

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**El nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del
Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Por:

Norma Cladiz Mamani Ticona

Asesor:

Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara

Juliaca, octubre de 2021

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

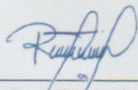
Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "El nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca " constituye la memoria que presenta la Bachillere Norma Cladiz Mamani Ticona para obtener el título de Profesional de Contador Público cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

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

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 06 días del mes de Octubre del año 2021



Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte
Alcántara
Asesor



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Puno, Juliaca, Villa Chullunquiari, a los 07 día(s) del mes de junio del año 2021, siendo las 11:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Juliaca, bajo la dirección del (de la) presidente(a):

Dr. Jorge Alejandro Sánchez García, el (la) secretario(a): Mg. Ana Judith Ramos García y los demás miembros: CP. Rodolfo Agustín Calli Songo Mg. Victor Yujra Sucaticona y el (la) asesor(a) Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado:

El nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

del(los) bachiller/es: a) Mamani Ticona Norma Cladiz b) c)

conducente a la obtención del título profesional de: Contador Público

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

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

Bachiller (a): Mamani Ticona Norma Cladiz

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. Row 1: Aprobado, 17, B+, Muy Bueno, Sobresaliente

Bachiller (b):

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. Row 1: Empty

Bachiller (c):

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. Row 1: Empty

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Signatures and names of the President, Secretary, Members, and Candidates (a, b, c).

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, y a esa persona que ha estado conmigo incluso en los momentos más turbulentos, tu ayuda ha sido fundamental en la elaboración de este trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por darme los consejos bíblicos e inteligencia para continuar con los planes que él tiene para mí.

De igual forma, agradezco a todas las personas que me han apoyado en el desarrollo de la tesis, que contribuyeron para concluir de manera satisfactoria.

Agradezco a mi universidad, mi querida UPeU por los años de consejos y aprendizaje pilares en ser una profesional innovadora.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTOS.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
RESUMEN.....	XII
ABSTRACT.....	XIV
INTRODUCCIÓN.....	XV
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1. Identificación del problema	16
1.2. Formulación del problema	16
1.3. Objetivos de la investigación	17
1.4. Justificación.....	18
1.5. Presuposición filosófica	18
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	20
2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.2. Revisión de la literatura	22
2.3. Marco conceptual.....	44
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.1. Diseño de la investigación	45
3.2. Tipo de investigación	45
3.3. Identificación de variables	45
3.4. Operacionalización de variables.....	46
3.5. Descripción del lugar de ejecución.....	46

3.6. Población y muestra	47
3.7. Técnicas de recolección de datos, instrumentos y validación de instrumentos.....	48
CAPÍTULO IV RESULTADOS.....	50
4.1. Características demográficas	50
4.2. Cultura financiera.....	52
4.3. Conocimiento de créditos	52
4.4. Conocimiento de seguros	57
4.5. Conocimiento de inversiones	59
4.6. Conocimiento de ahorros.....	61
4.7. Conocimiento de presupuestos	63
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES.....	68
LISTA DE REFERENCIAS	69
ANEXOS.....	76

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de la variable	46
Tabla 2. Prueba de confiabilidad.....	49
Tabla 3. Género de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca	50
Tabla 4. Edad de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca	50
Tabla 5. Estado Civil de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca.....	51
Tabla 6. Nivel de estudios de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca.....	51
Tabla 7. Nivel de cultura financiera que poseen los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018].	52
Tabla 8. Nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de créditos que presentan los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.....	53
Tabla 9. Conocimiento sobre los créditos comerciales.	53
Tabla 10. Conocimiento sobre los créditos personales.....	54
Tabla 11. Conocimiento sobre los créditos de Financiamiento (para Casas/Transportes).	54
Tabla 12. Riesgos que asumirá al no pagar sus deudas	55
Tabla 13. Conocimiento sobre las tasas de interés de las entidades financieras	55
Tabla 14. Cálculo la tasa de interés de un préstamo.	56
Tabla 15. Cuando realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utiliza es el efectivo.	56
Tabla 16. Cuando realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utiliza son las transferencias bancarias.	57

Tabla 17. Cuenta usted con un buen historial crediticio.....	57
Tabla 18. Nivel de cultura financiera en cuanto a uso de seguros que presentan los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.	58
Tabla 19. Conocimiento sobre los seguros de vida.....	58
Tabla 20. Conocimiento sobre los seguros de bienes (Casas, Autos)	59
Tabla 21. Conocimiento sobre los beneficios de un seguro.....	59
Tabla 22. Nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión que presentan los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.	60
Tabla 23. Al momento de realizar una inversión se informa antes.	60
Tabla 24. Está dispuesto a correr riesgo antes de invertir	61
Tabla 25. Conoce la inversión en negocios/Empresas, bienes inmuebles.....	61
Tabla 26. Nivel de cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.....	62
Tabla 27. Tiene el hábito de ahorrar parte de sus ingresos.....	62
Tabla 28. Controla sus gastos para poder ahorrar	63
Tabla 29. Nivel de cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto que presentan los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.	63
Tabla 30. Acostumbra llevar un registro de sus ingresos.	64
Tabla 31. Acostumbra llevar un registro de sus gastos.....	64
Tabla 32. Calcula las ganancias de las ventas que obtendrá mensualmente.....	65

Índice de figuras

Figura 1. Clasificación de deudores.....	28
Figura 2. Tipos de Seguros.....	36

Índice de anexos

Anexo 1. Guía de entrevista.....	76
Anexo 2. Matriz de consistencia	81
Anexo 3. Matriz Instrumental.....	82
Anexo 4. Operacionalización de Variable	83
Anexo 5. Validación de Instrumento por el experto	84

RESUMEN

Esta investigación tiene como finalidad determinar el nivel de cultura financiera que tienen los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.

En el marco teórico se agrupó diversas fuentes teóricas y definiciones que tratan la variable “Cultura Financiera”, así como también las dimensiones que son crédito, seguros, inversión, ahorro y presupuesto.

En la metodología se presentó el uso del diseño no experimental transaccional. La técnica aplicada fue una encuesta a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca. El cuestionario consta de 20 ítems clasificados en cinco dimensiones: Crédito, Seguros, inversión, ahorro y presupuesto.

Los resultados de la encuesta identificaron que el 66.3% de comerciantes poseen nivel medio de cultura financiera, seguido por el 17.5% que presenta un nivel bajo y el 16.36% que cuentan con un nivel alto. El 65% de comerciantes demostró estar en un nivel medio con respecto a la dimensión “crédito”, el 62.5% de los comerciantes señaló encontrarse en un nivel medio con respecto a la dimensión “seguros”, el 72.5% de los comerciantes indicó un nivel medio con respecto a la dimensión “inversión”, el 63.7% de los comerciantes manifestó ubicarse en un nivel medio con relación a la dimensión “ahorro” y el 81.3% admitió un nivel medio con respecto a la dimensión “presupuesto”.

En conclusión, se determinó la mayoría de comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca cuenta con un nivel regular de cultura financiera, por ende, su manejo financiero y económico no ha sido totalmente liderado por la pragmática. Sin embargo, se recomienda la continua capacitación dado que permitiría una toma de decisiones más acertada e informada que no afecte el desempeño ni los recursos de la empresa.

Palabras clave: nivel de cultura financiera, créditos, seguros, inversiones, ahorros, presupuestos.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the level of financial culture that furniture merchants of Jr. Ramón Castilla have in the city of Juliaca - 2018.

In the theoretical framework, various theoretical sources and definitions were grouped that deal with the variable "Financial Culture", as well as the dimensions that are credit, insurance, investment, savings and budget.

In the methodology, the use of the non-experimental transactional design was presented. The applied technique was a survey of furniture merchants belonging to Jr. Ramón Castilla from the city of Juliaca. The questionnaire consists of 20 items classified in five dimensions: Credit, Insurance, investment, savings and budget.

The survey results identified that 66.3% of merchants have a medium level of financial literacy, followed by 17.5% who have a low level and 16.36% who have a high level. 65% of merchants proved to be at a medium level with respect to the "credit" dimension, 62.5% of merchants indicated that they were at a medium level with respect to the "insurance" dimension, 72.5% of merchants indicated a level with respect to the "investment" dimension, 63.7% of the merchants stated that they were at an average level with respect to the "savings" dimension and 81.3% admitted a medium level with respect to the "budget" dimension.

In conclusion, it was determined that the majority of furniture merchants of Jr. Ramón Castilla from the city of Juliaca has a regular level of financial culture, therefore, their financial and economic management has not been totally led by pragmatics. However, continuous training is recommended as it would allow more accurate and informed decision making that does not affect the performance or resources of the company.

Keywords: level of financial culture, credits, insurance, investments, savings, budgets.

INTRODUCCIÓN

La cultura financiera es un tema esencial dentro de las organizaciones puesto que facilita que tomen decisiones financieras que aportarán a una mejor administración económica, tanto a corto como a largo plazo.

Hoy en día, el manejo de un sistema financiero se ve obstaculizado por la carencia de cultura financiera, es decir, no se cuenta con los conocimientos ni se aprovechan las habilidades del recurso humano al momento de hacer frente a problemas de inversión o créditos. Esto se refleja en el actuar de los comerciantes cuyos negocios se ubican en el Jr. Ramón Castillo de la ciudad de Juliaca. Este grupo de personas no posee el conocimiento que les permitiría cumplir sus obligaciones financieras con eficiencia, teniendo como consecuencia la exposición al peligro mercantil.

La investigación traza como objetivo principal determinar el nivel de cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018 y además como objetivos específicos identificar la cultura financiera con respecto al uso de créditos, seguros, decisiones de inversión, ahorros y presupuestos.

La presente pesquisa presenta un diseño investigativo de carácter no experimental transaccional, tipo descriptivo. Se aplicó un cuestionario compuesto por 20 preguntas a una muestra probabilística de 80 comerciantes, cantidad que nació de la población total de 100 vendedores del Jr. Ramón Castilla.

Según los resultados obtenidos, se determinó que el 65% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca posee un nivel medio de cultura financiera, lo cual significa que los vendedores tienen conocimiento en cuanto al uso de créditos, el uso de seguros, las inversiones y el manejo de presupuestos y tienen el hábito de ahorrar. Por otro lado, un 17,5% posee un nivel bajo de la cultura financiera.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Identificación del problema

En el Perú, la población no posee una cultura financiera, es decir, no tienen conocimiento financiero suficiente, no planifica financieramente sus compras, no usa adecuadamente los productos y servicios que el sistema financiero oferta ni presenta el hábito de ahorrar. La escasa cultura financiera conlleva a prácticas financieras inadecuadas, decisiones inapropiadas y falta de capacidad para salvaguardar los derechos de los consumidores de ingresos financieros, representando uno de los motivos por el descenso de rentabilidad.

En la ciudad de Juliaca, los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla contrajeron obligaciones con diversas entidades financieras sin realizar un análisis previo sobre su capacidad de pago. En consecuencia, los intereses moratorios, las comisiones y otros costos financieros aumentaron e impactaron en los montos de las deudas; cantidades que se capitalizan con el paso del tiempo y simbolizan una situación desfavorable para los comerciantes. La necesidad de cancelar las obligaciones impulsa a los negociantes juliaqueños a solicitar nuevos préstamos, convirtiéndose en un círculo vicioso.

1.2. Formulación del problema

La presente investigación nos lleva a formular las siguientes preguntas para su desarrollo.

1.2.1. Problema general.

¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?

1.2.2. Problemas específicos.

- ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de créditos en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?

- ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de seguros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?
- ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?
- ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?
- ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general.

Determinar el nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018

1.3.2. Objetivos específicos.

- Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de créditos en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018
- Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de seguros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018
- Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018
- Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018
- Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018

1.4. Justificación

La revisión de conocimientos relacionados a los conceptos fundamentales de las finanzas como cultura financiera, seguros, créditos, intereses y medios de pago puede ser empleado como referencia para futuros estudios. Asimismo, aporta información vinculada al planteamiento de políticas que mejoren la cultura financiar y los beneficios en la calidad de vida.

Los resultados obtenidos por el presente estudio otorgan los conocimientos básicos sobre cultura financiera al comerciante, mejorando su capacidad para elegir los servicios y productos financieros que mejor se ajusten a sus necesidades; por ejemplo, adquirir el hábito del ahorro, invertir con cautela, negociar una mejor tasa de interés, etc.

La elaboración de la investigación presenta una alternativa que mejorará la economía de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca dado que los conocimientos básicos sobre finanzas les permitiría optimizar sus costos e incrementar su margen de rentabilidad.

1.5. Presuposición filosófica

Las sagradas escrituras de la Biblia contienen una gran cantidad de enseñanzas, tratando diversos temas sobre ética, moral e incluso finanzas. A pesar de que la Biblia no desecha inequívocamente la deuda ni la considera pecaminosa, habla de los efectos de los créditos y sus especialistas en préstamos.

Los versículos de Génesis 41: 34, 35, 36: dicen: "Faraón seleccione gobernadores para su país y quite la tierra de Egipto en sus siete años de abundancia. Y acumulen las provisiones de los buenos años que vienen, y recojan su trigo bajo la mano del faraón para la preservación de su nación; y guardar. Para los siete años de hambruna que habrá en las tierras de Egipto; y su nación no pasará hambre". Es cuando José, el hijo de Jacob, interpreta el sueño del Faraón y se considera la principal estimación macroeconómica de la historia. Sin

entrar en los puntos de interés de cómo adquirir o cómo lidiar con los créditos, lo que se planea es aclarar cómo hacer un gran uso a una línea de crédito o un préstamo.

El versículo de Proverbios 22: 7 dice: "El millonario se enseñorea de los pobres, y el que recibe prestado es siervo del que presta". Esta frase presenta coherencia dado que pagar la obligación implica trabajar por ese motivo y, en este sentido, mantener una distancia estratégica del impacto que tiene el dinero.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Quispe Parra (2016), en su tesis “El nivel de la cultura financiera de los comerciantes del Mercado Internacional Túpac Amaru Acomita V - Juliaca – 2016” para la Universidad Peruana Unión, tuvo la finalidad de establecer el nivel de cultura financiera de los vendedores del mercado Internacional “Túpac Amaru” ACOMITA V. La investigación fue de carácter descriptivo. Los resultados mostraron un nivel medio de cultura financiera (73.8%), seguido de un nivel bajo (14.3%) y, finalmente, un nivel alto (11.9%).

Blancas Vega (2016), en su tesis titulada “La cultura financiera y su importancia dentro de la gestión crediticia de la agencia el Tambo de la CMAC Huancayo en el año 2014” para la Universidad Peruana los Andes, tuvo como objetivo principal determinar el nivel de cultura financiera en la gestión crediticia de la Agencia El Tambo de Huancayo. La investigación fue de carácter descriptivo y las técnicas utilizadas fueron la aplicación del scoring de riesgo en el análisis de créditos, la observación, la evaluación de documentos y la entrevista. El autor obtuvo como resultado una reducción en el nivel de morosidad de los clientes de la agencia estudiada; la tasa de morosidad de 2.93% disminuyó a 2.54% una vez difundidos los conocimientos sobre fundamentos financieros, demostrando que sí existía una influencia de la cultura financiera sobre la morosidad de los clientes de la agencia.

Alza Portilla (2017), en su tesis titulada “Educación financiera y bancarización en las regiones del Perú periodo 2007 – 2015” para la Universidad Privada Antenor Orrego, tuvo como propósito analizar la influencia de la educación financiera en la bancarización por departamentos en el Perú. La investigación fue de carácter correlacional y empleó el método hipotético-deductivo. Los resultados evidenciaron que los porcentajes de desarrollo educativo en los periodos 2007-2015 en los diferentes departamentos del Perú experimentaron un

aumento; el promedio de las tasas de alfabetización varió en +0.94% anualmente, al crecer de 89.56% a 90.4%. Asimismo, el año promedio de estudios aumentó de 8.5 a 9.8 años, es decir, en un +15.29% anualmente. El estudio concluyó que el potencial de la alfabetización ha incrementado muy poco respecto al aumento de los años promedio de estudio.

Gómez González (2015), en su tesis titulada "Propuesta para incrementar la cultura financiera en los jóvenes universitarios en la ciudad de San Luis Potosí" para la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, tuvo el propósito de describir el grado de conocimiento que tienen los universitarios en San Luis Potosí acerca del significado más usado para definir a la cultura financiera y así formular estrategias que permitan elevar la cultura financiera entre los estudiantes. La investigación fue de carácter mixto, es decir, exploratorio y descriptivo. Los resultados demostraron la imposibilidad de la existencia de una cultura financiera homogénea entre los estudiantes universitarios, debiéndose a las distintas características de los jóvenes como la ocupación, la edad, el estado civil, y el nivel socioeconómico. La etapa por la que están atravesando los jóvenes está asociada con la edad promedio y su estado de residencia; es decir, aunque no vivan con sus padres, la edad sigue siendo un factor que determine las conductas y actitudes responsables de los jóvenes en el campo económico y financiero. Esto se relaciona con el hecho de que aquellos que ya se han independizado tienden a planificar más, tomando un mayor control de sus gastos y adquiriendo el hábito de ahorrar. Aun cuando los jóvenes identifican esa labor, la finalización de sus estudios y los ahorros son indispensables para lograr sus objetivos; sin embargo, una gran mayoría no tiene el hábito de ahorrar.

Jumbo (2013), en su investigación titulada "Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes en modalidad presencial del grado en administración en banca y finanzas" para la Universidad Católica de Loja, tuvo como finalidad educar, promover y sensibilizar a los estudiantes mediante herramientas y temas adecuados que les permita

funcionar en las finanzas personales. El método aplicado fue la investigación de diagnóstico, el cual fue incorporado para medir el nivel de educación financiera de los estudiantes inscritos en el ciclo académico del periodo de setiembre de 2012 a febrero de 2013. El estudio concluyó que la cultura financiera de los estudiantes oscilaba entre los niveles medio y bajo; por ello, la incorporación de un plan de cultura financiera fue viable con objeto de incrementar los niveles de comprensión financiera y conocimiento, potenciando la planificación y un mayor control financiero que mejoraría la utilización de ofertas en servicios financieros y diversos productos.

2.2. Revisión de la literatura

2.2.1. Cultura financiera

La cultura financiera se fundamenta en varios supuestos:

Pinto (2012), sostiene que la educación financiera es un recurso táctico que está relacionado a procedimientos encaminados a regular un mejor sistema financiero, una mejor educación financiera y un sistema financiero será más ordenado. Así como también, permite que el acreedor y deudor estén mejor informados.

Martinez (2014), señala que la educación de calidad financiera adquiere una relevancia sustancial en todos los procesos correspondientes a la etapa educativa inicial. No obstante, en la etapa secundaria convergen muchos factores que van a permitir intensificar la presencia de contenidos de naturaleza financiera en distintas materias. El desarrollo de una cultura financiera se fundamenta en varias evidencias: permite la actualización de las condiciones de vida del individuo al incorporar nuevas habilidades, familiariza al individuo con temas relacionados a instrumentos y herramientas financieras para que en el futuro sea capaz de depositar a plazo fijo, planear pensiones de jubilación, entre otros, y simplifica la relación comercial entre las entidades financieras y los individuos.

2.2.2. Importancia de la cultura financiera

De acuerdo a Pérez (2006), la cultura financiera es importante para el desarrollo de los mercados financieros, aportando un nivel de complicación para su entendimiento; es decir, los compradores o clientes de entidades financieras no solo tienen que elegir entre los costos financieros que representan los créditos y los fondos de reserva que son ofrecidos por diferentes fundaciones, sino que también deben escoger entre las diferentes estructuras de deuda que pueden adoptar.

La cultura financiera es vital para que todos los habitantes puedan preservar e incrementar su patrimonio. En la actualidad, se vive en un mundo donde las finanzas cumplen un papel crucial para el crecimiento de las sociedades. En muchos países, sin embargo, el tema financiero no es parte del sílabo escolar y no es impartido en las instituciones educativas; situación que, de ser contraria, brindaría un gran aporte a la educación financiera.

2.2.3. Aspectos que comprenden la cultura financiera

Pellas (2008), sostiene que la cultura financiera está compuesta por:

- Educación financiera: Es un instrumento que ayuda a la formación general del individuo, en definitiva, impulsa la expansión de habilidades y la asimilación del conocimiento financiero facilitando la toma de decisiones para la persona. Además, aporta valores, propensiones ideales y autonomía que solidificará la información básica con la que cuenta la persona.
- Libertad financiera: Hace referencia al estado en el que una persona se encuentra cuando sus ingresos superan a sus egresos regulares sin la necesidad de depender de un agente externo; esto quiere decir que la misma persona genera riqueza de forma constante.

2.2.4. Crédito

Escoto Leiva (2007), define el crédito como un intercambio de dinero entre dos figuras financieras, en el que el prestamista accede a suministrar una determinada cantidad de dinero a un prestatario por un tiempo establecido, recibiendo a cambio el capital y el interés. El costo del interés depende de la tasa y el tiempo negociado.

Carpio (1996), sostiene que el crédito es el fideicomiso otorgado o recibido a cambio de un valor, representando el derecho a disponer del dinero de otra persona o retrasar, durante un período determinado, el pago de importes adeudados a cambio de un determinado interés. El propósito del préstamo es aumentar las ventas mediante la ampliación de las facilidades y los tiempos de pago que captarían nuevos clientes, quienes requieren de préstamos más flexibles.

Según Erhardt (2017), el crédito permite a las personas realizar proyectos que mejoren su calidad de vida, denominándose como una valiosa herramienta de desarrollo personal. Su principal ventaja es que permite ganar tiempo, es decir, hace posible que se obtenga desde ahora, los beneficios de bienes que hubieran sido adquiridos mucho tiempo después de haber ahorrado. Esto lo convierte en una poderosa herramienta.

Para tomar mejores decisiones en estos temas, se necesita conocer a detalle cómo funciona el crédito y en qué puntos se debe poner especial atención para aprovechar sus ventajas y mantener bajo control los riesgos. De este modo, se estará preparado para negociar y obtener los créditos requeridos para la ejecución de diversos proyectos.

2.2.4.1. Función del crédito

Escoto Leiva (2007), afirma que el propósito del crédito en el sistema financiero es de suma importancia ya que permite que la economía se dinamice, sea la proveedora del impulso para la inversión de la producción nacional y empresas. El crédito acelera el

desarrollo económico el ritmo de vida de las personas, permitiéndoles avanzar hacia el alcance de su meta

2.2.4.2. *Reglamento interno de crédito.*

Escoto Leiva (2007), señala que la normativa crediticia interna es un documento específico de cada banco; su función es regular el otorgamiento y administración del crédito. Estos documentos pueden tratar:

- Los montos del préstamo y clasificación del crédito.
- Los plazos de cada tipo de crédito y las tasas de interés.
- Los detalles de garantía.
- Los compromisos del banco.
- La resolución de niveles de aprobación de los créditos

2.2.4.3. *Tipos de crédito*

- ***Crédito comercial.***

El propósito del crédito comercial es la obtención de un beneficio económico por parte de la figura prestamista y la figura prestataria. El recurso financiero provisto por el crédito es utilizado para el financiamiento de actividades empresariales que, en consecuencia, generarán una rentabilidad. La presencia de una garantía que asegure la recuperación del dinero debe mediar en el contrato que vincula al prestamista y el prestatario. Las Cuentas por Pagar corresponden a modo permanente de crédito comercial, representando obligaciones financieras que una empresa tiene con sus proveedores.

Rus Arias (2020), manifiesta que el crédito comercial es una postergación del precio de bienes o servicios que el ente confiere a sus clientes. Partiendo de las facilidades que el proveedor otorga a la empresa cuando permite que se cancele la factura posteriormente

a la compra, entonces la empresa es capaz de brindar las mismas oportunidades y alternativas a sus clientes. Los plazos de pago pueden variar de 30, 60 a 90 días.

Rus Arias (2020), también recalca que este tipo de crédito se hizo más notorio con el tiempo, desde la aparición de las relaciones capitalistas que promovían los créditos bancarios. La presencia del crédito incrementó la competencia ya que representó una nueva opción de pago que se caracterizaba por ser flexible.

Lira Briceño (2009), afirma que los créditos comerciales están predestinados a la financiación de la producción y la comercialización de bienes y servicios; las herramientas de los créditos comerciales incluyen las tarjetas de crédito y las operaciones de arrendamiento financiero. La duración de los plazos de pago puede ser clasificado en corto, mediano y largo; esto depende de las características de la operación de quien solicita el crédito

Ventajas del crédito comercial

- Representa un financiamiento a corto plazo, siendo reconocido por su disponibilidad.
- Representa un financiamiento con más tolerancia dado que, en el caso de las empresas y sus proveedores, no requiere la suscripción de ningún documento, la afianza de una garantía o la aceptación de un estricto calendario de amortizaciones a causa de un pagaré. Los proveedores tienen una actitud menos crítica frente a la demora ocasional de un pago, a diferencia de los bancos u otros acreedores que son más rigurosos.

Horne (2002), establece que las empresas deben equilibrar entre las ventajas y las desventajas que suponen un crédito comercial. Algunos de los motivos por los que Horne no recomienda hacer uso del crédito comercial son: aprovechamiento

de los descuentos que involucran el pago en efectivo, costos financieros de la deuda y castigos por retrasos de pago.

- **Crédito personal.**

De acuerdo a Sánchez (2017), el préstamo o crédito personal hace referencia a la operación en la que un *acreedor*, que por lo general es una entidad financiera, presta una determinada cantidad de dinero a un *deudor*, quien debe ser una persona física, para luego cobrar el monto prestado más los intereses generados.

Ventajas e inconvenientes de los créditos personales

El crédito personal ofrece la ventaja de no exigir garantías o avales adicionales, como es el caso de los créditos hipotecarios. De esta manera, el deudor podrá acceder a la concesión de créditos.

El principal inconveniente del crédito personal es la cantidad elevada de interés, siendo superior a las tasas de interés vinculadas a otros tipos de créditos. Por ello, el deudor debe realizar una evaluación de todos los pros y contras que supone la contratación de una deuda, decidiendo si le resultaría más beneficioso la alternativa del crédito personal u otras, como el renting o el leasing (Sánchez, 2017).

Responsabilidad financiera

Según la SBS (2018), el régimen financiero tiene diferentes herramientas para lograr medir la permanencia de las personas, la solvencia y también de las organizaciones financieras.

Más allá del interés adicional generado por el pago de una factura o letra vencida, la demora representa una mancha en el historial del usuario en el sistema financiero. Los reincidentes son sancionados por el sistema con la finalidad de mitigar la mala actitud.

Para analizar la conducta de las empresas y los usuarios particulares, existen centros de riesgo públicos y privados. Dichas entidades son consideradas como “un sistema de registro que guarda todo tipo de información sobre la situación crediticia de los deudores de las empresas del sistema financiero” (SBS, 2018).

Los centros de riesgo privados tienen tiempo disponible para eliminar datos del historial de los usuarios particulares o usuarios empresariales mientras la central de riesgo del gobierno tiene la información del deudor por tiempo indefinido. La información almacenada por el gobierno es enviada por bancos, sociedades financieras, cajas de ahorros rurales y municipales, etc.

Los buenos pagadores son reconocidos como responsables; sin embargo, los deudores son clasificados en cuatro categorías (la categoría “normal” corresponde a los buenos pagadores):

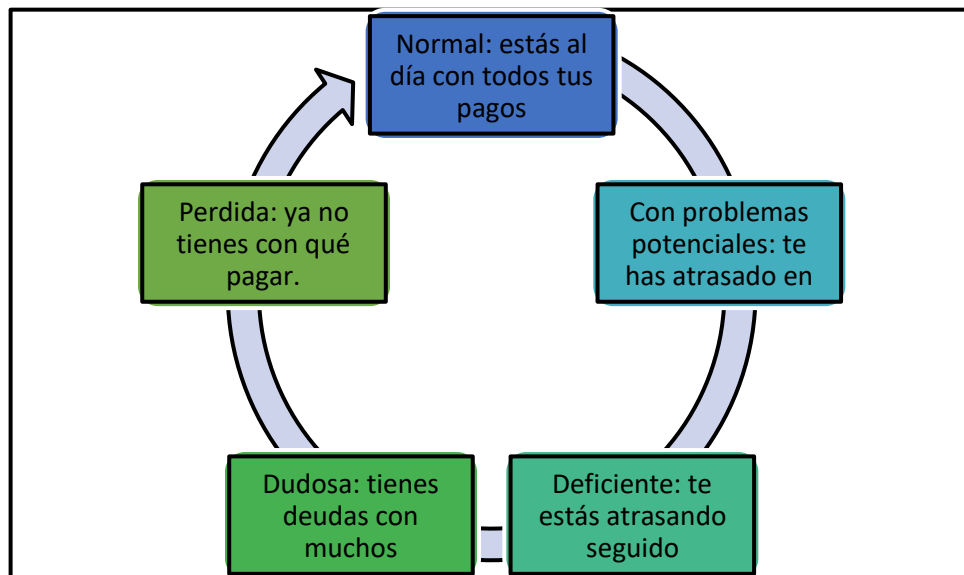


Figura 1. Clasificación de deudores

Fuente: Elaboración propia

- **Crédito hipotecario.**

Vera (2021), indica que el crédito hipotecario tiene el objetivo de brindar un servicio para la adquisición de un bien, ya sea una propiedad, terreno o para la construcción de viviendas u otros patrimonios raíces. El crédito hipotecario debe contar con la garantía a ser cancelado en un tiempo fijo de mediano o largo plazo, es decir, entre 15 a 30 años.

Asimismo, Vera señala que el crédito hipotecario presenta las siguientes características básicas:

- Plazo: mediano o largo
- Destino: específico
- Garantía: propiedad inmueble

- **Crédito educativo.**

Según Vera (2021), el crédito educativo está destinado para el pago de matrícula o aranceles universitarios. Este tipo de crédito presenta la ventaja de tasas de interés especiales y plazos de pago beneficiosos y opcionales hasta el término de la carrera, incluyendo periodos de gracia que pueden ser extensos. El crédito educativo presenta las siguientes características:

- Plazo: desde mediano hasta largo plazo
- Destino: específico
- Garantía: ninguna

2.2.4.4. Plazos del sistema financiero

Si un cliente se retrasa 180 días en los pagos a los que se comprometió, el acreedor otorgará esa información a la central de riesgo con el objetivo de advertir al mercado. Infocorp, la base crediticia del Perú, pertenece a la central de riesgo y se encarga de recopilar información acerca de todas las personas que tengan deudas de distintas naturalezas.

Las personas morosas son separadas del sistema financiero durante cinco años, lo cual implica que ninguna entidad bancaria, casa comercial o financiera les dará créditos. No obstante, estas personas podrían regresar al sistema después de haber pagado su deuda y haber pasado una evaluación ejecutada por las entidades financieras

2.2.4.5. La importancia de pagar

Al solicitar un préstamo bancario es indispensable conocer las condiciones de los términos y condiciones contractuales que exigen la entidad financiera con la que se está negociando. Vera Talledo, gerente general de la central de riesgo privado Kobsa, recomienda que, antes de contraer la obligación financiera, se debe contar con un flujo de caja predecible a largo plazo y cuasi fijo que servirá de respaldo para poder cumplir con los pagos.

La importancia de cumplir con los pagos es vital dado que, caso contrario, calificaría al usuario de no apto para el préstamo. Esta situación es más grave aún si el usuario es un emprendedor tratando de impulsar algún tipo de negocio nuevo ya que, cada vez que requiera de crédito para seguir creciendo, la información de las deudas no pagadas se encontrará permanentemente en los Servicios de Administración Tributaria (SAT).

2.2.4.6. Tasa de interés

Jiménez (2011), señala que la tasa de interés es fijada libremente por las entidades financieras dependiendo del tipo de operación. Las tasas de interés son reportadas diariamente a la Superintendencia de Banca y Seguros, entidad que cumple con determinar el promedio de las tasas de interés según el tipo de modalidad y la entidad financiera y publicar esta información de forma diaria en la página web y en los medios de comunicación con más relevancia.

Según la entidad financiera Scotiabank (s.f.), el interés es un índice generalmente expresado en términos porcentuales que mide los costos de un préstamo y la rentabilidad

de los ahorros. Se llama interés a la ganancia que produce un capital (cierta cantidad de dinero) el momento de prestarlo o invertirlo. El interés corresponde al costo del dinero prestado, cuyo monto debe ser pagado en un plazo que debe ser pactado por las figuras prestamista y prestataria.

La tasa de interés que prevalece sobre los depósitos está determinada por la interacción de diversos factores como:

- El grado de disponibilidad de los fondos depositados: Se clasifican en un interés mínimo para los depósitos a la vista y un interés máximo para los depósitos a plazo fijo o intermedio. Cabe decir que cuanto menor sea el plazo, menor será el interés.
- La ley de demanda y disponibilidad de dinero: La demanda está condicionada por la necesidad de recursos crediticios mientras que la oferta por la capacidad de ahorro. Ambas están influenciadas por múltiples causas: nivel de ingreso, actividad económica, inflación, política monetaria, incentivos al gasto o inversión y otros factores.

2.2.4.7. Tipos de interés

Los tipos de interés varían de acuerdo al tiempo establecido a pagar y el cálculo del monto. Por ello, es necesario tener conocimiento sobre los tipos de interés para la realización de inversiones y el cálculo de la cantidad total a pagar.

Los tipos son:

Tasa de Interés Fija: Son aquellas tasas que no cambian, y se calculan en una tasa fija, como por ejemplo el 10%.

Interés Real: Son las tasas que están relacionadas directamente con la inflación, es decir, cuando el dinero disminuye su valor también va disminuir su capacidad de compra. Por ello, se debe contar con el conocimiento sobre el interés verdadero que

generarán las inversiones. El porcentaje de tasas de interés trataran de equilibrar el descenso producida por la inflación.

Por ejemplo, si se pactó una tasa de interés al 10% y en el presente año se registró una tasa de inflación de 6 %, el porcentaje de tasa de interés efectivo corresponde al 4 %.

Tasas de Interés Efectiva: Implica la capitalización de inversiones o reinversión. La tasa de interés efectiva se denomina a la expresión anual del interés nominal.

Tasas de Interés Nominal: Estas tasas se capitalizan varias veces en el año. Por ejemplo, una tasa nominal de 20% compuesta trimestralmente se capitaliza cuatro veces durante el año, por lo que la tasa a la que se paga el interés es del 5% cada tres meses.

DTF: Son las siglas de depósitos a plazo fijo. En el sistema financiero, la tasa de DTF es una de las más utilizadas, esta tasa se evalúa desde el porcentaje compensado de las financieras, bancos para comerciantes y corporaciones financieras para conocer el valor de estos intereses que reconocen en certificados de depósito a plazo (CDT) con un plazo de noventa días.

2.2.4.8. Medios de pago

ASBA (2020), define el medio de pago como un instrumento que puede ser usado para obtener servicios y bienes y/o cancelar algún tipo de obligación.

El dinero es un bien de amplia aceptación que representa un medio de pago, siendo intercambiado por bienes o servicios. Sin embargo, existen otros medios de pago que también son internacionalmente aceptados como los cheques, las tarjetas de crédito, las tarjetas de débito, etc.

Dinero-Efectivo: Es el recurso de pago más popular y de gran aceptación ya que puede ser usado para adquirir servicios, bienes y/o la cancelación de diferentes tipos de deuda u obligación.

Tarjeta de débito: Lo que diferencia a las tarjetas de débito es que los fondos que se usen se van a debitar, lo que quiere decir que se van a ser retados automática del saldo de la cuenta. Estas tarjetas se encuentran asociadas a una cuenta bancaria, una caja de ahorro o una cuenta corriente, y permiten el retiro de dinero cuando el titular lo necesite.

Cheques: Es un pago escrito brindado por el titular de una cuenta corriente, llamado también librador, siendo dirigido a una institución bancaria para que esta realice el pago de un monto determinado al beneficiario del cheque. El dinero será retirado de la cuenta corriente del librador y la operación se efectuará siempre y cuando la cuenta presente una cantidad disponible y suficiente.

Trasferencia bancaria: Es un método usado para trasladar dinero de una cuenta otra de manera electrónica. Según Moralejo (2006), la transferencia bancaria es un medio de pago documentado, en cuya formación únicamente intervienen los contratantes del negocio jurídico además de los contratantes y terceros particulares. Es un buen medio de pago para incorporar el abono de cantidades que, por la razón que fuese, el beneficiado se niega a aceptar, eliminando la responsabilidad de pago al deudor.

Banca electrónica: Este servicio es brindado por los bancos con el fin de permitir a sus clientes realizar operaciones bancarias desde algún medio electrónico con acceso a internet. La banca electrónica también se le conoce como Banca Virtual, Home Banking, E-Banking o PC-Banking. En ciertos casos, los cajeros automáticos, la banca móvil y la banca telefónica serán incluidos en este concepto. La banca electrónica permite:

- Realizar las operaciones bancarias más comunes, que hayan sido habilitados por el banco.
- Tener conocimiento de los movimientos el saldo de las cuentas bancarias.
- Pedir préstamos.
- Realizar transferencias entre diferentes cuentas bancarias.

- Solicitar depósitos a plazos fijos.
- Hacer la compra de monedas extranjeras.
- Saber sobre las tasas de cambio y tasas de interés.
- Efectuar pagos de servicios (gastos domiciliarios).
- Hacer inversiones, como realizar la compra de títulos de deuda (privados y públicos), participar en fondos comunes de inversión y acciones.

Cajero automático: Es una máquina brindada por los bancos para permitir el acceso a una cuenta bancaria cuando lo necesites, haciendo uso de la tarjeta que otorgó la entidad bancaria y la clave formulada por el usuario. Las operaciones más efectuadas son:

- Retiros de dinero de la cuenta.
- Realizar pago de servicios.
- Consultar por el saldo.
- Compras de monedas extranjeras.

Por seguridad, se establece un límite diario en los retiros de fondos. Si el dinero es retirado con la tarjeta de débito, la cantidad será extraída automáticamente de la cuenta. Si el usuario no tiene dinero ahorrado, puede utilizar su tarjeta de crédito para retirarlo, contrayendo una obligación financiera con el banco.

2.2.4.9. Historial crediticio

Maldonado Pedroza (2020), manifiesta que el historial crediticio es un perfil financiero que contiene datos detallados del usuario, al que pueden acceder las instituciones bancarias, propietarios de viviendas, etc., con el fin de evaluar los registros crediticios, las deudas pendientes o la puntualidad con que se pagaron las tarjetas de crédito o préstamos.

Para tener un buen historial crediticio, una persona debe ser consciente de su disposición de pago, elaborar un plan de pagos, cancelar sus cuotas a tiempo, no sobre endeudarse, contar con un ahorro extra y, por seguridad, pedir su historial crediticio.

2.2.5. Seguro

La entidad financiera BCP (2015), señala que “todos estamos expuestos a imprevistos tales como enfermedades, accidentes, fenómenos naturales, etc. que pueden poner nuestra vida en riesgo”. Los seguros son contratos que brindan protección contra el riesgo de sufrir de algún daño en el futuro. El seguro brindado por las entidades financieras permitirá el cuidado de la economía familiar a través de préstamos financieros. Son de gran importancia ya que gracias a ellos disminuyen el miedo por las pérdidas y los riesgos económicos. Es decir, si se sufre cualquier tipo de accidente, esta será cubierta por una aseguradora.

Un seguro se obtiene mediante una Póliza de Seguro, la cual es un contrato donde se fijan las obligaciones y derechos entre los compradores de seguros, también llamado *asegurado*, y los que pagarán en caso de que suceda alguna pérdida, también llamados compañías de seguros o *aseguradores*. En el momento en que una empresa o persona solicita un seguro, disminuye sus niveles de inseguridad. Por esta razón, el seguro es fundamental para el crecimiento económico de los países.

Para Pieschacon Velasco (2011), el seguro de vida es un factor importante de canalización del ahorro familiar e institucional que surgió a principios de los años 90 con la implantación del Sistema Privado de Pensiones (o SPP) y buscó garantizar la protección de las personas. Por ejemplo, en situación de desaparición, el beneficiado o heredero puede tener acceso a una compensación. Esta compensación se denomina capital asegurado y se puede pagar una sola vez y en cuotas. Los seguros de vida se pueden clasificar según:

- Su duración: temporal y vitalicia.
- El tipo de prima: una prima nivelada, el pago es continuo, y una prima de riesgo, es donde incrementa según la edad del asegurado.
- El número de asegurados cubiertos por la póliza: seguro individual, colectivo y pluridireccional.

2.2.5.1. Tipos de seguros

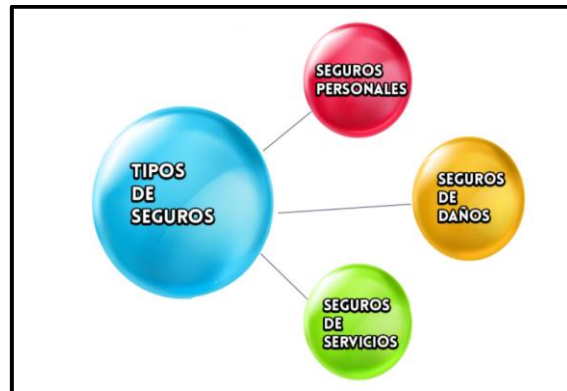


Figura 2. Tipos de Seguros.

Fuente: seguros y pensiones para todos.

- **Seguros personales:** Estos seguros son los responsables de cubrir accidentes, perjuicios hacia la persona directamente o percances; por ejemplo: deterioro de la salud, fallecimiento, accidentes e inestabilidad psicológica. A continuación, se presentan algunos de los seguros personales:
- **Seguro de riesgo o vida:** Este seguro está relacionado directamente con los fallecimientos. Es por ello que las pólizas de seguro van a presentar la particularidad siguiente: Si se llega a cumplir la fecha final de dicho contrato, y la persona aún sigue viva, la aseguradora no tendrá que pagar a los beneficiarios ni a los asegurados.
- **Seguros de ahorro o de supervivencia:** Contrario al anterior caso, en los seguros de supervivencia o ahorros se realiza un pago a los beneficiarios que muchas

veces va coincidir con el mismo asegurado, es decir, la contraprestación económica del seguro es un hecho aun si la persona sigue viva. Existen diversos tipos de seguros de ahorros que tienen mucha similitud con un sistema de pensiones. Los seguros de ahorro más comunes son:

- **Seguros de accidentes:** Su objetivo es cubrir los gastos del accidente que cause el fallecimiento, lesiones en las personas o incapacidad. El beneficiario va recibir una prestación en caso de que ocurran estos accidentes.
- **Seguros patrimoniales:** Estos seguros son los responsables de asegurar los patrimonios de las personas frente a cualquier forma de catástrofe o accidente. Estos se clasifican en dos seguros patrimoniales, el seguro de responsabilidad y seguro de cosas.
- **Seguros de responsabilidad civil:** Este seguro va cubrir el daño que el asegurado pueda sufrir a causa de un tercero, como efecto de su vida laboral o privada. Este daño puede ser material, corporal o patrimonial.
- **Seguros de incendios:** Estos seguros son los responsables de cubrir el reparo de los bienes en caso de ser afectados por algún incendio. Estos bienes pueden ser un coche o las piezas de este, una casa, un departamento, entre otros.
- **Seguro de automóvil o coche:** Este seguro cubrirá la reparación de los daños materiales producidos por algún tipo de accidente a vehículos y a terceras personas.
- **Seguros de prestación de servicios:** Estos son los seguros de prestación de servicio:
 - Seguro de defensas jurídicas
 - Seguro de decesos
 - Seguro de asistencia en carretera

2.2.6. Inversión

Tong (2006), define que la inversión es similar a un sacrificio económico hoy, generalmente representado como un desembolso de efectivo, para adquirir beneficios en el futuro.

Según ASBA (2020), la inversión es una cantidad de dinero que se deja de usar por un periodo de tiempo y en recompensa de esto, la persona que invierte recibirá un beneficio monetario.

Según Garcia Nava & Paredes Hernandez (2014), la inversión es la prestación de recursos financieros que una empresa realiza para adquirir un rendimiento futuro.

Horizonte de inversión: Es el tiempo en el que las personas planifican colocar su dinero en diversos activos con el fin de recibir ganancias en un periodo de tiempo. El horizonte de inversión se clasifica generalmente en:

- **Corto plazo:** Se busca no poner en riesgo el capital invertido, en este se va privilegiar la obtención de un rendimiento estable y la liquidez hasta por un año.
- **Mediano plazo:** Su objetivo principal es conseguir una mayor rentabilidad con inversiones a corto plazo y asumiendo riesgos. Este horizonte de inversión va permitir que se tolere las fluctuaciones de precios en un corto plazo, ya que, favorece colocaciones que se pueden mantener por un periodo de tiempo mayor, hasta por 5 años.
- **Largo plazo:** Este horizonte de inversión implica poner el dinero en activos con mucho más riesgo y fluctuaciones en sus precios, ya que, tiene como objetivo lograr un mayor crecimiento de capital invertido a largo plazo.

Según ASBA (2020), la inversión se puede clasificar en:

- **Inversión real:** Cuando el dinero es destinado para adquirir activos tangibles o productivos como propiedades, equipos y materias primas, a esto se le denomina como inversión real.
- **Inversión financiera:** Cuando el dinero es destinado para adquirir activos donde su precio va depender de las rentas que se puedan generar en el futuro, depósitos a plazo fijo o títulos de alguna deuda emitida por el gobierno o una empresa, depósitos a plazo fijo, y las acciones de una empresa.
- **Renta Fija:** Estas son representadas por los bonos del gobierno y empresas, papeles comerciales, certificados bancarios, instrumentos crediticios a largo y mediano plaza como depósitos.
- **Renta variable:** Si se quiere que la inversión sea exitosa en el tiempo lo más conveniente es que se cuente con una combinación de producto de renta variable y fija ya que ambas acuden a las necesidades y objetivos financieros. Estas son denominadas como acciones de empresa que hacen cotización en bolsa a la vez estas acciones le permiten al inversionista un determinado porcentaje de propiedad en la empresa por el cual lo vuelve participe de las pérdidas y de las ganancias que la empresa puede originar en un periodo de tiempo, lo cual lleva un mayor nivel de riesgo o ganancia en la renta fija. A menos tolerancia de riesgo mayor será la porción invertida de la renta fija.
- **Bonos gubernamentales:** Estos generalmente ofrecen menor rentabilidad con un riesgo más bajo y están resguardados por el gobierno.
- **Bonos corporativos:** Estos presentan mayor riesgo, pero a su vez una mayor rentabilidad y son brindados por compañías.

Según Garcia (2014), cuando las acciones demuestran un buen desempeño el accionista va ganar, pero cuando estas decaen estos accionistas pueden ser los últimos

en cobrar las utilidades, es decir que el rendimiento de estas acciones va a depender directamente de la trayectoria de la empresa.

Existen otros tipos de inversiones según Garcia (2014), que conllevan un nivel de riesgo diferente:

- Los fondos de los capitales privados: son las inversiones en la empresa en donde no se cotiza los índices bursátiles, esta forma de inversión va tener una inversión determinada y buscan un retorno de inversión elevado.
- El Venture capital: es una operación financiera mediante la cual se facilita con capital financiera a empresas start up con potencial elevado riesgos en las fases de crecimiento. Los ingresos de este obtienen buen provecho con estas operaciones al convertirse propietarios del activo de las compañías en las que participan, pero antes de hacerlo en empresas privadas, proyecciones sobre su potencial de crecimiento, expertos en valuaciones de empresas, elabora estudios y proyección en el potencial de crecimiento que presentan.
- La inversión en materias primas o commodities: productos como la agricultura, el gas o petróleo, metales preciosos o industria son alguna de las materias primas más populares y una de las inversiones que se incluyen en los portafolios de inversión.
- Las inmobiliarias: A diferencia de la propiedad comercial, la vivienda se va usar con propósitos comerciales, y se divide en dos tipos:
 - Industrias
 - Oficinas
 - Minoristas (supermercados, tiendas de conveniencia)

Según la BMF (2019), el **riesgo de la inversión** indica que la inversión puede tener un rendimiento menor a lo esperado, es decir, toda inversión implica inseguridad. Es por ello, que existen niveles de riesgos que permite identificar el peligro que conlleva el invertir:

- **Riesgo bajo:** La probabilidad de riesgo es menor, son tratos con instituciones bancarias o del gobierno, que transmiten mayor estabilidad y confiabilidad. En sí, este nivel es ideal cuando se busca mantener un capital seguro y generar ganancia positiva.
- **Riesgo medio:** Implica invertir una mayor cantidad del capital, el cual implica mayor compromiso. Además, las ganancias son considerables. Un ejemplo de activos con riesgo medio son los bonos de deuda o bienes raíces.
- **Riesgo alto:** Brinda un alto rendimiento, pero resulta más volátil y existe el temor de quiebra. El riesgo alto se puede encontrar en activos como acciones bursátiles, divisas o derivados.

La Institución Financiera BMF (2019), manifiesta que la forma de conocer los riesgos de una inversión es a través de indicadores cuantificables como la volatilidad, rentabilidad o el entorno; para ello es necesario aplicar métodos para la evaluación de estos indicadores. Es decir, para calcular los riesgos de una inversión el punto de partida sería determinar el valor en riesgo (VaR), que permite determinar el riesgo financiero que estaría entre 1 y 5%, hay tres formas de calcular el valor en riesgo (VaR):

- **VaR paramétrico.** Se calcula utilizando datos de rentabilidad estimados y asume una distribución de rentabilidad normal.
- **VaR histórico.** Se basa en retornos generados previamente, su mayor desventaja es que estos se repetirán en el futuro.

- **VaR por Montecarlo.** Se calcula a través de un software informático que genera una gran cantidad de posibles resultados según los datos iniciales ingresados por el usuario

2.2.7. Ahorro

Según Mundi & Bruzzone (2006), “El ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina a los gastos y que es reservado. Esto se puede realizar mediante una institución financiera, dicha institución nomina beneficios al dueño de la cuenta de forma sistemático por ahorrar su plata en esta entidad” (p.14)

Según Oberst (2014), “La teoría económica define al ahorro como las diferencias entre el consumo y los ingresos disponibles. Tanto a nivel individual como en el agregado nacional, la renta puede tener dos destinos: el ahorro o el consumo.” (p.3)

Según Keynes (2005), existen determinantes del ahorro (p.4):

- Magnitud de ingreso: Si un consumidor cree que sus ingresos van a disminuir el estímulo va ser mayor, al contrario que, si este cree que sus ingresos futuros van a ser más que los actuales, no va existir estímulo para el ahorro.
- Grado de previsión de futuro: El ahorro será menor cuando existe una despreocupación por el futuro, también por la ausencia de imaginación, o por algún otro motivo, ya que al subestimar las necesidades que se van a presentar en el futuro las personas tienen a no realizar ningún tipo de ahorro.
- El tipo de interés: si los intereses ofrecidos son altos, habrá más decisión de ahorro, por el contrario, si las tasas no llaman la atención de la persona, su ahorro disminuirá

Se puede diferenciar los lugares de ahorro como:

- Ahorro informal o propio: tiene la ventaja de tener acceso fácil y rápido de su dinero y evita los costos de transacción, pero las desventajas son: la tentación de gastar en su dinero y la exposición al robo.
- Ahorro cuasi-formal: la ventaja observable es que, de alguna forma se obliga a ahorrar un monto fijo mensualmente con responsabilidad, la desventaja es que debe realizar con familiares o compañeros de confianza.
- Ahorro formal: Depósito a plazo fijo, depósitos en cuenta corriente o de ahorros.

2.2.8. Presupuesto

Según Pérez (2009), el presupuesto es un tipo de documento que vincula y autoriza a las administraciones, efectuar gastos e ingresos para cumplir con la exigencia de la sociedad comercial. Un presupuesto es la expresión financiera de la planificación. En la mayoría de los casos suele ser una simple lista de gastos ordenados correspondientemente. El presupuesto tiene un tiempo relativamente corto, generalmente un año.

Según Perez & Gardey (2015), afirman que el presupuesto de ingresos, se refiere a las ventas logradas en el pasado y lo que se estima alcanzar en las próximas actividades comerciales, dependiendo de la demanda y de la competencia. En sí, de este presupuesto dependerá que se concreten ganancias, puesto que es clave para prevenir si un determinado proyecto será rentable o no. Asimismo, aclaran que es la mención colectiva y consecuente para el derecho de cobro que la ente prevé liquidar durante el periodo de tiempo al que se estableció.

Para Perez & Gardey (2015), el presupuesto de gastos es institucional y económico, el primero hace referencia a gastos para universidades, servicios de salud, correos y telégrafos, etc. Y lo segundo comprende rubros de gastos de acuerdo a las actividades económicas tales como: remuneraciones, compra de bienes de consumo y servicios no

personales. Es decir, dentro de cada una de estas divisiones, los gastos se clasifican por rubros y estos se clasifican en asignaciones y sub asignaciones.

2.3. Marco conceptual

- **Créditos:** Es un préstamo de dinero que otorgan las entidades financieras a una persona natural o jurídica, con la condición de que más adelante haga la devolución de dicho préstamo en periodos de tiempo a través de un pago de cuotas o en un solo pago acompañado de un interés.
- **Cultura:** Mediante el trabajo, el estudio, la lectura se obtiene un sin número de opiniones y la información no calificado obtenido gracias a la evolución de las facultades de intelecto.
- **Conocimiento:** Capacidad de las personas para entender mediante las relaciones de las cosas. Razón la naturaleza, cualidades.
- **Comerciante:** Es el individuo que comercia (es decir, que se dedica a negociar comprando y vendiendo productos). El término se usa para nombrar a quien es dueño de un comercio o a quien se desempeña trabajando en un comercio.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, ya que, no se realiza ningún tipo de estímulo sobre alguna variable para ver los resultados de la otra variable, simplemente se describe un fenómeno tal y como sucede (Kerlinger, 1979).

3.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue descriptiva y según su alcance corresponde a una investigación aplicada, ya que se describe una situación real, consiguiendo datos de un fenómeno real mediante el uso de encuestas.

Según Arias (2012), la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individual o grupal, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigaciones se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad del conocimiento al que se refiere.

3.3. Identificación de variables

La variable de estudio de la presente investigación es la siguiente

X = Cultura financiera

Dimensiones

X1 = créditos

X2 = seguros

X3 = Inversión

X4 = ahorro

X5 = presupuesto

3.4. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de la variable

TITULO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018	Cultura Financiera	Crédito	Créditos comerciales
			Créditos personales
			Créditos de Financiamiento
		Seguros	Tasas de interés
			Medios de pago
		Historial crediticio	
Seguros	Seguros de vida		
	Seguros de bienes y propiedad		
Inversión	Riesgos de inversión		
	Proyección de inversión		
Ahorro	Inversión en negocios o bienes		
	Hábitos de ahorro		
	Lugar de ahorro		
Presupuesto	Control del ahorro		
	Presupuesto de ingresos		
	Presupuesto de gastos		
			Presupuesto de ganancias

Fuente: Elaboración propia.

3.5. Descripción del lugar de ejecución

El levantamiento de información se realizó en el Jr. Ramón Castilla en la ciudad de Juliaca, Provincia San Román, departamento de Puno, en esta zona los comerciantes se dedican a la venta de muebles de forma independiente.

3.6. Población y muestra

3.6.1. Población

La población para la presente investigación fueron los comerciantes del Jr. Ramón castilla, dedicados a la venta de muebles; realizando el conteo desde Jr. San Martín hasta la Av. Circunvalación son 100 comerciantes dedicados a la venta de muebles.

Según Hernández Blázquez (2001), la población es un conjunto de ítems o unidades que tienen algunas peculiaridades o notas que se quieren estudiar. Esta información puede darse en datos porcentuales o en medias. La población es una investigación estadística se determina arbitrariamente en función a sus propiedades particulares. De igual manera pueden definirse como familias, especies, plantas u órdenes de animales; por otra parte, existen poblaciones de reacciones u observaciones de cierto tipo: reacciones simples a estímulo sonoro, reacción de asociación de palabras, apreciaciones sobre los colores y similares entre otros, la mayoría vinculadas a laboratorios de psicología social.

3.6.2. Muestreo

Se utilizó un muestreo no probabilístico, por conveniencia del investigador, ya que, se realizó la encuesta a los comerciantes que estaban dispuestos a colaborar con la investigación y aquellos que contaban con el tiempo.

Según Grande (2005), El muestreo de conveniencia consiste en obtener una muestra de acuerdo con la conveniencia del investigador, asistiendo a poblaciones accesibles

3.6.3. Muestra

El tamaño de muestra se determinó con la fórmula de muestra para poblaciones conocidas

$$n = \frac{z^2 * (p * q) * N}{d^2 * (N - 1) + z^2 * (p * q)}$$

Donde:

N : tamaño de la población = 100

z : con un nivel de confianza de 95% es 1.96

p : probabilidad de éxito = 50%

q : probabilidad de fracaso = 50%

d : nivel de precisión absoluta = 5%

Dando como resultado una muestra de 80 comerciantes.

3.7. Técnicas de recolección de datos, instrumentos y validación de instrumentos

3.7.1. Técnica

La técnica utilizada fue la encuesta. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa SPSS 23 para la tabulación de la estadística cuantitativa – descriptiva.

Se consideró 20 ítems para poder calcular la variable. Teniendo los ítems a tomar en cuenta

3.7.2. Instrumento

El instrumento utilizado fue un cuestionario con 20 preguntas, que ayudaron a medir el nivel de cultura financiera de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018, este instrumento se encuentra en el anexo 1.

El cuestionario está conformado fundamentalmente por un título, introducción, datos generales y las 20 preguntas tienen alternativas de respuesta de opción múltiple en escala de Likert.

Según Hernández et al (2014), la escala Likert es un conjunto de preguntas en forma de afirmación que solicita la reacción favorable o desfavorable de los individuos ya que

cada pregunta tiene cuatro posibles respuestas según el caso: 1 (nada o nunca); 2 (poco o algunas veces); 3 (Lo suficiente o casi siempre); 4 (mucho o siempre)".

3.7.3. Validación de instrumento.

Como el instrumento de la recolección de datos se utilizó la encuesta sobre cultura financiera de Quispe Parra (2016) planteado en su investigación "El nivel de la cultura financiera de los comerciantes del Mercado Internacional Túpac Amaru Acomita V – Juliaca- 2016", el cual tiene una validación por juicio de expertos (anexo 04).

Según Sampieri (2006), "el grado en que aparentemente un instrumento de medición mide las variables de acuerdo con expertos en el tema, se le conoce como confiabilidad, este coeficiente puede tener valores entre cero y uno donde el coeficiente 0 significa confiabilidad nula y 1 representa a la confiabilidad máxima".

Para determinar la confiabilidad del instrumento se realizó la prueba de Alpha de Cronbach, obteniendo un valor de 0.702.

Tabla 2
Prueba de confiabilidad

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach		
Alfa de Cronbach	basada en elementos estandarizados	N de elementos
,702	,664	20

Fuente: Elaboración propia.

Este valor indica una buena y alta confiabilidad para su aplicación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En este capítulo se muestra las tablas descriptivas, los resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca con respecto a su nivel de cultura financiera.

4.1. Características demográficas

En este punto se describe las características demográficas de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

Tabla 3

Género de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	53	66,3	66,3	66,3
Masculino	27	33,8	33,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: La tabla 3 muestra que los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca están conformados en su mayoría por mujeres, que representa el 66.3 % frente a los varones que representan el 33.8%.

Tabla 4

Edad de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18 a 30 años	3	3,8	3,8	3,8
31 a 40 años	11	13,8	13,8	17,5
41 a 50 años	29	36,3	36,3	53,8
51 a más años	37	46,3	46,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 4 se observa que el 46.3% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca está conformada por adultos de 51 a más años de edad seguidas por adultos de 41 a 50 años representada por el 36.3%, y el 31 a 40 años de edad representada por 13.8% y finalmente el 3.8% representada a los jóvenes de 18 a 30 años de edad de la encuesta aplicada a un total de 80 comerciantes participantes.

Tabla 5

Estado Civil de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casado/a	56	70,0	70,0	70,0
Soltero/a	18	22,5	22,5	92,5
Divorciado/a	4	5,0	5,0	97,5
Viudo/a	2	2,5	2,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 5, se aprecia que el 70% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca son casados, seguido por el 22.5% son representados por personas solteras, el 5% son representados por personas divorciadas y el 2.5% son personas viudas.

Tabla 6

Nivel de estudios de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	8	10,0	10,0	10,0
Secundaria	57	71,3	71,3	81,3
Superior	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 6, se aprecia que el 71.3% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca tienen estudios secundarios, seguido por 18.8%

son representado por personas con estudios de nivel superior y un 10% son representados por personas con estudios primarios.

4.2. Cultura financiera

En relación al objetivo general se presenta la siguiente tabla, donde se recoge mediante el análisis de las respuestas, el nivel de cultura financiera de los comerciantes encuestados.

Tabla 7

Nivel de cultura financiera que poseen los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	13	16,3	16,3	16,3
Bajo	14	17,5	17,5	33,8
Medio	53	66,3	66,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 7, se observa que, un 66.3% de los comerciantes tiene un nivel medio con relación a la cultura financiera, mostrando que los comerciantes son activos en la toma de decisiones con respecto al consumo e inversión de los productos financieros de acuerdo a sus perspectivas futuras y necesidades seguido de un 17.5% de los comerciantes presentan un nivel bajo de la cultura financiera, y el 16.3% de comerciantes están en el nivel alto.

4.3. Conocimiento de créditos

Como parte del objetivo específico uno, se establece el nivel de cultura financiera en cuanto a créditos de los comerciantes de muebles encuestados. La siguiente tabla presenta el nivel de cultura en cuanto a la dimensión créditos.

Tabla 8***Nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de créditos que presentan los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	14	17,5	17,5	17,5
Bajo	14	17,5	17,5	35,0
Medio	52	65,0	65,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: Según la tabla 8, en cuanto al uso de créditos de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla el 65% de comerciantes presentan un nivel medio sobre el uso de los créditos, y el 17.5% posee un nivel bajo evidenciando que existe deficiente o poca cultura en los conocimientos de los créditos, riesgos que asumirán al no pagar sus deudas, tasas de interés, medios de pago, tener un buen historial crediticio, sin embargo, solo el 17.5% de los comerciantes presentan un nivel alto teniendo en cuenta que tienen mucho conocimiento de los créditos.

A partir de la tabla 9, se presentan las respuestas a las preguntas correspondientes al uso de créditos

Tabla 9***Conocimiento sobre los créditos comerciales***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	8	10,0	10,0	10,0
Poco	29	36,3	36,3	46,3
Lo suficiente	43	53,8	53,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: Según la tabla 9, se muestra que el 53.8% de los comerciantes posee conocimientos de nivel suficiente acerca de los créditos comerciales, seguidos de un 36,3%

de comerciantes que poseen poco conocimiento con relación a los créditos comerciales y el 10% de los comerciantes no tienen conocimiento en cuanto a los créditos comerciales.

Tabla 10

Conocimiento sobre los créditos personales.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	2	2,5	2,5	2,5
Poco	37	46,3	46,3	48,8
Lo suficiente	41	51,2	51,2	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: Según la tabla 10, se observa que el 51,2% de los comerciantes posee un conocimiento de nivel suficiente acerca de los créditos personales, seguidas del 46,3% de los comerciantes que tiene poco conocimiento acerca de los créditos personales y el 2.5% de comerciantes no tienen conocimiento sobre los créditos personales.

Tabla 11

Conocimiento sobre los créditos de Financiamiento (para Casas/Transportes)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	10	12,5	12,5	12,5
Poco	47	58,8	58,8	71,3
Lo suficiente	23	28,7	28,7	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: Según la tabla 11, se observa que el 58,8% de los comerciantes posee poco conocimiento con relación a los créditos financieros para la adquisición de bienes, el 28,7% de los comerciantes posee conocimiento de nivel suficiente acerca de los créditos financieros para adquisición de bienes y el 12.5% comerciantes no posee conocimiento acerca de los créditos financieros.

Tabla 12***Riesgos que asumirá al no pagar sus deudas***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Poco	21	26,3	26,3	26,3
Lo suficiente	59	73,8	73,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: Según la tabla 12, se aprecia que el 73.8% de los comerciantes en cuanto al conocimiento respondieron que conocen lo suficiente sobre los riesgos al no pagar sus deudas y el 26.3% de los comerciantes tiene poco conocimiento sobre los riesgos al no pagar sus deudas.

Tabla 13***Conocimiento sobre las tasas de interés de las entidades financieras***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	6	7,5	7,5	7,5
Poco	34	42,5	42,5	50,0
Lo suficiente	40	50,0	50,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: Según la tabla 13, se puede ver que el 50% de los comerciantes posee conocimiento en un suficiente nivel sobre las tasas de interés en las entidades financieras, el 42.5% de los comerciantes posee conocimiento sobre las tasas de interés en las entidades financieras y 7.5% de los comerciantes no posee conocimiento acerca de las tasas de interés de una entidad financiera.

Tabla 14***Cálculo la tasa de interés de un préstamo***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	23	28,7	28,7	28,7
Poco	53	66,3	66,3	95,0
Lo suficiente	4	5,0	5,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: Según la tabla 14, se puede observar que el 66.3% de los comerciantes tiene poco conocimiento sobre el cálculo de las tasas de interés de préstamos, el 28.7% de los comerciantes no tiene conocimiento sobre el cálculo de la tasa de interés de préstamos y 5% de los comerciantes posee conocimiento en lo suficiente acerca del cálculo de las tasas de interés de préstamos.

Tabla 15***Cuando realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utiliza es el efectivo***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	7	8,8	8,8	8,8
Siempre	73	91,3	91,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: Según la tabla 15, el 91.3% de los comerciantes al ejecutar sus pagos siempre usan el medio de pago en efectivo y el 8.8% de los comerciantes casi siempre utilizan el medio de pago en efectivo.

Tabla 16

Cuando realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utiliza son las transferencias bancarias

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	45	56,3	56,3	56,3
Algunas veces	29	36,3	36,3	92,5
Casi siempre	6	7,5	7,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: Según la tabla 16, el 56.3% de los comerciantes al realizar sus ventas o compras no usan el medio de pago transferencias bancarias, el 36.3% de los comerciantes cuando hacen sus ventas o compras usan algunas veces las transferencias bancarias y el 7.5% de comerciantes casi siempre utilizan transferencias bancarias.

Tabla 17

Cuenta usted con un buen historial crediticio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	29	36,3	36,3	36,3
Poco	17	21,3	21,3	57,5
Lo suficiente	34	42,5	42,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: Según la tabla 17, el 42.5% de los comerciantes tiene en lo suficiente un buen historial crediticio, el 36.3% de los comerciantes no tiene buen historial crediticio y 21.3% de los comerciantes tiene poco historial crediticio.

4.4. Conocimiento de seguros

En este punto se describe el nivel de conocimiento de seguros de los comerciantes de muebles encuestados. En la tabla 18 se muestra el nivel de cultura financiera que tienen los comerciantes en cuanto al uso de seguros.

Tabla 18***Nivel de cultura financiera en cuanto a uso de seguros que presentan los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	13	16,3	16,3	16,3
Bajo	17	21,3	21,3	37,5
Medio	50	62,5	62,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 18, se aprecia que el 62.5% de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca presenta un nivel medio con relación al uso de seguros, el 21.3% de los comerciantes tiene un nivel bajo de cultura financiera en relación al uso de seguros, significa que han adquirido poca información acerca del uso de los seguros, por otra parte, el 16.3% de los comerciantes tienen un nivel alto sobre el uso de seguros.

Tabla 19***Conocimiento sobre los seguros de vida***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	20	25,0	25,0	25,0
Poco	37	46,3	46,3	71,3
Lo suficiente	23	28,7	28,7	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 19, el 46.3% de comerciantes posee poco conocimiento con relación a los seguros de vida, seguido de un 28,7% de los comerciantes que poseen conocimiento en lo suficiente en cuanto a los seguros de vida y un 25% de los comerciantes que no tienen conocimiento sobre los seguros de vida.

Tabla 20**Conocimiento sobre los seguros de bienes (Casas, Autos)**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	19	23,8	23,8	23,8
Poco	37	46,3	46,3	70,0
Lo suficiente	24	30,0	30,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En la tabla 20, el 46.3% de los comerciantes posee poco conocimiento acerca de los seguros de bienes y el 30% de los comerciantes posee suficiente conocimiento sobre los seguros de bienes y un 23.8% de los comerciantes no posee conocimiento con relación a los seguros de bienes.

Tabla 21**Conocimiento sobre los beneficios de un seguro**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	30	37,5	37,5	37,5
Poco	36	45,0	45,0	82,5
Lo suficiente	14	17,5	17,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 21, el 45% de los comerciantes posee poco conocimiento con relación a los beneficios de seguros, un 37.5% de los comerciantes no posee conocimiento sobre los beneficios de los seguros y 17.5% de los comerciantes conoce en lo suficiente sobre los beneficios de los seguros.

4.5. Conocimiento de inversiones

En relación al tercer objetivo específico se presentan los resultados de la encuesta sobre conocimiento financiero específicamente al uso de inversiones.

Tabla 22***Nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión que presentan los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	18	22,5	22,5	22,5
Bajo	4	5,0	5,0	27,5
Medio	58	72,5	72,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En la tabla 22, se aprecia con relación a decisiones de inversión de los comerciantes Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca que el 72.5% posee un nivel medio que se informan antes de realizar una inversión y están dispuestos a correr riesgos, seguido por un 22.5% de los comerciantes tienen un nivel alto de cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión y la toma de decisiones sobre la inversión, sin embargo el 5% de los comerciantes posee un nivel bajo que significa que posee escasa información al momento de llevar a cabo la inversión.

Tabla 23***Al momento de realizar una inversión se informa antes***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	5	6,3	6,3	6,3
Siempre	75	93,8	93,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 23, se muestra que el 93.8% de los comerciantes siempre se informan al momento de realizar una inversión, y 6.3% de los comerciantes casi siempre se informa al momento de llevar a cabo una compra de inversión.

Tabla 24***Está dispuesto a correr riesgo antes de invertir***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	49	61,3	61,3	61,3
Algunas veces	31	38,8	38,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En la tabla 24, se muestra que el 61.3% de los comerciantes nunca están dispuestos a correr riesgos antes de realizar una inversión y un 38.8% de los comerciantes algunas veces están dispuestos a correr riesgos antes de realizar una inversión.

Tabla 25***Conoce la inversión en negocios/Empresas, bienes inmuebles***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	5	6,3	6,3	6,3
Poco	34	42,5	42,5	48,8
Lo suficiente	41	51,2	51,2	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: La tabla 25, muestra que el 51.2% de los comerciantes posee conocimiento de un nivel suficiente acerca de las inversiones en empresas, bienes inmuebles, negocios, y el 42.5% de los comerciantes tienen poco conocimiento en las inversiones y el 6.3% de los comerciantes no conoce nada acerca de las inversiones en bienes inmuebles, empresas, negocios.

4.6. Conocimiento de ahorros

En relación al cuarto objetivo específico se presentan los resultados del conocimiento financiero, específicamente de los ingresos, de los comerciantes de muebles encuestados.

Tabla 26***Nivel de cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	22	27,5	27,5	27,5
Bajo	7	8,8	8,8	36,3
Medio	51	63,7	63,7	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En la tabla 26, se muestra que el 63.7% de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca posee un nivel medio con relación a los ahorros, el 27.5% de los comerciantes posee un nivel alto con relación al manejo de ahorro y el 8.8% de comerciantes tienen un nivel bajo en el manejo de sus ahorros, señalando que algunas veces poseen el hábito y controlan sus gastos para ahorrar parte de sus ingresos.

Tabla 27***Tiene el hábito de ahorrar parte de sus ingresos***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	6	7,5	7,5	7,5
Casi siempre	36	45,0	45,0	52,5
Siempre	38	47,5	47,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: De acuerdo a la tabla 27, se indica que los comerciantes poseen el hábito de ahorro parte de sus ingresos siempre representado por un 47.5%, seguido de un 45% de los comerciantes casi siempre tienen el hábito de ahorro y un 7.5% de los comerciantes algunas veces tienen el hábito de ahorro.

Tabla 28***Controla sus gastos para poder ahorrar***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	10	12,5	12,5	12,5
Casi siempre	23	28,7	28,7	41,3
Siempre	47	58,8	58,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En la tabla 28, se muestra que el 58.8% de los comerciantes siempre mantienen el control de sus gastos para ahorrar, el 28.7% de los comerciantes tienen casi siempre el control de sus gastos para poder ahorrar y un 12.5% de comerciantes algunas veces tienen el control de sus gastos para poder ahorrar.

4.7. Conocimiento de presupuestos

En relación al quinto objetivo específico se determina el nivel de conocimiento financiero de presupuestos por parte de los comerciantes de muebles encuestados

Tabla 29***Nivel de cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto que presentan los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018.***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	8	10,0	10,0	10,0
Bajo	7	8,8	8,8	18,8
Medio	65	81,3	81,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada.

Interpretación: En relación al manejo de presupuestos, la tabla 29, muestra que el 81.3% de los comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca poseen un nivel de cultura financiero medio evidenciando que algunas veces registran sus gastos, el 10% de los comerciantes tienen un nivel alto que muestra que llevan constantemente el registro de sus

ingresos, gastos y ganancias, sin embargo el 8.8% de los comerciantes poseen un nivel bajo mostrando que nunca llevan sus registros de ingresos, gastos y ganancias

Tabla 30

Acostumbra llevar un registro de sus ingresos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	33	41,3	41,3	41,3
Casi siempre	36	45,0	45,0	86,3
Siempre	11	13,8	13,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 30, el 45% de los comerciantes casi siempre llevan un registro de sus ingresos. El 41.3% de los comerciantes solo algunas veces llevan el registro de sus ingresos y un 13.8% siempre llevan un registro de sus ingresos.

Tabla 31

Acostumbra llevar un registro de sus gastos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	27	33,8	33,8	33,8
Casi siempre	40	50,0	50,0	83,8
Siempre	13	16,3	16,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 31, el 50% de los comerciantes llevan casi siempre un registro de sus gastos, seguido por un 33.8% de los comerciantes que algunas veces llevan registro de sus gastos y un 16.3% siempre llevan un registro de sus gastos.

Tabla 32***Calcula las ganancias de las ventas que obtendrá mensualmente***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	24	30,0	30,0	30,0
Casi siempre	34	42,5	42,5	72,5
Siempre	22	27,5	27,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: encuesta realizada

Interpretación: En la tabla 32, el 42.5% de los comerciantes calculan casi siempre las ganancias de sus ventas, seguido por un 30% de comerciantes que algunas veces calculan las ganancias de sus ventas y el 27.5% de comerciantes siempre calculan las ganancias de sus ventas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Primera: De acuerdo a los resultados obtenidos en relación al objetivo general se determinó que el 66.3% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca posee un nivel medio de la cultura financiera significa que los comerciantes tienen conocimiento en cuanto al uso de créditos, uso de seguros, inversión, tiene el hábito de ahorro y sobre el manejo de presupuestos, seguido por el 17.5% de los comerciantes poseen un nivel bajo de la cultura financiera y el otro 16.3% de los comerciantes tienen un nivel alto de conocimientos (tabla 7).

Segunda: Con relación al resultado obtenido en cuanto al uso de créditos se analizó que el 65% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca tienen un nivel medio de cultura financiera, significa que los comerciantes tienen conocimiento sobre, el uso de créditos comerciales, créditos personales, créditos de financiamiento, sobre cálculo de tasas de interés, medios de pago, historial crediticio, también seguido por el 17.5% de comerciantes que están en el nivel bajo y el otro 17.5% de comerciantes se encuentran en el nivel alto (tabla 8).

Tercera: Se analizó que en cuanto al uso de seguros que el 62.5% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca posee un nivel medio de la cultura financiera, con respecto a los seguros esto evidencia que poseen conocimiento y uso de seguros de vida, seguros de bienes y propiedad, seguido del 21.3% de comerciantes que tienen un nivel bajo en cuanto al uso de seguros, y el 16.3% de comerciantes se encuentran en el nivel alto (tabla 18).

Cuarta: Se evaluó en relación a las decisiones de inversión que el 72,5% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca están en un nivel

medio de la cultura financiera con relación a los riesgos de inversión, proyección de inversión e inversión en negocios o bienes, seguido por el 22.5% de los comerciantes se encuentran en el nivel alto y el otro 5% de comerciantes en el nivel bajo (tabla 22).

Quinta: Se analizó el manejo de ahorros, en tanto los resultados fueron que el 63.7% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca poseen un nivel medio de la cultura financiera, en relación a los hábitos de ahorro, lugar de ahorro y control del ahorro, seguido del 27.5% de comerciantes están en el nivel alto y solo un 8.8% de comerciantes están en el nivel bajo (tabla 26).

Sexta: En relación a los resultados obtenidos con respecto al manejo de presupuestos se analizó que el 81.3% de los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca tienen un nivel medio de la cultura financiera, lo cual evidencia que los comerciantes manejan el registro de sus ingresos, el registro de sus presupuestos de gastos e los presupuestos de ganancias, seguido del nivel alto que está representado por un 10% de los comerciantes y el 8.8% de los comerciantes están en el nivel bajo (tabla 29).

RECOMENDACIONES

Primera: Con relación al uso de créditos se recomienda a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca informarse antes de solicitar créditos a las entidades financieras.

Segunda: Con respecto al uso de seguros se les recomienda a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca afiliarse a una entidad aseguradora, bienes y otros ya que esto ayudaría si hubiera alguna pérdida, robo y otros casos similares, los seguros cubrirían los daños.

Tercera: En relación a manejo de ahorros, se recomienda a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca practicar el hábito de ahorro del porcentaje de sus ingresos con finalidades distintas y poseer una provisión para el futuro con el cual se pueda tomar compromiso de una manera responsable.

Cuarta: Respecto al manejo de presupuestos, se recomienda a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca que pongan en práctica de los conocimientos que ya han adquirido acerca de llevar el registro de gastos, ganancias e ingresos.

Quinta: A las instituciones financieras de la ciudad de Juliaca tiene que organizar capacitaciones acerca de cultura y educación financiera a las instituciones educativas, comerciantes y a la población en general como un valor agregado.

LISTA DE REFERENCIAS

- Alejandro Balet, B. (2018). *La importancia de la cultura financiera*. Instituto Bolsas y Mercados Españoles (BME).
- Alza Portilla, S. O. (2017). *Educacion financiera y Bancarizacion en las Regiones del Perú periodo 2007-2015*. Trujillo - Perú.
- Alza, S. (2017). *Educacion financiera y bancarizacion en las regiones del Perú periodo 2007-2015. (Tesis de pregrado)*. Universidad Privada Antenor Orrego - UPAO, Trujillo, Perú. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12759/3483>
- Amadeo Arostegui, A. (Mayo de 2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Obtenido de Repositorio de Universidad Nacional de la Plata : http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3
- Arias, F. (2012). *Tipos y diseño de investigacion* .
- ASBA, A. d. (2020). *Educacion Financiera*. Obtenido de <https://www.asba-supervision.org/PEF/medios-de-pago/medios-de-pago.shtml>
- BCP. (13 de 06 de 2015). Obtenido de <https://ww3.viabcp.com/tasasytarifas/ResultadoBusquedaTasa.aspx?ATAS=0&F=0&PCTAS=>
- BCP, A. d. (2015). *Educacion Financiera*. Obtenido de <https://www.abcdelbcp.com/>
- Behar, D. s. (2008). *Metodologia de la investigacion*. Editorial Shalom, Recuperado el . Recuperado el 14 de Octubre de 2018, de <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>

- Benezda, J. (25 de 04 de 2018). *La riqueza y la estabilidad financiera*. Obtenido de <https://www.emprendices.co/la-riqueza-la-estabilidad-financiera/>
- Blancas Vega, Y. M. (2016). *La cultura financiera y su impacto en la gestion crediticia de la agencia el Tambo de la CMAC Huancayo en el año 2014*. Perú .
- Blancas, Y. (2016). *La cultura financiera y su impacto en la gestion crediticia de la agencia el Tambo de la CMAC Huancayo en el año 2014. (Tesis de pregrado)*. Universidad Peruana los Andes, Huancayo, Perú. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12848/191>
- BMF. (2019). *BMF Inversiones*. Obtenido de <https://www.bmf inversiones.com/blog/como-evaluar-riesgos-de-inversion>
- Carpio, F. C. (1996). *Sistema y Procedimientos Contables*. Caracas-Venezuela: Mc. Graw Hill.
- Carvajal Orozco, N., Arrubla Franco, M., & Caicedo Gonzáles, I. (2016). *Educacion financiera en los estudiantes de pregrado de la Universidad del Quindio. Sinapsis: Revista de Investigaciones de la Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío EAM*, 57-68. Obtenido de <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=df4d8eaf-92fb-4091-bf3b-585e381bfcea%40sessionmgr4010>
- Chiavenato, I. (2009). *comportamiento organizacional*. Mexico: McGraw-Hill.
- CNMV. (s.f.). *Comision Nacional del Mercado de Valores*. Obtenido de <http://www.cnmv.es/portal/home.aspx>
- Coates, K. (2009). *Educación Financiera: Temas y Desafíos para América Latina*. Obtenido de <http://www.oecd.org/dataoecd/16/20/44264471.pdf>
- Desentis, S. A., & Salas Martin del Campo, J. (Junio de 1994). *Evolucion del ahorro del sector privado en Mexico*. Obtenido de Ebsco: <https://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=e12ca19f-5964-45a4->

8d91-

ac74d0533c99%40sessionmgr101&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZlJnNjb3BIPXNpdGU%3d#AN=18810213&db=a9h

Dominguez Martinez, J. M. (Mayo de 2013). *Educacion Financiera para Jovenes: Una Vision introductoria*. Obtenido de Instituto universitario de analisis económico y social: http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_05_13.pdf

Dominguez, J. B. (2015). *Manual de metodologia de la investigacion cientifica*. Chimbote, Peru: Universidad Catolica Los Angeles de chimbote.

Erhardt, W. (2017). *Quiero un credito! como obtenerlo y conservarlo*. Mexico: selector.

Escoto Leiva, R. (2007). *Banca Comercial*. Costa Rica: U. estatal a distancia San Jose.

Escoto, R. (2007). *Banca Comercial*. Costa Rica: U. estatal a distancia San Jose.

Ettinger, R. P. (2001). *Credito y cobranzas*. Mexico: Cecsá.

Europeo, C. E. (2011). *Educación Financiera para Todos. Estrategia y buenas prácticas de educación financiera en la Unión Europea*.

Figueroa Delgado, L. O. (2009). Las finanzas personales. *Escuela de Administracion de negocios*, 143. Recuperado el 2018, de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/463/454>

Flores Malaga, S. (2018). *"Implicancia de la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, Periodo 2016"*. Puerto Maldonado.

Fonseca Pinto, D. E., Nova García, N. M., & Sanabria Neira, N. C. (2012). *Cultura financiera de las microempresas en Colombia*. Obtenido de Researchgate: https://www.researchgate.net/profile/Agronegocios-Ug/publication/333389902_Memoria_del_XXXII_Congreso_Internacional_y_II_Congr

eso_Iberoamericano_en_Administracion_de_Empresas_Agropecuarias/links/5d03c628458515b055d09bc6/Memoria-del-XXXII-Congreso-Interna

- Garcia Gomez, Y. (2011). *Características e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez*. Oaxaca.
- Garcia Nava, J. A., & Paredes Hernandez, L. M. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. Mexico: Ebook.
- Garcia, D. (2014). Las inversiones y los inversionistas. *Universidad Nacional Autónoma de México*, 18.
- Garza Valla, M. (1981). *Economía básica*. Mexico.
- Gitman, L. J. (2005). *Fundamentos de Inversión*. Madrid: Loma.
- Gómez González, C. (2015). *Propuestas para Incrementar la Cultura Financiera en Estudiantes de la Ciudad en la Universidad san Luis Potosí*. Guadalajara, México.
- Grande, E. A. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: Esic.
- Hernandez Blazquez, B. (2001). *Técnicas estadísticas de investigación social*. España: Diaz de Santos.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación 6ta Edición (Sexta ed.)*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 21 de Mayo de 2018
- Hori, K., & Sakajiri, A. (4 de Agosto de 2008). *Presupuestos*. Obtenido de <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/5/presupuesto.pdf>
- Horne, J. C. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Undecima.
- Jiménez, N. S. (2011). Diversificación del ahorro familiar en el. *Producción y Gestión*, 9.
- Jumbo, A. (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*. Loja, Ecuador.

- Kerlinger. (1979). *Metodología de investigación.investigacion no experimental*.
- Keynes. (2005). *El ahorro de sus determinantes*. Obtenido de https://campus.usal.es/~ehe/anisi/Modelizacion_II/Laura/trabajos/Ahorro.pdf
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento. Peru*, Nathan Associates Inc.
- Maldonado Pedroza, C. D., Useche, H. G., & Tunjano Pinzón, I. F. (2020). *Finanzas Practicas para micro,pequeñas empresas. poli*, 208.
- Martinez, C. P. (2014). *La cultura financiera y los bancos*. Marpadal.
- Matamoros Huayllani, B., & Alanya Ramos, A. (2016). *La educacion financiera y la calidad de vida en los trabajadores del gobierno regional de Huancavelica, periodo 2014*. Huancavelica.
- Mejía, D., Pallotta, A., & Egúsquiza, E. (2015). *Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos. Informe para Colombia 2014 (report)*. Lima: CAF. Recuperado el 23 de Mayo de 2018, de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/743>
- Moralejo, M. A. (2006). *La transferencia bancaria como medio de pago*. España: Fundacionconfemetal.
- Mundi, J. M., & Bruzzone, P. (octubre de 2006). *El dinero y el ahorro*. Obtenido de https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro_dinero_y_ahorro.pdf
- Oberst, T. (Abril de 2014). *UCA*. Obtenido de <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/2098/1/importancia-ahorro-teoria-historia.pdf>
- Pardo, C. (2014). *La cultura financiera y los bancos*. Marpadal.
- Pellas, C. F. (2008). *Libro maestro de la educacion financiera un sistema para vivir mejor - Red financiera BAC-CREDOMATIC,(1ra edicion ed.)*. Costa Rica: San jose.

- Perez, J., & Gardey, A. (2015). *Definición de presupuesto de ingresos*. Obtenido de <https://definicion.de/presupuesto-de.ingresos/>
- Perez, O. (2006). *The importance of financial education*.
- Pérez, P. V. (2009). Cursos de gestion presupuestaria. www.mailxmail.com/curso-gestion-presupuestaria/presupuesto-concepto.
- Pieschacon Velasco, C. (2011). El seguro de vida en America Latina. *Fundacion Mapfre*, 414.
- Quispe Parra, L. O. (2016). *El nivel de la cultura financiera de los comerciantes del Mercado Internacional Túpac Amaru Acomita V - Juliaca - 2016*.
- Quispe Porras, K., & Quispe Sotacuro, N. (2017). *Repositorio Universidad Nacional de Huancavelica*.
- Quispe, L. (2016). El nivel de la cultura financiera de los comerciantes del Mercado Internacional Túpac Amaru Acomita V - Juliaca - 2016 V - Juliaca - 2016. (*Tesis de grado*). Universidad Peruana Unión, Juliaca, Perú. Obtenido de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/938>
- Raccanelo, K., & Herrera Guzmán, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Sistema de Información Científica Redalyc. Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*, 119-141. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>
- Rodríguez, O. (2008). El Crédito Comercial: Marco Conceptual y Revisión de la Literatura. *Redalyc*, 35-54.
- Ruiz Ramirez, H. (2011). "Conceptos sobre educación financiera" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 144, 2011. <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/>.
- Rus Arias, E. (02 de junio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito-comercial.html>
- Salkind, N. J. (1999). *Metodos de investigacion* . Mexico: Prentice Hall.

- Sánchez, A. D. (Septiembre de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito-personal.html>
- SBS. (2018). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe/>
- Scotiabank. (s.f.). Obtenido de <https://www.scotiabankcolpatria.com/educacion-financiera/finanzas-personales/credito>
- Soto, M. J. (2010). *La Cultura Financiera. Mi Primer Libro de Economía: Ahorro e Inversión. Everest, Nepal: EVEREST*. everest .
- Sumari Sucasaca, J. H. (2016). *Factores determinantes de la educacion financiera en personas adultas de la urbanizacion San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015*. Juliaca- Peru.
- Sumari, J. (2016). Factores determinantes de la educacion financiera en personas adultas de la urbanizacion San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015. *(Tesis de grado)*. Universidad Peruana Unión, Juliaca, Perú. Obtenido de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/448>
- Tong, J. (2006). *Finanzas empresariales*. Lima: Biblioteca Nacional del Peru.
- Vera. (2021 de Enero de 2021). *Rankia.mx*:. Obtenido de <https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/2705676-cuales-son-tipos-credito-que-existen>
- Vergara Orchess, C. A. (2017). *La cultura financiera y su efecto en el sobreendeudamiento con tarjetas de crédito en el distrito de trujillo, año 2016*. Trujillo.
- Zamora Lobato, M. T. (2016). *El nivel de educacion financiera de los jovenes de bachillerato y su influencia en la percepcion que tienen de las instituciones financieras. un estudio empirico en Xalapa, Veracruz*. Boca del Rio.

ANEXOS

Anexo 1. Guía de entrevista

ENCUESTA

Universidad Peruana Unión

Facultad de Ciencias Empresariales

E.P. Contabilidad y Gestión Tributaria

El presente cuestionario es para estimar el nivel de cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca-2018, para lo cual solicito por favor la bondad de responder a las siguientes preguntas.

Marque con una (X) la que corresponda a su respuesta.

Género:	Edad:	Estado Civil:	Nivel de estudios:
1. Femenino ()	1. 18 a 30 años ()	1. Casado/a ()	1. Primaria ()
2. Masculino ()	2. 31 a 40 años ()	2. Soltero/a ()	2. Secundaria ()
	3. 41 a 50 años ()	3. Divorciado/a ()	3. Superior ()
	4. 51 a más años ()	4. Viudo/a ()	

Créditos

1.- ¿Tiene Ud. Conocimiento sobre los créditos comerciales?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

2.- ¿Tiene Ud. conocimiento sobre los créditos personales?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

3.- ¿Tiene Ud. conocimiento sobre los créditos de Financiamiento (para Casas/Transportes)?

- a) Nada

- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

4.- ¿Conoce los riesgos que asumirá al no pagar sus deudas?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

5.- ¿Tiene Ud. conocimiento sobre las tasas de interés de las entidades financiera?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

6.- ¿Sabe Ud. como calcular la tasa de interés de un préstamo?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

7.- ¿Cuándo realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utiliza son en efectivo?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

8.- ¿Cuándo realiza sus compras o ventas, el medio de pago que utilizo son las transferencias bancarias?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre

d) Siempre

9.- ¿Cuenta Ud. con un buen historial crediticio?

a) Nada

b) Poco

c) lo suficiente

d) Mucho

Seguros

10.- ¿Tiene conocimiento sobre los seguros de vida?

a) Nada

b) Poco

c) lo suficiente

d) Mucho

11.- ¿Tiene conocimiento sobre los seguros de bienes (Casas, Autos)?

a) Nada

b) Poco

c) lo suficiente

d) Mucho

12.- ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios de un seguro?

a) Nada

b) Poco

c) lo suficiente

d) Mucho

Inversión

13.- ¿Al momento de realizar una inversión se informa antes?

a) Nunca

b) Algunas veces

c) Casi siempre

d) Siempre

14.- ¿Está dispuesto a correr riesgo antes de invertir?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

15.- ¿Conoce la inversión en negocios/Empresas, bienes inmuebles?

- a) Nada
- b) Poco
- c) lo suficiente
- d) Mucho

Ahorro

16.- ¿Tiene el hábito de ahorrar parte de sus ingresos?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

17.- ¿Controla sus gastos para poder ahorra?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

Presupuesto

18.- ¿Acostumbra llevar un registro de sus ingresos?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

19.- ¿Acostumbra llevar un registro de sus gastos?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

20.- ¿Calcula las ganancias de las ventas que obtendrá mensualmente?

- a) Nunca
- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Siempre

Anexo 2. Matriz de consistencia

Proyecto de tesis: El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018

Título	Planteamiento del problema	Objetivos	Tipo y diseño	Conceptos Centrales
El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramon Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018	<p>Problema general ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar el nivel de la cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativo No experimental</p> <p>Alcance Descriptivo</p> <p>Instrumento : Encuesta</p> <p>Técnica: Cuestionario</p> <p>Confiabilidad: Alfa de Cronbach</p>	<p>Cultura financiera</p> <p>Créditos</p> <p>Seguros</p> <p>Inversión</p> <p>Ahorro</p> <p>Presupuesto</p>
	<p>Problemas específicos</p> <p>1. ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de crédito en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de seguros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p> <p>3. ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p> <p>4. ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p> <p>5. ¿Cuál es el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018?</p>	<p>Objetivos específicos</p> <p>1. Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de créditos en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018</p> <p>2. Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al uso de seguros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018</p> <p>3. Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto a decisiones de inversión en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018</p> <p>4. Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de los ahorros en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca – 2018</p> <p>5. Identificar el nivel de la cultura financiera en cuanto al manejo de presupuesto en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018</p>		

Anexo 3. Matriz Instrumental

Proyecto de tesis: El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018

TITULO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACION	INSTRUMENTO
El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018	Cultura Financiera	Crédito	Créditos comerciales	comerciantes del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca	Encuesta a los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018 Escala de Likert
			Créditos personales		
			Créditos de financiamiento		
			Tasas de interés		
			Medios de pago		
			Historial crediticio		
		Seguros	Seguros de vida		
			Seguros de bienes y propiedad		
		Inversión	Riesgos de inversión		
			Proyección de inversión		
			Inversión en negocios o bienes		
		Ahorro	Hábitos de ahorro		
			Lugar de ahorro		
			Control del ahorro		
Presupuesto	Presupuesto de ingresos				
	Presupuesto de gastos				
	Presupuesto de ganancias				

Anexo 4. Operacionalización de Variable

TÍTULO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
El nivel de la Cultura financiera en los comerciantes de muebles del Jr. Ramón Castilla de la ciudad de Juliaca - 2018	Cultura Financiera	Crédito	Créditos comerciales
			Créditos personales
			Créditos de Financiamiento
			Tasas de interés
			Medios de pago
			Historial crediticio
		Seguros	Seguros de vida
			Seguros de bienes y propiedad
		Inversión	Riesgos de inversión
			Proyección de inversión
			Inversión en negocios o bienes
		Ahorro	Hábitos de ahorro
			Lugar de ahorro
			Control del ahorro
		Presupuesto	Presupuesto de ingresos
Presupuesto de gastos			
Presupuesto de ganancias			

Anexo 5. Validación de Instrumento por el experto

Juliaca, 09 de Noviembre del 2016

Ing. Octavio Condori Mamani

Presente:

Me dirijo a usted con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración en calidad de juez para validar el contenido del instrumento de medición que lleva por título:

EL NIVEL DE LA CULTURA FINANCIERA EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO INTERNACIONAL TUPAC AMARU DE LA CIUDAD DE JULIACA ACOMITA V - 2016


Que tiene por objetivo determinar el nivel de la cultura financiera en los comerciantes del mercado internacional Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca ACOMITA V - 2016.

Para dar cumplimiento a ello se hace entrega formal de la operacionalización de variables involucradas en el estudio, el cuestionario y el formato de validación, el cual deberá llenar de acuerdo a sus observaciones, a fin de orientar y verificar la claridad y congruencia, adecuado uso de palabras para el contexto y dominio de los contenidos para los diversos items del cuestionario.

Agradezco de antemano su receptividad y colaboración. Su apoyo nos permitirá utilizar un instrumento con garantía de validez científica en la elaboración para el cumplimiento del proyecto de investigación.

Quedo de Ud. en espera del feedback respectivo para mi trabajo académico.

Atentamente.

Recibido
A las 7:30 AM
09-11-16



Lesid Octavia Quispe Parra
Bach. En Contabilidad

**CRITERIOS GENERALES PARA VALIDEZ DE CONTENIDO DEL
INSTRUMENTO DICTAMINADO POR EL JUEZ
Escala de valoración de likert**

Este formato permite evaluar las condiciones del instrumento de medición psicológica que será distribuido a los participantes. Por favor evalúe los siguientes aspectos:

1) ¿Está de acuerdo con las características, forma de aplicación (instrucciones para el examinado) y estructura del instrumento?

SI (X)

NO ()

Observaciones y/o sugerencias:

2) A su parecer ¿el orden de las preguntas es el adecuado?

SI (X)

NO ()

Observaciones y/o sugerencias:

3) ¿Existe dificultad para entender las preguntas del instrumento?

SI ()

NO (X)

Observaciones y/o sugerencias:

4) ¿Existen palabras difíciles de entender en los ítems o reactivos del instrumento?

SI ()

NO (X)

Observaciones y/o sugerencias:

Ya fueron corregidos.

5) Los ítems del instrumento ¿tienen correspondencia con la dimensión a la que pertenece en el constructo?

SI (X)

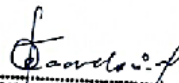
NO ()

Observaciones y/o sugerencias:

Otras observaciones: Ninguna.

Fecha: 09-11-2016

Nombre y firma del juez: Octavio Conderi Mamani


OCTAVIO CONDERI MAMANI
Ing. Economista
Reg. CIP No. 35000

Institución donde labora: UANCV - JULIACA, E.P.G. UANCV, ULADECH - JULIACA

Años de experiencia profesional o científica: 30 años.

**CRITERIOS GENERALES PARA VALIDEZ DE CONTENIDO DEL
INSTRUMENTO DICTAMINADO POR EL JUEZ**
Escala de valoración de likert

Este formato permite evaluar las condiciones del instrumento de medición psicológica que será distribuido a los participantes. Por favor evalúe los siguientes aspectos:

1) ¿Está de acuerdo con las características, forma de aplicación (instrucciones para el examinado) y estructura del instrumento?

SI (X)

NO ()

Observaciones y/o sugerencias:

2) A su parecer ¿el orden de las preguntas es el adecuado?

SI (X)

NO ()

Observaciones y/o sugerencias:

3) ¿Existe dificultad para entender las preguntas del instrumento?

SI ()

NO (X)

Observaciones y/o sugerencias: