UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

"GESTIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2024"

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

"CONTADOR PÚBLICO"

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

YESSENIA VANESA VÁSQUEZ LEIVA

ASESORA:

DRA. MARÍA ESTHER LEÓN MORALES

CAJAMARCA – PERÚ

2025

Universidad Nacional de Cajamarca
"Norte de la Universidad Peruana"

CONSTANCIA DE INFORME DE ORIGINALIDAD

1. Investigador: .
   YESSENIA VANESA VÁSQUEZ LEIVA
   DNI: 73088050
   Escuela Profesional - Facultad:
   Escuela Profesional de Contabilidad – Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas.
2. Asesora:
   Dra. León Morales María Esther
   Departamento Académico:
   Contabilidad
3. Grado académico o título profesional para el estudiante
   [ ] Bachiller [X] Título profesional [ ] Segunda especialidad
   [ ] Maestro [ ] Doctor
4. Tipo de Investigación:
   [X] Tesis [ ] Trabajo de investigación [ ] Trabajo de suficiencia profesional
   [ ] Trabajo académico
5. Título de Trabajo de Investigación:
   "GESTIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2024"
6. Fecha de evaluación: 27/08/2025
7. Software antiplagio: [X] TURNITIN [ ] URKUND (OURIGINAL) *(*)*
8. Porcentaje de Informe de Similitud: 20%
9. Código Documento: oid:::3117: 487682689
10. Resultado de la Evaluación de Similitud:
    [X] APROBADO [ ] PARA LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES [ ] DESAPROBADO

Fecha Emisión: 01/09/2025

Firma y/o Sello
Emisor Constancia

Dra. León Morales María Esther	**Dr. Juan José Julio Vera Abanto**
DNI: 26612668	Director de la Unidad de Investigación F-CECA

* En caso se realizó la evaluación hasta setiembre de 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
Escuela Profesional de Contabilidad

APROBACION DE LA TESIS

La asesora y los miembros del jurado evaluador designados según Resolución de Consejo de Facultad N° 289-2025-F-CECA-UNC, aprueban la tesis desarrollada por la Bachiller **YESSENIA VANESA VÁSQUEZ LEIVA** denominada:

"GESTIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2024"

Fecha Sustentación: 14/08/2025.

DR. CPC. ROBERTO ARTURO GRANADOS CRUZ
PRESIDENTE

M.Cs. CPC. WILSON ASCENCIO YUMBATO ROJAS
SECRETARIO

Mg. CPC. EVELIO NERI MOSTACERO CUZCO
VOCAL

DRA. CPC. MARÍA ESTHER LEÓN MORALES
ASESORA

Dedicatoria

A mis queridos padres, Yovani y Filmio, por brindarme su amor incondicional y por haber estado a mi lado en cada paso en mi carrera. Sin su apoyo y sus consejos no habría sido posible este logro.

A mis hermanos, Leo y Jhoan, por ser mi motivación, espero ser un ejemplo para ustedes de que, con esfuerzo y dedicación todo se puede lograr.

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por darme la fuerza y sabiduría para superar cada obstáculo en este camino.

A mis padres, por ser mi mayor inspiración y fortaleza. Gracias por estar siempre a mi lado, por cada uno de sus consejos, por cada palabra de aliento y por nunca dejar de creer en mí.

Asimismo, agradezco a la Dra. María Esther León Morales, por su apoyo, orientación y conocimientos impartidos durante el desarrollo de la presente tesis.

Índice de contenido

Dedicatoria....4

Agradecimiento....5

Índice de contenido....6

Índice de tablas....11

Índice de figuras....13

Resumen....15

Abstract....16

Introducción....17

Capítulo I. Planteamiento de la investigación....19

1.1 Descripción de la realidad problemática....19

1.1.1 Contextualización....19

1.1.2 Descripción del problema....21

1.2 Delimitación del problema....22

1.2.1 Delimitación espacial....22

1.2.2 Delimitación temporal....22

1.2.3 Delimitación teórica....22

1.3 Formulación del problema....22

1.3.1 Pregunta general....22

1.3.2 Preguntas específicas 22

1.4 Justificación de la investigación 23

1.4.1 Justificación teórica 23

1.4.2 Justificación práctica 23

1.4.3 Justificación académica 23

1.5 Objetivos 24

1.5.1 Objetivo general 24

1.5.2 Objetivos específicos 24

Capítulo II. Marco teórico 25

2.1 Antecedentes de la investigación 25

2.1.1 Internacionales 25

2.1.2 Nacionales 27

2.1.3 Regionales 29

2.2 Marco teórico y conceptual 30

2.2.1 Gestión de finanzas personales 30

2.3 Definición de términos básicos 45

2.3.1 Capacidad financiera 45

2.3.2 Conocimiento financiero 45

2.3.3 Control financiero 45

2.3.4 Endeudamiento 46

2.3.5 Estrés financiero. 46

2.3.6 Instrumentos financieros..... 46

2.3.7 Libertad financiera..... 46

2.3.8 Mercado financiero.....46

2.3.9 Obligaciones financieras..... 46

2.3.10 Operaciones activas 46

2.3.11 Operaciones pasivas 47

2.3.12 Plan financiero 47

2.3.13 Rendimiento económico 47

2.3.14 Riesgo financiero.....47

2.3.15 Sistema financiero 47

Capítulo III. Hipótesis y variables 48

3.1 Identificación de variables 48

3.1.1 Variable 48

3.2 Operacionalización de las variables..... 48

Capítulo IV. Marco metodológico..... 50

4.1 Enfoque y métodos de la investigación..... 50

4.1.1 Enfoque de la investigación..... 50

4.1.2 Métodos de la investigación 50

4.2 Diseño de la investigación 51

4.3 Población y muestra 51

4.3.1 Población 51

4.3.2 Muestra 52

4.3.3 Muestreo 52

4.4 Unidad de análisis 52

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 52

4.5.1 Técnica de recolección de datos 52

4.5.2 Instrumento de recolección de datos 53

4.6 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información 53

4.7 Matriz de consistencia 53

Capítulo V. Resultados y discusión 56

5.1 Presentación de resultados 56

5.1.1 Resultados estadísticos de la variable gestión de finanzas personales 56

5.2 Análisis, interpretación y discusión de resultados 83

5.2.1 Análisis e interpretación de resultados 83

5.2.2 Discusión de resultados 91

Conclusiones 95

Recomendaciones 97

Referencias 99

Apéndices 106

Apéndice A. Instrumento de recolección de datos 106

Apéndice B. Prueba de fiabilidad del instrumento de recolección de datos.....108

Anexos.....109

Anexo A. Carta donde se remite la información solicitada 109

Anexo B. Base de datos SPSS v30.....113

Índice de tablas

Tabla 1 Operaciones Pasivas 35

Tabla 2 Operaciones Activas 35

Tabla 3 Operacionalización de variables 49

Tabla 4 Matriz de consistencia 54

Tabla 5 Conocimiento de finanzas personales 56

Tabla 6 Comprensión de términos financieros 57

Tabla 7 Conocimiento de productos financieros 58

Tabla 8 Conocimiento de servicios financieros 59

Tabla 9 Tecnología y herramientas financieras 60

Tabla 10 Programas de educación financiera 61

Tabla 11 Importancia de los programas de educación financiera 62

Tabla 12 Registro de ingresos y gastos 63

Tabla 13 Ingresos mensuales 64

Tabla 14 Analizar la situación financiera 65

Tabla 15 Establecer objetivos financieros 66

Tabla 16 Diseñar planes de acción 67

Tabla 17 Elaboración de un presupuesto personal 68

Tabla 18 Hábito de ahorro 69

Tabla 19 Fondo de emergencia 70

Tabla 20 Control de gastos 71

Tabla 21 Ahorro formal e informal 72

Tabla 22 Cuenta de ahorro 73

Tabla 23 Ahorro para el retiro 74

Tabla 24 Crédito formal 75

Tabla 25 Crédito informal 76

Tabla 26 Evaluación de crédito 77

Tabla 27 Capacidad de pago.....78

Tabla 28 Historial crediticio 79

Tabla 29 Oportunidades de inversión 80

Tabla 30 Diversificación.....81

Tabla 31 Seguro como inversión 82

Tabla 32 Escala de valores de Likert..... 83

Tabla 33 Construcción de escala de valoración – Baremación..... 84

Tabla 34 Valoración de la variable gestión de finanzas personales..... 84

Tabla 35 Valoración de la educación financiera..... 86

Tabla 36 Valoración de la planificación financiera 87

Tabla 37 Valoración de la gestión de ahorros 88

Tabla 38 Valoración de la gestión de créditos..... 89

Tabla 39 Valoración del manejo de inversiones..... 90

Tabla 40 Resumen de procesamiento de casos.....108

Tabla 41 Estadísticas de fiabilidad 108

Índice de figuras

Figura 1 Proceso para el manejo de finanzas personales..... 32

Figura 2 Proceso de la planificación financiera..... 39

Figura 3 Conocimiento de finanzas personales 56

Figura 4 Comprensión de términos financieros..... 57

Figura 5 Conocimiento de productos financieros..... 58

Figura 6 Conocimiento de servicios financieros 59

Figura 7 Tecnología y herramientas financieras..... 60

Figura 8 Programas de educación financiera..... 61

Figura 9 Importancia de los programas de educación financiera 62

Figura 10 Registro de ingresos y gastos..... 63

Figura 11 Ingresos mensuales 64

Figura 12 Analizar la situación financiera..... 65

Figura 13 Establecer objetivos financieros..... 66

Figura 14 Diseñar planes de acción..... 67

Figura 15 Elaboración de un presupuesto personal 68

Figura 16 Hábito de ahorro 69

Figura 17 Fondo de emergencia 70

Figura 18 Control de gastos..... 71

Figura 19 Ahorro formal e informal..... 72

Figura 20 Cuenta de ahorro 73

Figura 21 Ahorro para el retiro..... 74

Figura 22 Crédito formal..... 75

Figura 23 Crédito informal 76

Figura 24 Evaluación de crédito 77

Figura 25 Capacidad de pago 78

Figura 26 Historial crediticio 79

Figura 27 Oportunidades de inversión 80

Figura 28 Diversificación 81

Figura 29 Seguro como inversión 82

Figura 30 Valoración de la variable gestión de finanzas personales 85

Figura 31 Valoración de la educación financiera 86

Figura 32 Valoración de la planificación financiera 87

Figura 33 Valoración de la gestión de ahorros 88

Figura 34 Valoración de la gestión de créditos 89

Figura 35 Valoración del manejo de inversiones 90

Resumen

La presente investigación se desarrolló con el objetivo de describir la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024. Para ello, se empleó un enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo y diseño no experimental de corte transversal; la muestra estuvo constituida por 50 comerciantes del mercado central de Bambamarca, los cuales fueron seleccionados mediante muestreo no probabilístico intencional. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados revelaron que el 48% de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca gestionan sus finanzas personales de forma regular, mientras que el 38% lo hace de manera inadecuada, lo cual evidencia la necesidad de fortalecer la educación financiera en el sector; por lo tanto, estos hallazgos resaltan la necesidad de intervenciones, como capacitaciones en educación financiera, asesorías personalizadas y programas de incentivo que fomenten el ahorro y el uso responsable de productos financieros.

Palabras clave: Finanzas personales, educación financiera, planificación financiera, ahorro, crédito, inversión.

Abstract

This research was developed with the objective of describing the personal finance management of the merchants of the Central Market of the District of Bambamarca, 2024. For this purpose, a quantitative approach was used, with a descriptive level and a non-experimental cross-sectional design; the sample consisted of 50 merchants of the central market of Bambamarca, who were selected by non-probabilistic intentional sampling. The survey technique was used for data collection and the questionnaire was used as an instrument. The results revealed that 48% of the traders of the Central Market of the District of Bambamarca manage their personal finances regularly, while 38% do so inadequately, which shows the need to strengthen financial education in the sector; therefore, these findings highlight the need for interventions such as training in financial education, personalized counseling and incentive programs that encourage savings and the responsible use of financial products.

Keywords: Personal finance, financial education, financial planning, savings, credit, investment.

Introducción

En la actualidad, la gestión de las finanzas personales ha cobrado una relevancia significativa en la vida de las personas, sobre todo para aquellos microempresarios y emprendedores. La globalización y los constantes cambios económicos ejercen una presión incesante sobre la estabilidad financiera, lo que hace imperativo contar con un manejo adecuado de los recursos económicos. Una correcta administración financiera no solo permite enfrentar imprevistos, sino que también facilita el logro de objetivos personales a largo plazo, tales como la compra de una vivienda, la educación de los hijos o una jubilación segura.

A pesar de su importancia, numerosos estudios han demostrado que una gran parte de la población carece de los conocimientos necesarios para gestionar adecuadamente sus finanzas. Esta deficiencia puede llevar a decisiones económicas erróneas, endeudamiento excesivo y, en última instancia, a una menor calidad de vida.

El presente trabajo de investigación cumple con el objetivo de describir la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca. Se abordan las principales herramientas como la educación financiera, planificación financiera, crédito, el ahorro y la inversión, consideradas fundamentales para el manejo adecuado de las finanzas de los comerciantes de dicho Mercado Central.

El contenido está estructurado en los siguientes capítulos:

Capítulo I: incluye el planteamiento de la investigación, en el cual se presenta la descripción de la realidad problemática a nivel internacional, nacional y local, indicando las causas y consecuencias; así también se presenta la delimitación del problema, formulación del problema (general y específicos), objetivos (general y específicos), y justificación de la presente investigación.

Capítulo II: comprende el marco teórico, en el que se presentan los antecedentes de la investigación tanto internacionales, nacionales y regionales, además se exponen las bases teóricas y conceptuales que fundamentan el estudio y se proporciona la definición de los términos básicos.

Capítulo III: contiene la variable de estudio, en este capítulo se muestra la identificación y operacionalización de la variable estudiada.

Capítulo IV: engloba el marco metodológico, en el cual se detalla el enfoque y métodos de la investigación, diseño de investigación; así como, la población, muestra, unidad de análisis, técnicas e instrumentos de recolección de datos y las técnicas para el procesamiento de la información.

Capítulo V: se presentan los resultados y discusión, el cual comprende análisis, interpretación y discusión de resultados.

Finalmente, se presentan las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas, anexos y apéndices.

Capítulo I. Planteamiento de la investigación

1.1 Descripción de la realidad problemática

1.1.1 Contextualización

En el contexto global actual, caracterizado por la globalización, el acceso al crédito y el incremento del consumo, la sociedad enfrenta una creciente complejidad económica. Esta situación exige que las personas desarrollen habilidades para tomar decisiones financieras inteligentes y gestionar eficazmente sus finanzas personales, a fin de garantizar su estabilidad y bienestar a largo plazo (Díaz, 2023). Aunque podría parecer una tarea sencilla, la gestión financiera personal requiere conocimientos específicos, hábitos de planificación y comprensión de herramientas como el ahorro, la inversión y el control del gasto. La carencia de una educación financiera sólida genera dificultades que se manifiestan en sobreendeudamiento, baja capacidad de ahorro y escasa planificación (Tejeda et al., 2021).

En Europa, según el Eurobarómetro de la Comisión Europea (2023), solo el 18% de los ciudadanos posee un alto nivel de educación financiera, mientras que el 64% alcanza un nivel medio y el 18% se sitúa en un nivel bajo. Países como los Países Bajos (43%), Dinamarca (40%), Finlandia (40%) y Estonia (39%) destacan por sus niveles más altos, en contraste con Rumanía (13%) y Portugal (16%). El estudio evidencia que los grupos más vulnerables en términos de educación financiera son las mujeres, los jóvenes, las familias con bajos ingresos y las personas con menor nivel educativo formal.

En América Latina, el acceso a la educación financiera es aún más limitado. Según Gonzáles (2023), los temas financieros siguen siendo considerados tabú, y gran parte de la población nunca ha recibido formación formal al respecto. En consecuencia, muchos aprenden sobre finanzas mediante ensayo y error, lo que aumenta el riesgo de decisiones

equivocadas. El informe de Mastercard y Americas Market Intelligence (2023) revela que el 84% de los encuestados en siete países latinoamericanos —incluido Perú— cree que la educación financiera mejoraría su situación económica; sin embargo, el 68% indicó no haber recibido jamás capacitación en finanzas, porcentaje que se eleva al 83% en países como Argentina.

En el caso del Perú, la tercera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras muestra que el 46% de la población tiene un nivel medio de educación financiera, el 13% un nivel adecuado y el 41% carece de habilidades financieras básicas. Aunque el 54% de los peruanos encuestados manifestó realizar alguna forma de planificación financiera y el 42% afirmó haber ahorrado en el último año, un alarmante 85% reconoció haber tenido ingresos insuficientes para cubrir sus gastos en al menos una ocasión. Las estrategias más comunes para enfrentar esta situación incluyen recurrir a deudas dentro o fuera del sistema financiero, reducir gastos, usar ahorros, conseguir un segundo empleo o solicitar apoyo familiar (SBS, 2023).

A nivel regional, en Cajamarca, esta problemática se replica con características particulares. Muchos emprendedores, especialmente en el sector comercial informal, carecen de los conocimientos y herramientas necesarias para administrar sus recursos económicos de forma eficiente. Esta deficiencia limita sus posibilidades de crecimiento, expone sus negocios a riesgos innecesarios y compromete su bienestar financiero. Frente a esta situación, resulta urgente fomentar capacidades como la elaboración de presupuestos, el control de gastos, el manejo adecuado del crédito, la planificación del ahorro y la evaluación de riesgos financieros, a fin de fortalecer la cultura financiera local.

1.1.2 Descripción del problema

En el Mercado Central del distrito de Bambamarca, los comerciantes enfrentan serias dificultades en la gestión de sus finanzas personales, principalmente debido a la limitada educación financiera con la que cuentan. Esta situación impide una administración adecuada de sus recursos económicos, comprometiendo su capacidad de ahorro, su acceso al crédito en condiciones favorables y su estabilidad económica general.

Entre las causas identificadas se encuentran:

a) La ausencia de contenidos relacionados con la educación financiera en los niveles básico, técnico y superior de formación.

b) El escaso interés de los propios comerciantes por mejorar o adquirir conocimientos financieros.

c) La falta de proyectos institucionales o asesorías técnicas orientadas al fortalecimiento de capacidades en manejo financiero personal y empresarial.

De persistir este panorama, las consecuencias pueden ser altamente perjudiciales, no solo a nivel económico, sino también emocional y social, entre las que destacan:

a) Sobreendeudamiento y dependencia de mecanismos informales de financiamiento.

b) Incumplimiento de obligaciones crediticias y deterioro del historial financiero.

c) Toma de decisiones inadecuadas respecto al ahorro, el crédito y la inversión.

d) Estrés financiero constante, que afecta la salud emocional y el rendimiento laboral.

e) Deterioro progresivo de la calidad de vida del comerciante y su entorno familiar.

Ante esta problemática, la presente investigación tiene como finalidad analizar y promover una gestión adecuada de las finanzas personales entre los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca. El estudio busca generar conciencia sobre la importancia de la

planificación financiera, así como diseñar estrategias que impulsen el desarrollo de hábitos saludables de ahorro, control del gasto, uso racional del crédito y planificación de inversiones. Con ello, se espera contribuir al fortalecimiento de habilidades financieras que permitan tomar decisiones informadas, mejorar la situación económica individual y promover el bienestar integral de los comerciantes y sus familias.

1.2 Delimitación del problema

1.2.1 Delimitación espacial

- Sector: Comercio
- Distrito: Bambamarca
- Provincia: Hualgayoc
- Región: Cajamarca

1.2.2 Delimitación temporal

La información recolectada para esta investigación corresponde al año 2024.

1.2.3 Delimitación teórica

El estudio se fundamenta en teorías y enfoques vinculados a la gestión de finanzas personales, incluyendo dimensiones como la educación financiera, la planificación, el ahorro, el crédito y la inversión.

1.3 Formulación del problema

1.3.1 Pregunta general

¿Cómo gestionan las finanzas personales los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024?

1.3.2 Preguntas específicas

¿Cuál es el nivel de educación financiera de los comerciantes del Mercado Central del

Distrito de Bambamarca, 2024?

¿Cómo realizan la planificación financiera los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024?

¿Qué prácticas de ahorro implementan los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024?

¿Cómo gestionan el crédito los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024?

¿Qué estrategias utilizan los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca para manejar sus inversiones, 2024?

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación teórica

Desde el aspecto teórico, la investigación se justifica en tanto permite analizar las tendencias actuales de la gestión de finanzas personales, aportando información relevante sobre cómo estas prácticas impactan en la toma de decisiones económicas y en la estabilidad financiera de los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca.

1.4.2 Justificación práctica

Desde el aspecto práctico, este estudio permite diagnosticar la situación financiera actual de los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca, generando conciencia sobre la importancia de la administración adecuada de los recursos. Asimismo, busca fomentar hábitos financieros responsables como el ahorro, la planificación y la prevención del endeudamiento, contribuyendo así a mejorar su bienestar económico.

1.4.3 Justificación académica

Desde el ámbito académico, la investigación fortalece la línea de estudios en finanzas

personales y sirve como referencia metodológica para futuros trabajos en contextos similares. Además, promueve el desarrollo de competencias investigativas entre los estudiantes de la Universidad Nacional de Cajamarca.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Describir la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.

1.5.2 Objetivos específicos

Describir el nivel de educación financiera de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.

Describir el proceso de planificación financiera de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.

Identificar las prácticas de gestión de ahorros de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.

Describir cómo gestionan el crédito los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.

Describir las estrategias utilizadas por los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca para manejar sus inversiones.

Capítulo II. Marco teórico

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Internacionales

Quinto (2023) en su investigación: *Educación financiera y finanzas personales en los servidores públicos: Análisis diagnóstico en la Personería de Medellín*, analizó la importancia de la educación financiera y las finanzas personales en los servidores públicos de la Personería de Medellín, mediante un enfoque mixto, con un nivel descriptivo- exploratorio. La muestra que se tomó fue de 78 servidores de la Personería de Medellín determinada por muestreo no probabilístico por conveniencia, para la recolección de información se utilizó la encuesta la cual se aplicó de manera virtual. Como resultado más significativo se tuvo que solo el 6,4% recibió al menos un curso de finanzas y el 70% de los encuestados estuvo de acuerdo en que las instituciones públicas deberían involucrarse más en capacitaciones en temas de finanzas personales. Finalmente, se concluyó que las finanzas personales y la educación financiera son esenciales para que las personas tomen decisiones informadas y responsables sobre su dinero y su futuro financiero, además se determinó que la mayor parte de encuestados se centran en planes de inversión a corto plazo y toman decisiones desde el concepto propio, no buscan ni reciben asesorías de terceros lo que se relaciona con el bajo nivel de educación financiera que manifestaron.

Así mismo, Olaya y Herrera (2022) en su investigación titulada: *Identificación del conocimiento sobre finanzas personales en estudiantes activos: programa de derecho del Tecnológico de Antioquia*, identificaron el nivel financiero en estudiantes activos del programa de derecho del Tecnológico de Antioquia, utilizando un enfoque cualitativo, de carácter exploratorio. La población la conformaron 615 estudiantes activos y se empleó una

muestra de 238 estudiantes, a los cuales se le aplicó el instrumento del cuestionario realizado mediante la plataforma Google Forms. Se concluyó que el conocimiento en el manejo de los recursos propios de los estudiantes del programa de derecho no es muy profundo, esto se evidencia en que el 39.8% de los encuestados indicó tener un nivel de conocimiento medio alto sobre finanzas personales y más del 68.5% dio una respuesta errónea a la pregunta sobre qué harían en caso de tener recursos limitados. La información anterior sugiere que los estudiantes en realidad carecen de comprensión sobre muchos temas referentes a sus gastos y su manera de destinar sus ingresos, su capacidad para ahorrar e invertir, así como los recursos necesarios para un control eficiente del dinero.

Finalmente, Pérez (2021) en su trabajo de investigación titulado: *Análisis de las finanzas personales orientado al fortalecimiento de la educación financiera en los hogares de la parroquia de Yaruquí, cantón Quito, 2020*, analizó las finanzas personales con el fin de fortalecer la educación financiera en los hogares de la parroquia Yaruquí, cantón Quito, 2020. La presente investigación tuvo un enfoque mixto, de tipo aplicada, nivel descriptivo y diseño no experimental. Se evaluó a una muestra de 360 hogares de la parroquia de Yaruquí, para lo cual se utilizó un muestreo aleatorio simple y se recopilaron datos e información a través de los instrumentos de investigación, encuesta y grupo focal. Los principales resultados que se obtuvieron fueron que el 49% de los hogares destina parte de sus ingresos al ahorro, pero un 29% no realiza ningún tipo de ahorro. Además, el 50% de las familias no invierte de ninguna manera, debido a la falta de fondos o no saben cómo invertir. También se estableció que el 46% de las familias no tenían ningún seguro y el 77% carecían de un plan de jubilación. Con respecto a la educación financiera, se encontró que el 78% de los hogares presentaban falencias en temas relacionados con la planificación financiera, conocimiento financiero y

control financiero. Se llegó a la conclusión de que los hogares yaruqueños tienen un bajo nivel de educación financiera y que las familias juegan un rol indiscutible en el desarrollo económico de un país, por lo cual los conocimientos y habilidades financieras deben desarrollarse a nivel integral, de manera que se pueda mejorar el uso de los recursos en el hogar y generar un efecto directo en el desarrollo de las finanzas personales y en el estilo de vida de las personas.

2.1.2 Nacionales

Caycho (2023) en su tesis titulada: *Gestión de las finanzas personales de los ciudadanos del distrito de Lurín 2021*, describió las finanzas personales de los ciudadanos del Distrito de Lurín 2021. La investigación sigue un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental. Se tomó una muestra de 383 habitantes determinados mediante un muestreo probabilístico, a los cuales se aplicó la técnica de la encuesta para la recolección de información y se utilizó el instrumento del cuestionario con escala de Likert. Los principales resultados del estudio muestran que solo el 5% de los ciudadanos está totalmente de acuerdo en que tienen suficientes conocimientos financieros para gestionar sus recursos de forma inteligente, el 15.4% encuentra difícil mantener el ritmo de vida de sus ingresos, el 38.1% carece de un plan económico que les permita vivir cómodamente durante los próximos 3 años y un 28.7% no puede ahorrar de forma regular para alcanzar sus objetivos. Además, el 59.8% consideran que tienen poco conocimiento sobre las formas de inversión que existen. Con los resultados obtenidos, el estudio concluye que las finanzas personales de los ciudadanos son considerablemente deficientes ya que su situación financiera no les permite cubrir necesidades básicas, además que en su mayoría presentan problemas para sostener su ritmo de vida, demostrando también que sus gastos superan sus ingresos.

Así también, E. Pérez (2021) en su tesis: *Educación financiera y finanzas personales de los pequeños y micro empresarios en el mercado zonal Ayaymama, Moyobamba – 2021*, determinó la relación entre la educación financiera y las finanzas personales de los pequeños y micro empresarios en el mercado zonal Ayaymama, Moyobamba – 2021. En cuanto a la metodología de esta investigación fue de tipo básica, con diseño no experimental de corte transversal, cuya población y muestra estuvo compuesta por 48 pequeños y micro empresarios, a los cuales se aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los principales resultados que se encontraron fueron que el nivel de educación financiera de los pequeños y microempresarios es bajo en un 46% (22), por lo general no tienen los conocimientos financieros para un buen manejo de sus finanzas, además, la mayoría no acostumbra a realizar registros de sus deudas, ingresos o gastos y algunos suelen gastar más que sus ingresos mensuales. Se presentó también un desconocimiento de las comisiones, gastos y tasas de interés de las instituciones financieras y la mayoría al momento de obtener un préstamo no evalúan minuciosamente lo que realmente les conviene. En cuanto al nivel de las finanzas personales de los pequeños y microempresarios es medio en un 42% (23). Una gran parte no poseen una forma eficiente de administrar sus recursos económicos, como también casi nunca tienen la meta de ahorrar dinero mensualmente, debido a que prevalecen el pago de sus deudas. La mayoría no cuentan con planes de resguardo para cubrir aquellos gastos que se les presenten de manera improvisada, además, tampoco cuentan con formas de generar ingresos adicionales; por otro lado, no toman en consideración crear una cuenta en una entidad financiera, para ahorrar dinero que después puede ser utilizado. Se concluyó que existe relación directa y significativa entre la educación financiera y las finanzas personales de los pequeños y micro empresarios en el mercado zonal Ayaymama, Moyobamba - 2021,

obteniendo una correlación de escala positiva moderada, visto que el valor r = 0,599 y el p-valor 0.001 es menor a 0.01.

Por último, Luque (2021) en su investigación: *Educación financiera y gestión de las finanzas personales de los clientes de Caja Piura, Iquitos 2020*, la que tuvo como objetivo determinar la relación entre la educación financiera y la gestión de las finanzas personales de los clientes de Caja Piura, Iquitos 2020. La metodología que se empleó fue de tipo aplicada, de nivel correlacional y diseño no experimental. La población está compuesta por 2 856 clientes recurrentes de la Caja Piura, con una muestra de 327 clientes. Se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos y el cuestionario como instrumento. Se logró identificar que los clientes de la Caja Piura tienen un nivel bajo de educación financiera con un 54%, debido a dificultades para establecer metas financieras, gestionar un presupuesto, falta de conocimiento sobre productos de ahorro y cómo funciona el sistema financiero, así también la gestión de finanzas personales en los clientes es inadecuada en un 55%, pues está comprobado que no suelen tener intención de ahorrar, o destinar sus ingresos a necesidades básicas, por lo que cargan con deudas durante un determinado periodo. Concluyó que la educación financiera está significativamente relacionada con la gestión de las finanzas personales de los clientes, lo que se confirma mediante el coeficiente de correlación Rho de 0,829.

2.1.3 Regionales

Chuquiruna y Ruiz (2023) en su tesis titulada: *La educación financiera de los ambulantes del barrio San José en Cajamarca, 2023*, determinaron si la educación financiera ayuda a mejorar el control económico en los negocios de los ambulantes del barrio San José en Cajamarca 2023. La investigación fue tipo aplicada de carácter descriptivo- exploratorio, con diseño no experimental de carácter transversal, por otro lado, el método fue hipotético-

deductivo mientras que la población y muestra estuvo conformada por 10 ambulantes, a la vez se utilizó técnica para el procesamiento de datos a través de la encuesta y entrevista. Finalmente, al analizar el nivel de educación financiera y endeudamiento de cada ambulante, se evidenció que las personas que se dedican al comercio no tienen conocimiento respecto al movimiento del dinero ya sea ingresos o egresos, su nivel de endeudamiento suele ser alto. Estos hallazgos respaldan la idea de que tener un conocimiento sólido de finanzas es esencial para gestionar los gastos diarios, invertir y ahorrar dinero de cada ingreso que se pueda dar.

Por último, López (2022) en su tesis titulada: *Cultura Financiera de los Trabajadores Administrativos de la Sede de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2022*, analizó la cultura financiera de los trabajadores administrativos de la Sede de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2022. La investigación fue aplicada, con un nivel descriptivo simple y diseño no experimental-transversal. La población asciende a 569 trabajadores según la oficina de recursos humanos y la muestra la conformaron 163 trabajadores, a los que se les aplicó la técnica de la encuesta para la recolección de datos y el cuestionario como instrumento. Se llegó a la conclusión de que la cultura financiera es valorada como alta por la mayoría de los trabajadores de la Sede de la Universidad Nacional de Cajamarca (44%), se observa que la mayor cantidad de los hombres tienen un conocimiento financiero alto con respecto a las mujeres. Asimismo, se observa que las mujeres tienen una tendencia más baja a actuar guiadas por las emociones y actitudes frente al entorno, respecto a las decisiones financieras.

2.2 Marco teórico y conceptual

2.2.1 Gestión de finanzas personales

Las finanzas personales abarcan una serie de prácticas y estrategias orientadas a la administración eficiente de los recursos económicos individuales, con el propósito de cumplir

objetivos financieros a corto y largo plazo. Este enfoque incluye la elaboración de presupuestos, el control adecuado de ingresos y gastos, la preparación e implementación de planes de ahorro, el manejo responsable de deudas, la diversificación de inversiones y la planificación financiera a largo plazo (Kwan & Alegre, 2023).

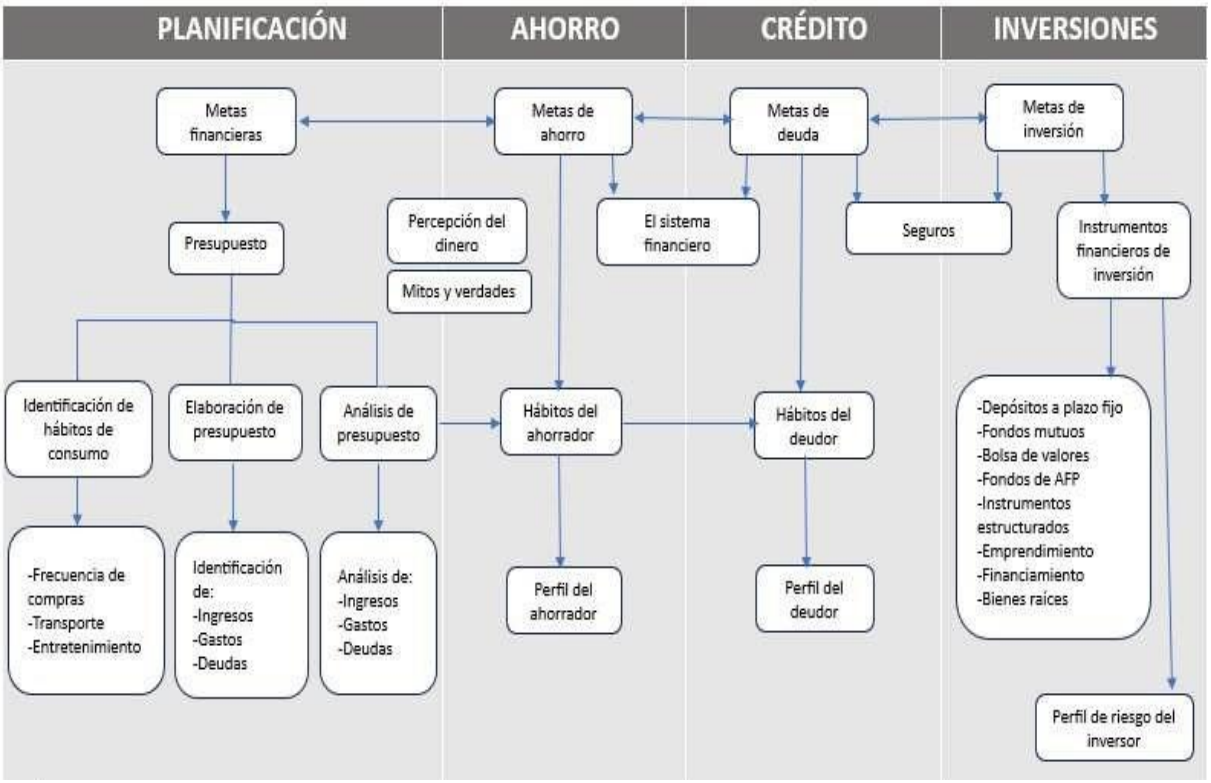
La gestión de las finanzas personales es un proceso constante que motiva a las personas a adquirir conocimientos y habilidades prácticas que les permitan tomar decisiones acertadas sobre ahorro, inversión y crédito, a través de una planificación financiera detallada y teniendo como punto de partida la apropiación de la educación financiera, permitiendo el crecimiento tanto a nivel social como económico (Salgado, 2016).

Según Placencia (2017), la gestión financiera personal juega un papel importante si de alcanzar la libertad financiera se trata. Por lo tanto, tener las habilidades necesarias ayudará a administrar el dinero adecuadamente y también ayudará a impulsar hacia un futuro financiero sustentable. Asimismo, una adecuada administración de las finanzas personales garantiza que se satisfagan necesidades monetarias, un fácil manejo de los ingresos, gastos, presupuestos, ahorros, ofrecer seguridad familiar y un mejor entendimiento financiero.

Eyzaguirre (2018) plantea un esquema financiero destinado a optimizar el manejo de las finanzas personales, en el que se especifican procesos tales como: planificación, ahorro, crédito y las inversiones. Estos elementos se encuentran fuertemente relacionados.

Figura 1

Proceso para el manejo de finanzas personales



Nota. El gráfico muestra el proceso para un mejor manejo de las finanzas personales. Tomado de Eyzaguirre (2018).

A continuación, se describe cada una de las dimensiones de la variable gestión de finanzas personales, las cuales comprenden: educación financiera, planificación financiera, gestión de ahorros, gestión de créditos y manejo de inversiones.

2.2.1.1 Educación financiera. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2005) la educación financiera es un proceso que permite a los consumidores financieros e inversores mejorar su comprensión sobre productos, conceptos y riesgos financieros, y a través de información, orientación y asesoría objetiva, desarrollar habilidades y la confianza para identificar riesgos y oportunidades financieras, tomar

decisiones correctas, saber a quién acudir en caso de necesitar ayuda y adoptar acciones que permitan mejorar el bienestar financiero (p. 26).

Así también, Gómez (2009) considera a la educación financiera como una herramienta importante para promover una gestión sólida de los recursos financieros, ya que proporciona conocimientos, habilidades y actitudes esenciales que permiten a las personas adoptar prácticas adecuadas y cambiar su conducta hacia una mejor gestión del dinero enfocado a sus ingresos, gastos, ahorros e inversiones, asegurando las mejores decisiones según sus finanzas.

Céspedes (2017) menciona que la educación financiera es un factor fundamental en la vida de cualquier persona, ya que aborda temas esenciales como el ahorro, inversión, y otros conceptos financieros básicos, que permiten tener mayor conciencia de los riesgos y oportunidades del entorno financiero, facilitando la adopción de medidas en beneficio a la mejora del sistema financiero. Asimismo, señaló que esta educación permite la adecuada gestión y uso del capital, mediante una toma de decisiones informadas y apropiadas, logrando el empoderamiento de cada individuo para administrar sus recursos y finanzas familiares lo mejor que pueda.

La dimensión educación financiera está conformada por los siguientes indicadores:

2.2.1.1.1 Conocimiento de finanzas personales. Todos lidiamos con nuestras finanzas a diario. Cada situación que enfrentamos con los diversos gastos potenciales cotidianos representa un reto para nuestras finanzas personales. Una decisión equivocada puede llevarnos a un ciclo constante de endeudamiento. Por ello, es recomendable contar con un mayor conocimiento sobre finanzas personales, para saber elegir entre las mejores alternativas (Alfaro, 2023).

2.2.1.1.2 Comprensión de términos financieros. Para Avendaño et al. (2021), el conocimiento financiero está vinculado con la adquisición, comprensión e interpretación de los conceptos básicos relacionados con las finanzas, incluyendo sus productos, términos, instituciones, métodos y procedimientos. Este conocimiento no solo implica entender los conceptos, sino también la habilidad de aplicarlos de manera práctica en situaciones específicas. Para comprender los conceptos financieros, es esencial estar bien informado y contar con herramientas que faciliten la toma de decisiones acertadas respecto al manejo del dinero. Un mayor nivel de conocimiento financiero y su aplicación constante aumenta las probabilidades de lograr estabilidad económica (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, [BBVA], 2018).

2.2.1.1.3 Conocimiento de productos y servicios financieros. Los productos y servicios financieros ofrecidos por las distintas entidades del sistema financiero brindan a las personas la posibilidad de ahorrar de manera más segura, alcanzar sus objetivos con mayor rapidez o acceder a financiamiento para realizar actividades que generen ingresos. Sin embargo, en ocasiones pueden resultar difíciles de comprender debido a la falta de conocimiento, o generar estrés si se adquieren sin la debida investigación, lo que lleva no solo a usarlos de manera inadecuada sino también a tener problemas económicos. En este sentido, el uso de instrumentos como los productos financieros existentes impulsa el desarrollo económico, favorece el incremento de ingresos, fortalece la estabilidad familiar y mejora la productividad y rentabilidad de los negocios, al facilitar las transacciones de pago y cobro a menores costos (SBS, 2022).

Los productos financieros se dividen en Productos Pasivos y Productos Activos, cada uno de ellos está relacionado a las operaciones pasivas y operaciones activas.

Tabla 1

Operaciones Pasivas

Depósitos de ahorro	Están vinculados a tarjetas de débito y permiten realizar retiros en cualquier momento. Es recomendable consultar por el promedio del monto mínimo con en el que se debe contar siempre para evitar cargos por mantenimiento. También se puede buscar una cuenta cero mantenimientos.
Depósitos a plazo	Depende de un plazo previamente acordado entre la entidad financiera y el cliente. En caso de retirar el dinero antes del tiempo establecido, es posible que se reciba una tasa de interés menor a la que se había pactado originalmente.
Depósitos Cts	Depósito que realiza el empleador por mandato legal, cuyo objetivo principal es prever el riesgo que origina el cese de una relación laboral y la consecuente pérdida de ingresos en la vida de una persona y su familia.
Cuentas Corrientes	Facilita la recepción de depósitos y la realización de pagos. Permite pagar a tus proveedores utilizando cheques, además, acceder a fondos adicionales a los que tienes en la cuenta mediante un sobregiro, a través de una línea de crédito previamente aprobada.

Nota. Adaptado de SBS (2022).

Tabla 2

Operaciones Activas

Tarjeta de crédito	Es una modalidad de crédito que ayuda a cubrir diferentes necesidades. Si consumes sin cuotas, deberás pagar tu consumo antes de la fecha de vencimiento para evitar cargos por intereses.
Crédito hipotecario	Son préstamos destinados a la compra, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejora y subdivisión de una vivienda propia. Tiene como garantía una hipoteca, para garantizar el pago del préstamo.
Créditos a microempresas	Son créditos otorgados a personas naturales o jurídicas, para financiar actividades de producción, comercio o prestación de servicios.
Créditos de consumo	Son préstamos para cubrir la posible necesidad de efectivo para adquirir bienes y/o servicios no relacionados con la actividad empresarial.

Nota: Adaptado de SBS (2022).

2.2.1.1.4 Tecnología y herramientas financieras. En la era digital actual, las aplicaciones financieras han ganado gran popularidad, con consumidores de expectativas elevadas y diversas necesidades financieras. Por ello, ofrecerles la posibilidad de gestionar sus finanzas, invertir en productos financieros y realizar pagos desde cualquier lugar a través de sus dispositivos móviles o de escritorio ha dejado de ser una comodidad para convertirse en

una necesidad competitiva. Según Google, el 73% de los usuarios de smartphones han utilizado una aplicación para manejar sus finanzas. Por lo tanto, no contar con una aplicación de finanzas puede ser un problema hoy en día y es algo que hay que considerar para destacar frente a la competencia y asegurar la satisfacción de los clientes (Pastorin, 2023).

2.2.1.1.5 Programas de educación financiera. Mora et al. (2020) plantean que para que la educación financiera tenga un impacto positivo en las finanzas personales, es fundamental que las personas sean introducidas a programas de educación financiera desde edad temprana. De este modo, podrán contar con el suficiente conocimiento y predisposición para tomar óptimas decisiones de acuerdo a las distintas situaciones financieras que enfrenten. Es muy importante que los programas de formación financiera sean continuos y estén orientados hacia un entrenamiento que fomente un aprendizaje significativo, lo cual implica la creación de estructuras mentales complejas compuestas por ideas y conceptos relacionados entre sí (Avendaño et al., 2021).

2.2.1.2 Planificación financiera. El componente clave de las finanzas personales es la planificación financiera. De acuerdo a (Figueroa, 2009), la planificación financiera comprende una serie de actividades necesarias para definir objetivos financieros personales, esto con el fin de satisfacer necesidades ya sea a corto, largo o mediano plazo. Estas acciones pueden organizarse dentro de un plan financiero detallado y adaptado a las metas financieras de cada persona, así como a los recursos disponibles que se asignarán a dichas actividades conforme al plan establecido.

La dimensión planificación financiera está conformada por los siguientes indicadores:

2.2.1.2.1 Conocer la situación financiera actual. Se evalúa la situación financiera

actual examinando aspectos clave como los ingresos, gastos y el patrimonio disponible; los dos primeros se pueden comparar mensualmente. Para ello, lo ideal es utilizar dos herramientas básicas: el estado financiero personal y balance personal (Figueroa, 2009).

El estado financiero personal presenta los ingresos (negocios, sueldos, rentas, etc.), y gastos (servicios, educación, alimentación, etc.), y el resultado neto (ganancia o pérdida) a un periodo determinado. Por otro lado, el balance personal muestra los activos (inmuebles, inversiones, cuentas bancarias, etc.), pasivos o deudas (préstamos, hipoteca, tarjetas de crédito, etc.), y el patrimonio (activos menos pasivos).

2.2.1.2.2 Analizar la situación financiera. Con la información obtenida en el estado financiero y balance personal se analiza la situación económica personal, por ejemplo, se puede evidenciar que los ingresos no alcanzan para cubrir los gastos o que se está destinando una excesiva cantidad de dinero a cosas innecesarias. Además, reflejar si se cuenta con activos insuficientes compuestos por inversiones, o un exceso de pasivos compuestos por deudas de consumo (Figueroa, 2009).

2.2.1.2.3 Establecer objetivos financieros. Definir los objetivos financieros acorde al estilo de vida y a la situación económica actual, estos objetivos deben ser concretos para establecer el costo real que implica lograrlos. El tiempo es un factor clave al momento de fijar el cumplimiento de los objetivos, por lo que es recomendable clasificarlos de acuerdo con el plazo previsto para obtenerlos, esto puede ser a corto, mediano o largo plazo. Los objetivos pueden incluir aumentar fuentes de ingresos, reducir gastos mensuales, crear un fondo de emergencia, adquirir una vivienda, financiar la educación de los hijos, asegurar una jubilación cómoda, alcanzar libertad financiera (Figueroa, 2009).

2.2.1.2.4 Diseñar planes de acción. Para alcanzar los objetivos establecidos se deben

diseñar planes de acción. Por ejemplo, para aumentar ingresos se puede establecer como plan el pedir un aumento de sueldo, incrementar las ventas en tu negocio o buscar un nuevo trabajo, en el caso de reducir gastos se puede establecer como plan el comer más seguido en casa o salir a comer una vez a la semana fuera de casa. Estos planes deben mantener flexibilidad, es decir, que puedan cambiar de acuerdo con la situación financiera, sin comprometer los objetivos establecidos. Además, es importante tener en cuenta que en la elaboración de un plan se puede presentar inesperadas situaciones, las cuales pueden afectar el logro de las metas, es por ello que se debe manejar mecanismos internos para protegerse contra dichas situaciones (Figueroa, 2009).

2.2.1.2.5 Elaborar un presupuesto personal. De acuerdo con Figueroa (2009) define al presupuesto como un medio para planear sistemáticamente el cómo conseguir los objetivos en el tiempo, controlar los ingresos y los egresos, coordinar y relacionar las actividades de la vida personal y de esa forma facilitar el cumplimiento de los objetivos. El principal beneficio que nos ofrece el presupuesto a las finanzas personales es controlar la situación financiera, esta actividad nos permite la reducción del riesgo financiero, la cual siempre está implícita en toda labor que nos represente el uso y manejo de recursos financieros.

Figura 2

Proceso de la planificación financiera

Nota. El gráfico muestra los pasos que hay que seguir para una adecuada planificación financiera personal. Tomado de Aguilar & Ortiz (2013, p. 9).

2.2.1.3 Gestión de ahorros. El ahorro consiste en apartar dinero en forma periódica, preferiblemente de cada pago quincenal o mensual. Para ahorrar en necesario gastar menos de lo que se gana, de allí la importancia del presupuesto antes mencionado (…). Al ahorrar se establece una reserva y te preparas para el futuro. En algún momento, se puede usar esta reserva para cubrir grandes gastos futuros, estar preparado para alguna emergencia, mejorar el historial crediticio al pagar cuentas pendientes, invertir en capacitaciones laborales o herramientas para el negocio u oficio (Red Financiera BAC CREDOMATIC, 2008, p. 195).

El ahorro es importante dados los desafíos económicos actuales y futuros. Este es el antídoto ante eventos inesperados, emergencias y cualquier situación en la que se necesite efectivo. Teniendo esto en cuenta, la mejor manera de alcanzar tus objetivos y prevenir

necesidades es empezar a ahorrar hoy. Ahorrar no es un fin, sino un medio para conseguir algo que quieres o necesitas (SBS, 2016).

La dimensión gestión de ahorros está conformada por los siguientes indicadores:

2.2.1.3.1 Hábito de ahorro. Según Ualá (s.f.) las formas de empezar a ahorrar van a ser diferentes en cada persona y también van cambiando de acuerdo a la edad. Lo importante es encontrar el método que más ayude a desarrollar una adecuada práctica del ahorro como, por ejemplo:

- **Tener hábito y disciplina:** es importante desarrollar el hábito de ahorrar dinero todos los meses. Lo más recomendable es separar un porcentaje de los ingresos a principio de mes. El ahorro en pequeñas cantidades periódicas implica menor esfuerzo que acumular una gran suma esporádicamente, con el tiempo se pueden acumular y generar significativos beneficios financieros.
- **Reducir gastos innecesarios:** el objetivo no es tener que privarnos de los gustitos que a veces nos damos. Lo que importa es considerar si realmente lo necesitamos antes de comprarlo. Esos pequeños gastos que realizamos en la vida diaria y que parecen insignificantes, sumados con el tiempo pueden tener un impacto significativo en las finanzas de una persona.
- **Aprovechar descuentos:** si se elige bien el momento para comprar, los gastos se reducirán notablemente. Podemos utilizar la tarjeta en el supermercado cuando hay descuentos, comprar productos en oferta o buscar promociones.
- **Ahorrar también los ingresos extra:** si en algún mes se tiene ingresos extras, es importante intentar ahorrar algo. Si los ingresos cambian de un mes a otro, se puede guardar más durante los períodos de ingresos altos y ahorrar menos en los

periodos de menor ingreso.

2.2.1.3.2 Fondo de emergencia. Un fondo de emergencia es una reserva de dinero equivalente entre 3 y 6 meses de gastos, para afrontar circunstancias imprevistas y como protección en caso de que los ingresos se pierdan por cualquier motivo. Además, ayuda a enfrentar mejor un suceso inesperado, pues gracias a esa reserva la situación se podrá solucionar sin contraer deudas que serán difíciles de pagar (Mercado & Gonzáles, 2021).

2.2.1.3.3 Control de gastos. El gasto es una disminución del patrimonio neto como resultado de una transacción, es decir, un gasto es una salida de dinero que se debe cancelar por un bien o servicio requerido, ya sea por una persona, familia, empresa, institución, organización entre otras alternativas (Mercado & Gonzáles, 2021). "Gastar en cosas innecesarias y la falta de disciplina, son algunos de los factores que impiden iniciarse en el ahorro. Una forma de motivar el ahorro es mediante la reducción de gastos" (SBS, 2016).

2.2.1.3.4 Ahorro formal e informal. El ahorro formal es el que realizamos con una entidad financiera regulada por el estado, siendo el usuario de un servicio financiero. El dinero genera intereses en las entidades financieras con las cuales se puede acceder a alguna forma de inversión para maximizar las ganancias, las cuales deben ser muy bien estudiadas. Por otro lado, el ahorro informal es el que llevamos a cabo en nuestra casa ya sea poniendo dinero en una alcancía, debajo del colchón o en cualquier otro lugar de nuestro entorno donde creamos que estará seguro (Mercado & Gonzáles, 2021).

2.2.1.3.5 Cuenta de ahorro. "Servicio ofrecido donde se puede hacer depósito del disponible con la posibilidad de hacer uso del efectivo en cualquier momento por medio de retiros en cajeros u oficinas de la entidad financiera, son cuentas que generan intereses muy bajos" (Mercado & Gonzáles, 2021).

2.2.1.3.6 Ahorro para el retiro. Un problema importante que aqueja a la sociedad actual es que la mayoría de la población piensa que la juventud es para divertirse, que todo el tiempo se estará de fiesta o que se puede gastar el dinero libremente. Sin embargo, un alto porcentaje de jóvenes dispone muy fácil el dinero que les llega cada quincena, creyendo que lo recuperarán rápidamente y de forma sencilla, aunque no siempre es así. El ritmo de vida hace ignorar temas de finanzas personales fundamentales para prever un buen futuro, por ello es crucial cambiar el chip y comenzar a guardar dinero de manera. Hay que tener presente que la vida laboral no será para siempre; por ello se debe comenzar a planificar el ahorro, para cuando llegue el día del retiro se pueda disponer de recursos que permitan cubrir las necesidades básicas (Tapia & Jiménez, 2020).

2.2.1.4 Gestión de créditos. La Corporación Financiera Nacional (CFN,2021) define al crédito como un préstamo de dinero otorgado por una institución financiera a un cliente, con el compromiso de que, con el tiempo el cliente devuelva el préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con intereses adicionales que compensa a quien presta.

Para Mora et al. (2020), la gestión de crédito se entiende como el óptimo acceso a los productos de deuda, comprender los riesgos, costos, capacidad de endeudamiento e implicaciones, para que las personas sepan elegir correctamente el producto que mejor se adapte a sus necesidades financieras y condiciones para responder.

Cuando una persona decide utilizar crédito, las cantidades de dinero que pide prestado se acumulan y se convierten en deuda (…), poniendo en riesgo una parte de los ingresos futuros de la persona, y si no se planifica conscientemente se puede llegar a tener más deuda de la que se puede pagar, corriendo el riesgo de perjudicar su plan financiero y su futuro (Red

Financiera BAC CREDOMATIC, 2008, p. 259).

La dimensión gestión de créditos está conformada por los siguientes indicadores:

2.2.1.4.1 Crédito formal e informal. Rexi (2019) define a los créditos formales como aquellos que se otorgan a través de las entidades financieras reguladas por el Estado, como bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Por otro lado, los créditos informales son los préstamos otorgados a través de personas o instituciones cuyas actividades no están reguladas en el mercado financiero, como los panderos, los prestamistas y créditos de algún pariente o amigo.

2.2.1.4.2 Evaluación de crédito. Montaña (2019) afirma que al determinar el crédito que mejor se adapta a los requerimientos de una persona se podrá organizar las finanzas de manera más eficiente, alcanzar los objetivos y pagar las deudas con las entidades en el plazo establecido. El mercado ofrece muchas opciones crediticias a las personas; por tal motivo es necesario evaluar las diferencias del crédito seleccionado en las diferentes instituciones financieras. Los diferenciadores pueden ser las tasas de interés, plazos, periodos de gracia, beneficios, entre otros.

2.2.1.4.3 Capacidad de pago. Antes de solicitar un crédito es necesario estar seguros de que se tendrá la capacidad para cubrir la totalidad de la deuda dentro del plazo estipulado. Esto implica prever eventualidades y asegurar ingresos suficientes para cumplir con las obligaciones contraídas (BBVA, 2020).

2.2.1.4.4 Historial crediticio. Construir un buen historial de crédito no sólo implica tener acceso a más servicios financieros, sino también a mejores tasas de interés y condiciones crediticias en general. Mantener un récord positivo en este sentido es una cuestión de compromiso y responsabilidad a largo plazo, y se convertirá en un factor clave para decidir si

es el mejor momento para obtener un crédito (BBVA, 2020).

2.2.1.5 Manejo de inversiones. Invertir significa utilizar el dinero que ahorra para comprar o participar en oportunidades de negocios que permitan obtener ganancias o intereses. Se puede invertir usando algunos ahorros para comprar bonos de ahorro, acciones o depositar dinero en un banco por un periodo de tiempo. Al invertir, la oportunidad de hacer crecer nuestro dinero es significativa. Sin embargo, se corre el riesgo de que las cosas no salgan como se espera y hacernos perderlo (Red Financiera BAC CREDOMATIC, 2008, p. 202).

De acuerdo a Mora et al. (2020), la gestión de inversión se refiere al uso de capital, ya sea a través del excedente económico ahorrado o mediante la adquisición de deuda, esto para generar beneficios económicos que conduzcan a obtener ingresos adicionales y, por lo tanto, lleve a los individuos a un mejor bienestar financiero.

La dimensión manejo de inversiones está conformada por los siguientes indicadores:

2.2.1.5.1 Oportunidades de inversión. Una oportunidad de inversión es una situación en la que una persona o empresa puede invertir dinero con la expectativa de obtener beneficios en el futuro. Es una invitación a depositar recursos en un proyecto, negocio, valor o activo con la intención de recibir un rendimiento económico favorable con el tiempo (Coll, 2023).

2.2.1.5.2 Diversificación. "Se trata de invertir en diferentes instrumentos que permitan cobertura entre ellos. Si un instrumento baja, los otros pueden subir y compensar. Es poco probable que el comportamiento de los instrumentos sea igual para todos ellos" (Red Financiera BAC CREDOMATIC, 2008). La diversificación es una forma inteligente de disminuir riesgos y aumentar las posibilidades de ganar.

2.2.1.5.3 Seguro como inversión. Ibáñez (2022) menciona que, los seguros de inversión son productos financieros que buscan garantizar una cierta rentabilidad a un capital invertido durante un período de tiempo predeterminado y previamente pactado por las partes. Este tipo de producto está previsto para todo tipo de clientes, pero su rentabilidad es mayor si se aumenta el periodo de inversión a varios años. Es cierto que favorecen el desarrollo de un ahorro sostenido y continuado en el tiempo, aunque suelen ofrecer rendimientos moderados en comparación con otros instrumentos financieros. Existen productos en el mercado asegurador que son populares por su calidad de protección y ahorro. Se trata de una combinación de seguro vida con una cobertura de supervivencia. Esto porque, en caso de no fallecer se recibe el total de la suma aportada (Tapia & Jiménez, 2020).

2.3 Definición de términos básicos

2.3.1 Capacidad financiera.

Es entendida como la apropiación de los conocimientos, las habilidades y la confianza (actitud) para conocer y reconocer las oportunidades financieras, tomar decisiones informadas y efectivas para mejorar el bienestar financiero (comportamiento).

2.3.2 Conocimiento financiero

Es la capacidad de comprender los conceptos básicos de las finanzas, así como su interpretación, aplicación y relación con los productos, instituciones, terminología, técnicas y procedimientos.

2.3.3 Control financiero

Es el estudio y gestión de los estados financieros de una empresa. Su importancia es primordial, ya que contribuye a tener unas finanzas saneadas y a mejorar los resultados empresariales.

2.3.4 Endeudamiento

Es el conjunto de obligaciones de pago que una persona o empresa tiene contraídas con un tercero, ya se otra empresa, una institución o una persona.

2.3.5 Estrés financiero.

Es un estado de preocupación constante sobre la situación económica personal, que puede generar ansiedad y sensación de vulnerabilidad.

2.3.6 Instrumentos financieros

Son herramientas en forma de contratos que conforman un apoyo a la inversión y que son celebrados entre dos partes.

2.3.7 Libertad financiera

Es la capacidad de generar ingresos pasivos que permitan cubrir los gastos personales sin depender de un trabajo.

2.3.8 Mercado financiero

Es un espacio, físico o virtual, donde se compran y venden activos financieros, como acciones, instrumentos de crédito, entre otros.

2.3.9 Obligaciones financieras

Son los compromisos de pago que una persona o empresa tiene con instituciones financieras o entidades que le han proporcionado recursos.

2.3.10 Operaciones activas

Son todos aquellos préstamos mediante los cuales las empresas del sistema financiero prestan recursos (dinero) a sus clientes acordando con ellos una retribución por un tiempo determinado (interés).

2.3.11 Operaciones pasivas

Son todas aquellas operaciones en las que las entidades financieras reciben dinero de sus clientes, por lo cual pagan una tasa de interés (tasa de interés pasiva).

2.3.12 Plan financiero

Es un documento que incluye una serie de acciones y decisiones que se toman para administrar eficientemente los recursos económicos de una persona.

2.3.13 Rendimiento económico

Resultado de una inversión, que comprende la suma de los intereses o dividendos obtenidos más la revalorización o depreciación experimentada por su precio en mercado.

2.3.14 Riesgo financiero

Es la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros

2.3.15 Sistema financiero

Es el conjunto de instituciones, intermediarios y mercados que tienen como función principal direccionar los fondos de los ahorristas hacia los inversionistas.

Capítulo III. Hipótesis y variables

3.1 Identificación de variables

3.1.1 Variable:

Gestión de Finanzas Personales

La gestión de las finanzas personales es un proceso constante que motiva a las personas a adquirir conocimientos y habilidades prácticas que les permitan tomar decisiones acertadas sobre ahorro, inversión y crédito, a través de una planificación financiera detallada y teniendo como punto de partida la apropiación de la educación financiera, permitiendo el crecimiento tanto a nivel social como económico (Salgado, 2016).

3.2 Operacionalización de las variables

Tabla 3

Operacionalización de variables

Variables	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Fuente o instrumento
Gestión de Finanzas Personales	Se refiere a la valoración de la efectividad de la gestión de finanzas personales en los comerciantes en términos de educación financiera, planificación financiera, gestión de ahorros, gestión de créditos y manejo de inversiones. Su índice sintético de valoración se establece como gestión adecuada, gestión regular y gestión inadecuada. En el instrumento de recolección se utiliza la escala de Likert.	Educación financiera	Conocimiento de finanzas personales	1	**Fuente o instrumento de recolección de datos**
			Comprensión de términos financieros	2	
			Conocimiento de productos y servicios financieros	3,4	
			Tecnología y herramientas financieras	5	
			Programas de educación financiera	6	
		Planificación financiera	Conocer la situación financiera	8,9	Cuestionario
			Analizar la situación financiera	10	
			Establecer objetivos financieros	11	**Escala**
			Diseñar planes de acción	12	
			Elaboración de un presupuesto personal	13	Likert (1-5)
		Gestión de ahorros	Hábito de ahorro	14	
			Fondo de emergencia	15	
			Control de gastos	16	**Índice sintético**
			Ahorro formal e informal	17	
			Cuenta de ahorro	18	1. Adecuada
			Ahorro para el retiro	19	
		Gestión de créditos	Crédito formal e informal	20,21	2. Regular
			Evaluación de crédito	22	3. Inadecuada
			Capacidad de pago	23	
			Historial crediticio	24	
		Manejo de inversiones	Oportunidades de inversión	25	
			Diversificación	26	
			Seguro como inversión	27	

Capítulo IV. Marco metodológico

4.1 Enfoque y métodos de la investigación

4.1.1 Enfoque de la investigación

La presente investigación adoptó un enfoque cuantitativo, el cual se caracteriza por el análisis de una realidad objetiva mediante mediciones numéricas y análisis estadístico, permitiendo describir patrones y comportamientos de la variable de estudio. (Hernández et al., 2014).

4.1.2 Métodos de la investigación

4.1.2.1 Método Inductivo – Deductivo. Rodríguez y Pérez (2017) mencionan que la inducción es una forma de razonamiento que pasa del conocimiento particular a un conocimiento general y refleja lo que hay en común en los fenómenos individuales. Por el contrario, la deducción es un proceso en el que, de afirmaciones generales se llega a afirmaciones particulares y se aplica las reglas de la lógica. Es así que, mediante la inducción se observó cada dimensión de la variable Gestión de Finanzas Personales (inducción) y, posteriormente, se formularon conclusiones y recomendaciones específicas (deducción).

4.1.2.2 Método Analítico – Sintético. Para Rodríguez y Pérez (2017), este método estudia los hechos al descomponer mentalmente un todo en cada una de sus partes, explorando sus diversas relaciones, propiedades y componentes (análisis). Luego, se procede a integrar mentalmente las partes previamente analizadas, lo que permitió construir una visión integral de la situación financiera de los comerciantes (síntesis). En este sentido, se analizó la variable de estudio junto con sus dimensiones e indicadores, para luego sintetizar estos elementos en una comprensión total de la situación de las finanzas personales.

4.2 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal y nivel descriptivo. Según Hernández et al. (2014), este tipo de diseño observa a los fenómenos tal como se presentan en su contexto natural sin manipular variables. Por su parte, los diseños de investigación transversales implican la recolección de datos en un solo momento y en un tiempo único, con el objetivo de describir variables y examinar su influencia e interrelación en un momento dado. De acuerdo con los conceptos mencionados, en la presente investigación se observó la variable de estudio sin manipularla y se recolectaron datos en un mismo tiempo y espacio.

El nivel descriptivo busca identificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos u otros fenómenos sometidos a estudio. Es decir, pretende medir o recopilar información de forma independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables estudiadas (Hernández et al., 2014). La presente investigación fue de tipo descriptiva, ya que se realizó un análisis más detallado sobre la Gestión de las Finanzas Personales de los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca, además se analizó y explicó los datos obtenidos de las encuestas.

4.3 Población y muestra

4.3.1 Población

"La población es el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, documentos, data, eventos, empresas, situaciones, etc.) a investigar y que tienen una o más propiedades en común" (Vara, 2012, p. 221). Por lo tanto, en el presente estudio la población estuvo compuesta por 184 comerciantes del Mercado Central del distrito de Bambamarca en el año 2024.

4.3.2 Muestra

"La muestra es la parte de la población que se selecciona, de la cual se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuará la medición y la observación de las variables objeto de estudio" (Bernal, 2010, p. 161). La muestra estuvo compuesta por 50 comerciantes del Mercado Central del distrito de Bambamarca en el año 2024.

4.3.3 Muestreo

Se aplicó un muestreo no probabilístico intencional o por criterio, seleccionado con base en el conocimiento del investigador sobre la población. Este tipo de muestreo es adecuado en estudios descriptivos, aunque requiere una justificación detallada de los criterios aplicados (Vara, 2012, p. 226).

4.4 Unidad de análisis

La unidad de análisis es el tema o elemento principal que se estudia. Define el "qué" o el "quién" de una investigación y establece el nivel en el que se recolectan y analizan los datos. Puede tratarse de personas, grupos u organizaciones. Las unidades de análisis pueden diferir ligeramente dependiendo de la pregunta de investigación, el acceso a los datos recopilados y los métodos de investigación empleados (Stewart, s.f.).

La unidad de análisis de la investigación la conformaron cada uno de los comerciantes del Mercado Central del distrito de Bambamarca.

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1 Técnica de recolección de datos

- **Encuesta.** De acuerdo con (Arias, 2020, p. 18), la encuesta es una herramienta que se realiza a través de un instrumento conocido como cuestionario, dirigido

exclusivamente a personas y permite obtener información sobre sus opiniones, comportamientos o percepciones. La técnica de la encuesta es muy importante en este tipo de investigación, es por eso que se aplicó a la muestra seleccionada con el propósito de recopilar información y así tratar de evidenciar los objetivos planteados.

4.5.2 Instrumento de recolección de datos

- **Cuestionario.** "Se trata de un conjunto de preguntas presentadas y enumeradas en una tabla y una serie de posibles respuestas que el encuestado debe responder" (Arias, 2020, p. 21). En la investigación, el cuestionario estuvo conformado por preguntas politómicas cerradas en escala de Likert.

4.6 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El registro y procesamiento de la información se realizó mediante el programa informático Microsoft Excel y el programa IBM SPSS versión 30. en el cual se organizó y clasificó la información obtenida para luego consolidarla en tablas estadísticas y gráficos de barras para así favorecer la interpretación y análisis de dicha información, conduciendo a las conclusiones y recomendaciones.

4.7 Matriz de consistencia

Tabla 4

Matriz de consistencia

Título: Gestión de las Finanzas Personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024

Formulación del problema	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema General - ¿Cómo gestionan las finanzas personales los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024? **Problemas Específicos** - ¿Cuál es el nivel de educación financiera de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024? - ¿Cómo realizan la planificación financiera los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024? - ¿Qué prácticas de ahorro implementan los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024?	**Objetivo General** - Describir la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024. **Objetivos Específicos** - Describir el nivel de educación financiera de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024. - Describir el proceso de planificación financiera de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024. - Identificar las prácticas de gestión de ahorros de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024.	**Gestión de Finanzas Personales**	Educación financiera	Conocimiento de finanzas personales Comprensión de términos financieros Conocimiento de productos y servicios financieros Tecnología y herramientas financieras Programas de educación financiera	- **Enfoque:** Cuantitativo - **Alcance o Nivel de investigación:** Descriptivo - **Diseño de investigación:** No Experimental/Transversal - **Método de investigación:** Inductivo – Deductivo, Analítico - Sintético - **Población:** 184 comerciantes - **Muestra:** 50 comerciantes - **Muestreo:** No probabilístico intencional
			Planificación financiera	Conocer la situación financiera Analizar la situación financiera Establecer objetivos financieros Diseñar planes de acción Elaboración de un presupuesto personal	
			Gestión de ahorros	Hábito de ahorro Fondo de emergencia Control de gastos Ahorro formal e informal Cuenta de ahorro Ahorro para el retiro	

Título: Gestión de las Finanzas Personales de los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024

Formulación del problema	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
- ¿Cómo gestionan el crédito los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024? - ¿Qué estrategias utilizan los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca para manejar sus inversiones, 2024?	- Describir cómo gestionan el crédito los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca, 2024. - Describir las estrategias utilizadas por los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca para manejar sus inversiones.		Gestión de créditos	Crédito formal e informal Evaluación de crédito Capacidad de pago Historial crediticio	- **Técnica:** Encuesta - **Instrumento:** Cuestionario
			Manejo de inversiones	Oportunidades de inversión Diversificación Seguro como inversión	

Capítulo V. Resultados y discusión

5.1 Presentación de resultados

5.1.1 Resultados estadísticos de la variable gestión de finanzas personales

5.1.1.1 Dimensión: Educación financiera

Ítem 1:

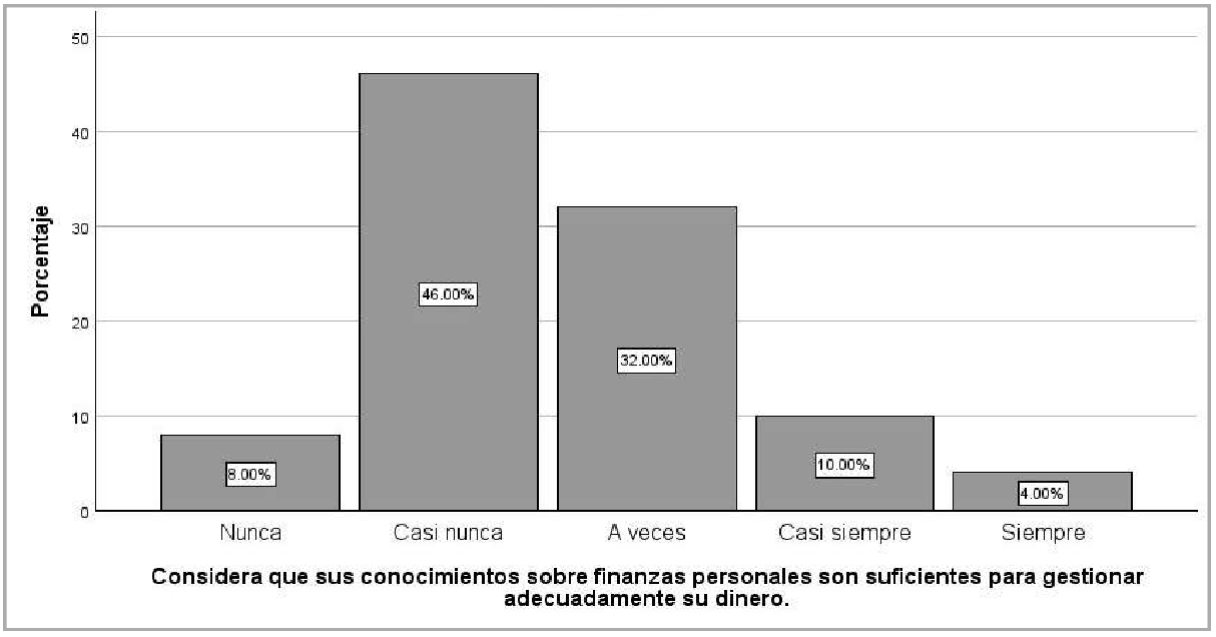
Tabla 5

Conocimiento de finanzas personales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	8,0	8,0	8,0
	Casi nunca	23	46,0	46,0	54,0
	A veces	16	32,0	32,0	86,0
	Casi siempre	5	10,0	10,0	96,0
	Siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 3

Conocimiento de finanzas personales



Como se muestra en la Tabla 5 y Figura 3, de los 50 comerciantes encuestados, el 46% (23) indicaron que casi nunca, el 32% (16) a veces, el 10% (5) casi siempre, el 8% (4) nunca y solo el 4% (2) siempre consideran que sus conocimientos sobre finanzas personales son suficientes para gestionar adecuadamente su dinero.

Ítem 2:

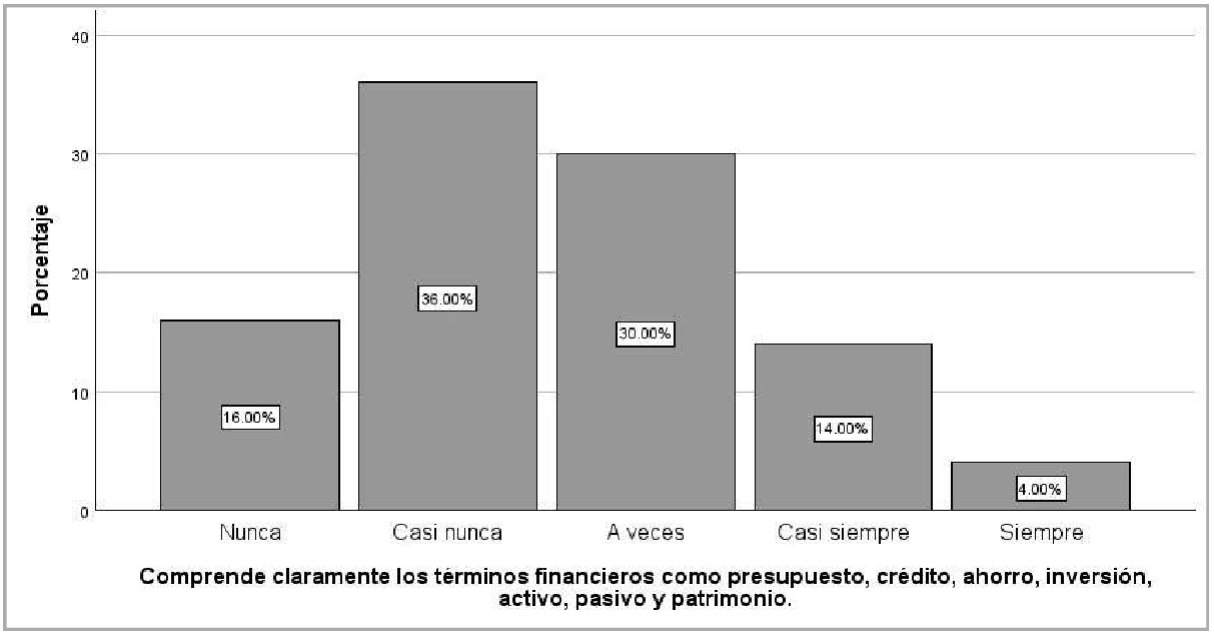
Tabla 6

Comprensión de términos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	16,0	16,0	16,0
	Casi nunca	18	36,0	36,0	52,0
	A veces	15	30,0	30,0	82,0
	Casi siempre	7	14,0	14,0	96,0
	Siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 4

Comprensión de términos financieros



Como se muestra en la Tabla 6 y Figura 4, de los 50 comerciantes encuestados, el 36% (18) indicaron que casi nunca, el 30% (15) a veces, el 16% (8) nunca, el 14% (7) casi siempre y solo un 4% (2) siempre comprenden claramente los términos financieros como presupuesto, crédito, ahorro, inversión, activo, pasivo y patrimonio.

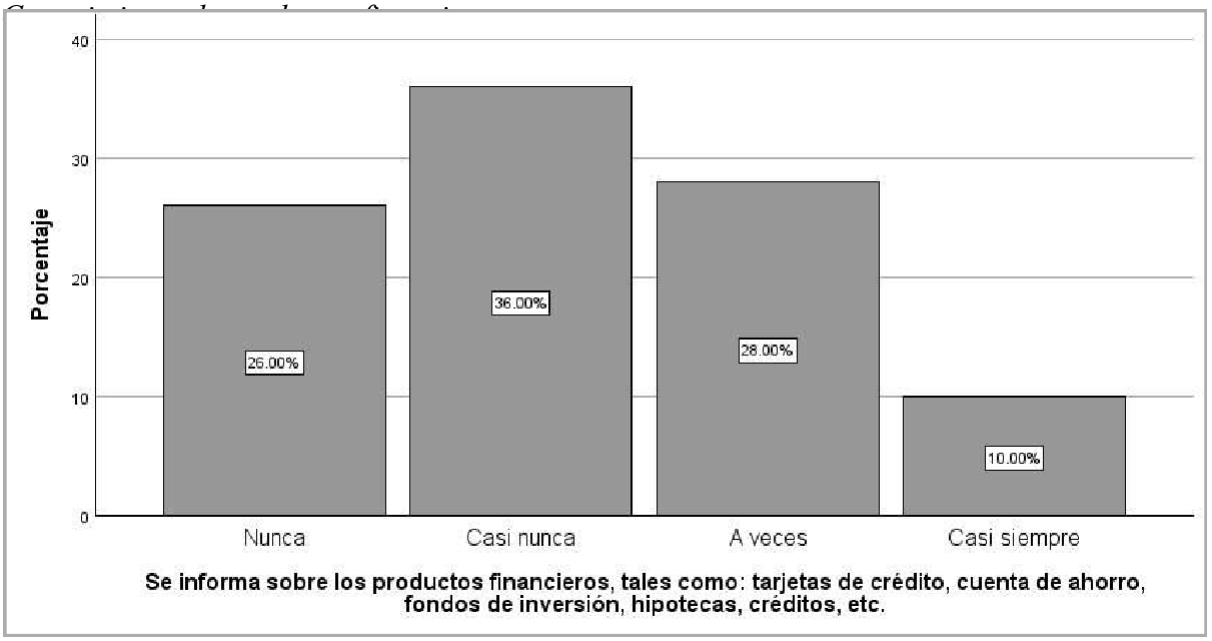
Ítem 3:

Tabla 7

Conocimiento de productos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	13	26,0	26,0	26,0
	Casi nunca	18	36,0	36,0	62,0
	A veces	14	28,0	28,0	90,0
	Casi siempre	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 5



Como se muestra en la Tabla 7 y Figura 5, de los 50 comerciantes encuestados, el 36%

(18) indicaron que casi nunca, el 28% (14) a veces, el 26% (13) nunca y solo un 10% (5) casi siempre, con respecto a si se informan sobre los productos financieros, tales como: tarjetas de crédito, cuenta de ahorro, fondos de inversión, hipotecas, créditos, etc.

Ítem 4:

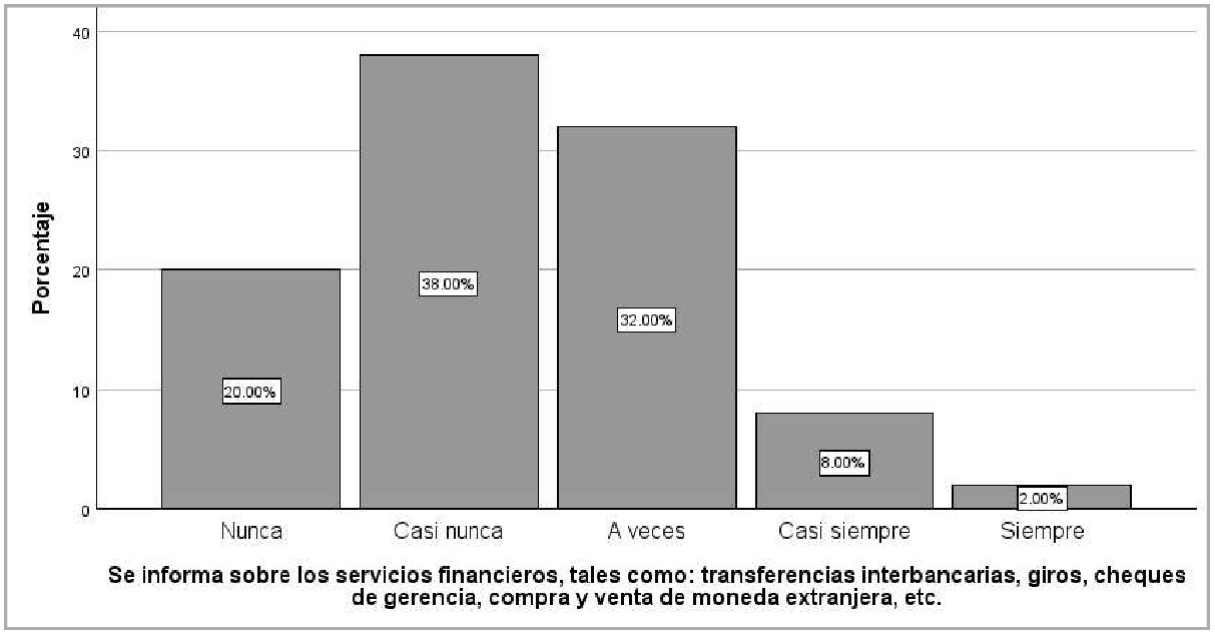
Tabla 8

Conocimiento de servicios financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	19	38,0	38,0	58,0
	A veces	16	32,0	32,0	90,0
	Casi siempre	4	8,0	8,0	98,0
	Siempre	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 6

Conocimiento de servicios financieros



Como se muestra en la Tabla 8 y Figura 6, de los 50 comerciantes encuestados, el 38%

(19) indicaron casi nunca, el 32% (16) a veces, el 20% (10) nunca, el 8% (4) respondió que casi siempre y solo un 2% (1) siempre, con respecto a si se informan sobre los servicios financieros, tales como: transferencias interbancarias, giros, cheques de gerencia, compra y venta de moneda extranjera, etc.

Ítem 5:

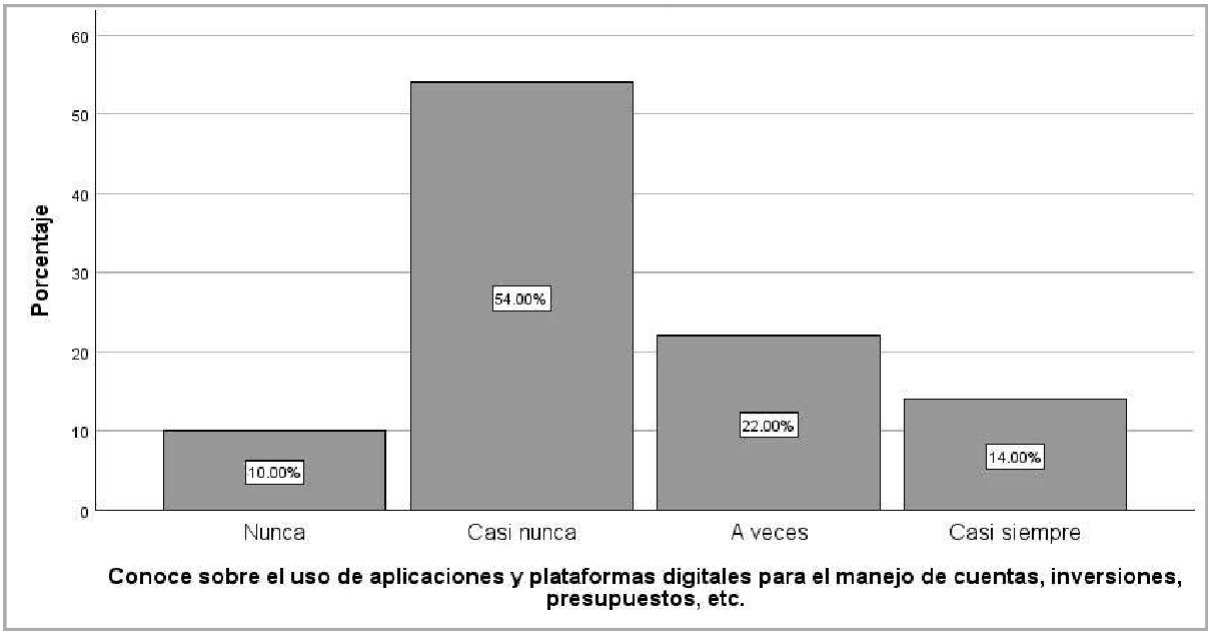
Tabla 9

Tecnología y herramientas financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	27	54,0	54,0	64,0
	A veces	11	22,0	22,0	86,0
	Casi siempre	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 7

Tecnología y herramientas financieras



Como se muestra en la Tabla 9 y Figura 7, de los 50 comerciantes encuestados, el 54%

(27) indicaron que casi nunca, el 22% (11) a veces, el 14% (7) casi siempre, y el 10% (5) nunca, con respecto a si conocen o se informan sobre el uso de aplicaciones y plataformas digitales para el manejo de cuentas, inversiones, presupuestos, etc.

Ítem 6:

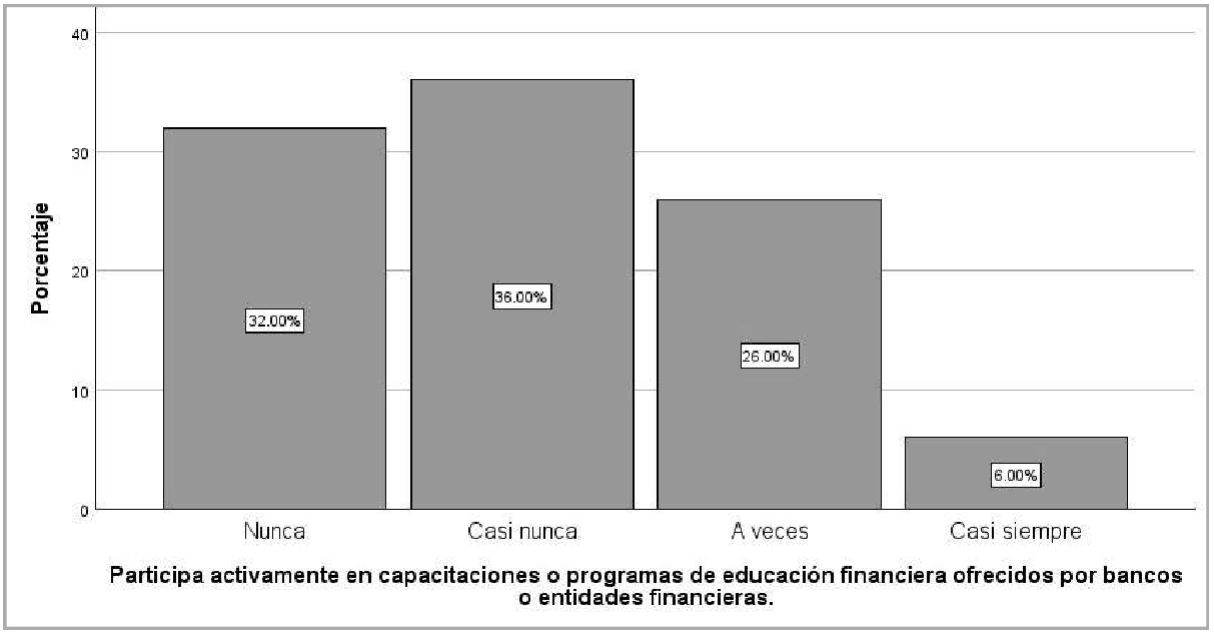
Tabla 10

Programas de educación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	16	32,0	32,0	32,0
	Casi nunca	18	36,0	36,0	68,0
	A veces	13	26,0	26,0	,940
	Casi siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 8

Programas de educación financiera



Como se muestra en la Tabla 10 y Figura 8, de los 50 comerciantes encuestados, el 36% (18) indicaron que casi nunca, el 32% (16) nunca, el 26% (13) a veces y el 6% (3) casi

siempre participan activamente en capacitaciones o programas de educación financiera ofrecidos por bancos o entidades financieras.

Ítem 7:

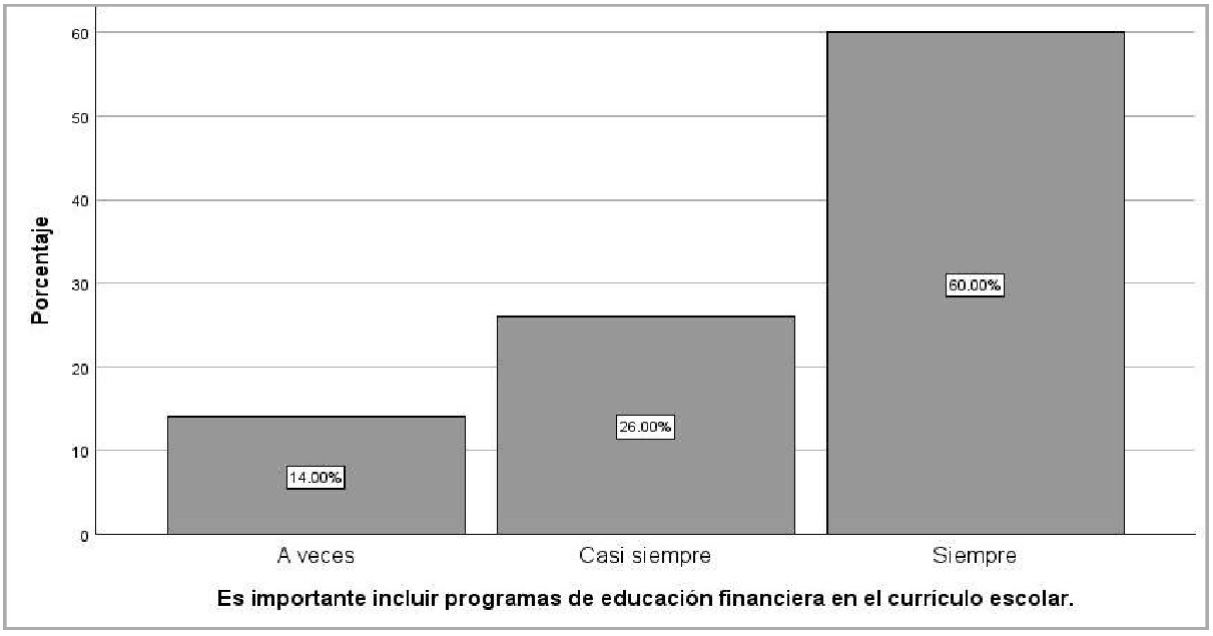
Tabla 11

Importancia de los programas de educación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	14,0	14,0	14,0
	Casi siempre	13	26,0	26,0	40,0
	Siempre	30	60,0	60,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 9

Importancia de los programas de educación financiera



Como se muestra en la Tabla 11 y Figura 9, de los 50 comerciantes encuestados, el 60% (28) indicaron que siempre, el 26% (13) casi siempre y el 14% (7) a veces, con respecto

a si consideran importante incluir programas de educación financiera en el currículo escolar.

5.1.1.2 Planificación financiera

Ítem 8:

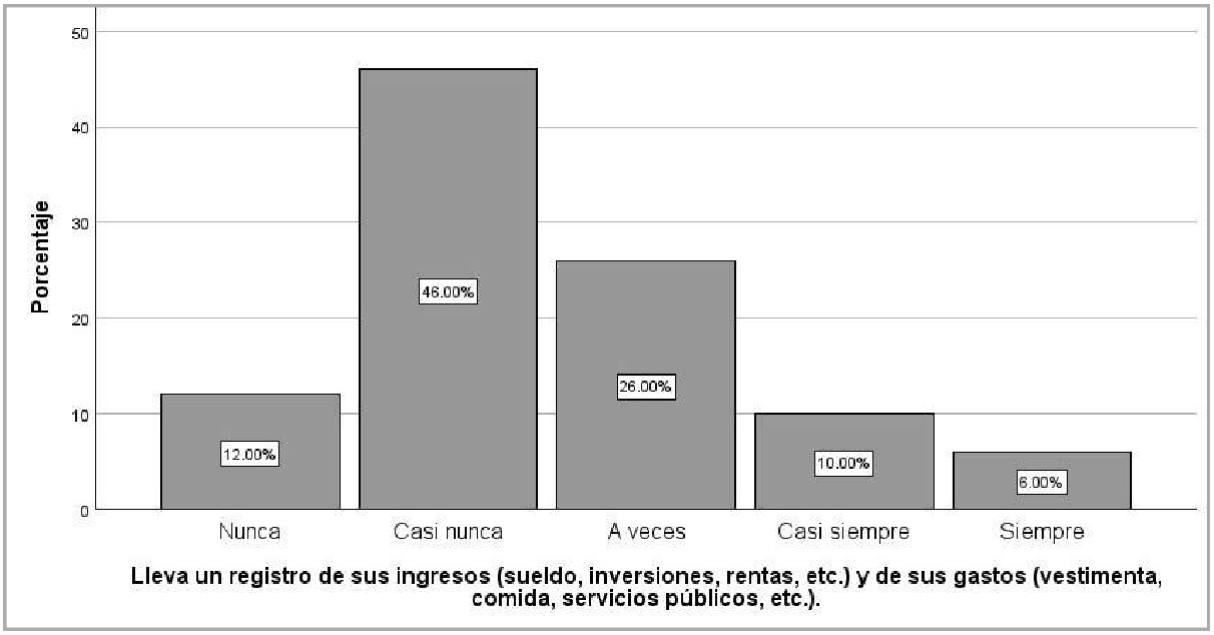
Tabla 12

Registro de ingresos y gastos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	12,0	12,0	12,0
	Casi nunca	23	46,0	46,0	58,0
	A veces	13	26,0	26,0	84,0
	Casi siempre	5	10,0	10,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 10

Registro de ingresos y gastos



Como se muestra en la Tabla 12 y Figura 10, de los 50 comerciantes encuestados, el 46% (23) respondieron que casi nunca, el 26% (13) a veces, el 12% (6) nunca, el 10% (5) casi

siempre y solo un 6% (3) indicaron que siempre llevan un registro de sus ingresos (sueldo, inversiones, rentas, etc.) y de sus gastos (vestimenta, comida, servicios públicos, etc.).

Ítem 9:

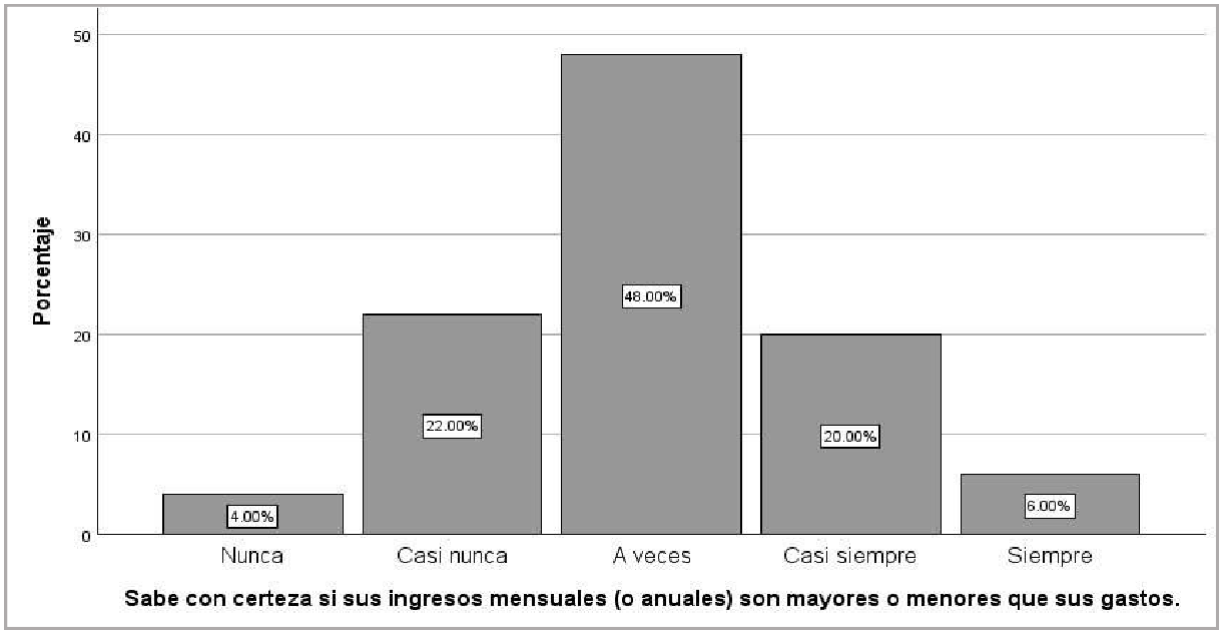
Tabla 13

Ingresos mensuales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	11	22,0	22,0	26,0
	A veces	24	48,0	48,0	74,0
	Casi siempre	10	20,0	20,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 11

Ingresos mensuales



Como se muestra en la Tabla 13 y Figura 11, de los 50 comerciantes encuestados, el 48% (24) indicaron que a veces, el 22% (11) casi nunca, el 20% (10) casi siempre, el 6% (3)

siempre y el 4% (2) nunca sabe con certeza si sus ingresos mensuales (o anuales) son mayores o menores que sus gastos.

Ítem 10:

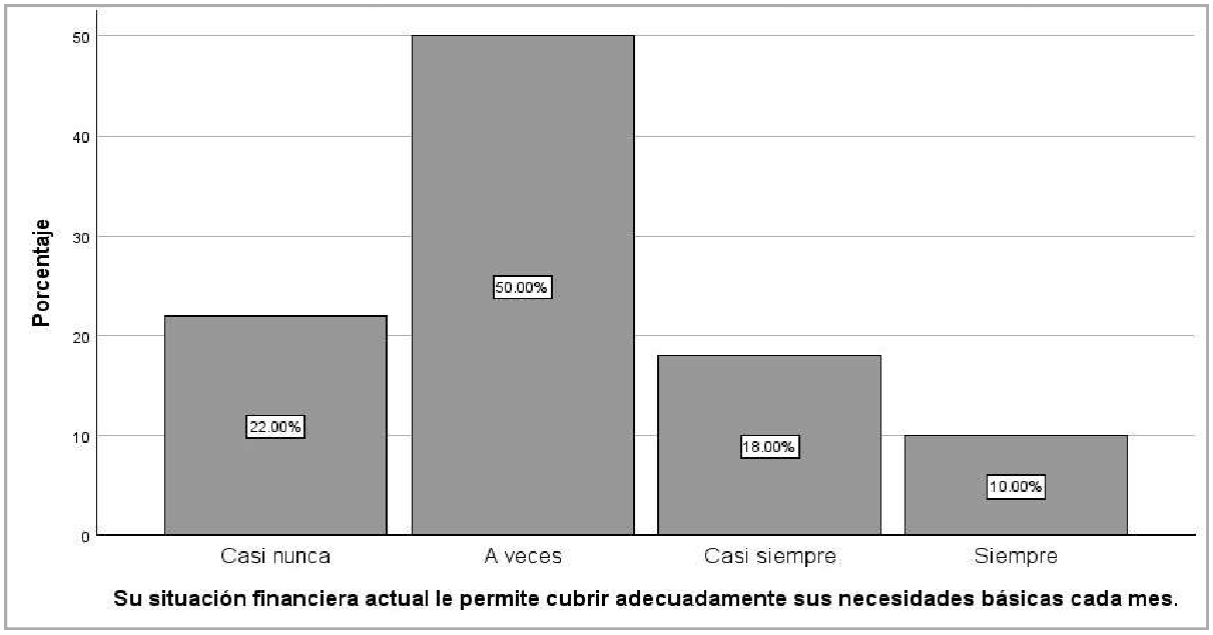
Tabla 14

Analizar la situación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	11	22,0	22,0	22,0
	A veces	25	50,0	50,0	72,0
	Casi siempre	9	18,0	18,0	90,0
	Siempre	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 12

Analizar la situación financiera



Como se muestra en la Tabla 14 y Figura 12, de los 50 comerciantes encuestados, el 50% (25) indicaron que a veces, el 22% (11) casi nunca, el 18% (9) casi siempre y el 10% (5)

siempre, con respecto a si su situación financiera actual les permite cubrir adecuadamente sus necesidades básicas cada mes.

Ítem 11:

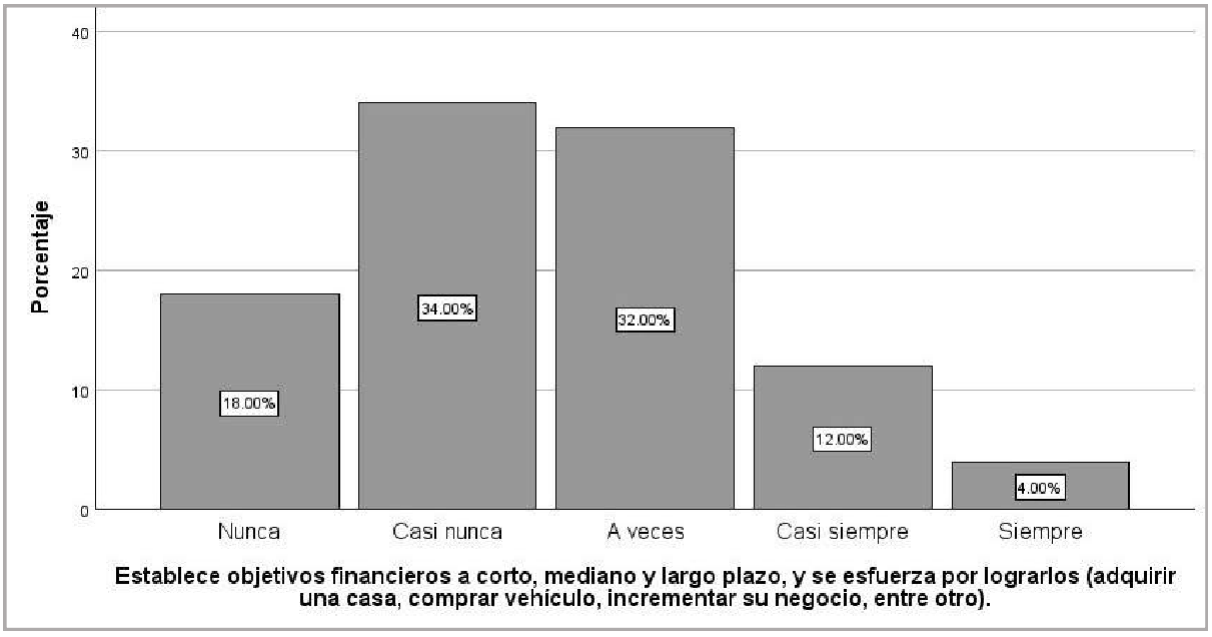
Tabla 15

Establecer objetivos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	18,0	18,0	18,0
	Casi nunca	17	34,0	34,0	52,0
	A veces	16	32,0	32,0	84,0
	Casi siempre	6	12,0	12,0	96,0
	Siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 13

Establecer objetivos financieros



Como se muestra en la Tabla 15 y Figura 13, de los 50 comerciantes encuestados, el 34% (17) indicaron que casi nunca, el 32% (16) a veces, el 18% (9) nunca, el 12% (6) casi

siempre y solo el 4% (2) siempre establecen objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo, y se esfuerzan por lograrlos (adquirir una casa, comprar vehículo, incrementar su negocio, entre otro).

Ítem 12:

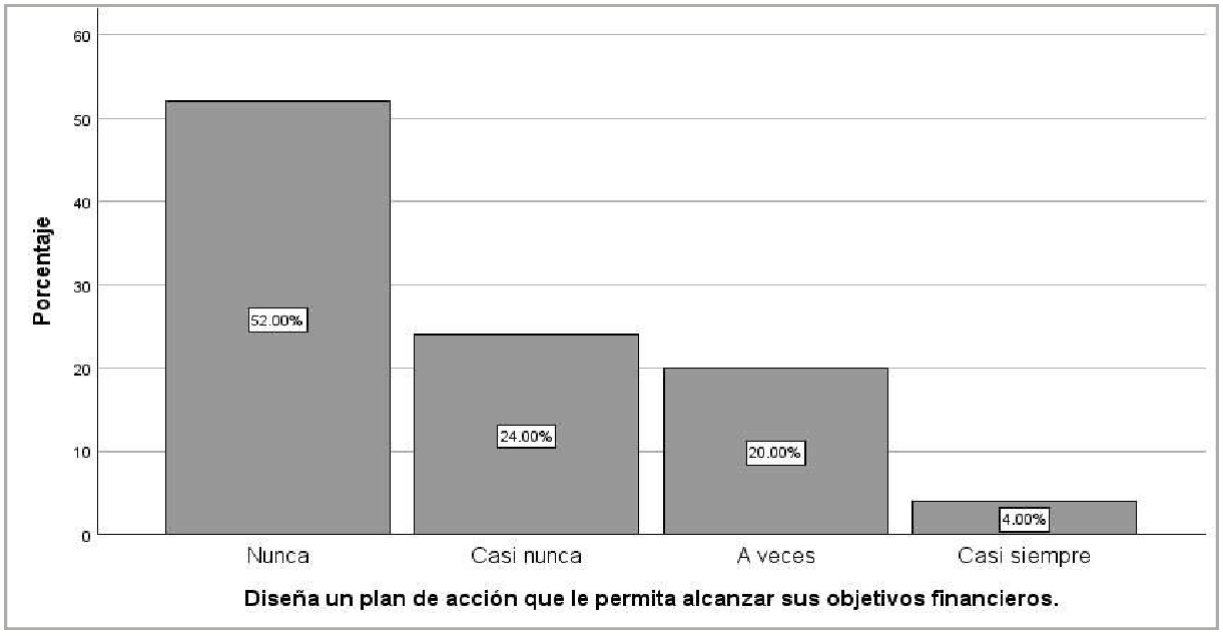
Tabla 16

Diseñar planes de acción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	26	52,0	52,0	52,0
	Casi nunca	12	24,0	24,0	76,0
	A veces	10	20,0	20,0	,960
	Casi siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 14

Diseñar planes de acción



Como se muestra en la Tabla 16 y Figura 14, de los 50 comerciantes encuestados, el 52% (26) indicaron que nunca, el 24% (12) casi nunca, el 20% (10) a veces y solo el 4% (2)

casi siempre, respecto a si diseñan un plan de acción que les permita alcanzar sus objetivos financieros.

Ítem 13:

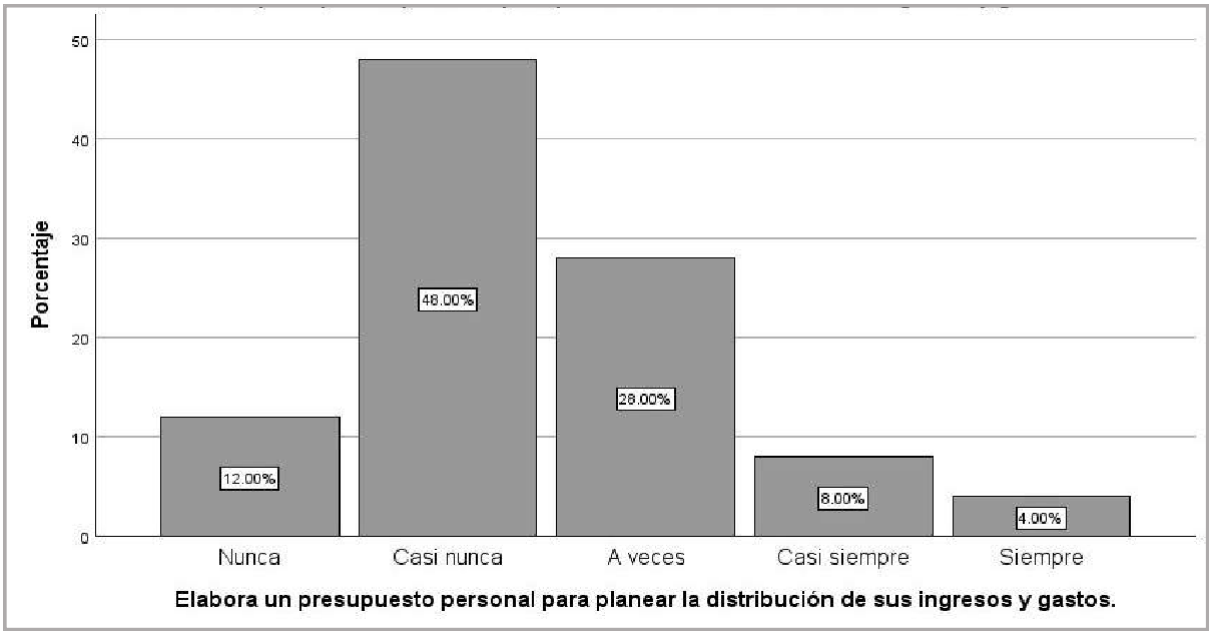
Tabla 17

Elaboración de un presupuesto personal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	12,0	12,0	12,0
	Casi nunca	24	48,0	48,0	60,0
	A veces	14	28,0	28,0	88,0
	Casi siempre	4	8,0	8,0	96,0
	Siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 15

Elaboración de un presupuesto personal



Como se muestra en la Tabla 17 y Figura 15, de los 50 comerciantes encuestados, el 48% (24) indicaron que casi nunca, el 28% (14) a veces, el 12% (6) nunca, el 8% (4) casi

siempre y solo el 4% (2) siempre elaboran un presupuesto personal para planear la distribución de sus ingresos y gastos.

5.1.1.3 Dimensión: Gestión de ahorros

Ítem 14:

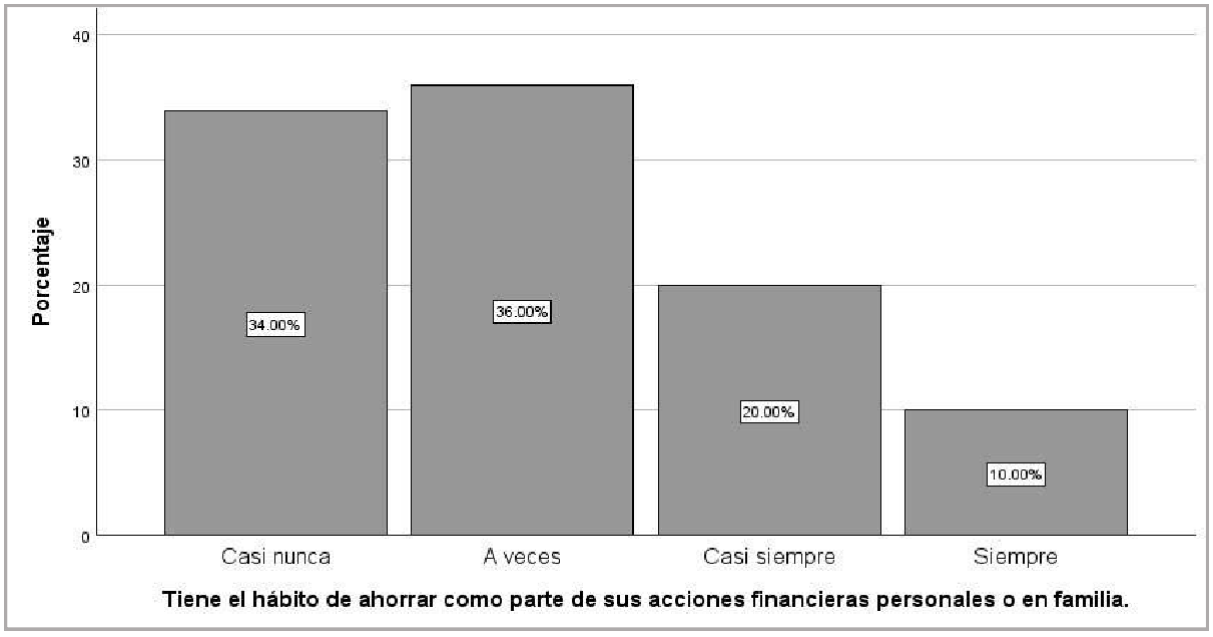
Tabla 18

Hábito de ahorro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	17	34,0	34,0	34,0
	A veces	18	36,0	36,0	70,0
	Casi siempre	10	20,0	20,0	90,0
	Siempre	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 16

Hábito de ahorro



Como se muestra en la Tabla 18 y Figura 16, de los 50 comerciantes encuestados, el 36% (18) indicaron que a veces, el 34% (17) casi nunca, el 20% (10) casi siempre y el 10%

(5) respondieron que siempre tienen el hábito de ahorrar como parte de sus acciones financieras personales o en familia.

Ítem 15:

Tabla 19

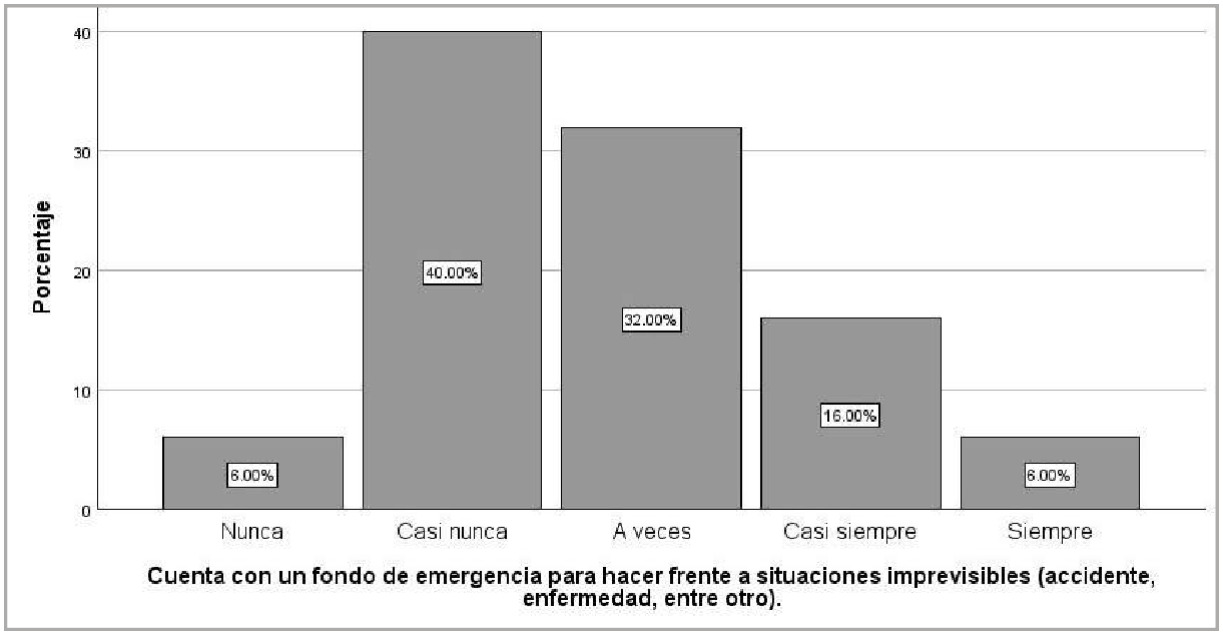
Fondo de emergencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,0	6,0	6,0
	Casi nunca	20	40,0	40,0	46,0
	A veces	16	32,0	32,0	78,0
	Casi siempre	8	16,0	16,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 17

Fondo de emergencia

Como muestra en la Tabla 19 y Figura 17, de los 50 comerciantes encuestados, el 40%



(20) indicaron que casi nunca, el 32% (16) a veces, el 16% (8) casi siempre, el 6% (3) nunca y de igual manera el 6% (3) respondieron que siempre, respecto a la pregunta si cuentan con un fondo de emergencia para hacer frente a situaciones imprevisibles (accidente, enfermedad,

entre otro).

Ítem 16:

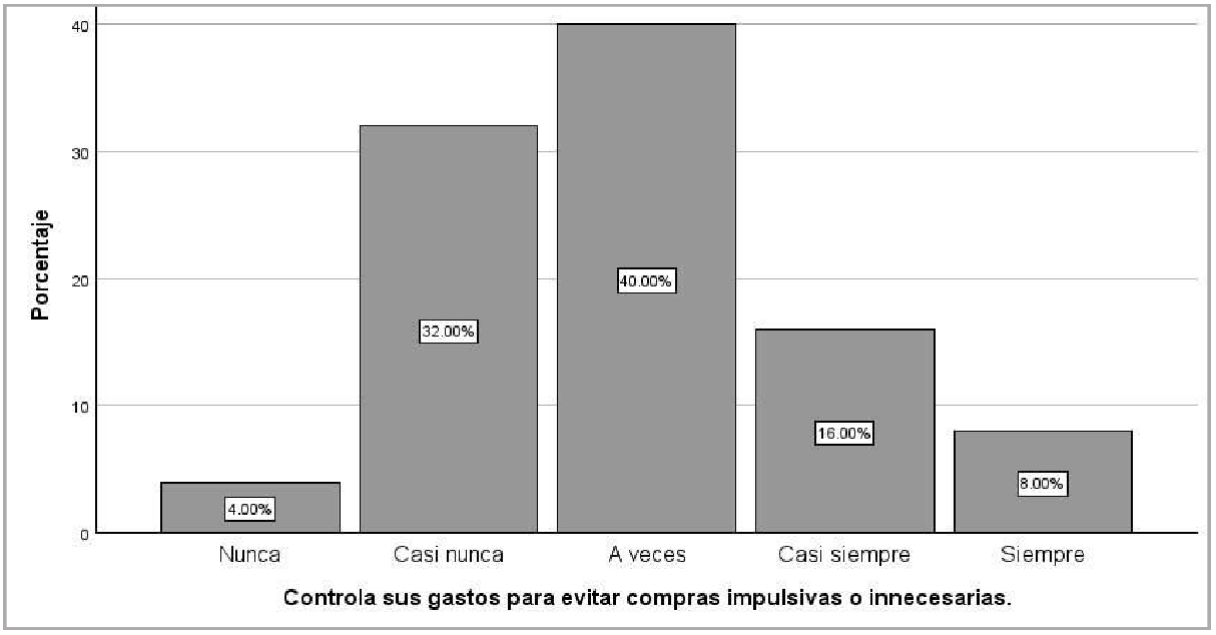
Tabla 20

Control de gastos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	16	32,0	32,0	36,0
	A veces	20	40,0	40,0	76,0
	Casi siempre	8	16,0	16,0	92,0
	Siempre	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 18

Control de gastos



Como se muestra en la Tabla 20 y Figura 18, de los 50 comerciantes encuestados, el 40% (20) indicaron que a veces, el 32% (16) casi nunca, el 16% (8) casi siempre, el 8% (4) y el 4% (2) respondieron que nunca, respecto a si controlan sus gastos para evitar compras

impulsivas o innecesarias.

Ítem 17:

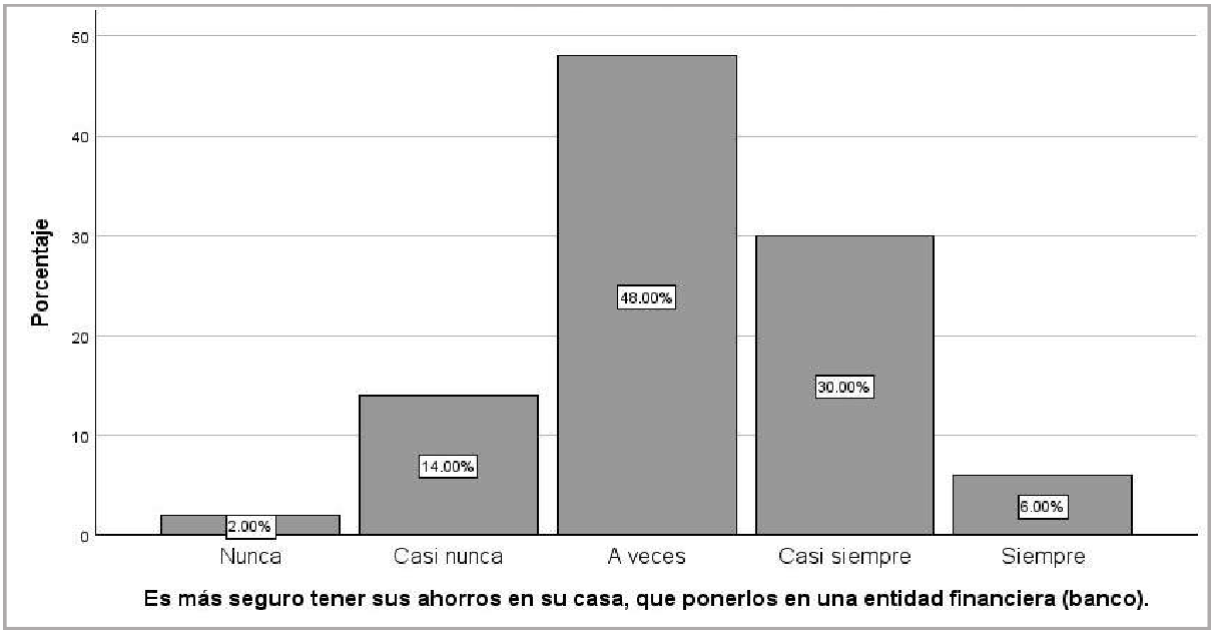
Tabla 21

Ahorro formal e informal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,0	2,0	2,0
	Casi nunca	7	14,0	14,0	16,0
	A veces	24	48,0	48,0	64,0
	Casi siempre	15	30,0	30,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 19

Ahorro formal e informal



Como se muestra en la Tabla 21 y Figura 19, de los 50 comerciantes encuestados, el 48% (24) indicaron que a veces, el 30% (15) casi siempre, el 14% (7) casi nunca, el 6% (3) siempre y el 2% (1) respondieron que nunca, respecto a si consideran que es más seguro tener

sus ahorros en su casa, que ponerlos en una entidad financiera (banco).

Ítem 18:

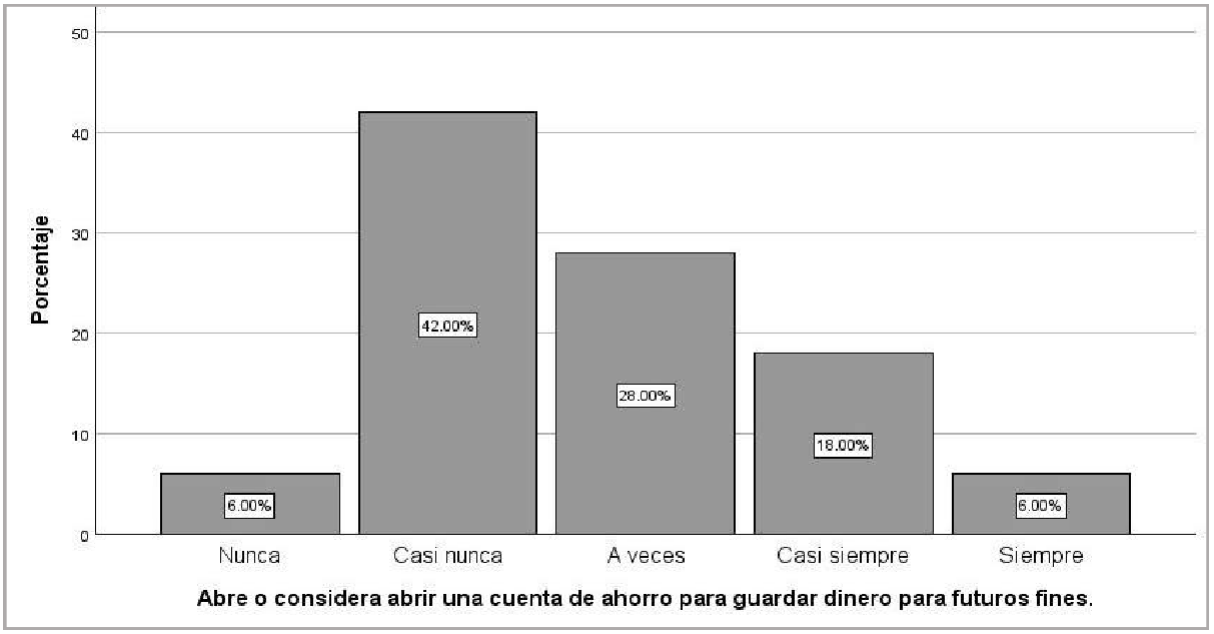
Tabla 22

Cuenta de ahorro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,0	6,0	6,0
	Casi nunca	21	42,0	42,0	48,0
	A veces	14	28,0	28,0	76,0
	Casi siempre	9	18,0	18,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 20

Cuenta de ahorro



Como se muestra en la Tabla 22 y Figura 20, de los 50 comerciantes encuestados, el 42% (21) indicaron que casi nunca, el 28% (14) a veces, el 18% (9) casi siempre, el 6% (3) nunca, de igual manera el 6% (3) respondieron que siempre, respecto a si abren o consideran abrir una cuenta de ahorros para guardar dinero que les pueda servir para futuros fines.

Ítem 19:

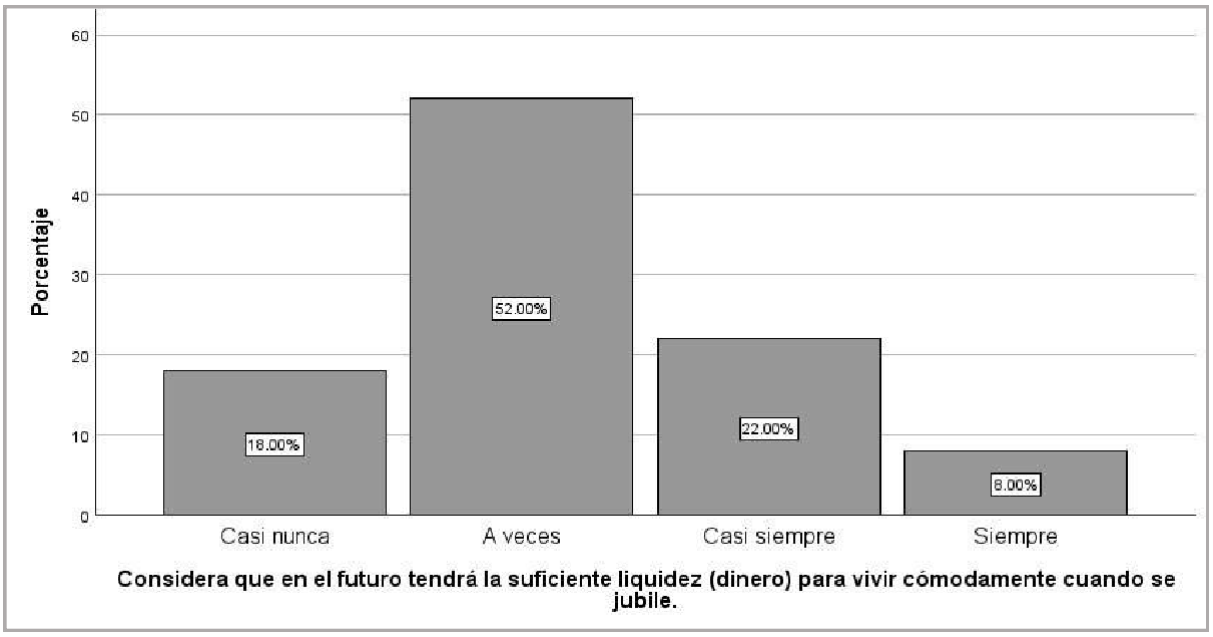
Tabla 23

Ahorro para el retiro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	9	18,0	18,0	18,0
	A veces	26	52,0	52,0	70,0
	Casi siempre	11	22,0	22,0	92,0
	Siempre	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 21

Ahorro para el retiro



Como se muestra en la Tabla 23 y Figura 21, de los 50 comerciantes encuestados, el 52% (26) indicaron que a veces, el 22% (11) casi siempre, el 18% (9) casi nunca y solo el 8% (4) respondieron que siempre, respecto a si consideran que en el futuro tendrán la suficiente liquidez (dinero) para vivir cómodamente cuando se jubilen.

5.1.1.4 Dimensión: Gestión de créditos

Ítem 20:

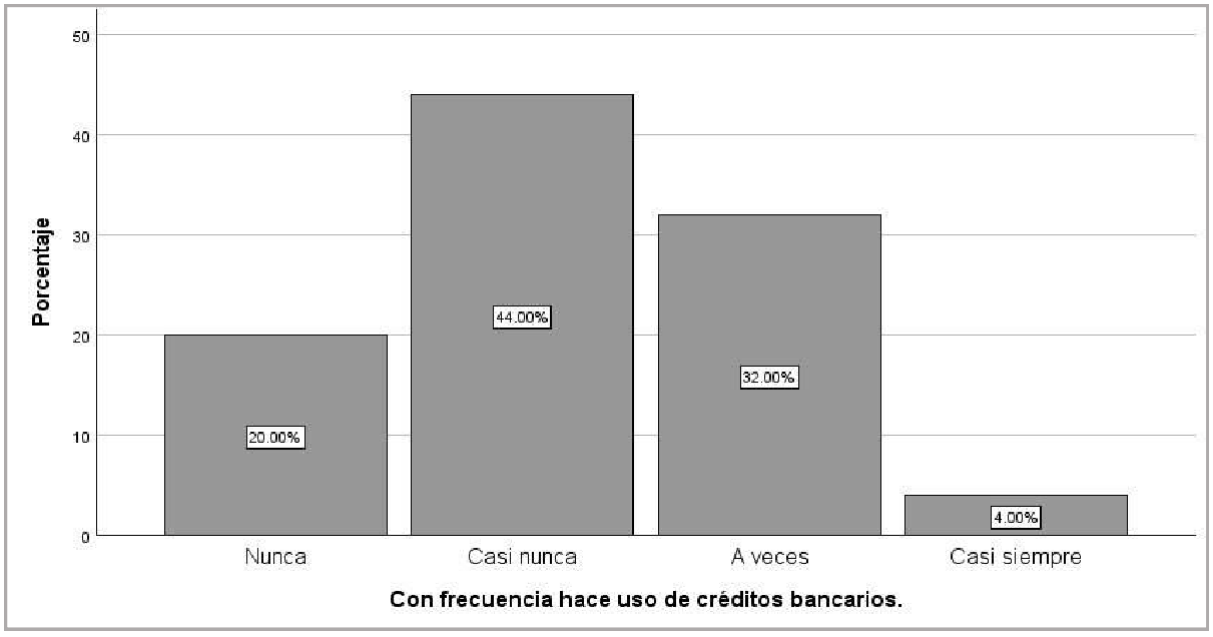
Tabla 24

Crédito formal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	22	44,0	44,0	64,0
	A veces	16	32,0	32,0	96,0
	Casi siempre	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 22

Crédito formal



Como se muestra en la Tabla 24 y Figura 22, de los 50 comerciantes encuestados, el 44% (22) indicaron que casi nunca, el 32% (16) a veces, el 20% (10) respondieron que nunca y el 4% (2) casi siempre, respecto a si con frecuencia hacen uso de créditos bancarios.

Ítem 21:

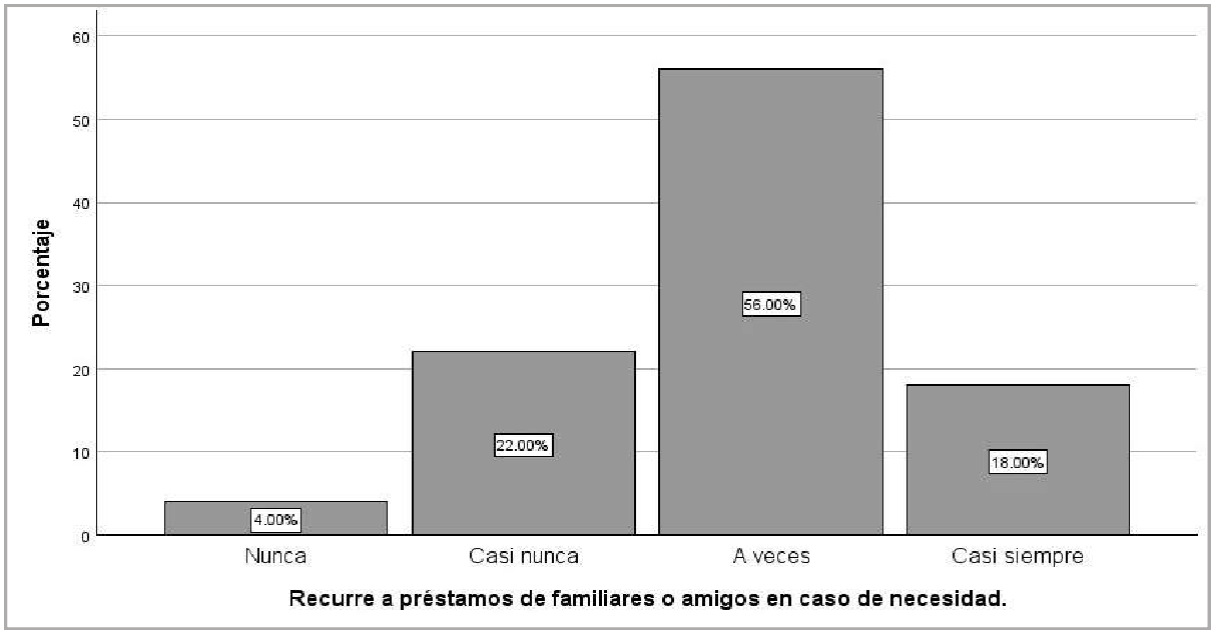
Tabla 25

Crédito informal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	11	22,0	22,0	26,0
	A veces	28	56,0	56,0	82,0
	Casi siempre	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 23

Crédito informal



Como se muestra en la Tabla 25 y Figura 23, de los 50 comerciantes encuestados, el 56% (28) indicaron que a veces, el 22% (11) casi nunca, el 18% (9) casi siempre y el 4% (2) respondieron que nunca, respecto a si con frecuencia recurren a préstamos de familiares o amigos en caso de necesidad.

Ítem 22:

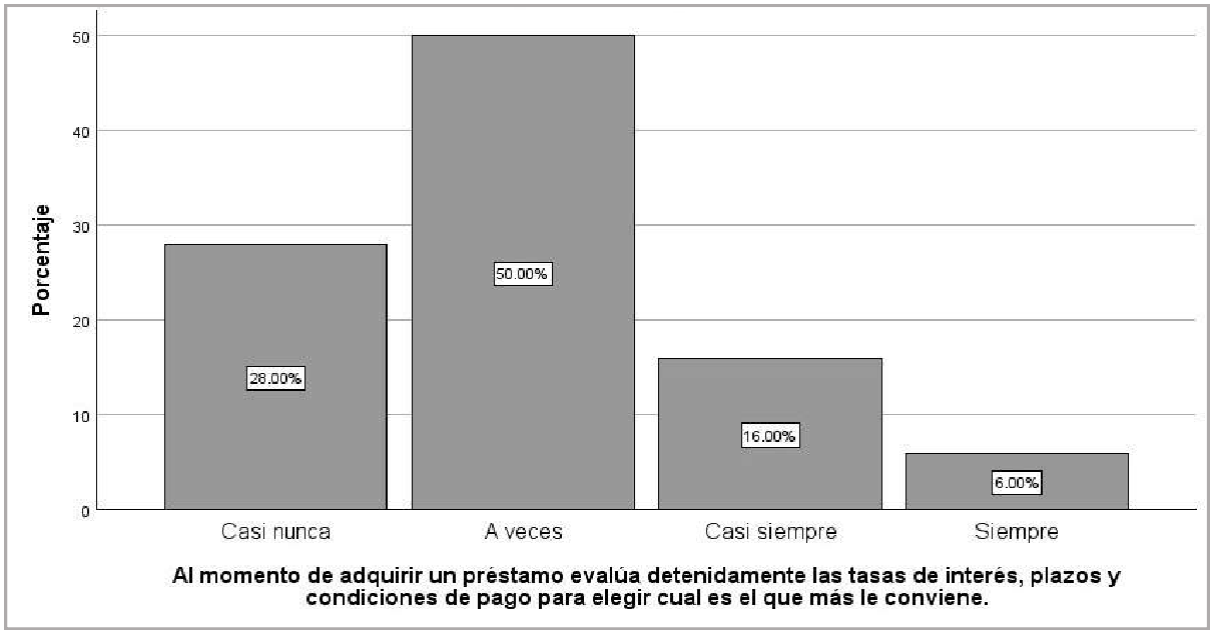
Tabla 26

Evaluación de crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	14	28,0	28,0	28,0
	A veces	25	50,0	50,0	78,0
	Casi siempre	8	16,0	16,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 24

Evaluación de crédito



Como se muestra en la Tabla 26 y Figura 24, de los 50 comerciantes encuestados, el 50% (25) indicaron que a veces, el 28% (14) casi nunca, el 16% (8) casi siempre y solo el 6% (2) respondieron que siempre, respecto a si evalúan detenidamente las tasas de interés, plazos y condiciones de pago al momento de adquirir un préstamo para elegir cual es el que más les conviene.

Ítem 23:

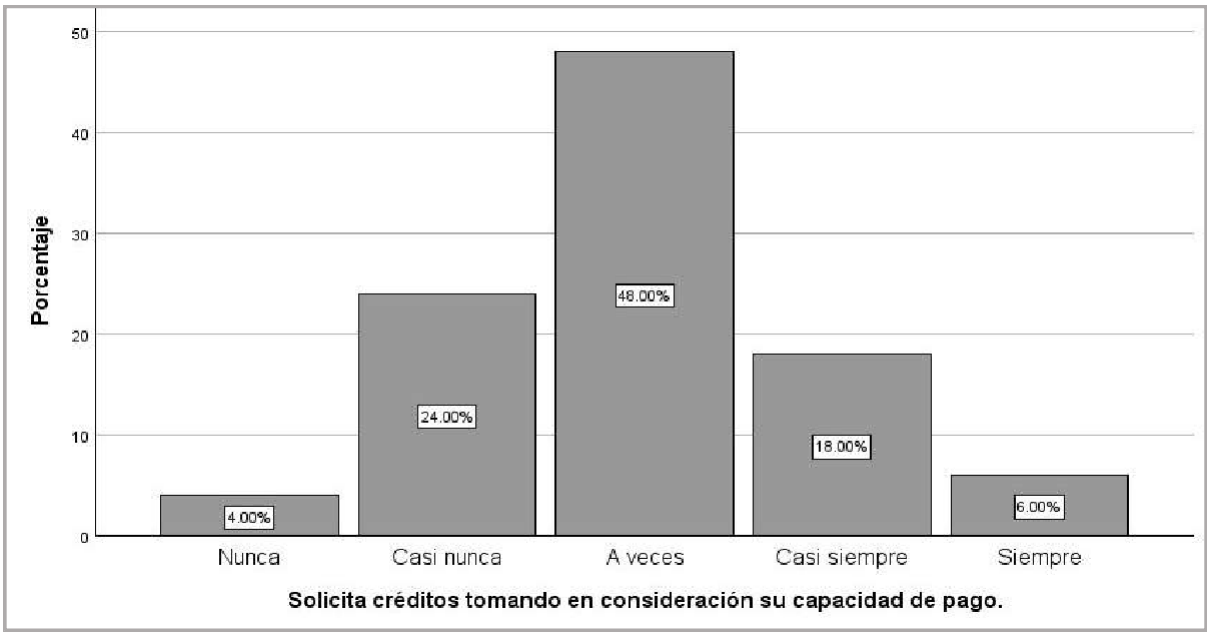
Tabla 27

Capacidad de pago

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,0	4,0	4,0
	Casi nunca	12	24,0	24,0	28,0
	A veces	24	48,0	48,0	76,0
	Casi siempre	9	18,0	18,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 25

Capacidad de pago



Como se muestra en la Tabla 27 y Figura 25, de los 50 comerciantes encuestados, el 48% (24) indicaron que a veces, el 24% (12) casi nunca, el 18% (9) casi siempre, el 6% (3) siempre y el 4 % (2) respondieron que nunca, respecto a si solicitan créditos tomando en consideración su capacidad de pago.

Ítem 24:

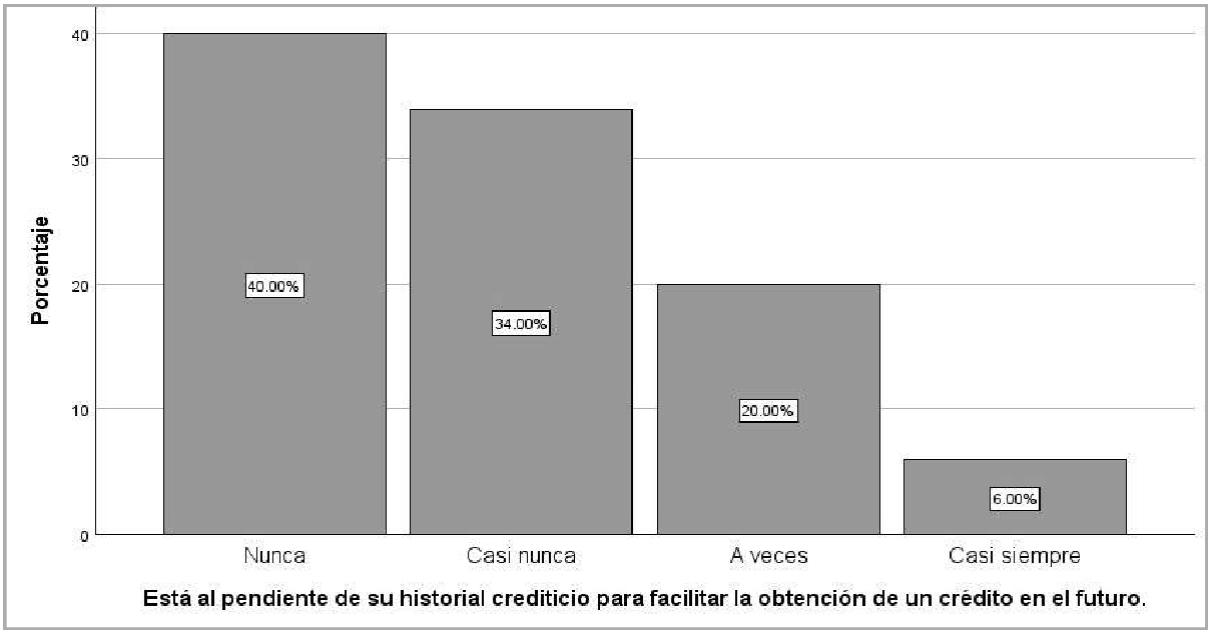
Tabla 28

Historial crediticio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	20	40,0	40,0	40,0
	Casi nunca	17	34,0	34,0	74,0
	A veces	10	20,0	20,0	94,0
	Casi siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 26

Historial crediticio



Como se muestra en la Tabla 28 y Figura 26, de los 50 comerciantes encuestados, el 40% (20) indicaron que nunca, el 34% (17) casi nunca, el 20% (10) a veces y solo el 6% (3) respondieron que casi siempre, respecto a si están al pendiente de su historial crediticio para facilitar la obtención de un crédito en el futuro.

5.1.1.5 Dimensión: Manejo de inversiones

Ítem 25:

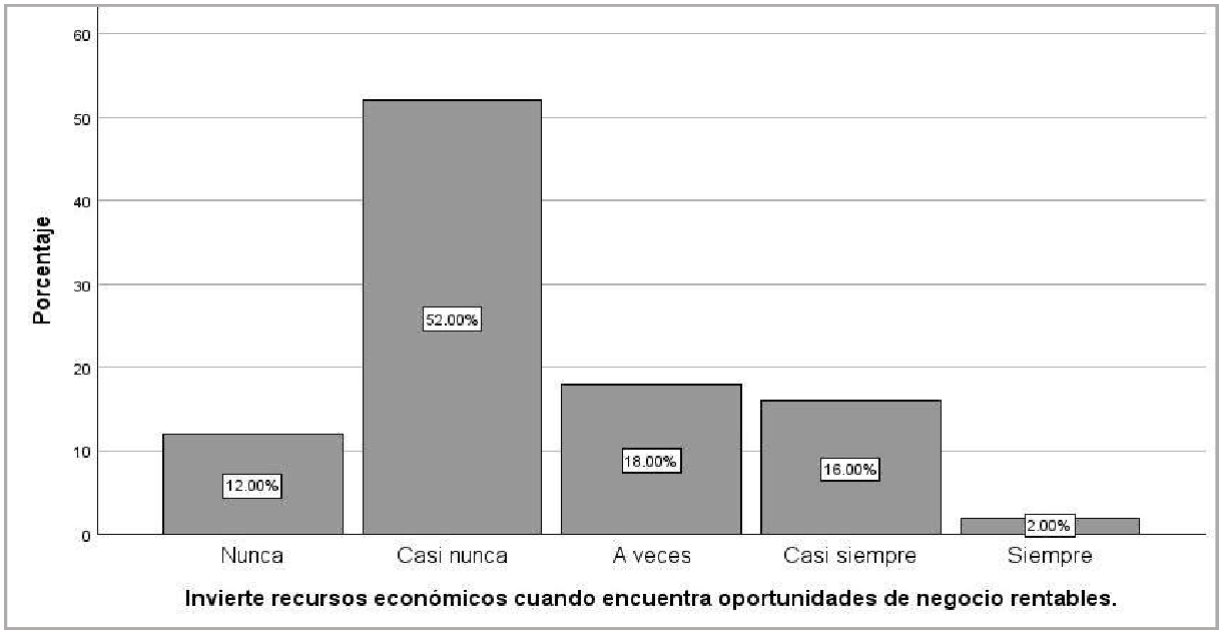
Tabla 29

Oportunidades de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	12,0	12,0	12,0
	Casi nunca	26	52,0	52,0	64,0
	A veces	9	18,0	18,0	82,0
	Casi siempre	8	16,0	16,0	98,0
	Siempre	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 27

Oportunidades de inversión



Como se muestra en la Tabla 29 y Figura 27, de los 50 comerciantes encuestados, el 52% (26) indicaron que casi nunca, el 18% (9) a veces, el 16% (8) casi siempre, el 12% (6) nunca y solo el 2% (1) respondieron que siempre, respecto a si invierten recursos económicos cuando encuentran oportunidades de negocio rentables.

Ítem 26:

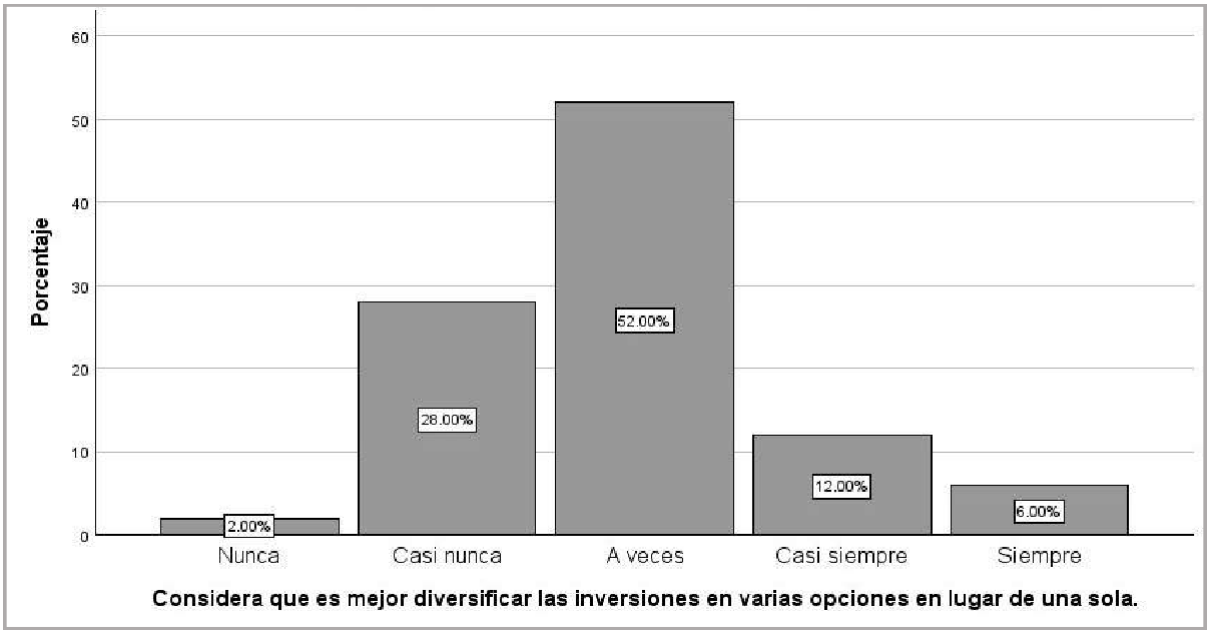
Tabla 30

Diversificación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,0	2,0	2,0
	Casi nunca	14	28,0	28,0	30,0
	A veces	26	52,0	52,0	82,0
	Casi siempre	6	12,0	12,0	94,0
	Siempre	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 28

Diversificación



Como se muestra en la Tabla 30 y Figura 28, de los 50 comerciantes encuestados, el 52% (26) indicaron que a veces, el 28% (14) casi nunca, el 12% (6) casi siempre, el 6% (3) siempre y el 2% (1) respondieron que nunca, respecto a si consideran que es mejor diversificar las inversiones en varias opciones en lugar de una sola.

Ítem 27:

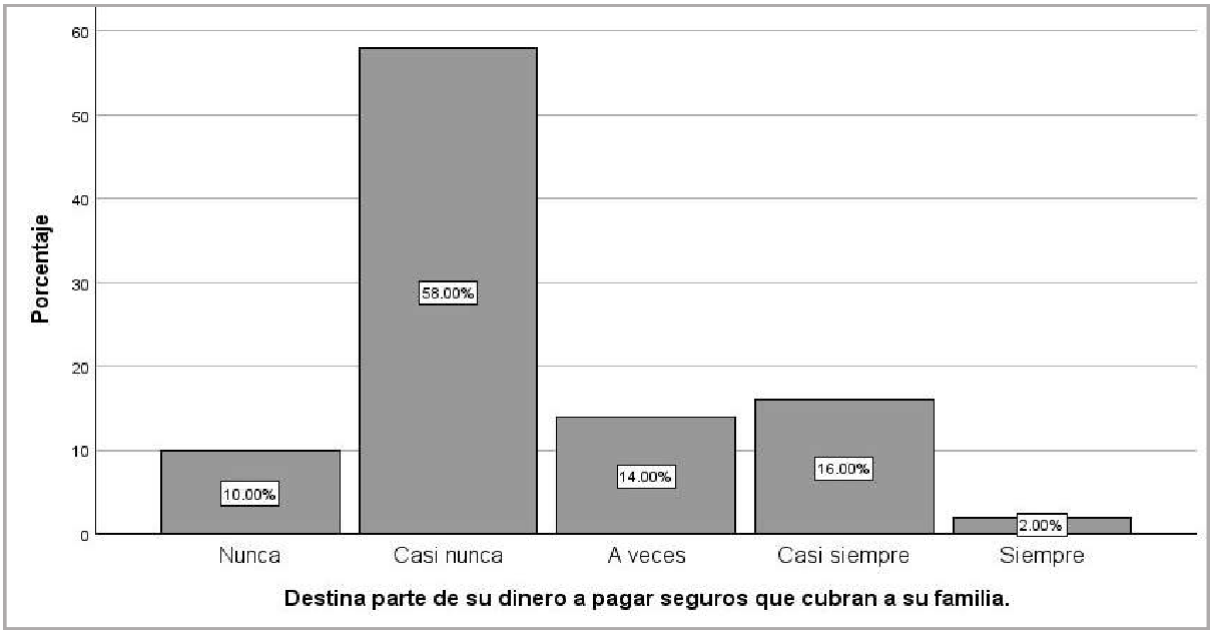
Tabla 31

Seguro como inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	29	58,0	58,0	68,0
	A veces	7	14,0	14,0	82,0
	Casi siempre	8	16,0	16,0	98,0
	Siempre	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 29

Seguro como inversión



Como se muestra en la Tabla 31 y Figura 29, de los 50 comerciantes encuestados, el 60% (30) indicaron que casi nunca, el 22% (11) a veces, el 16% (8) casi siempre y el 2% (1) respondió que siempre, respecto a si destinan parte de su dinero a pagar seguros que cubran a su familia.

5.2 Análisis, interpretación y discusión de resultados

5.2.1 Análisis e interpretación de resultados

5.2.1.1 Resultados estadísticos de la variable Gestión de finanzas personales por dimensiones

El presente trabajo de investigación estuvo conformado por 5 dimensiones:

- Educación financiera
- Planificación financiera
- Gestión de ahorros
- Gestión de créditos
- Manejo de inversiones

a) Escala de valores

Para el presente estudio se utilizó la escala de Likert, la cual ayudó a medir el nivel de la variable gestión de finanzas personales a través de 5 escalas a las que se les asigno un valor, tal como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 32

Escala de valores de Likert

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

b) Escala de valoración - Baremación

Tabla 33

Construcción de escala de valoración – Baremación

Likert	**Mínimo**	1		**Niveles**			
	Máximo	5		3			
		Var. 1	**Dim.1**	**Dim.2**	**Dim.3**	**Dim.4**	**Dim.5**
	N° Preguntas	27	7	6	6	5	3
Puntaje	**Puntaje Mínimo**	27	7	6	6	5	3
	Puntaje Máximo	135	35	30	30	25	15
	Rango	108	28	24	24	20	12
	Intervalo	36	9.33	8	8	6.67	4
BAREMO	**Inadecuada (1)**	27	7	6	6	5	3
		63	16	14	14	11	7
	Regular (2)	64	17	15	15	12	8
		99	25	22	22	18	11
	Adecuada (3)	100	26	23	23	19	12
		135	35	30	30	25	15

5.2.1.1.1 Variable: Gestión de finanzas personales

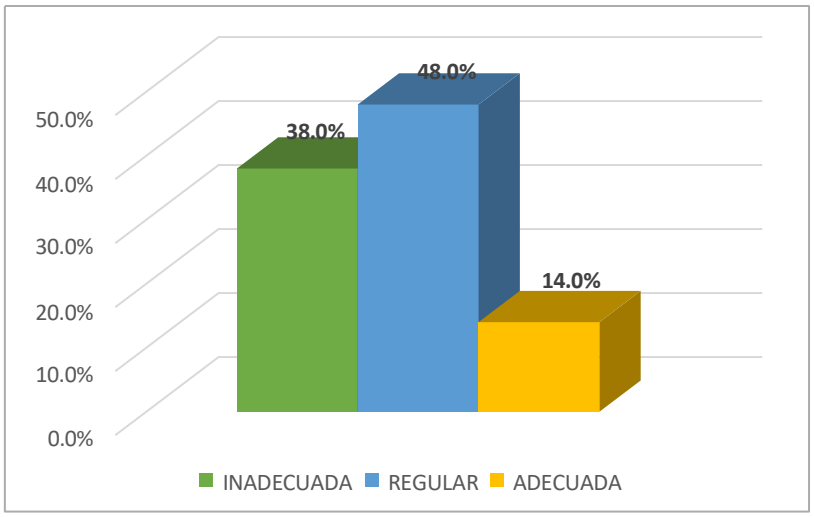
Tabla 34

Valoración de la variable gestión de finanzas personales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	19	38,0	38,0	38,0
	Regular	24	48,0	48,0	86,0
	Adecuada	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 30

Valoración de la variable gestión de finanzas personales



En la Tabla 34 y Figura 30, se logra observar que la gestión de finanzas personales en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es regular en un 48%, pero resulta preocupante que un significativo porcentaje, es decir, el 38% gestiona sus finanzas personales de manera inadecuada y tan solo el 14% gestiona sus finanzas personales de manera adecuada. La mayoría se sitúa en un nivel regular, lo que indica que tienen cierto control sobre sus finanzas, pero aún con áreas de mejora. Por otro lado, un significativo porcentaje aún enfrenta deficiencias en adquirir los conocimientos financieros que les permitan gestionar mejor sus recursos económicos.

5.2.1.1.2 Dimensión: Educación financiera

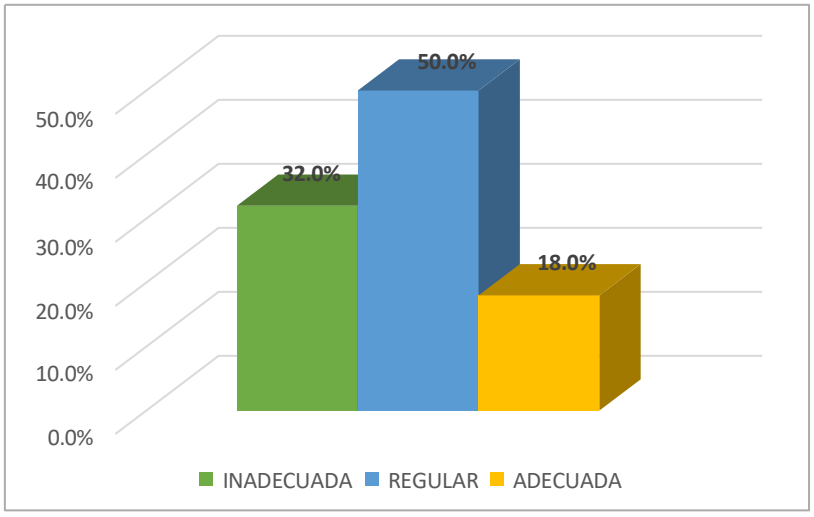
Tabla 35

Valoración de la educación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	16	32,0	32,0	32,0
	Regular	25	50,0	50,0	82,0
	Adecuada	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 31

Valoración de la educación financiera



En la Tabla 35 y Figura 31, se logra observar que la educación financiera en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es regular en un 50%, mientras que, el 32% se encuentra en un nivel inadecuado y tan solo el 18% consideran que tienen una adecuada educación financiera. Esto indica que, la mitad de los comerciantes tienen ciertos conocimientos financieros, pero aún hay una significativa parte que carece de educación financiera, esta población es más vulnerable a cometer errores en la administración de sus recursos, lo cual puede impactar negativamente en sus negocios.

5.2.1.1.3 Dimensión: planificación financiera

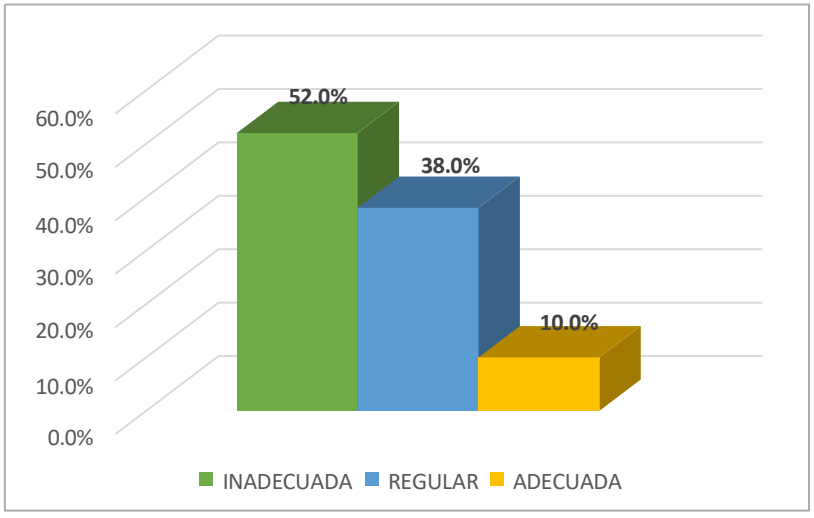
Tabla 36

Valoración de la planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	26	52,0	52,0	52,0
	Regular	19	38,0	38,0	90,0
	Adecuada	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 32

Valoración de la planificación financiera



En la Tabla 36 y Figura 32, se logra observar que la planificación financiera en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es inadecuada en un 52%, así también, el 38% mostraron un nivel regular, y una pequeña parte, es decir el 10% tienen una adecuada planificación financiera. Esto indica que, más de la mitad de los comerciantes no tienen estrategias financieras sólidas o carecen de un adecuado control sobre sus ingresos y gastos. Es alentador que un gran porcentaje está consciente de la importancia de la

planificación financiera y tienen noción de cómo llevar registros básicos o planificar ciertos aspectos de sus finanzas.

5.2.1.1.4 Dimensión: Gestión de ahorros

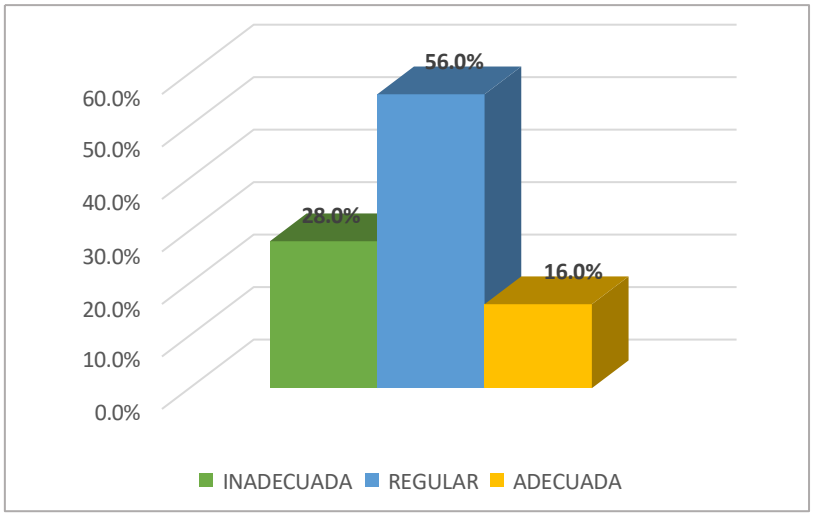
Tabla 37

Valoración de la gestión de ahorros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	14	28,0	28,0	28,0
	Regular	28	56,0	56,0	84,0
	Adecuada	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 33

Valoración de la gestión de ahorros



En la Tabla 37 y Figura 33, se logra observar que la gestión de ahorros en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es regular en un 56%, así también, el 28% considera que su gestión de ahorros es inadecuada y solo el 16% tienen una adecuada gestión de sus ahorros. Esto refleja que la mayoría de los comerciantes ahorra cierta

parte de su dinero, pero no de una manera óptima y sin objetivos financieros claros. Por otro lado, aún hay muchos comerciantes que no realizan prácticas de ahorro eficaces, lo que pone en riesgo su estabilidad financiera, ya que no tienen un fondo de emergencia para enfrentar imprevistos o para invertir en el crecimiento de sus negocios.

5.2.1.1.5 Dimensión: Gestión de créditos

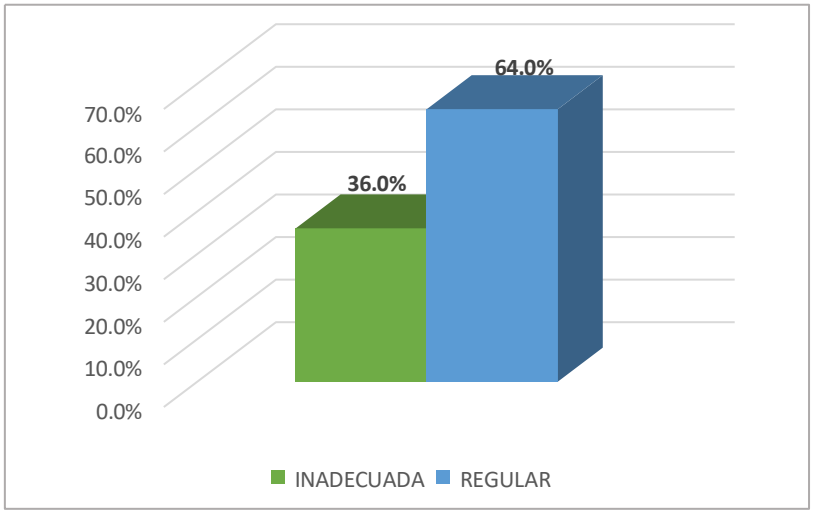
Tabla 38

Valoración de la gestión de créditos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	18	36,0	36,0	36,0
	Regular	32	64,0	64,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 34

Valoración de la gestión de créditos



En la Tabla 38 y Figura 34, se logra observar que la gestión de créditos en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es regular en un 64%, pero hay un 36% que tiene un nivel inadecuado de gestión de créditos. Los resultados muestran

que, aunque la mayoría tiene una gestión aceptable de sus créditos, un porcentaje importante no está gestionando sus créditos de manera eficiente, lo que genera problemas como el incumplimiento de pagos, el aumento de deudas o un impacto negativo en su historial crediticio.

5.2.1.1.6 Dimensión: Manejo de inversiones

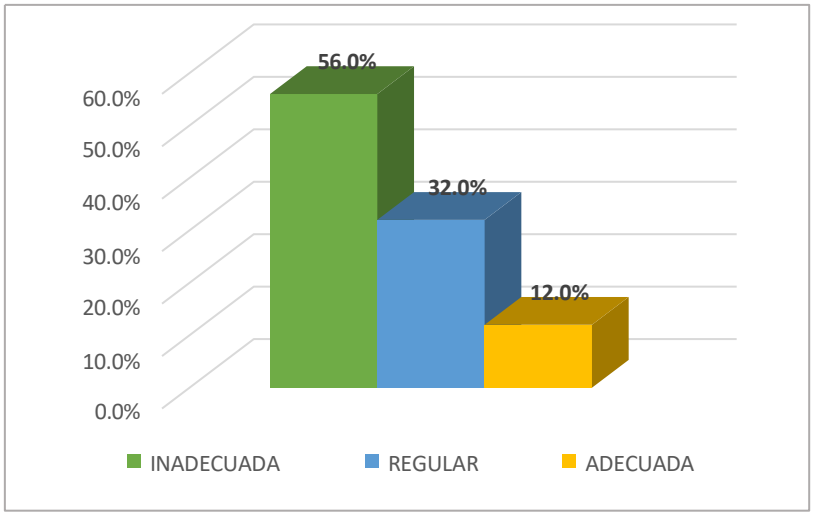
Tabla 39

Valoración del manejo de inversiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	28	56,0	56,0	56,0
	Regular	16	32,0	32,0	88,0
	Adecuada	6	12,0	12,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Figura 35

Valoración del manejo de inversiones



En la Tabla 39 y Figura 35, se logra observar que el manejo de inversiones en los comerciantes del Mercado Central del Distrito de Bambamarca es inadecuado en un 56%, el

32% tienen un nivel regular y tan solo el 12% tienen un nivel adecuado en el manejo de inversiones. Esto indica que más de la mitad de los comerciantes no están invirtiendo adecuadamente o no están tomando decisiones de inversión informadas. Esto debido a la falta de conocimiento sobre cómo invertir o incluso el miedo a los riesgos asociados con las inversiones. Aunque un buen porcentaje se encuentra en un nivel aceptable, hay un gran espacio para mejorar y optimizar la forma en que los comerciantes toman decisiones de inversión.

5.2.2 Discusión de resultados

El objetivo general de esta investigación fue describir la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del distrito de Bambamarca, 2024. Los resultados obtenidos muestran que el 48 % de los encuestados presenta un nivel regular en la gestión de sus finanzas personales, el 38 % un nivel inadecuado y apenas el 14 % un nivel adecuado. Este panorama evidencia que, si bien una parte significativa de los comerciantes tiene algunas nociones básicas sobre cómo administrar sus recursos económicos, la mayoría carece de conocimientos estructurados y habilidades prácticas para gestionar de forma eficiente su economía personal y familiar. Esta situación se asemeja a lo encontrado por E. Pérez (2021) en su estudio realizado en Moyobamba, donde el 42 % de los encuestados tenía un nivel medio de finanzas personales, el 33 % un nivel bajo y solo el 25 % un nivel alto, lo que confirma que los pequeños y microempresarios en el Perú presentan serias dificultades para adoptar hábitos financieros saludables, como el ahorro regular, la planificación o el uso adecuado del crédito. De igual manera, Olaya y Herrera (2022) encontraron que, aunque los estudiantes universitarios poseen nociones generales sobre finanzas, no se sienten seguros al momento de gestionar temas más complejos como inversión, presupuesto o manejo del

crédito, lo que indica una falta de formación sólida en educación financiera incluso en poblaciones académicamente formadas.

En lo referente al nivel de educación financiera, los datos indican que el 50 % de los comerciantes se ubica en un nivel regular, el 32 % en un nivel inadecuado y apenas el 18 % en un nivel adecuado. Esto refleja que muchos comerciantes tienen serias dificultades para comprender términos financieros básicos, no se informan sobre productos o servicios financieros y desconocen el uso de herramientas digitales que podrían ayudarles a mejorar su gestión económica. Asimismo, la mayoría no participa en capacitaciones relacionadas con finanzas, aunque reconocen su importancia y manifiestan que deberían ser incluidas desde la educación escolar. Estos resultados son consistentes con el estudio de Pérez (2021), quien concluyó que los hogares de Yaruquí presentaban grandes falencias en comprensión y aplicación de conceptos financieros esenciales, proponiendo la necesidad de implementar estrategias pedagógicas que refuercen una cultura financiera sostenible desde la formación básica.

En cuanto a la planificación financiera, se evidenció que el 52 % de los comerciantes presenta un nivel inadecuado, el 32 % un nivel regular y tan solo el 10 % un nivel adecuado. Este grupo de comerciantes manifiesta no registrar sus ingresos y gastos, no elaborar presupuestos ni establecer objetivos financieros a corto o largo plazo. La mayoría también reconoce que sus ingresos mensuales no alcanzan para cubrir sus necesidades básicas, lo cual los obliga a operar sin un plan definido. Esto coincide con la investigación de Chuquiruna y Ruiz (2023), quienes hallaron que los ambulantes del barrio San José en Cajamarca no llevaban ningún tipo de registro de sus ventas, lo que dificultaba la separación de gastos personales y del negocio, y limitaba su capacidad para tomar decisiones financieras

estratégicas.

Respecto al ahorro, el 56 % de los comerciantes evaluados presenta un nivel regular, el 28 % un nivel inadecuado y solo el 16 % un nivel adecuado. Muchos de ellos no tienen el hábito de ahorrar, carecen de fondos de emergencia y tienden a realizar gastos innecesarios. Se evidenció también una preferencia por guardar el dinero en casa antes que en una entidad financiera, y la mayoría no considera la apertura de una cuenta de ahorros ni planifica su jubilación. Esta tendencia es coherente con lo reportado por Luque (2021), quien señaló que los clientes de Caja Piura en Iquitos rara vez utilizaban servicios financieros para ahorrar o invertir, y que muchos carecían de planes para el futuro. Asimismo, Pérez (2021) identificó que un alto porcentaje de encuestados destinaban sus posibles ahorros al pago de deudas, no tenían un fondo previsional y desconocían los beneficios de planificar financieramente su retiro laboral.

En lo concerniente a la gestión de créditos, el 64 % de los comerciantes presenta un nivel regular, mientras que el 36 % se encuentra en un nivel inadecuado. La mayoría opta por créditos informales, como préstamos de familiares o amigos, sin evaluar adecuadamente su capacidad de pago, tasas de interés o condiciones de endeudamiento. Además, no se preocupan por su historial crediticio, lo que podría limitar su acceso a productos financieros más formales y seguros en el futuro. Esta situación guarda relación con lo planteado por Caycho (2023), quien evidenció que los ciudadanos del distrito de Lurín recurrían al crédito sin comprender sus implicancias financieras, solicitaban adelantos de sueldo, pagaban consumos con tarjetas de crédito sin planificación, y en muchos casos acumulaban deudas por desconocimiento de los costos asociados a los préstamos.

Finalmente, sobre el manejo de inversiones, se determinó que el 56 % de los comerciantes presenta un nivel inadecuado, el 32 % un nivel regular y tan solo el 12 % un nivel adecuado. La mayoría no invierte su dinero por temor al riesgo o por falta de información, y no contrata seguros que puedan proteger su bienestar o el de su familia. Esto se asemeja a lo señalado por Caycho (2023), quien indicó que pocas personas conocían las diversas formas de inversión disponibles en el sistema financiero formal, y que muchas habían perdido dinero por decisiones erradas. También coincide con Pérez (2021), quien encontró que el 50 % de los encuestados no realizaba ningún tipo de inversión, ya sea por falta de recursos o desconocimiento, lo que evidencia una cultura de inversión poco desarrollada en los sectores comerciales informales.

Conclusiones

- Respecto a la gestión de finanzas personales de los comerciantes del Mercado Central del distrito de Bambamarca, los resultados revelan que, si bien el 48 % percibe su nivel como regular, un preocupante 38 % lo considera inadecuado y solo el 14 % lo califica como adecuado. Este panorama evidencia una significativa carencia de conocimientos y habilidades financieras, lo que podría estar afectando su estabilidad económica, limitando la toma de decisiones acertadas y reduciendo las oportunidades de crecimiento personal y empresarial.
- En relación con el nivel de educación financiera, se identificó que el 50 % de los comerciantes presenta un nivel regular, el 32 % un nivel inadecuado y solo el 18 % un nivel adecuado. Esta situación refleja una limitada comprensión de conceptos, productos y servicios financieros, así como una baja participación en actividades de capacitación, lo cual repercute negativamente en la toma de decisiones económicas informadas y en el manejo estratégico de sus recursos.
- Con respecto a la planificación financiera, se evidenció que el 52 % de los comerciantes encuestados manifiesta un nivel inadecuado, el 38 % un nivel regular y apenas el 10 % un nivel adecuado. Esta limitada planificación se expresa en la ausencia de registros sistemáticos de ingresos y gastos, la falta de presupuestos y la escasa definición de metas financieras, lo que compromete su capacidad para organizar y proyectar sus finanzas a mediano y largo plazo.
- En cuanto a la gestión del ahorro, el 56 % de los comerciantes considera que tiene una práctica regular, el 28 % inadecuada y solo el 16 % adecuada. Este resultado pone en evidencia una débil cultura de ahorro, la inexistencia de fondos de

emergencia y una tendencia a realizar gastos innecesarios. Asimismo, muchos comerciantes optan por guardar el dinero en casa en lugar de utilizar entidades financieras, y existe incertidumbre respecto a su capacidad para sostenerse económicamente durante la jubilación.

- Respecto al uso y gestión del crédito, el 64 % de los encuestados lo califica como regular y el 36 % como inadecuado. La mayoría recurre a préstamos informales sin evaluar su capacidad de endeudamiento ni conocer adecuadamente las condiciones contractuales. Esta práctica incrementa el riesgo de sobreendeudamiento y limita el acceso futuro a créditos formales, especialmente debido a la escasa atención prestada al historial crediticio.
- En relación con el manejo de inversiones, el 56 % de los comerciantes lo considera inadecuado, el 32 % regular y solo el 12 % adecuado. Esto refleja una marcada debilidad en cuanto al conocimiento y aprovechamiento de oportunidades de inversión. Muchos comerciantes toman decisiones equivocadas por falta de información y orientación, lo que conlleva pérdidas económicas y refuerza la necesidad de fortalecer sus competencias en cultura financiera e inversión responsable.

Recomendaciones

A los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca

Se recomienda participar activamente en capacitaciones sobre gestión de finanzas personales, a fin de fortalecer sus conocimientos y habilidades para administrar adecuadamente sus ingresos, tomar decisiones responsables y mejorar su estabilidad económica. Esto contribuirá a reducir los niveles inadecuados identificados en la gestión general de sus finanzas.

A la Municipalidad Provincial de Hualgayoc – Bambamarca

Se sugiere implementar, en coordinación con instituciones educativas y entidades financieras, programas permanentes de educación financiera dirigidos a los comerciantes, que incluyan contenidos sobre presupuesto, ahorro, crédito e inversión, con el fin de elevar su nivel de comprensión financiera y fomentar una cultura de aprendizaje continuo.

A los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca

Se recomienda adoptar herramientas sencillas de planificación financiera, como el registro diario de ingresos y egresos, y la elaboración de presupuestos personales y familiares. Esto permitirá definir objetivos financieros claros y proyectar su actividad económica con mayor previsión y control.

A los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca

Se aconseja desarrollar una cultura de ahorro formal, depositando sus recursos en entidades financieras confiables en lugar de guardar el dinero en casa. Asimismo, se sugiere la creación de fondos de emergencia para afrontar imprevistos, evitando comprometer su estabilidad financiera en el futuro.

A las entidades financieras locales:

Se recomienda ofrecer asesoramiento gratuito y material educativo accesible sobre el uso responsable del crédito, así como diseñar productos financieros adaptados a la realidad de los

comerciantes. Esto permitirá reducir la dependencia de créditos informales y prevenir el sobreendeudamiento.

A los comerciantes del Mercado Central de Bambamarca:

Se sugiere informarse adecuadamente antes de realizar cualquier inversión, evaluando los riesgos y beneficios, y buscando asesoramiento profesional cuando sea necesario. También se recomienda comenzar con opciones de bajo riesgo, como depósitos a plazo fijo, para desarrollar gradualmente una cultura de inversión responsable.

Referencias

Aguilar, X. P., & Ortiz, B. M. (2013). *Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas, 2013.* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica Particular de Loja]. Repositorio Institucional de la UTPL. Obtenido de https://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/7712

Alfaro, Á. (12 de Enero de 2023). *Importancia de las finanzas personales para la toma de decisiones al administrar recursos*. Obtenido de República Media Group: https://www.larepublica.net/noticia/importancia-de-las-finanzas-personales-para-la-toma-de-decisiones-al-administrar-recursos

Arias, J. L. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica.* Enfoques Consulting .

Avendaño, W. R., Rueda, G., & Velasco, B. M. (2021). Percepciones, conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media. *Revista Venezolana de Gerencia, 26*(93), 209-226. DOI:https://doi.org/10.52080/rvg93.15

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (25 de Enero de 2018). *¿Cómo ayudan los conceptos financieros en la vida diaria?* Obtenido de Educación Financiera: https://www.bbva.com/es/ayudan-conceptos-financieros-vida-diaria/

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (20 de Abril de 2020). *¿Qué se debe tomar en cuenta antes de recurrir a un crédito?* Obtenido de Productos financieros: https://www.bbva.com/es/mx/que-se-debe-tomar-en-cuenta-antes-de-recurrir-a-un-credito/

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación* (3ª ed.). Pearson Educación.

Caycho, J. J. (2023). *Gestión de las finanzas personales de los ciudadanos del distrito de Lurín 2021.* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional de la UPN. Obtenido de https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/35288

Céspedes, J. B. (2017). Análisis de la necesidad de la educación financiera en la formación colegial. *Pensamiento Crítico, 22*(2), 97-126. DOI: http://doi.org/10.15381/pc.v22i2.14333

Chuquiruna, S. Y., & Ruiz, R. N. (2023). *La educación financiera de los ambulantes del barrio San José en Cajamarca, 2023.* [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. Repositorio Institucional UPAGU. Obtenido de http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/2925

Coll, F. (30 de junio de 2023). *Oportunidad de inversión*. Obtenido de Rankia: https://www.rankia.com/diccionario/bolsa/oportunidad-inversion

Comisión Europea. (2023). *Monitoring the level of financial literacy in the EU.* Publications Office of the European Union. Obtenido de https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953

Corporación Financiera Nacional . (2021). *Manejo prudente del crédito para evitar el sobreendeudamiento.* Obtenido de Programa de educación financiera: https://www.cfn.fin.ec/educacion-financiera-2/

Díaz, I. (2 de octubre de 2023). *La importancia de la educación financiera*. Obtenido de Self Bank by Singular Bank: https://blog.selfbank.es/la-importancia-de-la-educacion-financiera/

Eyzaguirre, W. G. (2018). *El hábito del dinero: Rompe mitos y aprende a invertir.* ESAN

Ediciones.

Figueroa, L. O. (2009). Las finanzas personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(65), 123–144. DOI:https://doi.org/10.21158/01208160.n65.2009.463

Gómez, F. (2009). Educación financiera : retos y lecciones a partir de experiencias representativas en el mundo. *Enbreve*. Obtenido de http://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/1054

Gonzáles, V. (4 de diciembre de 2023). *Cómo iniciar la educación financiera para niños y niñas de América Latina*. Obtenido de Infobae: https://www.infobae.com/educacion/2023/12/05/educacion-financiera/

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (6ª ed.). Mc Graw Hill Education.

Ibáñez, D. (19 de Mayo de 2022). *¿Qué son los seguros de inversión?* Obtenido de El Corte Inglés: https://seguros.elcorteingles.es/blog/corporativo/polizas/que-son-los-seguros-de-inversion/

Kwan, C., & Alegre, M. (2023). Finanzas personales y su relación con el estrés laboral. *Quipukamayoc, 31*(65), 99-107. DOI:https://doi.org/10.15381/quipu.v31i65.24989

López, M. (2022). *Cultura Financiera de los Trabajadores Administrativos de la Sede de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2022.* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio Institucional de la UNC. Obtenido de https://repositorio.unc.edu.pe/handle/20.500.14074/5302

Luque, D. (2021). *Educación financiera y gestión de las finanzas personales de los clientes de Caja Piura, Iquitos 2020.* [Tesis de posgrado, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana] . Repositorio Institucional UNAP. Obtenido de

https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/9111

Mastercard & Americas Market Intelligence. (2023). Estado de la inclusión financiera después de COVID-19 en América Latina y el Caribe: nuevas oportunidades para el ecosistema de pagos. Obtenido de https://www.mastercard.com/news/media/wrjmp2fv/report_esp_ami_mastercard_financial_inclusion_post_covid_es.pdf

Mercado, W., & Gonzáles, E. (11 de noviembre de 2021). *Finanzas Personales como Inicio de la Planificación Financiera del Futuro Suboficial Naval.* Obtenido de Escuela Naval de Suboficiales ARC "Barranquilla": https://www.escuelanavalsuboficiales.edu.co/wp-content/uploads/2021/11/

Montaña, C. (16 de mayo de 2019). *Créditos: ¿cómo elegir el que mejor se ajusta a sus necesidades?* Obtenido de BBVA: https://www.bbva.com/es/co/salud-financiera/creditos-como-elegir-el-que-mejor-se-ajusta-a-sus-necesidades/

Mora, W., López, L., & Rubio, G. (2020). *Educación financiera y finanzas personales: realidad del sistema financiero de la ciudad de Ibagué (Tolima), entidades y usuarios.* Sello Editorial Universidad de Tolima. Obtenido de https://repository.ut.edu.co/entities/publication/232d8ad8-7bbe-4d3a-bb1c-c351bbdb93f8

Olaya, A., & Herrera, Z. (2022). *Identificación del conocimiento sobre finanzas personales en estudiantes activos: programa de derecho del Tecnológico de Antioquia.* [Trabajo de pregrado, Tecnológico de Antioquia]. Repositorio Digital del TdeA. Obtenido de https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/3064

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2005). *Improving Financial*

Literacy: Analysis of Issues and Policies. OECD Publishing. doi:https://doi.org/10.1787/9789264012578-en

Pastorin, M. (7 de Agosto de 2023). *Digitalización financiera, tendencias y desafíos: el boom de las Fintech Apps multiplataforma*. Obtenido de Funds Society: https://www.fundssociety.com/es/opinion/digitalizacion-financiera-tendencias-y-desafios-el-boom-de-las-fintech-apps-multiplataforma/

Pérez, E. (2021). *Educación financiera y finanzas personales de los pequeños y micro empresarios en el mercado zonal Ayaymama, Moyobamba – 2021.* [Tesis de posgrado, Universidad César Vallejo]. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/66611

Pérez, S. V. (2021). *Análisis de las finanzas personales orientado al fortalecimiento de la educación financiera en los hogares de la parroquia de Yaruquí, cantón Quito, 2020.* [Tesis de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE]. Repositorio Institucional de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de https://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/24210

Placencia, A. E. (2017). *Caracterización de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito.* [Tesis de posgrado, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional UASB. Obtenido de https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5845

Quinto, J. A. (2023). *Educación financiera y finanzas personales en los servidores públicos: Análisis diagnóstico en la Personería de Medellín.* [Tesis de pregrado, Tecnológico de Antioquia]. Repositorio Digital TdeA. Obtenido de https://repositorio.tdea.edu.co/handle/tdea/3094

Red Financiera BAC CREDOMATIC. (2008). *Libro maestro de educación financiera : un sistema para vivir mejor.* Innova Technology, S.A. Obtenido de https://detce.mep.go.cr/sites/all/files/detce_mep_go_cr/adjuntos/material-apoyo-dinero-finanzas-personales.pdf

Rexi. (2 de abril de 2019). *Préstamos: formales vs informales*. Obtenido de https://www.rexi.do/blog/23220

Rodríguez, A., & Pérez, A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios, 82*, 175-195. DOI:https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647

Salgado, A. J. (2016). *Análisis de Finanzas personales y su efecto en el desarrollo socio-económico de socios y socias de la cooperativa de viviendas COVISCOF, R.L. Departamento de Estelí, I Semestre 2015.* [Tesis de posgrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]. Repositorio Institucional UNAN. Obtenido de https://repositorio.unan.edu.ni/2924/1/17474.pdf

Stewart, L. (s.f.). *Unidad de análisis en investigación: Definición, consejos y ejemplos*. Obtenido de Atlasti: https://atlasti.com/es/research-hub/unidad-de-analisis-en-investigacion

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (4 de febrero de 2016). *Guía práctica para tus finanzas personales: Domina tus finanzas y maneja tu dinero.* Obtenido de Finanzas para ti: https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/finanzas-para-ti

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (10 de Noviembre de 2022). *Guía práctica para tus finanzas personales: Informado se vive mejor.* Obtenido de Finanzas para ti: https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/Finanzas-para-Ti

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (20 de marzo de 2023). *El 46% de la población cuenta con un nivel medio de educación financiera*. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/2658

Tapia, C. K., & Jiménez, J. A. (2020). *Cómo construir tu libertad financiera* (1ª ed.). IMCP. Obtenido de https://es.everand.com/book/486459853/Como-construir-tu-libertad-financiera

Tejeda, A. E., García, A., & Martínez, M. V. (2021). Importancia de las finanzas personales en la salud financiera: una reflexión teórica. *Revista INFAD De Psicología. International Journal of Developmental and Educational Psychology, 2*(1), 303–314. DOI:https://doi.org/10.17060/ijodaep.2021.n1.v2.2109

Ualá. (s.f.). *Introducción a las finanzas personales.* Obtenido de Aula Ualá: https://www.uala.com.mx/assets/legales/introduccion-a-las-finanzas-personales.pdf

Vara, A. A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa* (11ª ed.). Obtenido de https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/publicaciones/page/3/

Apéndices

Apéndice A. Instrumento de recolección de datos

Universidad Nacional de Cajamarca

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas

Escuela Académico Profesional de Contabilidad

Cuestionario

El presente cuestionario tiene por finalidad recopilar información para la obtención de resultados de la Tesis titulada: **"GESTIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2024"**, la cual será analizada en forma anónima, agradeciendo de antemano su colaboración.

Instrucciones:

Leer atentamente cada uno de los ítems y marque con (X) la alternativa que crea conveniente, según la siguiente escala de valoración:

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

I	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
VARIABLE: GESTIÓN DE FINANZAS PERSONALES						
Dimensión: Educación financiera						
1)	Considera que sus conocimientos sobre finanzas personales son suficientes para gestionar adecuadamente su dinero.					
2)	Comprende claramente los términos financieros como presupuesto, crédito, ahorro, inversión, activo, pasivo y patrimonio.					
3)	Se informa sobre los productos financieros, tales como: tarjetas de crédito, cuenta de ahorro, fondos de inversión, hipotecas, créditos, etc.					
4)	Se informa sobre los servicios financieros, tales como: transferencias interbancarias, giros, cheques de gerencia, compra y venta de moneda extranjera, etc.					
5)	Conoce sobre el uso de aplicaciones y plataformas digitales para el manejo de cuentas, inversiones, presupuestos, etc.					
6)	Participa activamente en capacitaciones o programas de educación financiera ofrecidos por bancos o entidades financieras.					
7)	Es importante incluir programas de educación financiera en el currículo escolar.					
Dimensión: Planificación financiera						
8)	Lleva un registro de sus ingresos (sueldo, inversiones, rentas,					

	etc.) y de sus gastos (vestimenta, comida, servicios públicos, etc.).					
9)	Sabe con certeza si sus ingresos mensuales (o anuales) son mayores o menores que sus gastos.					
10)	Su situación financiera actual le permite cubrir adecuadamente sus necesidades básicas cada mes.					
11)	Establece objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo, y se esfuerza por lograrlos (adquirir una casa, comprar vehículo, incrementar su negocio, entre otro).					
12)	Diseña un plan de acción que le permita alcanzar sus objetivos financieros.					
13)	Elabora un presupuesto personal para planear la distribución de sus ingresos y gastos.					
Dimensión: Gestión de ahorros						
14)	Tiene el hábito de ahorrar como parte de sus acciones financieras personales o en familia.					
15)	Cuenta con un fondo de emergencia para hacer frente a situaciones imprevisibles (accidente, enfermedad, entre otro).					
16)	Controla sus gastos para evitar compras impulsivas o innecesarias.					
17)	Es más seguro tener sus ahorros en su casa, que ponerlos en una entidad financiera (banco).					
18)	Abre o considera abrir una cuenta de ahorro para guardar dinero para futuros fines.					
19)	Considera que en el futuro tendrá la suficiente liquidez (dinero) para vivir cómodamente cuando se jubile.					
Dimensión: Gestión de créditos						
20)	Con frecuencia hace uso de créditos bancarios.					
21)	Recurre a préstamos de familiares o amigos en caso de necesidad.					
22)	Al momento de adquirir un préstamo evalúa detenidamente las tasas de interés, plazos y condiciones de pago para elegir cual es el que más le conviene.					
23)	Solicita créditos tomando en consideración su capacidad de pago.					
24)	Está al pendiente de su historial crediticio para facilitar la obtención de un crédito en el futuro.					
Dimensión: Manejo de inversiones						
25)	Invierte recursos económicos cuando encuentra oportunidades de negocio rentables.					
26)	Considera que es mejor diversificar las inversiones en varias opciones en lugar de una sola.					
27)	Destina parte de su dinero a pagar seguros que cubran a su familia.					

Apéndice B. Prueba de fiabilidad del instrumento de recolección de datos

Variable: Gestión de finanzas personales

Tabla 40

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100.0
	Excluido	0	.0
	Total	50	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 41

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,955	27

El valor de 0.955 en el estadístico de fiabilidad Alfa de Cronbach indica que el cuestionario presenta una buena consistencia interna, lo que lo hace adecuado para su aplicación.

Anexos

Anexo A. Carta donde se remite la información solicitada

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUALGAYOC-BAMBAMARCA
SUB GERENCIA DE COMERCIO, LICENCIAS Y CONTROL SANITARIO
"Año de la Recuperación y Consolidación de la Economía Peruana"

Bambamarca, 31 de Marzo del 2025

CARTA N° 005–2025-GDE/SGCLCS/MPH-BCA.

SEÑORITA:
VASQUEZ LEIVA YESSENIA VANESA
REFERENCIA:
SOLICITUD CON MAD N° 1840261
PRESENTE. –

ASUNTO : LISTA DETALLADA DE COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL.

Es grato dirigirme a su persona con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez por medio del presente, remitimos adjunta la lista de comerciantes del Mercado Central, detallada por arrendatario, rubro, piso, nivel y número de puesto comercial, en atención a su solicitud, dicha información se renvía al correo vasqueyesenia24@gmail.com.

Sin otro particular, agradecemos su comprensión y es propicia la oportunidad para expresarles las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUALGAYOC
Prof. Alexander Idrogo Tantajuica
SUB GERENTE DE COMERCIO, LICENCIAS Y CONTROL SANITARIO

www.gmail.com: comercioylicencias@munibambamarca.gob.pe 076-353557 – 076-353016 Anexo N° 166

N°	APELLIDOS	NOMBRES	RUBRO	PISO	NIVEL	NUMERO DE PUESTO
1	GUEVARA RUBIO	DELICIA	FARMACIA	1	PUERTA A LA CALLE	001
2	TIRADO CARUAJULCA	LUZ MARINA	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	002
3	TIRADO CARUAJULCA	FELIX	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	003
4	GIL LLANOS	MARIA MAGDALENA	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	004
5	BLANCO BENAVIDES	NORVIL	ARTEFACTOS (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	005
6	BURGA MENDOZA	GILBERTO	ARTEFACTOS (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	006
7	CAMPOS CRUZADO	ALBERTO	VENTA DE ZAPATILLAS	1	PUERTA A LA CALLE	007
8	ESTELA RENGIFO	FRANCISCO ELOY	ARTEFACTOS (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	008
9	VASQUEZ DE CAMPOS	ANELIDA	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	009
10	PAREDES ZAMORA	PERCY LEODAN	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	010
11	CAMPOS VASQUEZ	NERI ALICIA	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	011
12	CARUAJULCA ORTIZ	ROSA ELVIRA	VENTA DE PLASTICOS (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	012
13	CHUGDEN ZAMBRANO	JOSE RICARDO	AGENCIA DE VIAJES Y APUESTA(PTA.CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	013
14	ORRILLO BARBOZA	VDA. DE RIQUELME JUANA	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	014
15	HUAMAN PERALTA	VILMA MARIBEL	ROPA (PTA.CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	015
16	FIGUEROA RODAS	MIRARDO	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	016
17	VASQUEZ DE VASQUEZ	NELY ORFELINDA	ROPA (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	017
18	FIGUEROA RODAS	JORGE	ABARROTES (PTA. CALLE)	1	PUERTA A LA CALLE	018
19	MIRANDA ANTICONA	MARIA ANGELICA	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	101
20	MEDINA DIAZ	ROBERTO CARLOS	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	102
21	TANTAJULCA CUBAS	ELIZABETH	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	103
22	RUIZ TIRADO	DALILA	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	104
23	ZAMBRANO ZAMBRANO	LUZ ELENA	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	105
24	HUAMAN CRUZADO	LIZ SANDY	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	106
25	ORTIZ GALLARDO	JAMES LEYNER	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	107
26	BECERRA ACUÑA	CARMEN ROSA	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	108
27	ORTIZ BECERRA	LEYNER CARLOS JORGE	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	109
28	CARUAJULCA BECERRA	JHON MAICOL	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	110
29	TELLO RUIZ	MARLENY	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	111
30	HUAMAN CARRANZA	JUANA ROSA	ART. 1ra. NECESIDAD	1	PRIMERO	112
31	BURGA VILLANUEVA	EUGENIO	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	113
32	CRUZADO MEJIA	REYNA AMELIA	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	114
33	ORTIZ DE CARUAJULCA	NATALIA	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	115
34	LUNA AGUILAR	EPIFANIO	CARNES ROJAS	1	PRIMERO	116
35	CARRANZA RUBIO	NINFA	VERDURAS	1	PRIMERO	117
36	CARUAJULCA CRUZADO	LUZ DINA	VERDURAS	1	PRIMERO	118
37	LUNA MEJIA DE CABRERA	VILMA	VERDURAS	1	PRIMERO	119
38	BURGA CHAVEZ	LUZ MARINA	VERDURAS	1	PRIMERO	120
39	GALLARDO DE ORTIZ	AUREA LILA	VERDURAS	1	PRIMERO	121
40	SILVA RUIZ	IRENE	VERDURAS	1	PRIMERO	122
41	CHAVEZ CABRERA	HORMECINDA	VERDURAS	1	PRIMERO	123
42	CHAVEZ DE GUEVARA	MARIA BARBARITA	VERDURAS	1	PRIMERO	124
43	ZAMBRANO ZAMBRANO	YOSELINDA	FRUTAS	1	PRIMERO	125
44	TELLO RUIZ	LUZ AMERITA	FRUTAS	1	PRIMERO	126
45	MEDINA CARUAJULCA	ESTHER GIOMIRA	FRUTAS	1	PRIMERO	127
46	HUAMAN CRUZADO	VICTOR ANGEL	FRUTAS	1	PRIMERO	128
47	CRUZADO SANCHEZ	MARIA MAGDALENA	FRUTAS	1	PRIMERO	129
48	ROJAS PEREZ	ROSA	FRUTAS	1	PRIMERO	130
49	LLANOS CERDAN	EDGAR CESAR	FRUTAS	1	PRIMERO	131
50	VASQUEZ CARUAJULCA	LINDOMIRA	FRUTAS	1	PRIMERO	132
51	CUBAS QUINTANA	AMALIA	PRECOCIDOS	1	PRIMERO	133
52	MONTENEGRO VASQUEZ	HORMECINDA	PRECOCIDOS	1	PRIMERO	134
53	MEJIA SEGOVIA	TEODELINDA	LACTEOS	1	PRIMERO	135
54	VASQUEZ ACUÑA	ASUNCION	LACTEOS	1	PRIMERO	136
55	MALCA TELLO	MARLENE	FRUTAS	1	PRIMERO	137
56	HUAÑAMBAL CHAVEZ	ROSA DELELMA	FRUTAS	1	PRIMERO	138
57	VASQUEZ TIRADO	MARINA	FRUTAS	1	PRIMERO	139
58	BLANCO ZAMBRANO	JUANA ELVIA	FRUTAS	1	PRIMERO	140
59	VASQUEZ MEJIA	MARIA DEL CARMEN	POLLO	1	SEGUNDO	201
60	MEJIA ROJAS	MARIA CLEOFE	POLLO	1	SEGUNDO	202
61	BENAVIDES SUAREZ	DULMIRA	POLLO	1	SEGUNDO	203

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUALGAYOC
SUB GERENCIA DE COMERCIO, LICENCIAS Y CONTROL SANITARIO
Vº Bº

62	AGUILAR VASQUEZ	LUZ MARINA	POLLO	1	SEGUNDO	204
63	VASQUEZ DE ROJAS	MARIA EMELINA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	205
64	ABANTO GOMEZ	ROSA ELIZABETH	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	206
65	ALVA GALLARDO	YULIANA DEL ROCIO ELIZABETH	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	207
66	LOZANO VALLEJOS	JULIO RICARDO	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	208
20	DIAZ CRUZADO	MARTHA SOLEDAD	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	209
68	MEJIA ALVA	JOSE VIDAL	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	210
69	RAMOS DIAZ	VICTOR	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	211
70	HUAMAN CERCADO	MANUEL	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	212
71	VASQUEZ FERNANDEZ	YOLANDA	PESCADO	1	SEGUNDO	213
72	RUIZ TERAN	CARMEN ROSA	PESCADO	1	SEGUNDO	214
73	DIAZ ALVA	JULIO CESAR	PESCADO	1	SEGUNDO	215
74	VILLEGAS LOYOLA	JUAN JOSE	PESCADO	1	SEGUNDO	216
75	LULICHAC RUIZ	JIMMY RAPHAEL	PESCADO	1	SEGUNDO	217
76	VASQUEZ BENAVIDES	SEGUNDO	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	218
77	MEJIA ALVA	MANUEL ANTONIO	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	219
78	LLAMOCTANTA MEJIA	NOE	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	220
79	HUAMANTA SILVA	AMERITA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	221
80	DIAZ ALVA	ROSA	PESCADO	1	SEGUNDO	222
81	DIAZ ALVA	MARTHA MARIBEL	PESCADO	1	SEGUNDO	223
82	DIAZ ALVA	FLOR DE MARIA	PESCADO	1	SEGUNDO	224
83	ALVA VASQUEZ	SUSANA	PESCADO	1	SEGUNDO	225
84	LOZANO ZAVALA	LEONILA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	226
85	VIGO SALCEDO	SEGUNDA HERMILA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	227
86	BARBOZA CERCADO	ANELIDA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	228
87	GALLARDO HERNANDEZ	MARISOL	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	229
88	LOZANO MALPICA	RICARDO	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	230
89	LEYVA CHAVEZ	MARUJA DEANIRA	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	231
90	AGUILAR CARUAJULCA	ANTONIO	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	232
91	LOZANO MALPICA	ROGER	CARNES ROJAS	1	SEGUNDO	233
92	GUEVARA ZAMORA	MARIA IMELDA	ABARROTES	2	TERCERO	301
93	CARRANZA DE VASQUEZ	NICOLASA TEONILA	ABARROTES	2	TERCERO	302
94	CARRANZA RUBIO	SALOME	ABARROTES	2	TERCERO	303
95	CHAVEZ DELGADO	GRACIELA	ABARROTES	2	TERCERO	304
96	CHAVEZ MALCA	MIGUEL	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	305
97	SANGAY ACUÑA	JOOB	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	306
98	BECERRA RAMOS	JORGE	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	307
99	RAMOS ROJAS	OLGA MARIBEL	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	308
100	CAMPOS PEREZ	JOSUE	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	309
101	OLIVARES RUIZ	JAIME ISRAEL	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	310
102	LIVAQUE BARBOZA	TALITA ROCIO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	311
103	TANTALEAN URRUTIA	CARLOS FRANCISCO	VENTA DE ROPA	2	TERCERO	312
104	VARGAS COLUNCHE	ZOILA	VENTA DE ROPA	2	TERCERO	313
105	WALTER DIAZ	CLODOMIRA	ABARROTES	2	TERCERO	314
106	CORONEL ROJAS	LUZ NERY	ABARROTES	2	TERCERO	315
107	CARUAJULCA CRUZADO	MARIA ELVIA	ABARROTES	2	TERCERO	316
108	CAMPOS VASQUEZ	FLOR MARIBEL	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	317
109	VILLEGAS LOYOLA	ROCIO DEL PILAR	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	318
110	TANTALEAN URRUTIA	HILARIO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	319
111	COLUNCHE BARBOZA	JUAN	ZAPATERIA	2	TERCERO	320
112	MEJIA MARRUFO	SAUL	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	321
113	CARUAJULCA BAUTISTA	JOSE RAMIRO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	322
114	BRIONES COTRINA	SUMILDA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	323
115	CERCADO LEIVA	ROSA ZARELA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	324
116	LUNA SALDAÑA	CELINDA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	325
117	VASQUEZ LEYVA	FRANCISCA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	326
118	TELLO OLIVERA	SILVIA ANTONIENTA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	327
119	BECERRA LOZANO	ELISENDA	ROPA	2	TERCERO	328
120	CARUAJULCA HOYOS	FLAVIO	SASTRERIA	2	TERCERO	329
121	GUEVARA ACUÑA	NANCY YANJAIRA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	330
122	ACUÑA DE GUEVARA	ETELVINA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	331
123	HERNANDEZ DE VASQUEZ	MARIA VICTORIA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	TERCERO	332
124	AGUILAR CARUAJULCA	CARMEN BRESILDA	ABARROTES	2	CUARTO	401
125	DIAZ DAVILA	MARIA GLADYS	ABARROTES	2	CUARTO	402

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUAYLAS
SUBGERENCIA DE COMERCIO, LICENCIAS Y CONTROL SANITARIO
V° B°

126	CARRANZA MEDINA	GAVI ELITA	ABARROTES	2	CUARTO	403
127	SILVA VERASTEGUI	LUIS ALBERTO	ABARROTES	2	CUARTO	404
128	HERNANDEZ CERDAN	WILSON	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	405
129	RUIZ CERDAN	NELIDA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	406
130	CERDAN BARDALEZ	FILMIO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	407
131	CAJA TANTA	VICTOR	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	408
132	SALCEDO GUEVARA	LIZANDRO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	409
133	CERCADO GUEVARA	JAQUELINE DEL CARMEN	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	410
134	VASQUEZ URRUTIA	SABINA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	411
135	RAMOS DE CHAVEZ	IRMA ELVIRA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	412
136	CRUZADO CHAVEZ	NANCY ELIZABETH	ABARROTES	2	CUARTO	413
137	ORTIZ CARUAJULCA	ISMAEL	ABARROTES	2	CUARTO	414
138	MEDINA SUAREZ	VILMA NANCY	CENTRO DE FISIOTERAPIA	2	CUARTO	415
139	RUIZ SAUCEDO	MARIA EUGENIA	ABARROTES	2	CUARTO	416
140	CHAVEZ GALLARDO	FELICITA MARGARITA	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	417
141	PAREDES MANAY	FREDY ALISON	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	418
142	TIRADO CARUAJULCA	HECTOR MARINO	ART. 1ra. NECESIDAD	2	CUARTO	419
143	MEJIA ATALAYA	CLARA	COMIDA	3	QUINTO	501
144	CABRERA COTRINA	IRMA	COMIDA	3	QUINTO	502
145	CERDAN VASQUEZ	JANETH	COMIDA	3	QUINTO	503
146	VASQUEZ DE CERDAN	ALEJANDRINA	COMIDA	3	QUINTO	504
147	VASQUEZ MEDINA	JOSE FELIX	COMIDA	3	QUINTO	505
148	MOLLA BENAVIDES	MIRTHA LILIANA	COMIDA	3	QUINTO	506
149	BAZAN MEDINA	PABLO	COMIDA	3	QUINTO	507
150	AREVALO CERDAN	MARIA GUILLERMINA	COMIDA	3	QUINTO	508
151	COLLANTES CONDOR	SHEYLA MAWY	JUGUERIA	3	QUINTO	509
152	GOICOCHEA VASQUEZ	VILMA MARITZA	COMIDA	3	QUINTO	510
153	BENAVIDES ZAMORA	AURORA LUCILA	COMIDA	3	QUINTO	511
154	MOLLA BENAVIDES	FLOR DIANIRA	COMIDA	3	QUINTO	512
155	GOICOCHEA VASQUEZ	JOSE LEONCIO	COMIDA	3	QUINTO	513
156	SANCHEZ CERDAN	JHAN DANTON	COMIDA	3	QUINTO	514
157	CHAVEZ DIAZ	FLOR DE MARIA	COMIDA	3	QUINTO	515
158	BENAVIDES ZAMORA	DALILA	COMIDA	3	QUINTO	516
159	COTRINA CERDAN	CRUZ CARMELA	COMIDA	3	QUINTO	517
160	PEREZ CERDAN	IRMA	COMIDA	3	QUINTO	518
161	RAMOS RUIZ	LUCILA	COMIDA	3	QUINTO	519
162	BENAVIDES RUIZ DE RAMOS	DORIS	COMIDA	3	QUINTO	520
163	CHAVEZ RUIZ	FLOR DIANIRA	COMIDA	3	QUINTO	521
164	SILVA RUIZ	NELLY ESTHER	COMIDA	3	QUINTO	522
165	CUBAS VILLENA DE VASQUEZ	MARIA GUILLERMINA	COMIDA	3	QUINTO	523
166	CERDAN VASQUEZ	MARTHA MARIBEL	COMIDA	3	SEXTO	601
167	BENAVIDES RUIZ	NELIDA	COMIDA	3	SEXTO	602
168	BENAVIDES COTRINA	ROSA AMELIA	COMIDA	3	SEXTO	603
169	BENAVIDES ZAMORA	ELVIA ESPERANZA	COMIDA	3	SEXTO	604
170	GUEVARA ACUÑA	FANY	JUGOS	3	SEXTO	605
171	TOCAS RUIZ	JOSE MANUEL	JUGOS	3	SEXTO	606
172	QUISPE RAMIREZ	JULIA ELENA	COMIDA	3	SEXTO	607
173	MEJIA BARBOZA	MARIA LINDOMIRA	COMIDA	3	SEXTO	608
174	SUAREZ GUEVARA	SUSANA	COMIDA	3	SEXTO	609
175	MOLLA BENAVIDES	MARIA CHULUISA	COMIDA	3	SEXTO	610
176	ACUÑA VASQUEZ	GRACIELA	JUGOS	3	SEXTO	611
177	CONDOR CHAVEZ	GLADIS ELIZABETH	COMIDA	3	SEXTO	612
178	COTRINA CERDAN	MELANIA YOLANDA	COMIDA	3	SEXTO	613
179	SEGOBIA CAJO	RICHARD GERMAN	COMIDA	3	SEXTO	614
180	SEGOBIA RUIZ	AURELIO	ESTRACTOS Y MEDICINA NATURAL	3	SEXTO	615
181	SANCHEZ CAMPOS	ZOILA	JUGOS	3	SEXTO	616
182	BENAVIDES DE ROJAS	MARIA OLGA	JUGOS	3	SEXTO	617
183	TOCAS BAZAN	MIRIAN DEL ROCIO	JUGOS	3	SEXTO	618
184	BAZAN GUEVARA	ESPERANZA	JUGOS	3	SEXTO	619

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUALGAYOC
SUB GERENCIA DE COMERCIO, LICENCIAS Y CONTROL SANITARIO
V°B°

Anexo B. Base de datos SPSS v30

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Aplicación de búsqueda

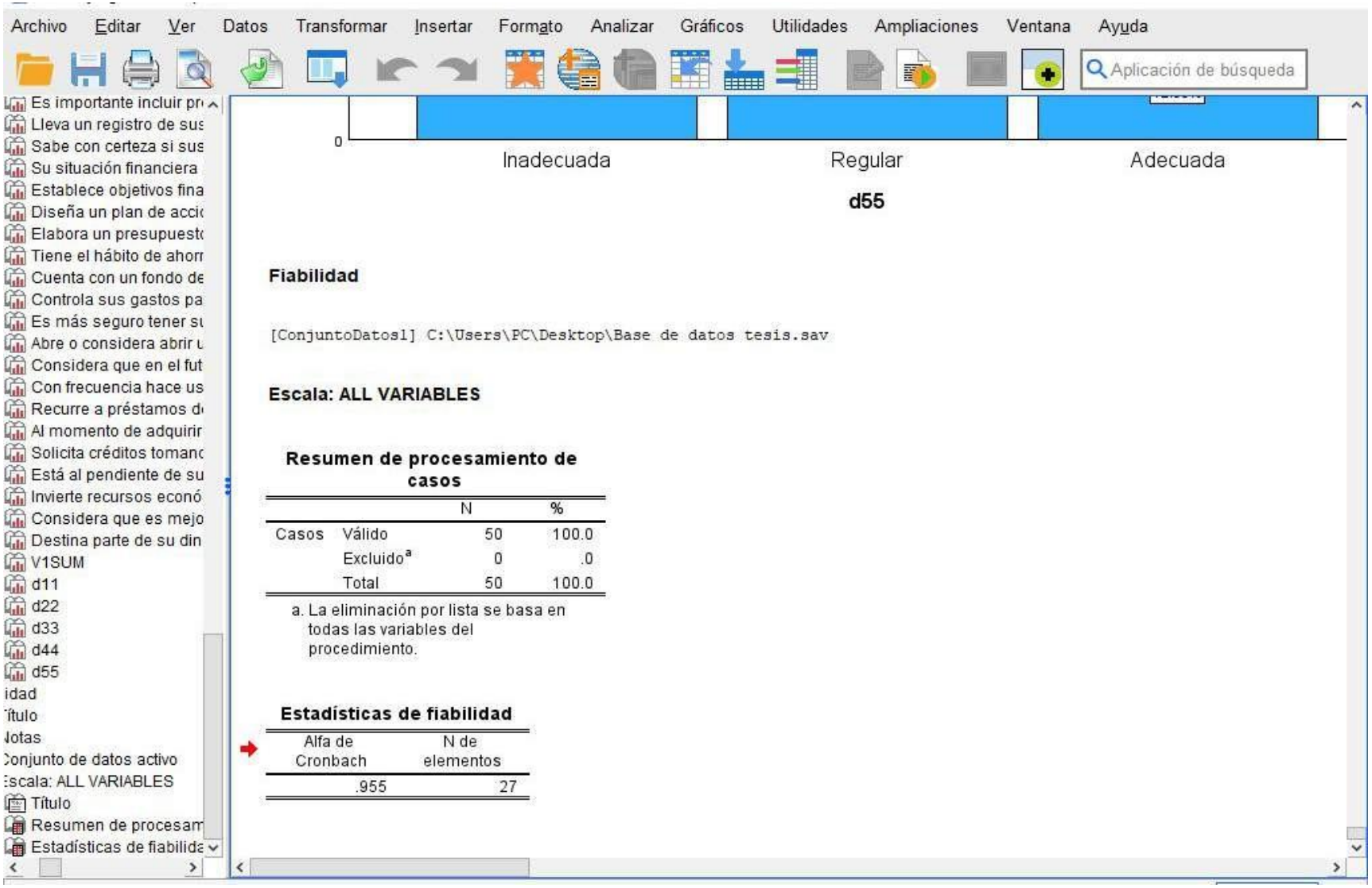
Visible: 39 de 39 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	4	3	4	4	3	3	5	3	4	5	4	3	3	3	3	4	4	4	5	
2	2	2	1	1	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	4	3	4	2	3	
3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	4	2	2	2	3	4	3	4	2	2	
4	1	2	1	1	1	1	4	2	3	3	1	1	2	4	2	2	3	1	2	
5	2	1	1	1	1	2	5	1	1	2	1	1	1	2	2	3	3	2	2	
6	1	2	1	1	2	1	4	3	3	3	3	1	2	2	3	2	3	3	3	
7	4	3	4	3	4	3	5	4	4	4	3	2	3	5	5	5	1	5	5	
8	2	2	1	1	1	1	4	2	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	3	
9	2	3	3	1	3	1	5	3	4	3	2	1	2	3	1	3	3	2	2	
10	2	2	2	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	
11	2	3	2	3	2	2	4	3	2	4	3	1	2	4	2	3	4	2	3	
12	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	
13	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	3	2	3	4	3	4	2	4	4	
14	5	4	3	5	3	3	5	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	2	3	
15	1	1	2	2	3	1	4	2	3	3	1	1	3	3	2	3	3	3	3	
16	2	2	3	3	3	1	5	2	2	2	1	1	2	4	2	2	2	2	2	
17	3	2	2	2	2	1	5	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	1	3	
18	3	3	2	2	2	1	4	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	2	3	
19	3	3	3	3	3	2	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
20	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	3	4	2	3	
21	3	2	2	2	3	1	5	1	2	2	2	1	1	3	1	2	3	2	3	
22	3	4	3	3	2	3	5	4	4	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4	
23	2	2	1	3	2	3	5	2	3	3	2	2	2	2	3	3	4	2	4	
24	3	3	2	2	3	2	5	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Aplicación de búsqueda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Numérico	8	0	Considera que...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	P2	Numérico	8	0	Comprende cl...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
3	P3	Numérico	8	0	Se informa sob...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
4	P4	Numérico	8	0	Se informa sob...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	P5	Numérico	8	0	Conoce sobre ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
6	P6	Numérico	8	0	Participa activa...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
7	P7	Numérico	8	0	Es importante i...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
8	P8	Numérico	8	0	Lleva un registr...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	P9	Numérico	8	0	Sabe con certe...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	P10	Numérico	8	0	Su situación fin...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	P11	Numérico	8	0	Establece obje...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	P12	Numérico	8	0	Diseña un plan...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	P13	Numérico	8	0	Elabora un pre...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	P14	Numérico	8	0	Tiene el hábito ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	P15	Numérico	8	0	Cuenta con un ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	P16	Numérico	8	0	Controla sus g...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
17	P17	Numérico	8	0	Es más segur...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
18	P18	Numérico	8	0	Abre o conside...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
19	P19	Numérico	8	0	Considera que...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
20	P20	Numérico	8	0	Con frecuencia...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
21	P21	Numérico	8	0	Recurre a prés...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
22	P22	Numérico	8	0	Al momento de...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
23	P23	Numérico	8	0	Solicita crédito...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
24	P24	Numérico	8	0	Está al pendie...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
25	P25	Numérico	8	0	Invierte recurso...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
26	P26	Numérico	8	0	Considera que...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
27	P27	Numérico	8	0	Destina parte d...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada


Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda
Aplicación de búsqueda
Es importante incluir pr
Lleva un registro de sus
Sabe con certeza si sus
Su situación financiera
Establece objetivos fina
Diseña un plan de acci
Elabora un presupuest
Tiene el hábito de ahor
Cuenta con un fondo de
Controla sus gastos pa
Es más seguro tener su
Abre o considera abrir u
Considera que en el fut
Con frecuencia hace us
Recurre a préstamos d
Al momento de adquirir
Solicita créditos tomanc
Está al pendiente de su
Invierte recursos econó
Considera que es mejo
Destina parte de su din
V1SUM
d11
d22
d33
d44
d55
idad
Título
Notas
Conjunto de datos activo
Escala: ALL VARIABLES
Título
Resumen de procesam
Estadísticas de fiabilida
0
Inadecuada
Regular
Adecuada
d55
Fiabilidad
[ConjuntoDatos1] C:\Users\PC\Desktop\Base de datos tesis.sav
Escala: ALL VARIABLES
Resumen de procesamiento de casos
N %
Casos Válido 50 100.0
Excluido[a] 0 .0
Total 50 100.0
a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.
Estadísticas de fiabilidad
Alfa de Cronbach N de elementos
.955 27