

**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**

**TESIS PARA OBTENER
EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

**CULTURA FINANCIERA EN LOS COMERCIANTES DEL
CENTRO COMERCIAL DE BAGUA GRANDE, 2023.**

Autora:

Bach. Ana Lucia Requejo Jimenez

Asesor:

Mg. Manuel Antonio Morante Dávila

Registro:(.....)

CHACHAPOYAS – PERÚ

2023

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-H

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM

1. Datos de autor 1

Apellidos y nombres (tener en cuenta las tildes): Requejo Jimenez Ana Lucia
DNI N°: 70224018
Correo electrónico: 7022401872@untrm.edu.pe
Facultad: Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela Profesional: Economía

Datos de autor 2

Apellidos y nombres (tener en cuenta las tildes): _____
DNI N°: _____
Correo electrónico: _____
Facultad: _____
Escuela Profesional: _____

2. Título de la tesis para obtener el Título Profesional

Cultura Financiera en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande, 2023.

3. Datos de asesor 1

Apellidos y nombres: Morante Dávila Manuel Antonio.
DNI, Pasaporte, C.E N°: 46718481
Open Research and Contributor-ORCID (<https://orcid.org/0000-0002-9670-0970>) <https://orcid.org/0000-0003-3098-9019>.

Datos de asesor 2

Apellidos y nombres: _____
DNI, Pasaporte, C.E N°: _____
Open Research and Contributor-ORCID (<https://orcid.org/0000-0002-9670-0970>) _____

4. Campo del conocimiento según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos- OCDE (ejemplo: Ciencias médicas, Ciencias de la Salud-Medicina básica-Inmunología)

https://catalogos.concytec.gob.pe/vocabulario/ocde_ford.html
Ciencias Sociales, Economía y Negocios - Economía

5. Originalidad del Trabajo

Con la presentación de esta ficha, el(la) autor(a) o autores(as) señalan expresamente que la obra es original, ya que sus contenidos son producto de su directa contribución intelectual. Se reconoce también que todos los datos y las referencias a materiales ya publicados están debidamente identificados con su respectivo crédito e incluidos en las notas bibliográficas y en las citas que se destacan como tal.

6. Autorización de publicación

El(los) titular(es) de los derechos de autor otorga a la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas (UNTRM), la autorización para la publicación del documento indicado en el punto 2, bajo la *Licencia creative commons* de tipo BY-NC: Licencia que permite distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial por lo que la Universidad deberá publicar la obra poniéndola en acceso libre en el repositorio institucional de la UNTRM y a su vez en el Registro Nacional de Trabajos de Investigación-RENATI, dejando constancia que el archivo digital que se está entregando, contiene la versión final del documento sustentado y aprobado por el Jurado Evaluador.

Chachapoyas, 13 / noviembre / 2023.

Firma del autor 1

Firma del Asesor 1

Firma del autor 2

Firma del Asesor 2

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado especialmente a mis padres, hermanos, amigos y a todas aquellas personas que que siempre me estuvieron apoyando, siendo pilar fundamental en mi crecimiento profesional y en el cumplimiento de todas mis metas.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por cada oportunidad que me brinda día a día con mi desarrollo espiritual, agradecer a mi asesor el Mg. Manuel Antonio Morante Dávila por su apoyo continuo durante el desarrollo de este trabajo de investigación, agradecer a mi familia por su constante apoyo durante este proceso de crecimiento profesional y a todas las personas que me orientaron con sus conocimientos a poder llevar a cabo esta investigación.

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ
DE MENDOZA DE AMAZONAS**

Ph. D. Jorge Luis Maicelo Quintana
RECTOR

Dr. Oscar Andrés Gamarra Torres
VICERRECTOR ACADÉMICO

Dra. María Nelly Luján Espinoza
VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN

Mg. Cirilo Lorenzo Rojas Mallqui
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS



ANEXO 3-L

VISTO BUENO DEL ASESOR DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

El que suscribe el presente, docente de la UNTRM (X)/Profesional externo (), hace constar que ha asesorado la realización de la Tesis titulada Cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande, 2023

del egresado Ana Lucia Requejo Jimenez
de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela Profesional de Economía
de esta Casa Superior de Estudios.

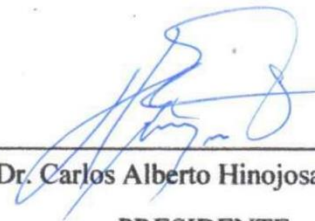


El suscrito da el Visto Bueno a la Tesis mencionada, dándole pase para que sea sometida a la revisión por el Jurado Evaluador, comprometiéndose a supervisar el levantamiento de observaciones que formulen en Acta en conjunto, y estar presente en la sustentación.

Chachapoyas, 08 de septiembre de 2023


Firma y nombre completo del Asesor
Manuel Antonio Morante Davila

JURADO EVALUADOR DE LA TESIS



Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar

PRESIDENTE



Dr. Alex Javier Sánchez Pantaleón

SECRETARIO



Mg. Juana del Pilar Contreras Portocarrero

VOCAL

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS



ANEXO 3-Q

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

Los suscritos, miembros del Jurado Evaluador de la Tesis titulada:

Cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande, 2023

presentada por el estudiante ()/egresado (X) Ana Lucía Requejo Jimenez

de la Escuela Profesional de Economía

con correo electrónico institucional 7022401872@untrm.edu.pe

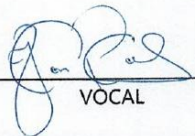
después de revisar con el software Turnitin el contenido de la citada Tesis, acordamos:


- a) La citada Tesis tiene 15 % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es menor (X) / igual () al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM.
- b) La citada Tesis tiene _____ % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es mayor al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM, por lo que el aspirante debe revisar su Tesis para corregir la redacción de acuerdo al Informe Turnitin que se adjunta a la presente. Debe presentar al Presidente del Jurado Evaluador su Tesis corregida para nueva revisión con el software Turnitin.



Chachapoyas, 02 de octubre del 2023


SECRETARIO


VOCAL


PRESIDENTE

OBSERVACIONES:

.....
.....

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS



ANEXO 3-S

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

En la ciudad de Chachapoyas, el día 07 de Noviembre del año 2023, siendo las 09:00 horas, el aspirante: Ana Lucia Reguejo Jimenez, asesorado por Mg. Manuel Antonio Morante Dávila defiende en sesión pública presencial () / a distancia () la Tesis titulada: Cultura Financiera en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande, 2023, para obtener el Título Profesional de Economista, a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas; ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente: Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar

Secretario: Dr. Alex Javier Sánchez Pantaleón

Vocal: Mg. Jana del Pilar Contreras Portocarrero

Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y métodos, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto de sustentación, para que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida a la sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () por Unanimidad () / Mayoría () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en esta misma sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 09:52 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.


SECRETARIO


VOCAL


PRESIDENTE

OBSERVACIONES:

ÍNDICE GENERAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS	v
VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS	vi
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS	vii
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS.....	viii
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS.....	ix
ÍNDICE GENERAL	x
INDICE DE TABLAS	xi
INDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiv
I. INTRODUCCIÓN.....	15
II.MATERIAL Y MÉTODOS	19
2.1. Metodología	19
2.2. Población, muestra y muestreo	20
2.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
2.5. Análisis de datos	22
III.RESULTADOS	26
IV.DISCUSIÓN	43
V.CONCLUSIONES	45
VI.RECOMENDACIONES	46
VII.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47
ANEXOS	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Confiabilidad del instrumento.	22
Tabla 2. Porcentaje de dimensiones.	23
Tabla 3. Puntos otorgados para las dimensiones 02 y 03.	24
Tabla 4. Puntajes para las tres dimensiones.	24
Tabla 5. Puntaje otorgado al nivel de cultura financiera.	25
Tabla 6. Conocimiento sobre interés financiero	26
Tabla 7. La mora en términos financieros.	27
Tabla 8. La inflación en términos económicos.	28
Tabla 9. El stock en términos financieros.	28
Tabla 10. Análisis económico.	30
Tabla 11. Puntuación del conocimiento financiero de los comerciantes.	32
Tabla 12. Puntuación del comportamiento financiero de los comerciantes.	36
Tabla 13. Puntuación de la postura financiera de los comerciantes.	40
Tabla 14. Porcentaje de las dimensiones.	41
Tabla 15. Valores de las dimensiones de los comerciantes.	41
Tabla 16. Clasificación de la cultura financiera de los comerciantes.	42
Tabla 17. Operacionalización de las variables.	51
Tabla 18. Cálculo del Alfa de Cronbach.	54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tasa de interés e interés financiero.	27
Figura 2. Ejercicio financiero.	29
Figura 3. Análisis económico sobre inversión.	30
Figura 4. Análisis de diversificación de cartera.	31
Figura 5. Análisis económico sobre inflación.	32
Figura 6. Toma las decisiones diarias en su hogar.	33
Figura 7. Adquisición de productos financieros y operaciones financieras.	34
Figura 8. Frecuencia de ingresos para cubrir gastos.	35
Figura 9. Frecuencia de ahorro y su porcentaje.	35
Figura 10. Ahorro frente al gasto.	37
Figura 11. Analiza su disposición económica en la adquisición de un producto.	38
Figura 12. Consideración en el pago de un producto.	39
Figura 13. Revisión de temas financieros e información financiera	39

RESUMEN

La cultura financiera ocupa un lugar fundamental en cada agente económico ya que les permite tener mayores capacidades y conocimientos sobre la administración de sus finanzas, es por ello que el objetivo planteado fue la determinación del nivel de cultura financiera de los comerciantes del Centro Comercial Bagua Grande en el año 2023. En cuanto a la metodología de esta investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental y transversal, con un método inductivo y como técnica la encuesta e instrumento el cuestionario. La población fue de 260 comerciantes del centro comercial de Bagua Grande con una muestra de 155 comerciantes. Los resultados lograron identificar que el 22% de los comerciantes tuvo un nivel de cultura financiera regular, el 76% tuvo un nivel de cultura financiera buena, y solo el 2% obtuvo un nivel de cultura financiera muy alto. Llegando a la conclusión de que la cultura financiera fue medida a través de tres puntos fundamentales: el conocimiento financiero, el comportamiento financiero y la postura financiera, obteniendo en las tres dimensiones un porcentaje aprobatorio de acuerdo a la calificación otorgada obtenida por más del 50% de los comerciantes, logrando así un nivel de cultura financiera bueno.

Palabras clave: cultura financiera, conocimiento financiero, comportamiento financiero, postura financiera.

ABSTRACT

The financial culture occupies a fundamental place in each economic agent since it will allow you to have greater capabilities and knowledge about the administration of your finances, that is why the objective was to determine the level of financial culture of the merchants of the Bagua Grande Shopping Center in the year 2023. Regarding the methodology of this research, it was quantitative, descriptive level, non-experimental and cross-sectional design, with an inductive method and as a technique the survey and the questionnaire instrument. The population was 260 merchants of the commercial center of Bagua Grande with a sample of 155 merchants. The results managed to identify that 22% of traders had a level of regular financial literacy, 76% of traders have a level of good financial literacy, and only 2% obtained a very high level of financial literacy. Reaching the conclusion that financial culture was measured through three fundamental points: financial knowledge, financial behavior and financial posture, obtaining in the three dimensions a passing percentage according to the rating obtained by more than 50% of merchants, thus achieving a level of good financial culture.

Keywords: financial culture, financial knowledge, financial behavior, financial posture

I. INTRODUCCIÓN

La cultura financiera es el grupo de conocimientos, comportamientos y actitudes que permiten a cada individuo gestionar sus finanzas propias. Un elevado nivel de cultura financiera ocasiona un mejor acceso y mayor información sobre productos o servicios en finanzas y de esta manera se obtiene mayor control en el presupuesto a nivel personal y familiar. (Corporación Universitaria Minuto de Dios, 2022)

Las encuestas realizadas por parte del Banco de Desarrollo de América Latina a Colombia y Perú (2019), Brasil y Ecuador (2020), señalan que el 61% del promedio no ahorra y si lo hace, lo realiza “debajo del colchón”, el 57% de los pobladores no serían capaces de cubrir un gasto imprevisto y el 60% no cuentan con meta financiera. En Colombia, Ecuador y Perú, el 30% cubre sus gastos por un mes. Respecto al conocimiento financiero, el 50% de habitantes de Colombia y Perú saben que, si la inflación sube, el valor del dinero se pierde, pero un dato preocupante es que pocos responden a preguntas de interés simple, el 22% en Perú, 19% en Ecuador, 13% en Brasil y 10% en Colombia. (Mejía, 2021)

En el Perú se realizan investigaciones respecto a la cultura financiera, determinando que es importante mejorarla, ya que el 45% de los pobladores señalan que no cuentan con ahorros y el 26% prefirieron ahorrar “debajo de su colchón”. La tendencia de no ahorrar en el Perú es de 45%; además, solo el 7% deposita en una cuenta de ahorros, el 26% ahorra en el hogar, el 9% ahorra en juntas, el 5% prefiere comprar terrenos y otro 5% deposita su dinero en una cuenta a plazo fijo. (Banco de Desarrollo de América Latina [CAF], 2015)

En el Perú, casi la mitad cuentan con metas financieras, pero no implica mayor tasa de ahorro, ya que solo el 47% había ahorrado a comparación del 2013 (54%); otro dato preocupante es que se redujo el porcentaje de personas con actitudes financieras aptas, pasando de 66% en el 2013 a 47% en el 2019. A mediados del 2020, el Poder Ejecutivo mostró interés por promover la cultura financiera mediante la “cuenta DNI”, donde todos los peruanos mayores de edad contarán con una cuenta digitalizada, pero el usuario debe conocer este sistema, ya que de acuerdo a la encuesta de Capacidades Financieras Perú 2019, el 37% de los

peruanos demostraron tener conocimiento acerca de las finanzas. (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2020)

En la ciudad de Bagua Grande, se encuentra ubicado el centro comercial conocido anteriormente como Parada Municipal, este centro se divide en 4 sectores: vestimenta, carnes, verduras y abarrotes. Muchos comerciantes ya tienen años trabajando en dicho centro y aseguraron que son los años de experiencia los que ayudaron a desarrollar un mejor conocimiento y comportamiento sobre las finanzas, aunque ellos resaltan que aún les falta mucho para decir que tienen un buen nivel de cultura financiera. Gran parte de los comerciantes cuentan con su puesto propio, pero que los ingresos que perciben no son elevados y no les alcanza para cubrir sus egresos, incluso los que alquilan solo perciben ingresos para pagar estos alquileres, por lo que necesitan organizar mejor sus finanzas y para ello es necesario medir su nivel de cultura financiera.

A nivel internacional se encontraron antecedentes como a Mendoza (2020), quien planteó la manera en la que la cultura financiera incidió en el nivel de desarrollo socioeconómico de los pobladores de Montecristi. Se mostró que hubo una relación directa entre el nivel de cultura financiera y el ahorro donde intervinieron el nivel educativo, la conducta en actividades financieras entre otras, por lo que existió carencia en conceptos básicos de finanzas trayendo consigo una pésima administración de los recursos financieros. Por otra parte se encuentra Garzón et al. (2020) quien planteó la identificación de factores de la cultura financiera que repercuten en la elección de un producto de inversión y ahorro en los colombianos, concluyendo que el factor determinante en las decisiones de ahorro e inversión de los colombianos es la cultura financiera de un inversionista en potencia

Con respecto a los antecedentes del ámbito nacional se tiene a Zúñiga (2019), el cual propuso la determinación del nivel de cultura financiera en los comerciantes del mercado de Vinocanchón del distrito de San Jerónimo – Cusco, 2018, se obtuvo que el 33% tuvieron un nivel alto, 64% un nivel regular y el 3% un nivel bajo, concluyendo que no hay problemas con aquellos con una cultura financiera alta, pero sí con los que poseen una cultura regular y baja perjudicando el buen desarrollo económico y bienestar financiero. Además, Chuquizuta (2020) también expuso la determinación del nivel de cultura financiera de los comerciantes en el

Centro Ferial Sachachorro, Iquitos – 2020. El 17.1% tuvieron un nivel alto de cultura financiera, el 62.8% un nivel intermedio y el 30.1% bajo, donde un gran porcentaje tuvieron un nivel de cultura financiera intermedia, esto ya que hay limitaciones en el uso de créditos y de seguros.

A nivel local se tuvo como antecedentes a Herrera (2019), quien mostró la identificación del nivel de cultura financiera y su incidencia en el uso de productos financieros de los pobladores del distrito de Cumba – Amazonas en el año 2018, el 11% tuvieron un nivel alto, el 44% un nivel medio y el 45% un nivel bajo, concluyendo que su cultura financiera es limitada, aunque tuvieron ciertos conocimientos, el problema es que no es llevado a la práctica porque no utilizaron el sistema financiero y prefirieron ahorrar de manera más tradicional. Por otra parte, se encontró a Díaz (2019), quien en su investigación planteó como objetivo principal el determinar la relación existente entre la cultura financiera y el nivel de morosidad del Sub Cafa UGE – Utcubamba, Bagua Grande, 2019; los resultados mostraron que existe una relación entre la cultura financiera y el nivel de morosidad en un 42% de acuerdo a las pruebas Chi cuadrado.

La cultura financiera tiene ciertas dimensiones que ayudan a describirla y a medirla de una mejor manera, como el conocimiento financiero, el comportamiento y la postura financiera.

Romero y Ramírez (2018), definen al conocimiento financiero como la sabiduría que debe tener una persona para entender la información y relacionarla con las finanzas personales y de negocios. Es la toma de decisiones sobre sus finanzas, mediante la comprensión de estas y así planificar un mejor futuro mediante productos y servicios financieros más óptimos (Scotiabank, s.f.). Una persona es más competente cuando utiliza sus conocimientos financieros, generando mayor sofisticación en la toma de decisiones a corto y largo plazo en ahorro e inversión. (Romero-Muñoz et al., 2021)

De acuerdo a Duarte et al. (2014) el comportamiento financiero explica y aumenta el entendimiento de patrones de los que participan en el mercado, incluyendo el proceso emocional y el grado influyente en la toma de decisiones. En la administración de las finanzas existen dos factores importantes y son el

conocimiento y la educación financiera. Considera al agente económico como un ser irracional e incongruente en la toma de decisiones que involucran dinero y riesgo. (Fernández et al., 2017). Para Hernández-Rivera y Flores-Lara (2022), es el estudio de la forma en que los seres humanos interpretan y actúan en la toma de sus decisiones en el aspecto económico, en este comportamiento se consideran muchos rasgos psicológicos.

La postura financiera es la actitud general que pertenece a las personas con respecto a la administración financiera y se presenta como función de creencias respecto al comportamiento que se tiene en las prácticas financieras (Mejía, s.f.). De acuerdo a Aguilar (2023), es la forma en la que se hace frente al riesgo en referencia al manejo de las finanzas, a la satisfacción con la situación financiera y la planificación financiera.

A partir de ello que se plantea la siguiente interrogante ¿Cuál es el nivel de cultura financiera de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande en el año 2023? Esta investigación es cuantitativa, de nivel descriptivo con un diseño no experimental. El objetivo general fue determinar el nivel de cultura financiera de los comerciantes del Centro Comercial Bagua Grande en el año 2023, y tres objetivos específicos: diagnosticar el nivel de conocimiento acerca los términos financieros de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande; identificar el comportamiento financiero de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande y conocer la postura financiera de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande, donde se acepta la hipótesis de que el nivel de cultura financiera es buena en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande en el año 2023; debido a que cuentan con un conocimiento óptimo en finanzas que equivale al 50% de la cultura financiera. El resultado señala que más del 60% obtienen un nivel de cultura financiera buena, esto a raíz de que el 63% de los comerciantes tienen un buen nivel de conocimiento financiero, el 62% un buen comportamiento y el 62% un buen nivel de postura financiera. Se concluye que la mayoría de los comerciantes si poseen un buen nivel de cultura financiera, pero aún existen algunos puntos por mejorar.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Metodología

Tipo de investigación

En el presente trabajo se usó el tipo de investigación cuantitativa, donde se emplearon datos que contribuyeron a aceptar la hipótesis en base al cálculo y análisis estadístico con el fin de haber establecido indicadores de comportamiento y tratar teorías. (Hernández et al., 2014) Es por ello que en este estudio se utilizó una investigación cuantitativa, ya que se contaron los datos obtenidos en el cuestionario acerca de la cultura financiera; además fue una investigación básica con el objetivo principal de haber generado mayor información para conocer más acerca del nivel de cultura financiera de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande en este último año.

Nivel de investigación

El nivel descriptivo caracteriza un suceso o fenómeno, un individuo o un grupo con la finalidad del establecimiento de su estructura o comportamiento, generando un nivel intermedio con respecto a la profundidad de conocimientos. (Arias, 2012).

Para este trabajo se utilizó una investigación descriptiva, ya que esto permitió realizar un análisis más detallado y exhaustivo sobre la cultura financiera con la que cuentan los comerciantes de dicho Centro Comercial, además de analizarse y explicarse detalladamente las respuestas obtenidas de las encuestas realizadas.

Diseño de investigación

La investigación con diseño no experimental es aquella donde el investigador no controla la variable independiente; es decir, esta ya ha sucedido y el investigador solo tiende a estudiarla en su estado propio. La investigación transversal se emplea para estudiar sucesos reales en un momento determinado. (Carrasco, 2005; Neill y Cortez, 2018).

Se utilizó el diseño no experimental ya que los datos de la información no se manipularon ni se alteraron, solo se analizó la información, se describió y se

explicaron los sucesos en su estado natural; además de ello fue una investigación transversal ya que solo se analizó el año 2023.

M —————▶ X

M: Muestra

X: Variable (cultura financiera)

2.2. Población, muestra y muestreo

Población

De acuerdo a López-Roldán y Fachelli (2015), la población es el conjunto de elementos totales que pertenecen al interés del investigador y sobre el cual se desea realizar inferencias del análisis realizado con conclusiones de naturaleza estadística o teórica.

La población estuvo constituida por todos los comerciantes que laboran cada uno en un puesto distinto en el centro comercial Bagua Grande, los mismos que hasta la actualidad son 260 puestos comerciales, por lo que se ha considerado 260 comerciantes.

Muestra

La muestra se tomó de los 260 puestos comerciales existentes en el centro comercial Bagua Grande, la cual se detalla a continuación:

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

$$n = \frac{260 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (260 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 155.30 \cong 155$$

Después de aplicada la fórmula para hallar la muestra, se puede observar que esta muestra es de 155 comerciantes titulares de los puestos comerciales de este centro comercial.

Muestreo

El tipo de muestreo empleado en esta investigación es en aleatorio simple, ya que todos los comerciantes tienen la misma posibilidad de ser elegidos.

2.3. Operacionalización de variables

Variable única: Cultura financiera

Operacionalización de la variable. (**Anexo 01**)

2.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas e instrumentos

Una técnica viene a ser aquellos procedimientos o herramientas fundamentales para que el investigador pueda obtener o recolectar información precisa para el desarrollo de su indagación. Está vinculada a la decisión metodológica y a la perspectiva teórica del investigador, por lo que toda técnica utiliza un instrumento de aplicación. (Rojas, 2011)

Un instrumento se le considera como un punto de conexión para la captación de información obtenida para luego analizarla y tomar la decisión si la hipótesis es rechazada o aceptada, la captación de estos datos solo tiene validez si el instrumento es aplicado de acuerdo a las condiciones establecidas en la técnica. (Morán y Alvarado, 2010)

La encuesta se emplea para la obtención de información de los sujetos a estudiar, información que ellos proporcionan mediante sus opiniones, conocimientos, actitudes o sugerencias. El cuestionario es un instrumento que puede ser impreso o digital para la obtención de respuestas sobre el problema planteado, donde el investigado llena por sí mismo. (Pineda et al., 1994)

Por tal, en este proyecto de investigación se utiliza como técnica la encuesta y como instrumento se emplean cuestionarios que permiten recolectar los datos e información de diversas fuentes primarias de manera más eficiente y así lograr concretizar el estudio de la cultura financiera en los comerciantes mencionados anteriormente.

Confiabilidad del instrumento

Para la medición de la confiabilidad del cuestionario que se aplicó a los comerciantes del Centro Comercial Bagua Grande, se empleó el coeficiente de

Alfa de Cronbach, que se calculó mediante el software Microsoft Excel, obteniendo un valor de 0.712 (**Anexo 03**), que de acuerdo a Celina y Campo (2005), es un grado de confiabilidad aceptable.

Tabla 1

Confiabilidad del instrumento.

Alfa de Cronbach	Confiabilidad
Menor a 0.70	Baja
0.70 a 0.90	Aceptable
0.91 a 1.00	Redundancia o duplicación

Nota: Obtenido de Celina y Campo (2005). *Aproximación al uso del coeficiente Alfa de Cronbach.*

Métodos

Para este estudio se empleó un método inductivo, se consideró ser inductivo ya que se partió de premisas particulares de primera mano a conclusiones generales, es decir, a partir de las encuestas realizadas a los comerciantes de manera individual, se pudo evidenciar el nivel de cultura financiera que existe en este centro Comercial en general y a partir de ello se brindaron las conclusiones pertinentes.

2.5. Análisis de datos

Para el proceso de los datos de los cuestionarios se implementó un análisis estadístico descriptivo a través del programa Microsoft Excel 2016, el cual permitió resumir la información, es decir, ordenar y seleccionar los datos más relevantes a ser utilizados en el estudio y de esta manera facilitó su uso en las comparaciones que se desea hacer a través de diversas series estadísticas como representaciones gráficas, tablas tabuladas, gráficos agrupados, entre otros y de esta manera se pudo conocer el nivel de cultura financiera de los comerciantes y así validar o no la hipótesis.

Procedimiento

- a) Recolección de información de datos mediante el cuestionario aplicado a la cantidad de comerciantes que se han especificado en la muestra. El cuestionario de 21 preguntas, las cuales fueron distribuidas de acuerdo a

sus dimensiones: conocimiento financiero (10 preguntas), comportamiento financiero (6 preguntas) y postura financiera (5 preguntas)

- b) Análisis de los resultados de acuerdo a los objetivos específicos que ayudaron a responder al problema de investigación, de acuerdo al porcentaje otorgado a las preguntas de cada dimensión que se especifican a continuación:

Tabla 2

Porcentaje de dimensiones.

Dimensión	Nº preguntas	Porcentaje
D1: Conocimiento Financiero	10	50%
D2: Comportamiento financiero	6	25%
D3: Postura financiera	5	25%
Total	21	100%

- c) Para medir el conocimiento financiero se aplicaron 10 preguntas, donde cada una equivalía a 2 puntos, llegando así a un máximo de 20 puntos, en el caso del comportamiento financiero y postura financiera, las preguntas se han categorizado en 5 respuestas de las cuales el comerciante podrá elegir.

Tabla 3*Puntos otorgados para las dimensiones 02 y 03.*

Dimensión	N° de preguntas	Opciones	Puntaje
D2: Comportamiento financiero	6	Nunca	1 punto
		Casi nunca	2 puntos
		Ocasionalmente	3 puntos
		Casi siempre	4 puntos
		Siempre	5 puntos
D3: Postura financiera	5	Nunca	1 punto
		Casi nunca	2 puntos
		Ocasionalmente	3 puntos
		Casi siempre	4 puntos
		Siempre	5 puntos

Los puntajes para las dimensiones se realizaron de la siguiente manera

Tabla 4*Puntajes para las tres dimensiones.*

Dimensión	N° de preguntas	Valor mínimo	Puntaje	Valor máximo	Puntaje
D1:					
Conocimiento Financiero (50%)	10	00.00	$0*0.5=0$	20.00	$20*0.5=10$
D2:					
Comportamiento financiero. (25%)	6	06.00	$6*0.25=1.5$	30.00	$30*0.25=7.5$
D3: Postura financiera. (25%)					
	5	05.00	$5*0.25=1.25$	25.00	$25*0.25=6.25$
Total	21	11.00	2.75	75.00	23.75

- d) Análisis de los resultados de acuerdo al objetivo general que ayudó a responder al problema de investigación, en donde se especificaron los porcentajes de los comerciantes de acuerdo al nivel de cultura financiera alcanzada respecto al puntaje del cuestionario aplicado que se especifica a continuación.

Tabla 5*Puntaje otorgado al nivel de cultura financiera*

Nivel de cultura financiera	Puntaje
Muy buena	19.59 - 23.75
Buena	15.38 - 19.58
Regular	11.17 - 15.37
Mala	6.96 - 11.16
Muy mala	2.75 - 6.95

El puntaje que se ha mostrado en la tabla 4, va de acuerdo a los porcentajes otorgados en la tabla 03, donde el valor mínimo que alcanzó un comerciante es de 2.75 puntos y el máximo de 23.75 puntos y esta puntuación ha sido estratificada en 5 niveles para que de esta manera se pueda determinar el nivel de cultura financiera de cada comerciante.

- e) Redacción de las conclusiones, discusiones y recomendaciones referente a los resultados obtenidos del análisis de datos, de acuerdo al instrumento aplicado a los comerciantes.

III. RESULTADOS

Para la presente investigación se utilizó como instrumento de recolección de datos, un cuestionario de 21 preguntas, las cuales fueron distribuidas de acuerdo a sus dimensiones: conocimiento financiero (10 preguntas), comportamiento financiero (6 preguntas) y postura financiera (5 preguntas); las misma que fueron tabuladas y arrojaron los siguientes resultados:

3.1. OE01: Nivel de conocimiento sobre términos financieros en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande.

Tabla 6

Conocimiento sobre interés financiero

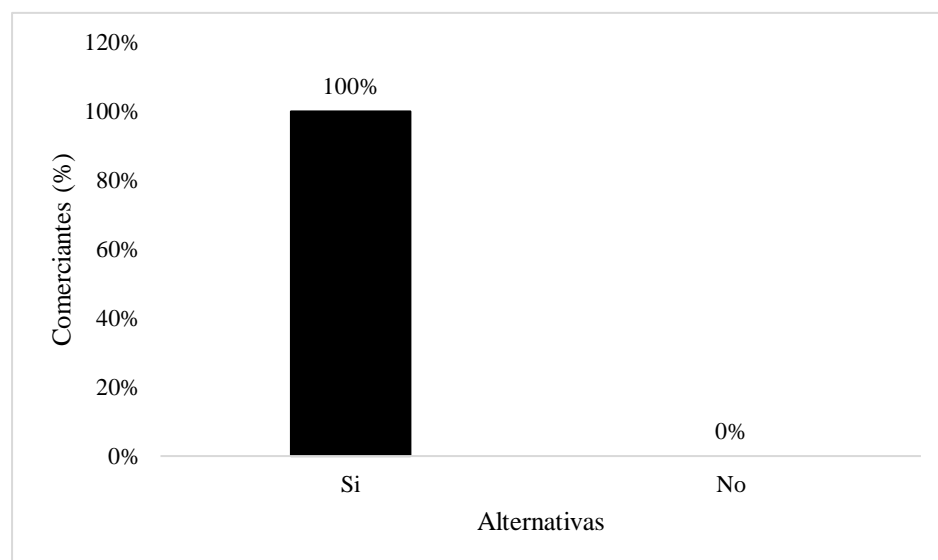
Alternativas	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Aportación de capital	23	15%
Dinero pagado por obtener un préstamo	125	80%
Dinero disponible a usar	0	0%
Una garantía de pago	7	5%
Total	155	100%

Nota: Conocimiento que tienen los comerciantes sobre el tema de interés financiero.

De acuerdo a la tabla 6, el 80% de los encuestados optaron por marcar la alternativa b (Dinero pagado por obtener un préstamo), siendo esta la respuesta correcta frente a la pregunta establecida, el 15% optó marcar la alternativa a (aportación de capital) y el otro 5% marcó que el interés es una garantía de pago, esto quiere decir que gran parte de los comerciantes tienen claro la definición de interés en términos financieros.

Figura 1

Tasa de interés e interés financiero.



Nota: Conocimiento que tienen los comerciantes sobre la tasa de interés y el interés financiero.

Si bien la mayoría en la tabla 05 respondió correctamente, en la figura 1, el 100% marcó que es lo mismo hablar de tasa de interés y de interés propiamente dicho, siendo esta la alternativa incorrecta, pero que el total de comerciantes confunde dichos términos.

Tabla 7

La mora en términos financieros.

Alternativas	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Préstamo	0	0%
Pago atrasado de una deuda	155	100%
Una garantía de pago	0	0%
La diferencia entre ingresos y egresos	0	0%
Total	155	100%

Nota: Conocimiento que tienen los comerciantes sobre la mora en términos financieros.

En la tabla 7 el 100% de los comerciantes encuestados respondieron que una mora es el pago atrasado de una deuda (alternativa b), siendo la opción

correcta, queriendo decir esto que los encuestados conocen sobre el término mora en las finanzas ya que la totalidad de los comerciantes han señalado que han adquirido alguna vez un préstamo.

Tabla 8

La inflación en términos económicos.

Alternativas	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Valor de la producción nacional.	3	2%
Incapacidad para pagar deudas.	0	0%
Incremento constante de los precios.	152	98%
Reducción gradual de una deuda.	0	0%
Total	155	100%

Nota: Conocimiento que tienen los comerciantes sobre la inflación en términos económicos.

En la tabla 8, el 98% del total de encuestados respondieron que la inflación es el incremento constante de los precios, esto significa que gran parte de los comerciantes conocen sobre el término inflación en términos económicos debido a que ya habían escuchado o leído sobre ese término en muchas ocasiones, solo el 02% no respondió correctamente.

Tabla 9

El stock en términos financieros.

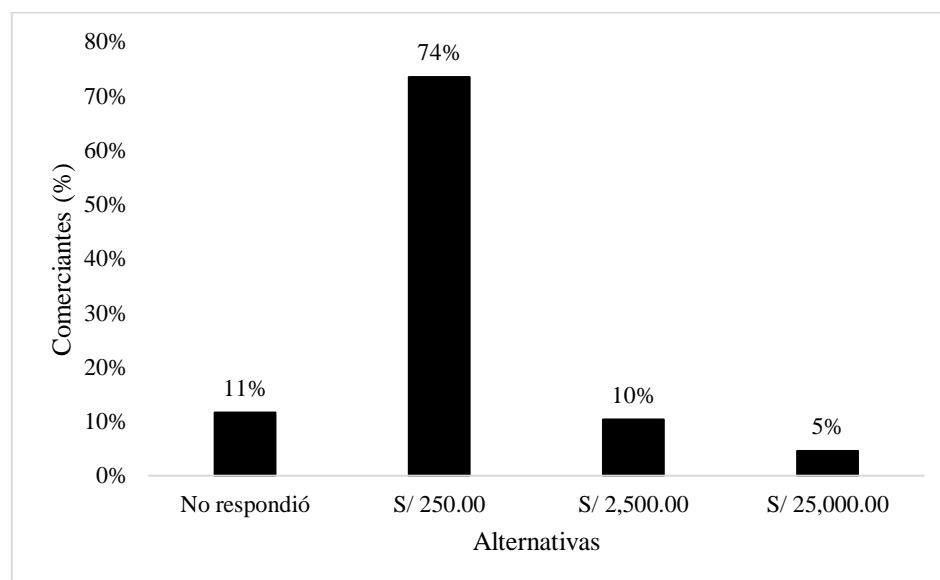
Alternativas	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Documento donde se especifica los bienes de una empresa.	3	2%
Conjunto de bienes que se encuentran almacenados.	146	94%
Cobro obligatorio del Estado por los bienes poseídos.	1	1%
Cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar.	5	3%
Total	155	100%

Nota: Conocimiento que tienen los comerciantes sobre el stock en términos financieros.

En la tabla 9, el 94% de comerciantes encuestados respondieron que el stock es el conjunto de bienes que se encuentran almacenados, siendo esta la respuesta correcta, por lo que la mayoría tiene conocimiento sobre este término, solo el 06% no sabe la definición exacta sobre stock, marcando cualquier otra alternativa.

Figura 2

Ejercicio financiero.



Nota: Capacidad de los comerciantes para resolver el siguiente ejercicio: Imagínese que cuatro primos reciben un préstamo de S/.1000.00 Soles. Si los primos tienen que compartir el dinero por igual ¿Cuánto recibe cada uno de ellos?

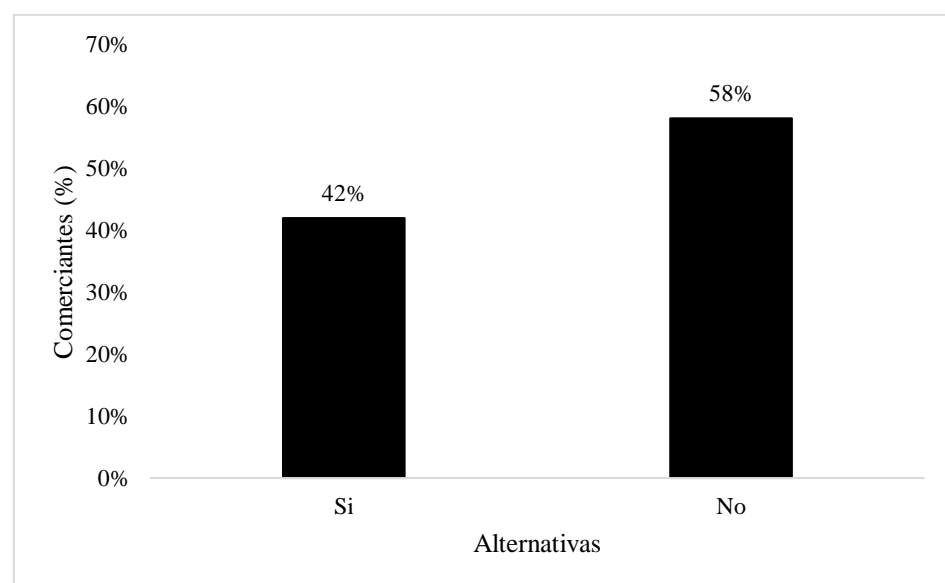
En la figura 2, de acuerdo al ejercicio planteado a desarrollar, el 74% respondió correctamente (S/ 250.00 soles), mientras que el 26% restante no respondió o respondió incorrectamente (S/ 2500.00 soles o S/ 25000.00 soles); la mayor parte de los comerciantes encuestados sabe desarrollar ejercicios de finanzas, aunque es preocupante saber que más de la cuarta parte no logra desarrollar adecuadamente estos ejercicios ya que todos ellos manejan dinero con las ventas de sus productos.

Tabla 10*Análisis económico.*

Alternativas	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Más de lo que podrían comprar hoy	3	2%
Las mismas cosas	7	5%
Menos de lo que podrían comprar hoy	90	58%
Depende de las cosas que quieran comprar	55	35%
Total	155	100%

Nota: Capacidad de los comerciantes para analizar el siguiente caso: Ahora imagínese que los primos tienen que esperar un año para obtener su parte de los S/1000.00 Soles y la inflación se incrementa en un 2% al siguiente año. Luego de un año ellos van a poder comprar.

En la tabla 10, el 58% del total, respondió de manera correcta, mientras que el 42% respondió de manera incorrecta, lo que quiere decir que los comerciantes no pudieron analizar la pregunta acerca del aumento de la inflación o no relacionan el término con la cotidianidad, si bien conocen sobre el término, aún no pueden analizar los diversos casos que se desarrollan diariamente.

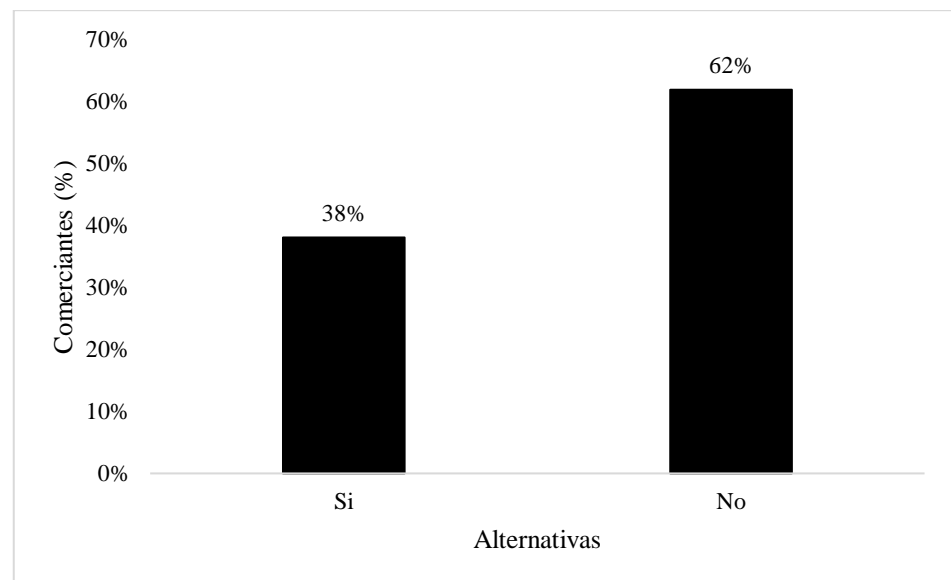
Figura 3*Análisis económico sobre inversión.*

Nota: Capacidad de los comerciantes para analizar sobre la cantidad de inversión y su pérdida.

En la figura 3, el 58% de los comerciantes encuestados señalaron que no existe mucha pérdida cuando se invierte mucho dinero, y el 42% cree que sí podría resultar perjudicial invertir mucho dinero, estas respuestas diagnostican que los comerciantes no creen que la inversión de mucho dinero no traerá consigo grandes pérdidas, pudiendo ocasionar que a largo plazo si decidieran realizar una inversión, quizá terminarían perdiendo una gran cantidad de dinero.

Figura 4

Análisis de diversificación de cartera.

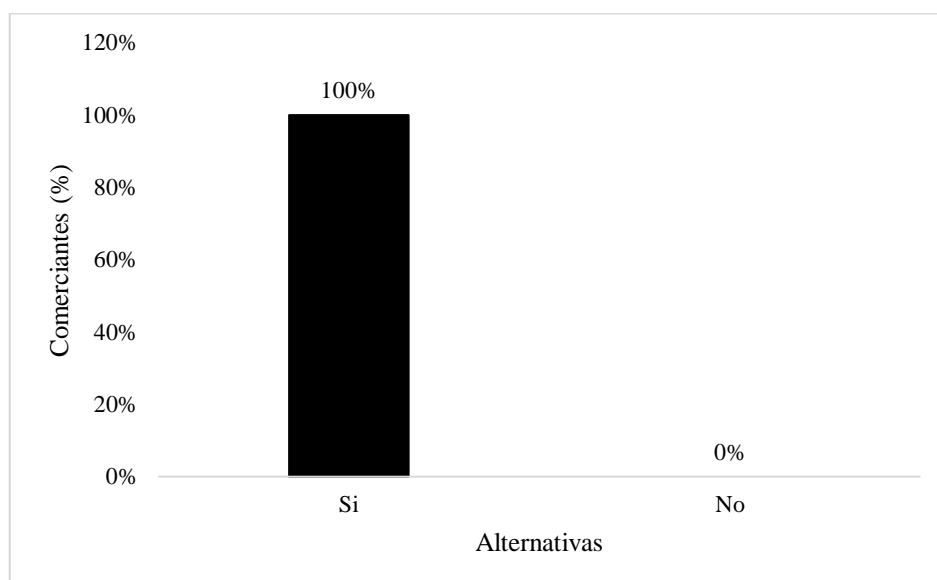


Nota: Capacidad de los comerciantes para analizar la diversificación de cartera con respecto a la inversión de su dinero.

En la figura 4, el 62% de los encuestados señalaron que no hay menos probabilidad de perder más dinero si se decidiese invertir en diferentes lugares que al invertirlo en un solo lugar, mientras que el 38% restante señaló que sí existe menos probabilidad, esto quiere decir que más del 50% de los comerciantes no conocen acerca de la diversificación de carteras, poniendo en riesgo su dinero al invertir en un solo lugar.

Figura 5

Análisis económico sobre inflación.



Nota: Capacidad de los comerciantes para analizar su costo de vida si la inflación se incrementase.

En la figura 5, el 100% señaló que, si la inflación es alta, el costo de vida de cada persona aumentaría rápidamente, esto debido a que tienen en claro que, al incrementarse la inflación, su canasta básica se vería disminuida, ya que al ser comerciantes ellos observan que al incrementarse los precios de los productos que ofrecen, sus clientes compran en menores cantidades con la misma cantidad de dinero que compraban anteriormente.

Tabla 11

Puntuación del conocimiento financiero de los comerciantes.

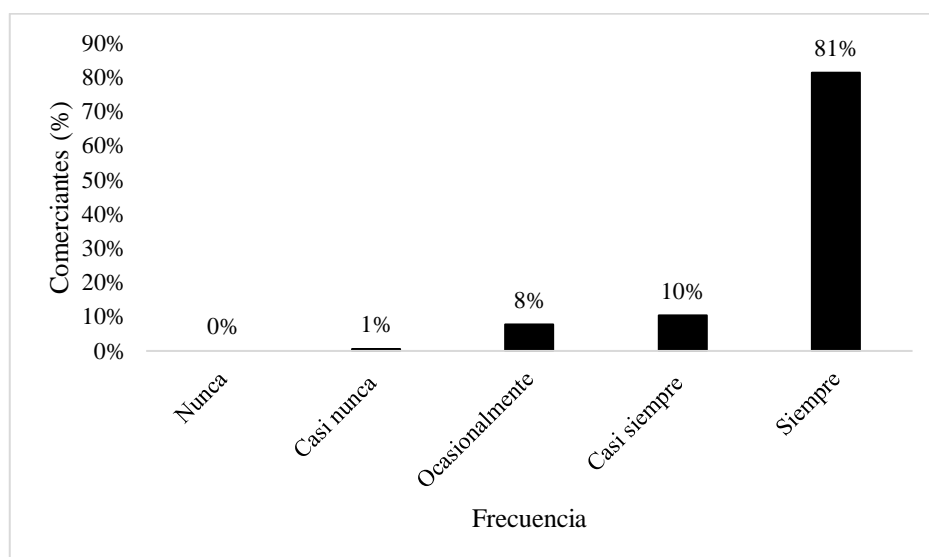
Conocimiento Financiero	Puntaje	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Muy bueno	17.00 - 20.00	8	5%
Bueno	13.00 - 16.00	98	63%
Regular	09.00 - 12.00	34	22%
Malo	05.00 - 08.00	15	10%
Muy malo	01.00 - 04.00	0	0%
Total		155	100%

De acuerdo a las preguntas realizadas anteriormente, se han planteado cierta cantidad de puntos por cada respuesta correcta brindada (02 puntos por cada respuesta correcta), llegando así a obtener como resultados la tabla 11, donde solo el 5% obtuvo un conocimiento financiero muy bueno con una nota entre 17.00 a 20.00 puntos, el 63% tuvo un conocimiento financiero bueno con una nota entre 13.00 a 16.00 puntos, el 22% un conocimiento regular y el 10% un conocimiento malo, si bien más del 50% de los comerciantes encuestados tienen un buen conocimiento, aún existe un 32% de comerciantes que necesita reforzar algunos términos financieros y poder desarrollar con mayor facilidad ejercicios de finanzas, ya que como muchos lo han señalado, ellos han adquirido mayores conocimientos mediante la experiencia que tienen vendiendo y no por la educación que han recibido durante su época de estudios.

3.2. OE02: Identificación del comportamiento financiero de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande.

Figura 6

Toma de decisiones diarias en el hogar.

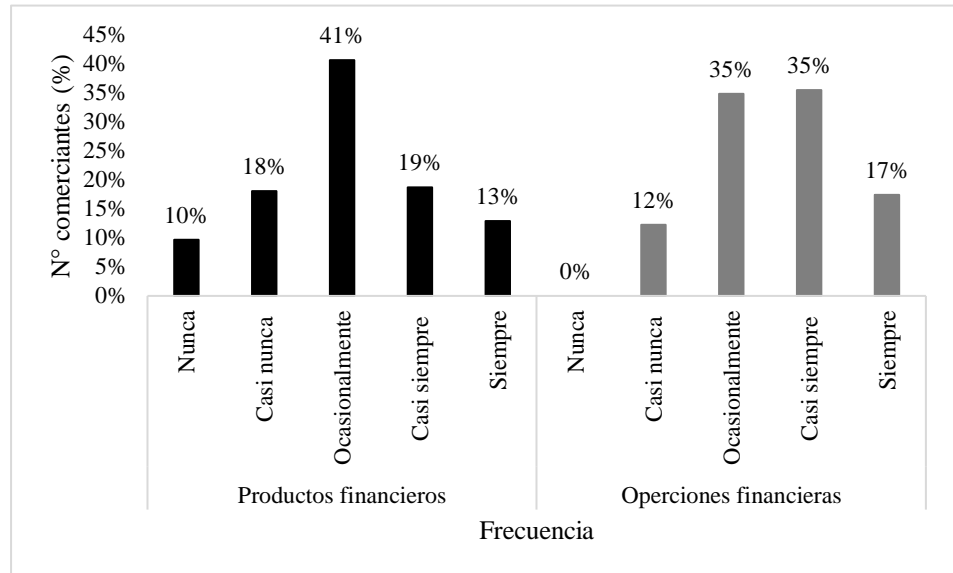


En la figura 6, el 81% de los comerciantes encuestados mencionaron que son los que toman las decisiones siempre en su hogar, esto significa que son ellos los que manejan el tema financiero de sus ingresos y sus egresos, determinando así su disponibilidad de dinero al día, esto de acuerdo a las

ganancias en sus negocios como ellos lo señalan. Solo el 10% toma estas decisiones casi siempre, el 8% ocasionalmente y el 1% casi nunca, siendo en estos casos donde la pareja o algún otro miembro de la familia tiene potestad de estas decisiones.

Figura 7

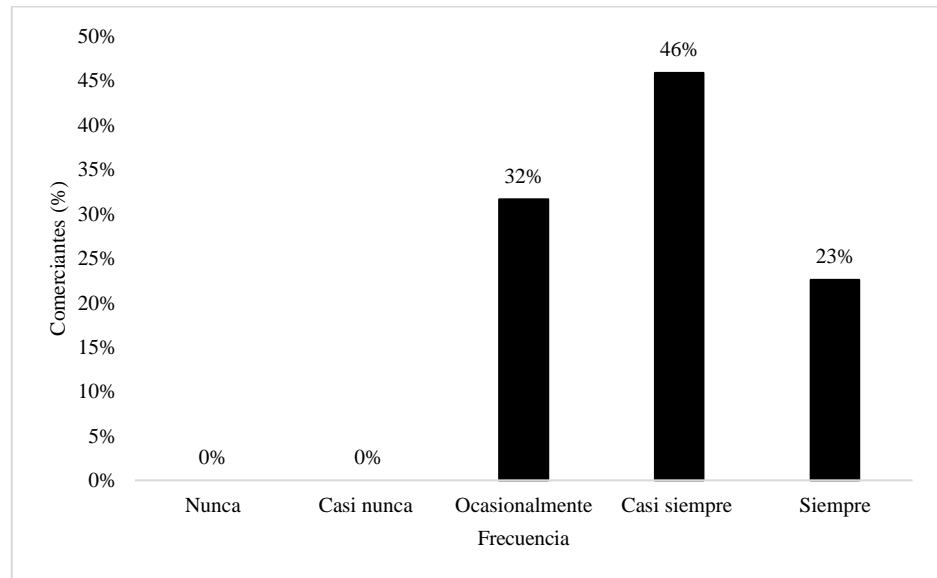
Adquisición de productos financieros y operaciones financieras.



En la figura 7, el 41% de los comerciantes ocasionalmente adquirió productos financieros, el 19% los adquirió casi siempre y solo el 13% los adquiere siempre, pero con respecto a las operaciones financieras, el 35% realizó estas operaciones ocasionalmente, el 40% lo realizó casi siempre y el 20% siempre lo hace; esto significa que si bien no todos han adquirido o cuentan con un producto financiero ya sea una tarjeta de débito, de crédito, algún préstamo u otros, si han realizado operaciones financieras como depósitos, retiros, transferencias, pagos, entre otros, aunque no con tanta frecuencia.

Figura 8

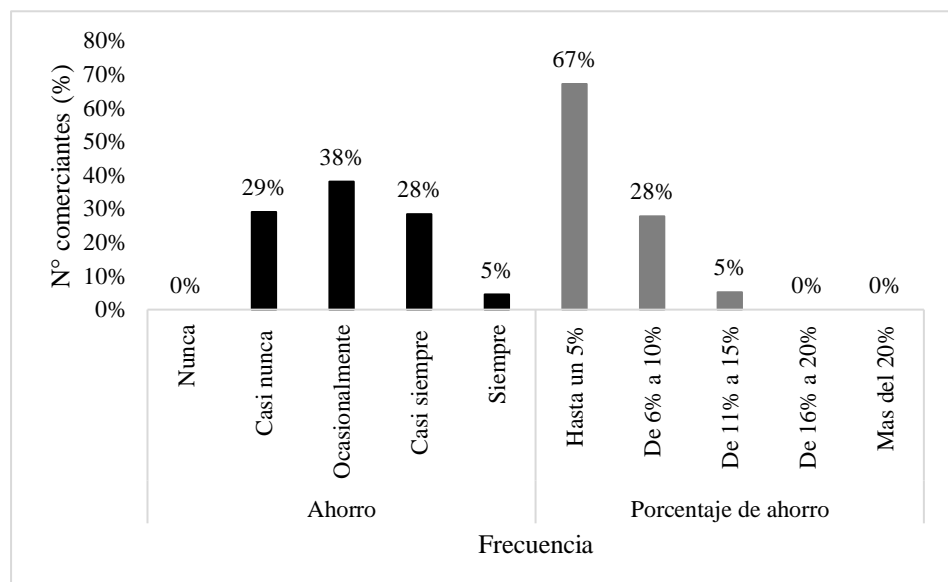
Frecuencia de ingresos para cubrir gastos.



En la figura 8, solo el 23% de los comerciantes señaló que sus ingresos son suficientes para cubrir sus gastos sin ningún inconveniente, mientras que el 46% señaló que casi siempre pueden hacerlo y el 30% restante, lo hace ocasionalmente, esto debido a que las ventas en sus negocios han disminuido a causa del alza de los precios ya que los compradores adquieren productos, pero en menores cantidades.

Figura 9

Frecuencia de ahorro y su porcentaje.



En la figura 9, el 29% de los comerciantes encuestados casi nunca ahorran y el 38% lo hacen ocasionalmente debido a que solamente sus ingresos logran cubrir sus gastos por lo que se les hace difícil ahorrar con mayor frecuencia; en cambio, otro 28% casi siempre ahorra y el 5% restante siempre lo hace porque se han establecido metas a futuro como la compra de alguna propiedad, de un nuevo puesto o de una movilidad que ayude a transportar sus productos. Si bien los comerciantes ahorran, el 67% solo ahorra un 5% de sus ingresos, el 28% ahorra entre 6% a 10% y solo el 5% restante ahorra entre 11% a 15%; la gran mayoría ahorra un bajo porcentaje porque como se mencionó anteriormente, en muchos casos las ganancias llegan a ser muy bajas en comparación a los costos que realizan al comprar sus productos para luego venderlos.

Tabla 12

Puntuación del comportamiento financiero de los comerciantes.

Comportamiento Financiero	Puntaje	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Muy bueno	25.00 - 30.00	1	1%
Bueno	19.00 - 24.00	96	62%
Regular	13.00 - 18.00	53	34%
Malo	07.00 - 12.00	5	3%
Muy malo	01.00 - 06.00	0	0%
Total		155	100%

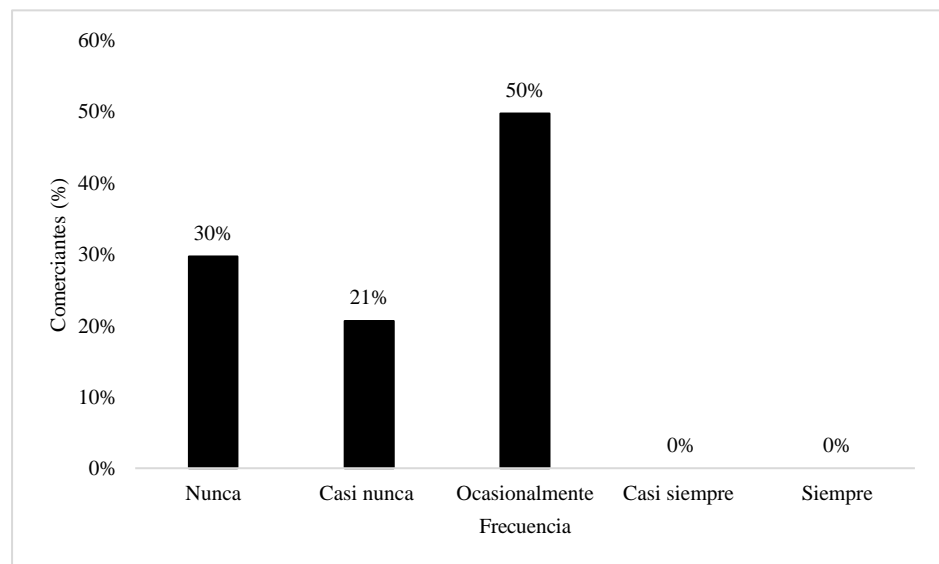
En la tabla 12, se ha resumido la información explicada anteriormente, en este caso, se han otorgado puntos a las respuestas planteadas de acuerdo a la frecuencia con la que han realizado cada acción en relación a la pregunta, desde nunca con el valor de 01 punto hasta siempre con un valor de 05 puntos por pregunta, esta dimensión tiene un total de 6 preguntas, llegando así a obtener como resultados que solo el 1% tiene un comportamiento financiero muy bueno con una nota entre 25.00 a 30.00 puntos, el 62% tiene un buen comportamiento financiero con una nota entre 19.00 a 24.00 puntos, el 34% un comportamiento regular y el 3% un comportamiento malo, si bien más del 50% tiene un buen

comportamiento financiero, aún existe un 37% de comerciantes encuestados que no utiliza con mucha frecuencia productos financieros o realiza operaciones financieras, además de que su nivel de ahorro es muy bajo o incluso nulo, esto debido a que los puestos en los que laboran son alquilados y como los ingresos percibidos por cada uno son bajos, solo les alcanza para el pago del alquiler y sus gastos diarios, ellos señalan que los negocios cayeron desde el inicio de la pandemia ya que desde ese entonces los precios de los diferentes productos que ofrecen se han incrementado y los compradores adquieren menos cantidades de lo que solían adquirir antes del año 2020; además de ello, mencionaron que se empezaron a vender los productos a menos precio en el mercado mayorista que se encuentra en San Luis, por lo que la concurrencia de personas en el centro comercial era menor de lo que solían presentarse ya que optaban por ir al mercado mayorista a adquirir diferentes productos, siendo esta otra manera en que se vieron afectados sus ingresos.

3.3. OE03: Postura financiera de los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande.

Figura 10

Ahorro frente al gasto.

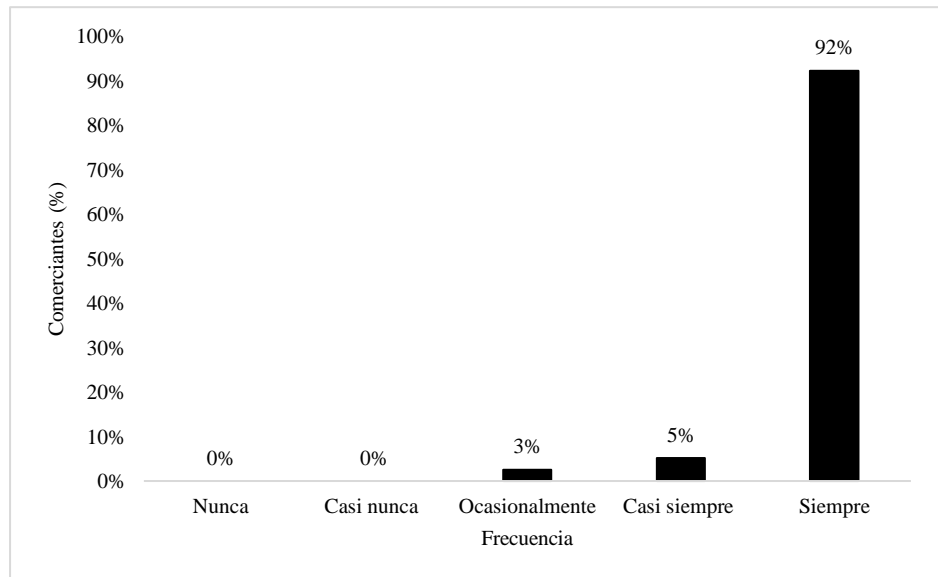


Nota: Frecuencia de satisfacción de los comerciantes de gastar el dinero con respecto a ahorrarlo.

En la figura 10, el 30% de los encuestados respondió que nunca será más satisfactorio para ellos gastar el dinero que ahorrarlo, pero el 50% mencionó que ocasionalmente les resulta satisfactorio gastar el dinero, siendo un dato preocupante ya que la mayoría de los comerciantes no tienen en consideración el buen manejo de sus finanzas personales, pudiendo resultar perjudicial para ellos, porque prefieren gastar el dinero a ahorrarlo, trayendo consigo que su nivel de ahorro sea muy bajo.

Figura 11

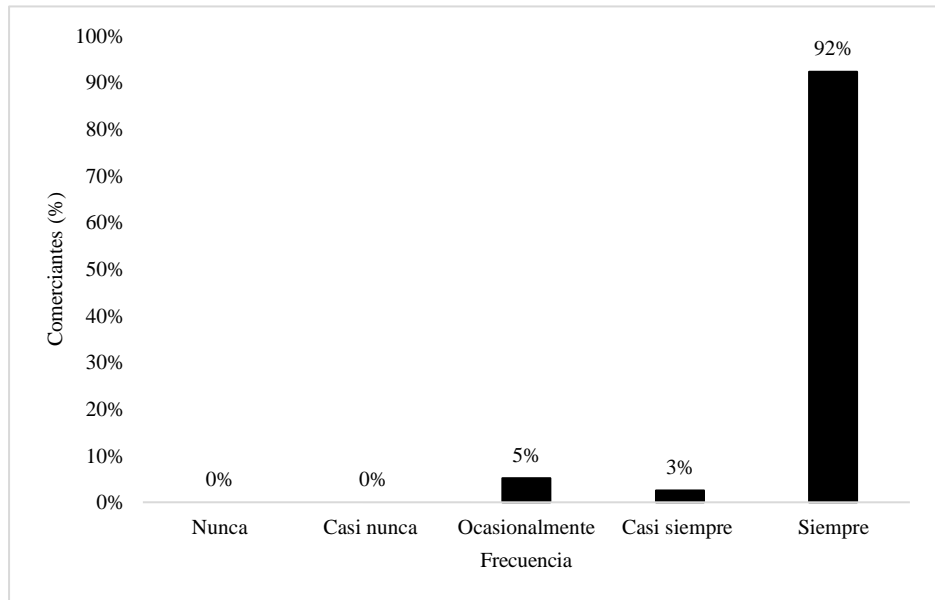
Frecuencia de pago de deudas a tiempo.



En la figura 11, el 92% de los comerciantes encuestados señalaron que siempre pagan sus cuentas a tiempo, ellos mencionaron que prefieren pagar sus cuentas a tiempo para que estas no generen mayores intereses y así no tengan mayores gastos; además, prefieren mantener un historial crediticio limpio para futuros préstamos que podrían obtener, el 5% señaló que casi siempre lo hace y el 3% lo hace ocasionalmente, mencionando que muchas veces no cuentan con el dinero suficiente para pagar sus deudas y prefieren pagar a destiempo, aunque esto signifique que también tengan que pagar intereses.

Figura 12

Analiza su disposición económica en la adquisición de un producto.

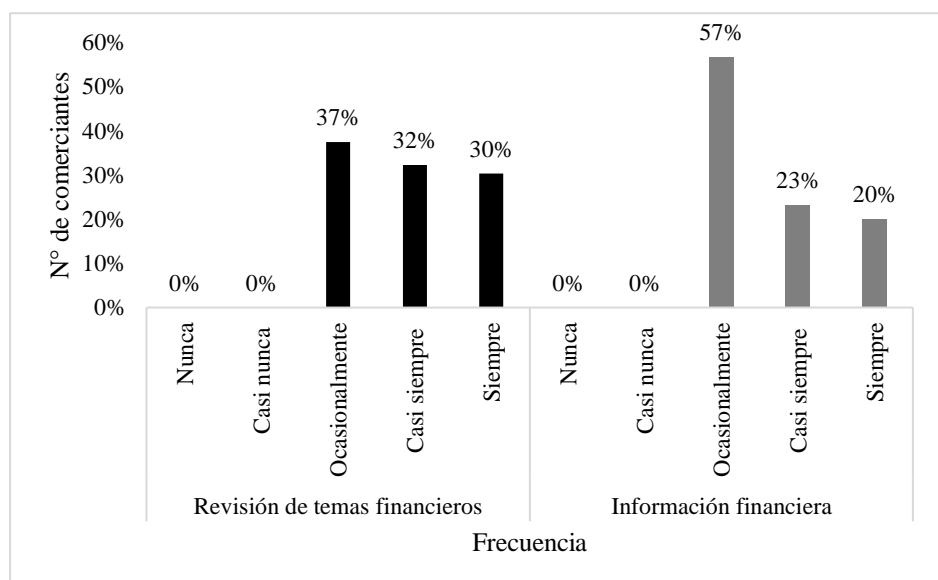


Nota: Frecuencia de consideración del pago de un producto de los comerciantes.

En la figura 12, el 92% de los comerciantes encuestados, consideran el precio de lo que puedan comprar respecto al dinero con el que cuentan, esto debido a que prefieren no endeudarse, el 3% lo hace casi siempre y el 5% ocasionalmente, ya que consideran que a veces es necesario endeudarse para obtener buenas compras.

Figura 13

Revisión de temas financieros e información financiera



Nota: Frecuencia en la revisión de temas financieros e información por parte de los comerciantes.

En la figura 13, el 30% de los comerciantes encuestados señalaron que siempre revisan sus finanzas, el 32% lo hace casi siempre y el 37% restante lo hace ocasionalmente, siendo esto un dato preocupante ya que solo la tercera parte de comerciantes se encuentran pendientes de sus finanzas con respecto a sus ingresos y egresos, esto puede deberse a que leen o se informan con cierta frecuencia acerca de cuentas de ahorro, inversiones, créditos ya que el 57% ocasionalmente revisan novedades sobre estos temas mediante los medios electrónicos.

Tabla 13

Puntuación de la postura financiera de los comerciantes.

Postura Financiera	Puntaje	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Muy buena	21.00 - 25.00	47	30%
Buena	16.00 - 20.00	96	62%
Regular	11.00 - 15.00	12	8%
Mala	06.00 - 10.00	0	0%
Muy mala	01.00 - 05.00	0	0%
Total		155	100%

En la tabla 13, se ha resumido la información, en este caso, se han otorgado puntos de acuerdo a la frecuencia que han respondido a las preguntas planteadas, desde nunca con 01 punto hasta siempre con 05 puntos por pregunta, con un total de 05 preguntas, llegando así a obtener como resultados que solo el 30% obtuvo una postura financiera muy buena con una nota entre 21.00 a 25.00 puntos, el 62% tiene una buena postura financiera con una nota entre 16.00 a 20.00 puntos, el 08% una postura financiera regular, si bien más del 50% tiene una buena postura financiera, aún existe un 08% de comerciantes encuestados que necesita utilizar con mayor frecuencia la información financiera existente en los diferentes medios de comunicación. Cabe mencionar que dentro de este 08% se encuentran aquellas personas adultas mayores, las cuales presentan dificultad al operar algún medio digital por lo que esto llegaría a ser una limitante en la adquisición de información financiera.

3.4. OG: Nivel de cultura financiera de los comerciantes del Centro Comercial Bagua Grande en el año 2023.

Tabla 14

Determinación porcentual de las dimensiones de la cultura financiera.

Dimensión	Nº preguntas	Porcentaje
D1: Conocimiento Financiero	10	50%
D2: Comportamiento financiero	6	25%
D3: Postura financiera	5	25%
Total	21	100%

La variable cultura financiera es medida a través de la dimensión del conocimiento financiero equivalente al 50% ya que se considera como la dimensión de mayor peso para la variable, mientras que la dimensión comportamiento financiero solo equivale al 25% y la dimensión postura financiera también equivale al 25%.

Tabla 15

Valores de las dimensiones de la cultura financiera en los comerciantes.

Dimensión	Valor mínimo	Valor máximo
V: Cultura Financiera	11.75	20.50
D1: Conocimiento Financiero	08.00	20.00
D2: Comportamiento financiero	12.00	26.00
D3: Postura financiera	13.00	23.00

Los valores totales obtenidos por parte de los comerciantes con respecto a la primera dimensión varían desde el más mínimo siendo 08.00 al máximo que es 20.00 ya que las 10 primeras preguntas de esta dimensión tiene un valor de 2 puntos por cada respuesta buena, esto quiere decir que ciertos comerciantes solo respondieron correctamente 4 preguntas y otros respondieron correctamente las 10 preguntas planteadas; en la segunda dimensión, el valor mínimo es 12.00 y el máximo es 26.00, para este indicador se plantearon 06 preguntas y cada respuesta equivalía entre 01 a 05 puntos, dependiendo de la frecuencia con la que realizaban sus acciones (01 punto = nunca y 05 puntos = siempre), donde algunos de los comerciantes solo obtuvieron 12 puntos y otros alcanzaron 26 puntos en

esta dimensión; en la tercera dimensión, el valor mínimo es 13.00 y el máximo 23.00, para esta dimensión se plantearon 05 preguntas y se ha trabajado como en la dimensión anterior, donde los comerciantes obtuvieron la puntuación mostrada anteriormente. Con respecto al nivel de cultura financiera que alcanzaron los comerciantes, considerando todos los valores anteriores de las tres dimensiones, oscilan entre el mínimo de 11.75 puntos y como valor máximo 20.50 puntos.

Tabla 16

Clasificación de la cultura financiera de los comerciantes.

Nivel de Cultura Financiera	Puntaje	N° comerciantes	N° comerciantes (%)
Muy buena	19.59 - 23.79	3	2%
Buena	15.38 - 19.58	118	76%
Regular	11.17 - 15.37	34	22%
Mala	6.96 - 11.16	0	0%
Muy mala	2.75 - 6.95	0	0%
Total		155	100%

En la tabla 16, se observa la clasificación de cultura financiera de acuerdo a su nivel desde muy mala con valores entre 2.75 a 6.95 a muy buena con valores entre 19.59 a 23.79. Se logró identificar que el 22% de los comerciantes tuvo un nivel de cultura financiera regular, el 76% de los comerciantes tiene un nivel de cultura financiera buena, y solo el 2% obtuvo un nivel de cultura financiera muy alto. Muchos de los comerciantes señalaron que su conocimiento financiero puede haber afectado las otras dos dimensiones que son el comportamiento financiero y la postura financiera, debido a que aún confunden muchos términos financieros o no conocen sobre estos, esto debido a que la gran mayoría habían señalado que solo contaban con secundaria completa y la educación recibida en sus instituciones educativas eran muy básicas y no veían temas relacionados a las finanzas.

IV. DISCUSIÓN

A partir de la hipótesis el nivel de cultura financiera es buena en los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande en el año 2023; debido a que cuentan con un conocimiento óptimo en finanzas que equivale al 50% de la cultura financiera, de acuerdo a los resultados obtenidos, se acepta esta hipótesis ya que más del 50% de los encuestados cuentan con un buen nivel de cultura financiera, tanto en su conocimiento, comportamiento y postura financiera, de acuerdo al puntaje obtenido acorde a sus respuestas brindadas en cada pregunta

Comparando la investigación con la de Zúñiga (2019), donde sus dimensiones de la cultura financiera son el conocimiento y comportamiento financiero, muestra que los comerciantes del mercado Vinocanchon en Cusco presentan un nivel regular con porcentajes de 49% y 69% respectivamente, los cuales tendrán problemas en su conocimiento y comportamiento financiero ocasionando un desarrollo económico deficitario y afectando a su bienestar financiero individual. Se confirma en esta investigación lo mencionado por Zúñiga, ya que al igual que él, se cree es muy conveniente que la medición de la cultura financiera se realice mediante el conocimiento financiero por la relación con la educación financiera, donde el 63% de los comerciantes mostraron un conocimiento bueno; otro punto vendría a ser el comportamiento financiero, el cual contribuye a identificar el nivel de ahorro de cada uno, teniendo en cuenta el manejo de sus ingresos y sus egresos, donde el 62% de los comerciantes mostraron un nivel bueno; además que en esta investigación se consideró como una dimensión adicional a la postura financiera.

Según lo señalado por Garzón et al. (2020), encontró un porcentaje significativo de correlación del 0.699, por lo que la cultura y educación financiera incide en la elección de productos financieros de ahorro e inversión; además, el nivel de educación tiene una relación directa respecto a la cultura financiera, es decir, mientras su nivel educativo sea más alto, mayor será su conocimiento respecto a las finanzas individuales; es por ello que la presente investigación se encuentra de acuerdo con lo mencionado por Garzón, ya que si bien gran parte de los comerciantes obtuvieron un nivel de cultura financiera bueno, en el conocimiento financiero su nivel fue regular, esto debido a que desconocían ciertos conceptos financieros básicos que deberían de ser manejados en la cotidianidad, esto puede

deberse a que gran parte de los comerciantes solo cuenta con primaria o secundaria completa, siendo esto una limitante porque mayormente en las instituciones de educación básica regular no suelen verse temas financieros que pueden ser de mucha importancia para la toma de decisiones de los alumnos con respecto a sus finanzas personales en la práctica, teniendo en claro la teoría de estos términos.

Como lo menciona Chuquizuta (2020), existen dos puntos muy importantes al hablarse de cultura financiera los cuales son el crédito y ahorro, en esta investigación se acepta lo mencionado anteriormente, siendo estos dos puntos planteados en la segunda dimensión denominada comportamiento financiero en la presente investigación, donde la mayoría de comerciantes obtuvieron un comportamiento bueno (62%), ya que muchos de ellos utilizan con frecuencia productos financieros o han realizado operaciones financieras, pero en cuanto al ahorro, muchos han señalado que ahorran ocasionalmente (el 38%) para la adquisición de algún bien inmueble que les permita extender su negocio, esto siempre y cuando sus ingresos suelen ser mayores que sus gastos, pero este porcentaje de ahorro es el mínimo que es solo hasta un 5%.

Para Mendoza (2020), el tener conocimiento sobre inversiones mediante información o comparaciones que puedan realizarse entre diferentes productos financieros es crucial para un buen desarrollo de las finanzas personales, mucho más que en la teoría, en la práctica, aunque en su análisis realizado mostró que el 69% de los comerciantes no les interesa estar actualizados con la información financiera; se concuerda con la descripción hecha por Mendoza y se encuentra establecido en la tercera dimensión de esta investigación denominada postura financiera, donde entra a tallar la revisión e información reciente de temas financieros y que no solo quede en la teoría, sino que sea llevado a la práctica, donde a lo contrario de lo mostrado en la investigación anterior, en este caso la mayor parte de comerciantes una postura muy buena con un porcentaje de 62%, esto debido al estudio continuo que hacen sobre las finanzas, gracias al alcance que puedan tener al medio digital mediante sus dispositivos electrónicos, a través de los cuales es mucho más factible obtener mucha más información sobre estos temas, aunque aún requieran reforzar algunos temas relacionados a términos financieros.

V. CONCLUSIONES

Con respecto al conocimiento financiero, se toma en cuenta a los términos financieros y económicos, el desarrollo de ejercicios financieros y el análisis financiero y económico. Para el primer punto, el 75% aproximadamente de los comerciantes responde correctamente, pero presentan dificultad en diferenciar una tasa de interés con el interés propiamente dicho, para el segundo punto, el 66% de los comerciantes responden correctamente y para el tercer indicador, más del 50% de los comerciantes tienen problemas en diversificación de carteras, pero tienen en claro el concepto de inflación.

En cuanto al comportamiento financiero, se considera a la frecuencia del uso de productos y operaciones financieras, los ingresos y el ahorro, donde el 32% de la muestra estudiada hace uso constante del sistema financiero para el desarrollo de sus actividades, sus ingresos casi siempre logran cubrir sus egresos sin ningún problema y con respecto a sus ahorros, el 29% no lo hace y en caso pudiesen ahorrar algo, lo realizan en un porcentaje muy bajo (hasta el 5%), esto a causa de que el alquiler de su puesto suele ser muy elevado y sus ventas muy bajas, o tienen otras prioridades como los gastos en educación para sus hijos o gastos en alimentación antes de ahorrar.

Para la postura financiera, se tomaron en cuenta solo a la responsabilidad financiera e información financiera, donde el 92% de los comerciantes son muy responsables al momento de adquirir algún producto, teniendo en cuenta el poder adquisitivo con el que cuentan; con respecto a la información financiera, ellos revisan constantemente el sistema financiero mediante sus dispositivos digitales que les brindan esta facilidad para que de esta manera se mantengan actualizados con los temas financieros y los problemas que existen con estos en la cotidianidad.

VI. RECOMENDACIONES

A entidades financieras privadas como los bancos Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco de Crédito del Perú (BCP) o a las cajas de ahorro y créditos como la Caja Piura o la Caja Trujillo, entidades que se encuentran en la ciudad de Bagua Grande para brindar capacitaciones presenciales o virtuales sobre términos financieros y métodos de ahorro, para que de esta manera se refuerce en cada comerciante la idea de ahorrar en mayor cantidad su dinero en cualquier institución financiera y de utilizar con mayor frecuencia los diferentes productos y operaciones financieras, esto mediante nuevos programas o campañas de incentivo que puedan crearse con el fin de beneficiar a aquellas personas que deseen ahorrar de manera segura.

A la Asociación del Centro Comercial de Bagua Grande, para que mediante su organización puedan pedir apoyo a las entidades financieras mencionadas anteriormente sobre diversas capacitaciones que les puedan brindar sobre los diversos términos financieros y formas de ahorro.

A la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza para que a través de sus profesores o estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas que cursan los últimos ciclos de sus carreras universitarias puedan brindar seminarios, campañas o talleres de difusión sobre la cultura financiera en cada uno de los comerciantes.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Rascón, O. (2023). Micro y pequeñas empresas familiares y no familiares en Latinoamérica: Diferencias en su cultura financiera. *Revista Análisis Económico*. 38(97), 149 – 161. <https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2022v38n97/Aguilar>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica* (6th ed.). Editorial Episteme. <https://doi.org/10.29327/527957>
- Banco de Desarrollo de América Latina [CAF]. (09 de junio de 2015). *Perú necesita fortalecer su cultura financiera*. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2015/06/peru-necesita-fortalecer-su-cultura-financiera/>
- Carrasco Díaz, S. (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. (1a ed). Editorial San Marcos.
- Celina Oviedo, H. y Campo Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572 – 580. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80634409>
- Chuquizuta Burga, L. (2020). *La cultura financiera en comerciantes del Centro Ferial Sachachorro, Iquitos - 2020* [Tesis para el título de Contadora Pública, Universidad Privada de la Selva Peruana]. Repositorio de la Universidad Privada de la Selva Peruana. <http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/129/Final%20Tesis%20Lidia%20Thais%20Chuquizuta%20Burga.pdf>
- Corporación Universitaria Minuto de Dios. (2022). *Cultura financiera para alcanzar tus metas*. <https://www.uniminuto.edu/articulo/cultura-financiera-para-alcanzar-tus-meta#:~:text=La%20cultura%20financiera%20es%20el,nuestra%20econom%C3%ADa%20personal%20y%20familiar.>

- Díaz Hernández, Y. (2019). *Cultura financiera y su relación con el nivel de morosidad del Sub Cafae UGE-Utcubamba, Bagua Grande, 2019* [Trabajo de investigación para bachiller, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Universidad Señor de Sipán. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6381/D%c3%adaz%20Hern%c3%a1ndez%20Yeisa%20Yoreli.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Duarte Cáceres, L., Rosado Muñoz, Y. y Basulto Triay, J. (julio-diciembre 2014). Comportamiento y Bienestar Financiero como factores competitivos en el personal académico de una Institución de Educación Superior. *Revista de Mercados y Negocios*, 15(2), 129 – 146. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571863946007>
- Fernández León, A., De Guevara Cortés, R., y Madrid Paredones, R. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 13(13), 127 – 144. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2017000100009&lng=es&tlng=es.
- Garzón Tenjo, E., Osorio Galvis, E., Tarquino Gutierrez, O., y Vega Lozano, L. (2020). *Cultura financiera como factor de incidencia en la elección de productos de inversión y ahorro en Colombia* [Tesis de maestría, Universidad Escuela de Administración de Negocios]. Repositorio de la Universidad Escuela de Administración de Negocios. <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/10247/Garz%c3%b3nEdgar2020?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández-Rivera, A. y Flores-Lara, S. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis entidades federativas de México: un análisis desde la perspectiva financiera-conductual. *Revista Diálogos sobre Educación*. 25(13), 1 – 19. <https://doi.org/10.32870/dse.v0i25.1131>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (6a ed.). Editorial Mc Graw Hill.

- Herrera Díaz, E. (2019). *Nivel de cultura financiera y su incidencia en el uso de productos financieros de los pobladores del distrito de Cumba - Amazonas año 2018* [Tesis para obtener el título de Administrador de Empresas, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio de tesis USAT. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1833/1/TL_HerreraDiazEder.pdf
- López-Roldán, P., y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra. Universidad Autónoma de Barcelona. https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsocua_cap2-4a2017.pdf
- Mejía, D. (7 de mayo de 2021). *¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?* Banco de Desarrollo de América Latina. <https://cutt.ly/YwYQP6ni>
- Mejía, G. (s.f.). *Ocho actitudes financieras que debes tener para mejorar tu bienestar*. Responsabilidad financiera. <https://guillermomejia.com/actitudes-financieras-positivas/>
- Mendoza Campuzano, J. (2020). *La cultura financiera y su incidencia en el nivel de desarrollo socioeconómico de los habitantes del Cantón Montecristi*. [Tesis para obtener el título de Economista, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio de tesis UNESUM. <https://cutt.ly/dJ0Odif>
- Morán Delgado, G., y Alvarado Cervantes, D. (2010). *Métodos de investigación* (1a ed.). Pearson Educación. https://www.todostuslibros.com/libros/metodos-de-investigacion_978-607-442-219-1
- Neill, D. A., y Cortez Suárez, L. (2018). *Procesos y fundamentos de la investigación científica*. (1a ed., Vol. 1). Universidad Técnica de Machala. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12498/1/Procesos-y-FundamentosDeLainvestiacionCientifica.pdf>
- Pineda, E., Alvarado, E., y Hernández de Canales, F. (1994). *Metodología de la investigación: Manual para el desarrollo de personal de salud*. (2a ed.)

Organización Panamericana de la Salud.
<http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%20Manual%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Personal%20de%20Salud.pdf>

Rojas Crotte, I. (2011). Elementos para el diseño de técnicas de investigación: una propuesta de definiciones y procedimientos en la investigación científica. *Revista Interinstitucional de Investigación Educativa*, 12(24), 277–297.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31121089006>

Romero Álvarez, Y. y Ramírez Montoya, J. (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Revista Suma de negocios*, 9(19), 36 – 44.
<http://dx.doi.org/10.14349/sumneg/2018.V9.N19.A5>

Romero-Muñoz, J., Fonseca-Cifuentes, G y Blanco-Mesa, F. (2021). Análisis de los niveles de conocimiento financiero usando el operador OWA: caso Boyacá, Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (91), 1 – 41. <https://doi.org/10.21158/01208160.n91.2021.3091>

Sánchez Sánchez, E. (2014). *La cultura financiera y la estadística*. Red Seminario Repensar.
https://repensarlaculturafinanciera.files.wordpress.com/2014/08/la_cultura_financiera_y_la_estadistica_blog_.pdf

Scotiabank. (s.f.). *Conocimiento financiero*. <https://cutt.ly/3wYQSh8Z>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú [ComexPerú]. (14 de agosto del 2020). *Cultura Financiera: Fase 0*. ComexPerú.
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/cultura-financiera-fase-0>

Zuñiga Moreano, J. (2019). *Nivel de cultura financiera de los comerciantes del mercado Vinocanchon del distrito de San Jerónimo, año 2018* [Tesis para el título profesional de Contador Público, Universidad Andina del Cusco]. Repositorio digital de la Universidad Andina del Cusco.
https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/3342/Julia_Tesis_bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 01

Tabla 17

Operacionalización de las variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ESCALA	ITEM	INSTRUMENTO
Variable: Cultura Financiera	La cultura financiera es aquella habilidad, conocimiento y práctica llevada en la cotidianidad respecto a una excelente administración de las ganancias y pérdidas, además de un buen manejo de los diversos recursos financieros que puedan existir (Sánchez, 2014)	La cultura financiera consiste en poder dominar aquellas capacidades diarias que son fundamentales para tomar buenas decisiones financieras, esto a través del conocimiento financiero, el comportamiento con respecto a las finanzas y la postura financiera adquirida.	Conocimiento Financiero	Términos financieros y económicos	De razón	1,2,3,4,5	Cuestionario
				Ejercicios financieros	De razón	6,7	Cuestionario
				Análisis financiero y económico.	De razón	8,9,10	Cuestionario
			Comportamiento Financiero	Productos y operaciones financieras	Ordinal	11,12,13	Cuestionario
				Ingresos	Ordinal	14	Cuestionario
				Ahorro	Ordinal	15,16	Cuestionario
			Postura Financiera	Responsabilidad financiera	Ordinal	17,18,19	Cuestionario
Información financiera	Ordinal	20,21		Cuestionario			

Anexo 02

CUESTIONARIO REALIZADO SOBRE LA CULTURA FINANCIERA EN LOS COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE BAGUA GRANDE, 2022.

INFORMACIÓN GENERAL

I. Sexo

- a) Femenino
- b) Masculino

II. Edad

III. Grado de instrucción

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Técnica
- d) Universitaria

IV. Estado civil

- a) Soltero/a
- b) Casado/a
- c) Divorciado/a
- d) Viudo/a
- e) Conviviente

V. Ingreso mensual

- a) Hasta 500 soles
- b) De 501 a 900 soles
- c) De 901 a 1300 soles
- d) De 1301 a 1700 soles
- e) De 1700 a más

VI. Puesto

- a) Propio
- b) Alquilado

VII. Si su respuesta anterior fue

Alquilado, ¿Cuánto paga por el alquiler?

- a) De 100 a 200 soles
- b) De 201 a 300 soles
- c) De 301 a 400 soles
- d) De 400 soles a más

CONOCIMIENTO FINANCIERO

1. Para usted, ¿qué viene a ser el interés en términos financieros?

- a) Aportación de capital
- b) Dinero pagado por obtener un préstamo
- c) Dinero disponible a usar
- d) Una garantía de pago

2. ¿Es lo mismo hablar de tasa de interés que de interés propiamente dicho?

- a) Si
- b) No

3. ¿A qué se refiere cuando se habla de una “mora”?

- a) Préstamo
- b) Pago atrasado de una deuda
- c) Una garantía de pago
- d) La diferencia entre ingresos y egresos

4. Para usted, ¿Qué viene a ser la inflación?

- a) Valor de la producción nacional.
- b) Incapacidad para pagar deudas.
- c) Incremento constante de los precios.
- d) Reducción gradual de una deuda.

5. Para usted, ¿Qué viene a ser el stock?

- a) Documento donde se especifica los bienes de una empresa.
- b) Conjunto de bienes que se encuentran almacenados.
- c) Cobro obligatorio del Estado por los bienes poseídos.
- d) Cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar.

6. Imagínesse que cuatro primos reciben un préstamo de S/.1000.00 Soles. Si los primos tienen que compartir el dinero por igual ¿Cuánto recibe cada uno de ellos?

.....

7. Ahora imagínesse que los primos tienen que esperar un año para obtener su parte de los S/1000.00 Soles y la inflación se incrementa en un 2% al siguiente año. Luego de un año ellos van a poder comprar...

- a) Más de lo que podrían comprar hoy
- b) Las mismas cosas
- c) Menos de lo que podrían comprar hoy
- d) Depende de las cosas que quieran comprar

8. Usted cree que, si se invierte mucho dinero, ¿es posible que se pierda mucho dinero?

- a) Si

- b) No
- 9. Si usted decide invertir su dinero en diferentes lugares, ¿hay menos probabilidad de perder todo que al invertirlo en un solo sitio?**
- a) Si
b) No
- 10. Cuando existe una inflación alta, ¿el costo de vida aumenta rápidamente?**
- a) Si
b) No

COMPORTAMIENTO FINANCIERO

- 11. ¿Usted es el que toma las decisiones diarias en su hogar?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 12. ¿Con qué frecuencia a adquirido productos financieros (tarjeta de débito, tarjeta de crédito, préstamos, etc.) durante este año?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 13. ¿Con qué frecuencia realizó operaciones financieras (depósitos, retiros, transferencias, pagos, etc.) durante este año?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 14. ¿Sus ingresos son suficientes para cubrir todos sus gastos?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 15. ¿Cuál es la frecuencia con la que ahorra?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente

- d) Casi siempre
e) Siempre
- 16. Si usted ahorra, ¿qué porcentaje de sus ingresos aproximadamente logra ahorrar?**
- a) Hasta un 5%
b) De 6% a 10%
c) De 11% a 15%
d) De 16% a 20%
e) Mas del 20%

POSTURA FINANCIERA

- 17. Para usted, ¿es más satisfactorio gastar el dinero que guardarlo?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 18. ¿Paga sus deudas a tiempo?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 19. ¿Antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 20. ¿Con qué frecuencia revisa sus temas financieros?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre
- 21. ¿Cuál es la frecuencia con la que acostumbra a leer o informarse acerca de cuentas de ahorro, inversiones, crédito y fondos para el retiro?**
- a) Nunca
b) Casi nunca
c) Ocasionalmente
d) Casi siempre
e) Siempre

Anexo 03

Tabla 18.
Cálculo del Alfa de Cronbach

Encuestado	ÍTEMS											SUMA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
E1	5	3	3	4	2	1	1	5	5	4	3	36
E2	5	4	4	5	3	2	2	5	5	4	3	42
E3	5	5	5	3	4	2	2	5	5	5	5	46
E4	5	3	4	4	2	1	1	5	5	4	4	38
E5	5	2	3	4	2	1	1	5	5	4	3	35
E6	5	3	3	4	2	1	1	5	5	4	3	36
E7	5	4	5	3	3	2	3	5	5	3	4	42
E8	5	2	2	5	1	1	1	5	5	4	4	35
E9	4	4	4	4	3	1	3	5	5	5	5	43
E10	5	3	4	4	2	1	1	5	5	4	3	37
E11	5	3	4	5	4	1	3	5	5	5	5	45
E12	5	4	4	4	3	1	2	5	5	5	4	42
E13	5	3	3	4	3	2	3	5	5	5	5	43
E14	4	1	3	3	4	1	3	5	5	3	3	35
E15	3	3	4	3	3	1	3	5	5	3	3	36
E16	5	5	5	3	5	1	3	5	5	5	5	47
E17	5	3	2	4	3	1	3	5	5	5	5	41
E18	5	3	3	5	4	3	3	5	5	5	5	46
E19	5	2	5	3	2	1	3	5	5	4	3	38
E20	5	2	4	5	4	2	3	5	5	5	5	45
VARIANZA	0.26	0.99	0.81	0.548	0.95	0.328	0.79	0	0	0.51	0.8	
SUMATORIA DE VARIANZAS												5.98
VARIANZA DE LA SUMA DE LOS ÍTEMS												16.94

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

α	Coef. De confiabilidad del cuest.	0.712
K	N° de ítems del instrumento	11
$\sum_{i=1}^K S_i^2$	Sumatoria de la varianza de los ítems	5.98
S_T^2	Varianza total del instrumento	16.94

Nota: Para el cálculo del alfa de Cronbach se ha considerado los valores obtenidos en la prueba piloto elaborada.

Anexo 04

Fotografías obtenidas de la aplicación de cuestionarios a los comerciantes del Centro Comercial de Bagua Grande.

Figura 14

Fotografía a comerciante de la sección carne



Figura 15.

Fotografía a comerciante en la sección de verduras.



Figura 16.

Fotografía a comerciante en la sección piñatería.



Figura 17.

Fotografía a comerciante en la sección abarrotes.

