



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cultura financiera y financiamiento de los comerciantes del
Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Gomez Mendez, Nhissa Xuxa (orcid.org/0000-0003-3312-538X)

ASESOR:

Mg. Toledo Martínez, Juan Daniel (orcid.org/0000-0003-2906-9469)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

LIMA-PERÚ

2022

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres Augusto Gómez Meneses y Gregoria Mendez Gálvez, quienes siempre me brindaron su apoyo incondicional tanto moral como económico para poder llegar a ser profesional.

A mis hijas y demás familiares por haberme dado la fuerza y el apoyo necesario en el transcurso de mi carrera Universitaria.

Agradecimiento

Mi agradecimiento está dirigido a quien con su bondad y su amor me permite conseguir mis logros, a Dios, el que en todo momento está conmigo.

Agradecimientos al Mtro.C.P.C. Toledo Martínez, Juan Daniel, por brindarme los conocimientos necesarios para realizar mi tesis y los aportes en la elaboración del mismo.

Agradezco especialmente a mi familia por el tiempo y apoyo brindado durante todo este proceso.

Índice de contenidos

Carátula	
Dedicatoria	i
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vii
Resumen.....	ix
Abstract	x
I.INTRODUCCIÓN	1
I.MARCO TEÓRICO	4
III.METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.1.1. Tipo de investigación:	11
3.1.2. Diseño de investigación:.....	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población(criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.....	12
3.3.1. Población:	12
3.3.2. Muestra:.....	12
3.3.3. Muestreo:	13
3.3.4. Unidad de análisis:	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	14
3.5. Procedimientos	14
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	15
IV.RESULTADOS	16
V.DISCUSIÓN.....	48
VI.CONCLUSIONES.....	53
VII.RECOMENDACIONES.....	54
REFERENCIAS	55
Anexos	

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Comerciantes del Mercado Jesús Nazareno por rubros</i>	13
Tabla 2 <i>Estadísticas de fiabilidad. Variable cultura financiera</i>	16
Tabla 3 <i>Estadísticas de fiabilidad. Variable financiamiento</i>	16
Tabla 4 <i>Estadísticas de fiabilidad. Ambas variables</i>	16
Tabla 5 <i>Pruebas de normalidad</i>	17
Tabla 6 <i>¿Ud. sabe identificar sus ingresos?</i>	18
Tabla 7 <i>¿Ud., lleva un control de sus ingresos?</i>	19
Tabla 8 <i>¿Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio?</i>	20
Tabla 9 <i>¿Ud., puede identificar sus gastos?</i>	21
Tabla 10 <i>¿Ud., lleva un control de sus gastos?</i>	22
Tabla 11 <i>¿Ud., tiene conocimiento sobre “ahorro”?</i>	23
Tabla 12 <i>¿Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro?</i>	24
Tabla 13 <i>¿Ud., tiene conocimiento necesario acerca de que es “adeudo”?</i> ..	25
Tabla 14 <i>¿Ud., destina un monto de dinero para subsanar sus deudas (en caso de contraer una deuda)?</i>	26
Tabla 15 <i>¿Ud., conoce detalladamente que es “inversión”?</i>	27
Tabla 16 <i>¿Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro?</i>	28
Tabla 17 <i>¿Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión?</i>	29
Tabla 18 <i>¿Ud., tiene conocimiento sobre crédito?</i>	30
Tabla 19 <i>¿Ud., se ha informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito?</i>	31
Tabla 20 <i>¿Ud., ha indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder?</i>	32
Tabla 21 <i>¿Ud., conoce detalladamente que es una obligación financiera?</i>	33
Tabla 22 <i>¿Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito?</i>	34
Tabla 23 <i>¿Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito?</i> ..	35

Tabla 24 <i>¿Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)?</i>	36
Tabla 25 <i>¿Ud., ha elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras?</i>	37
Tabla 26 <i>¿Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)?</i>	38
Tabla 27 <i>¿Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio?</i>	39
Tabla 28 <i>¿Ud. considera que es suficiente el dinero obtenido del Financiamiento formal para el desarrollo de su negocio?</i>	40
Tabla 29 <i>¿Ud. el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en activos (bien o inmueble) para su negocio?</i>	41
Tabla 30 <i>¿Ud. considera que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio?</i>	42
Tabla 31 <i>¿Ud., el financiamiento que ha obtenido lo ha invertido en capital de trabajo (fondos para que su negocio siga operando productivamente)?</i>	43
Tabla 32 <i>¿Ud. Cuenta con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente (intervalos de tiempo)?</i>	44
Tabla 33 <i>Correlación entre cultura financiera y financiamiento</i>	45
Tabla 34 <i>Correlación entre educación financiera y financiamiento</i>	46
Tabla 35 <i>Correlación entre capacidad financiera y financiamiento</i>	47

Índice de figuras

Figura 1	Diseño de investigación	11
Figura 2	Valoración de confiabilidad.....	17
Figura 3	Valor de Rho Spearman.....	17
Figura 4	¿Ud. sabe identificar sus ingresos?	18
Figura 5	¿Ud., lleva un control de sus ingresos?.....	19
Figura 6	¿Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio?.....	20
Figura 7	¿Ud., puede identificar sus gastos?	21
Figura 8	¿Ud., lleva un control de sus gastos?	22
Figura 9	¿Ud., tiene conocimiento sobre “ahorro”?	23
Figura 10	¿Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro?	24
Figura 11	¿Ud., tiene conocimiento necesario acerca de que es “adeudo”?	25
Figura 12	¿Ud., destina un monto de dinero para subsanar sus deudas (en caso de contraer una deuda)?	26
Figura 13	¿Ud., conoce detalladamente que es “inversión”?	27
Figura 14	¿Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro?	28
Figura 15	¿Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión?	29
Figura 16	¿Ud., tiene conocimiento sobre crédito?	30
Figura 17	¿Ud., se ha informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito?	31
Figura 18	¿Ud., ha indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder?	32
Figura 19	¿Ud., conoce detalladamente que es una obligación financiera? ..	33
Figura 20	¿Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito?.....	34
Figura 21	¿Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito? ..	35
Figura 22	¿Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)?	36

Figura 23 <i>¿Ud., ha elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras?</i>	37
Figura 24 <i>¿Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)?</i>	38
Figura 25 <i>¿Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio?</i>	39
Figura 26 <i>¿Ud. considera que es suficiente el dinero obtenido del Financiamiento formal para el desarrollo de su negocio?</i>	40
Figura 27 <i>¿Ud. el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en activos (bien o inmueble) para su negocio?</i>	41
Figura 28 <i>¿Ud. considera que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio?</i>	42
Figura 29 <i>¿Ud., el financiamiento que ha obtenido lo ha invertido en capital de trabajo (fondos para que su negocio siga operando productivamente)?</i>	43
Figura 30 <i>¿Ud. Cuenta con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente (intervalos de tiempo)?</i>	44

Resumen

La investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022. Se empleó un estudio tipo básico, diseño no experimental de corte transversal, cuya población y muestra estuvo constituida por 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Los resultados evidenciaron que los comerciantes conocen de algunos términos relacionados a la cultura financiera solamente porque los han escuchado, pero no se han informado a detalle sobre los mismos, no poseen practica financiera (identificar sus ingresos y gastos), tampoco llevan un control adecuado de los mismos, desconocen sobre adeudo e inversión; conocen que es crédito, más no sobre sus ventajas, desventajas y tipos de crédito, se financian informalmente y sus decisiones de inversión al obtener el financiamiento no son asertivas. La relación entre la cultura financiera y el financiamiento presentó una asociación positiva alta (0.768 con sig.0.000 <0.01); la relación entre la educación financiera y el financiamiento presentó una asociación positiva moderada (0.691 con sig.0.000 <0.01); la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento presentó una asociación positiva alta (0.845 con sig.0.000 <0.01).

Palabras clave: Cultura financiera, educación financiera, financiamiento, comerciantes.

Abstract

The general objective of the research was to determine the relationship between the financial culture and the financing of the merchants of the Jesús Nazareno Market, Ayacucho, 2022. A basic type study was used, non-experimental cross-sectional design, whose population and sample consisted of 90 merchants from the Jesús Nazareno Market. The data collection technique was the survey and the instrument the questionnaire. The results were that the merchants know of some terms related to the financial culture only because they have heard them, but they have not been informed in detail about them, they do not have financial practice (identify their income and expenses), nor do they have adequate control of they do not know about debt and investment; they know what credit is, but not about its advantages, disadvantages and types of credit, they finance themselves informally and their investment decisions when obtaining financing are not assertive. The relationship between financial culture and financing presented a high positive association (0.768 with sig.0.000 <0.01); the relationship between financial education and financing presented a moderate positive association (0.691 with sig.0.000 <0.01); the relationship between financial capacity and financing presented a high positive association (0.845 with sig.0.000 <0.01).

Keywords: Financial culture, financial education, financing, merchants.

I. INTRODUCCIÓN

Eyzaguirre (2016), la OECE, define la educación financiera como la mezcla de competencias elementales para la toma de decisiones financieras macizas e informadas para lograr un bienestar financiero personal, ya que uno como individuo es el cimiento para el progreso familiar y social. Según Juan de Dios (2017), en México se habla sobre la escasa propagación de programas en finanzas, los mismos que se deberían enfocar en los niños de escuelas para que de esa manera puedan conocer la manera positiva de ver el dinero y así lograr un crecimiento como país, duplicando los esfuerzos y llamando al trabajo en equipo de las instituciones del gobierno para obtener mejor veracidad, representando un hecho en la sociedad y educación cuya finalidad es lograr el incremento de la cultura financiera.(p.2). Seguidamente el Comité Económico y Social Europeo (2017), menciona que para promover la cultura financiera nacieron los planes de educación financiera. (p.4). Según Alberro y Yúnez (2016), en México respecto al servicio financiero (ofrecer-acceder), se tiene un nivel demasiado bajo donde se concluye que se deben promover políticas para que el individuo acceda a dichos servicios. Por otro según Fong et al. (2018) más del 50% de familias de EE.UU. no cuentan con ahorros adecuados para hacer frente a sus gastos para subsistir 3 meses.

El Banco de desarrollo de América Latina (2020), menciona que incluir la cultura financiera permite obtener mejor confort financiero. También Ginebra (2017) menciona, que por lo que viene sucediendo con la cultura financiera y su inclusión, el Gobierno del Perú decidió desarrollar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), realizó el planteamiento de políticas públicas para apoyar y colaborar a que ya no haya exclusión financiera en un porcentaje mayor de su población, la cual fue lanzada con gran expectativa en julio del 2015 a través del Decreto Supremo N° 191-2015-EF.(p.13) Según Gil (2018), la SBS, muestra que el entendimiento de los términos financieros en los peruanos está en un nivel muy bajo; se llevó a cabo un diálogo con la encargada de la investigación del IEP, ella señala que algunos peruanos si tienden a realizar prácticas financieras, pero debido a la incultura financiera no son capaces de realizar algunos cuestionamientos al momento de disponer de un crédito; los peruanos si ahorran de alguna forma (39%) pero solo algunos lo hacen en una entidad financiera (11%), y el porcentaje restante ahorra en casa. Seguidamente el Ministerio de Economía y Finanzas (2015), refiere

que PLANEF, como instrumento de política pública fue creado y desarrollado conjuntamente con la ENIF, los cuales constituyen lineamientos y acciones que lograrán la estructuración y el fortalecimiento y abrirán paso para el inicio de la educación financiera que se viene desarrollando en nuestro país, mediante el asesoramiento técnico del BM.

Según Caballero (2005), los conocimientos en cuanto a los aspectos financieros influyen en la situación económica de manera individual como global. También Lembert y Gargía (2015), menciona que la educación financiera enfocada en la niñez y juventud es lo que todo el mundo pide a voces, debido a que implantar estos conocimientos desde los inicios contribuye a un mejor financiamiento y que al ahorrar se tenga favorables costos alternativos.

Cultura financiera, curioso para entender y conocer el financiamiento personal, introduciendo la conceptualización de las entradas y salidas de dinero, esencialmente los ahorros. (Blanco, 2015, p.4)

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (s.f.), define la variable dependiente “financiamiento”, mecanismo que sirve como suministro de capital (dinero o crédito) de un individuo u organización a fin de utilizar este recurso en un proyecto o negocio y de esa manera poder llevar a cabo sus planes.

La falta de capacitación o desinterés de las personas por aprender y entender la cultura financiera, como es el caso de algunos comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, quienes no cuentan con la educación financiera esperada, desconociendo de manera detallada sobre algunos aspectos financieros (ingreso, gasto, ahorro, adeudo e inversión), no lleven un registro adecuado de sus ingresos y gastos, ya que ellos mismos lo realizan sin ninguna asesoría o capacitación, tampoco tienen conocimiento sobre que es la capacidad financiera, desconocen a detalle que es un crédito, así como las ventajas y desventajas que esta conlleva y los tipos de crédito a los que pueden acceder; por otra parte desconocen la obligación financiera a la que están sujetos al adquirir un financiamiento. En cuanto al “financiamiento”, para desarrollar sus actividades de negocio y solventar sus gastos (ingresos insuficientes), utilizan fuentes de financiamiento informales, ya sea por desconfianza hacia las entidades financieras o por sus numerosos requisitos; el uso que le dan al financiamiento (en caso lo obtengan) es inadecuado, ya que no saben en que invertir (activos o capital de trabajo), lo cual constituye una barrera

para que los comerciantes del Mercado logren su desarrollo y expansión. Problema general: ¿Cuál es la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022?, problema específico 1: ¿Cuál es la relación entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022?, problema específico 2: ¿Cuál es la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022?,

Justificación teórica, lleno algunos vacíos dentro del ámbito de la cultura financiera y el financiamiento, por medio de la teoría y la conceptualización básica, lo cual ayudo al que investiga a comparar diversas conceptualizaciones en la realidad concreta y de esa manera también contribuir con futuras investigaciones; Justificación práctica, se ayudo a los participantes de la investigación a comprobar si conocen sobre términos de cultura financiera y si está a su vez se relaciona con su financiamiento y, de acuerdo a los resultados obtenidos se recomendaron alternativas para dar solución a la problemática presentada en la investigación; Justificación metodológica, se utilizó la técnica e instrumento para recolectar datos y la información obtenida pasó por un proceso y tabulación, se demostró su validación a través de la estadística, empleando el SPSS versión 27 y programa Excel, donde se demostró la validez y la confiabilidad del estudio de las dos variables “cultura financiera” y “financiamiento” y de esa manera se comprobó que si existe relación significativa entre ambas variables.

Objetivo general: Determinar la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, objetivo específico 1: Determinar la relación entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, Objetivo específico 2: Determinar la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022. Hipótesis general: Si existe relación significativa entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, H.1: Si existe relación significativa entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, H.2: Si existe relación significativa entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

I. MARCO TEÓRICO

Respecto a las dos variables “cultura financiera” y “financiamiento”, se mostraron los siguientes antecedentes del ámbito nacional e internacional:

Según Herrera (2018), en su tesis titulada “Nivel de cultura financiera y su incidencia en el uso de productos financieros de los pobladores del distrito de Cumba - Amazonas año 2018”, presenta como objetivo general “Identificar la cultura financiera y su incidencia en el uso de los productos financieros en los pobladores de Cumba”, el tipo de investigación fue descriptivo de diseño no experimental – transversal, prospectivo, la muestra fue de 346 varones que habitan en el distrito de Cumba, mediante la técnica “encuesta”. Se obtuvo la siguiente conclusión, la cultura financiera de los pobladores es limitada, pese a tener algunos conocimientos no usan constantemente el sistema financiero, no ahorran en una entidad financiera solo en casa y si obtienen financiamiento informal para la adquisición de productos financieros lo hacen de manera desinformada, no llevan un presupuesto adecuado lo que ocasiona que se distribuya el dinero de manera incorrecta generando así más gastos económicos, poseen un nivel medio respecto a crédito e inversión lo cual ocasiona un escaso uso del sistema financiero.

Según Choquehuanca et al. (2019), en su tesis titulada “Cultura financiera y acceso al crédito de los comerciantes del Centro Comercial Plaza Vitarte, Ate 2019”, presenta como objetivo general, determinar la relación entre la cultura financiera y el acceso al crédito de los comerciantes del Centro Comercial Plaza Vitarte, Ate 2019, el tipo de investigación fue correlacional de nivel no experimental, la muestra fueron 276 comerciantes de dicho centro comercial, mediante la técnica de recolección de datos “encuesta”. La primera conclusión, señala que la cultura financiera tiene relación con la accesibilidad al crédito de los comerciantes de dicho centro comercial en un 0.906, por lo que se debe inculcar la cultura financiera desde la fase escolar e incluso empezar por la familia misma para que así el individuo tenga un conocimiento más claro sobre cómo gestionar sus finanzas y de esa manera contribuir con el crecimiento económico del país; la segunda conclusión, señala que hay correspondencia entre el entendimiento de financiamiento y su accesibilidad al crédito, se afirma que si los comerciantes del centro comercial de plaza vitarte tendrían conocimiento financiero o reforzarían el mismo, se podría

facilitar el acceso a créditos y de esa manera llevar un mejor control del estado financiero.

Según Delgadillo (2019), en su tesis titulada “La cultura financiera y su relación con el bienestar financiero de los millennials de la provincia de Arequipa, 2019”, presenta como objetivo general, determinar la relación entre la cultura financiera y el bienestar financiero de los millennials de la provincia de Arequipa, 2019; el tipo de investigación es correlacional de diseño no experimental–transversal, la muestra fueron 384 millennials, mediante la técnica de recolección de datos “encuesta”. Se obtuvo la siguiente conclusión, si hay relación buena de 0.840 entre ambas variables, la cultura financiera de una persona influye en el presente en la manera de ver su bienestar financiero, poseen poco conocimiento sobre previsión, ahorro y la manera de emplear los productos financieros, así como la forma en que se ejecutan los planes y presupuestos, no tienen cuentas para ahorrar por lo que no pueden hacer frente a las obligaciones financieras, sus fuentes de ingresos son insuficientes e inadecuadas y no pueden cubrir sus gastos, por ende el nivel de conocimiento financiero de los encuestados es regular en relación a los usos y ejecución de productos financieros (cuentas de ahorro).

Según Rivera (2021), en su tesis titulada “El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las mypes comercializadoras de la ciudad de Chiclayo”, presenta como objetivo general, determinar de qué manera el financiamiento influye en la liquidez de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de la ciudad de Chiclayo, el tipo de investigación es correlacional de diseño no experimental – transversal, la muestra fue 372 micro y pequeñas empresas comercializadoras, mediante la técnica de recolección de datos “encuesta”. Se obtuvo la siguiente conclusión, donde el financiamiento y la liquidez de las mypes de Chiclayo tienen una correlación positiva media de 0.484, lo cual indica que cuando se tiene un mejor financiamiento en las mypes existe mejor liquidez, el financiarse con recursos propios o externos permite que las mypes de Chiclayo logren crecer y eso ocurre solo cuando se usa de manera eficiente y adecuada dichos recursos, además se evidenció que las mypes de Chiclayo que poseen un nivel alto de financiamiento no las usan de manera correcta, esta tesis refleja que 35 mypes tienen alto financiamiento y el 66% señala que poseen una liquidez media.

En Ecuador, la tesis de Palma y Tipán (2020), titulada “La cultura financiera y su relación con el uso de tarjetas de crédito en las familias del Cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi”, presenta como objetivo general “Determinar la relación entre el nivel de Cultura Financiera con el uso de las tarjetas de crédito en las familias del Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi”, el tipo de investigación es descriptiva-explicativa de diseño no experimental, la muestra fueron algunas familias de ámbito rural y urbano-cantón Latacunga, mediante la técnica de recolección de datos “encuesta”. Se obtuvo la siguiente conclusión, las familias objeto de estudio poseen un conocimiento medio de cultura financiera, además se comprobó la relación de la cultura financiera y el uso de las tarjetas de crédito, 74% utilizan una parte de sus ingresos en ahorro; 51% presupuestan una parte de sus ingresos para gasto, y 97% cumple responsablemente con obligaciones del uso de tarjeta de crédito.

En Ecuador, en la tesis de Mendoza (2020), titulada “La cultura financiera y su incidencia en el nivel de desarrollo socioeconómico de los habitantes del cantón Montecristi”, presenta como objetivo general “determinar de qué manera la cultura financiera incide en el nivel de desarrollo socioeconómico de los habitantes del cantón Montecristi”, los métodos de investigación que se emplearon fueron, deductivo, inductivo e histórico, la muestra fue 381 habitantes del cantón Montecristi, mediante la técnica de recolección de datos “observación y encuesta”. Tuvo como conclusión, que existe una correlación directa entre la cultura financiera y el ahorro de los habitantes de la ciudad de Montecristi que muestran un nivel de cultura financiera muy baja ya que la educación financiera solo se imparte a los usuarios de las instituciones financieras y universidades, debido a que por el estatus económico no todos pueden acceder a dicha información y más aún si se evidencia que hay desinterés del gobierno y entidades financieras a la hora de contribuir con alternativas que den solución ante dicha problemática. La población que participo en la encuesta refleja un desconocimiento de los conceptos financieros básicos, en relación a las habilidades financieras, se les presento la interrogante acerca de llevar una planificación presupuestal, entonces se evidenció un 52% de personas encuestadas que si realizan planificación de gastos, mientras que un 27% elaboran un presupuesto de forma habitual sin contar con una asesoría en finanzas, lo que conlleva a la mala distribución del recurso incrementando los

gastos sin planificar, por tanto trae consecuencias en la economía y provoca un sobreendeudamiento.

Según Lara (2017), la cultura financiera es un conjunto de conocimientos sobre diversas características y usos de los instrumentos financieros, incluyendo las contingencias que estos traen consigo, la educación financiera es el camino mediante el cual los que invierten y consumen (ámbito financiero), contribuyen a un mejor entendimiento sobre estos aspectos a través de la información, enseñanza o asesoramiento. (P.187-204). Mientras Gracia y Gracia (2020) destacan que, la importancia de la formación financiera, se basa en la forma sencilla de acceso hacia la lectura, para buscar información se necesita invertir un poco de tiempo, en caso que la información sea un poco más confusa de entender se busca ayuda de un profesional, lo mismo sucede con las finanzas uno cree que todo está bajo control, pero nada más lejos de la realidad. (p.20). Según Céspedes (2017), la educación financiera es un factor relevante desde la perspectiva de una persona, ya que el consumo, ahorro, inversión y demás conceptos básicos financieros no son de conocimiento para la población a nivel mundial. (p.1). Menciona Hernández (2008), que la educación financiera debe enseñarse en casa e inculcarse en las escuelas, abordando temas de ahorro, presupuesto y gasto. (P.33-34). Mientras que Zokaityte (2017) señala que, los propósitos financieros hacen referencia a las metas que se quiere conseguir dependiendo a la realidad financiera y tomando en cuenta el gasto, ingreso, ahorro. Por lo que según Aprea et al.(2016), un individuo al realizar sus finanzas personales debe tomar en cuenta los servicios financieros que más les convengan. Según, Birkenmaier et al. (2013), el personal profesional no está capacitado ni cuenta con conocimiento para hacer frente a los problemas financieros. Mientras que Kiyosaki y Lechter (2004) señala que, la problemática del dinero es resuelta si se tiene inteligencia financiera, es decir, tener conocimiento en varios campos como la contabilidad, inversión, entre otros. (p.24)

Según Rapaille (2007), el código de cultura surge en la década de los 70 y se basa en que el individuo posee significación inconsciente que se le da a un objeto (auto, merienda, etc.) de acuerdo a la cultura de su entorno. Henri Laborit diseñó un lazo entre el aprendizaje y la emoción, sin la segunda antes mencionaba el primero no se puede conseguir, a mayor emoción mayor claridad de una experiencia. (P.19-20). Schröder y Breuninger (2001) menciona que, la controversia contemporánea

sobre la conceptualización de la cultura se asocia con las ciencias culturales y la doctrina filosófica cultural en el siglo XX.(p.8).Según Tylor (1871), la variable “cultura financiera”, se asocia a la teoría de la cultura debido a que esta teoría abarca a la comprensión de conocimientos, facultades, hábitos, y otros que son adquiridos por el individuo dentro de la sociedad, cuya importancia reside en base de la educación financiera, para su mejor entendimiento Microfinance Opportunities, muestra las terminologías de educación financiera y capacidad financiera, por lo mismo se señalan a estas como dimensiones de la variable “cultura financiera”.

La cultura financiera, se refiere a la vasta conceptualización de educación financiera(difusión de conocimientos) da lugar a diversos principios y buenos hábitos prácticos sobre educación financiera (ingreso, gasto, ahorro, adeudo e inversión); La educación financiera debe ayudar con la enseñanza de los individuos para un mejor uso de los recursos y tener responsabilidad con las obligaciones;Ingreso, es el monto económico que se percibe desenvolviéndose en una labor definida pagada; ingreso activo se refiere al dinero percibido por salario o sueldo, mientras que el ingreso pasivo es percibido cuando se realiza una inversión (intereses); Gasto, es definido como el egreso de dinero usado para subsanar la necesidad fundamental y además para llevar una buena calidad de vida, se debe brindar saberes conceptuales y habilidades para el control de gastos principales; Ahorro, es uno de los factores más relevantes en la educación financiera, hecho de conservar posesiones y hacer frente a gastos no previstos en situaciones futuras; Adeudo, monto íntegro a deber a entidades financieras por financiamiento;Inversión, instrumento que incrementa el ahorro, es otro de los factores relevantes de la educación financiera, dinero que es usado a fin de obtener mejor ganancia; La capacidad financiera también conocida como capacidad de pago, muestra que si se cuenta con capacidad para pagar el crédito, monto suficiente para contraer deuda; Crédito, monto que se adquiere de una entidad financiera o persona natural, se reembolsa el interés en un tiempo determinado; Obligación financiera, deber de manejar en buen estado de vigilancia y sustento la garantía; debe mantenerse a la par con los recursos e ingresos. (p.42-337). (Red Financiera BAC-CREDOMATIC, 2008)

El financiamiento se asocia a la Teoría del Trade offs financiero, la cual busca tener un equilibrio entre capital propio y capital ajeno, ya que algunas personas pueden pensar que la deuda es negativa, pero lo cierto es que la deuda puede llegar a incrementar el valor de negocio o empresa siempre y cuando se mantenga ese equilibrio, de lo contrario se generará un sobrenendeudamiento lo cual conlleva riesgos que pueden afectar y generar la disminución de valor del negocio o empresa. (Howard, 1977).

Fraile et al.(2013) dice que, de la teoría financiera tradicional surgen las definiciones conceptuales financieras y es una herramienta de solución efectiva.(p.17). Señala que cuando un empresario pyme recurre a una entidad bancaria para solicitar financiamiento con el cual pueda llevar a cabo sus inversiones se topa contra una pared, debido a que para este tipo de empresas el banco asigna menos recursos. También se encuentra el financiamiento temprano, el cual busca otorgar los créditos a las empresas en sus inicios, asumiendo el gran riesgo que esto conlleva. Sin embargo, se suele enfocar en las empresas que pueden ser potenciales. (p.189)

La mayor parte de empresarios (MyPE) toma en cuenta que el problema principal al cual debe hacerle frente es el financiamiento, por diversas razones, inicio de un proyecto, sobrepasar momentos de escasez de dinero, crecimiento y expansión de sus actividades. Surgen obstáculos para la obtención de dinero, ya que obtener el efectivo no es algo que se dea de manera sencilla debido a que se debe tomar en cuenta ciertos requisitos de acuerdo a la medida de su negocio.. Al pensar adquirir un préstamo en un ente financiero debe demostrar que está en la capacidad de poder cumplir con sus obligaciones de deuda (compromiso), ya que al obtener ese financiamiento se garantiza la accesibilidad para su proyecto o negocio; ser un individuo que cumpla con sus obligaciones de pago, muestra su buena administración responsable, lo cual es muy bueno ya que da pase a diversas y mejores líneas de financiamiento a tiempo futuro, por el contrario si es un individuo moroso, que no se hace responsable de sus deudas se le cierran todas las puertas de financiamiento, lo cual en muchas ocasiones a conllevado a recurrir a los prestamistas informales o usureros. Además también al adquirir un préstamo informal esta expuesto a diversos riesgos, tal es el caso de que se apoderen de su casa u otros bienes, por lo que se debe demostrar el cumplimiento a partir de

solicitar un crédito y finalizar cuando se cancele el mismo en su totalidad. (Lira , 2009, p.9)

Según Lira (2009), el financiamiento es un término que se encuentra dentro de las finanzas, el término de “finanzas” se refiere al uso adecuado del dinero donde intervienen dos factores elementales, tiempo y riesgo. Cuando hablamos de financiamiento hablamos de “necesidad”, ya que mayormente cuando surge una necesidad buscamos las maneras de financiarnos y satisfacer de esa manera esa necesidad. Primera dimensión “Fuentes”, determina el origen y el monto de dinero que la empresa debe tener a fin de desarrollar sus actividades, los indicadores de la primera dimensión son “informal y formal”, la primera se refiere a los recursos obtenidos fuera de ley, mientras que la segunda se refiere al dinero o crédito obtenido por entidades financieras, la segunda dimensión “Usos”, establece de qué forma serán empleados esos recursos, los indicadores de la segunda dimensión son dos, primer indicador “inversión en activos”, se realiza invirtiendo en bienes tangibles o intangibles, que son necesarios para la empresa a fin de que se pueda aumentar la capacidad de producción, contribuir a la mejora de sus procesos productivos, ya sea mediante la adquisición de productos mejores de los que ya se cuenta. Además, la inversión en activos también se refleja al adquirir materiales para equipar la oficina, bienes muebles, equipos de procesamiento y telecomunicaciones, incluso si se habla sobre la adquisición del software en computadoras. Por tanto, si una empresa quiere hacer una inversión en activos, es fundamental conseguir dinero, segundo indicador “capital de trabajo”, se refiere al dinero que un negocio requiere y así continuar trabajando mientras se vende lo que ya se tenía, para que un negocio siga produciendo permanentemente requiere de fondos, dichos fondos son denominados capital de trabajo. (P.13-19). Según Aguirre (2003), el financiarse de forma directa (movimientos financieros) se da entre entes no financieros y el financiarse de forma indirecta se da entre entidades financieras (intermediadores) en el proceso del ahorro e inversión. (p.32). Mientras Gitman Y Joehnk (2009), destaco que la inversión es la herramienta en el que se consignan fondos a fin de obtener mayor ingreso favorable o incrementar el valor. La inversión de bajo riesgo implica una rendición positiva mientras que la inversión de alto riesgo implica una rendición incierta (especulación). (p.4)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación: Fue Básica. (CONCYTEC, 2018); Porque ayudo a la comprensión y ampliación de conocimientos acerca de la investigación mediante la teoría.

“El enfoque cuantitativo emplea el recojo de datos e implica su examinación, mediante el cual pretende responder interrogantes de las investigaciones para comprobar las hipótesis planteadas”. (Ñaupas et al., 2014). El enfoque del presente trabajo de investigación fue cuantitativo ya que se utilizó el análisis estadístico para evaluar los resultados obtenidos mediante el recojo de información.

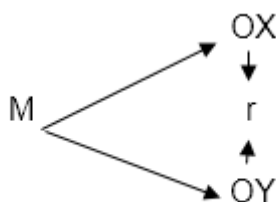
3.1.2. Diseño de investigación: La investigación no modificó las variables “cultura financiera” y “financiamiento”.

- Diseño no experimental: La investigación fue de tipo no experimental-transversal descriptivo (correlacional), no se alteraron ninguna de las variables, permitió percibir la correlación de las variables empleadas, variable 1(cultura financiera) y variable 2(financiamiento), cuya recolección de datos se dio en un solo tiempo. (Arias & Covinos, 2021, p.78).

Donde;

Figura 1

Diseño de investigación



DONDE:

M = Muestra de estudio

OX = Variable n°1.Cultura financiera

r = Factor de relación

OY = Variable n°2.Financiamiento

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: “Cultura Financiera” (independiente, cuantitativa)

- Definición conceptual:** La cultura financiera tiene como base la educación financiera. Según la Superintendencia de Bancos de Guatemala (2019), la

educación financiera es el medio que permite la adquisición cognitiva y el desarrollo de habilidades que se necesitan con el fin de elegir una mejor y apropiada decisión financiera y contribuir con el incremento del nivel de bienestar tanto personal como familiar. (p.26)

- **Definición operacional:** Para medir la variable “cultura financiera” se utilizó el cuestionario, sus dimensiones fueron la educación financiera y capacidad financiera.

- **Indicadores:**

Los indicadores de la dimensión “educación financiera”, fueron ingreso, gasto, ahorro, adeudo e inversión.

Los indicadores de la dimensión “capacidad financiera”, fueron crédito y obligación financiera.

- **Escala de medición:** La escala de medición de la variable “cultura financiera” fue ordinal.

Variable 2: “Financiamiento” (dependiente, cuantitativa)

- **Definición conceptual:** Keynes (2017) emplea el término “financiamiento” o también conocida como “financiación”, donde se refiere al dinero que los dueños retienen por un tiempo y de esa manera subsanan los gastos de un siguiente proyecto. (p.1)

- **Definición operacional:** Para medir la variable “Financiamiento” se utilizó el cuestionario, sus dimensiones fueron las fuentes y usos.

- **Indicadores:**

Los indicadores de la dimensión “fuentes”, fueron informal y formal.

Los indicadores de la dimensión “usos”, fueron capital de trabajo e inversión de activos

- **Escala de medición:** La escala de medición de la variable “financiamiento” fue ordinal.

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

3.3.1. Población: Arias y Covinos (2021), la población engloba los elementos a estudiar, las cuales están determinadas por quien investiga. También se le puede denominar universo debido a que poseen las mismas características.

La población de este trabajo de investigación fue finita ya que se conocía la cantidad de personas que la conforman. (p.113)

Para este trabajo de investigación la población abarcó a 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno de Ayacucho para el período 2022.

Tabla 1

Comerciantes del Mercado Jesús Nazareno por rubros

Rubros	Nº de comerciantes
Comida	06
Carnes	07
Pescados	03
Verduras	14
Frutas	08
Especias y cocidos	02
Juguería	08
Abarrotes	17
Zapatería	03
Costurería y ropa	07
Ropas	02
Florería	01
Multiservicios	05
Plastiquería	03
Granos	04

Nota: Elaboración propia

Está información fue proporcionada por la administración del Mercado.

•**Criterio de inclusión:** Se incluyeron a los comerciantes que contaban con un puesto habilitado dentro del Mercado Jesús Nazareno, para el período 2022.

•**Criterio de exclusión:** Se excluyeron a los comerciantes informales del entorno o que visitaron el Mercado Jesús Nazareno el día que se llevó a cabo la encuesta.

3.3.2. Muestra: La muestra viene a ser un subconjunto que va representar la población, (Arias & Covinos, 2021, p.118).

Por lo que la muestra abarcó la totalidad de la población, los 90 comerciantes.

3.3.3. Muestreo: Arias y Covinos (2021), define el muestreo como una técnica que permite estudiar la muestra, la cual se realiza mediante el cálculo o

fórmula estadística, como resultado muestra la cifra real que representa la población. El muestro de esta investigación fue el no probabilístico “intencional”, ya que la población fue finita, pero abarcó el total de la población al estar conformados por un número menor a 100 comerciantes, por lo tanto, este trabajo de investigación no empleó fórmulas estadísticas y se encuestó a la población censal. (p.117).

3.3.4. Unidad de análisis:

Los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno de Ayacucho

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

La investigación como técnica de recolección de datos empleó la “encuesta”, la misma que se aplicó en los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno de Ayacucho para el período 2022. Según Arias y Covinos (2021), la encuesta es una técnica que está encaminado para utilizarse solo en personas, sobre sus opiniones, comportamientos o percepciones. Generalmente esta herramienta es empleada en el ámbito de las ciencias sociales, mientras ha pasado el tiempo se ha ido expandiendo al ámbito de la investigación científica, la encuesta puede reflejar resultados cuantitativos o cualitativos, las cuales se basan en las interrogantes que se han establecido en la misma, obedecen un orden lógico y un sistema de respuestas escalonado. (p.81)

Según Arias y Covinos (2021), el “cuestionario” como instrumento de recolección de datos se utiliza para que al momento de la empleabilidad del mismo se puedan identificar la relación de ambas variables del estudio, atreves de las preguntas que se van a establecer, el cuestionario es usado habitualmente en las investigaciones científicas, se trata de la englobación de interrogantes que serán incluidas en una tabla con sus posibles respuestas, las cuales serán respondidas por la persona a encuestar. Los resultados que se obtienen de un cuestionario contribuyen a probar una hipótesis (p.82). La investigación utilizó un cuestionario; la variable “Cultura financiera”, contó con dos dimensiones, educación financiera (ítems 1-12) y capacidad financiera (ítems 13-18); la variable “Financiamiento”, contó con dos dimensiones, fuentes (ítems 19-23) y usos (ítems 24-27).

3.5. Procedimientos

Se presentó una solicitud a la administración del Mercado Jesús Nazareno, a fin de que se pueda realizar la encuesta a los comerciantes, de esa manera se recolecto información verídica probatoria (fotografías), acto seguido se pidió a los

colaboradores su consentimiento para responder los cuestionarios. El llenado de los instrumentos tomó un máximo de 20 minutos en base a las interrogantes planteadas, para ello las preguntas se formularon de forma sencilla (mejor comprensión del encuestado). Finalmente se pasaron los datos obtenidos al formato Excel, donde fueron analizados empleando el software estadístico SPSS, versión 27. El proyecto de investigación mostró la validez y confiabilidad mediante juicio de expertos y el coeficiente Alfa de Cronbach (previa prueba piloto), dicho instrumento se encuentra en una escala de Likert.

3.6. Método de análisis de datos

La investigación procesó datos empleando el SPSS versión 27, ya que mediante ese programa se pudo llevar a cabo la prueba de correlación, así como también permitió el análisis de pruebas de hipótesis y las tablas de frecuencia, además se describieron los análisis de datos de manera inferencial, en relación a los problemas que fueron planteados al inicio del trabajo de investigación, posteriormente se dio las recomendaciones correspondientes.

3.7. Aspectos éticos

Se consideró el “Código de ética en investigación de la universidad César Vallejo” (Resolución de consejo universitario N°0262-2020/UCV, 2020), en el que se detalla los siguientes principios: Autonomía, respecto a la participación voluntaria por parte del investigador, en cuanto a la beneficencia, no se dio lugar a posibles daños de los participantes, se logró el bienestar; justicia, se dio un trato igualitario a todos los que participaron en la investigación; no maleficencia, se consideró los riesgos y beneficios antes de iniciar con la investigación; respeto de la propiedad intelectual, los capítulos I;II y III fueron parafraseados, respetando los derechos de autoría, de tal manera se demostró que no existe un robo intelectual al incorporar referencias bibliográficas en el marco de las directrices de las normas APA 7, por ende se demostró la transparencia. Además, se respetó el código de Integridad Científica y los códigos internacionales que son aplicados en las investigaciones de Ciencias Sociales y se consideró lo dispuesto en el artículo 37 enmarcado en la ley universitaria No 30220.

IV. RESULTADOS

Análisis de confiabilidad del instrumento

Los datos obtenidos a través del alfa de Cronbach tomando la totalidad de la muestra.

Tabla 2

Estadísticas de fiabilidad. Variable cultura financiera

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,970	18

Nota: Elaboración propia según los resultados obtenidos del cuestionario adaptado al SPSS 27

Fiabilidad estadística del instrumento en un 0,970; lo cual lo categoriza como “bueno”.

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad. Variable financiamiento

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,706	9

Nota: Elaboración propia según los resultados obtenidos del cuestionario adaptado al SPSS 27

Fiabilidad estadística del instrumento en un 0,706; lo cual lo categoriza como aceptable.

Confiabilidad a nivel de ambas variables

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad. Ambas variables

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,962	27

Nota: Elaboración propia según los resultados obtenidos del cuestionario adaptado al SPSS 27

Fiabilidad estadística del instrumento en un 0,962; lo cual lo categoriza como “bueno”.

Figura 2

Valoración de confiabilidad

0,9, el instrumento de medición es excelente;
Entre 0,9 – 0,8, el instrumento es bueno
Entre 0,8 – 0,7 el instrumento es aceptable
Entre 0,7 – 0,6, el instrumento es débil
Entre 0,6 – 0,5, el instrumento es pobre; y si
< 0,5, no aceptable

Nota. Obtenido de valoración alfa de Cronbach

Prueba de Normalidad: La muestra al ser igual a 90, se empleó la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Tabla 5

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
TOTALSUMAV1	,164	90	,000	,904	90	,000
TOTALSUMAV2	,151	90	,000	,925	90	,000

Nota: Elaboración propia obtenido del cuestionario adaptado al Spss 27.

Por medio de tablas y gráficos se analizó la distribución de frecuencias y correlaciones obtenidas del instrumento aplicado a los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno. Dichos resultados se muestran a continuación.

Figura 3:

Valor de Rho Spearman

Valor de rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Nota: Correlación de Rho Spearman

Evaluación de la variable. Financiamiento

Evaluación de la dimensión: Educación financiera-Ingresos

Tabla 6

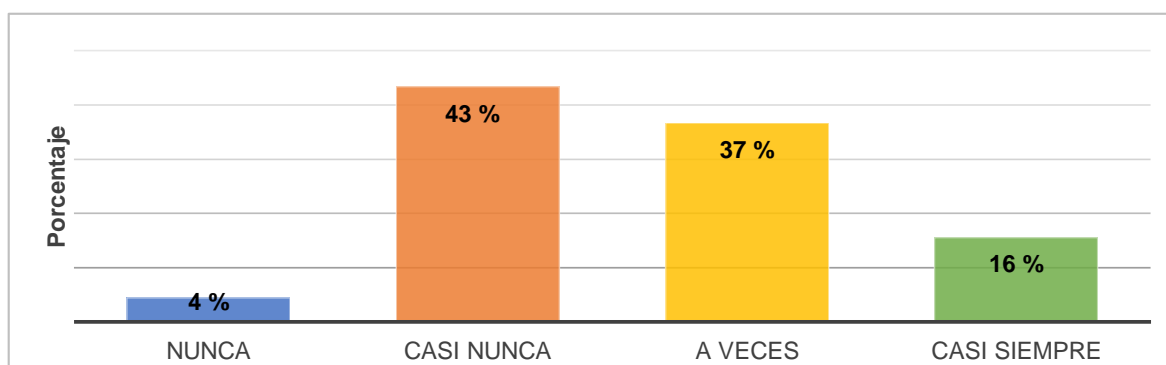
¿Ud. sabe identificar sus ingresos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	4,4	4,4	4,4
	Casi Nunca	39	43,3	43,3	47,8
	A veces	33	36,7	36,7	84,4
	Casi Siempre	14	15,6	15,6	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 4:

¿Ud. sabe identificar sus ingresos?



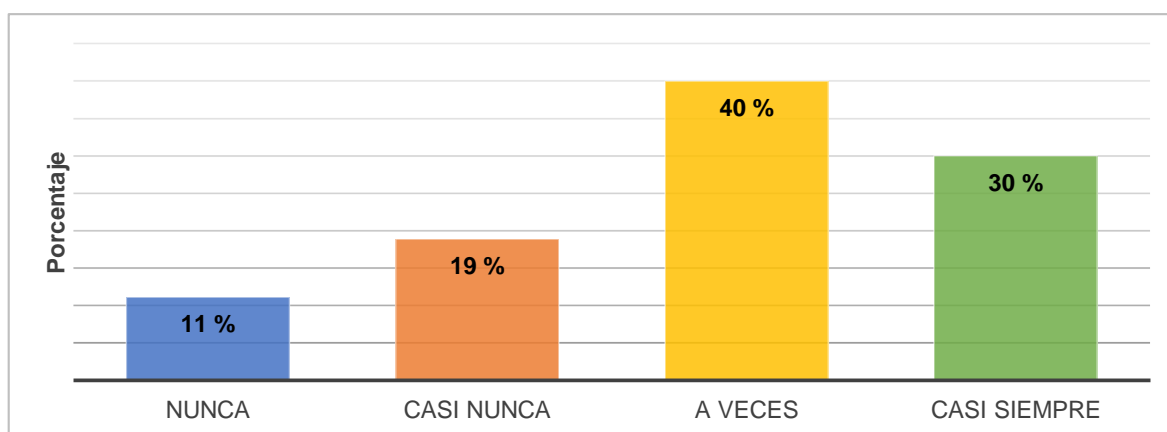
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación:

En la tabla 6 y figura 4, se pudo ver que el 43.3. % (39) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, no saben identificar sus ingresos, sin embargo, el 36,7% (33) mencionaron que, a veces si saben identificar sus ingresos. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado han escuchado sobre el término ingreso solo en términos generales y al momento de poner en práctica dichos conocimientos no pueden identificarlos; desconocen sobre cómo y cuánto se debe percibir por el desarrollo de las actividades del negocio, así como también desconocen cómo generar ingresos adicionales.

Tabla 7*¿Ud., lleva un control de sus ingresos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	11,1	11,1	11,1
	Casi Nunca	17	18,9	18,9	30,0
	A veces	36	40,0	40,0	70,0
	Casi Siempre	27	30,0	30,0	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 5***¿Ud., lleva un control de sus ingresos?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación:**

En la tabla 7 y figura 5, se pudo ver que el 40.0% (36) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces llevan un control de sus ingresos, sin embargo, el 30.0 % (27) refirieron que, casi siempre llevan un control de sus ingresos. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes del Mercado llevan un control de sus ingresos de manera manual mediante apuntes en un cuaderno (no detallado), sin contar con conocimientos previos ni asesoría, por lo que se está llevando un control de ingresos no adecuado, al no ser oportuna ni continua.

Tabla 8

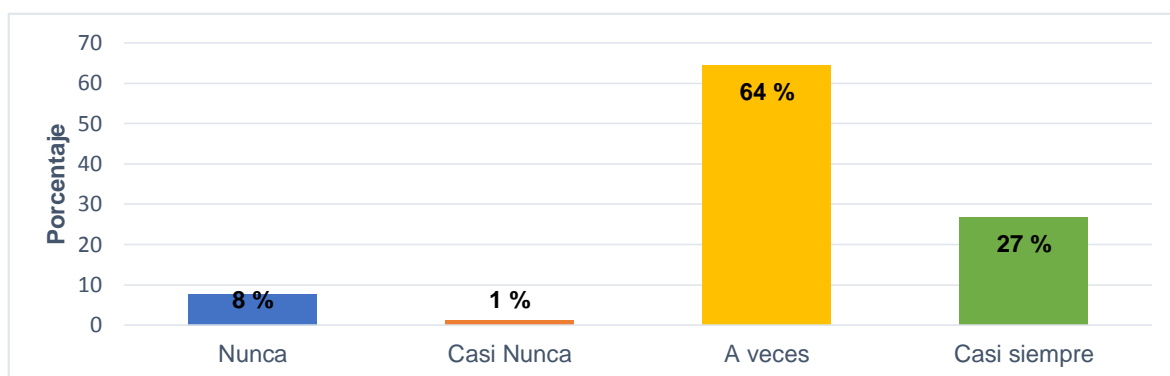
¿Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	7,8	7,8	7,8
	Casi Nunca	1	1,1	1,1	8,9
	A veces	58	64,4	64,4	73,3
	Casi Siempre	24	26,7	26,7	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 6

¿Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación:

En la tabla 8 y figura 6, se pudo ver que el 64.4% (58) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, creen que a veces sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio, sin embargo, el 26.7 % (24) refirieron que, sus ingresos económicos casi siempre cubren los gastos de su negocio. Los resultados mostraron que, según lo que afirman los comerciantes del Mercado a veces y casi siempre sus ingresos cubren sus gastos, pero la mayoría de estos ingresos cubren los gastos gracias a que estos ingresos se han producido por medio del financiamiento informal, ya que los ingresos obtenidos del mismo negocio son insuficientes y no cubren los gastos producidos por el mismo, por lo que se recurre al financiamiento informal para poder asumir dichos gastos.

Evaluación de la dimensión: Educación financiera-Gastos

Tabla 9

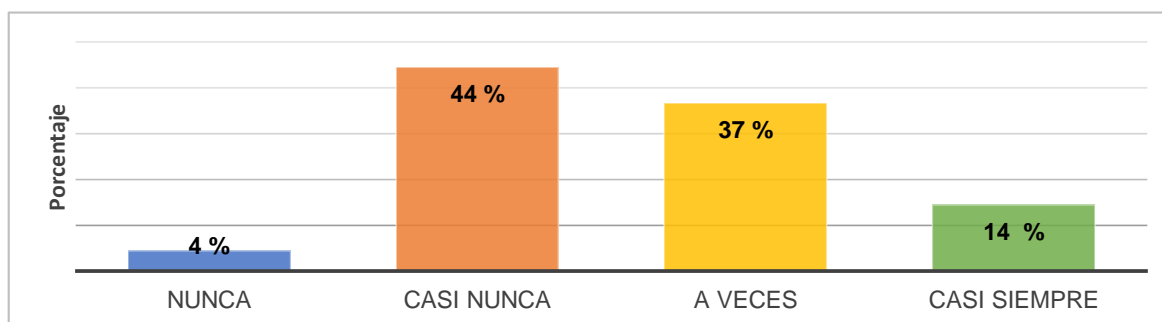
¿Ud., puede identificar sus gastos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	4,4	4,4	4,4
	Casi Nunca	40	44,4	44,4	48,9
	A veces	33	36,7	36,7	85,6
	Casi Siempre	13	14,4	14,4	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 7

¿Ud., puede identificar sus gastos?



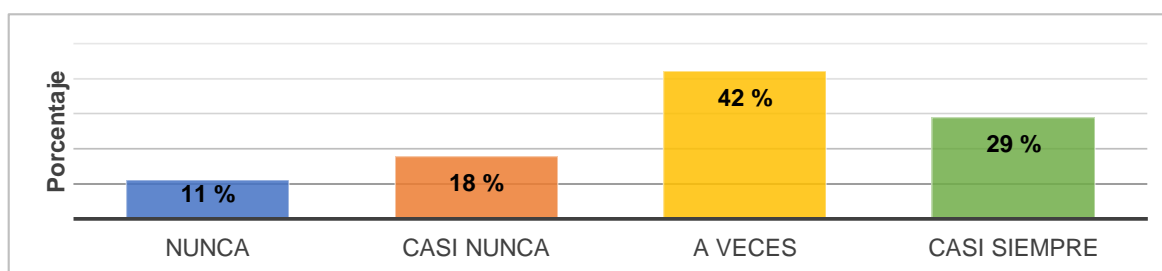
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación:

En la tabla 9 y figura 7, se pudo ver que el 44.4. % (40) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca pueden identificar sus gastos, sin embargo, el 36,7% (33) mencionaron que, a veces pueden identificar sus gastos. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado desconocen la conceptualización e importancia del gasto y por ende como identificar un gasto, por lo que al no estar informados a detalle acerca del tema y más aún si no ponen en práctica dichos conocimientos, no saben cómo manejar sus gastos ni tampoco conocen las maneras de poder subsanar los mismos, lo cual ocasiona que gasten innecesariamente.

Tabla 10*¿Ud., lleva un control de sus gastos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	11,1	11,1	11,1
	Casi Nunca	16	17,8	17,8	28,9
	A veces	38	42,2	42,2	71,1
	Casi Siempre	26	28,9	28,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 8***¿Ud., lleva un control de sus gastos?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 10 y figura 8, se pudo ver que el 42.2% (38) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces llevan un control de sus gastos, sin embargo, el 28.9 % (26) refirieron que, casi siempre llevan un control de sus gastos. Los resultados mostraron que, los comerciantes del Mercado llevan un control de sus gastos sin contar con conocimientos previos ni asesoría por lo que se está llevando un control de gastos no adecuado, además al no contar con un plan para subsanar deudas mensualmente (estrategia financiera), se produce un sobreendeudamiento debido a la toma de malas decisiones, como por ejemplo, que se hagan gastos sin tomar en cuenta los ingresos (se gasta más de lo que se tiene) y otros factores como el ahorro, ya que al no destinar cada mes un monto de dinero para sus ahorros no tiene como hacer frente a los gastos que se presenten.

Evaluación de la dimensión: Educación financiera-Ahorro

Tabla 11

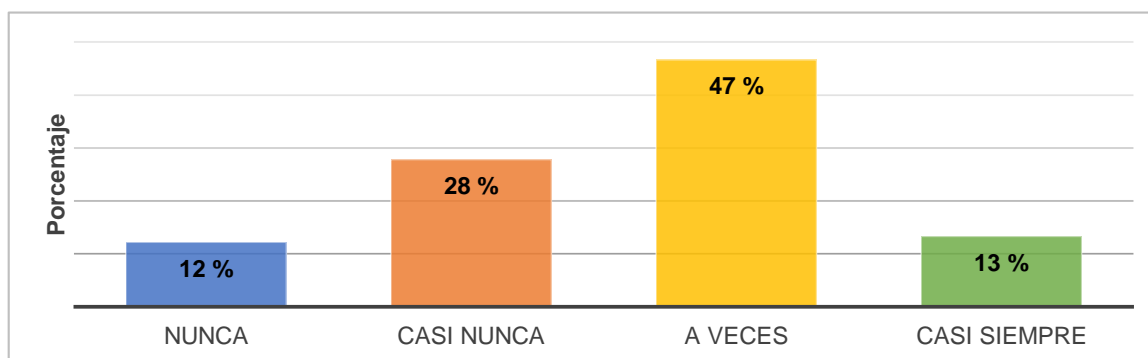
¿Ud., tiene conocimiento sobre “ahorro”?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	12,2	12,2	12,2
	Casi Nunca	25	27,8	27,8	40,0
	A veces	42	46,7	46,7	86,7
	Casi Siempre	12	13,3	13,3	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 9

¿Ud., tiene conocimiento sobre “ahorro”?



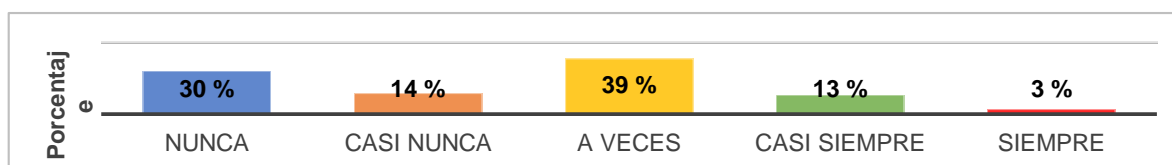
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 11 y figura 9 se pudo ver que el 46,7% (42) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces tienen conocimiento sobre ahorro, sin embargo, el 27.8 % (25) refirieron que, casi nunca tienen conocimiento sobre el tema. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado se han informado sobre el término ahorro de manera básica, por ende, al conocer solo la conceptualización desconocen sobre los beneficios de ahorrar (como, cuando y donde ahorrar), no conocen que la importancia del ahorro radica en alcanzar una mejor calidad de vida y el saber manejarlo implica también un nivel de responsabilidad en cuanto se debe de gastar e invertir.

Tabla 12*¿Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	27	30,0	30,0	30,0
	Casi Nunca	13	14,4	14,4	44,4
	A veces	35	38,9	38,9	83,3
	Casi Siempre	12	13,3	13,3	96,7
	Siempre	3	3,3	3,3	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 10***¿Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 12 y figura 10, se pudo ver que el 38.9 % (35) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces destinan un monto de dinero mensual a su ahorro, sin embargo, el 30.0 % (27) refirieron que, nunca destinan un monto de dinero mensual a su ahorro. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado a veces ahorran, pero esto no se da de manera constante ya que no cuentan con un plan de ahorro mensual debido a que no ponen en práctica el hábito del ahorrar, por otra parte también están los comerciantes que tienen ingresos insuficientes, el dinero que perciben les alcanza para subsistir el día a día, por lo que se les hace imposible ahorrar, ya que no les queda dinero sobrante para destinar al ahorro y por lo mismo ni siquiera tienen una cuenta de ahorros en una entidad financiera para contar con fondos en casos de emergencia (accidentes, enfermedades, gastos u otros).

Evaluación de la dimensión: Educación financiera-adeudo

Tabla 13

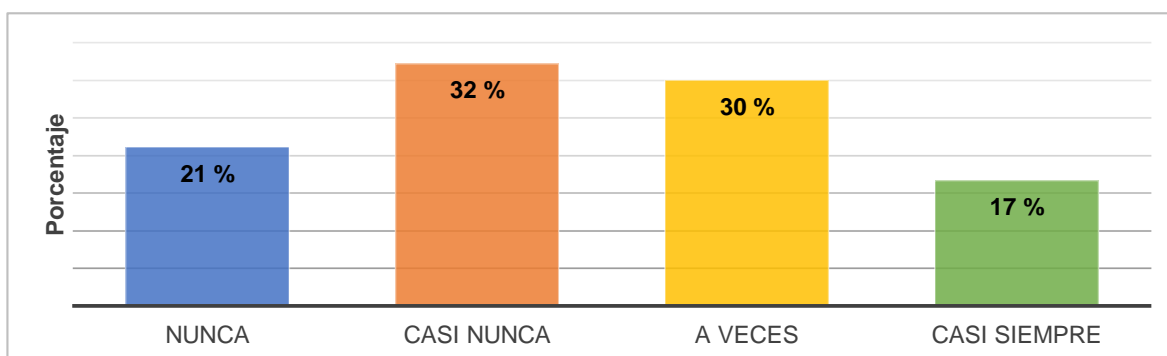
¿Ud., tiene conocimiento necesario acerca de que es “adeudo”?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	19	21,1	21,1	21,1
	Casi Nunca	29	32,2	32,2	53,3
	A veces	27	30,0	30,0	83,3
	Casi Siempre	15	16,7	16,7	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 11

¿Ud., tiene conocimiento necesario acerca de que es “adeudo”?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 13 y figura 11, se pudo ver que el 32.2 % (29) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca tienen conocimiento necesario acerca de que es adeudo, sin embargo, el 30.0 % (27) mencionaron, que a veces tienen conocimiento necesario acerca de que es adeudo. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado han escuchado sobre que es adeudo más no conocen este término a fondo, por lo que piensan que contraer una deuda siempre implica algo negativo para sus negocios, por tanto, desconocen cómo medir su nivel de deuda y como hacer frente a la misma, además de cómo invertir empleando el financiamiento que obtienen (sobreendeudamiento).

Tabla 14

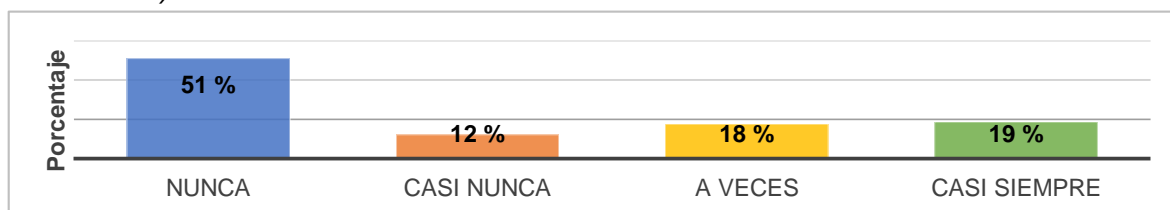
¿Ud., destina un monto de dinero para subsanar sus deudas (en caso de contraer una deuda)?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	46	51,1	51,1	51,1
	Casi Nunca	11	12,2	12,2	63,3
	A veces	16	17,8	17,8	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 12

¿Ud., destina un monto de dinero para subsanar sus deudas (en caso de contraer una deuda)?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 14 y figura 12, se pudo ver que el 51.1 % (46) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca destinan un monto de dinero para subsanar sus deudas, sin embargo, el 18.9 % (17) refirieron que, casi siempre destinan un monto de dinero para subsanar sus deudas. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado no destinan un monto de dinero mensual para subsanar sus deudas debido al presupuesto inadecuado que llevan y a sus ingresos insuficientes; los que optaron por el financiamiento informal y no cumplieron con el plazo para su devolución, en algunos casos han perdido sus pertenencias ofrecidas como garantes; mientras que los que optaron por el financiamiento formal, ocasionaron que los intereses suban causando un sobreendeudamiento, perdiendo así la oportunidad de obtener mejores beneficios para futuros financiamientos.

Evaluación de la dimensión: Educación financiera-Inversión

Tabla 15

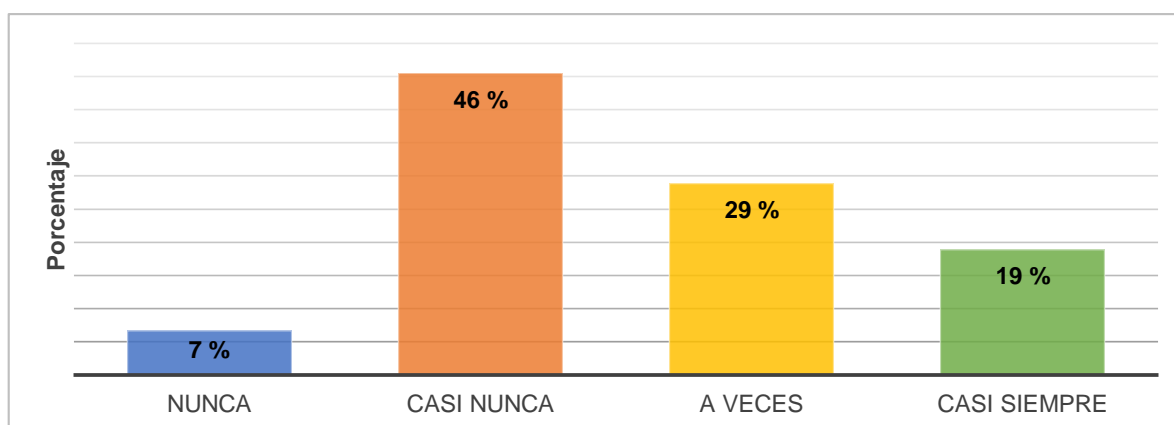
¿Ud., conoce detalladamente que es “inversión”?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	6,7	6,7	6,7
	Casi Nunca	41	45,6	45,6	52,2
	A veces	26	28,9	28,9	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 13

¿Ud., conoce detalladamente que es “inversión”?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 15 y figura 13, se pudo ver que el 45.6 % (41) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca conocieron que es inversión de manera detallada, sin embargo, el 28.9 % (26) mencionaron que, a veces conocen sobre inversión detalladamente. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado no conocen a detalle sobre inversión (importancia, riesgos y plazos), por lo que no saben sobre cómo ni cuándo invertir de manera adecuada, ya sea en activos fijos y capital de trabajo (cantidades necesarias).

Tabla 16

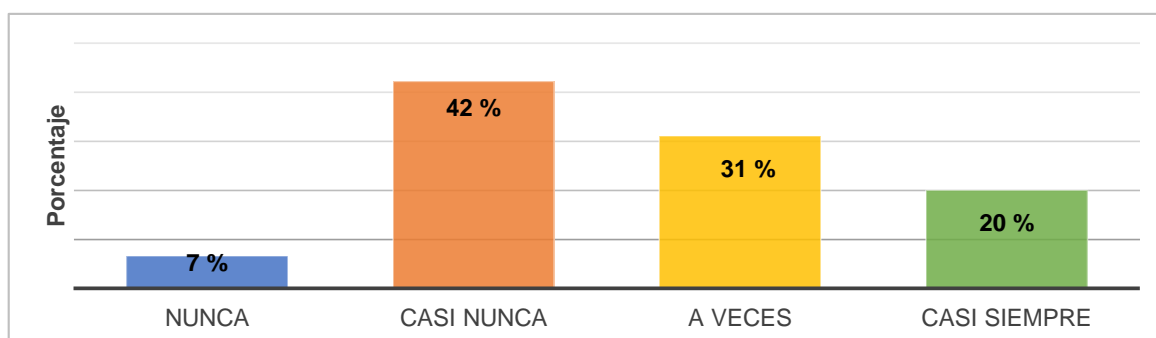
¿Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	6,7	6,7	6,7
	Casi Nunca	38	42,2	42,2	48,9
	A veces	28	31,1	31,1	80,0
	Casi Siempre	18	20,0	20,0	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 14

¿Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 16 y figura 14, se pudo ver que el 42.2 % (38) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca creen que la inversión sea un instrumento que incremente el ahorro, sin embargo, el 31.1 % (28) mencionaron, que a veces creen que la inversión sea un instrumento que incremente el ahorro. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes del Mercado al no estar informado sobre inversión, desconocen qué la inversión incrementa el ahorro, pues no saben la cantidad de dinero que pueden asumir y tampoco conocen como se debe invertir para generar mayores ganancias y de esa manera poder destinar un monto de dinero mensual al ahorro y, más aún si se tiene una cuenta de ahorro en una entidad financiera que genere mayores ingresos.

Tabla 17

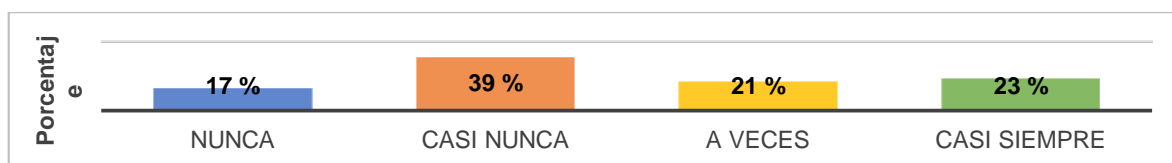
¿Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	15	16,7	16,7	16,7
	Casi Nunca	35	38,9	38,9	55,6
	A veces	19	21,1	21,1	76,7
	Casi Siempre	21	23,3	23,3	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 15

¿Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 17 y figura 15, se pudo ver que el 38.9 % (35) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca creen que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión, sin embargo, el 23.3 % (21) refirieron que, casi siempre creen que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión. Los resultados mostraron que, la gran mayoría de comerciantes piensa que el retraso de sus pagos de deuda casi nunca se debe a una mala inversión, si bien es cierto el retraso del pago de deudas se puede deber a una mala inversión, pero ese no es el único factor que influye en el incumplimiento de pagos de deuda, sino también el no llevar un presupuesto adecuado y no contar con conocimientos necesarios respecto a aspectos financieros.

Evaluación de la dimensión. Capacidad Financiera

Tabla 18

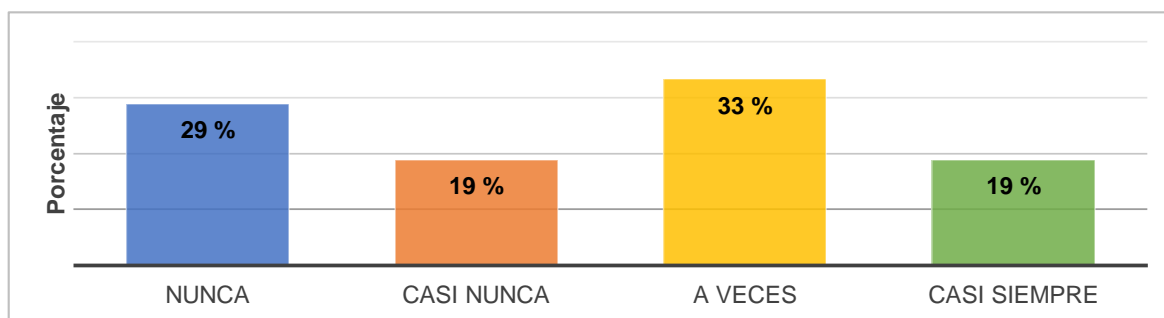
¿Ud., tiene conocimiento sobre crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	26	28,9	28,9	28,9
	Casi Nunca	17	18,9	18,9	47,8
	A veces	30	33,3	33,3	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 16

¿Ud., tiene conocimiento sobre crédito?



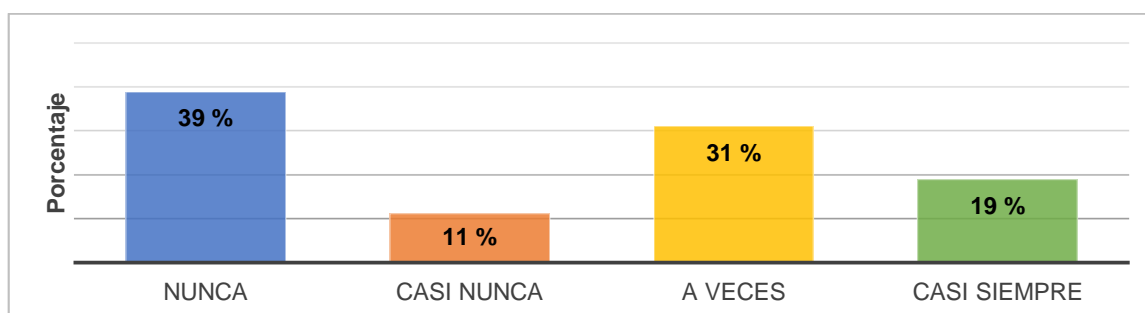
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 18 y figura 16, se pudo ver que el 33.3 % (30) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces tiene conocimiento sobre crédito, sin embargo, el 28.9 % (26) señalaron que, nunca han tenido conocimiento sobre ese término. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes a veces se han informado acerca del tema, pero no de manera detallada, ya que las entidades financieras o autoridades no brindan capacitaciones a los comerciantes del Mercado, por ende, los comerciantes creen que el crédito no necesariamente va incrementar sus ingresos, más por el contrario va ser negativo para ellos al no poder cumplir con los pagos del crédito más sus intereses.

Tabla 19*¿Ud., se ha informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	35	38,9	38,9	38,9
	Casi Nunca	10	11,1	11,1	50,0
	A veces	28	31,1	31,1	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 17***¿Ud., se ha informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 19 y figura 17, se pudo ver que el 38.9 % (35) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca se han informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito, sin embargo, el 31.1 % (28) mencionaron, que a veces se han se han informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes del Mercado al no acudir a las entidades financieras ni indagarse por páginas web u otros medios, desconocen de las ventajas y desventajas de obtener un crédito y esto ocurre en algunos casos por la desconfianza hacia las entidades financieras y también por el desinterés de los mismos comerciantes al creer que no tienen oportunidad de acceder a un crédito.

Tabla 20

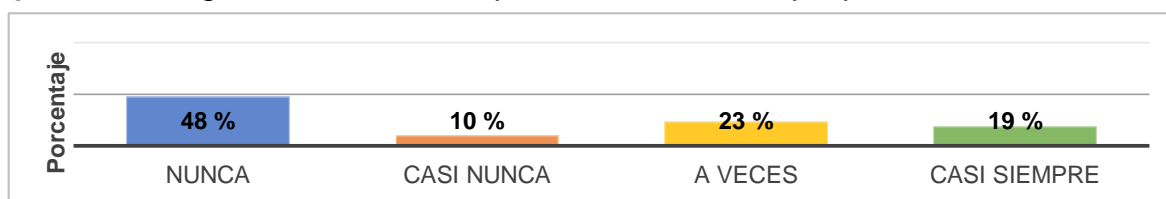
¿Ud., ha indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	43	47,8	47,8	47,8
	Casi Nunca	9	10,0	10,0	57,8
	A veces	21	23,3	23,3	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 18

¿Ud., ha indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 20 y figura 18, se pudo ver que el 47.8 % (43) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca se han indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder, sin embargo, el 23.3 % (21) mencionaron que, a veces se han indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes del Mercado desconocen sobre los tipos de crédito a los que pueden acceder de acuerdo a sus posibilidades, y esto ocurre porque las entidades financieras solo brindan capacitaciones e información acerca del tema en sus mismas instalaciones y mediante un registro virtual, más no se les brinda capacitaciones a los comerciantes de los mercados, quienes ya sea por factor tiempo o por no saber emplear los sistemas de información en línea no llegan a registrarse, para que pueden acceder a dicha información, otro factor limitante que causa el desánimo en los comerciantes, es la numerosa lista de requisitos para poder acceder a un tipo de crédito, saber a cuál se puede hacer frente y de esa manera poder conseguir las ganancias esperadas.

Evaluación de la dimensión. Capacidad financiera-obligación financiera

Tabla 21

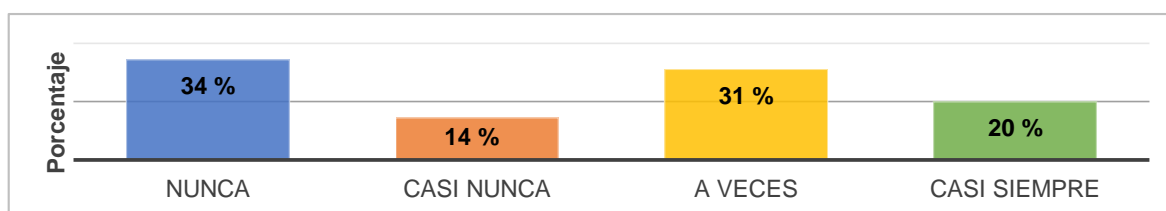
¿Ud., conoce detalladamente que es una obligación financiera?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	31	34,4	34,4	34,4
	Casi Nunca	13	14,4	14,4	48,9
	A veces	28	31,1	31,1	80,0
	Casi Siempre	18	20,0	20,0	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 19

¿Ud., conoce detalladamente que es una obligación financiera?



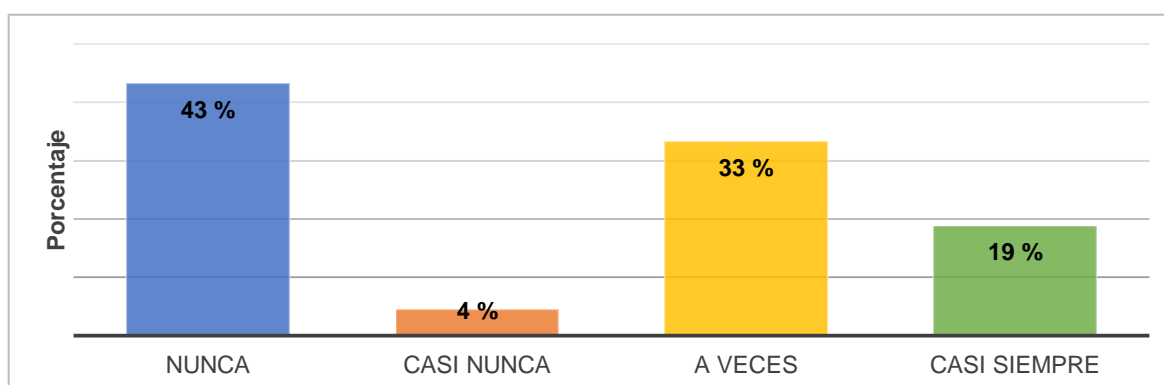
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 21 y figura 19 se pudo ver que el 34.4 % (31) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca han conocido detalladamente que es una obligación financiera, sin embargo, el 31.1 % (28) mencionaron que, a veces han conocido detalladamente que es obligación financiera. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes del Mercado al acceder al financiamiento informal, desconocen la importancia de la obligación financiera, por otra parte están algunos comerciantes que si conocen sobre el tema, pero pese a ello no llevan un adecuado presupuesto ni cuentan con un plan para medir su nivel de deuda, por lo que no logran cumplir con esta obligación generando un sobreendeudamiento que a futuro les limitará a acceder a mejores beneficios (financiamiento formal) e inclusive llegar a ser reportados a la central de riesgos.

Tabla 22*¿Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito?*

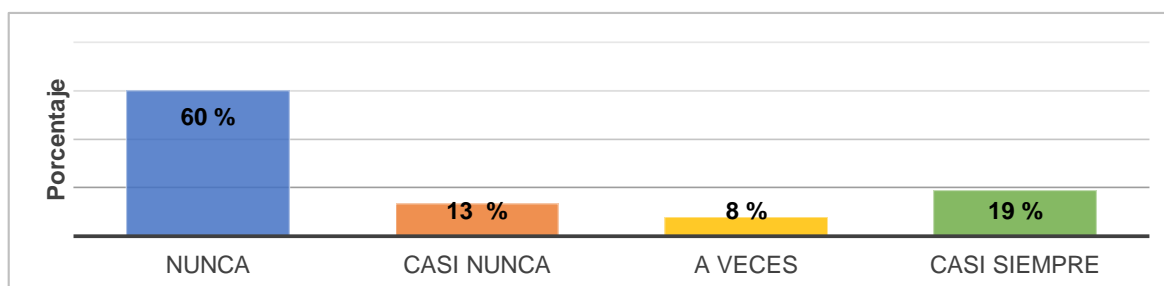
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	39	43,3	43,3	43,3
	Casi Nunca	4	4,4	4,4	47,8
	A veces	30	33,3	33,3	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 20***¿Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 22 y figura 20, se pudo ver que el 43.3 % (39) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca creen tener capacidad financiera para obtener un crédito, sin embargo, el 33.3 % (30) mencionaron que, a veces creen tener capacidad financiera para obtener un crédito. Los resultados mostraron que, los comerciantes del Mercado no creen tener capacidad financiera para obtener un crédito ya que ven que el dinero que forma parte de sus ingresos apenas es suficiente para subsistir el día a día, por ende, al no llevar un correcto registro de ingresos y gastos y desconocer de aspectos relacionados a la capacidad financiera, no pueden acceder para la obtención de un crédito.

Tabla 23*¿Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	54	60,0	60,0	60,0
	Casi Nunca	12	13,3	13,3	73,3
	A veces	7	7,8	7,8	81,1
	Casi Siempre	17	18,9	18,9	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 21***¿Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 23 y figura 21, se pudo ver que el 60.0 % (54) afirmaron que, nunca analizan sus posibilidades de pago para adquirir un crédito, sin embargo, el 18.9 % (17) refirieron que, casi siempre analizan sus posibilidades de pago para adquirir un crédito. Los resultados mostraron que, los comerciantes del Mercado al desconocer los tipos de crédito, así como también las ventajas y desventajas que ofrecen cada una de las entidades financieras, no pueden analizar sus posibilidades de pago para obtener un crédito, ya que al no poseer esos conocimientos, no pueden hacer comparaciones entre una entidad u otra y de esa manera poder elegir cuál de ellas les convenga para el desarrollo favorable de su negocio y se adecue a sus posibilidades de pago.

Evaluación de la variable. Financiamiento

Evaluación de la dimensión. Fuentes

Tabla 24

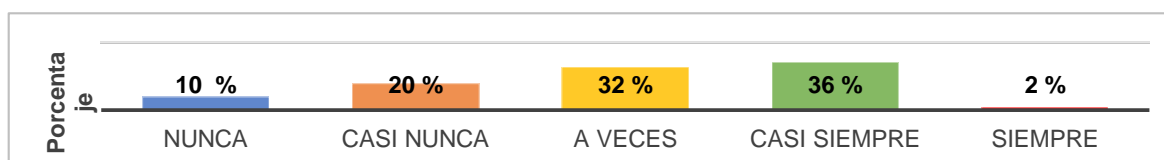
¿Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	10,0	10,0	10,0
	Casi Nunca	18	20,0	20,0	30,0
	A veces	29	32,2	32,2	62,2
	Casi Siempre	32	35,6	35,6	97,8
	Siempre	2	2,2	2,2	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 22

¿Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 24 y figura 22, se pudo ver que el 35.6 % (32) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno refirieron que, casi siempre han optado por el financiamiento informal, sin embargo, el 32.2 % (29) afirmaron que, a veces han optado por el financiamiento informal. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes optan por el financiamiento informal, ya que no se requiere de muchos requisitos para acceder a ellos, algunos reciben préstamos de familiares, amigos e incluso otros se financian en banquitos (juntas de barrio), ciertos préstamos se pueden dar en montos elevados de dinero a los que acceden por medio de garantías y en menos tiempo.

Tabla 25

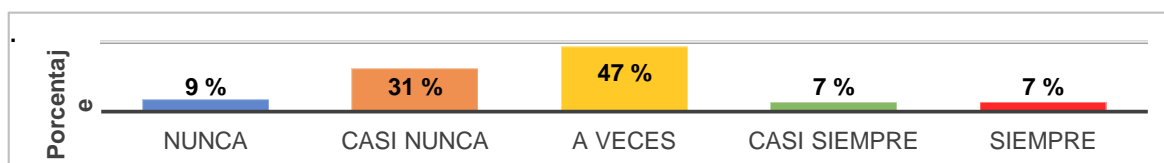
¿Ud., ha elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	8,9	8,9	8,9
	Casi Nunca	27	31,1	31,1	40,0
	A veces	43	46,6	46,6	86,6
	Casi Siempre	6	6,7	6,7	93,3
	Siempre	6	6,7	6,7	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 23

¿Ud., ha elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras?



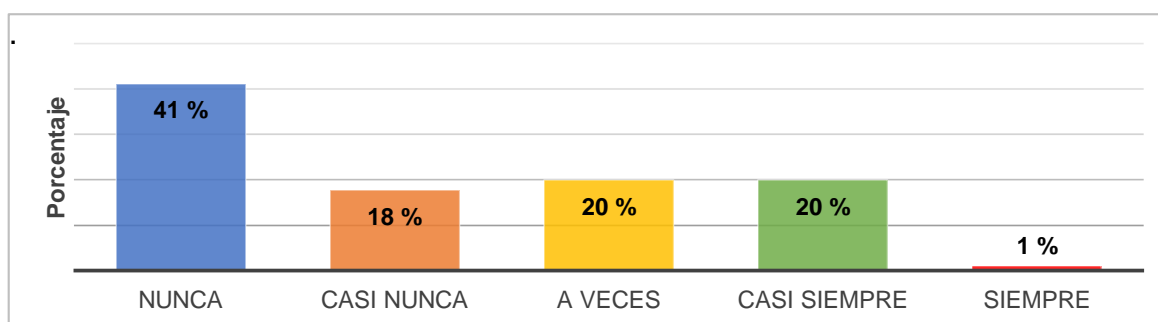
Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 25 y figura 23, se pudo ver que el 46.6% (43) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno mencionaron que, a veces han elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras, sin embargo, el también el 31.1 % (27) refirieron que, casi nunca han elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras. Los resultados mostraron que, la mayoría de comerciantes no acuden a las entidades financieras, ya que creen que un financiamiento informal es mejor y mucho más confiable que el formal, al no estar informados de cómo funciona el proceso crediticio y también por los incesantes casos de lavado de activos y fraude presentados por diversas entidades financieras, ya no creen en el sistema financiero.

Tabla 26*¿Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	37	41,1	41,1	41,1
	Casi Nunca	16	17,8	17,8	58,9
	A veces	18	20,0	20,0	78,9
	Casi Siempre	18	20,0	20,0	98,9
	Siempre	1	1,1	1,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Figura 24***¿Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)?***Nota:** Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.**Análisis e interpretación**

En la tabla 26 y figura 24, se pudo ver que el 41.1 % (37) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca han optado por el financiamiento formal, sin embargo, una igualdad del 20.0 % (36) mencionaron, que han optado por el financiamiento formal a veces y casi siempre. Los resultados mostraron que, la mayoría de comerciantes nunca han optado por el financiamiento formal, debido a la cantidad de requisitos que suelen pedir las entidades financieras, así como también por la desconfianza hacia las mismas, además no están informados (ya sea por desinterés, falta de tiempo o capacitación) sobre los beneficios que ofrecen las entidades financieras.

Tabla 27

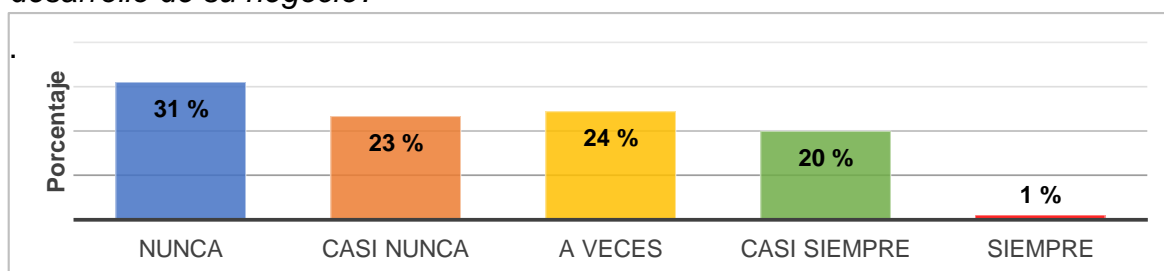
¿Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	28	31,1	31,1	31,1
	Casi Nunca	21	23,3	23,3	54,4
	A veces	22	24,4	24,4	78,9
	Casi Siempre	18	20,0	20,0	98,9
	Siempre	1	1,1	1,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 25

¿Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 27 y figura 25, se pudo ver que el 31.1 % (28) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca consideran que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio, sin embargo, el 24.4 % (22) mencionaron que, a veces consideran que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio. Los resultados mostraron que, la mayoría de comerciantes tuvieron esta respuesta debido a que se financian de manera informal, por lo que no creen que un préstamo formal pueda llegar a ser de gran ayuda para el desarrollo de su negocio.

Tabla 28

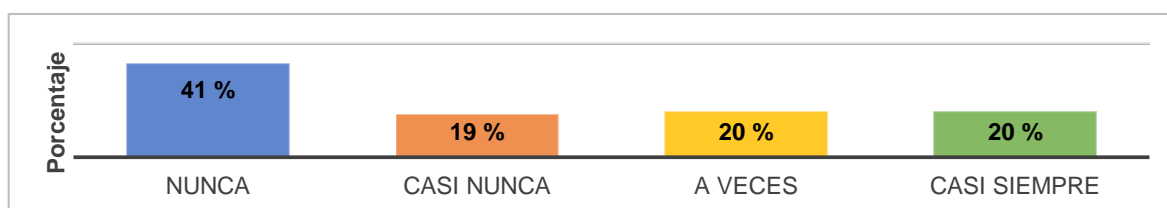
¿Ud. considera que es suficiente el dinero obtenido del Financiamiento formal para el desarrollo de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	37	41,1	41,1	41,1
	Casi Nunca	17	18,9	18,9	60,0
	A veces	18	20,0	20,0	80,0
	Casi Siempre	18	20,0	20,0	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 26

¿Ud. considera que es suficiente el dinero obtenido del Financiamiento formal para el desarrollo de su negocio?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 28 y figura 26, se pudo ver que el 41.1 % (37) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca consideran suficiente el dinero obtenido del financiamiento formal para el desarrollo de su negocio, sin embargo, una igualdad del 20.0% (36) mencionaron que, a veces y casi siempre consideran suficiente el dinero obtenido del financiamiento formal para el desarrollo de su negocio. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes considera que el dinero que las entidades financieras ofrecen es muy poco, por lo tanto, no es suficiente para el desarrollo de sus negocios. Por otro lado, los comerciantes que siempre se han financiado de manera formal si lo consideran suficiente.

Evaluación de la dimensión. Usos

Tabla 29

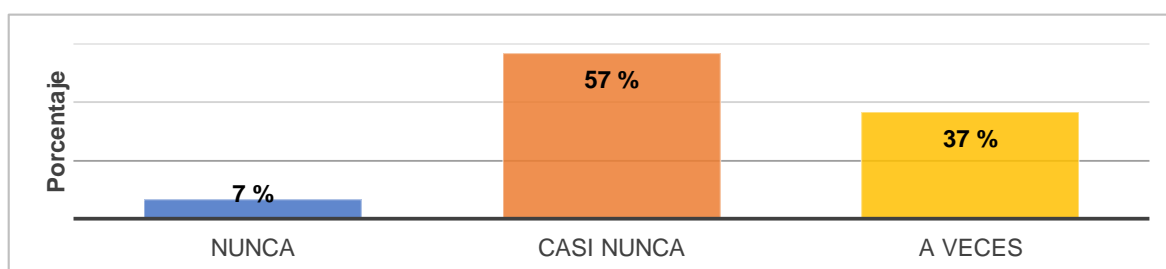
¿Ud. el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en activos (bien o inmueble) para su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	6,7	6,7	6,7
	Casi Nunca	51	56,7	56,7	63,3
	A veces	33	36,7	36,7	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 27

¿Ud. el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en activos (bien o inmueble) para su negocio?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 29 y figura 27, se pudo ver que el 56.7 % (51) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, casi nunca han invertido su financiamiento en activos para su negocio, sin embargo, el 36.7 % (33) indicaron que, a veces han invertido su financiamiento en activos para su negocio. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes casi nunca han invertido en activos después de financiarse, ya que, al no llevar un adecuado control de ingresos y gastos, invirtieron el dinero que obtuvieron de su negocio (antes del financiamiento) en la adquisición de dichos activos, y optaron por utilizar el financiamiento para que sus negocios sigan operando (capital de trabajo).

Tabla 30

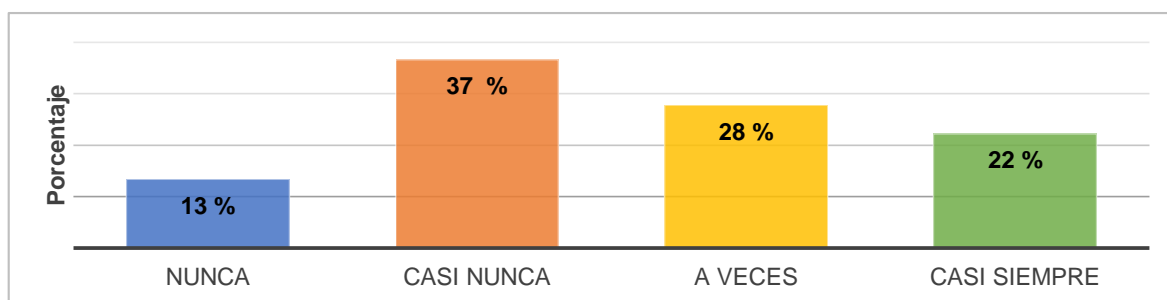
¿Ud. considera que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	13,3	13,3	13,3
	Casi Nunca	33	36,7	36,7	50,0
	A veces	25	27,8	27,8	77,8
	Casi Siempre	20	22,2	22,2	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 28

¿Ud. considera que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 30 y figura 28, se pudo ver que el 36.7 % (33) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, casi nunca consideran que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio, sin embargo, el 27.8 % (25) mencionaron que, a veces consideran que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio. Los resultados mostraron que, la mayoría de los comerciantes no toman decisiones adecuadas respecto a su inversión, ya que al no llevar un adecuado presupuesto ni poseer conocimientos necesarios respecto a aspectos financieros, no saben cuándo ni cuánto deberían invertir en activos o capital de capital de trabajo.

Tabla 31

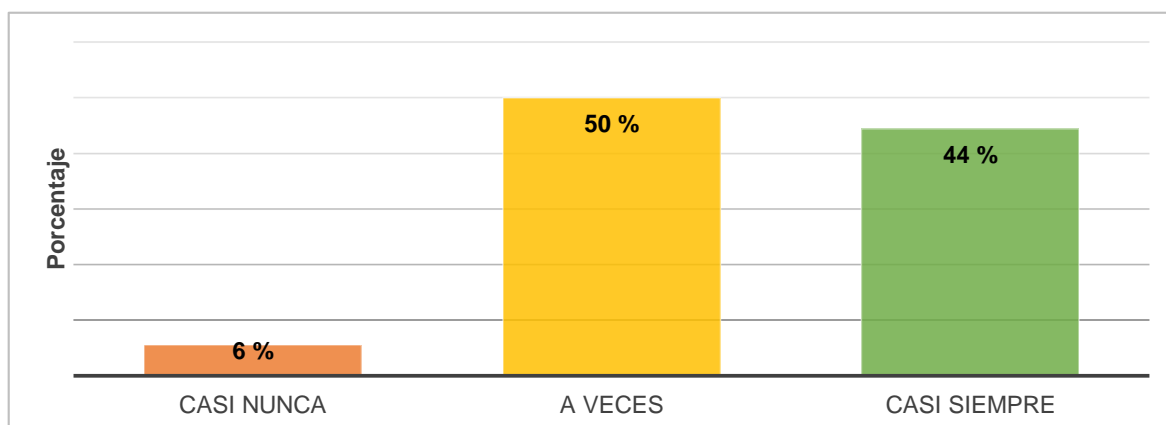
¿Ud., el financiamiento que ha obtenido lo ha invertido en capital de trabajo (fondos para que su negocio siga operando productivamente)?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	5	5,6	5,6	5,6
	A veces	45	50,0	50,0	55,6
	Casi Siempre	40	44,4	44,4	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 29

¿Ud., el financiamiento que ha obtenido lo ha invertido en capital de trabajo (fondos para que su negocio siga operando productivamente)?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 31 y figura 29, se pudo ver que el 50.0 % (45) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno indicaron que, a veces han invertido su financiamiento en capital de trabajo, sin embargo, el 44.4 % (40) mencionaron que, casi siempre han invertido su financiamiento en capital de trabajo. Los resultados mostraron que, la mayoría de comerciantes ha invertido su financiamiento en capital de trabajo, para que sus negocios sigan operando, pero lo hicieron sin llevar un presupuesto adecuado, por lo que no tuvieron en cuenta la cantidad necesaria que se debería invertir y como consecuencia en muchas ocasiones se invirtió innecesariamente.

Tabla 32

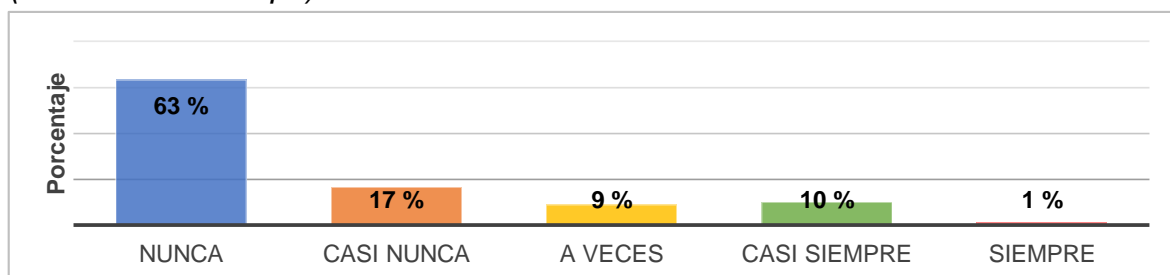
¿Ud. Cuenta con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente (intervalos de tiempo)?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	57	63,3	63,3	63,3
	Casi Nunca	15	16,7	16,7	80,0
	A veces	8	8,9	8,9	88,9
	Casi Siempre	9	10,0	10,0	98,9
	Siempre	1	1,1	1,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Figura 30

¿Ud. Cuenta con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente (intervalos de tiempo)?



Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 32 y figura 30, se pudo ver que el 63.3 % (57) comerciantes del Mercado Jesús Nazareno afirmaron que, nunca cuentan con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente, sin embargo, el 16.7 % (15) indicaron que, casi nunca cuentan con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente. Los resultados mostraron que, la mayoría de comerciantes no cuentan con un plan de inversión para que su negocio se desarrolle adecuadamente y esto se debe a que no cuentan con conocimientos financieros, los cuales son elementales para poder conocer sobre las maneras adecuadas de invertir de acuerdo a la posibilidad económica de cada comerciante.

Objetivo general: Determinar la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Tabla 33

Correlación entre cultura financiera y financiamiento

		Cultura		
		Financiera	Financiamiento	
Rho de Spearman	Cultura Financiera	Coefficiente de correlación	1,000	,768**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	90	90
	Financiamiento	Coefficiente de correlación	,768**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Nota: Elaboración propia obtenido del cuestionario adaptado al Spss 27.

Análisis e interpretación

En la tabla 33, se observó el grado de correlación entre las variables, la cual está representada por un 0.768; por ende, significa que existe una correlación positiva alta. Entonces la cultura financiera tiene relación significativa con el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022. Finalmente se tuvo que a mayor nivel de cultura financiera mayor financiamiento, mostrando una relación del 59 % entre ambas variables. Los conocimientos respecto a la cultura financiera de los comerciantes del mercado son básicos, por lo que se tuvo relación con el financiamiento (optan por el financiamiento informal), y le dan uso inadecuado (inversión).

Prueba de hipótesis general

H0. No existe relación significativa entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Ha. Si existe relación significativa entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Estadística de prueba. Estadístico de Rho Spearman asumió el nivel de significación de prueba de $\alpha = 0.06$ frente al valor de significación estadística de p_valor. Por otro lado, la significación se determinó por el Rho Spearman $p=0.000$, donde el valor de $p<0.01$; es decir, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna.

Objetivo específico 1: Determinar la relación entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Tabla 34

Correlación entre educación financiera y financiamiento

			Educación financiera	Financiamient o
Rho de Spearman	Educación financiera	Coefficiente de correlación	1,000	,691**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	90	90
	Financiamiento	Coefficiente de correlación	,691**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	90	90

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 34, se observó el grado de correlación entre las variables, la cual está representada por un 0.691; por ende, significa que existe una correlación positiva moderada. Entonces la educación financiera tiene relación significativa con el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho para el periodo 2022. Finalmente, se tuvo que a mayor nivel de educación financiera se influye moderadamente con el financiamiento, mostrando una relación del 48 % entre ambas variables.

Prueba de hipótesis específica 1.

H0: No existe relación significativa entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Ha: Si existe relación significativa entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Estadística de prueba. Estadístico de Rho Spearman asumió el nivel de significación de prueba de $\alpha = 0.06$ frente al valor de significación estadística de p_valor.

Por otro lado, la significación determinada por el Rho Spearman $p=0.000$, donde el valor de $p<0.01$; es decir, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna.

Objetivo específico 2: Determinar la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Tabla 35

Correlación entre capacidad financiera y financiamiento

		Capacidad financiera	Financiamiento
Rho de Spearman	Capacidad financiera	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,845**
		N	90
Financiamiento	Financiamiento	Coeficiente de correlación	,845*
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000

Nota: Cuestionario aplicado a los 90 comerciantes del Mercado Jesús Nazareno.

Análisis e interpretación

En la tabla 35, se observó el grado de correlación entre las variables, la cual está representada por un 0.845; por ende, significa que existe una correlación positiva alta. Entonces la capacidad financiera tiene relación significativa con el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho para el periodo 2022. Finalmente, se tuvo que a mayor nivel de capacidad financiera mayor financiamiento, mostrando una relación del 71% entre ambas variables.

Prueba de hipótesis específica 2.

H0: No existe relación significativa entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Ha: Si existe relación significativa entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022.

Estadística de prueba. Estadístico de Rho Spearman asumió el nivel de significación de prueba de $\alpha = 0.06$ frente al valor de significación estadística de p_valor.

Por otro lado, la significación se determinó por el Rho Spearman $p=0.000$, donde el valor de $p<0.01$; es decir, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna.

V. DISCUSIÓN

Después que se dio a conocer cada uno de los resultados del estudio, se demostró que la cultura financiera tiene relación con el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022. La respuesta a los objetivos fueron los siguientes.

De acuerdo al objetivo general, “determinar la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022”, al haber aplicado la prueba de correlación no paramétrica de Rho Spearman, se obtuvo una correlación positiva alta con un coeficiente de 0.768 y una significancia cuyo valor es 0.000, el cual sostuvo que la variable cultura financiera tiene relación con la variable financiamiento, es decir que si se tiene un buen nivel de cultura financiera el financiamiento mejorará de manera positiva. Los resultados evidenciaron que los conocimientos respecto a la cultura financiera de los comerciantes del mercado en cuanto a la educación financiera (ingreso, gasto, ahorro, adeudo e inversión) son básicos, debido a que solo han escuchado dichas terminologías, más no se han informado a detalle sobre las mismas, por lo que si se lleva a la práctica dichos conceptos surge la dificultad para poder identificarlos; en cuanto a la capacidad financiera no poseen el conocimiento esperado sobre crédito y obligación financiera, por lo que se tuvo relación con el financiamiento, ya que debido a la falta de conocimientos financieros los comerciantes optan en su mayoría por las fuentes de financiamiento informal y en cuanto a los usos que le dan a su financiamiento no toman decisiones adecuadas (inversión). Estos resultados coincidieron con lo investigado por Herrera (2018), quien concluyó que los pobladores de su estudio poseen cultura financiera limitada, pese a tener algunos conocimientos no usan constantemente el sistema financiero, obtienen financiamiento informal y para la adquisición de productos financieros lo hacen de manera desinformada, poseen un nivel medio respecto a crédito e inversión lo cual ocasiona un escaso uso del sistema financiero. El resultado es similar al estudio de Rivera (2021), quien concluyó que el financiamiento y la liquidez de las mypes de Chiclayo tienen una correlación positiva media de 0.484, por lo que con un mejor financiamiento mejor liquidez, el financiarse con recursos propios o externos

permite que las mypes logren crecer y eso ocurre solo cuando se usa de manera eficiente y adecuada dichos recursos. Los resultados antes mencionados confirmaron la teoría expresada por Lara (2017), quien sustenta que la cultura financiera es un conjunto de conocimientos sobre diversas características y usos de los instrumentos financieros, incluyendo las contingencias que estos traen consigo, la educación financiera es el camino mediante el cual los que invierten y consumen (ámbito financiero), contribuyen a un mejor entendimiento sobre estos aspectos a través de la información, enseñanza o asesoramiento. Por otra parte, coinciden con la teoría de Tylor (1871), quien sustenta que la teoría de la cultura abarca a la comprensión de conocimientos, facultades, hábitos, y otros que son adquiridos por el individuo dentro de la sociedad, cuya importancia reside en base de la educación financiera.

Como resultado del objetivo específico 1, “determinar la relación entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022”, al haber aplicado la prueba de correlación no paramétrica de Rho Spearman, se obtuvo una correlación positiva moderada con un coeficiente de 0.691 y una significancia cuyo valor es 0.000, el cual sostuvo que la dimensión educación financiera tiene relación con la variable financiamiento, es decir que si se tiene un buen nivel de educación financiera el financiamiento mejorará moderadamente. Los resultados evidenciaron que los comerciantes no saben identificar sus ingresos y gastos (desconocen cuanto deben percibir y gastar) y, solo llevan un registro de los mismos de vez en cuando de manera manual (no detallado), sin contar con conocimientos previos ni ninguna asesoría; por otro lado no cuentan con un plan de ahorro (no tienen el hábito de ahorrar), ni destinan un monto de dinero mensual para hacer frente a sus deudas, no conocen a detalle que es inversión y sus ingresos económicos cubren los gastos del negocio solo cuando se financian, más no con el dinero del giro del negocio por ser insuficiente. Respecto al financiamiento, los comerciantes se financiaron de manera informal, ya que no requiere de muchos requisitos (montos elevados de dinero en menor tiempo). La desinformación del proceso crediticio genera desconfianza hacia las entidades financieras (lavado de activos y fraude), y al no poseer los conocimientos financieros necesarios invierten de manera inadecuada (cuando y cuanto); el

financiamiento que obtuvieron lo han invertido en capital de trabajo y no cuentan con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente. Estos resultados coincidieron con lo investigado por Palma y Tipán (2020), quienes en su investigación concluyeron que el 74 % de las familias objeto de estudio utilizan una parte de sus ingresos en ahorro; 51% presupuestan una parte de sus ingresos para gasto. Estos resultados coincidieron con lo investigado por Mendoza (2020), quien en su investigación muestra que la ciudad de Montecristi evidencia un nivel de cultura financiera muy baja ya que la educación financiera solo se imparte a los usuarios de las instituciones financieras y universidades, se evidencia que hay desinterés del gobierno y entidades financieras a la hora de contribuir con alternativas que den solución ante dicha problemática. Se refleja un desconocimiento de los conceptos financieros básicos, se evidenció un 52% de personas encuestadas que, si realizan planificación de gastos, mientras que un 27% elaboran un presupuesto de forma habitual sin contar con una asesoría en finanzas, lo que conlleva a la mala distribución del recurso incrementando los gastos sin planificar, por tanto, trae consecuencias en la economía y provoca un sobreendeudamiento. Los resultados antes mencionados confirmaron la teoría expresada por Céspedes (2017), quien concluyó que la educación financiera es un factor relevante desde la perspectiva de una persona, ya que el consumo, ahorro, inversión y demás conceptos básicos financieros no son de conocimiento para la población a nivel mundial. Los resultados antes mencionados confirmaron la teoría expresada por Hernández (2008), quien concluyó que la educación financiera debe enseñarse en casa e inculcarse en las escuelas, abordando temas de ahorro, presupuesto y gasto.

Como resultado del objetivo específico 2, “determinar la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022”, al haber aplicado la prueba de correlación no paramétrica de Rho Spearman, se obtuvo una correlación positiva alta con un coeficiente de 0.845 y una significancia cuyo valor es 0.000, el cual sostuvo que la dimensión capacidad financiera tiene relación con la variable financiamiento, es decir que si se tiene un buen nivel de capacidad financiera el financiamiento mejorará positivamente. Los resultados evidenciaron que los comerciantes en su mayoría conocen acerca de

crédito, más no las ventajas y desventajas de obtenerlo, ni los tipos de crédito, debido al desinterés por informarse (páginas web) o la dificultad al acceder a los sistemas en línea (registro-capacitaciones de entidades financieras); desconocen sobre obligación financiera, no creen tener capacidad financiera para obtener un crédito (el dinero del giro del negocio es insuficiente), además al no estar informados de los beneficios y obligaciones de las entidades financieras, no pueden hacer comparaciones y, de esa manera poder elegir cuál de ellas les convenga y se adecue a sus posibilidades de pago. Respecto al financiamiento, los comerciantes en su mayoría nunca han optado por el financiamiento formal, porque lo consideran innecesario y creen que no puede llegar a ser de gran ayuda (cantidad de dinero que ofrecen es insuficiente para el desarrollo de sus negocios). Estos resultados coincidieron con lo investigado por Delgadillo (2019), quien refiere que los millennials objeto de estudio, poseen poco conocimiento sobre previsión, ahorro y la manera de emplear los productos financieros, así como la forma en que se ejecutan los planes y presupuestos, no tienen cuentas para ahorrar por lo que no pueden hacer frente a las obligaciones financieras, sus fuentes de ingresos son insuficientes e inadecuadas y no pueden cubrir sus gastos; por ende el nivel de conocimiento financiero de los encuestados es regular en relación a los usos y ejecución de productos financieros (cuentas de ahorro). Los resultados antes mencionados confirmaron la Teoría del Trade offs financiero, la cual busca tener un equilibrio entre capital propio y capital ajeno, ya que algunas personas pueden pensar que la deuda es negativa, pero lo cierto es que la deuda puede llegar a incrementar el valor de negocio o empresa siempre y cuando se mantenga ese equilibrio, de lo contrario se generará un sobrenedendamiento lo cual conlleva riesgos que pueden afectar y generar la disminución de valor del negocio o empresa. (Howard, 1977). Los resultados antes mencionados confirmaron la teoría expuesta por Lira (2009), quien menciona que el financiamiento es un término que se encuentra dentro de las finanzas, el término de “finanzas” se refiere al uso adecuado del dinero donde intervienen dos factores elementales, tiempo y riesgo. Cuando hablamos de financiamiento hablamos de “necesidad”, ya que mayormente cuando surge una necesidad buscamos las maneras de financiarnos y satisfacer de esa manera esa necesidad.

En cuanto a la metodología empleada, la cantidad de la población y el instrumento empleado, contribuyeron a enriquecer la investigación y obtener mejores resultados; el SPSS 27 de la mano con el Excel, ayudaron a tener información más confiable, sin embargo, la formulación de interrogantes del instrumento fue compleja. La cultura financiera tiene relación con el financiamiento, ya que tener conocimiento y práctica de los aspectos financieros contribuye a tomar mejores decisiones al momento de financiarse, por lo que esta investigación ayudó a conocer la cultura financiera respecto a la educación financiera y capacidad financiera que poseen los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, donde se concluye que la cultura financiera en los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno no es la esperada, por ende se recomienda reforzar dichos conocimientos y prácticas mediante capacitaciones, para que así los comerciantes puedan manejar mejor su financiamiento y tengan una mejor calidad de vida, además de lograr los objetivos para el desarrollo de sus negocios.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Se logró determinar la relación entre la cultura financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, la conclusión a la cual se llegó es que si existe una asociación positiva alta (0.768 con sig.0.000 <0.01). Los conocimientos respecto a la cultura financiera de los comerciantes del mercado son básicos, por lo que si se lleva a la práctica dichos conceptos surge la dificultad para poder identificarlos; en cuanto a la capacidad financiera no poseen el conocimiento esperado sobre crédito y obligación financiera, por lo que se tuvo relación con el financiamiento, ya que debido a la falta de conocimientos financieros, los comerciantes optan en su mayoría por las fuentes de financiamiento informal y en cuanto a los usos que le dan a su financiamiento no toman decisiones adecuadas (inversión).

6.2. Se determinó la relación entre la educación financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, la conclusión a la cual se llegó es que si existe una asociación positiva moderada (0.691 con sig.0.000 <0.01). Los comerciantes no saben identificar sus ingresos y gastos; llevan un registro de los mismos de manera manual (no detallado), sin conocimientos previos ni asesoría; no cuentan con un plan de ahorro (no tienen el hábito de ahorrar), ni destinan un monto de dinero mensual para hacer frente a sus deudas, no conocen a detalle que es inversión y sus ingresos económicos cubren los gastos del negocio solo cuando se financian, más no con el dinero del giro del negocio por ser insuficiente. Se financian de manera informal, por la desinformación del proceso crediticio y, porque no requiere de muchos requisitos (montos elevados de dinero en menor tiempo); invierten de manera inadecuada (cuando y cuanto); el financiamiento que obtuvieron lo han invertido en capital de trabajo y no cuentan con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente.

6.3. Se determinó la relación entre la capacidad financiera y el financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022, la conclusión a la cual se llegó es que si existe una asociación positiva alta (0.845 con sig.0.000 <0.01). Los comerciantes en su mayoría conocen que es crédito más no sus ventajas y desventajas, tipos de crédito (falta de capacitación); los comerciantes en su mayoría nunca han optado por el financiamiento formal, porque lo consideran innecesario (cantidad de dinero que ofrecen es insuficiente).

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno con representación del presidente del mercado, deben solicitar informarse acerca de cultura financiera, ya sea mediante capacitaciones, por autoridades o entidades financieras, para que de esa manera puedan estar informados sobre aspectos financieros y logren tomar decisiones adecuadas respecto a su financiamiento (fuentes y usos).

7.2. Se recomienda a los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno informarse mediante páginas web o llevando cursos sobre educación financiera, ya que esto los ayudará a que puedan identificar sus ingresos y gastos, y mediante la práctica, poder llevar una buena administración y control presupuestario de sus recursos, de manera que puedan gestionar mejor sus finanzas personales. Deben informarse acerca de las cuentas de ahorro formales a las que pueden acceder para evitar los riesgos de ahorrar en casa, además deben programar sus ahorros y deudas (mejor gestión), así como también se debe pensar en generar ingresos adicionales, apostando por nuevos negocios, para que de esa manera logren tener una mejor calidad de vida y no dependan solamente de una fuente de ingresos (negocios actuales), al tener otras fuentes de ingreso se podrá hacer frente ante posibles adversidades. Además, deben informarse sobre inversión para que así puedan tener un mejor manejo y entendimiento de los productos financieros y logren invertirlos de manera que generen mayor ingreso.

7.3. Se recomienda al presidente del Mercado Jesús Nazareno implementar en su plan de trabajo, programas de capacitación respecto a las ventajas y desventajas de obtener un crédito, así como los tipos de crédito a los que los comerciantes pueden acceder y , la obligación financiera que puedan asumir, de manera que así puedan hacer comparaciones y analizar mejor las alternativas de financiamiento (de acuerdo a sus posibilidades), para que de esa manera puedan tomar decisiones adecuadas para un mejor bienestar personal como familiar y, así lograr una mejor calidad de vida. Además, se podrá tener una buena gestión de obligación financiera mediante una planificación personal y un buen control presupuestal a fin de obtener mejores oportunidades de financiamiento.

REFERENCIAS

- Aguirre, A. (2003). *Economía, Instituciones financieras y dinero: Teoría y política en Venezuela*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=pUR_wDm5B-kC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false
- Alberro, I., Henderson, M., & Yúnez N, A. (2016). *Inclusión financiera en México: retos y perspectivas*. (U. D. Publicaciones, Ed.) El Colegio De Mexico, Ac.
- Aprea , C., Wuttke, E., Breuer, K., Koh, N., Davies , P., Grimel-Fuhrmann, B., & Lopus, J. (2016). International Handbook of Financial Literacy. *International Handbook of Financial Literacy*, 1, 713. Obtenido de <https://research.birmingham.ac.uk/en/publications/international-handbook-of-financial-literacy>
- Arias, J. L., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (1a ed.). Depósito Legal en la Bliiblioteca Nacional del Perú. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https%3A%2F%2F repositorio.concytec.gob.pe%2Fbitstream%2F20.500.12390%2F2260%2F1%2FArias-Covinos-Dise%25C3%25B1o_y_metodologia_de_la_investigacion.pdf&ved=2ahUK EwiV6LGY64z6AhW8BLkGHRkIAmMQFnoECAkQAQ&usg=
- Banco de desarrollo de América Latina. (2020, 15 de enero). *¿Cuál es el impacto de la inclusión financiera?* Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/01/cual-es-el-impacto-de-la-inclusion-financiera/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (s.f.). *Financiamiento*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>
- Birkenmaier, J., Sherraden, M., & Curley, J. (2013). *Financial Capability and Asset Building: Research, Education, Policy, and Practice*. New York & Oxford: Oxford University Press.

Blanco , T. (2015, enero). La importancia de la educación financiera y su influencia en los futuros estudiantes de administración y dirección de empresas. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 381-400. https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrJ7F6IZQBjl54A7gZ7egx.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzMEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1660999176/RO=10/RU=https%3a%2f%2fdialnet.unirioja.es%2fdescarga%2farticulo%2f5009673.pdf/RK=2/RS=IUCFwXoIClaVO7bNESP0BSe44Cw-

Caballero M, G. (2005). *Finanzas para no financieros*. Ideaspropias.

Céspedes, J. B. (2017). Análisis de la necesidad de la educación financiera en la formación colegial. *Pensamiento crítico*, (22), 126. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/pc.v22i2.14333>

Choquehuanca , N. L., Robles , D. N., Porras, M., & Malaver I, A. A. (2019). *Cultura financiera y acceso al crédito de los comerciantes del Centro Comercial Plaza Vitarte, Ate 2019* [tesis de grado de bachiller,Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional César Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/55491>

Comité Económico y Social Europeo. (2017). *Educación financiera para todos* (2a ed.). <https://op.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/354e0419-2a43-11e7-ab65-01aa75ed71a1>

CONCYTEC. (2018). Reglamento de calificación,clasificación y registro de los investigadores del Sistema Nacional de Ciencia,Tecnología e innovación Tecnológica-Reglamento. [Reglamento de trabajos de investigación de página web]. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf&ved=2ahUKEwimmuv0iv_5AhWXLLkGHTckBnMQFnoECA0QAQ&usq=AOvVaw3mc0Ilj3d6if291L2vkjVG

Delgadillo, V. B. (2019). *La cultura financiera y su relación con el bienestar financiero de los millennials de la provincia de Arequipa, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/10200/BSdeurbv.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Eyzaguirre, W. (2016, 17 de octubre) . Cultura y educación financiera. *Cultura financiera. Gestión*. <https://gestion.pe/blog/culturafinanciera/2016/10/cultura-y-educacion-financiera.html/>

Fong, R., Lubben, J., & Barth, R. (2018). *Grand Challenges for Social Work and Society*. Oxford University Press.

Fraile, G., Preve, L., & Sarria, V. (2013). *Las Finanzas en la empresa: combinando rigurosidad e intuición* (1a ed.). Temas grupo editorial.

Gil, F. (2018, 04 de mayo). Educación: Menos del 5% de la población peruana tiene conocimientos financieros. *Finanzas personales. Gestión*. <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/educacion-5-poblacion-peruana-conocimientos-financieros-232878-noticia/?ref=gesr>

Ginebra, A. (2017). *En el banco para todos, un programa para todos: evaluación cualitativa del programa de inclusión y educación financiera del banco de la nación del 2013 al 2016*. Serie estudios sobre desarrollo 19, Instituto de Estudios Peruanos, IEP, Lima. Obtenido de https://repositorio.iep.org.pe/bitstream/handle/IEP/1016/Feijoo_Ana-Gonzalez_Ginebra-Banco_para_todos_programa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones* (10a ed.). México: PEARSON educación. Obtenido de

<https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>

Gracia, R., & Gracia, D. (2020). *El Método rico* (1a ed.).copyright.

Hernández, V. (2008). *Finanzas personales para dummies* (5a ed.).Wiley Publishing,Inc.

Herrera, E. H. (2019). *Nivel de cultura financiera y su incidencia en el uso de productos financieros de los pobladores del distrito de Cumba - Amazonas año 2018* [Tesis de grado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/1833>

Howard, M. (1977). Teoría sobre la estructura de capital.*Red de Revistas Científicas de América Latina,el Caribe,España y Portugal*,(84),6. <https://www.redalyc.org/pdf/212/21208402.pdf>

Juan de Dios, G. (2017). *Educación financiera en Mexico;la poca difusión de programas financieros para el desarrollo económico*. II Congreso virtual internacional desarrollo económico,social y empresarial en Iberoamérica,402-412. <https://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2017/desarrollo-empresarial/36-educacion-financiera-en-mexico.pdf>

Keynes , J. (2017, enero-junio). El señor keynes y la "financiación". *Scielo:Revista de EconomíaInstitucional*,19(36),355-359. doi:<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/4898>

Kiyosaki , R., & Lechter, S. (2004). *Padre rico padre pobre* (5a ed.).D.R.Santillana Ediciones Generales S.A.deC.V.

- Lara , M. L. (2017, 30 de julio).La cultura financiera: Fundamento y acciones públicas de fomento [Financial.culture:foundation and public development actions].*Actualidad Jurídica Iberoamericana*,187-204.
https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrE180uRQljeB8ALmx7egx.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1661580718/RO=10/RU=https%3a%2f%2fdialnet.unirioja.es%2fservlet%2farticulo%3fcodigo%3d6140475/RK=2/RS=mjCqBSv9OR.Fsw3hDuwctxb2Fqzw-
- Lembert Pimenta, M., & Gargía de Guemez, I. (2015). *1, 2, 3 Educación financiera para niños y jóvenes* . LID editorial.
- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento:Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*.Nathan Associates Inc.
https://books.google.com.pe/books/about/Finanzas_y_financiamiento.html?id=cQXqZwEACAAJ&redir_esc=y
- Mendoza , J. C. (2020). *La cultura financiera y su incidencia en el nivel de desarrollo socioeconómico de los habitantes del Cantón Montecristi* [Tesis de grado,Universidad Estatal del sur de Manabí]. Repositorio institucional Universidad Estatal del sur de Manabí.
<http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2362/1/TESIS%20CULTURA%20FINANCIERA%20JULIO%20CESAR%20MENDOZA%20CAPUZAN%20original.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015, julio). Estrategia nacional de inclusión financiera [Información de políticas de sitio web].Comisión multisectorial de inclusión financiera. <https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>
- Ñaupas , H., Mejía , E., Novoa , E., & Villagómez , A. (2014). *Metodología de la investigación:Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (4a ed.).Ediciones de la U - Transversal 42 No. 4 B-83.

- Palma, S., y Tipán, L. P. (2020). *La Cultura financiera y su relación con el uso de las tarjetas de crédito en las familias del cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi* [tesis de grado, Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la excelencia]. Repositorio institucional Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la excelencia. <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/25532/1/T-ESPEL-CAI-0733.pdf>
- Rapaille, C. (2007). *El código cultural* (1a ed.). Bogotá: Editorial Norma S.A. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=PYfuklVaR9AC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Red Financiera BAC-CREDOMATIC. (2008). *Libro maestro de educación financiera* (1a ed.). Innova Technology S.A. https://www.academia.edu/15992313/Libro_Maestro_de_Educacion_Financiera
- Rivera, O. (2021). *El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de mypes* [Tesis de maestría, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio institucional Universidad Señor de Sipán. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7944>
- Schröder, G., & Breuninger, H. (2001). *Kulturtheorien der gegenwart. Ansätze und positionen*. VG Bild-Kunst.
- Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2019). *ABC de educación financiera* (15a ed.). Guatemala, C.A. https://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=204357&name=DLFE-34947.pdf
- Tylor, E. B. (1871). *Idocpub: La Ciencia de la cultura* [Información de un sitio web]. Idocpub. <https://idoc.pub/documents/edward-b-tylor-la-ciencia-de-la-cultura-1871-pnxk1pdwjy4v>

Zokaityte, A. (2017). *Financial Literacy Education: Edu-Regulating our Saving and Spending Habits*. Switzerland: Springer International Publishing.

Anexos:

Anexo 1: Matriz de Operacionalización de variables

Variable 1: Cultura Financiera (cuantitativa)

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Instrumento
Cultura financiera (independiente)	La cultura financiera tiene como base a la educación financiera. Por lo tanto, la educación financiera según la Superintendencia de Bancos de Guatemala (s.f.), se define como el proceso a través del cual se adquieren los conocimientos y se desarrollan las habilidades que se necesitan a fin de elegir una mejor y apropiada decisión financiera y contribuir con el incremento del nivel de bienestar tanto personal como familiar. (p.26)	Para medir la variable "cultura financiera" se utilizó el cuestionario, sus dimensiones fueron la educación financiera y capacidad financiera. (Arias & Covinos, 2021,p.81)	Educación financiera	-Ingreso -Gasto -Ahorro -Adeudo -Inversión	ordinal	Encuesta
			Capacidad financiera	-Crédito. -Obligación financiera		

Variable 2: Financiamiento (cuantitativa)

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Instrumento
Financiamiento(dependiente)	Keynes (2017) emplea el término “financiamiento” o también conocida como “financiación”, donde se refiere al dinero que los dueños retienen por un tiempo y de esa manera subsanan los gastos de un siguiente proyecto. (p.1)	Para medir la variable “Financiamiento” se utilizó el cuestionario, sus dimensiones fueron las fuentes y usos. (Arias & Covinos, 2021,p.81)	Fuentes	-Informal -Formal	ordinal	Encuesta
			Uso	-Inversión en activos -Capital de trabajo		

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CUESTIONARIO

Cultura financiera y financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022

El presente instrumento tiene como propósito determinar el grado de relación entre la Cultura financiera y financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno de Ayacucho para el período 2022. La información que nos brinde es totalmente confidencial. Previo su consentimiento para participar en el estudio, se le pide tomar en cuenta las opciones de respuesta que a continuación se muestra, de igual manera responder con total sinceridad al cuestionario.

	1	2	3	4	5				
	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre				
Educación Financiera					1	2	3	4	5
	Ingreso								
1	¿Ud., sabe identificar sus ingresos?								
2	¿Ud., lleva un control de sus ingresos?								
3	¿Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio?								
	Gasto								
4	¿Ud., puede identificar sus gastos?								
5	¿Ud., lleva un control de sus gastos?								
	Ahorro								
6	¿Ud., tiene conocimiento sobre "ahorro"?								
7	¿Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro?								
	Adeudo								
8	¿Ud., tiene conocimiento acerca de que es "adeudo"?								
9	¿Ud., destina un monto de dinero para subsanar sus deudas (en caso de contraer una deuda)?								
	Inversión								
10	¿Ud., conoce detalladamente que es "inversión"?								
11	¿Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro?								
12	¿Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasiona por una mala inversión?								
	Capacidad Financiera								

		Crédito					
13	¿Ud., tiene conocimiento sobre crédito?						
14	¿Ud., se ha informado sobre las ventajas y desventajas de obtener un crédito?						
15	¿Ud., ha indagado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder?						
		Obligación financiera					
16	¿Ud., conoce detalladamente que es una obligación financiera?						
17	¿Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito?						
18	¿Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito?						
		Fuentes					
		Informal					
19	¿Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)?						
20	¿Ud., ha elegido el financiamiento informal por la desconfianza hacia las entidades financieras?						
		Formal					
21	¿Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)?						
22	¿Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio?						
23	¿Ud. considera que es suficiente el dinero obtenido del Financiamiento formal para el desarrollo de su negocio?						
		Usos					
		Inversión de activos					
24	¿Ud., el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en activos (bien o inmueble) para su negocio?						
25	¿Ud. considera que sus decisiones de inversión son adecuadas para el logro de los objetivos de su negocio?						
		Inversión de capital de trabajo					
26	¿Ud., el financiamiento que obtuvo lo ha invertido en capital de trabajo (fondos para que su negocio siga operando productivamente)?						
27	¿Ud. Cuenta con un plan de inversión para seguir invirtiendo periódicamente (intervalos de tiempo)?						

Anexo 3: Validación por juicio de expertos – experto 1

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el (cuestionario)

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

Nº	Cultura financiera	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Educación Financiera																	
Ingreso																	
1	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ingreso				X					X						X	
2	Ud., lleva un control de sus ingresos				X					X						X	
3	Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio				X					X						X	
Gasto																	
4	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es gasto				X					X						X	
5	Ud., lleva un control de sus gastos				X					X						X	
Ahorro																	
6	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ahorro				X					X					X		
7	Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro				X					X						X	
Adeudo																	
8	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el adeudo				X					X						X	
9	Ud., se retrasa en el pago de sus deudas				X					X						X	
10	Ud., cree que no tener conocimiento financiero ocasiona un sobreendeudamiento				X					X						X	
Inversión																	
11	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es la inversión				X					X						X	
12	Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro				X					X						X	
13	Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasionan por una mala inversión				X					X						X	
Capacidad Financiera																	
Crédito																	
14	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es un crédito				X					X						X	
15	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de las ventajas y desventajas de obtener un crédito				X					X						X	
16	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder				X					X						X	
Obligación financiera																	
17	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es una obligación financiera				X					X						X	
18	Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito				X					X						X	
19	Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito.				X					X						X	



Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador DR. HORNA RUBIO, ABRAHAM JOSUÉ DNI: 06117267

Especialidad del validador: Finanzas, Metodología de la investigación

Nº de años de Experiencia profesional: 18

21 de septiembre del 2022

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.
Especialista

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

Nº	Financiamiento	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Fuentes																	
Informal																	
1	Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)					X					X					X	
2	Ud., ha optado por el financiamiento informal debido a la desconfianza o desconocimiento de las entidades financieras.					X					X					X	
formal																	
3	Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)					X					X					X	
4	Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio.					X					X					X	
usos																	
Inversión de activos																	
5	En caso de que usted se financiará invertiría en activos (bien o inmueble)					X					X					X	
6	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de activos de su negocio					X					X					X	
Inversión de capital de trabajo																	
7	En caso de que usted se financiará invertiría en capital de trabajo (fondos para que la empresa siga operando productivamente)					X					X					X	
8	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de capital de trabajo de su negocio					X					X					X	

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador DR. HORNA RUBIO, ABRAHAM JOSUÉ DNI: 06117267

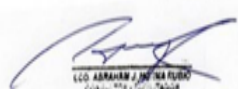
Especialidad del validador: Finanzas, Metodología de la investigación

Nº de años de Experiencia profesional: 18

21 de septiembre del 2022

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



DR. ABRAHAM JOSUÉ HORNA RUBIO
 DNI: 06117267

Firma del Experto Informante.
Especialista

Anexo 4: Validación por juicio de expertos – experto 2

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el (cuestionario)

N°	Cultura financiera	1=Nunca					2=Casi nunca					3=A veces					4= Casi siempre					5= Siempre					Sugerencias
		Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³															
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5											
Educación Financiera																											
Ingreso																											
1	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ingreso					X											X					X					
2	Ud., lleva un control de sus ingresos					X											X					X					
3	Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio					X											X					X					
Gasto																											
4	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es gasto					X											X					X					
5	Ud., lleva un control de sus gastos					X											X					X					
Ahorro																											
6	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ahorro					X											X					X					
7	Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro					X											X					X					
Adeudo																											
8	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el adeudo					X											X					X					
9	Ud., se retrasa en el pago de sus deudas					X											X					X					
10	Ud., cree que no tener conocimiento financiero ocasiona un sobreendeudamiento					X											X					X					
Inversión																											
11	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es la inversión					X											X					X					
12	Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro					X											X					X					
13	Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasionan por una mala inversión					X											X					X					
Capacidad Financiera																											
Crédito																											
14	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es un crédito					X											X					X					
15	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de las ventajas y desventajas de obtener un crédito					X											X					X					
16	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder					X											X					X					
Obligación financiera																											
17	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es una obligación financiera					X											X					X					
18	Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito					X											X					X					
19	Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito.					X											X					X					



Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador **Dr. Avelino Villafuerte de la Cruz** **DNI: 25729654**

Especialidad del validador: **Contabilidad, Finanzas y Metodólogo**

N° de años de Experiencia profesional: **21**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

20 de septiembre del 2022



 Dr. Avelino Villafuerte de la Cruz
 Contador Público Colegiado - CM 1086
Firma del Experto Informante.
Especialista

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

Nº	Financiamiento	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Fuentes																	
Informal																	
1	Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)				X					X						X	
2	Ud., ha optado por el financiamiento informal debido a la desconfianza o desconocimiento de las entidades financieras.				X					X						X	
formal																	
3	Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)				X					X						X	
4	Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio.				X					X						X	
usos																	
Inversión de activos																	
5	En caso de que usted se financiará invertiría en activos (bien o inmueble)				X					X						X	
6	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de activos de su negocio				X					X						X	
Inversión de capital de trabajo																	
7	En caso de que usted se financiará invertiría en capital de trabajo (fondos para que la empresa siga operando productivamente)				X					X						X	
8	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de capital de trabajo de su negocio				X					X						X	

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Avelino Villafuerte de la Cruz DNI: 25729654

Especialidad del validador: Contabilidad, Finanzas y Metodólogo

Nº de años de Experiencia profesional: 21

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

20 de septiembre del 2022


 Dr. Avelino Villafuerte de la Cruz
 Contador Público Colegiado - CM 1086
Firma del Experto Informante.
 Especialista

Anexo 5: Validación por juicio de expertos – experto 3

		1=Nunca					2=Casi nunca					3=A veces					4= Casi siempre					5= Siempre					Sugerencias
N°	Cultura financiera	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³															
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5											
Educación Financiera																											
Ingreso																											
1	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ingreso				X																						
2	Ud., lleva un control de sus ingresos				X																						
3	Ud., cree que sus ingresos económicos cubren los gastos de su negocio				X																						
Gasto																											
4	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es gasto				X																						
5	Ud., lleva un control de sus gastos				X																						
Ahorro																											
6	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el ahorro				X																						
7	Ud., destina un monto de dinero mensual a su ahorro				X																						
Adeudo																											
8	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es el adeudo				X																						
9	Ud., se retrasa en el pago de sus deudas				X																						
10	Ud., cree que no tener conocimiento financiero ocasiona un sobreendeudamiento				X																						
Inversión																											
11	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es la inversión				X																						
12	Ud., cree que la inversión es un instrumento que incrementa el ahorro				X																						
13	Ud., cree que el retraso de los pagos de su deuda de préstamo se ocasionan por una mala inversión				X																						
Capacidad Financiera																											
Crédito																											
14	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es un crédito				X																						
15	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de las ventajas y desventajas de obtener un crédito				X																						
16	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de los tipos de crédito a los que puede acceder				X																						
Obligación financiera																											
17	Ud., ha recibido capacitación o se ha informado acerca de que es una obligación financiera				X																						
18	Ud., cree que tiene capacidad financiera para obtener un crédito				X																						
19	Ud., analiza sus posibilidades de pago para adquirir un crédito.				X																						



Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Mg. CABRERA ARIAS LUIS MARTÍN DNI: 08870041

Especialidad del validador: Contabilidad, Tributos, Finanzas

N° de años de Experiencia profesional: 20

19 de septiembre del 2022

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Mg. CEC. Luis Martín Cabrera Arias
 DNI: 88777
Firma del Experto Informante.
Especialidad

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el (cuestionario)

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

Nº	Financiamiento	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Fuentes																	
Informal																	
1	Ud., ha optado por el financiamiento informal (préstamo por familiares, amigos u otros)				X					X						X	
2	Ud., ha optado por el financiamiento informal debido a la desconfianza o desconocimiento de las entidades financieras.				X					X						X	
formal																	
3	Ud., ha optado por el financiamiento formal (entidades financieras)				X					X						X	
4	Ud., considera que es necesario financiarse en una entidad financiera para el desarrollo de su negocio.				X					X						X	
usos																	
Inversión de activos																	
5	En caso de que usted se financiará invertiría en activos (bien o inmueble)				X					X						X	
6	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de activos de su negocio				X					X						X	
Inversión de capital de trabajo																	
7	En caso de que usted se financiará invertiría en capital de trabajo (fondos para que la empresa siga operando productivamente)				X					X						X	
8	Ud. ha tomado decisiones de inversión no relacionadas a la inversión de capital de trabajo de su negocio				X					X						X	

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Mg. CABRERA ARIAS LUIS MARTÍN DNI: 08870041

Especialidad del validador: Contabilidad, Tributos

Nº de años de Experiencia profesional: 20

19 de septiembre del 2022

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



 Mg. C.C. Luis Martín Cabrera Arias
 M.I. 19772
Firma del Experto Informante.

Anexo 6: Solicitud

“Año del fortalecimiento de la soberanía nacional”

SOLICITO: Autorización para realizar encuesta a los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho.

Sr.Pdte. de la asociación de comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho.

Yo, **NHISSA XUXA GÓMEZ MENDEZ**, identificada con **DNI N°.70052086**, estudiante de la Universidad Cesar Vallejo, domiciliada en (Av. Abancay N°355, distrito de Andrés Avelino Cáceres Dorregaray, provincia de Huamanga, Departamento de Ayacucho), con teléfono N°963887065, tengo el agrado de dirigirme a usted a fin de solicitar respetuosamente ante su despacho se me conceda la autorización para realizar una encuesta sobre la “cultura financiera y financiamiento” a los comerciantes del mercado que usted dirige. La encuesta se realizará en el mes de setiembre del presente año.

Desde ya agradezco su disposición y colaboración, es muy importante para el éxito de mi investigación y para mi formación como estudiante.

Por lo expuesto:

Ruego a usted acceder a la solicitud.

Ayacucho, 10 de setiembre de 2022

ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL
MERCADO ZONAL JESUS NAZARENO


Roberto Quispe Rojas
PRESIDENTE



NHISSA XUXA GOMEZ MENDEZ
DNI N°.70052086

Anexo 7: Respuesta a la solicitud

MERCADO JESÚS NAZARENO

PRESIDENCIA

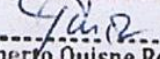
“AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANIA NACIONAL”

Ayacucho, 11 de setiembre de 2022

ROBERTO QUISPE ROJAS, presidente del Mercado Jesús Nazareno, en virtud del documento presentado ante mi despacho con fecha 10 de setiembre del presente año, donde la Srta. NHISSA XUXA GÓMEZ MENDEZ, **identificada con DNI N°.70052086**, estudiante de la Universidad Cesar Vallejo, domiciliada en (Av. Abancay N°355, distrito de Andrés Avelino Cáceres Dorregaray, provincia de Huamanga, Departamento de Ayacucho), con teléfono N°963887065, solicita realizar encuesta en el mes de setiembre sobre “cultura financiera y financiamiento” a los comerciantes del mercado que dirijo, por lo que otorgo la autorización correspondiente para el desarrollo de su investigación.

Atentamente,

ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL
MERCADO ZONAL JESUS NAZARENO



Roberto Quispe Rojas
PRESIDENTE

Anexo 8: Documento que acredita la cantidad de la población.

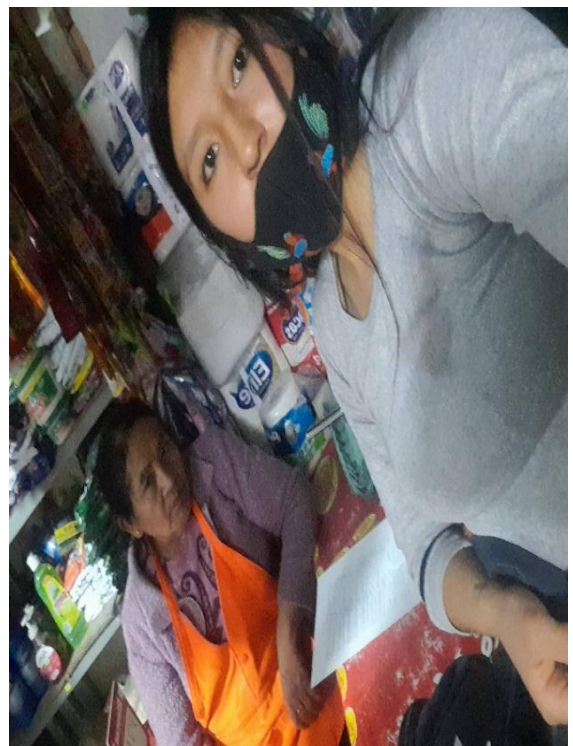
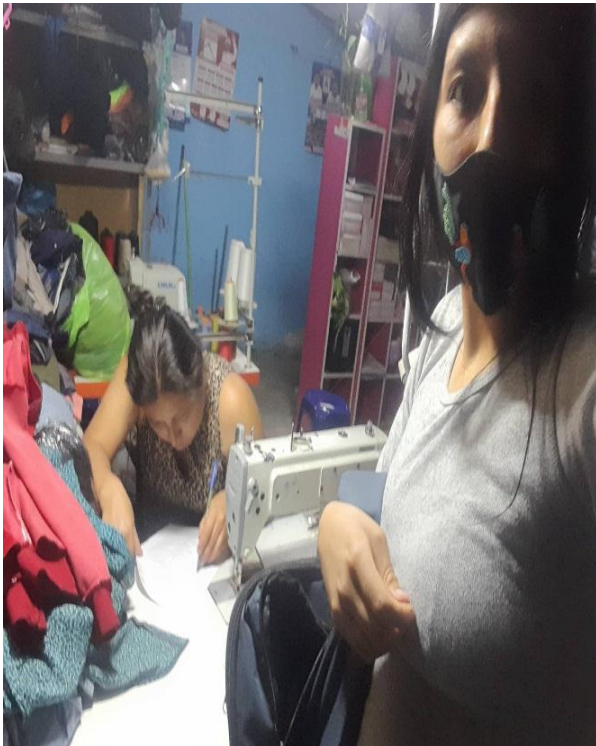
Acta de verificación
Meta 06 del PI correspondiente al 31 de diciembre del año 2022

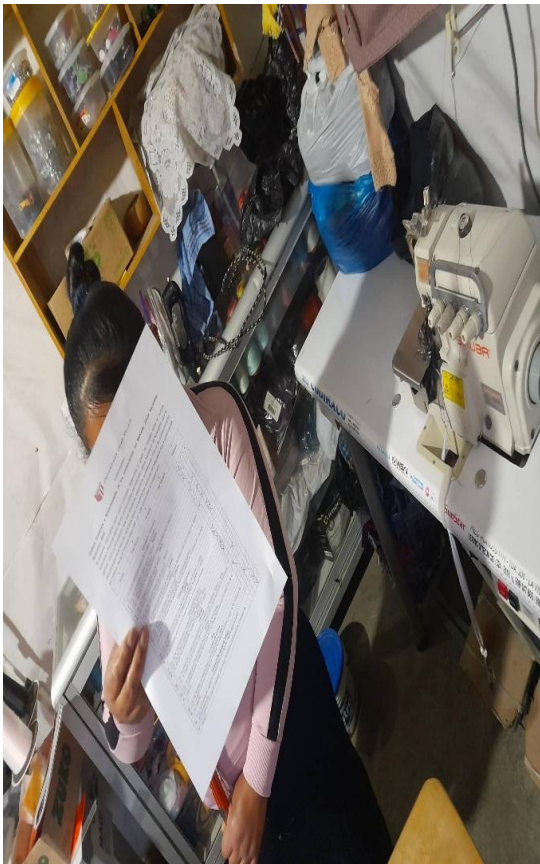
ACTIVIDAD 3: IMPLEMENTAR "MERCADOS SALUDABLES" QUE CUMPLAN CON ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PARA LA PROMOCIÓN DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE Y CONTENCIÓN DE LA COVID 19
ACTA DE VISITA DE VERIFICACIÓN EN CAMPO

DATOS DEL MERCADO DE ABASTO O BODEGA				
TIPO	MERCADO	SI	BODEGA	SI
REGIÓN	AYACUCHO		PROVINCIA	HUAMANGA
DISTRITO	JESUS DE NAZARENO		UBIGEO	050715
NOMBRE DEL MERCADO/BODEGA CANDIDATO A SALUDABLE SELECCIONADO POR LA MUNICIPALIDAD	MERCADO JESUS NAZARENO			
ID MERCADO	0662			
DIRECCIÓN	AVENIDA LOS INCAS SN			
FECHA VERIFICACIÓN	08-07-2022	HORA VERIFICACIÓN		
NOMBRE VERIFICADOR:	JHOVANA CONSUELO CASTILLO HUAYUNOS			
¿CERRADO? (Si el mercado se encuentra cerrado no se continua con las verificaciones)	SI	NO	MOTIVO DE CIERRE	
Observaciones:				
COMITÉ DE AUTOCONTROL SANITARIO QUE SE ENCUENTREN PRESENTES				
INTEGRANTE 1	Roberto Quispe Rojas	CELULAR	999330008	
INTEGRANTE 2	Ruth E. De la Cruz Espinoza	CELULAR	941976329	
INTEGRANTE 3	Juliana Vilca Cabello	CELULAR	956247201	
INTEGRANTE 4	Agustina Quispe Cabezas	CELULAR	47413934	
INTEGRANTE 5	Adelina Diaz Miranda	CELULAR		
INTEGRANTE 6		CELULAR		
INTEGRANTE 7		CELULAR		
INTEGRANTE 8		CELULAR		
<p>N° de puestos abiertos en el mercado: <u>90</u>. Determinar el número de puestos a supervisar:</p> <p>- Entre 1 y 10 puestos corresponde supervisar al 100%: _____ puestos de venta.</p> <p>- Entre 11 y 100 puestos corresponde supervisar 40%: <u>36</u> puestos de venta.</p> <p>- Entre 101 y 500 puestos corresponde supervisar 30%: _____ puestos de venta.</p> <p>- Más de 500 puestos corresponde supervisar 20%: _____ puestos de venta.</p>				

Anexo 9: Fotografías-encuesta









UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, TOLEDO MARTINEZ JUAN DANIEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Cultura financiera y financiamiento de los comerciantes del Mercado Jesús Nazareno, Ayacucho, 2022

", cuyo autor es GOMEZ MENDEZ NHISSA XUXA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 16 de Diciembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
TOLEDO MARTINEZ JUAN DANIEL DNI: 22510018 ORCID: 0000-0003-2906-9469	Firmado electrónicamente por: JDTOLEDO el 16-12- 2022 18:56:54

Código documento Trilce: TRI - 0491825