rica; el programa de TMC fue “Avancemos”, donde el Ministerio de Educación en el año 2007, promovió una cadena de talleres con propósito de capacitar a estudiantes de secundaria, siendo beneficiarios del programa correspondiente en la región.

- e) Chile; el programa de TMC fue “Chile Solidario (CHS)”, y de inclusión financiera el “Programa Ahorro”; estuvieron orientadas en el manejo de los servicios, donde a partir del 2011, fue implicada a un grupo beneficiario piloto una capacitación respecto al Programa Ahorro por visitas domiciliarias, donde se explican características, los beneficios y los elementos de diversas alternativas de servicios financieros.
  
- f) Ecuador; el programa de TMC fue “Bono de Desarrollo Humano (BDH), donde a principios del año 2009 se iniciaron campañas sobre educación financiera a cerca del uso de las tarjetas; y de inclusión financiera “Crédito de Desarrollo Humano”, donde en el cuadro del programa de BDH se llevó a cabo a la población objeto una capacitación, la cual abarcó módulos como: específicas capacitaciones y alfabetización financiera.
  
- g) México; el programa de TMC fue “Oportunidades”, la cual estuvo orientada en el manejo de los servicios mediante conferencias informativas acerca de cómo y dónde usar tarjetas; así también, estuvo orientada en finanzas de emprendimiento mediante materiales y talleres de educación financiera brindados por Bansefi, siendo que los temas fueron de: planificar las finanzas, ahorro, envíos de dinero, administración del crédito y servicios financieros.

- h) Paraguay; el programa de TMC fue “Tekoporâ”, que estuvo orientada en manejo de servicios mediante la alfabetización financiera, donde se pudo dar enseñanza a los sujetos beneficiarios sobre cómo utilizar tarjetas, además de cajeros electrónicos.
- i) Perú; el programa de TMC fue “Juntos”, y de inclusión financiera “Programas de promoción del ahorro con las beneficiarias de Juntos”; siendo que, estuvo orientada en el manejo de los servicios mediante talleres de capacitación; además de, brindar conocimiento del uso de las tarjetas a través de la publicación en el portal web del programa Juntos; así también, de capacitar a equipos regionales para que puedan instruir a los coordinadores zonales y a los gestores de las localidades, los cuales debían replicar lo aprendido con las líderes madres de cada centro poblado. Con respecto a las finanzas personales y de emprendimiento, en el marco del Programa Promoción – Ahorro junto a las beneficiarias de Juntos, se llevaron a cabo capacitaciones con el propósito de dar enseñanza a las beneficiarias sobre la generación de recursos o ejecución de proyectos emprendedores a través de la cultura ahorrista; dicho programa enmarco tres específicos módulos de temática de educación financiera: sistema financiero, servicios financieros y un programa respecto al desarrollo de producción agrario y rural.

#### **3.2.1.4. Indicadores de la Educación Financiera.**

El Banco de Desarrollo de América Latina (2013), indicó que el crecimiento económico respecto a economías avanzadas y emergentes se debe en gran parte al uso de servicios y productos financieros, puesto que contribuye con la disminución de pobreza, la mejora social y el desarrollo sostenible. La introducción financiera es una primacía para las economías de América Latina, ya que genera positivismo tanto en la desigualdad, pobreza y crecimiento económico, siendo un largo aprendizaje. Es así que, teniendo como base el Banco de la Nación del Perú (2017), fueron establecidos indicadores para identificar el nivel de educación financiera, los mismos que se encuentran en lineamiento a las estrategias nacionales.

- a) Ingresos: En la literatura de las finanzas y en relación a los ingresos, autores como Polimeni et al. (1994), señalaron que los ingresos se establecen como el precio otorgado a los productos que se venden o servicios prestados. El Banco Mundial de la Mujer (2008) mencionó que, los ingresos son la cantidad de dinero que recibe la empresa. Es así que, los ingresos representan un elemento clave, porque es sobre él, donde se aplicarán los conocimientos y métodos financieros adquiridos, lo cual conduciría a una mejora en la estabilidad monetaria y manejo de riesgos imprevistos.

b) Costos: Dentro del conocimiento de las finanzas y en relación a definiciones de los costos, Polimeni et al. (1994) indicaron que, los costos se definen como valores sacrificados con el fin de adquirir bienes o servicios; a su vez, en el instante de la obtención, el monto a pagar que es incurrido, es para obtener presentes o futuros beneficios. Entre los costos, el primer elemento lo componen los materiales; estos vienen a ser el recurso principal utilizado en el proceso de producción; estos se vuelven en terminados bienes con el apoyo de la mano de obra directa y ciertos costos indirectos de fabricación. Se dividen en materiales directos, los cuales se encuentran asociados fácilmente en el proceso de producción; y materiales indirectos, que son aquellos considerados en la fabricación de un bien, pero no son percibidos fácilmente.

El segundo elemento es la mano de obra; que es el esfuerzo físico o mental empleado para elaborar un producto. Los costos respectivos se dividen en mano de obra directa e indirecta. Se considera mano de obra directa a todo esfuerzo humano implicado en la elaboración de un producto que pudiese relacionarse fácilmente con este y que figura un costo de mano de obra importante. Se considera mano de obra indirecta al trabajo hecho que no involucre en su fabricación la mano de obra directa.

El tercer elemento lo conforman los costos indirectos de fabricación; este conjunto de costos es empleado para almacenar indirectos materiales, indirecta mano de obra e indirectos costos de fabricación, los cuales no se sitúan de forma directa con los productos. Además, estos pueden clasificarse en fijos, variables y mixtos. Entonces, los costos representan el monto invertido para la adquisición de algún bien o servicio. Consecuentemente, en la producción es importante reconocer bajo qué tipo de costos (materia prima, mano de obra y CIF) se realiza la fabricación de la misma. Por lo que gestionar de manera adecuada depende de la identificación de cada elemento invertido.

Además, Polimeni et al. (1994) mencionaron que, la relación que tiene los costos en cuanto a la producción corresponde a: costos primos y costos de conversión; así como también en relación al volumen: los costos variables, los costos fijos y los costos mixtos.

Respecto a la relación con la producción, dicha clasificación se encuentra asociada con elementos de costo respecto a un producto (los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación), y con los fines de planeación y control. Estas categorías, basadas en su vínculo con la producción,

son costos primos y costos de conversión. En relación a los fundamentos teóricos existentes, los costos pueden clasificarse en costos de conversión y costos primos, siendo los primeros aquellos directos materiales y mano de obra.

En cuanto a la relación con el volumen, los costos son modificados en relación a los cambios en el volumen de producción. Estos pueden clasificarse como fijos, variables y mixtos. Se denominan costos variables en caso de que el total costo varía en directa proporción a las modificaciones en el volumen, internamente del notable rango; mientras que el costo unitario persiste en constancia. Por su parte, se consideran costos fijos en caso de que el total costo fijo se mantiene lineal dentro de un relevante rango de producción, en tanto el costo fijo por unidad cambia en función a la producción. Y en cuanto a los costos mixtos, son considerados cuando tienen características fijas y variables, a través de una variedad de relevantes rangos de operación.

- c) Gastos: Según el Banco Mundial de la Mujer (2008), se entiende por gastos a la cantidad de dinero que fluye fuera de la empresa, diferenciándose por su origen, siendo así de mayor facilidad el control y estudio para su reducción o presunción. Entonces, los

gastos representan la realización de un pago por la obtención de un bien, pero no representaran lo mismo necesariamente por ello la importancia de diferenciar el término gastos con respecto a sus similares. La educación financiera permitirá direccionar de manera correcta, las decisiones a tomar en la gestión de gastos.

Así mismo, el Banco Mundial de la Mujer (2008) mencionó acerca de la clasificación de los gastos, siendo estos, gastos fijos, gastos corrientes y gastos ocasionales. Los gastos obligatorios son aquellos gastos fijos como los impuestos, los cuales se han comprometido mediante un contrato o sin contrato por terceros. Los gastos corrientes son gastos no obligatorios por prescindir de un contrato u obligación legal, pero son necesarios en la cotidianidad de las personas. Como gastos de transporte, alimentación, etc. Y los gastos ocasionales son gastos irregulares que a su vez pueden ser ineludibles, como los gastos médicos, como también reducibles o prescindibles en caso de necesidad. Como viajes, ocio, etc.

d) Utilidad: El investigador Kohler (2004) definió la utilidad como la denominación aplicada al excedente de los ingresos, de los productos, o del precio de venta, además de ser cualquier beneficio monetario que provenga de una comercial operación. La utilidad

como tal representa la restante sobre el excedente de los ingresos y los costos, por lo que en educación financiera representa montos que se gestionaran de manera correcta al identificar todos los elementos participantes, por ello de la importancia de reconocer previamente los costos y gastos.

Además, la utilidad es deducible en utilidad bruta y utilidad neta, luego de haber cumplido con otras obligaciones, por lo que se obtiene primero la utilidad bruta seguida de la utilidad neta. La utilidad bruta son las netas ventas, exceptuando el costo de ventas mercancías, previo a tener en consideración aquellas ventas y gastos generales, ingresos incidentales y ciertas deducciones de ingresos. En una entidad lucrativa, la utilidad bruta viene a ser el excedente de ventas netas sobre determinados costos directos y los CIF. Por su parte, la utilidad neta es referida al restante de las entradas brutas después de deducir los costos relacionados. Además, la utilidad neta o liquida es sinónimo de ingresos o resultados netos.

- e) Tasas de interés: Según la Superintendencia de Bancos de Guatemala (2019), la tasa de interés es el monto a pagar por el dinero percibido como préstamo durante una fecha determinada,

midiéndose en porcentajes y representándose como tasa de interés. Esto quiere decir que el prestamista realizara el cobro debido al receptor o prestatario. Conocer los conceptos de tasas de intereses y diferenciar dichas tasas entre una entidad financiera y otra, significarían en la toma de una decisión correcta o perjudicial en nuestro día a día. Por ello, este entendimiento ha de ser necesario para desarrollar una adecuada educación financiera.

Así también, el Banco Mundial de la Mujer (2008) mencionó que existen dos tipos de tasas de interés los cuales son los más utilizados por la mayoría de las economías del mundo. La tasa pasiva o de captación, se refiere al pago realizado por los intermediarios hacia los inversionistas o depositantes de recursos en lo que respecta el monto determinado. Mientras que, la tasa activa o también llamada tasa de colocación, se refiere a lo recibido por los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. La tasa activa presenta diferencia con la tasa pasiva, donde dicha desigualdad se le conoce como margen de intermediación. Además, con respecto a las tasas de intereses se recomienda que previo a contratar un crédito, se debe efectuar una comparativa de intereses de diversos productos.

f) Tipo de cambio: En relación a la Superintendencia de Bancos de Guatemala (2019) se entiende por tipo de cambio, la cotización de una divisa en correspondencia a la de un país externo, es decir, el valor que presenta la moneda de dicho país frente a otro. Por lo que el tipo de cambio representa un indicador de la competitividad de un país con el exterior, siendo este indicador una pieza fundamental en la economía de un país, mediante este se determinara capacidad competitiva de los bienes y servicios producidos del mismo. Por ello se puede inferir la importancia de una correcta educación financiera, cuyos conocimientos se aplican en distintas formas.

Además, la institución en mención recomienda considerar los siguientes puntos: Antes de adquirir o vender divisas, se debe buscar información sobre el tipo de cambio que se aplican; acudir a establecimientos reconocidos o autorizados; apartarse de los jaladores; procurar no llevar grandes montos de efectivo; y, llevar una identificación personal.

g) Flujo de caja: Conocido también como *cash flow*, es la comparativa sobre el resultado expectante, de la resta de las entradas de caja con las salidas de caja de una inversión (Polimeni et al., 1994). El flujo de caja en una empresa, viene a ser la diferencia entre los

cobros que se hayan dado y los pagos realizados durante un periodo determinado de tiempo. El flujo de caja facilita datos obtenidos sobre la capacidad de una empresa, para realizar el pago de sus deudas.

- h) Exportación: Astudillo (2012) definió las exportaciones como aquellos bienes y servicios que son producidos en un país y posteriormente son vendidos a clientes de otros países. Las empresas pueden llevar a cabo procedimientos de exportaciones que les permitan obtener mayores beneficios a comparación de uno tradicional, siendo que, al incrementar las exportaciones de un país, la economía del mismo también crecerá.

### **3.2.2. Operaciones de Crédito**

#### **3.2.2.1. El Contrato de Crédito en la Clasificación del Negocio Mercantil.**

La italiana doctrina, clasificadora inflexible, brinda una solución que, pese de no estar sustentada en relación a la teoría del jurídico acto, permite especular en uniformidad respecto a mercantiles negocios (Dávalos, 1992). El político y jurista italiano, Alfredo Rocco, buscó otras alternativas ajenas al contrato para crear una obligación mercantil, por lo que estuvo indagando en las fuentes del negocio mercantil para poder alcanzar su propósito.

Es así que, indagando en diversas fuentes del negocio mercantil, Alfredo Rocco llegó a clasificar en función a la cantidad de voluntades participantes en su perfección, donde lo ha dividido en grupos: unilaterales negocios jurídicos y plurilaterales negocios jurídicos. Dávalos (1992) comenta que dicha clasificación se subdivide de la siguiente manera:

- Los negocios jurídicos unilaterales: Respecto a su perfección basta con una única voluntad formalmente expuesta la cual abarca en primer lugar, la contenida promesa en el título de crédito; así también la promesa frente al público como la estabilidad de precio, mantener una contractual oferta, además celebrar un unilateral contrato; la oferta del contratante particular hacia la administración pública, a través de su posición participativa en concursos; el mandato que es conferido como representación; cuando recae el testamento en ciertas previstas hipótesis en la normativa correspondiente; la renuncia en sus diversas formas; el reconocimiento procesal o la confesión, respecto a la aceptación de un derecho a favor sobre otro o de reafirmar la existencia de uno propio, entre otras más.
- Negocios jurídicos plurilaterales: Demanda su perfección a *fortori legis*, una intervención de dos o más coincidentes voluntades en espacio y tiempo. Ello al mismo tiempo, se puede dividir en negocios jurídicos plurilateral complejos o colectivos, y los contratos.

- Negocios jurídicos plurilaterales complejos, son aquellos actos consecuentes de diversas declaraciones respecto a la voluntad, enfocados al desarrollo del fin mismo; además, se dividen en complejos actos iguales, que es cuando voluntariamente las declaraciones tienen el rango de valor mismo, como constitución de una sociedad; y complejos actos desiguales, donde requieren autorización todos los actos, además de aprobación, de homologación, o por lo menos de conocimiento, pero que vienen a ser único resultante acto de amalgamar la declarativa voluntaria y principal, así como también las aprobatorias declaraciones seriadas y menores.
- Contratos, los cuales conforman la tradicional fuente respecto al jurídico negocio, que además se distinguen frente a los colectivos negocios, puesto que en éste los componentes se encuentran una frente a la otra, y en el complejo o colectivo negocio, unas se encuentran junto a las otras. En los contratos, la eficacia del negocio satisface al mismo tiempo los distintos intereses de las dos partes; sin embargo, que están en contradicción; por su parte, en el acto de complejidad, los jurídicos efectos tienden satisfacer intereses de las partes, pero éstos son comunes e iguales frente a ellas.

Las operaciones mencionadas por Rocco, son precisamente operaciones, donde dicha nominación de esa manera es únicamente ilustrativa, en medida que se preste atención a su clasificación; por lo tanto, el sitio de la operación crediticia la cual regula la normativa de una sociedad, afronta en el marco de anterior clasificación el dilema de conceptuarlo en relación al derecho mercantil. De ello se deduce que, son precisamente contratos aquellos contratos de crédito, más no de negocios como colectivos o como complejos, siendo que necesariamente debe tener dos participantes cuando menos, ya que en su perfección se descarta el considerarlos unilaterales. De esta manera, en relación a la clasificación prevista, los negocios jurídicos y las leyes de las sociedades denominan las operaciones de crédito como contratos.

### **3.2.2.2. El mercado peruano de créditos.**

#### ***3.2.2.2.1. La Segmentación dentro del Mercado Crediticio.***

El mercado peruano en relación a los créditos no es homogéneo, sino más bien se encuentra segmentado, donde la teoría de organización industrial plasma respecto al mercado, donde cada uno de sus segmentos presenta propio reglamento (Rebolledo y Soto, 2004). Las operaciones de crédito sostienen heterogeneidad lo cual se interpreta que existe posibilidad de definir diferentes particiones de mercado en función a las propiedades.

Entre las propiedades se considera: el tamaño de cliente, el plazo y el monto de operación, estrato socioeconómico, el tipo de aval o garantía, el fin del crédito a usar, etc. Rebolledo y Soto (2004) indican que respecto al peruano mercado se puede implantar seis ciertos segmentos:

- Corporativo: Integrado por domésticas empresas que presentan ventas al año en exceso por US\$ 10 millones, además de filiales de multinacionales empresas; además, al tener accesibilidad a determinados mercados de capitales tanto internos como externos, tienen un poder alto de negociación con las entidades bancarias.
- Mediana Empresa: Implica compañías que presenten anuales ventas en intervalo de US\$ 1 y US\$ 10 millones, siendo que el poder de negociar de dicho segmento varía y depende de la accesibilidad que presenten frente al mercado de capitales doméstico.
- Pequeña Empresa: Aquellos prestatarios que tengan ventas anuales por debajo de US\$ 1 millón, que generalmente no tienen accesibilidad frente al mercado de capitales, además que su fuente principal de financiación viene a ser el bancario sistema.
- Crédito de Consumo: Enfocado en personas naturales que presenten ingresos medios y altos con el fin de cubrir pago de bienes, servicios de consumiones personales o asociados gastos a la actividad empresarial.

- Microfinanzas: Son productivas unidades que presentan ventas al año las cuales son menores a US\$ 120 mil, además que implica a aquellos créditos destinados al financiamiento de vivienda. La particularidad de este segmento es que conlleva a la dificultad de especificar la final utilización del crédito respecto al sector de consumo o microempresa, puesto que mayormente, los flujos de negocio y además de la economía familiar se etrelazan.
- Préstamos Hipotecarios: Financian construcción o adquisición de personales viviendas amparadas en una hipotecaria garantía.

De esta manera, las particularidades que presenta cada crédito en determinado segmento son implantadas con la finalidad de puntualmente poder satisfacer las necesidades que son demandadas, ya que una vez sean identificadas, las financieras entidades pasan a fraccionar su objetivo mercado en relación a prestatarios con necesidades que presenten similitud; posteriormente, considerando los operativos costos, además de las particularidades del mercado, es fijado el precio objetivo y la tasa de interés del crédito. Es por ello que, hoy en día en el mercado peruano se presentan una diversidad de operaciones de crédito, donde algunos son exclusivamente para determinados segmentos y otros son más atribuibles a todo el mercado; todo ello con el propósito de proveer financiamiento para poder incrementar los índices económicos.

### **3.2.2.2. Participantes de los Segmentos Corporativo y de Microfinanzas.**

Es relevante dar a conocer que el mercado bancario se encuentra estudiado en dos segmentos, ya que de esta manera resulta un análisis más focalizado. Según el Banco Central de Reserva del Perú (2021), los que exclusivamente participan en el corporativo segmento por concentrarse en clientes de tamaño mayor y por su participación reducida en relación a la totalidad de sus préstamos propios, vienen a ser principalmente: el Banco de Crédito del Perú, Interbank, el Banco Interamericano de Finanzas (BanBif), BBVA, el Banco Pichincha, Scotiabank Perú, el Banco Santander Perú, entre otras más. Aquellas empresas que perciben estos créditos usualmente tienen un riesgo crediticio de nivel bajo en comparativa al resto.

Dentro del segmento de las microfinanzas, entre los participantes principales se cuenta con: la especializada banca en los micro créditos como Mibanco; entidades de crédito respecto a la pequeña y micro empresa (EDPYME) tales como: Acceso Crediticio, BBVA Consumer Finance, Mi Casita, Inversiones La Cruz, Edpyme Progreso, Santander Consumer Perú y GMG Servicios Perú; cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC); cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC); entidades financieras estatales; y, empresas financieras.

La banca especialista en operaciones de microfinanzas es caracterizada por el desarrollo de determinadas tecnologías de crédito que particularmente son adecuadas para la evaluación de clientes de ingresos bajos y las microempresas. Con respecto a la base de características de clientes que pertenecen a cada uno de dichos niveles, estas entidades llevan a cabo comerciales políticas, de cobranzas, de riesgo, de productos nuevos, etc. (Rebolledo y Soto, 2004). Un ejemplo claro es, cuando un personal contratado, que recepcionará a segmentos de ingresos bajos, tiene similitud en su nivel socioeconómico frente a aquellos de segmentos dichos, con la finalidad de asociarse de forma más directa frente al cliente.

#### **3.2.2.2.3. Evidencia Empírica.**

En el mercado doméstico de créditos, Rebolledo y Soto (2004) resaltan cuatro características:

- La dispersión en gran escala respecto a las tasas de interés que son recaudados por las entidades bancarias.
- Montos de créditos más altos que son entregados a tasas de interés bajas y la cantidad de demandantes de crédito mayor la cual se encuentra ubicada en aquellos con altas tasas de interés.
- Los niveles de rentabilidad varían entre segmentos fuertemente.
- La tendencia decreciente de tasas de interés entre 1998 y 2002.

### **3.2.2.3. Operaciones de Crédito para Necesidades Financieras en el Ámbito Empresarial.**

Es sabido que, a través de una operación de crédito la cual es pactada en un contrato, una entidad financiera otorga los recursos que una empresa necesita durante un tiempo establecido, a cambio del pago de un porcentaje de interés. Además, cabe mencionar que un crédito en cuenta corriente, es considerado como el instrumento financiero más común en distintas economías, el cual concibe a cubrir requerimientos de liquidez de una empresa durante un corto o largo periodo, según sea la necesidad. No obstante, fuera de las tradicionales operaciones de crédito como: crédito para Mypes, crédito pyme, crédito hipotecario, etc.; existen alternativas de financiamiento que facilitan liquidez mediante mecanismos que responden a necesidades específicas, lo cual conduce a optimizar los recursos que posea una empresa. Domínguez (2013) hace mención de cuatro particulares operaciones de crédito que contribuyen de manera significativa a una empresa: descuento comercial, leasing, factoring y confirming.

- a) Descuento comercial: Es una de las operaciones más usadas en países primermundistas mediante instituciones bancarias, las cuales se encuentran disponibles en países de América Latina como en Perú. El descuento comercial presenta como fin que una entidad,

tenga la posibilidad de tener el anticipo del cobro de la contraída deuda respecto a un cliente, procesada mediante una letra de cambio o cualquier otro documento que sea aceptado en el mercantil tráfico; de tal forma, la entidad concede su derecho respecto al crédito a una entidad bancaria, el cual anticipa el monto del que descuenta el correspondiente interés. Se entiende por descuento comercial como un tipo de financiamiento a un corto plazo en donde un cliente demuestra un título de crédito frente a una entidad financiera con el objeto de que le permita anticipar el correspondiente importe de créditos aún no vencidos.

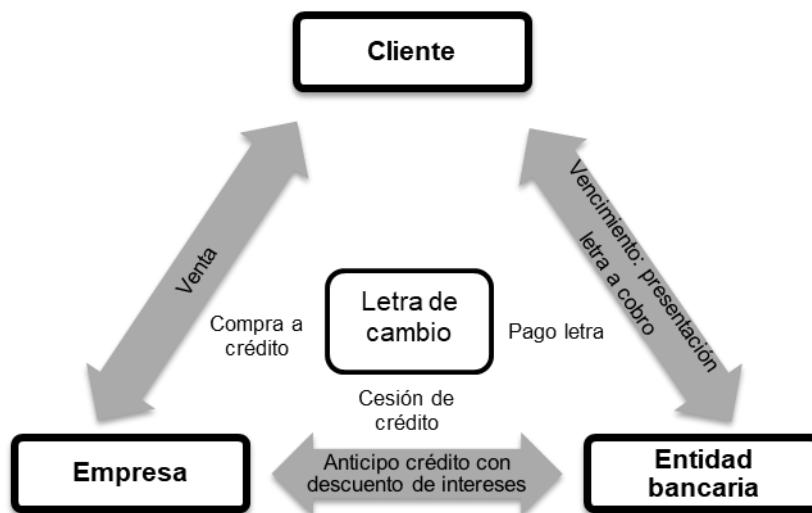
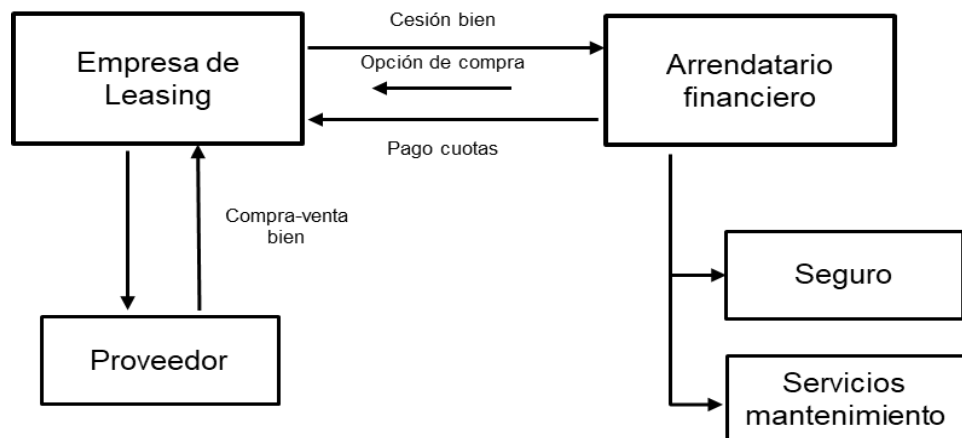


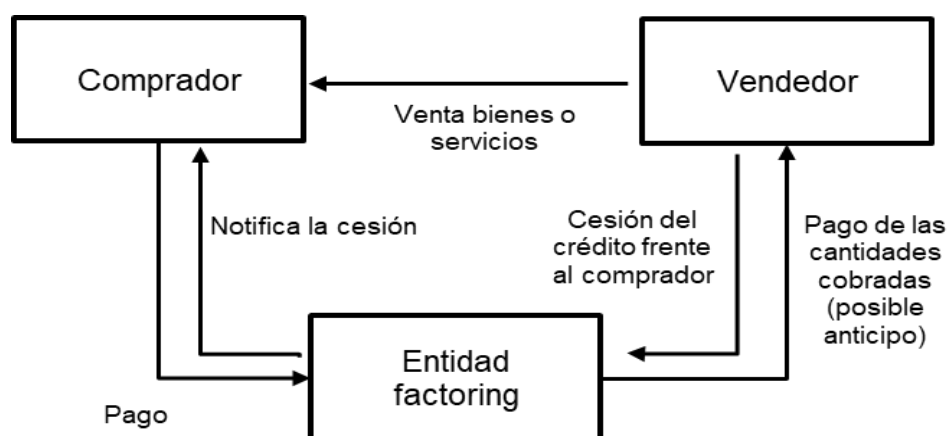
Figura 2. Representación del proceso de la operación descuento comercial. Fuente: Domínguez (2013).

b) Leasing: En lugar de llevar a cabo una inversión por un equipo, a través de una operación financiera denominada como leasing, una determinada empresa alquila dicho bien a un tercero especializado, con la alternativa de poder adquirirse al finalizar el periodo del respectivo contrato. Esta práctica da acceso a las empresas a obtener un bien en cuestión, en simultáneo con el pago de la deuda, pasando de un alquiler sin derecho a nada, al derecho de la posesión. Un leasing es una actividad comercial que se genera cuando una empresa compra un activo determinado y cobra una cuota mensual al cliente llamado arrendatario que alquila el activo y paga por ello un monto en un determinado plazo.



*Figura 3.* Representación del proceso de la operación leasing. Fuente: Domínguez (2013).

c) Factoring: Esta operación de crédito consta de un mecanismo de gestión de cobros donde una empresa designa a una empresa de factoring, para que se encargue del cobro de las facturas. Debido que la liquidez es en otras palabras, el combustible que necesitan las empresas para poder realizar sus actividades en el día a día, una opción que puede contribuir a ello es el factoring, el cual se conoce como un mecanismo de financiación a corto plazo donde una entidad financiera realiza la actividad de cobrar anticipadamente a los clientes de la empresa que la contrato. El BBV Banco Continental (2020) menciona que el principal beneficio que obtienen las empresas al contratar el factoring, es la transformación de ventas a crédito en operaciones al contado.



*Figura 4.* Representación del proceso de la operación factoring. Fuente: Domínguez (2013).

d) Confirming: Es un mecanismo de gestión de pagos donde una empresa designa a una empresa confirming, que pague a sus proveedores. Existe la probabilidad que, una empresa confirming por medio de cobro respecto al interés, anticipe los montos que corresponden a las facturas a los respectivos proveedores. Esto resulta una de las mejores herramientas que una empresa puede implementar desde un inicio o posteriormente según sea conveniente, para poder facilitar con la obligación que tiene en realizar los pagos correspondientes a cada uno de sus proveedores de manera puntual, y evitar problemas entre cada uno de ellos.

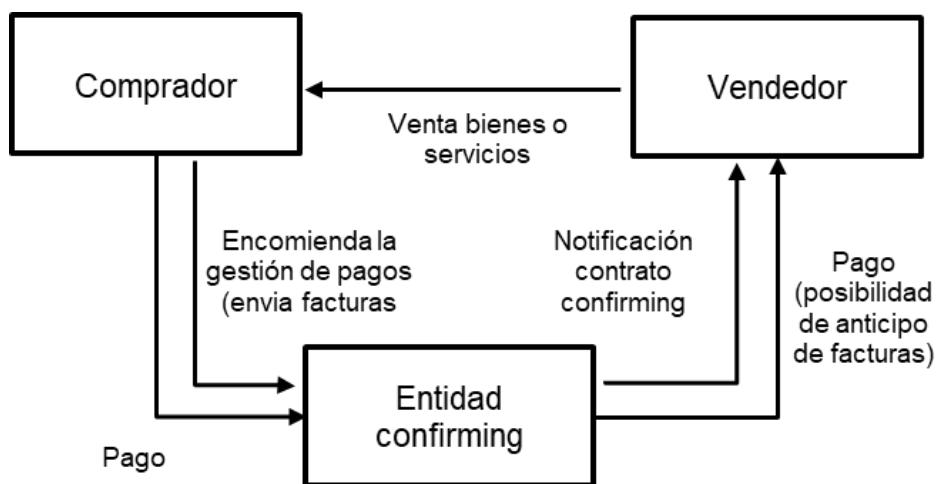


Figura 5. Representación del proceso de la operación confirming. Fuente: Domínguez (2013).

### **3.3. Marco Referencial**

#### **3.3.1. A Nivel Internacional**

Paredes (2019) realizó la investigación titulada: La educación financiera y emprendimiento en sector fabricante de muebles de madera en la parroquia Huambaló; previo a la obtención del Título de Ingeniero Financiero en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador; dicha investigación tuvo por objetivo el determinar si el emprendimiento llevado a cabo presenta dependencia respecto al nivel de educación financiera presentado por las empresas de muebles de madera. Con respecto a la metodología empleada en la investigación de Paredes (2019), el enfoque fue mixto, de nivel exploratorio y descriptivo, con una población total de 48 fabricantes de muebles de madera a los que se les aplicó la encuesta; en cuanto a la comprobación de hipótesis, se aplicó el estadístico Chi Cuadrado. De esta manera, en la investigación de Paredes (2019) se llegó a la conclusión que, existe una asociación entre educación financiera y emprendimiento respecto a las empresas que fabrican muebles de madera, parroquia Huambaló, puesto que el nivel de emprendimiento de dichos dueños de pymes depende del nivel de educación financiera que presenten hasta el día de hoy, el cual se encuentra basado en la psicología del comportamiento financiero respectivamente.

Rivera y Bernal (2018) realizaron la investigación titulada: La relevancia de educación financiera en las decisiones de endeudamiento, estudio de sucursal de "Mi Banco" en México; publicado en la Revista Perspectivas, Bolivia; la investigación tuvo por objetivo realizar la evaluación de la importancia de presentar conocimientos para aquellos usuarios de tarjeta de crédito y la asociación frente a los niveles de endeudamiento, además del adecuado uso del producto financiero que utilizan. La metodología en la investigación de Rivera y Bernal (2018) fue a través de un estudio de caso en la empresa MiBanco, mediante la una encuesta sobre educación financiera, endeudamiento y uso-conocimiento de tarjeta de crédito; siendo el método cualitativo y según el tipo, explicativo. Los resultados obtenidos en la investigación de Rivera y Bernal (2018) permitieron deducir que, las personas con bajo nivel de formación financiera presentan niveles de alto endeudamiento obteniendo crédito de costo alto; por lo mismo, la educación financiera adquiere cada vez mayor relevancia al ser el efecto de las situaciones adversas que tienden a afectar al crecimiento económico de la sociedad, aumentando la vulnerabilidad de las involucrados con pocos conocimientos financieros. Además, los autores indican que la educación financiera no influye únicamente de forma personal, sino más bien es base para que las personas lleven a cabo un mejor uso de productos financieros para evitar altos costos de créditos.

Pico (2018) realizó la investigación titulada: La educación financiera y gestión de finanzas personales de artesanos que producen calzado del cantón Cevallo; previo a la obtención del Título de Ingeniería Financiera en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador; el trabajo tuvo por objetivo identificar cuáles son los determinantes factores respecto a la educación financiera y la gestión en relación a las finanzas personales que presentan los artesanos productores mencionados del Cantón Cevallos. Con respecto a la metodología empleada en la investigación de Pico (2018), el enfoque fue mixto, bibliográfica o documental, y de campo, siendo el nivel de investigación exploratoria y descriptiva, para una población integrada por 77 artesanos de calzado por el cual se aplicó la fórmula estadística correspondiente a poblaciones conocidas obteniéndose un total de 64 artesanos de calzado, aplicando el cuestionario como instrumento de recolección de datos. Pico (2018) llegó a concluir que, la educación financiera en el Ecuador comienza a obtener mayor importancia debido a que se han empleado las normativas que fueron publicadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros en el año 2013; por lo cual la educación financiera viene a ser una eficiente herramienta que permite manejar adecuadamente las finanzas personales, la misma que permite detectar la carencia de conocimiento de los implicados en relación a la cultura financiera.

Con respecto a los antecedentes internacionales, se ha podido identificar que tanto el emprendimiento, la toma de decisiones y la gestión de las finanzas son factores relevantes para el desarrollo y crecimiento de una empresa, los mismos que dependen en gran instancia de la educación financiera. Por lo cual, se tuvo la intención de contrastar en la presente investigación que la percepción con respecto al uso de los créditos, específicamente, la percepción del uso de operaciones de créditos como el descuento comercial, leasing, factoring y confirming de los empresarios productores y exportadores de sandía de la región de Tacna, dependen significativamente del nivel de educación financiera que presenten.

### **3.3.2. A Nivel Nacional**

Trigoso (2017) realizó la investigación que tiene por título: Incidencia respecto a la educación financiera sobre la toma de decisiones de financiamiento e inversión de micro y pequeñas empresas (MYPES), ciudad Huaraz, 2014; para la optación del grado de Maestro en Ciencias Económicas con mención en Gestión Empresarial en la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Ancash; el estudio tuvo por objetivo la descripción de la incidencia de educación financiera sobre la toma de decisiones en relación a la inversión y el financiamiento en banca micro y pequeña empresa, ciudad de Huaraz, 2014. Con respecto a la metodología

de la investigación de Trigos (2017), el tipo fue aplicado y de nivel correlacional; el diseño fue no experimental y de clasificación transversal; la población estuvo conformada por todos los propietarios correspondientes a las 441 Mypes no manufacturadas de Huaraz de la cual se obtuvo una muestra de 206 Mypes no manufacturadas de Huaraz; la técnica utilizada fue la revisión bibliográfica para la recolección de información y la encuesta para la obtención de resultados requeridos en el estudio, siendo los instrumentos la ficha textual, notas primarias como libros y documentos, y el cuestionario respectivamente; en la prueba de hipótesis se aplicó el estadístico de Chi Cuadrado, determinando de esta manera el nivel de asociación de las variables de cada una de las hipótesis. Siendo así, una vez obtenido los resultados en la investigación de Trigos (2017), se llegó a concluir que la educación financiera presenta positiva influencia en la toma de decisiones en relación a la micro y pequeña empresa en lo que respecta la inversión y el financiamiento, ciudad de Huaraz, 2014; cabe resaltar que dicho resultado está sustentado en la respuesta del 59,61% (123 unidades) y en la prueba de hipótesis por medio del coeficiente de determinación de Pearson con 0,313.

Meneses (2018) realizó la investigación titulada como: Educación financiera y el nivel de endeudamiento de trabajadores de la Universidad Autónoma de Ica, periodo 2018; la cual fue presentada en la Universidad

Autónoma de Ica, Ica; el trabajo tuvo por objetivo determinar si existe o no asociación entre educación financiera y nivel de endeudamiento que presentan los empleados de la Universidad Autónoma de Ica, año 2018. En relación a la metodología empleada en la investigación de Meneses (2018), esta fue cuantitativo, de tipo básica, de nivel descriptivo y correlacional, transversal, y de diseño no experimental; la población estuvo conformada por aquellos empleados que laboran en la Universidad Autónoma de Ica los cuales ascienden a una totalidad de 50 personas, por lo que se consideró la misma como muestra de estudio; se aplicó el muestreo no probabilístico; se empleó la encuesta como técnica y por ende el cuestionario, el mismo que estuvo compuesto por preguntas cerradas tipo Likert; además, se utilizó el método de análisis univariado y bivariado. De esta manera, Meneses (2018) llegó a concluir que, se pudo determinar la existencia de relación entre las variables estudiadas de educación financiera y nivel de endeudamiento que presentaron los involucrados, evidenciando que los trabajadores indican encontrarse en de acuerdo con respecto a la educación financiera, donde un 36 % de ellos casi siempre consideran el riesgo del crédito considerando medidas preventivas, y un 34 % siempre lo lleva a cabo para no incurrir en determinados riesgo financieros. Cabe resaltar que, dicha diferencia no es significativa, puesto que los valores estuvieron proporcionados en categorías que no presentaban significancia.

Ñañez (2017) realizó la investigación titulada: Educación financiera respecto al uso de títulos valores como opción de inversión para PYMES del sector comercio, ciudad Chiclayo, año 2016; para obtener el Título Profesional de Ingeniero Comercial en la Universidad Privada Juan Mejía Baca, Chiclayo; el trabajo tuvo por objetivo llevar a cabo el análisis, descripción y explicación de la importancia y relación sobre saber cómo incide la educación financiera en las decisiones de inversión en relación a pymes comerciales de la ciudad de Chiclayo. El diseño metodológico llevado a cabo en la investigación de Ñañez (2017), fue no experimental, de tipo cualitativo y descriptivo, para una población conformada por 972 pequeñas y medianas empresas a las cuales se les aplicó la fórmula estadística correspondiente, obteniendo así una totalidad de 68 empresas del sector comercio en la ciudad de Chiclayo; como técnicas se emplearon la encuesta, entrevista, observación y análisis documental, por lo tanto, como instrumentos se aplicó el cuestionario, la guía de entrevista y las notas bibliográficas. Ñañez (2017) de esta manera concluyó que, existe una relación positiva entre la educación financiera y el nivel de uso de títulos valores, ya que mientras mayor grado de conocimientos financieros tenga la población estudiada, mayor será el grado de inversión con respecto a los títulos valores; dicha afirmación se basa en que, gran parte de los empresarios citados tienden a utilizar sus excedentes para ser invertidos.

Con respecto a los antecedentes nacionales, se ha podido identificar que la educación financiera influye sobre la toma de decisiones de inversión y financiamiento, sobre el nivel de endeudamiento, y así también guarda relación con el uso de títulos valores como alternativa de inversión. Por lo tanto, se puede afirmar que la educación financiera es un factor predominante para que los empresarios peruanos puedan optimizar sus recursos y adquirir mayores herramientas para una mayor rentabilidad, como es en el caso de tomar mejores decisiones en el momento que requieran financiamiento por medio de una operación de crédito.

### **3.3.3. A Nivel Local**

Vélez (2018) realizó la investigación: La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones de empresas del sector agroindustrial exportador, región Tacna, periodo 2017; para optar el Título Profesional de Contador Público con mención en Auditoría, Universidad Privada de Tacna; dicho trabajo tuvo por objetivo la determinación de influencia que presenta la gestión financiera sobre la toman de decisiones en relación a las agroindustrias exportadoras, región Tacna, 2017. La metodología de la investigación de Vélez (2018) fue de tipo básico; el diseño fue observacional, analítico, transversal y prospectivo; el nivel fue explicativo causal; la población estuvo conformada por 55 empresas exportadoras del

sector agroindustrial; y, se aplicó la regresión lineal simple. En la investigación de Vélez (2018) se llegó a concluir que, la gestión financiera significativamente influye en la toma de decisiones de las citadas empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2017, puesto que el coeficiente t-student fue 18.577 (nivel de significancia 0.000).

Esteba (2016) realizó la investigación titulada: Influencia de la gestión financiera en rentabilidad de Mypes, sector hotelero - Tacna, 2014; para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann; dicho trabajo presentó como objetivo la determinación de la influencia de la gestión financiera en la rentabilidad respecto a mypes del sector hotelero en la ciudad de Tacna, 2014. En la investigación de Esteba (2016) se empleó como metodología, un tipo básico, un diseño no experimental y transeccional, donde la población estuvo constituida por gerentes que direccionan sus mypes, de las cuales se obtuvo 62 gerentes; se empleó como técnica la encuesta y como instrumento de recolección de datos el cuestionario, además de aplicar la prueba de confluencia de Spearman. De esta manera, en la investigación de Esteba (2016) se demostró la influencia de la gestión financiera sobre la rentabilidad de empresas mypes en el sector hotelero, ciudad de Tacna, periodo 2014, siendo significativa puesto que el coeficiente de Spearman fue de 0,640 y el p-valor de 0,00 menor que el nivel de significancia (0,05).

Vera (2011) realizó la investigación titulada: La gestión financiera y su influencia en el nivel de rentabilidad de importadoras empresas de vehículos en ZOFRATACNA, año 2009; para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias con mención en Contabilidad: Auditoría, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann; dicho trabajo tuvo por objetivo determinar la incidencia que presente la gestión financiera respecto a la rentabilidad de empresas que importan vehículos en ZOFRATACNA, 2009. El estudio de Vera (2011) fue correlacional, no experimental y transaccional; la población estuvo conformada por 60 representantes legales, donde se tomó la totalidad como muestra de estudio a los que se les aplicaron cuestionarios; para el contraste de hipótesis se aplicó la prueba estadística no paramétrica de chi cuadrado. En el trabajo de investigación de Vera (2011) se concluyó que, la gestión financiera presenta incidencia desfavorable en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos que corresponden a la ZOFRATACNA, año 2009, Además, no se llevó a cabo la planificación y evaluación de manera adecuada con respecto a las adquisiciones de financiamiento y la administración de los recursos disponibles.

Con respecto a los antecedentes locales, se ha podido identificar que la educación financiera también presenta influencia significativa sobre la toma de decisiones y sobre la rentabilidad de las empresas de distintos

sectores económicos de la región. Además, a través de los resultados en dichas investigaciones se puede afirmar que mientras mayor sea el nivel de educación financiera mayor rentabilidad se podría obtener, ya que con mayor conocimiento mejores decisiones se podrán tomar en diversos aspectos. Por lo mismo, en el presente estudio se tuvo el interés en demostrar que la educación financiera es un factor clave para que las empresas del rubro de la sandía de la región de Tacna, consideren utilizar otros tipos de operaciones de crédito que se encuentran disponibles en el mercado financiero, las cuales les conduzcan a obtener mejores resultados.

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **4.1. Tipo de Investigación**

El tipo de investigación es básico, ya que estuvo orientada a enriquecer el conocimiento existente en relación a la educación financiera y las operaciones de crédito en el caso particular de empresas productoras y exportadoras de sandía en el distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020, contrastando de esta manera los fundamentos teóricos con la realidad.

Según la profundidad del estudio corresponde un nivel correlacional, ya que se tuvo como propósito final determinar la relación que existe entre el nivel de educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito; así como también, entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial, leasing, factoring y confirming.

Además, debido a la naturaleza de las variables de estudio, responden a una investigación no experimental, dado que se estudiaron tal como se desarrollan en su contexto natural; y es de clasificación transversal, ya que se realizó la medición de las variables encuestando a los empresarios de dicho sector en un único momento en el tiempo.

## **4.2. Población y Muestra**

Se determinó como objeto de estudio a todos aquellos dueños de las empresas productoras y exportadoras de sandía que se encuentran registrados en la Dirección Regional de Agricultura, Agencia Agraria Tacna (2020), por lo que se solicitó la información requerida a dicha entidad, la cual proporcionó una data actualizada a diciembre del año 2020.

Es así que, la población de estudio estuvo conformada por un total de 17 empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos de la provincia de Tacna al 2020, los cuales se encuentran registrados tanto en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) como en la Dirección Regional de Agricultura, Agencia Agraria Tacna (2020).

Seguidamente, según Hernández et al. (2014) cuando se tiene la intención de efectuar un censo, se debe incluir a todos los casos de la población en un estudio empírico, por lo que el tipo de muestreo corresponde a un muestreo no probabilístico. De este modo, debido al tamaño relativamente pequeño de la población, se consideró el método del censo para la determinación de la muestra de estudio, estableciendo una totalidad de 17 casos que fueron estudiados respectivamente. En la Tabla 3 se puede observar la lista de la totalidad de los casos a evaluar.

**Tabla 3**

*Empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de Tacna, 2020*

N°	Empresas productoras y exportadoras de sandía	Nro. RUC	Distrito	Provincia
01	Elvira Ordoñez Cutipa	10437090535	La Yarada - Los Palos	Tacna
02	Agronegocios Internacionales José S.R.L.	20532845158	La Yarada - Los Palos	Tacna
03	Damajhu Export Import Comercializadora E.I.R.L.	20532603499	La Yarada - Los Palos	Tacna
04	Contreras Ortiz, Holando Mauricio	10403400462	La Yarada - Los Palos	Tacna
05	Import Export LGZ S.A.C.	20601890454	La Yarada - Los Palos	Tacna
06	Churacutipa Llanque, Félix Claudio	10004944271	La Yarada - Los Palos	Tacna
07	Negociaciones LULUMI S.A.C.	20532663394	La Yarada - Los Palos	Tacna
08	Agrobel del Sur E.I.R.L.	20600639766	La Yarada - Los Palos	Tacna
09	Huillca Ttito, Silvia	10411758538	La Yarada - Los Palos	Tacna
10	BX Group E.I.R.L.	20600642601	La Yarada - Los Palos	Tacna
11	Chambilla Vargas, Nisbet Lizzy	10458702158	La Yarada - Los Palos	Tacna
12	Vilca Llanque, Cesar Isaias	10442071514	La Yarada - Los Palos	Tacna
13	Negociaciones La Glorieta E.I.R.L.	20449250011	La Yarada - Los Palos	Tacna
14	Empacadora Valle de Cinto S.A.C.	20533131248	La Yarada - Los Palos	Tacna
15	Agroexportaciones Vidal S.A.C.	20601476402	La Yarada - Los Palos	Tacna
16	Terraluis E.I.R.L.	20601595258	La Yarada - Los Palos	Tacna
17	Gallegos Guarino, Jesús Alfredo	10702070037	La Yarada - Los Palos	Tacna

Fuente: Datos obtenidos de la Dirección Regional de Agricultura, Agencia Agraria Tacna (2020).

### **4.3. Materiales y Métodos**

#### **4.3.1. Materiales**

Entre los materiales que fueron de soporte para el desarrollo de la presente investigación, se tiene las hojas de papel bond, lapiceros, lápices y fólderes de manila. Así también, fue de gran utilidad para el estudio de las variables, informes, artículos científicos y libros respectivamente.

#### **4.3.2. Métodos**

El desarrollo de la presente investigación fue llevado a cabo dentro del contexto teórico de la educación financiera considerando como base el Banco de la Nación del Perú (2017), y las operaciones de crédito que hace mención Domínguez (2013) en el documento de trabajo que fue publicado en el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES) en colaboración con la Universidad de Alcalá, siendo estas: descuento comercial, leasing, factoring y confirming,

Con respecto al procesamiento de los datos, se utilizó el programa estadístico IBM SPSS en su versión 25 a partir de la estadística descriptiva y la estadística inferencial. De esta manera, para describir las variables de investigación, primero se realizó la sumatoria de la totalidad de los ítems que conforman cada variable de estudio, ya que en estos resultados fue

viable emplear la baremación que es un procedimiento que permite establecer intervalos de puntaje a partir de la construcción arbitraria de tres categorías que corresponden una escala de medición. Dicho proceso de baremación fue llevado a cabo mediante los siguientes pasos:

- Determinación del valor mínimo y valor máximo en relación a la cantidad total de ítems que conforma cada instrumento sobre cada variable de estudio.
- Obtención del rango mediante la operación de la resta del valor máximo con el valor mínimo.
- Determinación de la amplitud a través de la división del rango con el número de valores finales que conforman la escala de medición.
- Para el caso del intervalo de la primera categoría de la escala de medición, se tomó el valor mínimo inicialmente hallado, y como valor máximo se tomó la suma del valor mínimo con la amplitud.
- Para el caso del intervalo de la segunda categoría de la escala de medición, se tomó el valor seguido del valor máximo de la primera categoría, y como valor máximo de esta categoría se tomó la suma del valor mínimo con la amplitud de igual manera.
- Por último, para el caso del intervalo de la tercera categoría, se tomó el valor seguido del valor máximo de la segunda categoría, y como valor máximo se tomó la suma del valor mínimo con la amplitud.

En la Tabla 4 y 5 se puede observar los resultados obtenidos de la baremación con respecto a cada variable de estudio, y en la Tabla 6 y 7 los resultados obtenidos en relación a cada dimensión de las variables.

**Tabla 4**

*Valoración de la variable independiente*

Variable	Escala de Medición	Valores Finales
Educación financiera	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (30 a 70) 2 = Nivel medio (71 a 110) 3 = Nivel alto (111 a 150)

Fuente: Escala de medición en base a Hernández (2014).

**Tabla 5**

*Valoración de la variable dependiente*

Variable	Escala de Medición	Valores Finales
Operaciones de crédito	Escala ordinal	1 = Percepción baja (14 a 33) 2 = Percepción media (34 a 51) 3 = Percepción alta (52 a 70)

Fuente: Escala de medición en base a Hernández (2014).

**Tabla 6***Valoración de las dimensiones de la variable independiente*

Dimensiones	Escala de Medición	Valores Finales
Ingresos	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Costos	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Gastos	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Utilidad	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Flujo de caja	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (3-7) 2 = Nivel medio (8-11) 3 = Nivel alto (12-15)
Tasa de interés	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Tipo de cambio	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (4-9) 2 = Nivel medio (10-15) 3 = Nivel alto (16-20)
Exportación	Escala ordinal	1 = Nivel bajo (3-7) 2 = Nivel medio (8-11) 3 = Nivel alto (12-15)

Fuente: Escala de medición en base a Hernández (2014).

**Tabla 7***Valoración de las dimensiones de la variable dependiente*

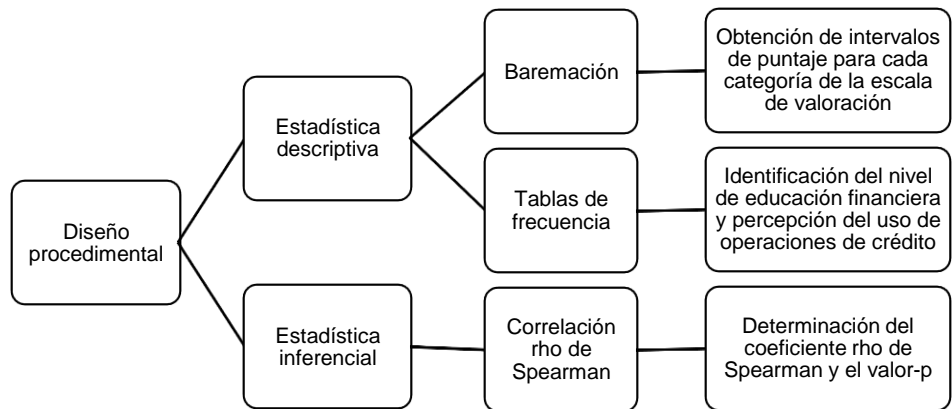
Dimensiones	Escala de Medición	Valores Finales
Descuento Comercial	Escala ordinal	1 = Percepción baja (3-7) 2 = Percepción media (8-11) 3 = Percepción alta (12-15)
Leasing	Escala ordinal	1 = Percepción baja (3-7) 2 = Percepción media (8-11) 3 = Percepción alta (12-15)
Factoring	Escala ordinal	1 = Percepción baja (3-7) 2 = Percepción media (8-11) 3 = Percepción alta (12-15)
Confirming	Escala ordinal	1 = Percepción baja (5-12) 2 = Percepción media (13-18) 3 = Percepción alta (19-25)

Fuente: Escala de medición en base a Hernández (2014).

Seguidamente, se aplicaron tablas de frecuencia para obtener una ordenación de los datos estadísticos, ya que con dichos resultados se pudo determinar el comportamiento de las variables de estudio, identificando de esta manera el nivel de educación financiera y el nivel de la percepción del uso de operaciones de crédito a partir de los dueños de las empresas productoras y exportadoras de sandía de la región de Tacna, periodo 2020.

Posteriormente, para el caso del objetivo general, se aplicó la correlación de Spearman donde se obtuvo el coeficiente rho que mide el grado de intensidad y el sentido que presenta la relación entre dos variables estudiadas; además del valor-p que indica si es significativo o no dicho coeficiente mediante la regla de decisión para hipótesis. Para el caso de los objetivos específicos, se llevó a cabo el mismo procedimiento de la correlación rho de Spearman, dado que se tuvo la intención de determinar la relación entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial, leasing, factoring y confirming respectivamente.

De acuerdo a la descripción del diseño procedimental que se siguió para el logro de los objetivos, se realizó una representación gráfica que simplifica dicho procedimiento en el cual se puntuó el flujo de acciones de manera consecuyente, el mismo que se puede observar en la Figura 6.



*Figura 6.* Diseño procedimental, abarca el flujo de acciones correspondientes a la presente investigación. Fuente: Salazar y Del Castillo (2018).

## **CAPÍTULO V**

### **TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS**

#### **5.1. Técnicas Aplicadas en la Recolección de la Información**

La técnica fue la encuesta dirigida a 17 empresarios productores y exportadores de sandía que se encuentran en el distrito La Yarada – Los Palos, 2020. Este procedimiento consistió en una serie de preguntas de 30 ítems sobre educación financiera que se simplificó en 8 indicadores: gestión de ingresos, gestión de costos, gestión de gastos, maximización de la utilidad, administración del flujo de caja, adquisición de la tasa de interés, gestión del tipo de cambio y gestión de la exportación; y una serie de preguntas de 14 ítems sobre percepción del uso de operaciones de crédito que se simplificó en descuento comercial, leasing, factoring y confirming.

#### **5.2. Instrumentos de Medición**

Se utilizó el cuestionario como instrumento con una escala tipo Likert como se puede observar en la Tabla 8 en base a Hernández et al. (2014), para valoración de ítems según percepción de los dueños de las empresas del sector citado. Los instrumentos pueden observarse en el Anexo 2.

**Tabla 8**

*Escala de medición tipo Likert*

Escala de medición	
1 = Nunca en mi caso	
2 = Casi nunca en mi caso	
3 = A veces en mi caso	Escala ordinal
4 = Casi siempre en mi caso	
5 = Siempre en mi caso	

Fuente: Las categorías de medición de los instrumentos conforman una escala tipo Likert, Hernández et al. (2014).

### **5.2.1. Validez y Confiabilidad de los Instrumentos**

Los instrumentos de medición fueron sometidos a un proceso de validez mediante el juicio de tres expertos en la materia, conformados por tres profesionales especializados con grado de magister los cuales se encuentran comprometidos y certificados por documentación de validación de instrumentos presentado en el Anexo 3 de esta investigación.

Por otra parte, se determinó la confiabilidad de los instrumentos de medición a través de la obtención del coeficiente de alfa de Cronbach, el cual posteriormente fue contrastado mediante la escala de valoración de fiabilidad de Cronbach (1951) que se puede observar en la Tabla 9.

**Tabla 9***Escala de valoración de fiabilidad de Cronbach*

Escala	Valoración de fiabilidad
-1 a 0	Instrumento no confiable
0,01 a 0,49	Instrumento de baja confiabilidad
0,50 a 0,69	Instrumento de Moderada confiabilidad
0,70 a 0,89	Instrumento de Fuerte confiabilidad
0,90 a 1,00	Instrumento de Alta confiabilidad

Fuente: Estructura adaptada de Cronbach (1951).

De esta manera, en la Tabla 10 se observa el coeficiente de alfa de Cronbach de 0,988 obtenido del procesamiento de una totalidad de 30 ítems, lo cual permite afirmar en relación a la escala de valoración de fiabilidad de Cronbach (1951) que, el primer instrumento de medición correspondiente a la variable independiente es de alta confiabilidad.

**Tabla 10***Estadísticas de fiabilidad del primer instrumento de medición*

Alfa de Cronbach	N de ítems
0,988	30

Fuente: Datos obtenidos del proceso estadístico en SPSS v. 25.

Así mismo, en la Tabla 11 se observa el coeficiente de alfa de Cronbach de 0,973 que fue obtenido del procesamiento de una totalidad de 14 ítems, lo cual conduce afirmar en relación a la escala de valoración de fiabilidad de Cronbach (1951) que, el segundo instrumento de medición que corresponde a la variable dependiente también presenta alta confiabilidad.

**Tabla 11**

*Estadísticas de fiabilidad del segundo instrumento de medición*

Alfa de Cronbach	N de ítems
0.973	14

Fuente: Datos obtenidos del proceso estadístico en SPSS v. 25.

### **5.3. Resultados y Discusión**

#### **5.3.1. Resultados**

##### **5.3.1.1. Análisis Descriptivo de la Variable Independiente.**

##### **5.3.1.1.1. Análisis Descriptivo de Educación Financiera.**

En la Tabla 12 se observan los resultados conseguidos en relación a la educación financiera presente en los empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de

Tacna al periodo 2020, donde solo el 17,6% de los evaluados presentan un nivel alto de educación financiera explicado por altos conocimientos, habilidades y actitudes empresariales que poseen en lo que respecta la gestión de ingresos, costos, gastos, utilidad, flujo de caja, tasas de interés, tipo de cambio y exportación de sus empresas. En oposición, con el 70,6% la mayoría de los evaluados presentan un nivel bajo de educación financiera expuesto por un desarrollo bajo de finanzas personales que se plasma dentro del ámbito empresarial, siendo tomadas las decisiones con pocos conocimientos teóricos y una baja experiencia financiera. Y el 11,8% de los empresarios presentan un nivel medio de educación financiera, dato que revela que algunos de ellos se encuentran aún en formación financiera.

**Tabla 12**

*Resultados de la variable independiente: Educación Financiera*

Variable	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Educación Financiera	Nivel bajo	12	70,6%
	Nivel medio	2	11,8%
	Nivel alto	3	17,6%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

**5.3.1.1.2. Análisis Descriptivo de las Dimensiones de  
Educación Financiera.**

En la Tabla 13 se observan los resultados alcanzados según la gestión de ingresos que realizan las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde destaca con un 70,6% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para la gestión de los ingresos que generan sus empresas, explicado por una escasa búsqueda de información y segmentación del mercado para determinar los precios, carencia de evaluación del presupuesto, costos y gastos. En confrontación, solo el 17,6% de los empresarios presentan un nivel alto y el 11,8% un nivel medio.

**Tabla 13**

*Resultados de la primera dimensión: Gestión de ingresos*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Gestión de ingresos	Nivel bajo	12	70,6%
	Nivel medio	2	11,8%
	Nivel alto	3	17,6%
Total		17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 14 se observan los resultados logrados según la gestión de costos que llevan a cabo las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde sobresale con un 64,7% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para gestionar los costos que incurren sus empresas, explicado por la deficiente planificación de costos, una inadecuada búsqueda y evaluación de proveedores y la carencia de una evaluación respecto al desempeño de los trabajadores. En tanto, únicamente el 11,8% de los empresarios presentan un nivel alto y el 23,5% un nivel medio.

**Tabla 14**

*Resultados de la segunda dimensión: Gestión de costos*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	11	64,7%
Gestión de costos	Nivel medio	4	23,5%
	Nivel alto	2	11,8%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 15 se observan los resultados hallados según la gestión de gastos que realizan las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde resalta con un 52,9% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para gestionar los gastos empresariales, explicado por un exceso de los mismos durante el proceso de producción, falta de implementación de herramientas como las TIC's y canales digitales que están disponibles en el mercado para reemplazar determinados gastos como operaciones de cobros y pagos. En confrontación, solo el 11,8% de los empresarios presentan un nivel alto y el 35,3% un nivel medio de gestión de gastos.

**Tabla 15**

*Resultados de la tercera dimensión: Gestión de gastos*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	9	52,9%
Gestión de gastos	Nivel medio	6	35,3%
	Nivel alto	2	11,8%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 16 se observan los resultados alcanzados según la maximización de la utilidad que consiguen obtener de sus operaciones las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde prima con un 64,7% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para maximizar la utilidad durante su actividad, explicado por una deficiente administración de activos, rotación de cuentas por cobrar, de inventarios y utilizando inadecuadamente la capacidad instalada de la empresa, además de una carencia de estrategias tanto organizacionales como comerciales para el provecho del crecimiento actual del mercado de la sandía. En confrontación, solo el 5,9% de los empresarios presentan un nivel alto, en tanto el 29,4% un nivel medio.

**Tabla 16**

*Resultados de la cuarta dimensión: Maximización de la utilidad*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	11	64,7%
Maximización de la utilidad	Nivel medio	5	29,4%
	Nivel alto	1	5,9%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 17 se observan los resultados logrados de acuerdo a la administración del flujo de caja que lleva a cabo las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde predomina con un 58,8% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para la administración del flujo de caja de sus empresas, explicado por un bajo rendimiento obtenido de las operaciones e inversiones que realizan y una carencia de proyección de ventas. En oposición, solo el 11,8% de los empresarios en mención presentan un nivel alto y el 29,4% un nivel medio respectivamente.

**Tabla 17**

*Resultados de la quinta dimensión: Administración del flujo de caja*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	10	58,8%
Administración del flujo de caja	Nivel medio	5	29,4%
	Nivel alto	2	11,8%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 18 se observa los resultados hallados según adquisición de la tasa de interés en caso soliciten créditos las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde sobresale con un 70,6% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para adquirir la tasa de interés que conlleva un crédito que ofrece una entidad financiera, explicado por un desconocimiento de las condiciones que conlleva un préstamo bancario, una carencia de estudio de las diferentes opciones disponibles y la indisposición de los mismos dueños o gerentes para poder cotizar la tasa de interés en diferentes entidades financieras. En confrontación, solo el 11,8% de los empresarios presentan un nivel alto y el 17,6% un nivel medio.

**Tabla 18**

*Resultados de la sexta dimensión: Adquisición de la tasa de interés*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Adquisición de la tasa de interés	Nivel bajo	12	70,6%
	Nivel medio	3	17,6%
	Nivel alto	2	11,8%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 19 se observan los resultados alcanzados según gestión del tiempo de cambio que llevan a cabo las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde destaca con un 52,9% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para gestionar el tipo de cambio el cual es un indicador que incide en la rentabilidad de sus empresas, explicado por decisiones tomadas con poco conocimiento profesional y/o experiencia en el ámbito agroexportador. En confrontación, solo el 5,9% de los empresarios presentan un nivel alto y el 41,2% un nivel medio respectivo.

**Tabla 19**

*Resultados de la séptima dimensión: Gestión del tipo de cambio*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	9	52,9%
Gestión del tipo de cambio	Nivel medio	7	41,2%
	Nivel alto	1	5,9%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 20 se observan los resultados logrados de acuerdo a la gestión de exportación que llevan a cabo las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde resalta con un 70,6% que la mayoría de los dueños presentan un nivel bajo de educación financiera para gestionar adecuadamente los procesos que implican la actividad exportadora, explicado por una carencia de planificación de las ventas y exportaciones de sandia en el mercado local, nacional e internacional. En oposición, solo el 17,6% de los empresarios en mención presentan un nivel alto y el 11,8% un nivel medio.

**Tabla 20**

*Resultados de la octava dimensión: Gestión de la exportación*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Nivel bajo	12	70,6%
Gestión de la exportación	Nivel medio	2	11,8%
	Nivel alto	3	17,6%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

### 5.3.1.2. Análisis Descriptivo de la Variable Dependiente.

#### 5.3.1.2.1. Análisis Descriptivo de Operaciones de Crédito.

En la Tabla 21 se observan los resultados de la percepción del uso de operaciones de crédito de los empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde con un 70,6% la mayoría de ellos presentan percepción alta para implementar las operaciones de descuento comercial, leasing, factoring y confirming, con objeto de mejorar la actividad del agroexportador en el rubro de la sandía; en oposición, solo el 11,8% presentan una baja percepción para comenzar a utilizar dichos servicios financieros por temor, desconocimiento y poca experiencia en el mercado financiero, y el 17,6% una percepción media.

**Tabla 21**

*Resultados de la variable dependiente: Operaciones de crédito*

Variable	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Operaciones de Crédito	Percepción baja	2	11,8%
	Percepción media	3	17,6%
	Percepción alta	12	70,6%
Total		17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

**5.3.1.2.2. Análisis Descriptivo de las Dimensiones de Operaciones de Crédito.**

En la Tabla 22 se observan los resultados conseguidos de la percepción de uso del descuento comercial por parte de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde sobresale con un 47,1% que la mayoría de los dueños presentan una percepción alta para implementar la operación de descuento comercial por la función que cumple en la gestión de cobros de crédito a clientes, permitiendo a la empresa obtener al contado los ingresos que sean vendidos al crédito. En oposición, el 29,4% de los empresarios en mención presentan una percepción baja de ello, y el 23,5% una percepción media.

**Tabla 22**

*Resultados de la primera dimensión: Descuento comercial*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
	Percepción baja	5	29,4%
Descuento Comercial	Percepción media	4	23,5%
	Percepción alta	8	47,1%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 23 se observan los resultados hallados de la percepción de uso del leasing a partir de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde resalta con un 70,6% que la mayoría de los dueños presentan una percepción alta para implementar la operación de leasing por ser un sistema de arrendamiento donde se alquila un bien mueble o inmueble a una empresa que lo necesite durante un plazo determinado y tasa de interés más cómoda que un crédito tradicional, además de brindar la opción de compra al finalizar dicho contrato. Frente a este resultado, solo el 5,9% de los empresarios en mención presentan una percepción baja, y el 23,5% una percepción media.

**Tabla 23**

*Resultados de la segunda dimensión: Leasing*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Leasing	Percepción baja	1	5,9%
	Percepción media	4	23,5%
	Percepción alta	12	70,6%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 24 se observan los resultados alcanzados de la percepción de uso del factoring a partir de las empresas que producen y exportan sandía en el distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde prevalece con un 58,8% que la mayoría de los dueños presentan una percepción alta para implementar la operación de factoring por la función que cumple en la gestión de cobros de todas las facturas correspondientes a las ventas de la empresa, permitiendo obtener liquidez inmediata a través de una entidad financiera encargada de la insolvencia de algunos clientes. Frente a este resultado, solo el 11,8% de los empresarios en mención presentan una percepción baja, y el 29,4% una percepción media.

**Tabla 24**

*Resultados de la tercera dimensión: Factoring*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Factoring	Percepción baja	2	11,8%
	Percepción media	5	29,4%
	Percepción alta	10	58,8%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

En la Tabla 25 se observan los resultados logrados de la percepción de uso del confirming que presentan las empresas que producen y exportan sandía en el distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, donde prevalece con un 52,9% que la mayoría de los dueños tienen una percepción alta para implementar la operación de confirming debido a que es un mecanismo financiero que se encarga de la gestión de pagos de todas las facturas correspondientes a las compras que tiene la empresa para con sus proveedores, permitiendo mejorar la relación entre ambas partes, evitar estrés y tensiones en el flujo de caja, además de ahorrar mayores gastos administrativos. En otra instancia, un 23,5% de los empresarios presentan una percepción baja y un 23,5% también presentan una percepción media.

**Tabla 25**

*Resultados de la primera dimensión: Confirming*

Dimensión	Valor Final	Frecuencia	Porcentaje
Confirming	Percepción baja	4	23,5%
	Percepción media	4	23,5%
	Percepción alta	9	52,9%
	Total	17	100%

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico SPSS versión 25, en base a los datos recolectados en la encuesta, 2020.

### **5.3.1.3. Verificación de Hipótesis**

#### **5.3.1.3.1. Verificación de Hipótesis General.**

Determinar si existe relación entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

#### **Planteamiento de hipótesis general:**

- $H_0$ : No existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- $H_1$ : Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Nivel de significancia o Error muestral:** Alfa = 0,05. = 5%

#### **Criterios para el contraste de las hipótesis:**

- Si el valor-p < 0,05 se acepta la  $H_1$ .
- Si el valor-p > 0,05 se rechaza la  $H_1$ .

**Resultados:** Tomando la base de datos presentada en el Anexo 4 de la presente investigación y mediante la correlación de Spearman se obtuvieron los resultados que se pueden observar en la Tabla 26, los cuales permiten contrastar la hipótesis general. Para ello, previamente se realizó la sumatoria de los resultados de las 8 dimensiones que componen la variable educación financiera, así como también la sumatoria de los resultados de las 4 dimensiones que abarcan la variable operaciones de crédito, para finalmente obtener el coeficiente de correlación de Spearman mediante procesamiento estadístico en el programa SPSS v. 25.

$$\text{Variable educación financiera} = \sum D1 + \sum D2 + \sum D3 + \sum D4 + \sum D5 + \sum D6 + \sum D7 + \sum D8$$

$$\text{Variable operaciones de crédito} = \sum D1 + \sum D2 + \sum D3 + \sum D4$$

Cabe mencionar que, para obtener los resultados de cada una de las dimensiones se realizó de la misma manera la sumatoria de cada uno de los puntajes registrados en cada uno de los ítems que abarca cada una de las dimensiones y para el caso de cada una de las variables.

**Tabla 26***Correlación de educación financiera y operaciones de crédito*

Variables Procesadas	Estadísticos	Educación Financiera	Operaciones de Crédito
Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1	0,921
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	17	17
Operaciones de Crédito	Coeficiente de correlación	0,921	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	17	17

Fuente: Resultados obtenidos del programa SPSS versión 25.

**Decisión estadística:** El coeficiente rho de Spearman es significativo al presentar un valor-p = 0,000 < 0,05 (nivel de significancia), lo cual conduce rechazar la  $H_0$  y aceptar la  $H_1$  que responde al objetivo general. Así, con un coeficiente rho de Spearman = 0,921 se afirma que existe relación significativa, positiva y muy alta entre educación financiera y percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

### **5.3.1.3.2. Verificación de Hipótesis Específicas.**

Determinar qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

#### **Planteamiento de la primera hipótesis específica:**

- $H_0$ : No existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- $H_1$ : Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Nivel de significancia:** Alfa = 0,05.

#### **Criterios para el contraste de las hipótesis:**

- Si el valor-p < 0,05 se acepta la  $H_1$ .
- Si el valor-p > 0,05 se rechaza la  $H_1$ .

**Estadístico de prueba:** Correlación de Spearman.

**Resultados:** Tomando la base de datos presentada en el Anexo 4 de esta investigación y mediante correlación de Spearman se alcanzaron los resultados de la Tabla 27 que contrastan la primera hipótesis específica.

**Tabla 27**

*Correlación de educación financiera y percepción del uso del descuento comercial*

Variables Procesadas	Estadísticos	Educación Financiera	Descuento Comercial
Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1	0,705
	Sig. (bilateral)		0,002
	N	17	17
Descuento Comercial	Coeficiente de correlación	0,705	1
	Sig. (bilateral)	0,002	
	N	17	17

Fuente: Resultados obtenidos del programa SPSS versión 25.

**Decisión estadística:** El coeficiente rho de Spearman es significativo al presentar un valor-p = 0,002 < 0,05 (nivel de significancia), que conduce rechazar la H<sub>0</sub> y aceptar la H<sub>1</sub> que responde al primer objetivo específico. Así, con un coeficiente rho de Spearman = 0,705 se afirma que existe relación significativa, positiva y alta entre educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

Determinar cómo se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del leasing en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Planteamiento de la segunda hipótesis específica:**

- $H_0$ : La educación financiera y la percepción del uso del leasing no se relacionan de forma significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- $H_1$ : La educación financiera y la percepción del uso del leasing se relacionan de forma significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Nivel de significancia:** Alfa = 0,05.

**Criterios para el contraste de las hipótesis:**

- Si el valor-p < 0,05 se acepta la  $H_1$ .
- Si el valor-p > 0,05 se rechaza la  $H_1$ .

**Estadístico de prueba:** Correlación de Spearman.

**Resultados:** Tomando la base de datos presentada en el Anexo 4 de esta investigación y mediante correlación de Spearman se hallaron los resultados de la Tabla 28 que contrasta la segunda hipótesis específica.

**Tabla 28**

*Correlación de educación financiera y percepción del uso del leasing*

Variables Procesadas	Estadísticos	Educación Financiera	Leasing
Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1	0,732
	Sig. (bilateral)		0,001
	N	17	17
Leasing	Coeficiente de correlación	0,732	1
	Sig. (bilateral)	0,001	
	N	17	17

Fuente: Resultados obtenidos del programa SPSS versión 25.

**Decisión estadística:** El coeficiente rho de Spearman es significativo al presentar un valor-p = 0,001 < 0,05 (nivel de significancia), que conduce rechazar la H<sub>0</sub> y aceptar la H<sub>1</sub> que responde al segundo objetivo específico. Con un coeficiente rho de Spearman = 0,732 se afirma que la educación financiera y la percepción del uso del leasing se relacionan de forma significativa, positiva y alta en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

Determinar la relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Planteamiento de la tercera hipótesis específica:**

- H<sub>0</sub>: La relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring no es significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- H<sub>1</sub>: La relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring es significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Nivel de significancia:** Alfa = 0,05.

**Criterios para el contraste de las hipótesis:**

- Si el valor-p < 0,05 se acepta la H<sub>1</sub>.
- Si el valor-p > 0,05 se rechaza la H<sub>1</sub>.

**Estadístico de prueba:** Correlación de Spearman.

**Resultados:** Tomando la base de datos presentada en el Anexo 4 de esta investigación y mediante correlación de Spearman se consiguieron los resultados de la Tabla 29 que contrasta la tercera hipótesis específica.

Tabla 29

*Correlación de educación financiera y percepción del uso del factoring*

Variables Procesadas	Estadísticos	Educación Financiera	Factoring
Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1	0,862
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	17	17
Factoring	Coeficiente de correlación	0,862	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	17	17

Fuente: Resultados obtenidos del programa SPSS versión 25.

**Decisión estadística:** El coeficiente rho de Spearman es significativo al presentar un valor-p = 0,000 < 0,05 (nivel de significancia), que conduce rechazar la H<sub>0</sub> y aceptar la H<sub>1</sub> que responde al tercer objetivo específico. Así, con un coeficiente rho de Spearman = 0,862 se afirma que la relación que existe entre educación financiera y la percepción del uso del factoring es significativa, positiva y alta en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

Determinar de qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Planteamiento de la cuarta hipótesis específica:**

- $H_0$ : La educación financiera y la percepción del uso del confirming no se relacionan de manera significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.
- $H_1$ : La educación financiera y la percepción del uso del confirming se relacionan de manera significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

**Nivel de significancia:** Alfa = 0,05.

**Criterios para el contraste de las hipótesis:**

- Si el valor-p < 0,05 se acepta la  $H_1$ .
- Si el valor-p > 0,05 se rechaza la  $H_1$ .

**Estadístico de prueba:** Correlación de Spearman.

**Resultados:** Tomando la base de datos presentada en el Anexo 4 de esta investigación y mediante correlación de Spearman se obtuvieron los resultados de la Tabla 30 que contrasta la cuarta hipótesis específica.

**Tabla 30**

*Correlación de educación financiera y percepción del uso del confirming*

Variables Procesadas	Estadísticos	Educación Financiera	Confirming
Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1	0,783
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	17	17
Confirming	Coeficiente de correlación	0,783	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	17	17

Fuente: Resultados obtenidos del programa SPSS versión 25.

**Decisión estadística:** El coeficiente rho de Spearman es significativo al presentar un valor-p = 0,000 < 0,05 (nivel de significancia), que conduce rechazar la H<sub>0</sub> y aceptar la H<sub>1</sub> que responde al cuarto objetivo específico. Así, con un coeficiente rho de Spearman = 0,783 se afirma que existe relación significativa, positiva y alta entre la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.

### **5.3.2. *Discusión de Resultados***

Se ha comprobado que la educación financiera presenta una muy alta relación con la percepción respecto al uso de operaciones de crédito en las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de Tacna al 2020, dicho resultado se asocia con la investigación de Paredes (2019) quien concluyó que existe relación entre la educación financiera y el emprendimiento en un grupo de mypes, lo cual denota la importancia en que los conocimientos, habilidades y actitudes, deban desarrollarse por aquellas personas que direccionan una empresa para poder mejorar el bienestar financiero de toda la organización, ya que mientras mayor noción de finanzas personales se posea mejores resultados se obtendrán en la gestión de los ingresos, costos, gastos y utilidad derivada para hacer un mejor uso del dinero disponible a través de inversiones como el emprendimiento que es una decisión empresarial que requiere de conocimientos específicos en materia para obtener rentabilidad en menor tiempo posible y subsistir en un mercado competente.

Así también, contrasta con la investigación de Trigoso (2017) quien concluyó que la educación financiera presenta influencia positiva en la toma de decisiones de acuerdo a inversión y financiamiento en micro y pequeñas empresas, lo cual conduce afirmar que la educación financiera también es

importante para evaluar de mejor manera los pros y contras que tiene una inversión que se quiera llevar a cabo, puesto que es un proceso complejo que en muchas circunstancias deriva de mayores riesgos, por lo que mientras mayor conocimiento se posea en finanzas mejores decisiones se tomarán para disminuir el riesgo financiero y por ende graves repercusiones en las cuentas de la empresa, obteniendo así mayor probabilidad de éxito.

Además, contrasta con la investigación de Vélez (2018) quien concluyó que la gestión financiera influye en la toma de decisiones en un grupo de empresas que son agroindustrias exportadoras, lo cual revela que dentro del ámbito agroexportador los conocimientos financieros también son importantes para conducir a la empresa por el mejor camino posible mediante un proceso de evaluación que implique criterios financieros de las alternativas disponibles en el mercado para decidir por la mejor opción que permita a la empresa mejorar en un menor plazo, recuperar la inversión en menor tiempo, con menores costos y gastos, etc., a diferencia de sus competidores. Es así que, se demuestra que la educación financiera es un factor muy importante que presenta alta influencia en los diversos aspectos que implica la actividad de una empresa a partir de las decisiones que tomen los dueños, gerentes, administradores, o aquella persona encargada del direccionamiento de la empresa, para mejorar la situación actual.

Consecuentemente, se ha comprobado también que la educación financiera se relaciona de manera positiva y alta con la percepción del uso de la operación de descuento comercial en las empresas que producen y exportan sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna al 2020, siendo un resultado que se puede asociar con la investigación de Pico (2018) que concluyó que la educación financiera viene a ser una eficiente herramienta que permite manejar de mejor forma las finanzas no solamente a nivel personal sino también en el ámbito empresarial, siendo un claro ejemplo con respecto a la consideración de recurrir a otros tipos de operaciones de crédito en un momento determinado cuando la empresa haya crecido y pueda desarrollarse de mejor manera mediante la implementación de mejores mecanismos en cada operación dentro de su actividad empresarial. Entre estas herramientas financieras, se dispone el descuento comercial que permite gestionar de mejor manera los cobros al crédito.

Del mismo modo, se ha comprobado que la educación financiera se relaciona de manera positiva y alta con la percepción del uso de la operación leasing, siendo un resultado que puede asociarse con la investigación de Meneses (2018) que concluyó que existe relación entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento, y es que en muchos casos una empresa llega a obtener demasiados préstamos por una inadecuada planificación de sus ingresos y egresos, por poca evaluación

de las diferentes opciones de entidades financieras en lo que respecta a sus productos y servicios a disposición en el mercado para obtener financiamiento y/o mejorar diferentes procesos que conlleva toda empresa dentro de su función y objetivo que es obtener rentabilidad. Ante ello, el leasing es una opción de crédito que permite a la empresa obtener una mejor tasa de interés para adquirir el activo que necesite y además tener la opción de compra al final del contrato leasing, siendo todo esto una manera estratégica frente al endeudamiento, evitando hacerlo por supervivencia.

Por otra parte, se ha comprobado también que la educación financiera se relaciona de manera positiva y alta con la percepción del uso de la operación factoring, siendo resultado que puede vincularse con la investigación de Esteba (2016) quien concluyó que la gestión financiera influye significativamente en la rentabilidad de las Mypes, lo cual conduce afirmar una vez más que todo conocimiento en finanzas ayuda a tomar mejores decisiones para obtener mayor rentabilidad en un menor tiempo, por lo que el factoring se posiciona como una herramienta financiera que se encarga del cobro de toda factura emitida, principalmente de las ventas que se hayan realizado al crédito, por lo que permite a la empresa obtener liquidez necesaria en un momento dado para realizar alguna operación. Así no habría inconveniente en aceptar más ventas al crédito con la finalidad de obtener mayores ingresos y por ende, rentabilidad para la empresa.

Se llegó a corroborar de la misma manera que la educación financiera se relaciona de manera positiva y alta con la percepción del uso de la operación confirming, siendo un resultado que puede asociarse con la investigación de Vera (2011) quien llegó a concluir que la educación financiera influye en la rentabilidad de las mypes al demostrar que, el planificar y evaluar adquisiciones de financiamiento, resulta ser esencial para mejorar la situación financiera de una empresa, conduciendo a conseguir óptimos resultados en la rentabilidad, por lo que el confirming al ser un servicio financiero que implica gestionar adecuadamente los pagos de una empresa frente a sus proveedores, permitiría obtener mejores relaciones con cada uno de ellos y de esta manera librarse de mayores responsabilidades que perjudiquen al bienestar de quien se encuentre en direccionamiento de la empresa, con el propósito que pueda enfocarse de mejor forma en otros procesos más significativos para la producción y relaciones comerciales de la empresa a fin de generar mayor rentabilidad.

Por último, se ha comprobado que los empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada Los Palos de Tacna, 2020, presentan en su minoría un nivel alto de educación financiera evidenciado por un 17,6%, mientras que con un 70,6% demuestran percepciones altas respecto al uso de operaciones de crédito. En tanto en la investigación de Rivera y Bernal (2018) llegaron a concluir que las personas que presentan

bajos niveles de formación financiera presentan altos niveles de endeudamiento obteniendo crédito de costo alto. Y en la investigación de Ñañez (2017) se llegó a concluir que, a mayor nivel de educación financiera mayor tendencia presentarán las Mypes para comenzar a utilizar títulos valores, siendo este un tipo de financiamiento a largo plazo pero que también contribuye a mejorar las finanzas de una empresa. De esta manera, se demuestra que la educación financiera es fundamental para que tanto los dueños, gerentes como administradores, consideren previamente evaluar las distintas características de los diferentes tipos de operaciones de crédito que se encuentran disponibles en el mercado financiero, puesto que así podrán decidir por la mejor alternativa según sus necesidades y a la disposición que presenten sus empresas para poder obtener mejores resultados en la situación financiera actual y en adelante.

## **CONCLUSIONES**

### **Primera.**

Se tuvo el alcance del objetivo general de la presente investigación, al determinar que existe relación positiva y muy alta entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020; validado mediante la aplicación de la correlación de Spearman donde se obtuvo un coeficiente  $\rho = 0,921$  que es significativo al presentar un valor- $p = 0,000$  menor que  $0,05$  (nivel de significancia).

### **Segunda.**

Se tuvo el alcance del primer objetivo específico establecido en la presente investigación, al determinar que existe relación positiva y alta entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación de descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020; validado mediante la aplicación de la correlación de Spearman donde se obtuvo un coeficiente  $\rho = 0,705$  el cual es significativo al identificar el correspondiente valor- $p = 0,002$  menor que  $0,05$  (nivel de significancia).

### **Tercera.**

Se tuvo el alcance del segundo objetivo específico establecido en la presente investigación, al determinar que la educación financiera y la percepción del uso de la operación de leasing se relacionan de manera positiva y alta en empresarios productores de sandía del distrito La Yarada Los Palos, Tacna, 2020; ya que se ha validado por medio de la aplicación de la correlación de Spearman donde se obtuvo un coeficiente  $\rho = 0,732$  que es significativo por presentar un determinado valor- $p = 0,001$  siendo menor que 0,05 (nivel de significancia).

### **Cuarta.**

Se tuvo el alcance del tercer objetivo específico establecido en la presente investigación, al determinar que la relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación de factoring es positiva y alta en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020; dato que ha llegado a ser validado mediante la aplicación de la correlación de Spearman donde se consiguió un coeficiente  $\rho = 0,862$  siendo significativo al haber identificado un valor- $p = 0,000$  menor que 0,05 (nivel de significancia).

#### **Quinta.**

Se tuvo el alcance del cuarto objetivo específico establecido en la presente investigación, al determinar que la educación financiera y la percepción del uso de la operación de confirming se relacionan de manera positiva y alta en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020; siendo el último resultado que también fue validado por la aplicación de la correlación de Spearman donde se llegó a obtener el coeficiente  $\rho = 0,783$  el cual es significativo al presentar un valor- $p = 0,000$  menor que  $0,05$  (nivel de significancia).

## **RECOMENDACIONES**

### **Primera.**

Debido a la relevancia que presenta la educación financiera en la percepción de utilizar particulares operaciones de crédito, se recomienda a las autoridades correspondientes como el Ministerio de la Producción, la Cámara de Comercio o la misma Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, que implementen un sistema de difusión de información acerca de las finanzas y la diversidad de herramientas financieras dirigido a toda empresa, incluyendo empresarios del sector agroexportador con el objeto de mejorar y consolidar sus conocimientos, actitudes y habilidades para que presenten en adelante un adecuado bienestar financiero empresarial.

### **Segunda.**

Así también, debido a la relación positiva y alta que existe entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación del descuento comercial, se recomienda a los gerentes y/o administradores de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos, Tacna, 2020, que consideren la implementación del descuento comercial mediante una entidad financiera, ya que de esta manera se podrá obtener mayor financiamiento anticipado de las ventas que se realicen al crédito, lo cual permitirá a la empresa obtener liquidez a disposición.

### **Tercera.**

Además, debido a la relación positiva y alta que existe entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación del leasing, se recomienda a los dueños, gerentes y/o administradores de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020, que consideren la implementación del leasing mediante una entidad financiera en la situación que se requiera tener uso y goce de activos fijos productivos como equipos, maquinarias, vehículos, inmuebles, entre otros, ya que así se accederá a condiciones más favorables para la empresa, como mejores tasas de interés y la opción de compra del activo.

### **Cuarta.**

Con respecto a la relación positiva y alta que existe entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación del factoring, se recomienda a los gerentes de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020, que consideren la implementación del factoring mediante una entidad financiera, ya que de esta manera se podrá gestionar los cobros de las facturas de una forma más eficiente, lo cual permitirá a la empresa obtener mayor liquidez para satisfacer necesidades, además de cubrir la responsabilidad e incertidumbre de tiempo de espera para cobrar las facturas de las ventas.

#### **Quinta.**

Por último, al haber determinado que existe relación positiva y alta entre la educación financiera y la percepción del uso de la operación del confirming, se recomienda a los dueños, gerentes y/o administradores de las empresas productoras y exportadoras de sandía del distrito La Yarada Los Palos, Tacna, 2020, que consideren la implementación del confirming mediante una entidad financiera previamente evaluada mediante criterios financieros entre todas las existentes en la localidad, ya que así se podrá gestionar los pagos de las facturas emitidas de una forma más eficiente, lo cual permitirá a la empresa disminuir los costes de administración interna de pagos de las facturas emitidas, obtener mejores relaciones con cada uno de sus proveedores y además de mejorar el circulante y liberar el flujo de caja tanto de la empresa como de cada uno de los mismos proveedores con el soporte de los medios informáticos existentes al día de hoy.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación de Exportaciones. (2020). *Estudio de internacionalización del sector agroindustrial peruano*. ADEX.  
<https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2020/12/ESTUDIO-DE-MERCADO-SECTOR-AGROINDUSTRIAL-ADEX-CAF-2020.pdf>
- Astudillo, M. (2012). *Fundamentos de economía*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Atkinson, A. y Messy, F. (2013). *Promoción de la inclusión financiera a través de la educación financiera: evidencia, políticas y práctica de la OCDE/INFE*. Documentos de trabajo de la OCDE sobre finanzas.
- Avendaño, W., Rueda, G. y Velasco, B. (2021). Percepciones, conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93), 209-226. <https://doi.org/10.52080/rvg93.15>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (23 de julio de 2020). *Educación Financiera: Medios de pago, ¿qué es el dinero?* BBVA.  
<https://www.bbva.com/es/que-es-el-dinero/>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2021). *Entidades Financieras*. BCRP.  
<https://www.bcrp.gob.pe/sitios-de-interes/entidades-financieras.html>

- Banco de Desarrollo de América Latina. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas*. CAF. [https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/379/caf\\_12\\_educacion\\_financiera5.pdf?sequence=1](https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/379/caf_12_educacion_financiera5.pdf?sequence=1)
- Banco de España. (2009). *Educación Financiera en Enseñanza Secundaria Obligatoria. Nivel I - Guía para el profesorado*. Banco de España, Comisión Nacional de Mercado de Valores y Ministerio de Educación.
- Banco de la Nación del Perú. (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera*. BN. <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacion-financiera-junio2017.pdf>
- Banco Mundial de la Mujer. (2008). *Manual de Educación Financiera*. Fundación Laboral WWB en España.
- BBVA Banco Continental. (25 de 05 de 2020). *¿Qué es el factoring y por qué elegirlo para financiar tu empresa?* BBVA. <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of test. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Dávalos, C. (1992). Las operaciones de crédito son contratos. *En Derecho Bancario y Contratos de Crédito*, 706-711.

[http://metabase.uaem.mx:8080/bitstream/handle/123456789/1668/330\\_44.pdf?sequence=1](http://metabase.uaem.mx:8080/bitstream/handle/123456789/1668/330_44.pdf?sequence=1)

Departamento de Protección e Innovación Financiera. (20 de abril de 2022).

*Glosario de términos financieros*. DFPI. <https://dfpi.ca.gov/glosario-de-terminos-financieros/>

Dirección Regional de Agricultura, Agencia Agraria Tacna. (2020).

*Productores y exportadores de sandía de Tacna*. Dirección Regional de Agricultura.

Domínguez, J. (2013). *Educación Financiera para Jóvenes: Una visión*

*introdutoria*. Universidad de Alcalá. Instituto Universitario de Análisis Económico y Social de la Universidad de Alcalá. [http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT\\_05\\_13.pdf](http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_05_13.pdf)

Emery, D. y Finnerty, J. (2000). *Administración Financiera Corporativa*. Prentice Hall.

Esteba, L. (2016). *Influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de*

*las Mypes, en el sector hotelero - Tacna, año 2014* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/2702>

Fisher, I. (1930). *Theory of interest: as determined by impatience to spend*

*income and opportunity to invest it*. Augustus Kelly Publishers.

Flórez, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 12(27), 145-168.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4024616>

García, F. (1990). *Aspectos generales de la valoración de empresas en Colombia*. Universidad del Valle.

García, N., Grifoni, A., López, J. y Mejía, D. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N° 12*. CAF.

García, V. (2014). *Introducción a las finanzas*. Grupo Editorial Patria.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill.

Huston, S. (2010). Medición de la educación financiera. *The journal of consumer affairs*, 44(2), 296-316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>

Kohler, E. (2004). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Prentice-Hall.

Mascareñas, J. (2008). *Riesgos Económico y Financiero*. Universidad Complutense de Madrid. <http://www.gacetafinanciera.com/REF.pdf>

Meneses, J. (2018). *Educación financiera y nivel de endeudamiento de los trabajadores de la Universidad Autónoma de Ica, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Ica].

<http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/handle/autonomadeica/392>

Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). *Impacto de la Covid-19 en la actividad agraria y perspectivas*. MINAGRI.

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1456093/Impacto%20de%20la%20COVID-19%20en%20la%20actividad%20agraria%20y%20perspectivas%200.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020). *Reporte de Comercio Regional: Tacna. Primer semestre 2020*. MINCETUR.

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1397083/RCR%20-%20Tacna%202020%20-%20I%20Semestre.pdf>

Ñañez, G. (2017). *Educación financiera en el uso de títulos valores como alternativa de inversión para las PYMES del sector comercio de la ciudad de Chiclayo, 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Privada Juan Mejía Baca]. <http://repositorio.umb.edu.pe/handle/UMB/83>

OECD/INFE. (2012). *High-level Principles on National Strategy for Financial Education*. <https://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-Principles-National-Strategies-Financial-Education.pdf>

Oficina de Protección Financiera del Consumidor. (2017). *Bienestar financiero en América*. CFPB.

[https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201709\\_cfpb\\_financial-well-being-in-America.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201709_cfpb_financial-well-being-in-America.pdf)

- Paredes, W. (2019). *La educación financiera y el emprendimiento en el sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato].  
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/30006>
- Parkin, M. (2009). *Economía*. Pearson Educación.
- Pico, M. (2018). *La educación financiera y la gestión de las finanzas personales de los artesanos productores de calzado del cantón Cevallos* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato].  
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28922>
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A. y Kole, M. (1994). *Contabilidad de Costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. McGraw-Hill.
- Rebolledo, P. y Soto, R. (2004). Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas. *Estudios Económicos*.  
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/11/Estudios-Economicos-11-4.pdf>
- Red Financiera BAC-CREDOMATIC. (2008). *Libro Maestro de Educación Financiera: Un sistema para vivir mejor*. Innova Technology, S.A.
- Rivera, B. y Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal

de "Mi Banco" en México. *Revista Perspectivas*(41), 117-144.  
[http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332018000100006&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332018000100006&script=sci_arttext)

Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú. (26 de 02 de 2021). *Tacna: Productores de sandía consolidan exportación a Chile*. Plataforma digital única del Estado Peruano.

<https://www.gob.pe/institucion/senasa/noticias/344320-tacna-productores-de-sandia-consolidan-exportacion-a-chile>

Solomón, E. (1964). *Teoría de la administración financiera*. Ediciones Macchi.

Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2019). *ABC de Educación Financiera*. SIB.

Trigoso, A. (2017). *Incidencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la ciudad de Huaraz, 2014* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo].  
<http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/2429>

Tyson, E. (2008). *Finanzas personales para Dummies*. Wiley Publishing, Inc.

Vélez, L. (2018). *La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones del sector agroindustrial exportador de la región de*

*Tacna, 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Tacna].  
<http://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/721>

Vera, L. (2011). *La gestión financiera y su influencia en el nivel de rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRATACNA, año 2009* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann].

<http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/648>

Weston, F. y Copeland, T. (1996). *Manual de Administración Financiera*. McGraw-Hill Interamericana.

Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el Estado de Michoacán* [Tesis de maestría, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo].

[http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/xmlui/handle/DGB\\_UMIC\\_H/914](http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/xmlui/handle/DGB_UMIC_H/914)

# **ANEXOS**

## Anexo 1. Matriz de consistencia.

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Marco Metodológico
<p><b>Problema general:</b> ¿Existe relación entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar si existe relación entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.</p>	<p><b>Hipótesis general:</b> Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso de operaciones de crédito en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.</p>	<p><b>Variable independiente:</b>  Educación financiera</p>	Gestión de ingresos	<p><b>Tipo, diseño y nivel de investigación:</b> - La investigación corresponde a un tipo básico. - La investigación corresponde a un diseño no experimental y de clasificación transversal. - La investigación corresponde a un nivel correlacional.</p>
<p><b>Problemas específicos:</b> - ¿Qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020? - ¿Cómo se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del leasing en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020? - ¿Cuál es la relación de la educación financiera y la percepción del uso del factoring en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020? - ¿De qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020?</p>	<p><b>Objetivos específicos:</b> - Determinar qué relación existe entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía que pertenecen al distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - Determinar cómo se relaciona la educación financiera y percepción del uso del leasing en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - Determinar la relación de la educación financiera y la percepción del uso del factoring en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - Determinar de qué manera se relaciona la educación financiera y la percepción del uso del confirming en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.</p>	<p><b>Hipótesis específicas:</b> - Existe relación significativa y positiva entre la educación financiera y la percepción del uso del descuento comercial en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - La educación financiera y la percepción del uso del leasing se relacionan de forma significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - La relación que existe entre la educación financiera y la percepción del uso del factoring es significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - La educación financiera y la percepción del uso del confirming se relacionan de manera significativa y positiva en empresarios productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020.</p>		Gestión de costos	
				Gestión de gastos	
				Maximización de la utilidad	
				Administración del flujo de caja	<p><b>Población y muestra:</b> - La población de estudio se encuentra conformada por 17 empresarios exportadores de sandía del distrito La Yarada – Los Palos, Tacna, 2020. - Para el caso de la muestra, se considera la totalidad de la población debido al pequeño tamaño, siendo los 17 empresarios del sector citado.</p>
				Adquisición de la tasa de interés	
				Gestión del tipo de cambio	
Gestión de la exportación					
<p><b>Variable dependiente:</b>  Operaciones de crédito</p>				Percepción del uso del descuento comercial	<p><b>Métodos, técnicas e instrumentos de estudio:</b> - Uso de la estadística descriptiva para emplear tablas de frecuencia. - Uso de la estadística inferencial para aplicar pruebas paramétricas como la correlación de Spearman. - La técnica es la encuesta. - El instrumento es el cuestionario.</p>
				Percepción del uso del leasing	
			Percepción del uso del factoring		
			Percepción del uso del confirming		

## Anexo 2. Instrumento de medición.

N°.....

### ENCUESTA “ LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA, 2020”

#### DATOS GENERALES

01. Genero.

MASCULINO ..... 1  
FEMENINO..... 2

02. ¿Cuál es el último grado de estudios que optó?

Sin nivel.....1  
Inicial..... 2  
Primaria Incompleta.....3  
Primaria Completa..... 4  
Secund. Incompleta..... 5  
Secund. Completa.....6  
Sup. No Universit. Incompleta..... 7  
Sup. No Universit. Completa..... 8  
Sup. Universitaria Incompleta..... 9  
Sup. Universitaria Completa ..... 10

03. Edad.

#### TES EDUCACIÓN FINANCIERA

#### GESTIÓN DE INGRESOS

04. Se realiza una búsqueda de información para recoger y almacenar datos históricos en relación a precios, inventario, demanda, competencia y otros factores causales.

Nunca..... 1  
Casi nunca ..... 2  
A veces ..... 3  
Casi siempre .....4  
Siempre..... 5

05. Se realiza la segmentación del mercado para determinar los precios de los productos que ofrece la empresa, de manera que se maximice los ingresos basados en el mercado.

Nunca ..... 1  
Casi nunca..... 2  
A veces..... 3  
Casi siempre.....4  
Siempre ..... 5

06. Para la determinación de los ingresos se considera el presupuesto que la empresa tiene, los costos y los gastos que se van a producir en la forma más detallada posible.

Nunca ..... 1  
Casi nunca..... 2  
A veces..... 3  
Casi siempre.....4  
Siempre ..... 5

07. Se reevalúa constantemente las variables que intervienen en el mercado como los precios, productos y procesos con el fin de maximizar los ingresos.

Nunca ..... 1  
Casi nunca..... 2  
A veces..... 3  
Casi siempre.....4  
Siempre ..... 5

#### OPTIMIZACIÓN DE COSTOS

08. Se establece un marco de referencia de todos los costos que se van a incurrir en cada uno de los procesos que realiza la empresa.

Nunca ..... 1  
Casi nunca..... 2  
A veces..... 3  
Casi siempre.....4  
Siempre ..... 5

09. Se realiza una búsqueda de información periódica de los proveedores de materia prima y mano de obra que se encuentran disponibles en el mercado.

Nunca ..... 1  
Casi nunca..... 2  
A veces..... 3  
Casi siempre.....4  
Siempre ..... 5

10. La empresa evalúa a cada proveedor de materia prima considerando criterios como precio, calidad, tiempos de entrega, puntualidad, formalidad, entre otros más.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

11. La empresa supervisa y evalúa a cada uno de los trabajadores según desempeño de trabajo para poder optimizar su funcionamiento en relación a su remuneración.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

**GESTIÓN DE GASTOS**

12. En la empresa son generados los gastos en cada uno de los procesos que se llevan a cabo únicamente para la obtención de ingresos de la misma.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

13. En la empresa se cuenta con un cuadro de ingresos, costos y gastos para poder comparar, analizar y tomar acciones a fin de optimizar los recursos disponibles.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

14. En la empresa se ha implementado las TIC's (Tecnologías de la Comunicación y la Información) para facilitar los procesos que se llevan a cabo.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

15. En la empresa se utilizan los distintos canales digitales que se encuentran disponibles en el mercado para realizar cualquier tipo de operación de cobros y pagos.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

**MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD**

16. Considera que la empresa es eficiente en la administración de los activos, aumentando la rotación de las cuentas por cobrar y de los inventarios y utilizando al máximo la capacidad instalada.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

17. Considera que la empresa aplica estrategias organizacionales adecuadas para aprovechar el crecimiento actual del mercado de la sandía.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

18. Considera que la empresa aplica estrategias comerciales adecuadas para aprovechar el crecimiento actual del mercado de la sandía.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

19. Considera que la empresa dispone de financiamiento para invertir en la generación de producción de sandía en caso se eleven las ventas por incremento de demanda.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

### ADMINISTRACIÓN DEL FLUJO DE CAJA

20. Con respecto a las operaciones e inversiones que se realizan en la empresa considera que tienen el rendimiento que se espera por la misma.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

21. Con respecto al flujo de efectivo en la empresa considera que se realiza una proyección de las ventas que se tendrán en los próximos periodos.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

22. Con respecto al flujo de efectivo en la empresa considera que los ingresos fluyen en los momentos adecuados, de modo que se esté disponible para cubrir necesidades.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

### ADQUISICIÓN DE LA TASA DE INTERÉS

23. Se realiza previamente un estudio de mercado antes de la adquisición de un crédito para poder financiar alguna inversión en la empresa.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

24. Se cotiza la tasa de interés en todas las entidades financieras que se encuentran disponibles en el mercado para realizar una comparativa.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

25. Se tiene noción del costo real del crédito el cual es la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) en la cual se incluye todo lo que se paga por un crédito.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

26. Se tiene noción de la cantidad de intereses que se generan en base a la tasa de interés establecida por la entidad financiera en la cual se adquirió el crédito.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

### GESTIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

27. En las operaciones que se realizan en la empresa se considera la aplicación del tipo de cambio fijo dependiendo del ajuste a las necesidades para su optimización.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

28. En las operaciones que se realizan en la empresa se considera la aplicación del tipo de cambio flexible dependiendo del ajuste a las necesidades para su optimización.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

29. En la empresa se prevé la compra de los materiales y de las materias primas de forma anticipada por el tipo de cambio.

*Nunca* ..... 1  
*Casi nunca* ..... 2  
*A veces* ..... 3  
*Casi siempre* ..... 4  
*Siempre* ..... 5

30. En la empresa se prevé la distribución de las ventas de la mercadería de forma anticipada por el tipo de cambio.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre ..... 4
- Siempre..... 5

**GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN**

31. En la empresa se prevé las producciones de la mercadería de sandía con un año de anticipación para poder gestionar las ventas y exportaciones.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre ..... 4
- Siempre..... 5

32. En la empresa se prevé las exportaciones de la mercadería de la sandía con un año de anticipación para poder disminuir posibles riesgos en las operaciones.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre ..... 4
- Siempre..... 5

33. En la empresa se considera los tiempos de llegada de la mercadería de la sandía con el pago anticipado de la misma.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre ..... 4
- Siempre..... 5

**TES OPERACIONES DE CRÉDITO**

**PERCEPCIÓN DEL DESCUENTO COMERCIAL**

34. En caso se realicen ventas al crédito, considera de gran utilidad que una entidad financiera anticipe el importe de los créditos que aún no han vencido.

- Nunca..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre..... 4
- Siempre ..... 5

35. Considera de gran utilidad que una entidad financiera se encargue de la gestión de cobros de crédito a los clientes de la empresa descontando un determinado interés.

- Nunca ..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre..... 4
- Siempre ..... 5

36. Considera que el descuento comercial es un instrumento financiero que brinda grandes ventajas para conseguir liquidez para la empresa.

- Nunca ..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre..... 4
- Siempre ..... 5

**PERCEPCIÓN DEL LEASING**

37. En caso se requiera del uso de un bien mueble o inmueble durante un periodo de tiempo determinado, considera de gran utilidad que una entidad financiera lo facilite.

- Nunca ..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre..... 4
- Siempre ..... 5

38. Considera de gran utilidad que una entidad financiera arriende un bien mueble o inmueble a cambio de cuotas periódicas, con opción de compra al finalizar el contrato.

- Nunca ..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre..... 4
- Siempre ..... 5

39. Considera que el leasing es un instrumento financiero que brinda grandes ventajas para conseguir un bien mueble o inmueble mediante financiación de su valor total.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

**PERCEPCIÓN DEL FACTORING**

40. En caso se requiera de un sistema de gestión de cobros, considera de gran utilidad que una entidad financiera se encargue de cobrar todas las facturas de las ventas.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

41. Considera de gran utilidad que una empresa obtenga liquidez inmediata por medio de una entidad financiera que se encargue de los créditos ante la insolvencia de clientes.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

42. Considera que el factoring es un instrumento financiero que cubre la incertidumbre de tener que esperar a cobrar las facturas que una empresa emite a sus clientes a deber.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

**PERCEPCIÓN DEL CONFIRMING**

43. Considera importante disminuir costes de administración interna de pagos de las facturas que emiten los proveedores de una empresa.

- Nunca..... 1
- Casi nunca ..... 2
- A veces ..... 3
- Casi siempre .....4
- Siempre..... 5

44. Considera importante mejorar la relación que tiene la empresa con sus proveedores mediante mecanismos que beneficien a ambas partes.

- Nunca..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

45. Considera importante mejorar el circulante y liberar el flujo de caja tanto de la empresa como de los proveedores mediante procesos completamente online.

- Nunca..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

46. Considera importante realizar los pagos a los proveedores a través de los distintos canales digitales que se encuentran disponibles en el mercado.

- Nunca..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

47. Considera que el confirming es un instrumento financiero que mejora la relación con los proveedores, evita tensiones de caja y ahorra en gastos de administración de pagos que la empresa tiene que lidiar con frecuencia.

- Nunca..... 1
- Casi nunca..... 2
- A veces..... 3
- Casi siempre.....4
- Siempre..... 5

### Anexo 3. Constancia de validación e Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación.



**UNJBG** | FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS

**“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA, 2020”**

## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, **Edgard Enrique Wong Copaja**, Documento Nacional de Identidad N° **71247916**, **MAGISTER, ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS, FACILITADOR Y GESTOR DE EMPRENDIMIENTOS** hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA, 2020”**

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de Marzo del 2021.

PP 8118 "ACCESO DE PRODUCTORES RURALES CON ECONOMÍAS DE SUBSISTENCIA A MERCADOS LOCALES"  
HAKU WONG ENRIQUE WONG COPAJA  
NEC HSAOSES ALSARRACIN  
\*\*\*\*\*  
MG. ING. EDGARD ENRIQUE WONG COPAJA  
DNI 71247916  
FACILITADOR FINANCIERO DEL NEC

**EDGARD ENRIQUE WONG COPAJA**  
**DNI – 71247916**  
**CIP 186051**





**UNJBG** | FACULTAD DE  
CIENCIAS AGROPECUARIAS

**“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS  
OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS  
PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA  
EN LA REGIÓN TACNA,2020”**

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, **Renato Rodolfo Burneo Alvarón**, Documento Nacional de Identidad N° **45697286**, **MAGISTER, EN MANAGEMENT INTERNACIONAL, DOCENTE UNIVERSITARIO** hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA,2020”**

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de Marzo del 2021.

**RENATO RODOLFO BURNEO ALVARÓN**  
**DNI – 45697286**  
**CIP 199439**



**UNJBG** | FACULTAD DE  
CIENCIAS AGROPECUARIAS

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE  
GROHMANN - TACNA  
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA  
ECONOMÍA AGRARIA**

DISEÑO DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN:  
ENCUESTA-CUESTIONARIO "LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE  
EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA,2020"

**I.- DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: **BURNEO ALVARÓN, RENATO RODOLFO**
- 1.2. Cargo e institución donde labora: **GERENTE GENERAL EN IDEAS RGE.SRL, DOCENTE  
UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN**
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: **"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE  
CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN  
TACNA,2020"**
- 1.4. Autor (es) del Instrumento: **MARLENY MARÍA YUCRA ROJAS**

**II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					90%
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					88%
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					89%
4.ORGANIZACION	Existe una organización lógica.					85%
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.					90%
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					85%
7.CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					85%
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					88%
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					85%
10.APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					85%

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:** FAVORABLE SU APLICACIÓN.

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

Lugar y fecha: 08/03/2021

**87%**

Firma del Experto Informante  
Teléfono N°: 984721474  
DNI: 45697286



**UNJBG** | FACULTAD DE  
CIENCIAS AGROPECUARIAS

**“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS  
OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS  
PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA  
EN LA REGIÓN TACNA,2020”**

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, **Raul Milton Yufra Carita**, Documento Nacional de Identidad N° **00514694**, **MAGISTER**, EN , **ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**, **SUB GERENTE DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO (GOBIERNO REGIONAL TACNA)** hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA,2020”**

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de Marzo del 2021.

GOBIERNO REGIONAL DE TACNA  
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO  
.....  
ING. RAUL MILTON YUFRA CARITA  
SUB GERENTE DE GESTIÓN EMPRESARIAL  
**RAUL MILTON YUFRA CARITA**  
DNI - 00514694  
CIP 134108



**UNJBG** | FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE  
GROHMANN - TACNA  
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA  
ECONOMÍA AGRARIA**

**DISEÑO DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN:  
ENCUESTA-CUESTIONARIO "LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE  
EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA,2020"**

**I.- DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: **YUFRA CARITA, RAUL MILTON**
- 1.2. Cargo e institución donde labora: **SUB GERENTE DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO (GOBIERNO REGIONAL TACNA)**
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: **"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE SANDÍA EN LA REGIÓN TACNA,2020"**
- 1.4. Autor (es) del Instrumento: **MARLENY MARÍA YUCRA ROJAS**

**II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					90%
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					88%
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					89%
4.ORGANIZACION	Existe una organización lógica.					85%
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.					90%
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					85%
7.CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					85%
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					88%
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					85%
10.APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					85%

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE SU APLICACIÓN.**

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

Lugar y fecha: 08/03/2021

**87%**

GOBIERNO REGIONAL DE TACNA  
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO

Firma del Experto Informante:  
ING. RAUL MILTON YUFRA CARITA  
SUB GERENTE DE GESTIÓN EMPRESARIAL  
DNI: 00514694



### Base de datos para la verificación de la hipótesis general

Muestra	Variable independiente: Educación Financiera	Variable dependiente: Operaciones de crédito
1	30	17
2	38	24
3	44	34
4	48	36
5	49	45
6	51	52
7	57	56
8	63	53
9	66	55
10	69	54
11	65	57
12	65	54
13	77	62
14	92	56
15	112	60
16	121	64
17	129	62

### Base de datos para la verificación de la primera hipótesis específica

Muestra	Variable independiente: Educación Financiera	Dimensión 1 de la variable dependiente: Descuento comercial
1	30	3
2	38	3
3	44	6
4	48	6
5	49	6
6	51	10
7	57	12
8	63	9
9	66	9
10	69	12
11	65	15
12	65	15
13	77	15
14	92	15
15	112	12
16	121	12
17	129	10

### Base de datos para la verificación de la segunda hipótesis específica

Variable independiente: Educación Financiera	Dimensión 2 de la variable dependiente: Leasing
30	6
38	8
44	9
48	9
49	12
51	12
57	12
63	12
66	14
69	15
65	15
65	15
77	15
92	10
112	12
121	15
129	15

### Base de datos para la verificación de la tercera hipótesis específica

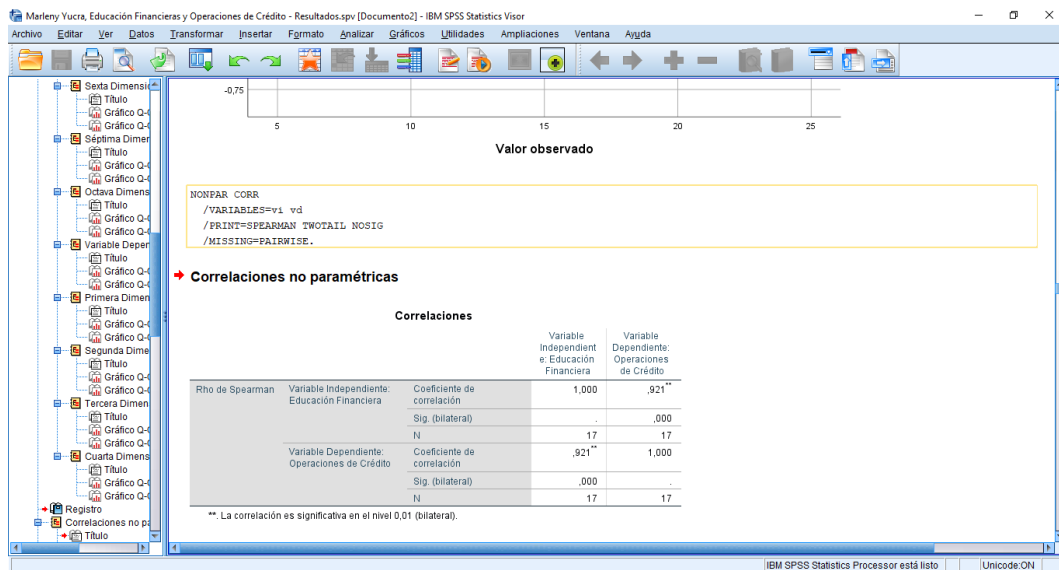
Variable independiente: Educación Financiera	Dimensión 3 de la variable dependiente: Factoring
30	3
38	3
44	9
48	9
49	9
51	10
57	12
63	12
66	12
69	12
65	12
65	9
77	12
92	12
112	14
121	15
129	12

### Base de datos para la verificación de la cuarta hipótesis específica

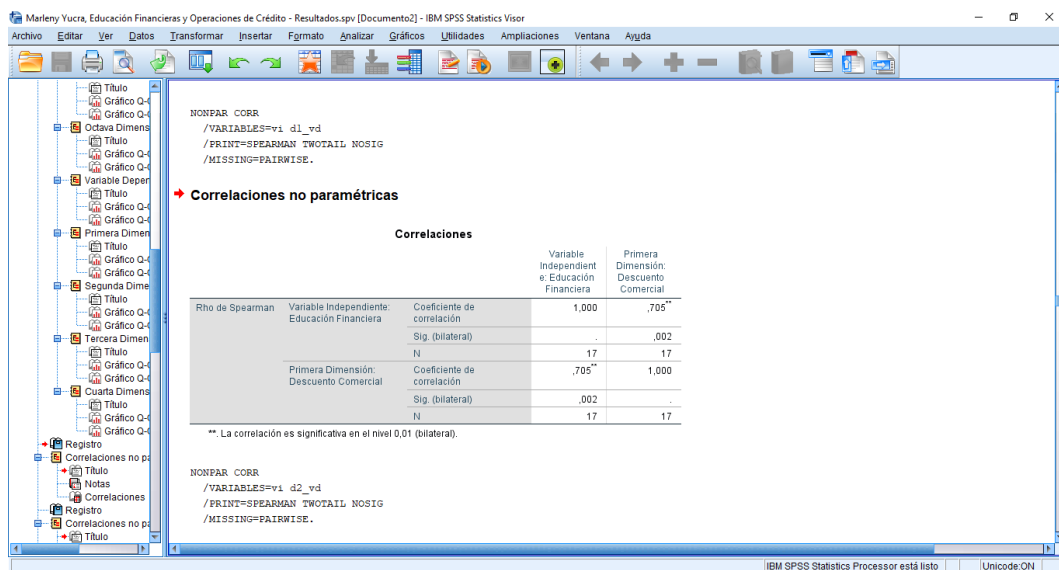
Variable independiente: Educación Financiera	Dimensión 4 de la variable dependiente: Confirming
30	5
38	10
44	10
48	12
49	18
51	20
57	20
63	20
66	20
69	15
65	15
65	15
77	20
92	19
112	22
121	22
129	25

## Anexo 5. Resultados de la prueba estadística para cada hipótesis.

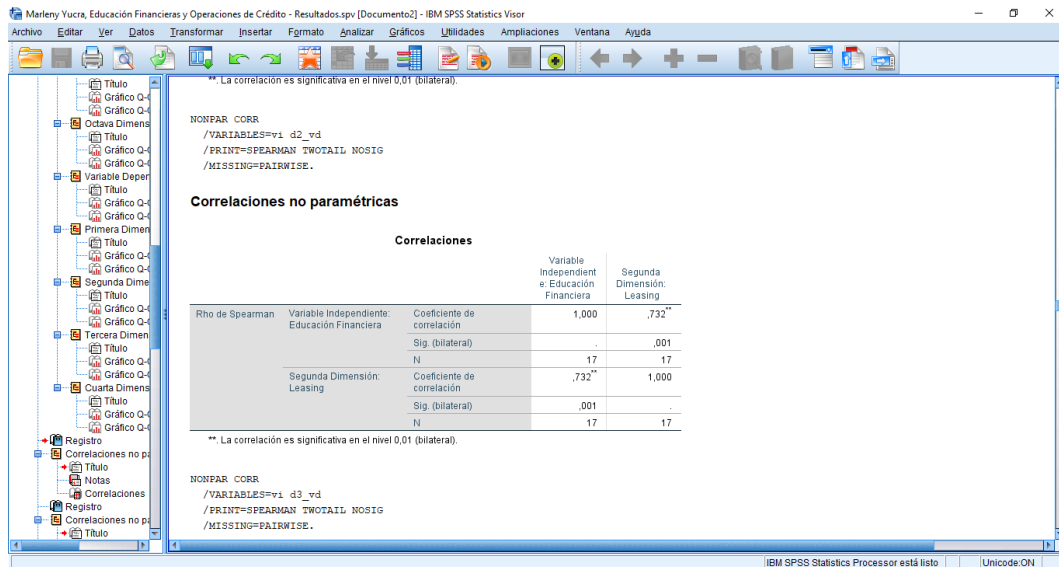
### Resultados de la prueba estadística para la hipótesis general



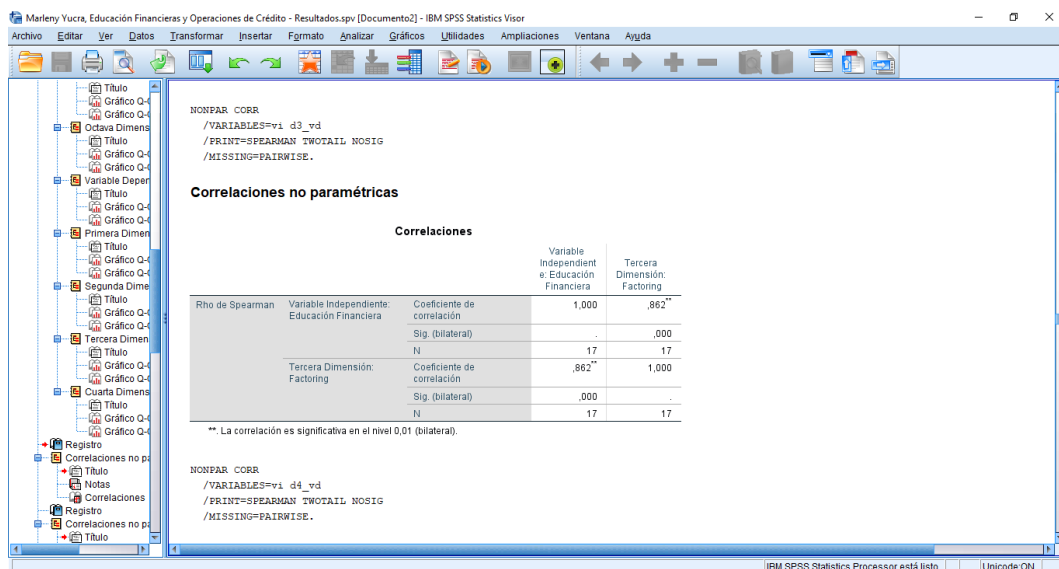
### Resultados de la prueba estadística para la primera hipótesis específica



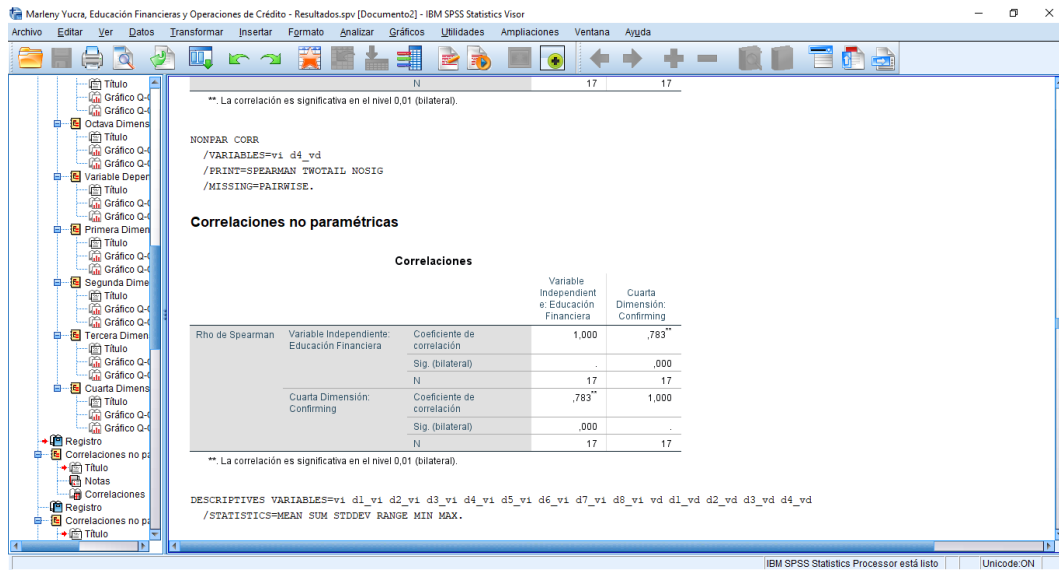
## Resultados de la prueba estadística para la segunda hipótesis específica



## Resultados de la prueba estadística para la tercera hipótesis específica



## Resultados de la prueba estadística para la cuarta hipótesis específica



**Anexo 6. Relación de productores y exportadores de sandía del distrito La Yarada Los Palos de la provincia de Tacna.**

**PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE SANDIA**

N°	EMPRESAS	N° RUC
1	ORDOÑEZ CUTIPA ELVIRA	10437090535
2	AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSE S.R.L	20532845158
3	DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA E.I.R.L.	20532603499
4	CONTRERAS ORTIZ HOLANDO MAURICIO	10403400462
5	IMPORT EXPORT LGZ S.A.C	20601890454
6	CHURACUTIPA LLANQUE FELIX CLAUDIO	10004944271
7	NEGOCIACIONES LULUMI S.A.C	20532663394
8	AGROBEL DEL SUR E.I.R.L	20600639766
9	HUILLCA TTITO SILVIA	10411758538
10	BX GROUP E.I.R.L.	20600642601
11	CHAMBILLA VARGAS NISBET LIZZY	10458702158
12	VILCA LLANQUE CESAR ISAIAS	10442071514
13	NEGOCIACIONES LA GLORIETA E.I.R.L.	20449250011
14	EMPACADORA VALLE DE CINTO S.A.C.	20533131248
15	AGROEXPORTACIONES VIDAL S.A.C	20601476402
16	TERRALUIS E.I.R.L.	20601595258
17	GALLEGOS GUARINO JESUS ALFREDO	10702070037

**FUENTE: DIRECCIÓN REGIONAL DE AGRICULTURA  
ELABORACIÓN: PROPIA**