

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**“Nivel de la educación financiera y las fuentes de
financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos
de Paucarbamba - Huánuco 2023”**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR: Rivera Facundo, Swami Marcela

ASESOR: Peña Celis, Roberto

HUÁNUCO – PERÚ

2025



U

D

H

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la regulación contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias sociales

Sub área: Ciencias políticas

Disciplina: Administración pública

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 73058924

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22477364

Grado/Título: Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación

Código ORCID: 0000-0002-7972-4903

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Piundo Flores, Lister	Doctor en administración	45383241	0000-0003-1232-585XFP
2	Céspedes Ruiz, Carlos Alberto	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación.	22505017	0000-0002-7563-1339
3	Repetto García, Tonio Lucho	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación	22489147	0000-0001-7974-2143



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **16:00 horas del día 12 del mes de marzo del año 2025** en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron la sustentante y el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Mg. Juan Daniel Toledo Martínez	(Presidente)
Mtro. Tonio Lucho Repetto García	(Secretario)
Mg. Carlos Alberto Céspedes Ruíz	(Vocal)

Nombrados mediante la **RESOLUCIÓN N° 1344-2024-D-FCOMP-PACF-UDH**, para evaluar la Tesis intitulada: **“NIVEL DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUANUCO 2023”**, presentada por la Bachiller, **RIVERA FACUNDO, Swami Marcela**; para optar el título **Profesional de Contadora Pública**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándola aprobada con el calificativo cuantitativo de 15 (Quince) y cualitativo de bueno (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las 17:00 horas del día **12 del mes de marzo del año 2025**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.

Mg. Juan Daniel Toledo Martínez
DNI: 22510018
Código ORCID: 0000-0003-2906-9469
PRESIDENTE

Mg. Tonio Lucho Repetto García
N° DNI 22489147
Código ORCID: 0000-0001-7974-2143
SECRETARIO

Mg. Carlos Alberto Céspedes Ruíz
DNI: 22505017
Código ORCID: 0000-0002-7563-1339
VOCAL



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO



CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: SWAMI MARCELA RIVERA FACUNDO, de la investigación titulada "Nivel de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023", con asesor(a) ROBERTO PEÑA CELIS, designado(a) mediante documento: RESOLUCIÓN N° 1265-2023-D-FCOMP-PACF-UDH del P. A. de CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 9 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 25 de noviembre de 2024



RICHARD J. SOLIS TOLEDO
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

36. Rivera Facundo Swami Marcela.doc

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%	8%	1%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	repositorio.unapiquitos.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
4	apirepositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	1%



RICHARD J. SOLIS TOLEDO
D.N.I.: 47074047
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO
D.N.I.: 40618286
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

DEDICATORIA

Agradezco profundamente a mis padres por brindarme su incondicional apoyo y por creer en mi a lo largo de mi estudio profesional.

A mis abuelos, por su gran amor y por darme motivación que me ha llevado a avanzar sin detenerme en mi carrera profesional, siempre creyendo en mi capacidad para alcanzar el éxito.

A Julio, mi pareja, por su apoyo y por estar siempre apoyándome en todo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su incondicional amor, por guiar mis pasos en la dirección correcta, por darme protección y el apoyo en las situaciones complicadas, así como por estar a mi lado siempre y no dejarme en el camino.

Agradezco a la Universidad por brindarme la oportunidad de estudiar esta carrera profesional, por ofrecerme un servicio de calidad y por confiar en las capacidades y el potencial de los estudiantes.

Agradezco a los profesores de la Facultad de Ciencias Empresariales por enriquecer mis conocimientos y habilidades, al introducir nuevas metodologías y enfoques durante la clase.

A mi profesor Roberto Peña Celis, pude llevar a cabo un excelente trabajo de investigación, y lo aprendido me acompañará durante toda mi carrera profesional, por lo cual siempre estaré agradecida.

A los vendedores que integran el mercado de Abastos, por brindarme su respaldo y facilitarme los recursos necesarios durante a lo largo de estudio.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
CAPÍTULO I	12
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	12
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.2.1. PROBLEMA GENERAL.....	15
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	15
1.3. OBJETIVO GENERAL	15
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
CAPÍTULO II.....	18
MARCO TEÓRICO	18
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1.1. NIVEL INTERNACIONAL.....	18
2.1.2. NIVEL NACIONAL.....	20
2.1.3. NIVEL REGIONAL.....	21
2.2. BASES TEÓRICAS.....	23
2.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: EDUCACIÓN FINANCIERA...	23
2.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE: FUENTES FINANCIAMIENTO ..	29
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	33
2.4. HIPÓTESIS.....	36
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	36
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS.....	36

2.5. VARIABLES	36
2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE:	36
2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE:.....	36
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	37
CAPITULO III	39
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	39
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	39
3.1.1 ENFOQUE.....	39
3.1.2. ALCANCE O NIVEL	39
3.1.3. DISEÑO.....	40
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	41
3.2.1. POBLACIÓN.....	41
3.2.2. MUESTRA	41
3.2.3. CRITERIOS DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN.....	42
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS ..	42
3.3.1. TÉCNICAS	42
3.3.2. INSTRUMENTO	43
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	43
CAPÍTULO IV.....	44
RESULTADOS.....	44
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	44
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	56
4.2.1. HIPÓTESIS GENERAL	57
4.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	58
CAPÍTULO V.....	62
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	62
5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS.....	62
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	71
ANEXOS	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población.	41
Tabla 2 Muestra.	42
Tabla 3 ¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?.	44
Tabla 4 ¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de negocio a corto plazo?.	45
Tabla 5 ¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?.	46
Tabla 6 ¿Estás de acuerdo que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?.....	47
Tabla 7 ¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?.	48
Tabla 8 ¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?.....	49
Tabla 9 ¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?.	50
Tabla 10 ¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?.	51
Tabla 11 ¿Estás de acuerdo en que se deban generar ingresos por cada venta realizada con fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?..	52
Tabla 12 ¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?.....	53
Tabla 13 ¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?.....	54
Tabla 14 ¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?.....	55
Tabla 15 Prueba de normalidad.....	56
Tabla 16 Correlación Pearson de HG.....	57
Tabla 17 Correlación Pearson de HE 1.....	58
Tabla 18 Correlación Pearson de HE 2.....	59
Tabla 19 Correlación Pearson de HE 3.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?.....	44
Figura 2 ¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de tu negocio a corto plazo?.....	45
Figura 3 ¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?.....	46
Figura 4 ¿Estás de acuerdo en que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?.....	47
Figura 5 ¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?.....	48
Figura 6 ¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?.....	49
Figura 7 ¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?.....	50
Figura 8 ¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?.....	51
Figura 9 ¿Estás de acuerdo en que se deban generar ingresos por cada venta realizada con el fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?.....	52
Figura 10 ¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?.....	53
Figura 11 ¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?.....	54
Figura 12 ¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?.....	55

RESUMEN

El título investigativo: Nivel de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023, cuyo objetivo fue determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023, consiguiendo resaltar la importancia para fortalecer su capacidad de gestión económica y mejorar sus decisiones de negocio para facilitar la disponibilidad de financiamiento más adecuadas y sostenibles.

La metodología de estudio se clasificó como tipo aplicado, utilizando un cuantitativo enfoque y un nivel detallado correlacional, utilizando un enfoque no experimental de diseño y un método no probabilístico como muestreo basado en la conveniencia tomando a los comerciantes del mercado con un total de 27 entre las sesiones de jugos y frutas, a los cuales se les encuestó 12 preguntas. La prueba estadística fue dada por el Rho de Spearman según el coeficiente, con un valor de 0,329; en el cual este valor es acompañado por un p-valor de 0,094, mostrando una significancia estadística superior de 0,05 nivel por medio de tabla 16 indicando entre las variables una correlación baja positiva.

La educación financiera concluye un significativo impacto en las actividades realizadas por los vendedores del mercado de abastos Paucarbamba es clave para garantizar que se logren los establecidos objetivos por la organización de forma responsable, sin afectar negativamente el financiamiento de los comerciantes. Además, según los datos en la tabla 4 presentados, donde los comerciantes más del 75% muestran positivismo acerca del conocimiento financiero que son eficaces para garantizar una buena fuente de financiamiento, trayendo nuevas tendencias del mercado en su negocio para tener sus objetivos financieros, uno de los factores clave es mantener y fortalecer las finanzas en el mercado, optimizando los resultados con el fin de poder tener las ganancias de manera eficiente.

Palabras claves: Mercado, educación, conocimiento, cultura, fuentes de financiamiento, comerciantes.

ABSTRACT

El título investigativo: Nivel de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023, cuyo objetivo fue determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023, consiguiendo resaltar la importancia para fortalecer su capacidad de gestión económica y mejorar sus decisiones de negocio para facilitar la disponibilidad de financiamiento más adecuadas y sostenibles.

La metodología de estudio se clasificó como tipo aplicado, utilizando un cuantitativo enfoque y un nivel detallado correlacional, utilizando un enfoque no experimental de diseño y un método no probabilístico como muestreo basado en la conveniencia tomando a los comerciantes del mercado con un total de 27 entre las sesiones de jugos y frutas, a los cuales se les encuestó 12 preguntas. La prueba estadística fue dada por el Rho de Spearman según el coeficiente, con un valor de 0,329; en el cual este valor es acompañado por un p-valor de 0,094, mostrando una significancia estadística superior de 0,05 nivel por medio de tabla 16 indicando entre las variables una correlación baja positiva.

La educación financiera concluye un significativo impacto en las actividades realizadas por los vendedores del mercado de abastos Paucarbamba es clave para garantizar que se logren los establecidos objetivos por la organización de forma responsable, sin afectar negativamente el financiamiento de los comerciantes. Además, según los datos en la tabla 4 presentados, donde los comerciantes más del 75% muestran positivismo acerca del conocimiento financiero que son eficaces para garantizar una buena fuente de financiamiento, trayendo nuevas tendencias del mercado en su negocio para tener sus objetivos financieros, uno de los factores clave es mantener y fortalecer las finanzas en el mercado, optimizando los resultados con el fin de poder tener las ganancias de manera eficiente.

Keywords: Market, education, knowledge, culture, sources of financing, merchants.

INTRODUCCIÓN

El nivel en la educación financiera y las fuentes de financiamiento son componentes cruciales donde la eficiencia garantiza el financiamiento de cada comerciante, el cual proporciona a los individuos necesitan adquirir los habilidades y conocimientos fundamentales para gestionar adecuadamente su economía. Esto implica entender conceptos clave como el desarrollo de presupuestos, la práctica del ahorro, las decisiones gestión de deudas, lo que le posibilita realizar información clara y estratégicas que maximicen y minimicen los riesgos.

Las fuentes financiamiento permiten a los comerciantes tomar decisiones estratégicas que impulsan el crecimiento y la sostenibilidad económica de su negocio; donde la supervisión en tiempo real de las finanzas, facilita una adecuada educación financiera, que ayuda a identificar posibles desviaciones y a realizar ajustes inmediatos, lo que fortalece aún más el crecimiento económico por medio del financiamiento adecuado depende del tipo de negocio, la etapa de desarrollo, el riesgo asociado y las condiciones del mercado.

Por ello el problema principal es: ¿Cómo se vincula la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?, asimismo de manera teórica se justifica dicho estudio, el contexto sobre el tema que se quiere investigar por medio de conceptos a los comerciantes, donde de manera práctica se encarga de analizar sobre los posibles problemas financieros, dando a conocer programas que lleven orientación de cómo llevar registros precisos, como también informar adecuadamente y tomar decisiones más sólidas, en el cual se adapten según sus perspectivas y negociar mejores condiciones de crédito. En el cual la justificación metodológica se basó por medio del enfoque cuantitativo que ayuda a las entidades a comprender la importancia de establecer procedimientos y controles adecuados, promoviendo así una mayor transparencia y eficiencia en el sector comercial.

De esta manera se tuvo como objetivo: Determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023. Para ello recurrió

a diversas fuentes de información que fueron empleadas como antecedentes, lo que demuestra que no hubo obstáculos significativos para acceder a los datos, donde esta disponibilidad facilitó la colaboración de la entidad en el proceso de encuesta por las preguntas dadas.

Luego de haber analizado a los encuestados las respuestas se dieron mediante el software estadístico SPSS ello concluye una vinculación que existe entre la educación y en las fuentes de financiamiento en el mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023, podemos decir que estas actividades de educación pueden tener un efecto positivo en sus finanzas tomadas por los vendedores mejorando su habilidad para obtener acceso a diversas opciones de financiamiento. Esta conclusión enfatiza la necesidad de fomentar la educación financiera dentro de la comunidad de comerciantes para optimizar su habilidad para administrar sus bienes financieros de forma efectiva y fomentar el desarrollo local.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día, la educación sobre finanzas se ha vuelto cada vez más crucial debido a los constantes cambios que afectan a la sociedad; es por ello que las fuentes de financiamiento son cruciales para los comerciantes, debido a su complejidad, puede resultar un reto, haciendo que los comerciantes acaten a diversas herramientas y técnicas educativas en materia financieras, que a largo plazo resultara fundamental para alcanzar metas y objetivos propuestos.

En el ámbito global, Torres et. al (2020), nos dice que la falta de educación en sus finanzas, junto con una gestión irresponsable de los recursos y carencias en las habilidades financieras, son factores clave que contribuyen al surgimiento de deudas tanto en adultos como en jóvenes, en las que son particularmente vulnerables debido a su falta de conocimiento y preparación en un mundo donde la mayoría de las transacciones son dados por los productos financieros son cada vez más complejos y las transacciones económicas se realizan con mayor frecuencia, es esencial capacitar a los jóvenes desde edades tempranas en la gestión financiera, ello les permitirá ser ciudadanos responsables y contribuir positivamente a la mejora de diversas áreas, como la economía, la cultura, la administración y la política (p.546).

Rivera y Bernal (2018), indican que, en México, la carencia de educación financiera se atribuye a varios factores, lo cual se evidencia en la limitada utilización de lo cual se evidencia en la limitada utilización de herramientas y servicios financieros como también de herramientas. Esto se debe principalmente a los hábitos inadecuados al momento de contratarlos y a la carencia de información acerca de las garantías y responsabilidades asociados, hace que haya la ausencia de una adecuada organización financiera impacta de manera desfavorable en la comodidad y el nivel de vida de los individuos, lo que frena el progreso económico del país, junto con la falta de costumbres de ahorro, una baja conciencia sobre la planificación financiera y una débil administración de los egresos y ingresos, lleva a las

personas tener decisiones financieras arriesgadas, forzándola a aprender de sus propios errores (p.119).

El desafío principal en el ámbito financiero en Perú, según los datos de la SBS (2023), radica en la disparidad entre las actitudes y comportamientos financieros donde el 46% de los habitantes en Perú posee una educación de nivel intermedio en sus finanzas, mientras que un 13% logra llegar a un nivel apropiado. Sin embargo, un considerable 41% aún carece de las habilidades necesarias en esta área. Este contraste entre la mejora en actitudes y un retroceso en comportamientos, evidenciado en el historial crediticio y comportamiento de pago registrado por la central de Reporte de Deudas, plantea la necesidad de abordar la distancia entre lo que se sabe teóricamente y habilidad de poner en práctica el conocimiento de forma efectiva, buscando estrategias efectivas para promover comportamientos financieros saludables y contribuir a la estabilidad económica a nivel individual y colectivo (p.1).

Según Ramos (2023), el autor en la ciudad de Lima nos da a conocer sobre la educación financiera tiene acceso limitado a información sobre las características de un préstamo, en el cual no se siguen las recomendaciones proporcionadas, donde ellos se encuentran endeudados, lo que les lleva a sobrepasar su habilidad para cumplir con sus pagos sin llevar a cabo una correcta organización de sus ingresos y egresos, lo que afecta negativamente su situación económica, el cual destaca la importancia de promover y concienciar a las personas sobre la responsabilidad en el manejo de sus ingresos y la asunción de compromisos financieros que estén dentro de su capacidad de pagos; esta situación pone de manifiesto la urgencia de implementar nuevas estrategias para abordar dificultades como el sobreendeudamiento y la morosidad (p.20).

En relación a la segunda variable, como se menciona en el estudio de Galán (2017), nos dice que las fuentes de financiamiento pueden involucrar tanto a individuos como a empresas, dando un problema por medio de deudas, en el que puede convertirse en un problema cuando el prestamista otorga un préstamo que excede la solvencia financiera de un individuo para cumplir con sus deudas puede verse afectada cuando no se realiza una adecuada planificación financiera, lo que complica el cumplimiento de las

responsabilidades económicas como también financieras. La habilidad para afrontar crisis económicas a lo largo de la vida está estrechamente relacionada con la capacidad para manejar las finanzas de forma proactiva, lo que permite sortear momentos difíciles y mantener una estabilidad financiera. Esto facilita tomar decisiones financieras acertadas, como la acumulación de dinero y la asignación de recursos, que a su vez pueden implicar la recolección de fondos y la distribución de recursos en el futuro mediante el compromiso de pagar.

Aranibar et. al (2023), la educación financiera vinculado con las deudas engloba las aptitudes fundamentales y la información es fundamental tener la capacidad de entender y gestionar adecuadamente las responsabilidades financieras, tales como los préstamos, créditos y deudas en general, esto implica comprender los conceptos fundamentales vinculados a las deudas, como los diversos tipos de préstamos disponibles, sus términos y condiciones, las tasas de interés y los pagos según períodos, y las repercusiones de no cumplir con los compromisos financieros, donde las deudas implican calcular los pagos mensuales; dando una comprensión insuficiente de estos aspectos lleva a hábitos financieros deficientes y la falta de inclusión financiera pueden limitar las oportunidades de las personas y afectar su calidad de vida (p.86).

En el Mercado de Abastos Paucarbamba, Huánuco, se ha observado que la mayoría de los comerciantes carecen de conocimientos financieros debido a que no tienen metas y que no se informan; pero si tienen habilidades de gestión moderadas ni tan buenas porque aún les falta aplicar con sus prácticas financieras y cumplir puntualmente con su presupuesto asignado, lo que impacta negativamente en su estabilidad económica y afectando su financiamiento debido a que no hay una buena en la planificación y desarrollo; donde muchos de ellos no utilizan estrategias financieras en sus operaciones, desconocen fuentes de financiamiento o enfrentan retrasos en los pagos de sus créditos debido al mal manejo de su dinero, lo que limita su capacidad para incrementar ingresos.

Esta situación se agrava con la ausencia de educación financiera, ya que desconocen sus riesgos financieros, carecen de información y generando incertidumbre económica. Además, sus ingresos son

insuficientes para cubrir los gastos operativos, como el pago de servicios básicos, aun con el apoyo parcial de la municipalidad, donde falta de un análisis adecuado de riesgos y la asunción de deudas insostenibles afectan aún más la prosperidad económica de los comerciantes, restringiendo su acceso a opciones de financiamiento y reduciendo las posibilidades de crecimiento de sus negocios a largo plazo, a esta problemática se suma la preocupación por la posible construcción de una nueva infraestructura del mercado, ya que temen perder sus fuentes de ingresos durante las obras y quedar en desventaja frente a los vendedores ambulantes.

Debido a la motivación que presenta esta problemática, se llevó a cabo la titulada investigación: El nivel de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo se vincula la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cuál es la vinculación entre el conocimiento financiero y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?
- ¿Cuál es la vinculación entre las habilidades de gestión financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?
- ¿Cuál es la vinculación entre la percepción financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar la vinculación entre el conocimiento financiero y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
- Identificar la vinculación entre las habilidades de gestión financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
- Conocer la vinculación entre la percepción financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Esta justificación se llevó por medio de los comerciantes del mercado, donde se reveló la situación financiera de cada uno de los comerciantes, que a través de ello se dio a conocer conceptos para saber de lo que mayor mente se trata dicha investigación; en el cual se fundamentará teorías que destacan la relevancia de adquirir conocimientos financieros y de acceder a diversas opciones de financiamiento, esperando adquirir un conocimiento más profundo sobre el tema.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

De manera práctica el estudio dio a conocer resultados lo cual permitió comprender la cuestión relacionada con la educación y las fuentes de financiamiento disponibles para los vendedores, analizando sobre los posibles problemas financieros, dando a conocer programas que lleven orientación de cómo llevar registros precisos, como también informar adecuadamente y tomar decisiones financieras más sólidas, previniendo problemas de endeudamiento excesivo y dando estabilidad financiera de los comerciantes.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

El enfoque metodológico adoptado fue de tipo aplicado, mediante un cuantitativo enfoque, lo que permitió realizar un estudio de carácter correlacional - descriptivo con el fin de profundizar en el tema, planteando optar por un diseño no experimental para este estudio

futuro, sin manipular variables. Además, se previó alcanzar los objetivos fueron alcanzados a través del uso de herramientas de estudios adecuados similares, centrándose en la aplicación de encuestas y cuestionarios, con el fin de recopilar los instrumentos empleados en este estudio para su utilización en investigaciones posteriores, verificar su utilidad y adecuación metodológica.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio tuvo que lidiar con varias limitaciones relacionadas con la disponibilidad de información, ya que no se pudo acceder a todos los datos necesarios. Sin embargo, a pesar de la escasez de información, se logró llevar a cabo el estudio.

Además, existió la disponibilidad limitada de tiempo, donde se previó el esfuerzo invertido en el que permitió completar el estudio se desarrolló de forma exitosa.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Fue factible debido a que sirvió como base para investigaciones futuras, el cual contribuirá a la adquisición de nuevos conocimientos por parte de los comerciantes. De esta manera, se podrá abordar la problemática relacionada con la educación y el financiamiento del mercado de abastos de Paucarbamba, en el que fue posible su realización debido a que se dispuso de los insumos materiales, económicos y de personal necesarios para llevar a cabo dicho proyecto.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. NIVEL INTERNACIONAL

García (2021), en su titulado estudio *Educación financiera y su influencia en los hábitos financieros de los asociados de agro ecoturismo pradera, municipio de pradera – Valle del Cauca*, para optar el título a Magister del Desarrollo Rural mediante la Pontificia Universidad Javeriana, Colombia. Tuvo como objetivo analizar como la Educación financiera influye en los hábitos financieros de los asociados de agro ecoturismo pradera, municipio de pradera – Valle del Cauca, la investigación tiñe como tipo aplicada, enfoque cuantitativo, no experimental el diseño; por consiguiente, se emplea la metodología enfocándose en una única entidad para explorar de manera detallada cómo el programa influye en los comportamientos financieros. La población de interés comprende a 68 miembros del grupo Agro ecoturismo Pradera. Las evidencias indican que existe una correlación entre la implementación del programa, hábitos del financiamiento de los miembros, y que mediante el medio educacional financiero de los miembros de este grupo es más alta que la media de ciudadanos de Colombia verificado mediante el OCDE-2018. En resumen, es crucial señalar que este estudio de caso no busca ser representativo de todos los beneficiarios del programa El Campo Emprende, sino que se basa en criterios representativos para la selección de los participantes en el caso.

González (2020), en su titulado estudio *Educación financiera y tributaria en emprendimientos de los cantones Rioverde y Eloy Alfaro*, con el fin de optar al grado académico en Auditoría y Licencia en Contabilidad y Auditoría mediante la Pontificia Universidad Católica en Ecuador Sede Esmeraldas, Ecuador. La finalidad del objetivo trato sobre describir el aprendizaje hacia el financiamiento mediante el emprendimiento en los cantones Eloy Alfaro y Rioverde. Utilizó una metodología cuantitativa de enfoque descriptivo, empleando un

inductivo método y así recolectar información, se aplicó la estructurada encuesta mediante un cuestionario que abordaba cuatro áreas clave: financiamiento, ahorro, inversión y temas tributarios. Esta encuesta fue dirigida a 439 emprendedores de los cantones. Los resultados revelaron que los emprendedores en estas áreas presentan un nivel limitado en la educación al financiamiento en el cual hay planificación financiera, financiamiento, ahorros e inversiones. Además, sobrellevar adversidades para el cumplimiento a las obligaciones tributarias a causa de falta de formación adecuada, lo que los lleva a depender de contadores para realizar sus declaraciones. En conclusión, es necesario implementar programas de formación continua que fortalezcan sus conocimientos con la finalidad de fortalecer sus competencias en temas financieros y fiscales en los emprendedores.

Rodriguez (2019), en su titulado estudio *Indidencia de la educación financiera en los niveles de endeudamiento de los hogares del Barrio Elías Moncada en la ciudad de Estelí durante el año 2018*, como parte de lograr obtener el título a Máster mediante la Empresarial Gerencia en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. La finalidad del objetivo fue estudiar el parentesco entre el nivel de endeudamiento y la educación al financiamiento de diversos hogares en dicho barrio. Uso la metodología cualitativa con elementos cuantitativos, caracterizándose por su profundidad analítica. Utiliza el diseño tipo descriptivo transversal para explorar la influencia y los valores de las variables bajo investigación. No sigue un enfoque experimental y se apoya en una muestra compuesta por 65 residentes del barrio y 4 expertos. Se la encuesta como herramienta, también grupos focales y entrevistas con la finalidad de recolectar datos. Aquellos hallazgos revelan que la educación al financiamiento influye al rango de deuda de hogares, al proporcionar conocimientos lo cual mejoran el aprendizaje sobre riesgos, productos financieros, conceptos involucrados, además de confianza y habilidad para la toma de decisiones financieras más eficientes. Este efecto positivo contribuye al mejoramiento del financiamiento individual, un bien económico

completo e influencia para motivar una vida beneficiosa para quienes aplican estos aprendizajes.

2.1.2. NIVEL NACIONAL

Huaman et al. (2021), en su titulado estudio El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado Modelo en Huancayo en el año 2021, para lograr obtener el Título en Administración y Finanzas mediante la Universidad Continental del Perú. Cuyo objetivo de investigación conlleva a identificar los parentescos existentes en la educación al financiamiento y la accesibilidad hacia las finanzas entre distinto comerciantes en el mercado Modelo de Huancayo -2021. Cuya investigación siguió un cuantitativo enfoque, no experimental diseño y un enfoque correlacional en modo causal y así hallar dicha muestra, emplean un probabilístico método, considerando a todos los empresarios del mercado como el conjunto de estudio. Los hallazgos de este estudio servirán eficientemente para la comprensión hacia las situaciones actuales de empresarios a base al rango de aprendizaje sobre el financiamiento y sus necesidades financieras. Cuyo resumen, se concluye que la financiera educación es impactantemente importante y directo al acceso a financiamiento de diversos comerciantes.

Quispe (2021), en su titulado estudio Educación financiera y estrategias de financiamiento de los comerciantes del mercado de Huanta, Huanta- 2020, para obtener el Título a Contador Público mediante la UPC, la finalidad del objetivo en la investigación conlleva a establecer el parentesco en la educación al financiamiento y las estrategias financieras implementadas por diversos comerciantes en el mercado en cuestión. También empleó un cuantitativo enfoque y correlacional en empleada metodología mediante el estudio, no experimental diseño, mediante una muestra de 73 comerciantes seleccionados a partir de no probabilístico muestreo por beneficio. Aquellos hallazgos indicaron un 54.8% lo cuales consideraron que la financiera educación importante en su desarrollo tenía poca importancia, el 37% la calificó como muy importante y el 8.2% la consideró no importante en absoluto. Además, se identificó una

relación relevante entre las variables analizadas, lo cual confirmó la hipótesis planteada en el estudio. Se concluye que la financiera educación guarda una relación mediante el financiamiento y sus estrategias de diversos comerciantes del Mercado de Huanta - 2020.

Cruz y Hilario (2020), en su titulado estudio Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Centro Comercial El Paraíso año 2019, y así obtener el título a Licenciado en Administración en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Perú, el objetivo del estudio fue analizar el parentesco en la educación financiera y morosidad en diversos comerciantes en dicho centro comercial. Dicha investigación tiene correlacional enfoque, no experimental, diseño y empleó técnicas estadísticas para enumerar resultados. Cuya población formada por 564 comerciantes, del cual se observación encuestas y encuestas como métodos para recolectar datos. Ello indico que un mayor rango educacional del financiamiento entre los comerciantes con una relación positiva mediante mejores resultados hacia su gestión haciendo que menor sea la morosidad en sus pagos. En conclusión, hay una significativa relación en la educación financiera y morosidad, evidenciada al valor del significado bilateral de 0.000 indicando que, a más rango de financiera educación, menor es una morosidad entre los comerciantes.

2.1.3. NIVEL REGIONAL

Salinas et al. (2021), en su titulado estudio Cultura financiera e índice de morosidad en la agencia (528) Mi Banco Huánuco 2018, tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la Cultura Financiera y el Índice de Morosidad en la Agencia, con el propósito de obtener el título a Contador Público en la Universidad Hermilio Valdizán en Huánuco, la finalidad del objetivo es analizar una conexión en la Cultura Financiera y el Índice Moroso en (528) Mi Banco, El estudio se conllevó mediante la encuesta empleada a 25 empleados participaron en una encuesta diseñada de manera específica para evaluar la variedad de dimensiones en el estudio. Cuyo estudio fue no experimental y de tipo aplicada, según su el diseño, explicativo como enfoque. En relación con el uso del instrumento para la colección de

información, su verificación, presentación y prueba de la hipótesis, se dio detalladamente, de 0,634 como Coeficiente, el cual es menor a 0,05; En resumen, puede finalizar con que encontraron una relación de nivel moderado entre el Índice de Morosidad y cultura financiera en la Agencia. Esto respalda la afirmación de la hipótesis general y confirma la consecución del objetivo general, que estaba relacionado con el problema general de la investigación.

Castillo (2019), en su titulado estudio Educación Financiera y Morosidad en el Sector Informal en Entidades Financieras de Huánuco – 2017, con la finalidad de lograr optar el grado de Magister en Gestión y negocios en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán en Huánuco. La finalidad del objetivo fue analizar en qué manera la educación financiera afecta la mora en entidades de financiamiento. El proyecto utilizó un enfoque correlacional indicando que es descriptivo, no experimental como un diseño siendo de transversal corte, basado en un cuantitativo enfoque. Dicha población de interés consistió en 910 vendedores, y se extrajo una muestra de 63 mediante la aplicación de encuestas y cuestionarios. Cuyo resultado indica la relación entre el rango de educación financiera de diversos vendedores y la mora en entidades financieras en Huánuco. La correlación entre ambas variables se identificó como débil (-0.22), lo que se observó que de los vendedores el 39.68% cuenta con conocimientos en educación financiera que se considera moderadamente adecuado, y que aplican la planificación y el conocimiento financiero, aunque presentan limitaciones en la gestión de préstamos. Como conclusión, se establece que, además de la educación financiera, existen otras variables que influyen en el índice de morosidad.

Lozano et al. (2019), en su titulado estudio Fuentes de financiamiento en las Mypes del sector confecciones de ropas deportivas, del distrito de Huánuco, Periodo 2017 – 2018, para lograr la obtención al Título a Contador Público en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán en Huánuco. El objetivo principal del estudio fue analizar cómo fuentes financieras afectan al aumento de las MYPES dedicadas a confeccionar ropa deportiva. La metodología empleada

incluyó el uso de un inductivo método, lo cual nace en específicos casos obteniendo la conclusión general; el deductivo método, lo cual aborda un análisis desde lo completo hasta lo fundamental; que se basa en procedimientos para recolectar información sobre hechos reales y actuales, permitiendo su correcta interpretación. Se concluyó que las MYPES de este sector lograron una mayor participación en el mercado, siendo los bancos su principal fuente de financiamiento. Estas entidades financieras ofrecieron condiciones ventajosas que permitieron a las MYPES recibir necesarios recursos logrando operar y cumplir con sus obligaciones con otros proveedores.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: EDUCACIÓN FINANCIERA

Avendaño et al. (2021), nos dicen que la educación financiera impulsa a que toda la sociedad tenga las mismas posibilidades y funciona mediante herramientas educativas reduciendo pobreza, al ofrecer recursos que facilitan la planificación y administración del financiamiento personal. Asimismo, establece criterios simples en competencia al financiamiento, posibilitando que instituciones se ajusten a currículos y planes de estudio para fomentar conocimientos, habilidades y percepciones, el cual esto es especialmente importante para aquellos preparados a incorporarse al ámbito de labores y al mundo productivo (p.1).

De acuerdo a Rigters (2024), nos dice que la educación financiera hace referencia a los saberes de una persona sobre la gestión de su crédito, sobre sus finanzas y sus deudas, es decir todas las decisiones responsables y racionales se basan en el nivel de conocimientos financieros, del cual las decisiones incluyen establecer un presupuesto, en el que se sepan utilizar distintas herramientas financieras y cuando acudir a institutos financiero y saldar; en resumen es un proceso de aprendizaje mediante el cual se obtienen conocimientos sobre productos del financiamiento y conceptos ,tal cual también evalúan los datos relacionados con riesgos y tomar decisiones relacionadas con las finanzas para optimizar el bien personal y evolucionar la forma de vida (p.11).

La educación financiera abarca diversos aspectos clave, como las habilidades matemáticas esenciales para calcular rendimientos de inversiones o intereses en deudas, y la comprensión de los pros y contras al tomar decisiones económicas, como realizar préstamos, solicitar gastos o emplear apalancamiento e invertir; y percepción financiera, que abarca la conexión entre los egresos y los ingresos, dando el valor del dinero a lo largo del tiempo (Ramos et al., 2017 p.270).

Céspedes (2017), define que la financiera educación es el procedimiento mediante en el cual los inversionistas y consumidores adquieren mayor entendimiento del producto financiero, conceptos y los riesgos involucrados, por el recojo de datos, formación y asesoramiento imparcial, donde adquieren las competencias y la seguridad necesarias para reconocer oportunidades y riesgos financieros, la toma de decisiones bien fundamentadas, para encontrar apoyo y la toma de acciones eficaces para evolucionar la economía (p.99).

2.2.1.1. CONOCIMIENTO FINANCIERO

El conocimiento financiero implica la capacidad de entender, asimilar e interpretar correctamente los conceptos clave vinculados a las finanzas, incluyendo productos, instituciones, términos, métodos y procedimientos relevantes, donde el conocimiento no se restringe únicamente a la comprensión de conceptos, sino que también afecta la habilidad para aplicar esas ideas y teorías a situaciones concretas (Ramos et al., 2017 p.271).

El conocimiento financiero se adquiere a partir de experiencias y educación directamente vinculadas a principios fundamentales de productos y finanzas individuales, ello implica que una persona debe contar con la seguridad y capacidades derivadas del propio conocimiento financiero para la toma de informadas decisiones; en el cual se crea una herramienta para evaluar el conocimiento financiero, la cual es crucial no solo para verificar si una persona posee la información, sino también para

determinar su capacidad de aplicarla en situaciones prácticas de manera adecuada (Avendaño et al., 2021 p.4).

Cuyo término financiero analfabetismo nos habla de la falta de conocimientos financieros en un entorno donde los servicios financieros se vuelven cada vez más complicados, de fácil acceso y la competencia global es intensa, es fundamental contar con un conocimiento básico de finanzas. en el cual el conocimiento puede apoyar a aumentar una vida de calidad para las personas y fomentar el mayor bienestar para la economía, a rango intrapersonal como también a rango nacional. Se anticipa que tener una sólida financiera educación tenga con una influencia directa y favorable en los resultados financieros (Polo et al., 2023 p.2).

2.2.1.1.1. METAS FINANCIERAS

En la educación financiera, las metas financieras de competencia incluyen tomar decisiones informadas en el campo financiero y económico, para el bienestar individual, gestionar de manera eficiente los recursos, y planificar metas económicas y financieras; en el cual son esenciales para manejar el financiamiento eficazmente (Avendaño et al., 2021 p.6).

Ramos et. al (2017), nos habla de la financiera educación sugiere tener en mente los siguientes comportamientos con el fin de evaluar la necesidad de una compra, abonar las facturas puntualmente, monitorear los aspectos financieros, definir objetivos económicos a largo plazo, crear un presupuesto, ahorrar, escoger productos en los cuales son adecuados, y gestionar los préstamos (p.272).

2.2.1.1.2. RIESGOS FINANCIEROS

Según Avendaño et al. (2021), el riesgo financiero se refiere a los posibles eventos o circunstancias que pueden afectar negativamente a la persona para la administración del recurso económico, diseñar estrategias financieras,

tomar decisiones relacionadas con sus finanzas personales y hacer uso de productos disponibles, donde la educación financiera busca desarrollar las competencias y destrezas esenciales para reconocer, analizar y manejar estos riesgos de manera correcta, lo cual apoya al mejoramiento a la satisfacción de los individuos (p.4).

Cuyo riesgo en el financiamiento muestra énfasis a la variabilidad del resultado que una persona puede experimentar, dependiendo de las decisiones de inversión que tome y el tipo de activos en los que decida invertir, en el cual tienden a presentar un menor riesgo en comparación con la inversión en acciones de una sola empresa, que puede ser más volátil y sujeta a mayores fluctuaciones en el valor; en donde la financiera educación abarca el aprendizaje necesario por donde cada persona puedan saber al respecto a sus inversiones y manejar mejor el riesgo que puedo haber en su negocio (Ramos et al., 2017 p.273).

2.2.1.1.3. INFORMACIÓN FINANCIERA

Cuya información al financiamiento es utilizada para el procesamiento de gestión a acciones y decisiones lo cual se entiende como aplicación del aprendizaje financiero para llevar a cabo tareas que impliquen la resolución de problemas, el análisis de contextos e informarse antes de tomar decisiones (Avendaño et al., 2021 p.4).

La información financiera desempeña un papel crucial para lograr este objetivo, el cual genera confianza en los clientes o en los emprendedores, donde se está crea una base para el desarrollo económico en los negocios (Céspedes, 2017 p.122).

2.2.1.2. HABILIDADES DE GESTIÓN FINANCIERA

La habilidad financiera interpreta a las habilidades de diversas personas al utilizar y analizar los datos financieros con el fin realizar acciones adecuadas y saber que hacer, como también

planificar y controlar recursos financieros, en el cual estas competencias son esenciales para gestionar las finanzas de manera eficiente y lograr el éxito financiero (Avendaño et al., 2021 p.4).

Ramos et. al (2017), indica que la habilidad financiera es la habilidad de implementar datos sobre el financiamiento de manera efectiva al gestionar acciones, con la finalidad de hacer las que esas ganancias crezcan y sean más efectivas dando un recurso a las personas, lo cual es esencial para que las personas tengan más accesibilidad a instituciones financieras formales; el cual promueva una mayor accesibilidad a estos servicios para facilitar el desarrollo de esta gestión financiera (p.271).

2.2.1.2.1. CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO

Cuyo presupuesto consiste en informar los gastos e ingresos previstos a un período futuro, ya sea a nivel personal o familiar. Es fundamental que este presupuesto incluya metas financieras claras y específicas para largo plazo, donde las metas deben ser claras y contar con un plazo determinado, en el cual dispongan de un presupuesto que incluya todos los ingresos obtenidos, sin importar su procedencia (Céspedes, 2017 p.112).

Los presupuestos a plazo largo, mediano y corto, requiere de proceso de ajuste y control para asegurar el seguimiento de los planes financieros del negocio, como la capacidad de las entidades a asumir deudas y saldar responsabilidades, dependiendo del recurso proporcionado por entidades externas, como préstamos, que respaldan las operaciones, proyectos o necesidades de financiamiento (Solano y Cabrera, 2024 p.12).

2.2.1.2.2. PRÁCTICAS FINANCIERAS

Las prácticas financieras son actividades habituales dentro del ámbito comercial que incluyen obtención de financiamiento para la capitalización de negocios, el cual es primordial monitorear y asegurar que la inversión se utilice

adecuadamente para los fines previstos, evitando el mal uso de los fondos y garantizando el crecimiento y estabilidad financiera del negocio (Beltrán et al., 2015 p.162).

El uso de prácticas adecuadas en la administración cotidiana de la empresa facilitará la organización de su información financiera y el establecimiento de normas comunes dentro de la compañía, ello contribuirá a optimizar la comunicación entre las diversas áreas, así como a alinear los objetivos de los accionistas con los de la administración (Ceballos, 2022 p.33).

2.2.1.3. PERCEPCIÓN FINANCIERA

Las percepciones juegan un fundamental papel en actitudes y comprensión de cada persona hacia temas financieros, donde estas percepciones pueden interpretarse como representaciones o concepciones que los individuos tienen sobre esos asuntos y objetos, relacionadas con sus procesos cognitivos e inteligencia, cuando un individuo reconoce la importancia de los asuntos financieros, su nivel de interés y entendimiento en estos temas crece, lo que lo motiva a buscar más información y educación sobre ellos (Avendaño et al., 2021 p.4).

Por su parte Céspedes (2017), señala que la percepción juega un papel clave en la educación financiera. Afirma que, si una persona tiene una visión positiva o negativa sobre el ahorro, y si es negativa es menos probable que desarrolle este hábito. Dicho comportamiento es probable que una persona que prioriza sus deseos inmediatos no cuente con ahorros de emergencia ni realice una planificación financiera para el futuro (p.118).

La percepción es crucial, en el cual las personas que disponen de recursos, ya sea a través de un sueldo, salario, mesada o cualquier otra fuente de ingresos, deben gestionar adecuadamente esos recursos, donde esta capacidad está estrechamente vinculada con la utilización de un presupuesto, donde la manera en la que perciben las personas su habilidad para gestionar esos recursos juega un papel crucial, lo cual es

importante para gestionar efectivamente el financiamiento (Ramos et al., p.270).

2.2.1.3.1. INCREMENTAR INGRESOS

Céspedes (2017), nos dice que algunas personas con ingresos limitados han realizado inversiones que, con el tiempo, han sido muy exitosas y rentables, el cual indica que es aplicable a profesionales, estudiantes, trabajadores autónomos o individuos que, a pesar de sus ingresos, han destinado su dinero a inversiones en lugar de gastar sin planificación (p.111).

Los ingresos en educación financiera son estableciendo colaboraciones estratégicas con empresas financieras, ello implica la creación de programas de capacitación personalizados para empleados de instituciones financieras, cubriendo temas relevantes como gestión de inversiones, planificación fiscal y habilidades financieras específicas, donde estas asociaciones pueden generar ingresos mediante acuerdos comerciales y contratos a medida, aprovechando el creciente interés por la educación continua en el ámbito financiero (Gonzales, 2006 p.30).

2.2.1.3.2. DISMINUIR GASTOS

Para reducir los gastos en educación financiera, una estrategia clave es la implementación de plataformas de aprendizaje, en las que puede disminuir los gastos asociados, ahorrar, registrar y categorizar compras en las que se den la flexibilidad de las plataformas en las que permitan alcanzar a un público más amplio sin incurrir en costos adicionales significativos (Aguila et al., 2010 p.122).

2.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Nos habla Gutiérrez y Sánchez (2009), sobre la financiación interna o autofinanciación lo cual habla del recurso el cual una empresa gana por sí sola, sin la necesidad del mercado financiero. Estos fondos provienen de los beneficios retenidos durante un período, los cuales

son utilizados para el respaldo a mantener su capacidad productiva y crecimiento empresarial (p.2).

Casanovas y Bertran (2015), nos habla de fuentes de financiamiento tomando decisiones de inversión y financiación que se toman afectan el valor que el mercado asigna a la empresa, donde cada decisión financiera que se toma tiene un impacto directo en la valoración de la misma que va a condicionar resultados dando valor por medio de la planificación y desarrollo de la empresa (p.27).

2.2.2.1. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

La planificación se define como el proceso mediante el cual se toma una decisión para adaptar y organizar sus actividades comerciales con el fin de cumplir ciertos requisitos y objetivos, ello implica la preparación de un plan de negocio sencillo, que incluye la organización de sus productos, la estrategia de ventas y la asignación de recursos, dando como fin oportunidades de mejora (Casanovas y Bertrán, 2015 p.108).

La planificación financiera se entiende como un proceso integral dentro de la entidad que comienza con la definición de la estrategia general. Incluye la creación de sistemas de control, políticas, estrategias y metas vinculados a las decisiones de financiación e inversión, tomando en cuenta sus efectos sobre la rentabilidad a un plazo largo (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.100).

2.2.2.1.1. ESTRATEGIA DE PLANIFICACIÓN

La estrategia de planificación se refiere a un conjunto de estrategias y acciones planificadas con el fin de cumplir concretas metas dentro del organismo, actuando como guía para enfrentar desafíos y obteniendo mejoras. Sin embargo, las mayores debilidades de estas estrategias suelen estar en la aplicación de mecanismos de control, ya que muchas organizaciones implementan prácticas de planificación estratégica sin contar con métodos apropiados para monitorear y realizar ajustes a tiempo, lo que compromete la efectividad del plan (Casanovas y Bertrán, 2015 p.64).

La estrategia de planificación es un método utilizado dado con el fin de complicar la ejecución de una compra no deseada, esta táctica implica realizar una expansión de capital, para hacer que sea menos complicada y menos costosa la compra del negocio por parte de un adquirente no deseado (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.103).

2.2.2.1.2. RENTABILIDAD DE COSTOS

La rentabilidad de costos nos habla de la habilidad de las empresas al aprovechar recursos de eficiente manera y generar ganancias, el cual implica evaluar el rendimiento financiero en relación con los costos incurridos en la producción, operaciones y otros aspectos empresariales, en el que logra una alta rentabilidad de costos es capaz de generar ingresos significativos en comparación con sus gastos, lo que contribuye al mantenimiento y expansión la superación de la al transcurso del tiempo, donde los costos implican la optimización de procesos, la negociación eficiente con proveedores y la adopción de tácticas que optimicen la producción y la efectividad de los procesos internos (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.110).

La rentabilidad es comúnmente utilizada para medir la rentabilidad de las empresas, se utilizan indicadores como la ratio de rentabilidad tanto financiera como económica, los cuales comparan el beneficio neto de la compañía con el total de los recursos propios o el capital neto del negocio (Casanovas y Bertran, 2013 p. 210).

2.2.2.2. DESARROLLO EMPRESARIAL

Según Gutiérrez y Sánchez (2009), el autor nos dice que el desarrollo empresarial en mercado requiere que el comerciante siga operando y expandiendo sus recursos de su propia actividad; de no ser así, corre el riesgo de perder capital y desaparecer; ello implica la autofinanciación, ya sea por generación de ganancias o por mantenimiento; donde la autofinanciación se considera un medio de financiación a largo plazo y estable (p.4).

De acuerdo con Casanovas y Bertran (2013), para llevar a cabo sus operaciones, el comerciante debe contar con la cantidad adecuada de recursos financieros en el momento oportuno, donde los recursos tienen que ser fundamentales para satisfacer las necesidades de financiación que surgen a medida que se desarrollan las actividades comerciales; el cual se originan de forma natural o espontánea a medida que el comerciante lleva a cabo sus actividades en el mercado, con una actividad comercial que proporcione la financiación (p.28-30).

2.2.2.2.1. CRÉDITO COMERCIAL

Un crédito es un acuerdo en el que una entidad financiera se compromete a otorgar una cantidad específica de dinero a un prestatario, en el cual se puede utilizar o no el monto asignado, dependiendo de las garantías ofrecidas y de ciertas condiciones establecidas; es por ello que el monto utilizado estará sujeto a un interés, mientras que la parte no utilizada genera una comisión por no hacer uso de ella (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.164).

El crédito es el segmento del mercado financiero donde se realizan operaciones de crédito a corto plazo, específicamente en el que se intercambian activos financieros de alta liquidez, donde acuden a este mercado para la finanza de necesidades del capital de trabajos, es decir, para cubrir los gastos relacionados con su ciclo operativo o el proceso de venta y cobro a mercancías (Casanovas y Bertran, 2013 p.166).

2.2.2.2.2. CRECIMIENTO DEL NEGOCIO

El crecimiento es denominada financiación también conocida como enriquecimiento, refleja balance empresarial a través de la cuenta de reserva, como reserva legal, estatutaria, voluntaria, remanente de ejercicio previo, y la reserva especial, lo cual representa un aumento en el patrimonio neto de la entidad (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.2).

El aumento es una formación continua lo cual conlleva al crecimiento constante al ingresos y la ampliación de la clientela y el elevamiento continuo del rango competitivo de empresas, en el cual se encarga de lograr este crecimiento, donde una empresa busca ingresar nuevos mercados regionales o internacionales, en el que puede involucrar la adaptación del servicio o producto a la necesidad específica del mercado y implementación de estrategias de marketing localizadas (Casanovas y Bertran, 2013 p.16).

2.2.2.2.3. FINANCIAMIENTO MEDIANTE PRÉSTAMOS

El financiamiento mediante créditos y préstamos a mediano y largo plazo son fuentes de financiamiento que pertenecen a los capitales permanentes de una empresa y, por lo tanto, deben destinarse a financiar tanto los activos fijos como una parte estable del activo circulante, donde estos recursos están disponibles de inmediato una vez que la empresa y la entidad financiera acuerdan las condiciones de préstamos, con intereses y el plan de reembolso (Gutiérrez y Sánchez, 2009 p.10).

La financiación mediante préstamos se ha convertido en una herramienta de financiamiento cada vez más común entre las empresas, ya que ofrece una mayor flexibilidad para ajustarse a las necesidades de los prestatarios, relacionado con el monto de los fondos y los plazos establecidos, lo que también favorece a los prestamistas al ofrecerles la oportunidad de distribuir el riesgo (Casanovas y Bertran, 2013 p.129).

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

- 1. Ahorro:** Es el dinero el cual no llega al consumo inmediato, sino se almacena para el cubrimiento de la necesidad o gastos futuros (Prieto, 1980).
- 2. Capital:** Hace referencia a los recursos tanto financieros como materiales que cada entidad posee, puede ser individuo o empresa,

posee y emplea para desarrollar sus operaciones económicas (Montoya, 1988).

3. **Comerciante:** Los comerciantes son empresas o individuos los cuales participan en comercialización y compra de productos con el fin a generar beneficios (Ariza, 2010).
4. **Crédito:** Se trata de la transmisión de fondos que requiere ser reembolsada en un lapso predefinido. En este proceso, el prestamista proporciona el dinero, mientras que el receptor del mismo se convierte en el deudor (Rodríguez, 2007).
5. **Desarrollo empresarial:** Es la serie de acciones a través de las cuales una compañía busca mejorar y expandir sus productos, operaciones o servicios, ello implica identificar oportunidades de crecimiento, establecer estrategias para aprovecharlas, implementar cambios organizativos y buscar nuevas formas de generar valor para sus clientes (Delfín y Acosta, 2016).
6. **Educación Financiera:** Este concepto abarca al agrupamiento de saberes, comportamientos y destrezas lo cuales capacitan a los individuos para entender y hacer elecciones bien fundamentadas respecto a aspectos financieros, incluyendo temas de presupuesto, inversiones, ahorro, gestión de deudas y organización financiera tanto para el presente como para el futuro (Villada et al., 2017).
7. **Estrategias:** son estrategias elaboradas para lograr metas determinadas en un periodo extenso, estas pueden abarcar diferentes áreas de una organización, desde marketing y ventas hasta operaciones y recursos humanos, que implican la selección de cursos de acción que mejor se adapten a los activos y habilidades de la empresa, así como las condiciones del mercado y ambiente empresarial (Canedo, 2019).
8. **Financiamiento:** Representan los activos financieros que una entidad económica requiere destinar en su ciclo productivo mediante un presupuesto, con el fin de cumplir con la demanda de capital de trabajo o de recursos necesarios para mantener la continuidad de su proceso de producción o prestación de servicios (Bea et al., 2023).

9. **Gestión de Deudas:** El manejo de deudas es un elemento clave de la financiera educación, el cual requiere una administración cuidadosa y responsable y estratégico de las obligaciones financieras pendientes, como préstamos y créditos, en el que abarca la capacidad de administrar los pagos de deudas de manera efectiva, establecer prioridades adecuadas para prevenir la ocurrencia de circunstancias de endeudamiento insostenible (Gárate, 2017).
10. **Instituciones Financieras:** Se muestra como una entidad de recaudación financiera que recopila fondos públicos de diversas maneras y luego emplea estos fondos, su capital propio y recursos provenientes de otros medios para así otorgar dinero prestado a individuos o entidades, incluso cuando estos préstamos generan un déficit económico (Moran et al., 2021).
11. **Ingresos:** Son las cantidades dinero que reciben las empresas reciben como consecuencia de sus labores comerciales, tal como la comercialización de servicios y productos, estos ingresos pueden provenir de clientes, inversiones u otras fuentes, y son una parte importante para afirmar el bienestar empresarial (Bernal et al., 2022).
12. **Mercado:** se refiere al espacio físico o virtual donde se llevan a cabo actividades comerciales, en el cual interactúan para la venta y compra del servicios y bienes, en el cual se relaciona con el manejo de deudas (Fuentes, 2010).
13. **Manejo de deudas:** Nos habla de las estrategias al igual que de las acciones que las personas y empresas implementan para gestionar y controlar sus obligaciones financieras pendientes, como préstamos, créditos o deudas pendientes de pago, ello implicar la consolidación de deudas, renegociación de términos de pago, establecimiento de un plan de pago estructurado o búsqueda de alternativas para reducir la carga financiera y evitar el incumplimiento (Rodríguez, 2008).
14. **Préstamo:** Se trata de una práctica en la que la entidad financiera invierte recursos en el cliente, y los beneficios se determinan en un período de tiempo acordado, en el que se establecen acuerdos sobre pagos en cuotas y tasas de interés (Caballero, 2011).

- 15. Riesgo:** Consiste en obtener rendimientos que no se corresponden con las proyecciones o expectativas iniciales, donde la satisfacción de un inversionista proviene de los rendimientos que espera recibir en el futuro (Fajardo et al., 2018).

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La educación financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS

- El conocimiento financiero tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
- Las Habilidades de Gestión Financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
- La conducta financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE:

La educación financiera: Es crucial para fortalecer a las personas en el proceso de decisiones fundamentadas sobre el financiamiento de sus recursos personales al igual que los profesionales, como en la gestión de deudas, ahorro, inversión, donde los individuos pueden mejorar su grado estable financiero y lograr cumplir metas en el tiempo que sea necesario.

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE:

Fuentes de financiamiento: Las fuentes permiten a los negocios obtener capital, puede ser por la emisión de valores, créditos bancarios, crédito comercial, emisión de deuda corporativa como también otras estrategias financieras, con el objetivo de cubrir gastos operativos, comprar inventario, financiar proyectos de expansión o llevar a cabo. a cabo diversas iniciativas comerciales.

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
VARIABLE I: EDUCACIÓN FINANCIERA	Conocimiento financiero	Metas financieras	¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?
		Riesgos financieros	¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de tu negocio a corto plazo?
		Información financiera	¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?
	Habilidades de Gestión Financiera	Cumplimiento del presupuesto	¿Estás de acuerdo en que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?
		Prácticas Financieras	¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?
	Percepción financiera	Incrementar ingresos	¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?
		Disminuir gastos	¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?
	Planificación Empresarial	Estrategia de Planificación	¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?

**VARIABLE D:
FUENTES DE
FINANCIAMIENTO**

**Desarrollo
Empresarial**

Rentabilidad de costos	realizada con el fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?
Crédito comercial	¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?
Crecimiento del negocio	¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?
Financiamiento mediante prestamos	¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Losada (2014), nos dice que el estudio fue de tipo aplicada, estos tipos de estudio tienen como objetivo a la generación de conocimiento a través de la intervención directa en los desafíos del sector social o productivo, por el cual centró su atención en la diversidad de adelantos actuales de la indagación y análisis fundamental, abordando la relación entre teoría e implementación.

El trabajo tuvo como estudio el tipo aplicada, indicando que mi propósito consistió en emplear preguntas comunes, para así proporcionar y encontrar una solución eficiente, principalmente en este problema anteriormente identificado con el fin de ver cómo es la vinculación de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de comerciantes en el mercado de abastos - Huánuco 2023.

3.1.1 ENFOQUE

Nos da referencia Hernández et al. (2014), que el estudio es cuantitativo según su enfoque, el cual se enfoca en examinar variables, atributos y fenómenos en contextos numerales, donde los métodos analíticos implementados fue el análisis exploratorio, inferencial, multivariado, descriptivo y con un análisis contrastado. También se analizaron y recopilaron datos en conjugación con las dimensiones y variables de estudio para así inspeccionar fenómenos cuantitativos. Se llevó a cabo la recopilación de datos con toma de medidas numéricas para así responder preguntas y abordar datos, dando a conocer las hipótesis mediante la interpretación y contrastación del estudio.

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

Nos dice Hernández et al. (2014), el estudio nos detalla las conductas, características de comunidades, grupos, pueblos, personas y otros diversos fenómenos y propiedades que son juzgadas a un análisis. Puesto que solo intentan recopilar información y analizar conjuntamente o de manera independiente respecto a las variables diversas a las que se nombran.

El estudio corresponde a un nivel descriptivo como también correlacional.

Fue de carácter descriptivo, aportando detalles específicos acerca de un fenómeno o asunto con el propósito de describir sus dimensiones manera precisa: en el cual se empleó un enfoque basado en la correlación, evaluando las variables entre el vínculo existente. El objetivo fue comprobar si la disminución o incremento de las variables se asocia con la decadencia o aumento de la distinta variable, examinando los resultados de la conexión.

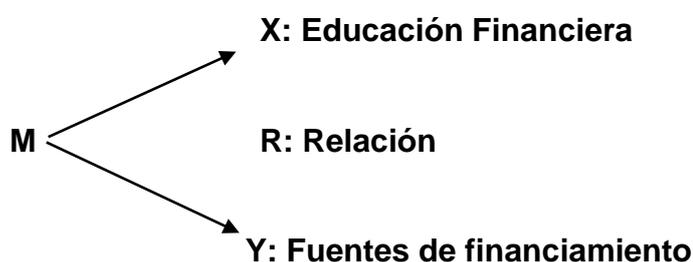
3.1.3. DISEÑO

Nos dice Hernández et al. (2014), que al usar el diseño se basa a un estudio no experimental, formando parte sin poder conducir de manera intencional variables. En contexto, se basa a estudios en los cuales las variables independientes no se modifican de manera abrupta para observar su impacto en otras variables (p. 45)

Este proyecto de estudio tuvo un diseño no experimental, lo cual significa que se elaboró las variables sin tergiversar, lo que significa que se observó el fenómeno en para su posterior análisis.

Es transversal, porque implicó la recolección de información en una individual circunstancia temporal. El propósito fue detallar y aclarar las variables en conjunto con sus parecidos en el momento especificado, sin involucrada manipulación de por medio.

Este esquema de estudio se representa así:



M: Muestra

X: Educación Financiera

R: Relación entre ambas variables

Y: Fuentes de financiamiento

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

La población quiere decir que puede ser el conjunto infinito o finito, de lo cual no se sabrá la totalidad exacta de cada uno de las personas (Hernandez et al., 2014).

Lo que en esta investigación se dio a conocer el número de cuántos comerciantes hay en el mercado de abastos.

La población estuvo integrada por 648 comerciantes en el mercado de Paucarbamba.

Tabla 1

Población

Población total – sesiones	Cantidad de puestos
Abarrotes	75
Condimentos	10
Jugos	9
Frutas	18
Verduras	36
Tubérculos	26
Aves beneficiados	27
Carne rosa/ menudencia	56
Pescado	22
Cocina interior	30
Semi fijo A	55
Semi fijo B	38
Cocina exterior	8
Ropas hechas	62
Metálicos	88
Losa exterior	40
Tienda exterior	17
Sub estación	10
Kiosco exterior	10
Semi fijo exterior	11
Total	648

Nota. Información Obtenida Mercado de Abastos- Paucarbamba (2023).

3.2.2. MUESTRA

Nos dice Hernández et al. (2014), se refiere a la agrupación seleccionada dada por total población el cual se elige para la participación en el dado estudio.

La presente tesis se usó la muestra no probabilista, en el cual cada individuo dentro de la población podría tener la oportunidad de ser electo, en el muestreo probabilístico, donde solo una determinada parte de la población tienen la dicha de participar en la investigación.

Para el presente proyecto se ha utilizado el muestreo no aleatorio por beneficio manejado para establecer muestras con relación a la destreza de accesibilidad, el recurso de personas debe ser incluido en la muestra dentro del período temporal dicho o otra manera de explicación y aclaración de forma eficaz de un elemento en específico.

En el presente proyecto se trabajó con una muestra que estuvo constituida por 2 secciones de lo cual mi muestra estuvo basada a 27 comerciantes que trabajan en el *Mercado de Abastos- Paucarbamba*.

Tabla 2

Muestra

Población total – sesiones	Cantidad de puestos
Jugos	9
Frutas	18
Total	27

Nota. Información Obtenida Mercado de Abastos- Paucarbamba (2023).

3.2.3. CRITERIOS DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN

- **Inclusión:**

- Comerciantes del mercado de Paucarbamba.
- Sección jugos y frutas del mercado de Paucarbamba.

- **Exclusión:**

- Sección abarrotes, condimentos, verduras, tubérculos, aves beneficiadas, carne, pescado, etc. del mercado de Paucarbamba.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. TÉCNICAS

Encuesta

Nos muestra una representación elaborada de la demanda y realidad en las respuestas de cada uno de los contribuyentes dada por una agrupación de interrogantes (preguntas). Donde su confiabilidad y validez muestran ser concisos en situaciones con comportamientos específicos (Hernández et al., 2014).

El presente estudio utilizó la técnica mediante encuestas para recopilar datos de varios comerciantes del Mercado de Abastos en cuando a las variables de investigación. En ello se eligió un cuestionario como elemento fundamental para recolectar información relacionada con la educación financiera y las fuentes para financiar.

3.3.2. INSTRUMENTO

Cuestionario

Nos dice que es una agrupación de alineadas preguntas en conjugación a la hipótesis y el planteamiento del problema en conexión a una o varias variables a investigar (Hernández et al., 2014). En el presente estudio, se emplea como herramienta para la recopilación, con un cuestionario de 12 preguntas mediante la respuesta de la escala resultara ser no comparativa, que se ejecutó la escala de Likert mediante Ítems.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- **Word:** es una herramienta fundamental en la edición y creación de textos de documentos, en el cual puede ser utilizado para redactar y formatear el contenido de tu trabajo, incluyendo el resumen, la introducción, los aspectos metodológicos, la interpretación de diversos resultados, como también sus conclusiones, permitiendo una presentación profesional y estructurada de tu investigación.
- **Excel:** es una herramienta poderosa para analizar y manejar datos, para almacenar información recopilada, realizar cálculos estadísticos, crear gráficos para visualizar resultados y desarrollar modelos para análisis más avanzados que facilite la creación de tablas dinámicas y aumentar la eficiencia del análisis de información y presentar en manera efectiva la información obtenida durante tu estudio.
- **SPSS:** es un programa estadístico SPSS donde se podrá conocer la viabilidad del instrumento, determinar dimensiones y la normalidad de variables, para comprobar la hipótesis a través de la prueba Rho de Spearman, y luego crear las figuras y tablas que permitirán interpretar y presentar los diversos resultados.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Tabla 3

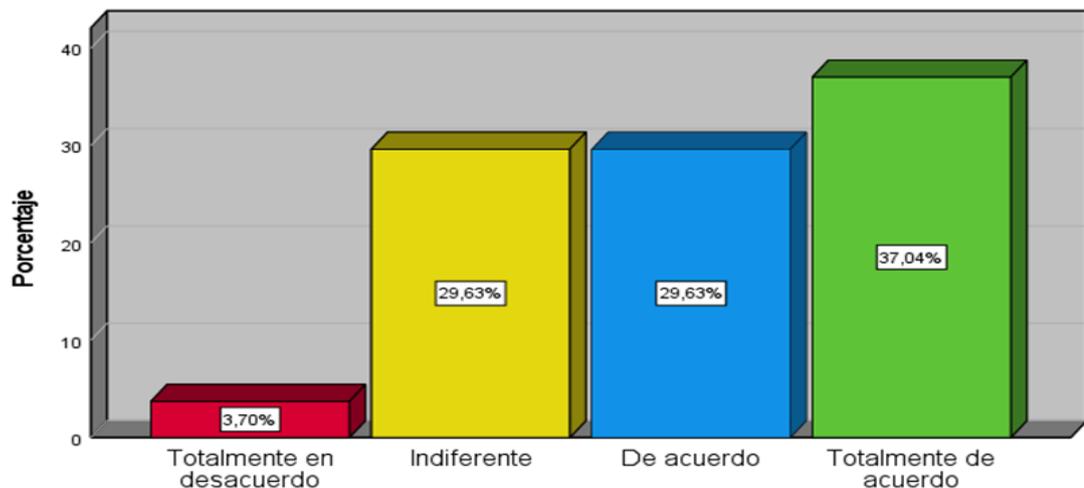
¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	3,70	3,70
	Indiferente	8	29,63	29,63
	De acuerdo	8	29,63	29,63
	Totalmente de acuerdo	10	37,04	37,04
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 1

¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?



Fuente: Tabla 3

Interpretación:

En la encuesta a los comerciantes, se desprende como un 3.70% expresó estar completamente en desacuerdo, mientras que un 29.63% se mostró indiferente y un 29.63% se manifestó a favor. Por otro lado, el 37.04% afirmó estar totalmente de acuerdo. Esto sugiere que una mayoría significativa de los comerciantes está comprometida con la innovación de nuevos productos, el cual incluye las frutas injertadas a precios competitivos, jugos de sabores variados, así como promociones especiales, lo alcanzara sus metas financieras de manera eficaz.

Tabla 4

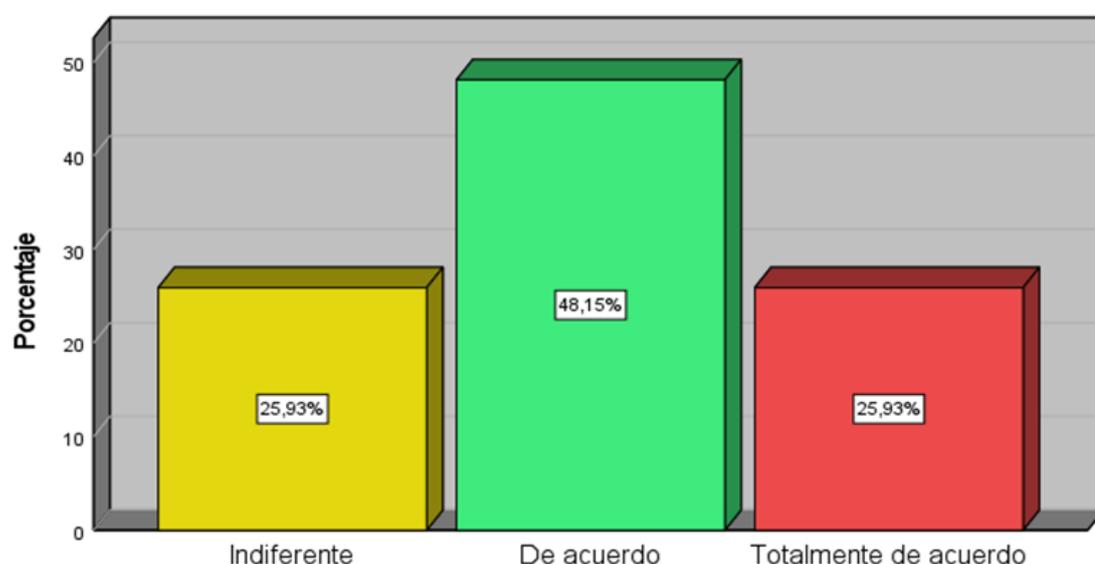
¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de tu negocio a corto plazo?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	7	25,93	25,93
	De acuerdo	13	48,15	48,15
	Totalmente de acuerdo	7	25,93	25,93
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 2

¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de tu negocio a corto plazo?



Fuente: Tabla 4

Interpretación:

Según la pregunta 2, se visualiza al 25.93% del total de comerciantes encuestados se mostraron indiferentes ante la gestión de riesgos financieros, mientras que un 48.15% estuvo de acuerdo con su importancia. Además, un significativo 25.93% expresó estar totalmente de acuerdo en que gestionar los riesgos financieros es esencial para impulsar el crecimiento del mercado. Estos resultados resaltan la necesidad de implementar una gestión de los riesgos, en que se deba a implementar una educación financiera en el cual se gestione de manera eficaz para poder mejorar las finanzas. Asimismo, este enfoque proporcionaría un aprendizaje valioso para los comerciantes, ayudándolos a mantener una clara separación entre sus finanzas personales y las del negocio.

Tabla 5

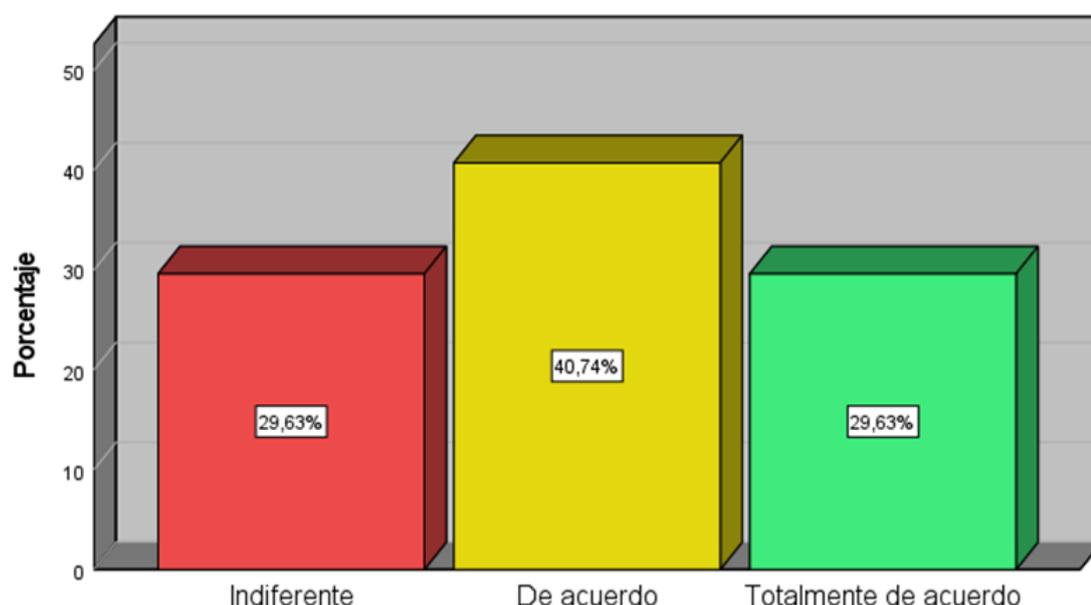
¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	8	29,63	29,6
	De acuerdo	11	40,74	40,7
	Totalmente de acuerdo	8	29,63	29,6
	Total	27	100,0	100,0

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 3

¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?



Fuente: Tabla 5

Interpretación:

Según la pregunta 3, se observa que un 29.63% de los comerciantes encuestados manifestaron indiferencia hacia la información financiera, mientras que un 40.74% estuvo de acuerdo con su relevancia. Además, un 29.63% señaló estar totalmente de acuerdo con la importancia de adoptar un uso bueno del financiamiento informativo para el beneficio en las ventas como los costos en el mercado. Estos resultados subrayan la necesidad de que los comerciantes profundicen su conocimiento en finanzas, donde la información financiera es eficiente para la mejora en costos y con buenos conocimientos harán de que estén seguro de sus decisiones y a largo plazo, promover la competitividad y crecimiento de los negocios.

Tabla 6

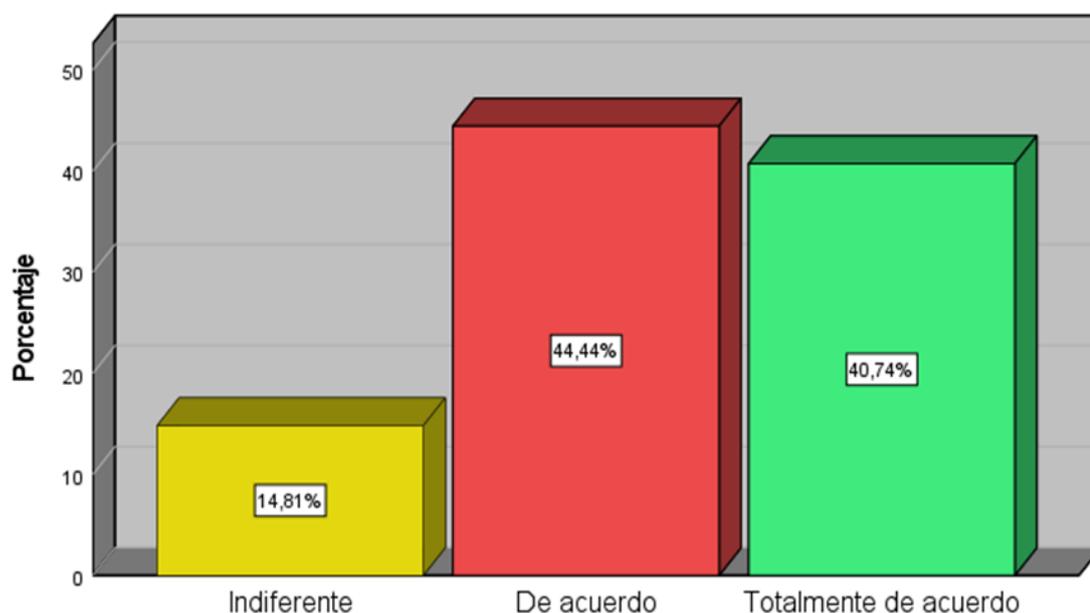
¿Estás de acuerdo en que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	4	14,81	14,81
	De acuerdo	12	44,44	44,44
	Totalmente de acuerdo	11	40,74	40,74
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 4

¿Estás de acuerdo en que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?



Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Según la pregunta 4, se observó que un 14.81% de los comerciantes encuestados se mostraron indiferentes respecto al cumplimiento del presupuesto, mientras que un 44.44% estuvo de acuerdo con su importancia. Además, un notable 40.74% afirmó estar totalmente de acuerdo con que seguir el presupuesto es crucial para mantener un equilibrio financiero, ello sugiere el cumplimiento del presupuesto como una responsabilidad clave para los comerciantes, en que mantener un buen equilibrio financiero ayudar a que se dé una buena percepción en el mercado, garantizando un aumento sostenible y efectivo con sus operaciones diarias.

Tabla 7

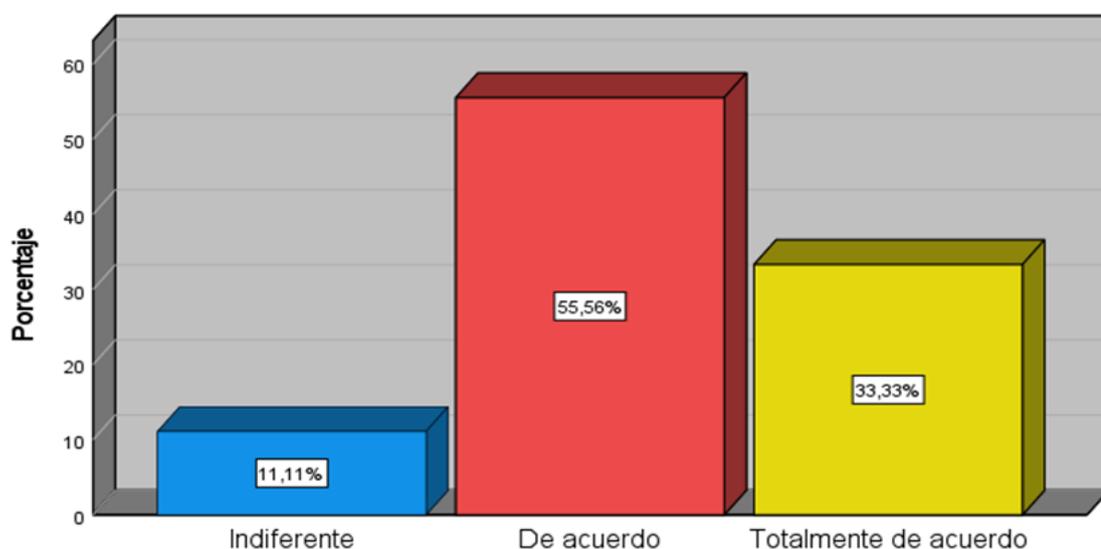
¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	3	11,11	11,11
	De acuerdo	15	55,56	55,56
	Totalmente de acuerdo	9	33,33	33,33
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 5

¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?



Fuente: Tabla 7

Interpretación:

Según la pregunta 5, se observó que un 11.11% de los comerciantes encuestados se mostraron indiferentes ante la implementación de prácticas financieras, mientras que un 55.56% expresó estar de acuerdo con su importancia. Además, Un 33.33% de los comerciantes afirmó estar totalmente de acuerdo en que adoptar prácticas financieras es clave para controlar los gastos en el mercado. Esto significa que se debe adoptar la educación financiera para mejorar esas prácticas y así controlar los gastos y tener más ingresos, sino que también logran mayor estabilidad y reducen costos innecesarios, lo cual contribuye a una mejor gestión del negocio a largo plazo.

Tabla 8

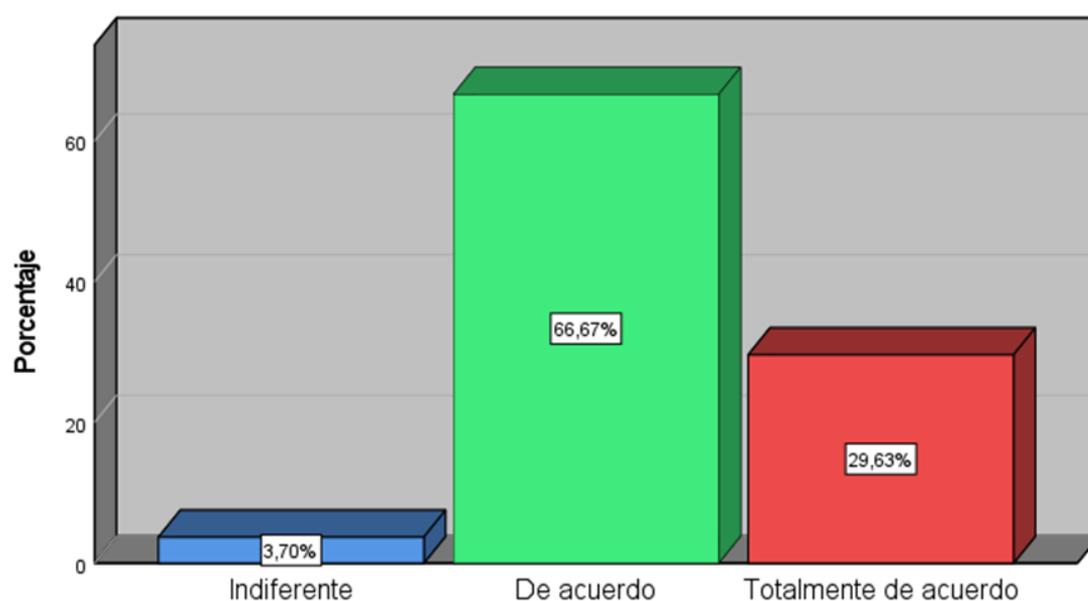
¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	1	3,70	3,70
	De acuerdo	18	66,67	66,67
	Totalmente de acuerdo	8	29,63	29,63
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 6

¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?



Fuente: Tabla 8

Interpretación:

Según la pregunta 6, se observó que un 3.70% de los comerciantes encuestados se mostró indiferente respecto a la venta de alimentos a precios accesibles, mientras que un 66.67% estuvo de acuerdo con esta práctica. Además, un 29.63% indicó estar totalmente de acuerdo con la importancia de vender alimentos de satisfactoria calidad a un precio accesible en el mercado, donde no simplemente les benefician la seguridad, también el eficiente acceso de los consumidores a sus productos. Esta estrategia permite incrementar los ingresos del negocio al atraer a una base de clientes más amplia, fomentar la fidelidad de los compradores y mejorar la competitividad del negocio al ofrecer precios justos.

Tabla 9

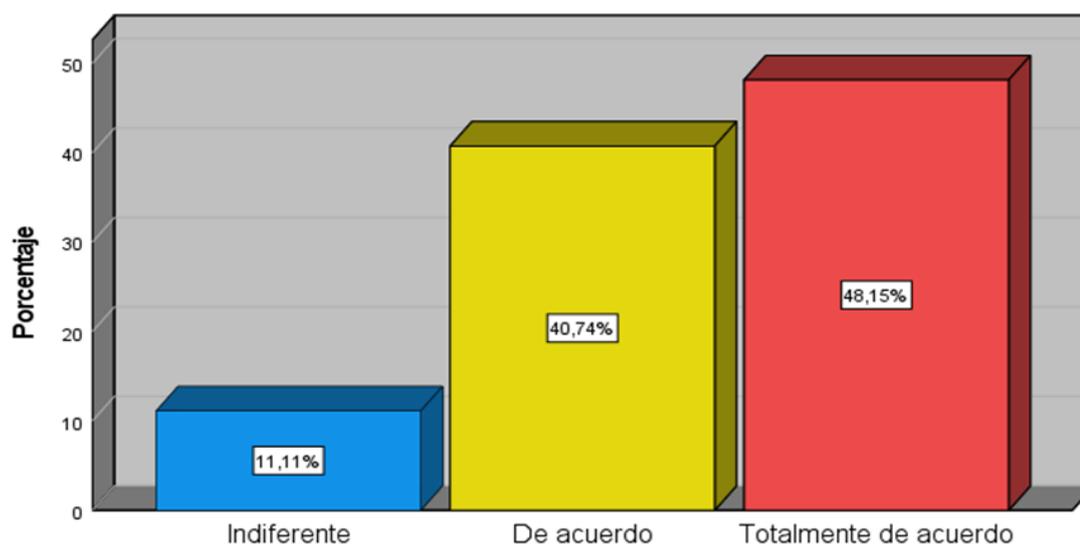
¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	3	11,11	11,11
	De acuerdo	11	40,74	40,74
	Totalmente de acuerdo	13	48,15	48,15
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 7

¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?



Fuente: Tabla 9

Interpretación:

Según la pregunta 7, se observó que un 11.11% del total de comerciantes que participaron en la encuesta, se mostraron indiferentes respecto a la reducción de gastos, mientras que un 40.74% estuvo de acuerdo con su importancia. Además, un 48.15% afirmó estar totalmente de acuerdo con la necesidad de disminuir los gastos para incrementar los ingresos. Esto sugiere que los comerciantes consideran fundamental implementar estrategias de ahorro, con el fin de recortar gastos, que con la habilidad financiera se puede reducir los gastos para aumentar los ingresos, con el fin de lograr un crecimiento financiero y mejorar sus capacidades en sus negocios sobre la gestión financiera.

Tabla 10

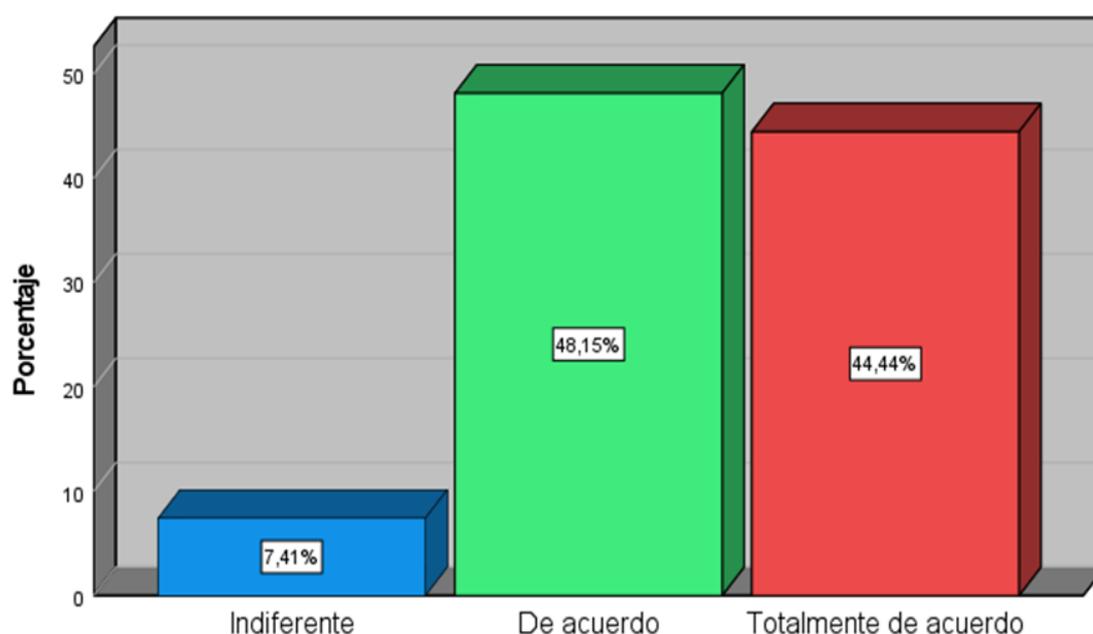
¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	2	7,41	7,41
	De acuerdo	13	48,15	48,15
	Totalmente de acuerdo	12	44,44	44,44
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 8

¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?



Fuente: Tabla 10

Interpretación:

Según la pregunta 8, se observó que un 7.41% del total de comerciantes que participaron en la encuesta se mostraron indiferentes respecto a las estrategias de planificación, mientras que un 48.15% estuvo de acuerdo con su importancia. Además, un 44.44% afirmó estar totalmente de acuerdo con que estas estrategias son fundamentales para la gestión de sus negocios. Esto significa que la planificación estratégica permite a los comerciantes identificar con claridad los productos o servicios que ofrecen, ayudando al comerciante a entender su posición actual en el mercado a favor del objetivo de lograr metas para el negocio.

Tabla 11

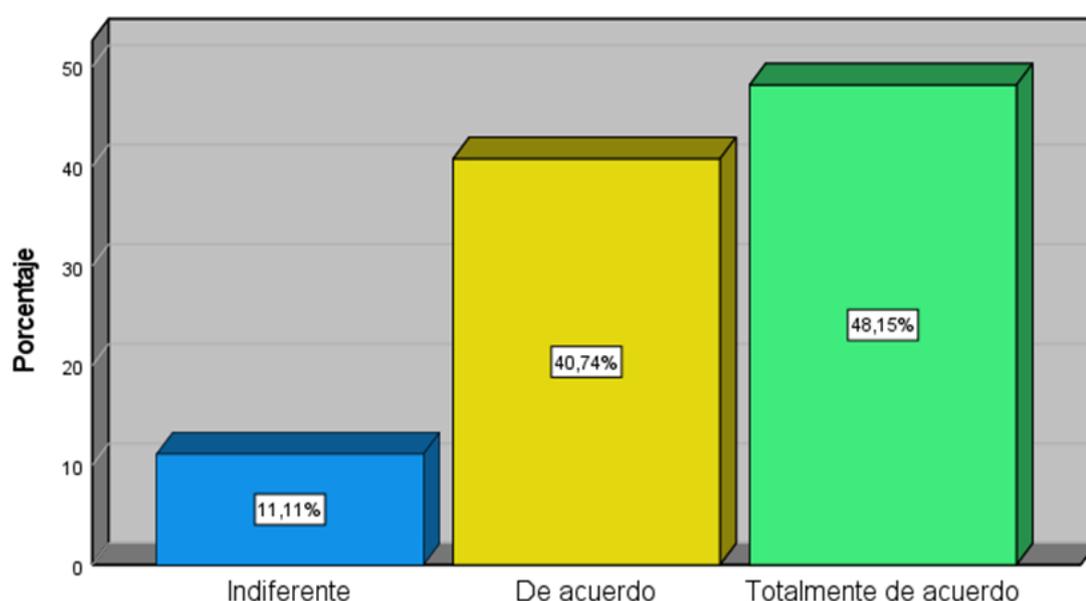
¿Estás de acuerdo en que se deban generar ingresos por cada venta realizada con el fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	3	11,11	11,11
	De acuerdo	11	40,74	40,74
	Totalmente de acuerdo	13	48,15	48,15
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 9

¿Estás de acuerdo en que se deban generar ingresos por cada venta realizada con el fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?



Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Según la pregunta 9, se observó que un 11.11% de los comerciantes que participaron en la encuesta se mostraron indiferentes respecto a la rentabilidad de los costos, mientras que un 40.74% estuvo de acuerdo con su relevancia. Un 48.15% manifestó estar totalmente de acuerdo en que una gestión adecuada de la rentabilidad es crucial para aumentar las ventas. Esto indica que los comerciantes reconocen que diseñar precios competitivos es esencial para mantenerse en el mercado, en que una buena gestión financiera de la rentabilidad puede aumentar las ventas y hacer crecer el negocio, proporcionando informes claros y oportunos que garanticen que los ingresos superen los costos en el negocio.

Tabla 12

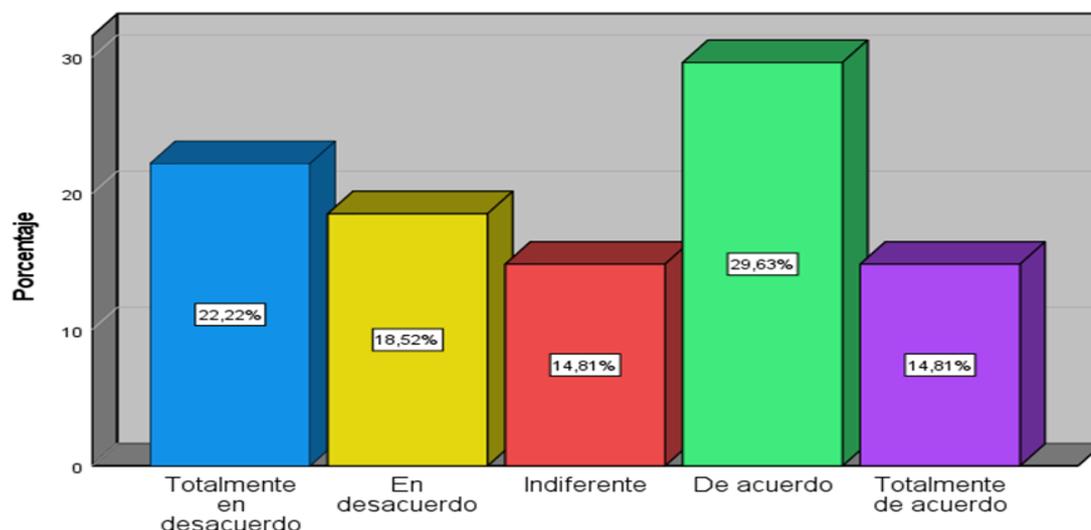
¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	22,22	22,22
	En desacuerdo	5	18,52	18,52
	Indiferente	4	14,81	14,81
	De acuerdo	8	29,63	29,63
	Totalmente de acuerdo	4	14,81	14,81
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 10

¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?



Fuente: Tabla 12

Interpretación:

Según la pregunta 10, se observó que un 22.22% de los comerciantes que participaron en la encuesta manifestaron encontrarse totalmente en desacuerdo con el tema de utilidad de los créditos comerciales, mientras que un 18.52% se mostró en desacuerdo. Por otro lado, un 14.81% indicó estar indiferente y otro 14.81% señaló estar totalmente de acuerdo, mientras que el 29.63% expresó estar de acuerdo. Esto sugiere que, los comerciantes reconocen que los créditos comerciales pueden ser una herramienta útil para realizar inversiones que generen ganancias, que el conocimiento hace crecer el negocio, lo que mejora la estabilidad del negocio.

Tabla 13

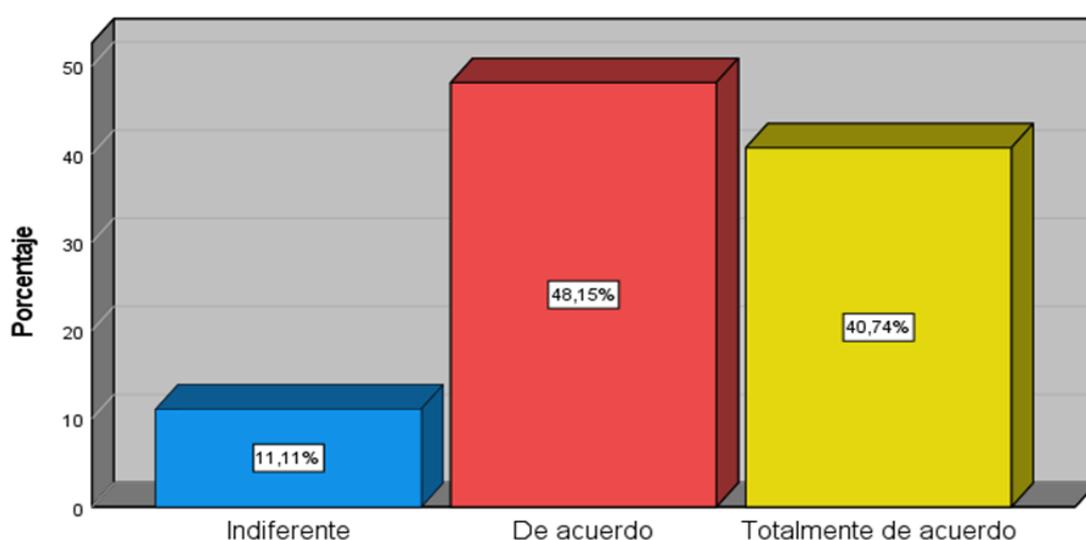
¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Indiferente	3	11,11	11,11
	De acuerdo	13	48,15	48,15
	Totalmente de acuerdo	11	40,74	40,74
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 11

¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?



Fuente: Tabla 13

Interpretación:

Según la pregunta 11, los resultados nos muestran a un 11.11% de los comerciantes que participaron en la encuesta manifestaron una actitud de indiferencia, mientras que un 48.15% señaló estar de acuerdo. Además, el 40.74% de los encuestados expresó estar totalmente de acuerdo con la necesidad de vender más productos para fomentar el crecimiento en el mercado. Estos resultados sugieren que la gran medida del conocimiento financiero genera el enriquecimiento de los negocios pertenecientes a los comerciantes, el cual implica implementar diversas estrategias y esfuerzos enfocados en aumentar las ventas, promoviendo una mayor adopción de prácticas comerciales efectivas y un compromiso firme por parte de los comerciantes para alcanzar el éxito en el mercado.

Tabla 14

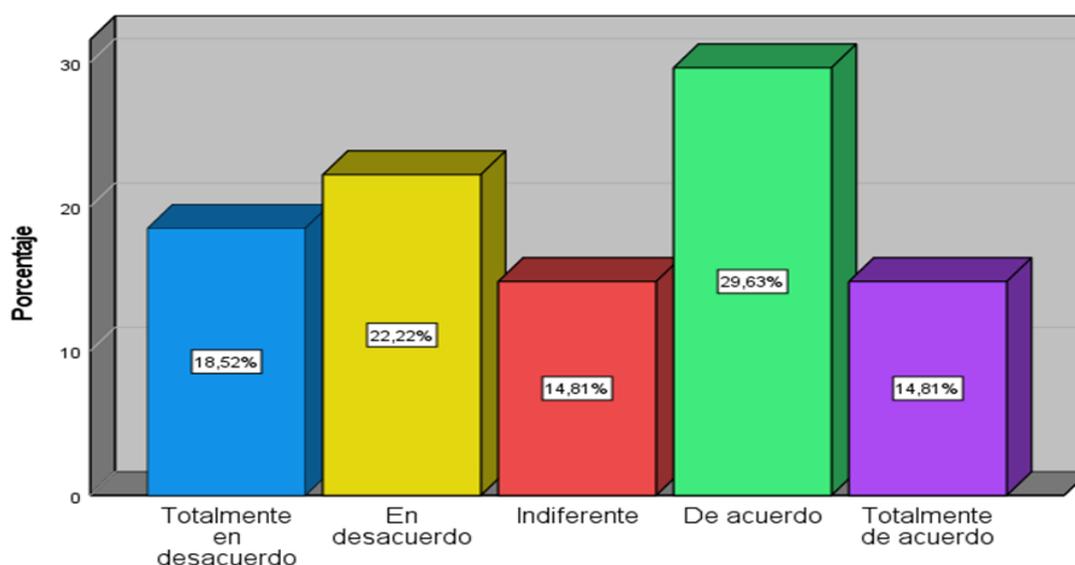
¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?

		Frecuencia	Porcentaje	P. válido
Válido	Totalmente en desacuerdo	5	18,52	18,52
	En desacuerdo	6	22,22	22,22
	Indiferente	4	14,81	14,81
	De acuerdo	8	29,63	29,63
	Totalmente de acuerdo	4	14,81	14,81
	Total	27	100,00	100,00

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Figura 12

¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?



Fuente: Tabla 14

Interpretación:

Según la pregunta 12, los resultados muestran a un 18.5% de los comerciantes que participaron en la encuesta, expresaron estar totalmente en desacuerdo, por otro lado, el 22.2% manifestó estar en desacuerdo. Por otro lado, el 14.8% demostró una postura indiferente, mientras que el 29.6% de los encuestados señaló estar de acuerdo, y un 14.8% afirmó estar totalmente de acuerdo. Estos resultados reflejan que el financiamiento mediante préstamos permite a los comerciantes estar de acuerdo con el financiamiento a través de préstamos a los comerciantes con el fin de invertir, superar las limitaciones de capital inicial y generar más ganancias dando una buena percepción sobre el negocio.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 15

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V1	,180	27	,025	,951	27	,223
V2	,133	27	,200*	,940	27	,120

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Interpretación

En la mostrada tabla 15 nos muestran el resultado en Shapiro-Wilk sobre la prueba de normalidad según la V1 y V2 en una muestra de 27 comerciantes. Para la variable V1, el valor de significancia es de 0.223, y para la variable V2 es de 0.120, ambos mayores a 0.05. Por consiguiente, se podría considerar que ambas variables presentan una distribución modo normal, lo que respalda la utilización de pruebas paramétricas para el posterior análisis, estos resultados requieren que los ya obtenidos datos respeten la normalidad dada. Esto permite avanzar el análisis las hipótesis generales y específicas utilizando métodos paramétricos como el estadístico de Pearson.

4.2.1. HIPÓTESIS GENERAL

HI: La educación financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

HO: La educación financiera no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

Tabla 16

Correlación Pearson de la hipótesis general

		V1 Educación Financiera	V2 Fuentes de Financiamiento
V1 Educación Financiera	Correlación de Pearson	1	,329
	Sig. (bilateral)		,094
	N	27	27
V2 Fuentes de Financiamiento	Correlación de Pearson	,329	1
	Sig. (bilateral)	,094	
	N	27	27

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Interpretación:

En el coeficiente de relación entre Fuentes de Financiamiento (V2) y Educación Financiera (V1) consta de 0.329, lo cual muestra en la escala de Pearson una vinculación positiva baja. Sin embargo, esta correlación no es significativa, ya que el valor p es 0.094, superior al umbral de 0.05. El valor p (0.094) nos muestra que no hay suficientes pruebas para negar la (Ho). Su valor p es superior a 0.05, no se puede afirmar que la educación al financiamiento tenga una vinculación importante en las fuentes financieras de los comerciantes de Paucarbamba, 2023.

- Hipótesis nula (Ho): Se acepta la hipótesis nula, que establece que la educación financiera no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento. El valor p no permite rechazarla.
- Hipótesis general (Hi): No se acepta la hipótesis general, ya que no se ha demostrado una significativa correlación entre variables.

4.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Hipótesis específica 1

Hi1: El conocimiento financiero tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

HO: El conocimiento financiero no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

Tabla 17

Correlación Pearson de la hipótesis específica 1

		Conocimiento Financiero	Fuentes de Financiamiento
Conocimiento Financiero	Correlación de Pearson	1	,202
	Sig. (bilateral)		,312
	N	27	27
Fuentes de Financiamiento	Correlación de Pearson	,202	1
	Sig. (bilateral)	,312	
	N	27	27

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Interpretación:

En el coeficiente de relación entre el Conocimiento Financiero y fuentes de Financiamiento de los comerciantes del mercado de Paucarbamba es a 0.202. Aquel valor nos muestra una vinculación positiva baja en estas 2 dimensiones del conocimiento financiero. El valor p (0.312) nos muestra que la relación no es estadísticamente relevante, lo cual supera al umbral de 0.05. Ello implica que no se puede negar la (Ho) lo cual nos dice que en el conocimiento al financiamiento no hay una vinculación relevante con las fuentes financieras en los comerciantes del mercado de Paucarbamba en 2023.

- Hipótesis nula (Ho): Se acepta la hipótesis nula, lo que implica que el conocimiento financiero no tiene una significativa vinculación con las fuentes de financiamiento
- Hipótesis específica (Hi1): No se acepta la hipótesis específica, ya que los resultados no respaldan la afirmación de que el

conocimiento financiero influye significativamente en las fuentes de financiamiento.

Indica una vinculación baja y sin relevancia entre las variables, lo que sugiere que, a pesar de que algunos comerciantes están de acuerdo en que traer nuevas tendencias del mercado y realizar estrategias de planificación son acciones importantes, esto no se traduce en una relación significativa con su acceso a fuentes de financiamiento. Esto indica que un mal conocimiento financiero está influyendo negativamente en la decisión que se toma de manera financiera en los comerciantes.

Hipótesis específica 2

Hi2: Las Habilidades de Gestión Financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

HO: Las Habilidades de Gestión Financiera no tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

Tabla 18

Correlación Pearson de la hipótesis específica 2

		Habilidades de Gestión Financiera	Fuentes de Financiamiento
Habilidades de Gestión Financiera	Correlación de Pearson	1	,615**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	27	27
Fuentes de Financiamiento	Correlación de Pearson	,615**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	27	27

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Interpretación:

En el coeficiente de relación entre en la Habilidad de gestión financiera y las fuentes financieras en los comerciantes del mercado de Paucarbamba es de 0.615. El valor muestra una positiva vinculación moderada entre las capacidades de gestión al financiamiento y la

posibilidad al acceso a fuentes financieras. El valor p (0.001) muestra que la correlación es estadísticamente significativa al nivel de 0.01. Esto indica que se puede rechazar la (Ho) y apoyar la (Hi2), el cual nos dice que las habilidades de gestión financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento.

- Hipótesis nula (Ho): Se rechaza la hipótesis nula, lo que implica que existe suficiente base para concluir que las habilidades de gestión financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento.
- Hipótesis específica (Hi2): Se acepta la hipótesis específica, donde los resultados indican la afirmación de las habilidades de gestión financiera donde se vinculan significativamente en las fuentes de financiamiento.

La correlación moderada positiva, sugiere significativamente que al transcurso que los comerciantes demuestren habilidades de gestión financiera, como el cumplimiento del presupuesto, hay una mayor probabilidad de que consideren y accedan a créditos comerciales para incrementar sus productos. Esto indica que la habilidad financiera es dada como un elemento fundamental en las tomas de las decisiones sobre financiamiento.

Hipótesis específica 3

Hi3: La percepción financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

H0: La percepción financiera no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

Tabla 19

Correlación Pearson de la hipótesis específica 3

		Percepción financiera	Fuentes de Financiamiento
Percepción financiera	Correlación de Pearson	1	,211
	Sig. (bilateral)		,291
	N	27	27
Fuentes de	Correlación de Pearson	,211	1

Financiamiento	Sig. (bilateral)	,291	
	N	27	27

Nota. IBM SPSS Statistics V27.

Interpretación:

En el coeficiente de relación entre en la Percepción sobre el financiamiento y las fuentes financieras en los comerciantes es de 0.211. Este valor indica una vinculación baja positiva entre la percepción y las fuentes de financiamiento. El valor p (0.291) habla que la relación no es significativa estadísticamente, dado que es mayor al nivel de 0.05. Lo cual implica que no hay suficiente prueba para negar la (H0).

- Hipótesis nula (H0): Se no se rechaza la hipótesis nula, lo que significa que no hay evidencia suficiente para afirmar que la percepción financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento.
- Hipótesis específica (Hi3): Se rechaza la hipótesis específica, ya que los resultados no respaldan la afirmación de que la percepción financiera significativamente se vincula a las fuentes de financiamiento.

La correlación positiva débil nos muestra que, a pesar que existe cierta relación con la disposición a cubrir necesidades y la percepción financiera a través de financiamiento, esta relación no es lo suficientemente fuerte o significativa como para sostener que las percepciones financieras influyen de manera directa en decisiones financieras de comerciantes.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

Con relación a la HG: La educación financiera no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023. La enseñanza al financiamiento mediante fuentes financieras, se hizo mediante la utilización la prueba a la hipótesis, plasmando un valor a 0,329, reflejando una vinculación baja positiva, según el coeficiente Rho Spearman. Esto demuestra que los comerciantes no tienen mucha capacidad de tomar decisiones informadas y acceder a una variedad más amplia de opciones de financiamiento; del cual están bajo sus conocimientos, habilidades, percepciones, del cual no les permite elegir mejor frente a los riesgos asociados con el financiamiento, pero si ellos contribuyen al éxito hará que crezca su negocio; llevando una educación que apoye y motive a los vendedores a tener un buen negocio comercial. Por estos resultados podemos contrastar con la investigación realizada por Huamán et al. (2021), en su tesis llamada El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado Modelo en Huancayo en el año 2021, donde llega a la conclusión que la educación al financiamiento afecta de manera directa y relevante en la finanza a comerciantes, según lo demuestra el estadístico Chi cuadrado dando un nivel de importancia de 0.05. También, se logró establecer que hay una unión importante en ambos factores, lo que hará que su negocio será factible tanto para el vendedor como para el comprador , es por ello que Rigters (2024), nos dice que la educación al financiamiento se puede definir como las ganancias del aprendizaje en donde adquieren conocimientos acerca de finanzas para que las personas puedan tener más noción, para así poder generar más ingresos y tomar decisiones financieras es decir una buena planificación empresarial, desarrollo empresarial a lo largo del camino para mejorar el bienestar .

Con relación a la hipótesis específica 1: El conocimiento financiero no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023. El

conocimiento financiero mediante las fuentes de financiamiento, se llevó a cabo en la prueba de la hipótesis, reflejando un 0, 202 de valor; manifestando una vinculación baja positiva, según el coeficiente de Rho Spearman. Esto demuestra que los comerciantes deben conocer más sobre el conocimiento financiero y sepan de que es lo que se va hacer y para que así a largo plazo no se tengan riesgos y trazarse metas para no tener deficiencias en crecer sus negocios en el mercado, informándose sobre el aprendizaje financiero que hagan que el conocimiento financiero sea dable para todas la personas, que a base de ello se incrementara las ganancias, Por estos resultados podemos contrastar con la investigación desarrollada por Quispe (2021), mediante la tesis Educación financiera y estrategias de financiamiento de los comerciantes del mercado de Huanta, Huanta- 2020, donde muchas veces debido a la falta del conocimiento financiero se ve plasmada la deficiencia de implementar las fuentes financieras y a lo que conlleva a que muchas veces los comerciantes se planifiquen y se planteen los objetivos de manera más claro, donde comerciantes según los resultados indican el 54.8% que la educación al financiamiento tenía poca importancia, el 37% la calificó como muy importante y el 8.2% la consideró no importante en absoluto, es por ello que Ramos et al. (2017), nos dice que el tener conocimiento hacia el financiamiento permite a una persona adquirir habilidades y confianza mediante la educación y experiencias, con la finalidad de tener decisiones adecuadas hacia el financiamiento, donde conozcan los datos obtenidos, como también ser capaz de aplicarla de manera adecuada.

Con relación a la hipótesis específica 2: Las Habilidades de gestión financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023. La habilidad hacia la gestión financiera en las fuentes de financiamiento, Se realizó a través de la hipótesis utilizando la aplicación de prueba, respectivo valor es 0, 615, manifestando una vinculación moderadamente positiva, respecto al coeficiente Rho Spearman. Esto demuestra que los comerciantes poseen una buena habilidad favorable para poder tener más ganancias, desarrollando habilidades en el cual ellos pueden minimizar riesgos mejorando la eficiencia de sus operaciones,

garantizando un crecimiento sostenido de sus negocios en el mercado, en el que puede conducir mayor estabilidad financiera, permitiendo a los comerciantes tomar decisiones estratégicas, ya que están escasas de cumplimiento presupuestario y de prácticas financieras, que mientras tiene oportunidad de hacerlo se tiene que crecer; por la que a través de estos resultados podemos comparar con la investigación de Cruz y Hilario (2020), mediante la tesis Educación Financiera y Morosidad en los Comerciantes del Centro Comercial El Paraíso año 2019, se afirmó que mientras más sea la educación hacia al financiamiento en muchos comerciantes, menor es la deuda en sus respectivos pagos, dando un 0.000 de significancia y de -.853 la relación de Pearson como valor indicando la existencia de una significativa relación entre la morosidad y educación al financiamiento en comerciantes, es por ello que Avendaño et al. (2021), nos habla de la habilidad de gestión hacia el financiamiento se refiere al interés de las personas para emplear y explorar la información hacia el financiamiento con el deber de gestionar acciones y decisiones, como también planificar y controlar recursos financieros, en el cual estas competencias sean esenciales para gestionar las finanzas de manera eficiente y lograr el éxito financiero.

Con relación a la hipótesis específica 3: La percepción financiera no tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023. La conducta financiera en las fuentes de financiamiento se hizo en cuanto a la aplicación en la hipótesis mediante pruebas, respectivo valor es a 0, 211, reflejando la vinculación baja positiva dado por el coeficiente de Rho Spearman. Esto demuestra que los comerciantes, por medio de la percepción deficiente, tienden a ser irresponsables o ineficaces; ello puede hacerlos menos en generar ingresos y no pueden disminuir sus gastos y gestionar adecuadamente las fuentes de financiamiento, lo que obstaculiza el establecimiento de metas adecuadas y debilita la estabilidad económica de los negocios, limitando su crecimiento. Además, la falta de programas de capacitación financiera adecuada contribuye a que haya menor accesibilidad al financiamiento y a una menor probabilidad de éxito en los negocios del mercado. Ya que mediante estos resultados podemos contrastar con el estudio desarrollado por Gonzáles (2020), en su tesis Educación financiera y

tributaria en emprendimientos de los cantones Rioverde y Eloy Alfaro, donde los datos indicaron que los emprendedores de los cantones tienen una educación hacia el financiamiento limitada en la planificación financiera, ahorro, financiamiento y inversión, en el que enfrentan dificultades para el incumplimiento de sus obligaciones fiscales debido a la falta de formación, lo que los lleva a depender de contadores para realizar sus declaraciones; por lo tanto se debe implementar programas con el objetivo de mejorar sus capacidades y cumplimiento en los emprendedores, es por ello que Céspedes (2017), nos dice que la percepción financiera es clave, ya que cuando las personas tienen ingresos, ya sea de un sueldo, salario o cualquier otro, es importante que los administren bien y puedan manejar sus recursos de manera efectiva, ello ayudará a tener una mejor gestión financiera, y les permitirá tomar mejores decisiones con su dinero.

CONCLUSIONES

1. Se estableció que no tiene una vinculación significativa en relación a la educación financiera y las Fuentes de Financiamiento de los comerciantes del mercado de Paucarbamba - Huánuco 2023. Se visualizó la Tabla 16 cual muestra la correlación entre estas variables, con un 0,329 de valor, lo cual indica la vinculación baja positiva según el coeficiente en relación de Rho Spearman. Los resultados muestran que la educación financiera y las fuentes de financiamiento se ven reflejadas en un bajo conocimiento y una pobre percepción de su situación económica lo que impide que los comerciantes tomen decisiones financieras. En otras palabras, aunque puedan aplicar técnicas básicas de habilidades de gestión, pero por la falta de una comprensión profunda y realista de sus finanzas los hace vulnerables a errores en la administración, sobreendeudamiento y otros riesgos financieros, lo que afecta negativamente la estabilidad y el crecimiento del negocio. Es así que en los resultados de la Tabla 4 se visualiza que un 48.15% de los que participaron en la encuesta estuvieron en acuerdo, lo cual ayudo a implementar una gestión eficaz de los peligros financieros, dando mejor organización en negocios y generar resultados positivos, ayudándolos a mantener una clara separación entre sus finanzas personales y las del negocio. De la misma manera en la Tabla 7, el 55.56% de los comerciantes afirmaron estar totalmente de acuerdo en que se deba adoptar prácticas financieras para controlar los gastos, donde no solo ayudan a comerciantes a la mejora de sus conocimientos financieros y evitar posibles engaños, sino que también les permiten generar mayor estabilidad en sus negocios y reducir costos innecesarios, lo que contribuye a una operación más eficiente y sostenible a largo plazo.
2. Se determinó que no tienen una vinculación significativa las fuentes de Financiamiento y conocimiento financiero de los comerciantes del mercado de Paucarbamba - Huánuco 2023. Según la Tabla 17, se visualiza las variables entre ambas relaciones, respectivo con un 0,202 de valor; expresando una relación baja positiva, dado por el coeficiente

de Rho Spearman. Estos resultados se deben a que carecen de metas financieras sobre temas como el manejo de riesgos financieros, debido a que no se informan y no saben que es el conocimiento financiero, no tienen ahorro, y tienen un mal uso correcto del crédito, es más probable que tomen decisiones financieras erróneas. Según la Tabla 5, el 40.74% de los comerciantes estuvo de acuerdo en que la información financiera es eficiente para la mejora en costos y con buenos conocimientos harán de que estén seguro de sus decisiones. Según la Tabla 5, el 40.74% de los comerciantes estuvo de acuerdo en que la información financiera es eficiente para la mejora en costos y ventas resaltando la importancia de que los comerciantes profundicen su conocimiento en finanzas, lo que les permitirá gestionar mejor sus recursos, identificar áreas de mejora y, a largo plazo, promover la competitividad y crecimiento de negocios. De la misma manera en la Tabla 12, el 29.63% de los encuestados expresó estar de acuerdo en que los créditos comerciales son una herramienta útil para realizar inversiones que generen ganancias, donde los comerciantes ven en los créditos una oportunidad para ampliar sus servicios y oferta de productos, lo cual les permite cubrir los gastos operativos y mejorar la estabilidad de sus negocios.

3. Se determinó que tiene una vinculación significativa entre la Habilidad de gestión especializada en el financiamiento y las Fuentes financieras de los comerciantes del mercado de Paucarbamba - Huánuco 2023. Según la mostrada Tabla 18, se aprecia la relación, respectivo valor es a 0, 615; expresando una vinculación moderadamente positiva, respecto al coeficiente en correlación de Rho Spearman. Este resultado muestra que la habilidad de gestión financiera en los comerciantes es moderada, se concluye que cuentan con una capacidad básica para administrar sus recursos, pero aún presentan deficiencias en el cumplimiento y las malas prácticas financieras que limitan el potencial óptimo de sus negocios. Esto significa que, aunque pueden llevar un control y tomar decisiones financieras en cierta medida, por lo cual es recomendable que aprovechen en mejorar para mejorar la sostenibilidad del negocio. Según la Tabla 9, el 48.15% de los

comerciantes afirmaron estar totalmente de acuerdo en reducir los gastos para aumentar los ingresos, con el fin de aplicar estrategias de ahorro, como disminuir la inversión en productos de baja demanda y enfocarse en los más populares, mediante el fin de alcanzar un crecimiento financiero y evolución a sus habilidades de gestión en sus negocios. De la misma manera en la Tabla 11, el 48.15% de los encuestados afirmó estar totalmente de acuerdo en que una buena gestión de la rentabilidad aumentar las ventas, con el fin de establecer precios competitivos para mantenerse en el mercado, al mismo tiempo asegurar márgenes de beneficio adecuados, para contar con informes claros y oportunos que les permitan verificar que los ingresos superen los costos en sus negocios.

4. Se determinó que no tiene una vinculación significativa entre las fuentes de financiamiento y la Percepción Financiera de comerciantes del mercado de Paucarbamba - Huánuco 2023. Según la Tabla 19, se puede apreciar la correlación, respectivo valor es a 0, 211; expresando una vinculación baja positiva, dado por el coeficiente de Rho Spearman. Donde los resultados indican que la percepción financiera de los comerciantes es baja, se concluye que ellos tienen una imagen distorsionada o poco clara de su situación económica ya que no incrementar ingresos y mas están disminuyendo gastos. Esto puede llevar a tomar decisiones equivocadas, como subestimar riesgos o asumir deudas sin evaluar adecuadamente su capacidad de pago. Además, al no reconocer de forma realista sus ingresos, gastos y necesidades de inversión, pueden perder oportunidades de ahorro o mejora en la gestión financiera, afectando la estabilidad y el crecimiento de sus negocios. Es así que en la Tabla 5, los encuestados consideran que el 33.33% afirmó estar totalmente de acuerdo en que adoptar prácticas financieras es clave para controlar los gastos en el mercado; ello significa que, al aplicar estas prácticas, no solo aprenden a manejar sus finanzas y evitar posibles engaños, sino que también logran mayor estabilidad y reducen costos innecesarios, lo cual contribuye a una mejor gestión del negocio a largo plazo. De la misma manera en la Tabla 14, el 29.6% de los encuestados indicó estar de

acuerdo con el financiamiento a través de préstamos a los comerciantes con el fin de invertir, superar las limitaciones de capital inicial y generar más ganancias, fomentando una mayor participación y comprensión entre los comerciantes sobre la importancia de esta herramienta financiera para alcanzar el éxito en sus negocios.

RECOMENDACIONES

1. Se les recomendó a todos aquellos comerciantes del mercado de Paucarbamba, fomentar una actitud positiva hacia la educación financiera, participando en programas y talleres de preparación lo cual les permite entender las importancias a las fuentes de financiamiento, ello ayudará a las decisiones eficaces incrementando la información y a la adaptación al cambio en el mercado, lo que puede mejorar su competitividad y aumentar sus posibilidades de alcanzar sus objetivos financieros.
2. Se recomienda a diversos comerciantes del mercado de Paucarbamba, profundizar su conocimiento y saber hacia el financiamiento mediante la asistencia a cursos y seminarios sobre gestión de finanzas, ello permitirá reconocer la relevancia de la información financiera para la mejora de sus ventas y costos, y así podrán gestionar mejor sus recursos, detectar áreas de oportunidad para mejorar y promover la competitividad y crecimiento de respectivos negocios.
3. Se recomendó a diversos comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba, desarrollar y mejorar sus habilidades de gestión financiera, ello implica cumplir con su presupuesto, aumentar los ingresos, que, al adoptar estas prácticas, los comerciantes puedan lograr un crecimiento financiero sostenible y mejorar sus habilidades de gestión en sus negocios, lo que les permitirá adaptarse mejor a las necesidades del mercado y optimizar sus ganancias.
4. Se recomendó a los diversos comerciantes del mercado de Paucarbamba, evaluar y dar mejora a su percepción financiera, tomando decisiones financieras claras, disminuyendo gastos, buscando estrategias de ahorro en cómo disminuir la inversión en productos de baja demanda y enfocarse en aquellos que son más solicitados, para así poder lograr un crecimiento financiero sostenido en sus negocios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguila, S., Josep, L., & Llorence, B. (2010). *Reducción de costes: una perspectiva histórica*. REVISTA CAST. Obtenido de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Reduccion_de_costes_Una_perspectiva_historicaD.pdf
- Aranibar, E., Zanabria, L., & Ríos, K. (2023). *Educación financiera desde un enfoque cuantitativo y revisión sistemática de literatura: aproximaciones recientes y tendencias*. Revista Quipukamayoc. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/25005/19824>
- Ariza, A. (2010). *Reseña del diseño comercial: actos de comercio, empresas, comerciantes y empresarios*. Revista Universitas. <https://www.redalyc.org/pdf/825/82518988012.pdf>
- Avendaño, W., Velasco, B., & Rueda, G. (2021). *Percepciones, conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media*. Revista Venezolana de Gerencia. <https://www.redalyc.org/journal/290/29066223014/29066223014.pdf>
- Bea, T., Sánchez, L., & Muñoz, S. (2023). *Teoría del financiamiento*. Revista Ciencias Holguín. [https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/#:~:text=El%20financiamiento%20es%20\(Perdomo%2C%201998,privada%2C%20social%20o%20mixta%E2%80%9D](https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/#:~:text=El%20financiamiento%20es%20(Perdomo%2C%201998,privada%2C%20social%20o%20mixta%E2%80%9D).
- Beltrán, J., Muñoz, M., & Olmos, M. (2015). *Prácticas financieras desarrolladas por los comerciantes informales de víveres frescos, de la plaza de mercado la concordia de la ciudad de Florencia-Caquetá*. Revista FACCEA. <https://editorial.uniamazonia.edu.co/index.php/faccea/article/view/175/164>
- Bernal, Á., Vera, G., Cano, D., & Farfán, L. (2022). *Factores socioeconómicos que influyen en los comerciantes informales*. Revista polo del conocimiento. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9042825.pdf>

- Caballero, T. (2011). *Creditos, monedas, comerciantes y prestamistas en el mercado financiero en barranquilla en 1849 y 1903*. Revista Volumen. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4336264.pdf>
- Canedo, X. (2019). *Estrategias comerciales implantadas en espacios públicos no destinados al comercio*. Revista Investigación y Negocios. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372019000200011
- Casanovas, M., & Bertran, J. (2015). *La financiación de la empresa: Como optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Profit Editorial. https://www.google.com.pe/books/edition/La_financiaci%C3%B3n_de_la_empresa/GiiOYuwAXqEC?hl=es-419&gbpv=1&dq=fuentes+financiamiento+segun+autores&printsec=frontcover
- Castillo, C. K. (2019). *Educación Financiera y Morosidad en el Sector Informal en Entidades Financieras de Huánuco – 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional UNHEVAL, url: <https://repositorio.unheval.edu.pe/handle/20.500.13080/5018>
- Ceballos, H. (2022). *Análisis de Prácticas Financieras frente a la utilidad y rentabilidad de las Pymes en el Municipio de San Juan de Pasto (Colombia) y en el Estado de Colima (México)*. Editorial Caia Creaciones. https://www.researchgate.net/publication/363734308_Analisis_de_practicas_financieras_e-book
- Céspedes, J. (2017). *Análisis de la necesidad de la educación financiera*. Revista Pensamiento Crítico. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/download/14333/12697/49623>
- Córdova, M. (2013). *Gestión Financiera*. ECOE Ediciones. https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_financiera/cr80DgAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=fuentes+de+financiamiento,+libros&printsec=frontcover

- Cruz, B., & Hilario, R. (2020). *Educación financiera y morosidad en los comerciantes del centro comercial el paraíso año 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional De San Antonio Abad Del Cusco]. Repositorio institucional UNSADC, url: http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/5630/253T20200363_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Revista Pensamiento & Gestión. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/646/64646279008/html/>
- Fajardo, Á., Hernández, J., González, Y., & Torres, M. (2018). *Caracterización y Percepción del Riesgo en Vendedores Informales de las Plazas de Mercado de la Ciudad de Bogotá, D.C.* Revista Ciencia y trabajo. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-24492018000300151
- Fuentes, P. (2010). *La orientación al mercado: Evolución y medición de un enfoque de gestión que trasciende al marketing*. Revista retrospectiva. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454004.pdf>
- Galan, J. (2017). Capacidad de endeudamiento. *Economipedia*. <http://repositorio.udh.edu.pe/handle/123456789/1900;jsessionid=DF953EA25B326EDE3C56F0989A64A048>
- Gárate, R. J. (2017). *Gestión de riesgos financieros*. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/31207/garate_rj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, I. (2021). *Educación financiera y su influencia en los hábitos financieros de los asociados de agroecoturismo pradera, municipio de pradera – valle del cauca*. [Tesis de pregrado, Universidad Javeriana Bancaria Peruana]. Repositorio institucional UJBP, url: <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/54235>
- Gonzales, G. (2006). *Incrementar ingresos*. Revista Universidad EAFIT. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/215/21514102.pdf>
- González, N. (2020). *Educación financiera y tributaria en emprendimientos de los cantones Rioverde y Eloy Alfaro*. [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.]. Repositorio

- institucional PUCESE, url:
<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/2297/1/GONZ%C3%81LEZ%20PAREDES%20NICOLE%20ANG%C3%89LICA.pdf>
- Gutiérrez, Á., & Sánchez, A. (2009). *Fuentes de Financiacion de la empresa. Gestión de Empresas.*
<https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/9/9798/Tema1.pdf>
- Hernandez, D. (2016). *Desarrollo empresarial. Caso de empresas de servicios en Perú.* Lima. <https://www.gestiopolis.com/desarrollo-empresarial-caso-empresas-servicios-peru/>
- Hernandez, R. S. (2014). *Metodología de la Investigación.* Mexico: Mc Graw.
<https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri#:~:text=Estudios%20de%20alcance%20Correlacional%3A%20este,en%20hip%C3%B3tesis%20sometidas%20a%20prueba>
- Huaman, K., Quintanilla, A., & Chinoapaza, W. (2021). *El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado Modelo en Huancayo en el año 2021.* [Tesis de pregrado, Universidad Continental del Perú]. Repositorio institucional UCP, url:
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11793/2/IV_FCE_316_TE_Huaman_Chinoapaza_Quintanilla_2021.pdf
- Losada Vasquez, L. (2014). *Metodología de la investigación aplicada.* Bogota: Lance.
- Lozano, N., Salvador, T., & Ponciano, M. (2019). *Fuentes de financiamiento en las Mypes del sector confecciones de ropas deportivas, del distrito de Huánuco, Periodo 2017 – 2018.* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional UNHEVAL, url:
<https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/4537/TCO01082L94.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Meneses, J. (2018). *Educación financiera y nivel de endeudamiento de los trabajadores de la universidad autónoma de Ica.* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Ica]. Repositorio institucional UAI, url:
<http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/handle/autonomadeica/392>

- Montoya, A. (1988). *El comercio no capitalista y su carácter indirectamente subsumido en el capital*. Biblioteca P. Florentino Idoate, S.J. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6521362.pdf>
- Morales, J., & Tuesta, P. (1997). Calificaciones de crédito y riesgo país. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/03/Estudios-Economicos-3-7.pdf>
- Moran, J., Soledispa, X., & Peña, D. (2021). *El sistema financiero y su impacto en el desarrollo económico - financiero*. Revista FIPCAEC. <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/download/372/663/>
- Paneca, Y. (2010). *La planificación empresarial: un acercamiento conceptual*. Contribuciones a la Economía. <https://www.eumed.net/ce/2010b/ypg.htm>
- Polo, M., Salazar, C., Barreno, C., Arias, M., & Haro, A. (2023). *Educación financiera basada en los conocimientos financieros: un análisis en los beneficiarios del programa Campo Emprende*. Revista Científica TESLA. <https://tesla.puertomaderoeditorial.com.ar/index.php/tesla/article/view/182/254>
- Prieto, G. (1980). *Beneficio empresarial y ahorro social*. (U. C. Argentina, Ed.) Revista de Economía Política. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2495438.pdf>
- Quispe, A. (2021). *Educación financiera y estrategias de financiamiento de los comerciantes del mercado de huanta, huanta- 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio institucional UPCI, url: <https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/431/QUISPE%20AYALA,%20YOVER%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramos, F. (2023). *La educación financiera a la luz de la Economía del Comportamiento*. Lima: Iberoamerican Business Journal. <https://journals.epnewman.edu.pe/index.php/IBJ/article/download/291/562/2071>
- Ramos, J., Moreno, E., & García, A. (2017). *Educación financiera: una aproximación teórica desde la percepción, conocimiento, habilidad, y uso y aplicación de los instrumentos financieros*. INFAD Revista de

- Psicología. https://dehesa.unex.es/bitstream/10662/15208/1/0214-9877_2017_2_2_267.pdf
- Ramsey, D. (2019). *Planificación financiera por medio gestión de deudas y finanzas personales*. <https://www.escuelanavalsuboficiales.edu.co/wp-content/uploads/2021/11/MANEJO-DE-LAS-FINANZAS-PERSONALES-ENSB.pdf>
- Rigters, G. (2024). *Educación Financiera para Principiantes y Dummies*. Editor Plataforma. https://www.google.com.pe/books/edition/Educaci%C3%B3n_Financiera_para_Principiantes/8uS1EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Rigters,+Giovanni.&printsec=frontcover
- Rivera, B., & Bernal, D. (2018). *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones*. Mexico: Universidad Autónoma de Sinaloa. http://www.scielo.org.bo/pdf/rp/n41/n41_a06.pdf
- Rodriguez, A. (2019). *Incidencia de la educación financiera en el nivel de endeudamiento de los hogares del Barrio Elías Moncada de la ciudad de Estelí en el año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]. Repositorio institucional UNAN, url: <https://repositorio.unan.edu.ni/10106/1/2990.pdf>
- Rodríguez, O. (2007). *Crédito comercial*. Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. <https://www.redalyc.org/pdf/2741/274120249002.pdf>
- Rodríguez, O. (2008). *El crédito comercial: Marco conceptual y revisión de la literatura*. Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2877588.pdf>
- Salinas, F., Celiz, H., & Echevarría, G. (2021). *Cultura financiera e índice de morosidad en la agencia (528) Mi Banco Huánuco 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional UNHEVAL, url: <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/6822/TCO01188S17.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SBS. (2023). *SBS- Alerta crediticia*. (C. d. SBS, Ed.) Peru. <https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/2658>

- Solano, A., & Cabrera, L. (2024). *Incidencia de la planificación financiera en comerciantes de mercados*. Universidad, Tecnología y Ciencia. <https://uctunexpo.autanabooks.com/index.php/uct/article/view/797/1457>
- Steven, J. P. (2020). Definición de préstamos. (Economipedia, Ed.) <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>
- Torres, M., Plata, K., & Nuñez, S. (2020). *Educación financiera gamificada como estrategia didáctica para el desarrollo de estilos de vida sostenibles*. (s. l. innovation, Ed.) Editorial Universitat Politècnica de València. <http://ocs.editorial.upv.es/index.php/INNODOCT/INN2020/paper/viewFile/11867/5979>
- Vega, C. E. (2021). Reporte de Deudas. *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/tu-dinero/como-saber-mi-historial-credificio-sbs-historial-credificio-reporte-de-deudas-calificacion-credificia-peru-nnda-nnlt-noticia/>
- Villada, F., Muñoz, N., & López, J. (2017). *El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería*. Revista Formación Universitaria. <https://www.redalyc.org/pdf/3735/373550473003.pdf>

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Rivera Facundo, S. (2025). *Nivel de la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023*. [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio institucional UDH. <http://...>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

EL NIVEL DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUÁNUCO 2023

PROBLEMA GENERAL Y ESPECIFICOS	OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	HIPOTESIS GENERAL Y ESPECIFICOS	VARIABLES E INDICADORES		METODOLOGÍA		
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo se vincula la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?</p> <p>Problemas Específicos.</p> <p>1. ¿Cuál es la vinculación entre el Conocimiento financiero y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023</p> <p>Objetivos Específicos.</p> <p>1. Estudiar la vinculación entre el conocimiento financiero y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La educación financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.</p> <p>Hipótesis Específicos.</p> <p>1. El conocimiento financiero tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los</p>	<p style="text-align: center;">VARIABLE INDEPENDIENTE. EDUCACIÓN FINANCIERA</p> <hr/> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Dimensiones</p> <p>Conocimiento financiero</p> <p>Habilidades de gestión financiera</p> <p>Percepción financiera</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metas financieras • Riesgos financieros • Información financiera • Cumplimiento del presupuesto • Prácticas financieras • Incrementar ingresos • Disminuir gastos </td> </tr> </table>		<p>Dimensiones</p> <p>Conocimiento financiero</p> <p>Habilidades de gestión financiera</p> <p>Percepción financiera</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metas financieras • Riesgos financieros • Información financiera • Cumplimiento del presupuesto • Prácticas financieras • Incrementar ingresos • Disminuir gastos 	<p>Tipo</p> <p>Aplicada</p> <p>Enfoque cuantitativo</p> <p>Alcance o nivel</p> <p>Descriptivo – correlacional</p> <p>Diseño</p> <p>No experimental</p> <p>Población</p> <p>La población está conformada por los comerciantes del mercado.</p> <p>Muestra</p> <p>La muestra que está constituida por 2 secciones de lo cual mi muestra estará basada a 27 comerciantes que</p>
<p>Dimensiones</p> <p>Conocimiento financiero</p> <p>Habilidades de gestión financiera</p> <p>Percepción financiera</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metas financieras • Riesgos financieros • Información financiera • Cumplimiento del presupuesto • Prácticas financieras • Incrementar ingresos • Disminuir gastos 						

- 2023?
2. ¿Cuál es la vinculación entre las Habilidades de Gestión Financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?
3. ¿Cuál es la vinculación entre la percepción financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023?
- mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
2. Identificar la vinculación entre las Habilidades de Gestión Financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
3. Conocer la vinculación entre la percepción financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
- comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
2. Las Habilidades de Gestión Financiera tienen una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.
3. La percepción financiera tiene una vinculación significativa con las fuentes de financiamiento de los comerciantes del mercado de abastos de Paucarbamba - Huánuco 2023.

trabajan en el Mercado.

Instrumento

➤ Cuestionario

VARIABLE DEPENDIENTE: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Dimensiones

Indicadores

Planificación empresarial

- Estrategia de planificación
- Rentabilidad de costos

Desarrollo empresarial

- Crédito comercial.
- Crecimiento del negocio.
- Financiamiento mediante préstamos.

ANEXO 2
INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
ENCUESTA

*NIVEL DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE
ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUÁNUCO 2023.*

OBJETIVO: Se suplica a Ud. contestar con veracidad la siguiente encuesta del presente proyecto de estudio como propósito Determinar la vinculación entre la educación financiera y las fuentes de financiamiento de los comerciantes en el Mercado de Abastos Paucarbamba - Huánuco 2023; para ello se tomó mi muestra a las 2 secciones (jugos y frutas) de lo cual estuvo basada a 27 comerciantes que trabajan en el Mercado, quienes son los indicados de forma práctica y funcional para que brinden la información necesaria que requiere esta encuesta, finalmente los datos serán utilizados para la comprobación de las hipótesis planteadas para el estudio.

RELLENAR LAS PREGUNTAS QUE SE ENCUENTRAN EN LA SIGUIENTE PÁGINA:

Nombres y Apellidos:

DNI:

Celular:

EDUCACIÓN FINANCIERA

Comparta su opinión de acuerdo a las opciones siguientes:						
1 = Totalmente en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Indiferente 4 = De acuerdo 5 = Totalmente de acuerdo		1	2	3	4	5
01	¿Estás de acuerdo en que se deba traer las nuevas tendencias del mercado a tu negocio para que así logres tus metas financieras?					
02	¿Estás de acuerdo en que una adecuada gestión de los riesgos financieros podría beneficiar y fomentar el crecimiento de tu negocio a corto plazo?					
03	¿Estás de acuerdo en que la información financiera sirva para dar mejora tus ventas y costos de tu negocio?					
04	¿Estás de acuerdo en que se deba dar el cumplimiento del presupuesto para así mantener un equilibrio financiero en tus actividades diarias?					
05	¿Estás de acuerdo en que las prácticas financieras son de ayuda para poder controlar tus gastos en el proceso de tu negocio?					
06	¿Estás de acuerdo que con vender alimentos de buena calidad y a precios accesibles ayudara a incrementar tus ingresos?					
07	¿Estás de acuerdo en que se deban recortar gastos, implementar medidas de ahorro para disminuir los gastos innecesarios de tu negocio?					

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Comparta su opinión de acuerdo a las opciones siguientes:

1 = Totalmente en desacuerdo

2 = En desacuerdo

3 = Indiferente

4 = De acuerdo

5 = Totalmente de acuerdo

1

2

3

4

5

01	¿Estás de acuerdo en que se deban realizar estrategias de planificación para lograr las metas propuestas para tu negocio?					
02	¿Estás de acuerdo en que se deban generar ingresos por cada venta realizada con el fin de obtener rentabilidad de costos en el mercado?					
03	¿Estás de acuerdo en que se te deba otorgar un crédito comercial con el fin de incrementar más productos en tu negocio?					
04	¿Estás de acuerdo en que se deban vender productos en oferta para así incrementar el crecimiento de tu negocio?					
05	¿Estás de acuerdo en que se deban cubrir las necesidades de tu negocio por medio del financiamiento de préstamos?					

ANEXO 3

CONSTANCIAS DE VALIDACIÓN



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

“NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUANUCO 2023”

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable .		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA								
1	¿Has pensado en ajustar tus metas teniendo en cuenta la dirección futura de tu negocio?	X		X		X		
2	¿Estás de acuerdo en que tener una estrategia financiera sólida es esencial para orientar tus decisiones económicas?	X		X		X		
3	¿Al solicitar un préstamo, te	X		X		X		

	familiarizas con la manera en que se calculan los intereses aplicados?						
4	¿Cuándo o qué momento determinas tus ganancias, las asignas para invertir, ahorrar y saldar deudas?	X		X		X	
5	¿En qué medida consideras que tus prácticas financieras son efectivas y contribuyentes al progreso de tu negocio?	X		X		X	
6	¿Hasta qué punto estás conforme con la forma en que gestionas actualmente los aspectos financieros de tu negocio?	X		X		X	
7	¿Consideras que tu nivel de conocimiento financiero es un factor crucial al tomar decisiones para tu negocio?	X		X		X	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO							
1	¿Las decisiones de planeación y control de sus finanzas le permitieron conseguir sus objetivos de negocio?	X		X		X	
9	¿Tus elecciones en la planificación y supervisión financiera han ayudado a alcanzar las metas que te propusiste para tu negocio?	X		X		X	
	¿A qué fuentes de financiamiento	X		X		X	

	recurre al inicio de su negocio?						
10	¿Qué importancia le brinda a adquirir un crédito comercial para su negocio?.	X		X		X	
11	¿Qué relevancia le asignas a obtener créditos comerciales para impulsar tu negocio?	X		X		X	
12	¿En la actualidad, cuentas con fuentes de ingresos adicionales que se originan en su negocio?	X		X		X	
Puntaje Total							

Datos del Experto:



COLEGIO DE ECONOMISTAS
DE HUÁNUCO
Mg. Roger A. Bocanegra Aranda
REG. 0544

Firma: _____

Apellidos y Nombres: Bocanegra Aranda Roger Armando

DNI: 2241970



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

"NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUANUCO 2023"

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable .		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA								
1	¿Has pensado en ajustar tus metas teniendo en cuenta la dirección futura de tu negocio?	x		x		x		
2	¿Estás de acuerdo en que tener una estrategia financiera sólida es esencial para orientar tus decisiones económicas?	x		x		x		
3	¿Al solicitar un préstamo,	x		x		x		

	familiarizas con la manera en que se calculan los intereses aplicados?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Cuándo o qué momento determinas tus ganancias, las asignas para invertir, ahorrar y saldar deudas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿En qué medida consideras que tus prácticas financieras son efectivas y contribuyentes al progreso de tu negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Hasta qué punto estás conforme con la forma en que gestionas actualmente los aspectos financieros de tu negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Consideras que tu nivel de conocimiento financiero es un factor crucial al tomar decisiones para tu negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FUENTES DE FINANCIAMIENTO								
1	¿Las decisiones de planeación y control de sus finanzas le permitieron conseguir sus objetivos de negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿Tus elecciones en la planificación y supervisión financiera han ayudado a alcanzar las metas que te propusiste para tu negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿A qué fuentes de financiamiento	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	recurre al inicio de su negocio?						
10	¿Qué importancia le brinda a adquirir un crédito comercial para su negocio?..?	X		X		X	
11	¿Qué relevancia le asignas a obtener créditos comerciales para impulsar tu negocio?	X		X		X	
12	¿En la actualidad, cuentas con fuentes de ingresos adicionales que se originan en su negocio?	X		X		X	
Puntaje Total							

Datos del Experto:


 MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO

Dr. LORENZO HUÁNUCO CARLOS
 SUB GERENTE DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN TÉCNICA

Firma: _____

Apellidos y Nombres: HUÁNUCO CARLOS, LORENZO

DNI: 22429229

COMENTARIO:



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

“NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUANUCO 2023”

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable .		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
NIVEL DE LA EDUCACION FINANCIERA								
1	¿Has pensado en ajustar tus metas teniendo en cuenta la dirección futura de tu negocio?	X		X		X		
2	¿Estás de acuerdo en que tener una estrategia financiera sólida es esencial para orientar tus decisiones económicas?	X		X		X		
3	¿Al solicitar un préstamo, te familiarizas con la	X		X		X		

	manera en que se calculan los intereses aplicados?						
4	¿Cuándo o qué momento determinas tus ganancias, las asignas para invertir, ahorrar y saldar deudas?	X		X		X	
5	¿En qué medida consideras que tus prácticas financieras son efectivas y contribuyentes al progreso de tu negocio?	X		X		X	
6	¿Hasta qué punto estás conforme con la forma en que gestionas actualmente los aspectos financieros de tu negocio?	X		X		X	
7	¿Consideras que tu nivel de conocimiento financiero es un factor crucial al tomar decisiones para tu negocio?	X		X		X	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO							
1	¿Las decisiones de planeación y control de sus finanzas le permitieron conseguir sus objetivos de negocio?	X		X		X	
9	¿Tus elecciones en la planificación y supervisión financiera han ayudado a alcanzar las metas que te propusiste para tu negocio?	X		X		X	
	¿A qué fuentes de financiamiento recurre al inicio de su negocio?	X		X		X	
10	¿Qué importancia le						

	brinda a adquirir un crédito comercial para su negocio?.	X		X		X		
11	¿Qué relevancia le asignas a obtener créditos comerciales para impulsar tu negocio?	X		X		X		
12	¿En la actualidad, cuentas con fuentes de ingresos adicionales que se originan en su negocio?	X		X		X		
Puntaje Total								

Datos del Experto:



Firma: _____

Apellidos y Nombres: Alegría Solórzano Mariluz

DNI: 41533585

COMENTARIO:

ANEXO 4

AUTORIZACIÓN DE LA INSTITUCIÓN Y /O PERSONAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE AMARILIS

Nº 062929

SOLICITA: Autorización del mercado de abastos para que me de la cantidad de puestos (la totalidad)

Exp. (Reg):

SEÑOR ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD DEL DISTRITO DE AMARILIS

S.A.

Ruera Fernando Suami Harcela Ocupación Estudiante

Identificado con 73601925 con domicilio en Calle los casuarinos #121

Distrito de Pillco Marca Provincia Huánuco

Ante Ud. con el debido respeto digo:

Que, recurro a vuestro despacho con el fin de solicitarle que tenga a bien atenderme a la petición siguiente:

FUNDAMENTACIÓN: Estoy realizando mi tesis del cual necesito que me den un documento donde mencione la totalidad de todos los puestos del mercado y así mismo que me firmen un consentimiento informado que es un requisito de la universidad de Huánuco que me piden para adjuntar en mis anexos.

- Totalidad de todos los puestos en el mercado de abastos del año 2023.

ANEXOS (para cuyo efecto acompaño los siguientes documentos)

- DNI (copia)
- 1 hoja de consentimiento informado

POR LO TANTO:

A Ud. Señor Alcalde, pido acceder a mi petición por ser de justicia.

Paucarbamba, 11 de Setiembre del 2023

[Signature]
Firma



Nº 046810

Exp. (Reg):

Apellidos y Nombres: Rivera Faundo Swanu Marcela D.N.I. 73601725

Fundamentación: solicito información de los comerciantes del mercado de abastos (saben cuantos son y que me den a conocer los nombres de los comerciantes)

Paucarbamba, 11 de Septiembre del 2023

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE AMARILIS
TRÁMITE DOCUMENTARIO
11 SEP. 2023
REG. Nº 15353 3.33P1
FOLIO 02 FOLIA 9

Swanu Marcela
Firma

ANEXO 5

BASE DE DATOS



Municipalidad Distrital de
Amarilis

Digital
ecológico
y emprendedor.

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Paucarbamba, 26 de setiembre del 2023

CARTA N° 06-2023-MDA-GDE-SGPET/AMM

Señor(a)
Swami Marcela RIVERA FACUNDO

ASUNTO: Remito información solicitada

REFERENCIA: SOLICITUD N° 046810 reg. N° 15353

De nuestra consideración:

Tenga el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de expresarle nuestro saludo cordial a nombre de la Administración de Mercado Municipal, asimismo mediante el presente remito la información solicitada en el documento en referencia:

MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA

SECCIONES	CANTIDAD DE PUESTOS/KARDEX
ABARROTES	75
CONDIMENTOS	10
JUGOS	09
FRUTAS	18
VERDURAS	36
TUBERCULOS	26
AVES BENEFICIADOS	27
CARNE	56
ROJA/MENUENCIA	
PESCADO	22
COCINA INTERIOR	30
SEMI FIJO A	55
SEMI FIJO B	38
COCINA EXTERIOR	8
ROPAS HECHAS	62
METALICOS	88
LOSA EXTERIOR	40
TIENDA EXTERIOR	17
SUB ESTACION	10
KIOSCO EXTERIOR	10
SEMI FIJO EXTERIOR	11
TOTAL	648



"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para reiterarle las muestras de mi consideración más distinguida.

Atentamente,



[Handwritten signature]
LIC. GOTI BERROSPÍ ARRIETA

ADMINISTRACION DEL MERCADO MUNICIPAL (E)



ANEXO 6

CONSENTIMIENTO INFORMADO

ANEXO II

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo, Victor Arevalo Alvarado, reconozco haber sido informado sobre los beneficios riesgos y molestias, así como también, mis derechos y responsabilidades. También reconozco no haber sido persuadido, manipulado u coaccionado, por lo tanto, acepto participar voluntariamente de la presente investigación que tiene como título:

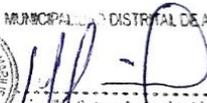
ANALISIS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUÁNUCO 2023.

Desarrollado por: Swami Marcela Rivera Facundo, alumnos de la especialidad de CONTABILIDAD Y FINANZAS EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO y admití haber sido informado que el objetivo de la investigación es: **DETERMINAR LA VINCULACIÓN ENTRE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE PAUCARBAMBA - HUÁNUCO 2023.**

Me han indicado también que tendré que responder preguntas el cual tomará aproximadamente 30 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de investigación no será usada para ningún propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento

Ha sido informado de que pueda hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que pueda retirarse del mismo cuando así lo decida sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Detener preguntas sobre mi participación de este estudio puede contactar a: Swami Marcela Rivera Facundo. Entendido que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregado y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando se haya concluido, a la persona citada.

Huánuco, 06 de Setiembre del 2023.

 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE AMARILIS

Victor Arevalo Alvarado
GERENTE DE DESARROLLO ECONOMICO

Firma

ANEXO 7
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS



















