

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



TESIS

**EDUCACIÓN FINANCIERA Y CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS
CLIENTES DE LA ASOCIACIÓN CREDITICIA EL TRIUNFO,
HUANTA – 2019.**

PRESENTADO POR:

Bach. BULEJE HEREDIA, RUBIO

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

ASESOR:

MG. GUANILO PAREJA, Carla Giuliana

ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6578-9685>

DNI: 47133978

LIMA- PERÚ

2021

DEDICATORIA

Este presente trabajo está dedicado a mis padres, hermanos y mi hija Sara Mayte quienes me apoyaron incondicionalmente en lo económico y moral durante el desarrollo de mi investigación, y así lograr una de mis metas que me he trazado para la vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarme en mi camino y por permitirme concluir con mi objetivo; y a la Universidad Peruana de Ciencias e Informática, a sus docentes quienes con sus conocimientos y experiencias han logrado que culmine mis estudios con éxito.

PRESENTACIÓN

La investigación se desarrolló con el fin de establecer cómo la educación financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019, ello generado por el interés en las variables, conociendo que la educación financiera es de gran importancia para que las personas administren sus recursos adecuadamente y no tengan problemas con sus finanzas personales. De igual modo, la capacidad de ahorro se muestra como una variable esencial en la población porque el porcentaje que se destine a dicho fondo permite que se cuente con recursos monetarios para proyectos futuros o inesperados.

Considerando que actualmente en la ciudad de Huanta no se brindan capacitaciones ni talleres sobre educación financiera que fortalezcan los conocimientos y destrezas de los pobladores sobre temas financieros que le permitan una mejor gestión de sus finanzas, los socios de la Asociación Crediticia no poseen conocimientos amplios sobre los productos financieros que ofrece la entidad, ni tampoco tienen presente la importancia de los ahorros. Ante ello se consideró la realización de la investigación con una muestra conformada por 55 socios, siguiendo un enfoque cuantitativo, diseño no experimental, nivel correlacional, utilizando como instrumentos de recolección a un cuestionario tipo Likert para cada variable, a los cuales se les realizó el análisis factorial y alfa de Cronbach para contar con la validez y confiabilidad de los instrumentos.

En ese sentido, el estudio se desarrolló considerando la siguiente estructura:

El capítulo I denomina introducción contiene la realidad problemática, el planteamiento del problema, la hipótesis de investigación, los objetivos, las variables, dimensiones e indicadores, la justificación del estudio, los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema y la definición de términos básicos.

El segundo capítulo denominado método, desarrolla el tipo y diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas para la recolección de datos, el procesamiento y análisis de datos, y aspectos éticos.

En el tercer capítulo se realiza la presentación de los resultados, considerando los resultados descriptivos, la prueba de normalidad, y la contrastación de hipótesis.

El cuarto, quinto y sexto capítulo detallan la discusión, conclusiones y recomendaciones de la investigación, en base a los resultados presentados con el fin de mejorar la situación actual.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y los anexos que forman parte de la investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
ÍNDICE	vi
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.2. Planteamiento del problema	14
1.3. Hipótesis de la investigación.....	15
1.4. Objetivos de la investigación	15
1.5. Variables, dimensiones e indicadores	16
1.6. Justificación del estudio	17
1.7. Antecedentes nacionales e internacionales	18
1.8. Marco teórico	24
1.9. Definición de términos básicos	36
II. MÉTODO	39
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	39
2.2. Población y muestra	41
2.3. Técnicas para la recolección de datos	42

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos	42
2.5. Procesamiento y análisis de datos	43
2.6. Aspectos éticos	44
III. RESULTADOS.....	45
3.1. Resultados descriptivos	45
3.1.1. Resultados de la variable Educación Financiera	45
3.1.2. Resultados de la variable Capacidad de ahorro	49
3.2. Prueba de normalidad.....	56
3.3. Contratación de hipótesis.....	57
IV. DISCUSIÓN	64
V. CONCLUSIONES	68
VI. RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	72
ANEXO.....	77
Anexo 1. Matriz de consistencia	78
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos.....	79
Anexo 3. Base de datos	87
Anexo 4. Evidencia de similitud digital.....	91
Anexo 5. Autorización de publicación.....	96

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Educación financiera</i>	16
Tabla 2. <i>Capacidad de ahorro</i>	17
Tabla 3 <i>Nivel de educación financiera de los clientes</i>	45
Tabla 4 <i>Cultura financiera</i>	46
Tabla 5 <i>Uso de herramientas financieras</i>	47
Tabla 6 <i>Toma de decisiones financieras</i>	48
Tabla 7 <i>Monto ahorrado de los socios</i>	49
Tabla 8 <i>Tasa de interés según tipo de interés de los socios</i>	50
Tabla 9 <i>Capacidad de ahorro de los clientes</i>	52
Tabla 10 <i>Ingresos</i>	53
Tabla 11 <i>Interés</i>	54
Tabla 12 <i>Previsión del futuro</i>	55
Tabla 13 <i>Prueba de Normalidad</i>	56
Tabla 14 <i>Correlación entre la educación financiera y la capacidad de ahorro</i>	58
Tabla 15 <i>Correlación entre la cultura financiera e ingreso</i>	59
Tabla 16 <i>Correlación entre el uso de herramientas financieras y acceso a la tasa de interés</i>	61
Tabla 17 <i>Correlación entre la toma de decisiones financieras y previsión de futuro</i>	62

Índice de figuras

<i>Figura 1.</i> Nivel de educación financiera de los clientes	45
<i>Figura 2.</i> Cultura financiera	46
<i>Figura 3.</i> Uso de herramientas financieras	47
<i>Figura 4.</i> Toma de decisiones financieras	48
<i>Figura 5.</i> Monto ahorrado de los socios	49
<i>Figura 6.</i> Tasa de interés según tipo de interés de los socios	51
<i>Figura 7.</i> Capacidad de ahorro de los clientes	52
<i>Figura 8.</i> Ingresos	53
<i>Figura 9.</i> Interés.....	54
<i>Figura 10.</i> Previsión del futuro.....	55

RESUMEN

El presente estudio tuvo como principal objetivo, establecer cómo la educación financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019. Para ello se consideró dentro de los aspectos metodológicos, un enfoque cuantitativo, diseño no experimental y nivel correlacional. Asimismo, la muestra estuvo conformada por 55 clientes, a quienes se les aplicó dos cuestionarios tipo Likert para conocer el comportamiento de las variables. Los instrumentos de recolección de datos cuentan validez y confiabilidad, obtenidas mediante la aplicación del análisis factorial y alfa de Cronbach. Dentro de los principales resultados se encontró que el 31% de los clientes presenta un nivel bajo de educación financiera, 44% se ubica en nivel medio y 25% en nivel alto. Sobre la variable capacidad de ahorro, el 31% posee un nivel bajo, 42% presenta un nivel medio y 27% nivel alto. Se identificó la relación directa entre la cultura financiera y el ingreso de los clientes (Rho de Spearman= 0.769, p-valor= 0.000), entre el uso de herramientas financieras y acceso a la tasa de interés (Rho de Spearman= 0.639, p-valor= 0.000), y entre la toma de decisiones financieras y previsión del futuro (Rho de Spearman= 0.666, p-valor= 0.000). Finalmente se concluye que la educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019, con un coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a 0.759 y una significancia de 0.000.

Palabras claves: capacidad de ahorro, cultura financiera, educación financiera, toma de decisiones financieras, uso de herramientas financieras.

ABSTRACT

The main objective of the present study was to establish how financial education is related to the savings capacity of the clients of the El Triunfo Credit Association, Huanta - 2019. For this, a quantitative approach, non-design, was considered within the methodological aspects. experimental and correlational level. Likewise, the sample was made up of 55 partners, to whom two Likert-type questionnaires were applied to know the behavior of the variables. The data collection instruments have validity and reliability, obtained by applying factor analysis and Cronbach's alpha. Among the main results, it was found that 31% of the partners have a low level of financial education, 44% are in the medium level and 25% are in the high level. Regarding the variable capacity to save, 31% have a low level, 42% have a medium level and 27% have a high level. The direct relationship between financial literacy and customer income (Spearman's Rho = 0.769, p-value = 0.000), between the use of financial tools and access to the interest rate (Spearman's Rho = 0.639, p -value = 0.000), and between making financial decisions and forecasting the future (Spearman's Rho = 0.666, p-value = 0.000). Finally, it is concluded that financial education is directly related to the savings capacity of the clients of the El Triunfo Credit Association, Huanta - 2019, with a Spearman Rho correlation coefficient equal to 0.759 and a significance of 0.000.

Keywords: saving capacity, financial culture, financial education, financial decision making, use of financial tools.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Poseer habilidades, capacidades, destrezas y aptitudes respecto a herramientas, productos, canales financieros resulta ser de gran importancia, ya que le permite a una persona poder gestionar sus asuntos económicos y planes futuros de manera adecuada y poder tomar decisiones financieras adecuadas. No obstante, son muchas las personas que no poseen dichas cualidades, dado que no lo consideran como algo relevante, presentando de esa forma ciertas dificultades para poder llevar aspectos no tan complejos como el solicitar un crédito, abrir una cuenta de ahorros y por ende gestionar eficazmente su dinero.

A nivel internacional, de acuerdo a lo mencionado en Forbes (2015), el 35% de los hombres en edad adulta poseen conocimientos respecto a la educación financiera; y en cuanto a las mujeres solo el porcentaje equivale al 30%; lo cual indica que sin duda aún falta mucho por mejorar y existe muy poca información en cuanto a la educación financiera.

Además, de un “sondeo realizado a más de 150.000 adultos en 148 países durante el 2014, se pudo conocer que existen solo 3 países que presentan tasas elevadas de educación

financiera, entre las cuales se encuentra: Noruega, Dinamarca y Suecia, con un 71%. Mientras que, Afganistán posee la más baja con 14%.

A nivel nacional, la situación no dista de las presentadas líneas arriba, pues de acuerdo en lo expuesto por el Diario La República (2017), existe una falta de educación en el Perú que resulta muy vidente; lo cual se debería principalmente al limitado conocimiento y acceso a los temas de índoles financiero, ello evidenciado en que más del 60% de la población se encuentra fuera del sistema financiero formal; es decir no cuenta con algún tipo de ahorro o crédito (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE, 2016).

Lo antes mencionado, da una clara de la situación actual en el Perú respecto a la educación financiera, así como la poca importancia de la población que le brindan a la actividad del ahorro para la previsión del futuro, concretización de planes, entre otros, lo cual sin duda se tiene que mejorar.

En el ámbito local, la situación no resulta muy diferente a lo antes explicado, pues específicamente en la Asociación Crediticia el Triunfo, ubicado en el Jr. Arica N° 161 de la misma ciudad, por medio de la interacción con los mismos clientes se ha podido conocer que, una cantidad significativa de estos no posee conocimientos muy amplios respecto a productos, o canales financieros, incluso no conocen a ciencia cierta la importancia de los ahorros, ello debido a que tras lo ocurrido en años anteriores, sobre la creación de Cooperativas y entidades financieras que en el corto plazo desaparecieron, poseen gran desconfianza del sistema.

Además, es preciso mencionar que, al no conocer adecuadamente la relevancia de poder ahorrar, muchos de ellos optan más por los créditos, a tal punto que muchos destinan gran proporción de sus ingresos en el pago de cuotas, y al momento de poder tener alguna necesidad, plan o proyección no cuentan con recursos suficientes.

Se prevé que la capacidad de ahorro que poseen los clientes de esta asociación se encuentre relacionada con el nivel de educación financiera que presentan, pues es preciso mencionar que hoy por hoy, ni en las escuelas, ni en la universidad, se desarrollan capacitaciones para fortalecer los conocimientos y destrezas de las personas respecto a asuntos financieros y les permita gestionar mejor sus finanzas.

Es por ello que surge la necesidad de realizar el presente estudio que tendrá como propósito dar una respuesta clara a la siguiente interrogante: ¿Cómo se relaciona la educación financiera con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?

Sin duda el desarrollo del presente estudio será de mucha importancia, ya que evidenciará la situación actual para que en un futuro los entes pertinentes puedan establecer un conjunto de mecanismos de mejora, pues sino es muy probable que la población cometa errores mucho más significativos que desestabilicen la economía de sus hogares, repercutiendo incluso en la educación de sus hijos y su bienestar en general.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general.

¿Cómo se relaciona la educación financiera con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación. Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?

1.2.2. Problemas específicos.

1. ¿De qué manera se relaciona la cultura financiera con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?
2. ¿De qué manera se relaciona el uso de herramientas financieras con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?

3. ¿De qué manera se relaciona la toma de decisiones financieras con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?

1.3. Hipótesis de la investigación

1.3.1. Hipótesis general.

La educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

1.3.2. Hipótesis específicas.

1. La cultura financiera se relaciona de forma directa con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.
2. El uso de herramientas financieras se relaciona de forma directa con el acceso a tasa interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.
3. La toma de decisiones financieras se relaciona de forma directa con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general.

Establecer como la educación financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

1.4.2. Objetivos específicos.

1. Identificar la relación entre la cultura financiera con ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

2. Identificar la relación entre el uso de herramientas financieras con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.
3. Identificar la relación entre la toma de decisiones financieras con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

1.5. Variables, dimensiones e indicadores

1.5.1. Variable 1: Educación financiera.

1.5.1.1. Definición conceptual.

De acuerdo a lo expuesto por Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008), la educación financiera es:

El proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera. (p.35)

Tabla 1.

Educación financiera

<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Ítems</i>	<i>Escala y valores</i>
Cultura financiera	Habilidades financieras	1-3	1= nunca 2= a veces 3= siempre
	Conocimientos financieros		
Uso de herramientas financieras	Actitudes financieras	4-7	
	Tasas de interés		
	Productos financieros		
Toma de decisiones	Canales financieros	8-10	
	Decisiones de inversión		
	Decisiones de ahorro		
	Decisiones de financiamiento		

1.5.2. Variable 2: Capacidad de ahorro.

1.5.2.1. Definición conceptual.

De acuerdo a lo mencionado por Trust (2006), el “ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros” (p.15).

Tabla 2.

Capacidad de ahorro

<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Ítems</i>	<i>Escala y valores</i>
Ingresos	Magnitud de ingresos	1-4	1= nunca 2= a veces 3= siempre
	Destino de los ingresos		
Acceso a la tasa de interés	Monto destinado al ahorro	5-7	
	Tipo de interés		
Previsión del futuro	Tasa de interés	8-10	
	Planes futuros		
	Inversiones		

1.6. Justificación del estudio

1.6.1. Justificación teórica

La presente investigación busca, mediante el uso de las teorías y conceptos de educación financiera y capacidad de ahorro, encontrar explicaciones al bajo educación financiera que vienen afectando la capacidad de ahorro de los clientes de la institución. Asimismo, permitió corroborar diferentes supuestos en el contexto real.

1.6.2. Justificación metodología

Para lograr los objetivos de la investigación, se empleó como instrumento al cuestionario y su procesamiento mediante en software para medir la educación

financiera y capacidad de ahorro. Así mismo se aportó a la comunidad científica los instrumentos correctamente validados y confiabilizados.

1.6.3. Justificación práctica

De acuerdo a los objetivos propuestos en el estudio, sus resultados permitieron encontrar soluciones a los problemas de la educación financiera, que inciden en los resultados de los clientes. Del mismo modo, con dichos resultados también se tuvo la facilidad de proponer cambios en la educación financiera.

Con tales resultados obtenidos en el estudio se tuvo también la facilidad de proponer cambios respecto a la educación financiera de los clientes de la entidad.

1.7. Antecedentes nacionales e internacionales

1.7.1. Internacional

Paredes (2019) en su tesis: “La educación financiera y el emprendimiento en el sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló” (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Tuvo por objetivo determinar si el nivel de educación financiera influye en el emprendimiento de los fabricantes de muebles de madera. La tesis tuvo un enfoque cualitativo – cuantitativo, método documental y descriptiva. Aplicado a 48 empresarios. Con teniendo como técnica la encuesta e instrumento de cuestionario, para finalmente concluir que la mayoría de fabricantes posee un conocimiento medio de educación financiera, además de que no lo saben aplicar en la realidad, por ello buscan asesoramiento, así mismo la mayoría requiere financiarse de entidades bancarias, pero también se pudo determinar que los fabricantes surgieron producto de la necesidad y han venido creciendo mejorando su planificación de ingresos y gastos, y con ellos a mejorado el desarrollo económico de su localidad, como también cuentan con cualidades como el positivismo, proactividad ser claros y trabajan en equipo, por ello planifican sus inversiones para mejorar su

estatus a largo plazo, por lo tanto según la prueba estadística chi cuadrado se determinó que existe relación entre el emprendimiento y la educación financiera en los fabricantes de estudio.

Callisaya & Huanca (2018) en su tesis: “Educación de la inteligencia financiera para mejorar la administración económica personal”. (Tesis de pre – grado). Universidad Mayor de San Andrés. La Paz, Bolivia. La investigación tuvo como objetivo poder identificar cuáles son las características que vienen de la educación de la Inteligencia Financiera y cómo influye en la administración económica personal de los universitarios pertenecientes a la facultad de Humanidades y ciencias de la educación de la Universidad Mayor de San Andrés. La investigación se realizará bajo el diseño no experimental. Para finalmente llegar a la conclusión que la educación de la Inteligencia Financiera debe formar parte del proceso en enseñanza y aprendizaje dando herramientas estratégicas para el mejor uso de recursos económicos personales y su aplicación con sus contenidos, la Inteligencia Financiera es un proceso importante para la educación sirviendo no solo para ver lo cognoscitivo en los estudiantes a su vez mide conceptos que provienen del aprendizaje como el análisis crítico y creativo

Nolasco (2015) en su tesis: “Educación financiera en Honduras: un modelo basado en las evaluaciones de impacto de Latinoamérica”. (Tesis de postgrado). Universidad de Salamanca. Honduras. Esta investigación tuvo como finalidad de dar a conocer un modelo de educación financiera para Honduras basados en evidencias de impacto de programas que se han venido dando en Latinoamérica, con esa estrategia de educación financiera se quiere unir programas orientados a mejorar el conocimiento, habilidades y comportamientos financieros en todos los ciudadanos. Finalmente se puede llegar a la conclusión que la educación financiera en Honduras

viene siendo usada de forma inadecuada a pesar de que se han desarrollado programas de educación financiera estos promovidos por organizaciones sin fines de lucro, de otro lado desde el año 2014 la certificación a entidades que realicen programas de educación financiera han estado siendo reguladas, otro punto importante es que la educación financiera se ha hecho más importante como una política de prioridad en América Latina.

Torres (2017) en su tesis: “Determinantes del ahorro voluntario de hogares: caso empírico de Chile”. (Tesis de post – grado). Universidad de Chile. Santiago, Chile. Esta investigación tuvo como objetivo de encontrar a nivel macroeconómico cuales son los causantes del ahorro en los hogares de las familias chilenas debido a la importancia que tienen estos ante adversidades, basado en la teoría de Buffer Stock en otras palabras un ahorro precautorio. Para llegar a la conclusión de que empíricamente los estudios concuerdan con la literatura revisada siendo los determinantes del ahorro las características demográficas del jefe de hogar y también su deuda bancaria y conocimiento de las AFP, también arroja que las mujeres tienen un nivel de ahorro mayor al de los varones, las personas buscan ahorrar para su jubilación, también es influenciada por el nivel de educación de manera directa

Bravo & Chávez (2015), en su tesis “Consumo, endeudamiento y ahorro: un análisis experimental”. Universidad San Francisco de Quito. Quito, Ecuador. Esta investigación tuvo por finalidad si el consumo tiene gran impacto en la vida de los seres humanos analizando varios factores como consumo, endeudamiento y ahorro. La investigación se realizará mediante un experimento para obtener datos que nos ayuden a responder nuestra pregunta de investigación. Para finalmente llegar a la conclusión de que el gasto mensual depende de la independencia y si los sujetos viven

con padres mermara el gasto, las personas que tienen información y tarjeta ahorran a pesar del endeudamiento, los sujetos con paciencia se endeudan menos.

1.7.2. Nacional

Huaccha (2019) en su trabajo de investigación titulado “Nivel de educación financiera de los estudiantes de posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2019”. (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Cajamarca. Cajamarca. Tuvo por objetivo principal calcular el nivel de educación financiera que poseen sus estudiantes, mediante la aplicación de cuestionario Likert a 210 alumnos de la universidad con un estudio de diseño no experimental – transversal, de tipo descriptiva con aplicación de métodos inductivo – deductivo, analítico – sintético, llegando a la conclusión de que el 50% de los estudiantes tienen un nivel de conocimiento regular y deficiente; el 41% posee un nivel regular de conocimiento respecto a la comprensión de conceptos como “producto”, “servicio financiero”, “ahorro”, “consumo”; por otro lado el 34.7% posee un nivel de conocimiento regular y deficiente; en tanto un 33% y 14% posee un conocimiento regular y deficiente respectivamente en cuanto a motivación y percepción para ejercicio del autocontrol para planificar el futuro, como para la toma de decisiones, así mismo poseen capacidad regular y deficiente para planificar sus finanzas, la falta de sacar provecho a los productos que otorgan las entidades financieras, y evaluar dificultades de financiamiento.

Del Águila (2019) en su tesis titulada “La educación financiera de la población económicamente activa de la Asociación Urbanización Buenos Aires Afilador Tingo María, periodo 2018” (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Agraria de la Selva. Tingo María. El cual tuvo por objetivo establecer los factores que determinan la educación financiera y determinar el grado de incidencia de la capacidad de ahorro y los hábitos para comprar de los individuos de la muestra, quienes fueron un total de

55 personas pertenecientes al PEA de Tingo María, por el cual el estudio fue de tipo descriptivo – explicativo, correspondiente a un diseño ex – post – facto, de tipo transversal, de diseño no experimental. Llegando a la conclusión de que la capacidad de ahorro y los hábitos de compra son los factores determinantes de la educación financiera, de manera que la cultura financiera, tiene alta significancia sobre el conocimiento del ahorro con un $p = 0.634$ también es la elaboración de presupuesto tiene influencia con un $p = 0.585$, entonces si mejora la planificación de compras, mejorará el conocimiento del ahorro y elaboración de presupuesto; en tanto existe la relación entre la educación financiera de la PEA influyendo de manera significativamente sobre la planificación de compras con un $p = 0.715$.

Portilla (2017) en su trabajo de investigación: “La educación financiera de los socios y su relación con la gestión financiera en las cooperativas de ahorro y crédito “Santo domingo de Guzmán del Cusco”, Periodo 2016” (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. El cual tuvo por objetivo establecer cuál es la relación que tiene la educación financiera en la gestión financiera de la Cooperativa de estudio a través de un estudio de tipo aplicada, con el cual se sometió al nivel descriptivo correlacional de diseño no experimental – transversal, aplicando cuestionarios en un solo periodo de tiempo a una muestra de 245 socios activos de la cooperativa, concluyó que la educación financiera tiene una relación directa con la gestión financiera según el coeficiente de correlación de Pearson $R = 0.899$; por otro lado el 60% de los socios tiene conocimiento asociado a identificar las ventajas y desventajas de los productos, servicios, derechos y obligaciones financieras; sin embargo se ha demostrado de la mitad de encuestados administran sus fondos personales para alcanzar créditos aportando a la toma de decisiones apropiadas para una futura inversión o ahorro; en tanto la gestión financiera, como también se

observó que un 30% de los socios posee autocontrol, toma de decisiones relacionadas al sistema financiero, son responsables al cumplir sus pagos; finalmente en un 30% de socios hay adecuada administración de sus finanzas mediante un plan financiero, otorgándoles más seguridad para afrontar riesgos financieros y otras de emprendimiento.

Quinto (2018) en su trabajo de investigación titulado: “Educación financiera y capacidad de ahorro de los clientes de Mibanco Banco de la Microempresa S.A., Agencia de Mariscal Cáceres, S.J.L., Lima, Perú – 2018”. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Lima. Determinar la forma como se relaciona la educación financiera con la capacidad de ahorro de los clientes, mediante un diseño no experimental de corte transversal, de tipo básico, de nivel descriptivo correlacional con un enfoque cuantitativo. Se trabajó con una muestra constituida por 353 clientes, aplicando la técnica de encuesta como instrumento el cuestionario, para llegar a la conclusión de la existencia de una relación directa positiva y significativa entre la educación financiera y capacidad de ahorro de los clientes, con un $R_s = 0.878$; como la formalización tiene una relación directa positiva y muy alta con la capacidad de ahorro de los clientes en estudio, con un $R_s = 0.828$; de la misma forma se comprueba que el manejo de herramientas se relaciona significativamente, directamente y de manera positiva con la capacidad de ahorro de los clientes de Mibanco en la mencionada agencia.

Flores (2018) en su tesis “Implicancia de la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la caja Arequipa agencia Puerto Maldonado, periodo 2016”. (Tesis de pregrado). Universidad Andina del Cusco. Teniendo como objetivo determinar cuál es la implicancia que tiene la cultura financiera y la capacidad de Ahorro de los clientes. Bajo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental –

transversal, de tipo de investigación básica, descriptivo correlacional, donde se concluyó determinando que la variable cultura financiera tiene relación significativa con la capacidad de ahorro, con un $\phi = 0.570$, así mismo, el acceso al crédito tiene relación significativa con el nivel de ingreso de los clientes, con un $\phi = 0.514$; finalmente la inversión de los clientes tuvo relación significativa con el nivel de endeudamiento, según el coeficiente $\phi = 0.312$. Por otro lado, el gasto que realizan los clientes tiene relación significativa con el nivel de endeudamiento, con $\phi = 0.312$; como también la planificación tiene relación significativa con el nivel de depósito de ahorro, según coeficiente $\phi = 0.526$ el cual permite ahorrar los saldos monetarios para cualquier contingencia.

1.8. Marco teórico

1.8.1. Educación financiera.

Son muchos los autores que han contribuido con sus aportes respecto a la educación, que corresponde a la adquisición de conocimientos y destrezas en el campo de las finanzas que les permiten a las personas y familias desarrollar acciones financieras con mayor seguridad y confianza.

De acuerdo a lo expuesto por Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008), la educación financiera es:

El proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera. (p.35)

El autor antes citado, destaca la importancia de la educación financiera en las personas, ya que ello dota ciertas capacidades, habilidades y destrezas que le permitirán desempeñar gestiones adecuadas respecto a sus finanzas personales.

De modo similar, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2005) mencionó al respecto que es:

El proceso por el cual los consumidores financieros/inversionistas mejoran su entendimiento de productos financieros, conceptos y riesgos, y a través de la información, instrucción y/o consejos objetivos, desarrollan las habilidades y confianza para volverse más consciente de los riesgos financieros y las oportunidades, para tomar decisiones informadas, para conocer dónde acudir para obtener ayuda, y para tomar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero. (p.6)

Lo antes descrita da a entender que, la educación financiera es un proceso fundamental que le permite a una persona conocer los productos existentes, la forma de trámite, los riesgos existentes, y demás aspectos de importancia que le permitan realizar acciones efectivas que lo conlleve a generar un bienestar financiero.

Para Barquín (2013), la educación financiera corresponde al “proceso por medio del cual se adquieren los conocimientos y se desarrollan las habilidades necesarias para poder tomar mejores decisiones financieras y, con ello, incrementar el nivel de bienestar personal y familiar” (p.22). El autor mencionado, considera que la educación financiera contribuye en el bienestar financiero, razón por la cual es necesario que se le tome la importancia debida.

Además, Sánchez & Rodríguez (2015) hicieron mención de lo siguiente:

La educación financiera puede entenderse, así como un proceso tendente a mejorar la competencia financiera de las personas de forma que puedan tomar

decisiones de planificación financiera, acumulación de riqueza, endeudamiento y ahorro que les sean beneficiosas. Una adecuada educación financiera debería dotar a los individuos de capacidad y confianza, por ejemplo, identificar los riesgos y oportunidades, discriminar entre diferentes alternativas, expresarse con claridad sobre temas financieros o saber solicitar asesoramiento. (p.23)

En ese sentido, es factible mencionar que, cuando una persona posee una adecuada educación financiera, es capaz de tomar decisiones que le permitan la acumulación de riquezas, inversión, adquisición de financiamiento, entre otros.

Por su parte Kiyosaki (2018) manifestó que, la educación financiera implica un conjunto de conocimientos respecto a la comprensión de estados financieros básicos, de tal forma que le brinde a la persona una mayor confianza financiera y madurez con respecto a lo concerniente con el dinero. Es comprender la diferencia entre ingresos y egresos, el flujo de efectivo, las ganancias y pérdidas, entre otros; además de poder establecer control y corrección de modo oportuno.

El autor antes mencionado, infiere que la educación financiera no solo se basa en conocer aspectos concernientes al ahorro y créditos; sino también en la comprensión de estados financieros, ingresos, egresos, y tomar decisiones óptimas para el destino del dinero.

En ese sentido, “la educación económica y financiera permite a las personas hacer un mejor uso de sus recursos, tomar decisiones informadas, disminuir los riesgos y prever condiciones para lograr una mejor calidad de vida” (Castro et al., 2016, p.14)

Es preciso mencionar de acuerdo a Kiyosaki (2018) que, la importancia de la educación financiera es que proporciona el poder de asumir el control del destino de sus finanzas; ello sin importar que carrera profesional haya cursado. Es preciso

mencionar que, una persona que carece de educación financiera presenta menos confianza financiera, por lo cual, de presentarse una pérdida de control es muy posible que se desarrollen correcciones cuando ya sea demasiado tarde.

Asimismo, Domínguez (2013) manifestó que:

La importancia de la educación financiera no se limita a las personas mayores, sino que también es necesaria para los jóvenes, que ya son, o van a serlo pronto, usuarios de servicios financieros. El adquirir hoy conocimientos financieros tiene una serie de ventajas para su vida futura. Hoy día existe conciencia de que, para que vaya calando, la educación financiera tiene que comenzar lo más pronto posible y, preferiblemente, ser incorporada en los planes de estudio. (p.5)

De acuerdo a lo antes referido, es importante mencionar que efectivamente la educación financiera no solo es un aspecto que le concierne a las personas mayores, sino por el contrario a los jóvenes e incluso niños, de tal forma que puedan gestionar mejor su dinero, debido a que ellos serán en un futuro usuarios del servicio financiero.

Según lo expuesto por Castro et al. (2016) existen ciertos beneficios individuales en la educación financiera, los cuales se mencionan a continuación:

- Utilizar de manera más eficiente los recursos financieros.
- Seleccionar los productos y servicios con criterio.
- Acceder a servicios financieros más sofisticados.
- Exigir servicios de mayor calidad.
- Desarrollar capacidad para enfrentar contingencias financieras.
- Asumir las distintas decisiones trascendentales de la vida valorando sus consecuencias financieras.
- Ponderar los riesgos y hacer uso de seguros.

- Aprovechar servicios y productos financieros.
- Cumplir con sus obligaciones de manera programada.
- Contar con ahorros para contingencias.
- Prever el futuro y construir un escenario de seguridad financiera de mediano y largo plazo. (p.32)

Por lo tanto, tras el análisis exhaustivo de las fuentes de información es preciso mencionar que, la educación es un aspecto de gran importancia, dado que dota de capacidades, destrezas y aptitudes a las personas, para que estas puedan desarrollar actividades relacionadas con sus finanzas, de tal forma que les brinde bienestar económico y les permita gestionar óptimamente su dinero.

1.8.1.1. Dimensiones de la educación financiera.

A continuación, se explican las dimensiones que explican la educación financiera, y son los siguientes:

1.8.1.1.1. Cultura financiera.

Un aspecto concerniente a la educación financiera, sin duda es la cultura tributaria, ya que esta concierne a las habilidades, destrezas, actitudes de las personas en cuanto a sus finanzas personales.

La Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008), hizo mención de lo siguiente:

La educación financiera sirve, asimismo, para contribuir al desarrollo de una “cultura de éxito” al promover actitudes positivas para el logro de metas o resultados que la persona se proponga, por medio del uso de herramientas apropiadas orientadas al bienestar personal y social, como la gestión de recursos, especialmente financieros. (p.38)

De lo antes citado es factible mencionar que, la cultura tributaria promueve actitudes de carácter positivo, en donde las personas puedan hacer un uso efectivo de

las herramientas financieras, tenga pleno conocimiento de los riesgos existentes y pueda tomar decisiones adecuadas.

Además, de acuerdo a lo mencionado por Castro, et al. (2016) la cultura financiera incluye aspectos concernientes al comportamiento, conocimiento y la actitud una persona en función a sus finanzas individuales.

Por lo tanto, es factible precisar que la cultura tributaria se encuentra explicado por el comportamiento, los conocimientos y las actitudes de las personas con respecto al manejo de su dinero.

1.8.1.1.2. Uso de herramientas financieras.

Es importante el uso de herramientas financieras, ya que estas permiten desarrollar diferentes acciones con respecto al dinero.

Al respecto, la Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008) hizo mención de lo siguiente:

La importancia de la educación financiera ha sido por un lado el creciente grado de sofisticación de los mercados financieros, lo que significa que los consumidores o usuarios de estos servicios no solo tengan que escoger entre tasas de interés para préstamos u ahorros, que son ofrecidas por varias instituciones sino también por las diversas formas que estos puedan tomar, y los muchos canales en que estos se ofrecen. (p.38)

La cita antes descrita brinda un alcance de la importancia del uso de las herramientas financieras tales como: la tasa de interés, canales, productos financieros, de tal forma que le permita a una persona desarrollar adecuadamente sus acciones cuando lo requiera.

Asimismo, Betancur-Ramírez, Loaiza-Marín, Úsuga-Giraldo, & Correa-Mejía (2019)

El manejo de recursos financieros es un elemento fundamental que garantiza el éxito financiero de una empresa o un individuo, ya que implica tomar en consideración diferentes aspectos encaminados a satisfacer necesidades básicas, cumplir obligaciones y generar satisfacción en el alcance de los objetivos, por lo que las finanzas cobran un papel fundamental en los intercambios económicos que se realicen. (p.35)

Por lo tanto, es factible mencionar que tanto el conocimiento de herramientas financieras y su uso corresponde a un aspecto de vital importancia en la formación de una persona, ya que dichas destrezas le permitirán hacer un empleo adecuado de sus recursos financieros, de tal forma que contribuya con su bienestar.

1.8.1.1.3. Toma de decisiones financieras.

Una persona que posea una adecuada educación financiera sin duda será capaz de tomar decisiones financieras de manera óptima, ello debido que, al conocer los productos, riesgos y poseer destrezas al respecto podrá considerar lo más conveniente a realizar con sus recursos económicos.

Al respecto Acosta-Rangel, Bazante-Beltrán, & Ojeda-Yacumal (2016) manifestaron lo siguiente:

La toma de decisiones es un acto inherente del ser humano, un proceso que las personas realizan continuamente; en el que las decisiones pueden ser simples o complejas según su importancia, dependiendo de esto el ser humano realiza un proceso interno y este puede ser reflexivo o no. (p.150)

A modo general, los autores antes citados manifiestan que la toma de decisiones es una acción de mucha importancia en un individuo, las cuales dependerán del nivel de conocimiento y el grado de reflexión respecto a los posibles riesgos.

Asimismo, la Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008) explicó que:

Los usuarios de los servicios financieros no serán capaces de decidir correctamente entre opciones de ahorro o inversión, y podrían estar sujetos a riesgos o fraudes, si no cuentan con una adecuada instrucción financiera. Por el contrario, si cuentan con una adecuada instrucción financiera, podrían estar incentivados para ser parte de los beneficios de los servicios financieros, así como exigir a los proveedores de estos servicios, productos que realmente respondan a sus necesidades y que lleguen a tener un impacto positivo tanto en la inversión como en el crecimiento económico del país. (p.38)

Por lo tanto, es preciso mencionar que las decisiones financieras corresponden a un aspecto de vital importancia, para lo cual será de mucha necesidad el desarrollo de una educación financiera adecuada.

1.8.2. Capacidad de ahorro.

A groso modo se podrían decir que la capacidad de ahorro corresponde a una destreza desarrollada por una persona, que consiste básicamente en adoptar el hábito de designar un porcentaje de sus ingresos como medio de sustento futuro como provisionamiento futuro.

De acuerdo a lo mencionado por Trust (2006), el “ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros” (p.15)

Una persona con la capacidad de ahorro sin duda presentará menos dificultades para poder designar un porcentaje de sus ingresos para que sea resguardado, ya que considera la importancia de este, en el largo o mediano plazo.

Asimismo, Escartín (2012) mencionó lo siguiente:

Para Keynes (...) el ahorro es importante, pero por sí solo no incrementa la riqueza, ya que puede servir a este fin o a aumentar el consumo de otras personas. Cuando la empresa se adelanta retirando del ahorro se consigue una mejora en la acumulación de la riqueza. En caso contrario, cuando el ahorro se adelanta a la inversión, la riqueza languidece. (p.450)

De acuerdo al autor antes citado, manifiesta que una de las teorías económicas importantes perteneciente a Keynes establece que el ahorro no necesariamente incrementa la riqueza de las personas, a menos que este sea designado a la inversión.

Por su parte, Oberst (2014) indicó lo que sigue:

La teoría económica define al ahorro como la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo. Tanto a nivel individual como en el agregado nacional, la renta puede tener dos destinos: el ahorro o el consumo. El consumo y por tanto también el ahorro, a corto plazo dependen proporcionalmente de la producción (Ingreso). (p.20)

Lo antes citado indica que el ingreso de una persona puede ser derivado a dos destinos en específico, los cuales son: el ahorro o el consumo.

“Ahorrar es separar una parte del ingreso para utilizarla en el futuro. El ahorro se puede lograr al guardar una parte del ingreso o al gastar menos” (Barquín, 2013, p.9).

El ahorro puede darse de múltiples maneras, no enfocándose únicamente en la acumulación de dinero, sino también a partir de otros bienes que pueden significar una ventaja para el futuro como lo son los terrenos, el ganado, el equipo de trabajo, la vivienda, la educación y los bienes preciosos (ahorro en especie). (Vásquez, Montalvo, Amézquita, & Arredondo, 2017, p.107)

Al respecto es preciso mencionar que los ahorros no necesariamente se dan en forma efectiva, sino también podría adoptar la forma de otro tipo de bienes como: terrenos, educación, activos, entre otros.

De acuerdo a lo expuesto por Barquín (2013), de entre los beneficios que presenta el ahorro se encuentran los siguientes:

- Reunir un fondo de reserva para imprevistos y emergencias.
- Cumplir metas personales y familiares.
- Contar con mayor bienestar.

Por lo tanto, es factible mencionar que la capacidad de ahorro corresponde a las destrezas que presenta una persona para poder designar parte de sus ingresos a un fondo, que le puede dar la oportunidad de poder ejecutar planes e inversiones futuras y mejorar su bienestar financiero.

1.8.2.1. Dimensiones de la capacidad de ahorro.

A continuación, se mencionan las dimensiones consideradas, que permiten entender la capacidad de ahorro, entre las cuales se encuentra el interés, la magnitud de los ingresos, y las provisiones a futuro. Estos se explican a continuación:

1.8.2.1.1. Interés.

El interés corresponde un aspecto importante en la capacidad del ahorro, ya que una persona que conciba intereses adecuado por sus depósitos se encontrará mucho más motivado a ahorrar.

Keynes consideró que el interés, y su tasa son consideradas “como dependiente del ingreso (producción, ocupación), a través de las variables independientes del sistema económico, cuales son: ahorro (ingreso menos consumo), demanda de inversión, preferencia por la liquidez y masa monetaria” (Bofías, 2014, p.11).

Por lo tanto, es factible mencionar que los intereses resultan ser un determinante importante que podrían conllevar a desarrollar la capacidad de ahorro de una persona.

1.8.2.1.2. Magnitud de ingresos.

Se refiere

De acuerdo a lo expuesto por Bofías (2014) la magnitud de ingresos está referido a lo siguiente:

El ingreso total de una persona se gasta en la compra de bienes y servicios. Ciertamente que generalmente se dice que un hombre gasta parte de su ingreso y ahorra la otra; pero es un axioma económico muy conocido que el hombre compra trabajo y bienes con aquella parte de su ingreso que ahorra, del mismo modo que lo hace con la que gasta. Se dice que gasta cuando procura obtener satisfacción presente de los bienes y servicios que compra, y que ahorra cuando el trabajo y los bienes que compra los dedica a la producción de riqueza de la cual espera derivar medios de satisfacción en el futuro. (p.11)

Es factible mencionar que, los ingresos representan a un conjunto de dinero que una persona posea, el cual podría ser destinado tanto al consumo como al ahorro. Sin duda, si una persona posee mayores ingresos podría destinar un mayor porcentaje a los ahorros, o todo lo contrario, lo destinaría más para su consumo.

Además, Vásquez, Montalvo, Amézquita, & Arredondo (2017), manifestó que:

Es importante considerar que uno de los mayores problemas al momento de emprender es la falta de recursos para generar cualquier tipo de proyecto, lo cual, si no viene de una fuente externa (crédito o inversión), debe ser solventado por el propio individuo, para lo cual se requiere de una capital extra que dé solvencia. De esta forma, el ahorro se configura como una herramienta

de inclusión económica que no requiere de agentes independientes a la persona, sino únicamente del desarrollo de hábitos financieros que le den posibilidades de actuación a un grupo poblacional que usualmente no tiene más elección que recibir aquello que le sobre al resto de clases sociales. (p.107)

Por lo tanto, el papel de los ingresos corresponde a uno de los factores más importantes en la capacidad de ahorro de una persona, ya que solo si una persona posee mayores ingresos, este podrá destinar una mayor cantidad a un fondo que le permita ejecutar posibles metas, proyectos o planes futuros o desarrollar algún tipo de emprendimiento.

1.8.2.1.3. Previsión de futuro.

Sin duda cuando una persona designa fondos para el ahorro, posee alguna previsión sobre el futuro, es decir a donde podría destinar dichos recursos. Mientras que, por el contrario, cuando una persona no desarrolla tiene claro dicho aspecto es muy probable que opte por no ahorrar.

Se encuentra referido a la forma de cómo una persona puede asumir nuevos retos y metas, teniendo para ello un fondo que le permita hacerlo realidad. He ahí la importancia del ahorro, ya que permitirá poder cumplir con planes futuros y concretar inversiones (Bofías, 2014).

Por lo tanto, es factible mencionar que, la previsión de futuro permitirá una persona generar un compromiso consigo mismo y motivarlo a conseguir lo anhelado.

1.9. Definición de términos básicos

1.9.1. Educación financiera.

De acuerdo a lo expuesto por Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008), la educación financiera es:

El proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera. (p.35)

1.9.2. Cultura financiera.

La Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008), hizo mención de lo siguiente:

La educación financiera sirve, asimismo, para contribuir al desarrollo de una “cultura de éxito” al promover actitudes positivas para el logro de metas o resultados que la persona se proponga, por medio del uso de herramientas apropiadas orientadas al bienestar personal y social, como la gestión de recursos, especialmente financieros. (p.38)

1.9.3. Uso de herramientas financieras.

Al respecto, la Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008) hizo mención de lo siguiente:

La importancia de la educación financiera ha sido por un lado el creciente grado de sofisticación de los mercados financieros, lo que significa que los consumidores o usuarios de estos servicios no solo tengan que escoger entre tasas de interés para préstamos u ahorros, que son ofrecidas por varias instituciones sino también por las diversas formas que estos puedan tomar, y los muchos canales en que estos se ofrecen. (p.38)

1.9.4. Toma de decisiones financiera.

Asimismo, la Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008) explicó que:

Los usuarios de los servicios financieros no serán capaces de decidir correctamente entre opciones de ahorro o inversión, y podrían estar sujetos a riesgos o fraudes, si no cuentan con una adecuada instrucción financiera. Por el contrario, si cuentan con una adecuada instrucción financiera, podrían estar incentivados para ser parte de los beneficios de los servicios financieros, así como exigir a los proveedores de estos servicios, productos que realmente respondan a sus necesidades y que lleguen a tener un impacto positivo tanto en la inversión como en el crecimiento económico del país. (p.38)

1.9.5. Capacidad de ahorro.

De acuerdo a lo mencionado por Trust (2006), el “ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros” (p.15)

1.9.6. Interés

Keynes consideró que el interés, y su tasa son consideradas “como dependiente del ingreso (producción, ocupación), a través de las variables independientes del sistema económico, cuales son: ahorro (ingreso menos consumo), demanda de inversión, preferencia por la liquides y masa monetaria” (Bofías, 2014, p.11).

1.9.7. Magnitud del ingreso.

De acuerdo a lo expuesto por Bofías (2014) la magnitud de ingresos está referido a lo siguiente:

El ingreso total de una persona se gasta en la compra de bienes y servicios.

Cierto que generalmente se dice que un hombre gasta parte de su ingreso y

ahorra la otra; pero es un axioma económico muy conocido que el hombre compra trabajo y bienes con aquella parte de su ingreso que ahorra, del mismo modo que lo hace con la que gasta. Se dice que gasta cuando procura obtener satisfacción presente de los bienes y servicios que compra, y que ahorra cuando el trabajo y los bienes que compra los dedica a la producción de riqueza de la cual espera derivar medios de satisfacción en el futuro. (p.11)

1.9.8. Previsión del futuro.

Se encuentra referido a la forma de cómo una persona puede asumir nuevos retos y metas, teniendo para ello un fondo que le permita hacerlo realidad. He ahí la importancia del ahorro, ya que permitirá poder cumplir con planes futuros y concretar inversiones (Bofías, 2014).

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo.

De acuerdo al enfoque la investigación es cuantitativo. “Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas” (Bernal, 2010, pág. 60). Por las características de las variables educación financiera y capacidad de ahorro la investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, ya que el propósito del estudio es medir y describir las variables de estudio, haciendo uso de la estadística.

Por su aplicación es aplicada. “Se caracteriza por la aplicación de las teorías y leyes científicas probadas, para explicar y solucionar problemas de la realidad” (Muñoz, 2011, p. 88). Para poder entender el problema de estudio se aplican en la investigación teorías ya existentes y corroboradas respecto a la educación financiera y capacidad de ahorro.

Por su alcance la investigación es descriptivo – correlacional.

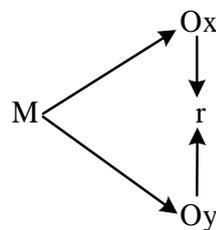
Descriptivo. “Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis” (Morán & Alvarado, 2010, p. 8). El estudio corresponde a este nivel debido que se describieron las propiedades y cualidades de la educación financiera y capacidad de ahorro, siendo presentados en tablas y figuras para su mayor interpretación.

Correlacional.

La investigación correlacional es examinar relaciones entre variable o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones, pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro (Bernal, 2010, p. 114).

De acuerdo a las hipótesis planteadas en la investigación se busca demostrar las relaciones estadísticas y teóricas entre la Educación financiera y Capacidad de ahorro.

El nivel correlacional cuenta con el siguiente esquema:



M: Muestras de estudio

Ox: Variable X (Educación financiera)

Oy: Variable Y (Capacidad de ahorro)

2.1.2. Diseño.

Por su intervención la investigación es observacional – diseño no experimental. “El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, luego analizarlos” (Palella & Martins, 2012, p. 87). Durante la ejecución del estudio no se manipuló ninguna de las variables de estudio, la información se recolectó de un problema o suceso ocurrido en la unidad de análisis.

Por el número de mediciones la investigación es transversal. Se ocupa de recolectar datos en un solo momento y en un tiempo único. Su finalidad es la de describir las variables y analizar su incidencia e interacción en un momento dado, sin manipularlas” (Palella & Martins, 2012, p. 94). Teniendo en cuenta lo manifestado por los autores citados anteriormente la información y la medición de las variables se realizaron por única vez.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población.

Es todo conjunto de objetos, situaciones o sujetos con características homogéneas. “Es un conjunto global de casos que satisface una serie predeterminada de criterios. (...) la población siempre abarca el total de elementos que interesan al investigador y se debe partir de los criterios específicos que se desean incluir” (Velasco, Martínez, Roiz, Huazano, & Nieves, 2003, p. 15). La población de estudio en la presente investigación estuvo conformada por 55 socios de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019. Cuya población presenta características homogéneas.

2.2.2. Muestra.

“Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (Bernal, 2010, p. 161).

Es preciso indicar que la muestra fue establecida a través de un muestreo no probabilístico de tipo censal; es decir, se tomó al total de la población como muestra. Teniendo en cuenta dicho criterio la muestra estuvo conformada por 55 socios de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019.

2.3. Técnicas para la recolección de datos

2.3.1. Técnica.

La técnica de investigación “Es el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (Fidias, 2012, p. 67). De acuerdo a las características de la población de estudio se empleó como técnica la encuesta y análisis documental.

2.3.2. Instrumento.

“Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (Fidias, 2012, p. 68). Para la recolección de la información de la unidad de estudio se empleó de instrumento cuestionario y guía de análisis documental.

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos

2.4.1. Validez.

“Es el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. La validez se refiere al grado de evidencia acumulada sobre qué mide el instrumento, justifica particular interpretación que se va hacer del instrumento” (Vara, 2012, pp. 245 - 246). La validación de constructo de los instrumentos de estudio se realizó a través del análisis factorial por componentes principales.

De acuerdo al test de Bartlett nos dice que existe correlación entre los ítems estadísticamente significativo en los instrumentos educación financiera y capacidad de ahorro, a su vez la prueba KMO fue 0.774 y 0.710 respectivamente. concluyendo que fue pertinente realizar el análisis factorial en los instrumentos ya mencionados.

Asimismo, se muestra que las tres dimensiones halladas por el análisis factorial de cada instrumento explican el instrumento en un 62.574 y 58.845 por ciento. (Ver anexo 3)

2.4.2. Confiabilidad.

“Se relaciona con la precisión y congruencia, es el grado en que la aplicación repetida de un instrumento al mismo sujeto, objeto u situación, produce iguales resultados” (Vara, 2012, p. 245). Para lograr la confiabilidad de los instrumentos se aplicaron encuestas pilotos y la confiabilidad se demostró mediante el estadístico de prueba alfa de Cronbach, por las características del instrumento.

Los instrumentos respecto a la educación financiera y capacidad de ahorro presentan una fiabilidad de 0.825 y 0.774 respectivamente. Lo cual se determina que el instrumento de medición es de consideración interna con tendencia muy alta. (Ver Anexo 3)

2.5. Procesamiento y análisis de datos

El procesamiento y análisis de los datos implica la realización de un conjunto de pasos:

- Codificación de las respuestas: Dicho procedimiento contribuyó a la codificación de acuerdo al tipo de variable ya sea cualitativa o cuantitativa, lo cual sirvió para registrar los datos de manera resumida, para así lograr un análisis.
- Vaciado de información: Una vez codificada las respuestas, se dio inicio a la elaboración de la base de datos.

- Ordenar la información: De acuerdo a las características de la información, se dio inicio a ordenar los datos de menor a mayor o viceversa.

2.6. Aspectos éticos

La presente investigación se basa en los principios éticos respecto a los derechos de autor de libros, tesis, instrumentos, artículos científicos. Ya que dichos principios se basan en el Artículo 2 de la Constitución Política del Perú. Del mismo modo las citas y referencias bibliográficas están redactadas de acuerdo al manual de redacción APA.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Resultados de la variable Educación Financiera

Análisis descriptivo de la variable 1: Educación Financiera

Tabla 3

Nivel de educación financiera de los clientes

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	17	24	14	55
%	31%	44%	25%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

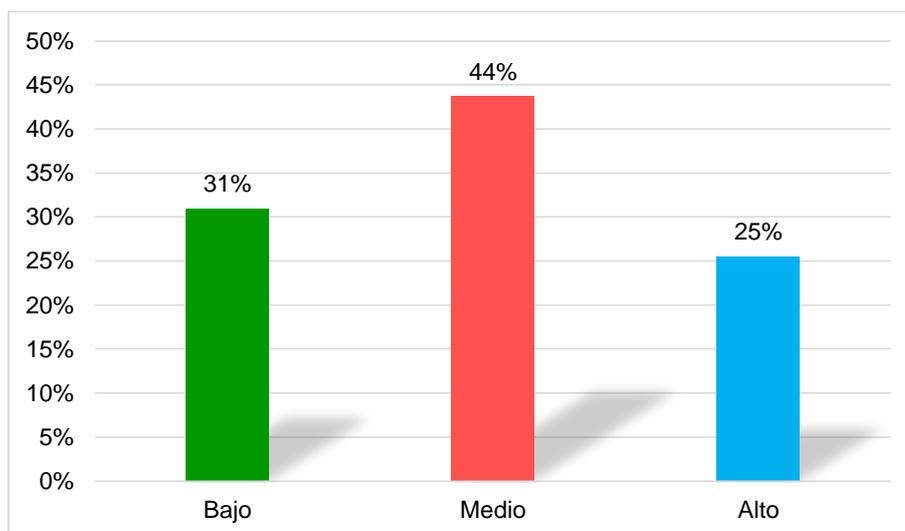


Figura 1. Nivel de educación financiera de los clientes

Interpretación:

En la tabla 3 y figura 1 se presentan los niveles de educación financiera de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta, donde de los 55 socios entrevistados, el 31% de ellos se encuentra en un nivel bajo, el 44% se encuentra en nivel medio y 25% en nivel alto. Ello muestra que los clientes no utilizan sus recursos financieros de forma eficiente, por lo cual muchas veces tienen problemas financieros, incumpliendo con sus obligaciones, ya que no logran generar un escenario de seguridad financiera.

Análisis descriptivo de la dimensión 1: Cultura financiera

Tabla 4

Cultura financiera

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	18	23	14	55
%	33%	42%	25%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

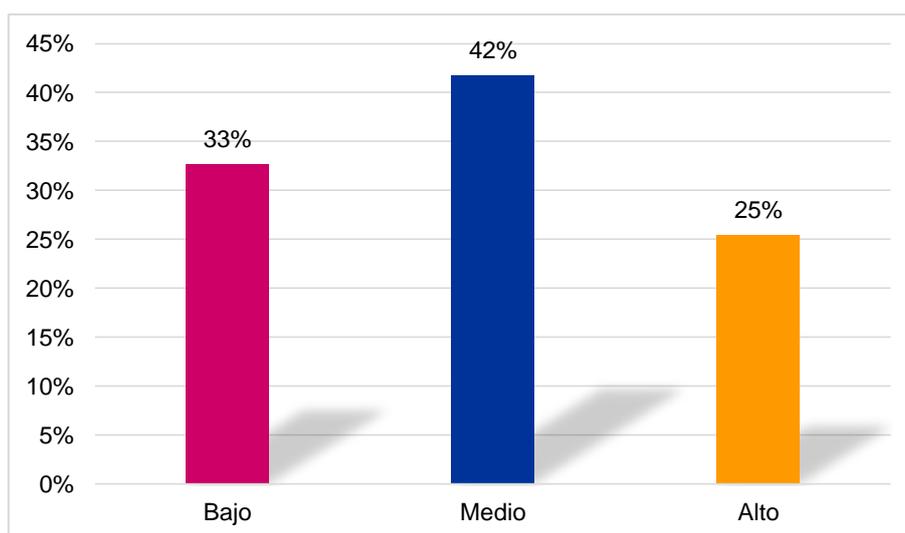


Figura 2. Cultura financiera

Interpretación:

La tabla 4 y figura 2 detallan el nivel de cultura financiera de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta como parte de su educación financiera, notándose que el 33% tiene un nivel bajo, 42% nivel medio y 25% nivel alto. Los resultados muestran que los clientes no tienen actitudes positivas en cuanto a cultura financiera porque no poseen habilidades ni conocimientos ni actitudes financieras respecto a sus finanzas personales.

Análisis descriptivo de la dimensión 2: Uso de herramientas financieras

Tabla 5

Uso de herramientas financieras

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	40	12	3	55
%	73%	22%	5%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

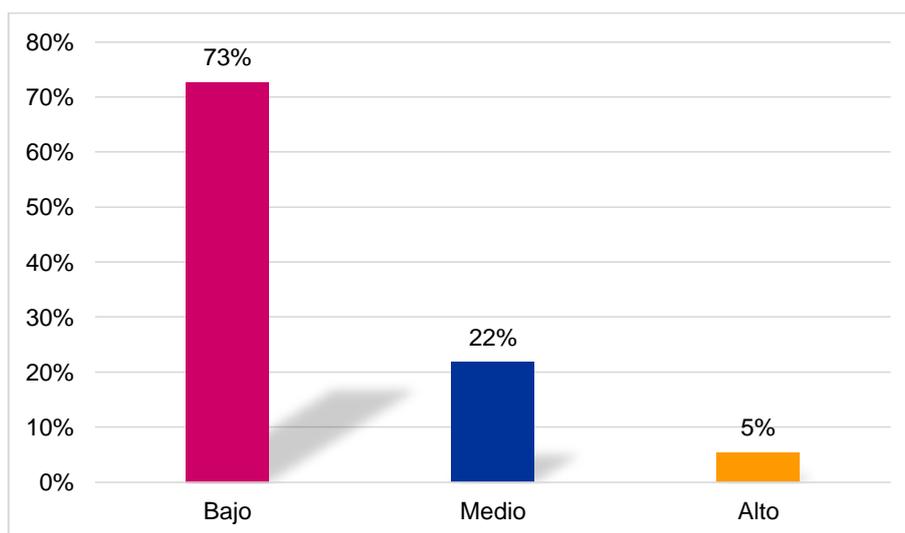


Figura 3. Uso de herramientas financieras

Interpretación:

En la tabla 5 y figura 3 se describen los niveles del uso de herramientas financieras de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta como parte de su educación financiera, donde el 73% presenta un nivel bajo, 22% nivel medio y 5% nivel alto. Por lo tanto, los clientes no logran seleccionar la mejor opción de tasas de interés para sus ahorros porque tampoco conocen los canales por los cuales estos se ofrecen.

Análisis descriptivo de la dimensión 3: Toma de decisiones financieras

Tabla 6

Toma de decisiones financieras

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	16	25	12	53
%	29%	45%	22%	96%

Fuente: Cuestionario aplicado

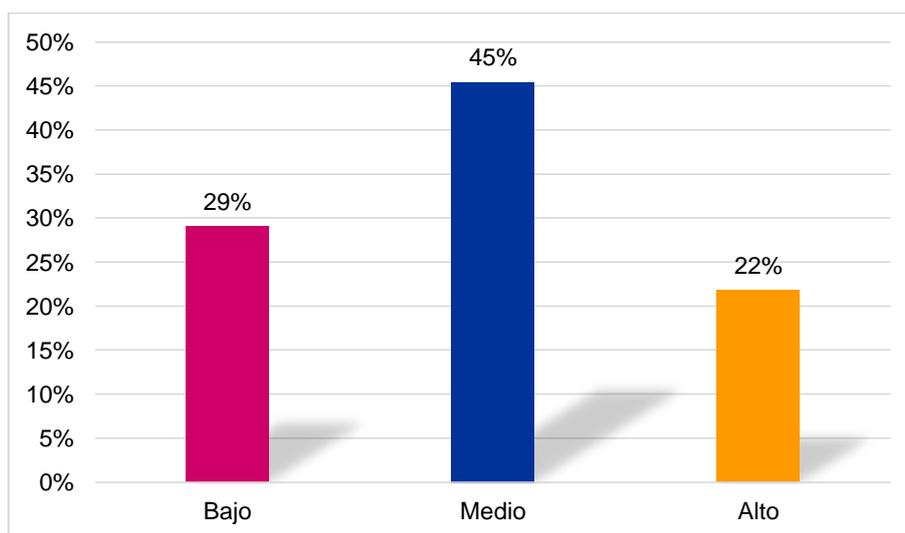


Figura 4. Toma de decisiones financieras

Interpretación:

La tabla 6 y figura 4 muestra el nivel de toma de decisiones financieras de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta presentando que el 29% de los encuestados presentan un nivel bajo, 45% nivel medio y 22% nivel alto. Ello permite identificar que los clientes no son capaces de tomar decisiones de forma óptima, porque no conocen los productos financieros, ni los riesgos que estos implican.

3.1.2. Resultados de la variable Capacidad de ahorro

Mediante la técnica de análisis documental, se logró obtener la siguiente información proporcionada por la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta:

Tabla 7

Monto ahorrado de los socios

	Menor a 1,500	De 1,500 a 2,999	De 3,000 a 4,999	De 5,000 a 9,999	De 10,000 a más	Total
Recuento	20	19	4	8	4	55
%	36%	35%	7%	15%	7%	100%

Fuente: Guía de análisis documental

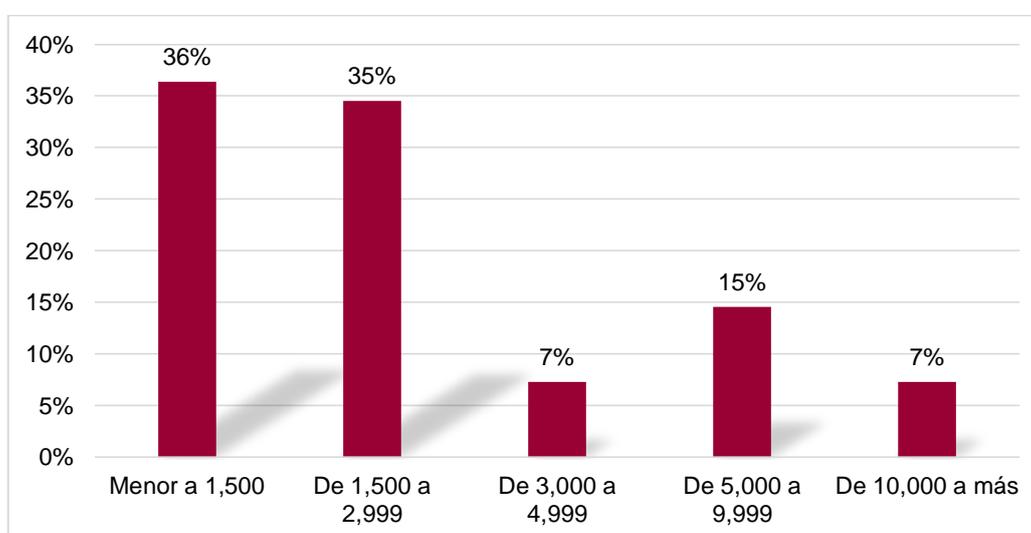


Figura 5. Monto ahorrado de los socios

Interpretación:

En la tabla 7 y figura 5 se muestra el monto ahorrado de los socios de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta, donde, de los 55 socios, 20 (36%) tienen un monto menor a S/1,500, 19 (35%) socios tienen montos mayores a S/ 1,500 pero menores a S/ 3,000, mientras que 4 (7%) socios tienen ahorros entre S/ 3,000 y S/ 4,999, 8 (15%) socios tienen montos entre S/ 5,000 y S/ 9,999, y finalmente, 4 (7%) socios tienen montos de S/ 10,000 a más. Es decir, quienes tienen ahorros menores a S/3,000 representan el mayor porcentaje (71%) de la Asociación

Tabla 8

Tasa de interés según tipo de interés de los socios

	Tipo de interés						
	Ahorro simple		Plazo fijo		Total		
	N°	%	N°	%	N°	%	
Tasa de interés	0%	8	14.5	0	0	8	14.5
	4%	15	27.3	13	23.6	28	50.9
	6%	1	1.8	0	0	1	1.8
	8%	0	0	2	3.6	2	3.6
	10%	0	0	13	23.6	13	23.6
	12%	0	0	3	5.5	3	5.5
	Total	24	43.6	31	56.4	55	100

Fuente: Guía de análisis documental

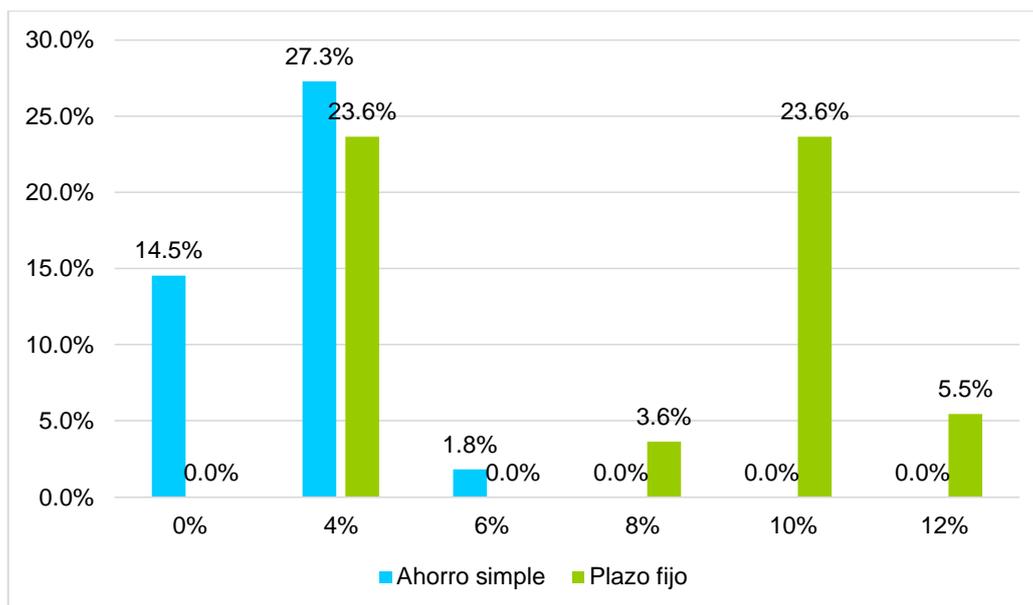


Figura 6. Tasa de interés según tipo de interés de los socios

Interpretación:

La tabla 8 y figura 6 muestran los resultados de la tasa de interés según el tipo de interés que aceptaron los socios de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta sumando como tipo de interés ahorro simple el 43.6%, mientras que el 56.4% prefirió plazo fijo. Asimismo, el 14.5% de los socios tiene una tasa de 0% de ahorro simple, el 50.9% tiene una tasa de 4%, de los cuales el 27.3% tiene un tipo de interés de ahorro simple y 23.6% de plazo fijo; 1.8% de los socios tiene una tasa de 6% en ahorro simple, 3.6% tiene una tasa de 8% en plazo fijo, 23.6% de los socios tiene una tasa de 10% en plazo y fijo y finalmente, el 5.5% de los encuestados tiene una tasa de 12% en plazo fijo.

Por otro lado, además de la guía de análisis documental, se aplicó la técnica de encuesta a 55 socios de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta para conocer el comportamiento de la variable capacidad de ahorro con sus respectivas dimensiones, detalle que se muestra a continuación:

Análisis descriptivo de la variable 2: Capacidad de ahorro.

Tabla 9

Capacidad de ahorro de los clientes

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	17	23	15	55
%	31%	42%	27%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

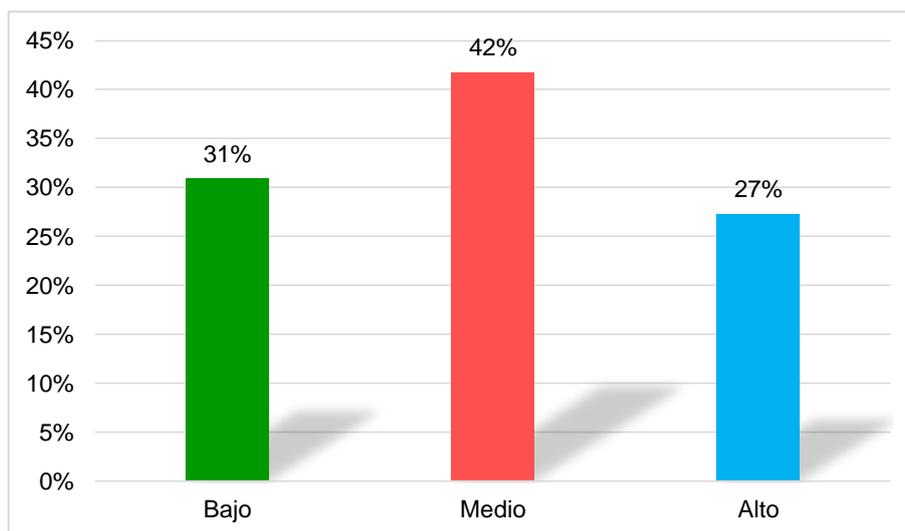


Figura 7. Capacidad de ahorro de los clientes

Interpretación:

La tabla 9 y figura 7 muestran los resultados de la capacidad de ahorro de los 55 clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta que fueron encuestados, donde el 31% se encuentra en nivel bajo, 42% se encuentra en nivel medio y 27% en nivel alto. Los resultados identifican que los clientes tienen dificultades para hacer frente a imprevistos y emergencias, lo cual muchas veces los ha imposibilitado de cumplir metas personales y familiares.

Análisis descriptivo de la dimensión 1: Ingreso

Tabla 10

Ingresos

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	22	16	17	55
%	40%	29%	31%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

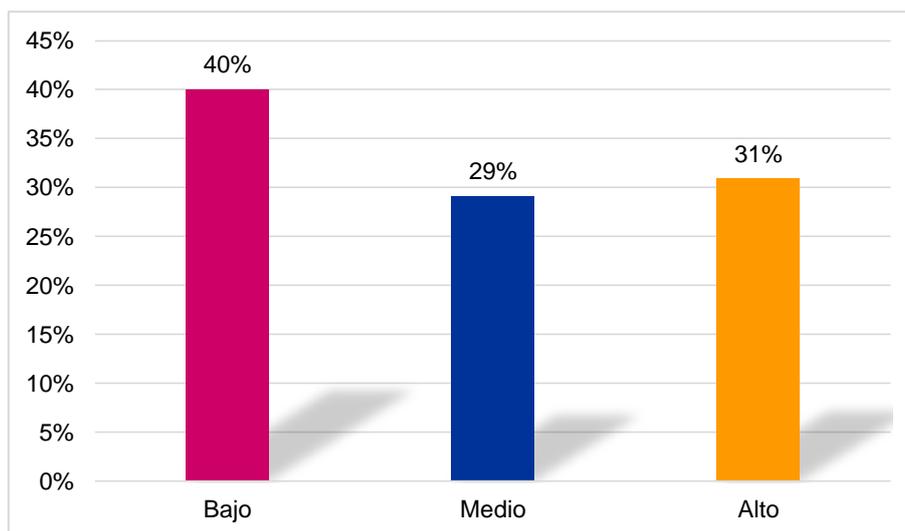


Figura 8. Ingresos

Interpretación:

La tabla 10 y figura 8 presenta los resultados de la capacidad de ahorro según sus ingresos de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta, donde el 40% se encuentra en nivel bajo, 29% presenta nivel medio, y 31% en nivel alto. Los clientes no se encuentran satisfechos con sus ingresos, por lo cual la magnitud que destina a sus ahorros es baja.

Análisis descriptivo de la dimensión 2: Interés

Tabla 11

Interés

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	21	25	9	55
%	38%	45%	16%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

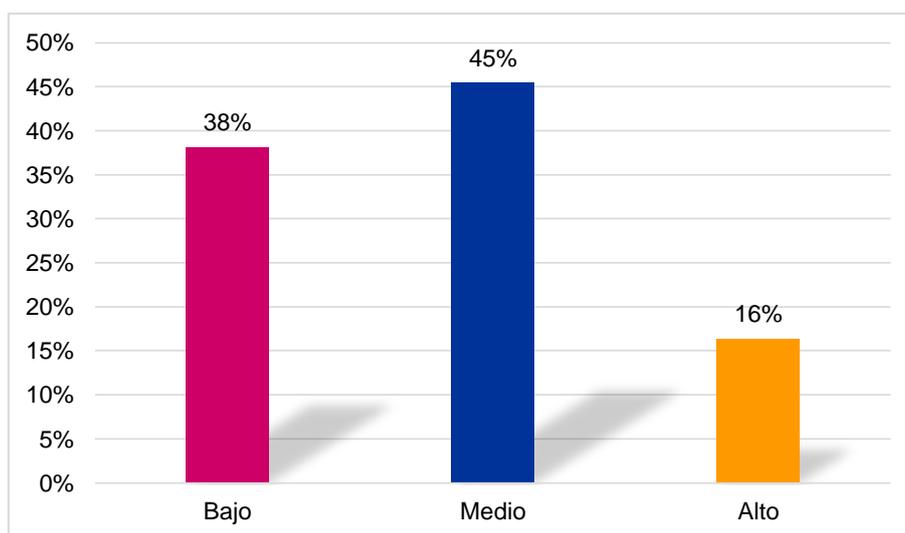


Figura 9. Interés

Interpretación:

La tabla 11 y figura 9 presentan los resultados de la capacidad de ahorro considerando el interés los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta, donde el 38% de los encuestados presentan un nivel bajo, 45% se encuentran en nivel medio y 16% en nivel alto. Se identifica que los clientes no toman en cuenta el interés como parte elemental de la capacidad de ahorro, es decir no concibe adecuadamente los intereses que obtiene por sus depósitos.

Análisis descriptivo de la dimensión 3: Previsión del futuro

Tabla 12

Previsión del futuro

	Bajo	Medio	Alto	Total
Recuento	15	20	20	55
%	27%	36%	36%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

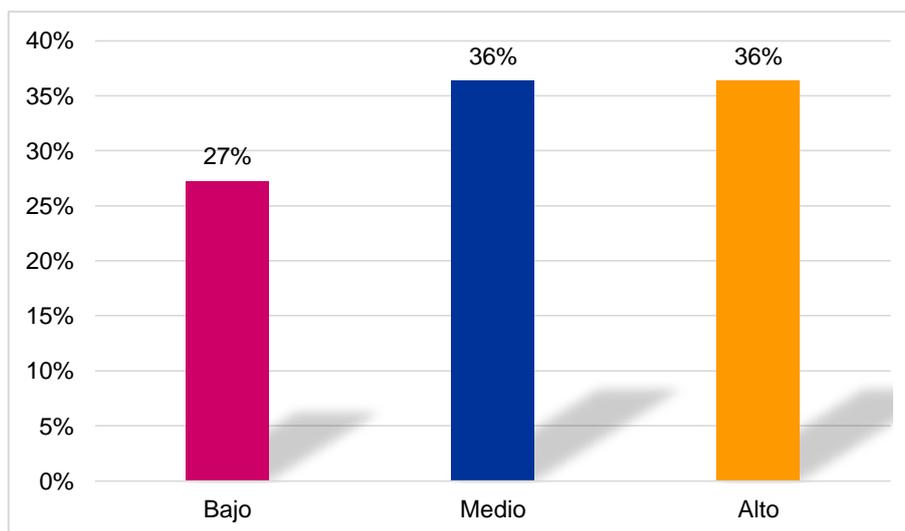


Figura 10. Previsión del futuro

Interpretación:

En la tabla 12 y figura 10 se presentan los resultados de la previsión del futuro como parte de la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta, evidenciando que el 27% se encuentra en nivel bajo, 36% se encuentra en nivel medio y finalmente, 36% en nivel alto. Los resultados evidencian que los clientes no tienen previsión a futuro, es decir, no toma en cuenta inversiones futuras que el ahorro le permita hacer realidad.

3.2. Prueba de normalidad

En este apartado se determina si la información recopilada en el estudio presenta un comportamiento con distribución normal, por lo cual se utilizó el estadístico Kolmogorov-Smirnov porque la muestra es mayor a 50 elementos y el modelo de cuestionario es de tipo Likert.

Para realizar la prueba de normalidad, se plantearon las siguientes hipótesis de normalidad:

H₀: Los datos analizados siguen una distribución normal.

H₁: Los datos analizados no siguen una distribución normal.

El nivel de significancia es: $\alpha=5\%=0,05$

La regla de decisión es la siguiente:

Si $\text{Sig}(e) < \text{sig}(t)=0.05$, se rechaza H_0

Si $\text{Sig}(e) > \text{sig}(t)=0.05$, se acepta H_0

Tabla 13

Prueba de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Educación financiera	0,145	55	0,006
Cultura financiera	0,151	55	0,003
Uso de herramientas financieras	0,330	55	0,000
Toma de decisiones	0,163	55	0,001
Capacidad de ahorro	0,179	55	0,000
Ingresos	0,159	55	0,001
Interés	0,169	55	0,000
Previsión de futuro	0,136	55	0,013

Fuente: Cuestionario aplicado

Interpretación:

La tabla 11 presenta la prueba de normalidad de la muestra de 55 clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta para las variables educación financiera y capacidad de ahorro y sus dimensiones, cuyos valores son menores 0.05, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir los datos analizados no siguen una distribución normal, siendo necesario utilizar la prueba no paramétrica Rho de Spearman.

3.3. Contrastación de hipótesis**Prueba de hipótesis general:**

Se plantean las siguientes hipótesis estadísticas:

Ho: La educación financiera no se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Hi: La educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Se tendrá un nivel de confianza de: $1 - \alpha = 95\% = 0.95$,

El nivel de significancia es: $\alpha = 5\% = 0.05$

La regla de decisión es:

$p < \alpha = 0.05$, se rechaza la hipótesis nula H_0 .

$p > \alpha = 0.05$, se acepta la hipótesis nula H_0 .

Tabla 14

Correlación entre la educación financiera y la capacidad de ahorro

			Educación financiera	Capacidad de ahorro
Rho de Spearman	Educación financiera	Coefficiente de correlación	1,000	0,759**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	55	55
	Capacidad de ahorro	Coefficiente de correlación	0,759**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	55	55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Cuestionario aplicado

Interpretación:

En la tabla 14 se presenta la correlación de las variables, donde se muestra el valor de significancia de 0.000, el cual es menor al nivel de significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir, la educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Asimismo, se muestra un valor de coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a 0.759, el cual indica que existe una correlación positiva alta, es decir, a un aumento de educación financiera en los socios, tendrán una mayor capacidad de ahorro.

Prueba de hipótesis específica 1:

Se plantean las siguientes hipótesis estadísticas:

Ho: La cultura financiera no se relaciona de forma directa con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Hi: La cultura financiera se relaciona de forma directa con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Se tendrá un nivel de confianza de: $1 - \alpha = 95\% = 0.95$,

El nivel de significancia es: $\alpha = 5\% = 0,05$

La regla de decisión es:

$p < \alpha = 0.05$, se rechaza la hipótesis nula Ho.

$p > \alpha = 0.05$, se acepta la hipótesis nula Ho.

Tabla 15

Correlación entre la cultura financiera e ingreso

		Cultura financiera	Ingresos
Rho de Spearman	Cultura financiera	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 ,769** 55
	Ingresos	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,769** ,000 55
			55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Cuestionario aplicado

Interpretación:

En la tabla 15 se presenta la correlación entre la cultura financiera e ingresos, donde se muestra un resultado de significancia de 0.000, el cual al ser menor al nivel de 0.05, se decide

rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa que señala: la cultura financiera se relaciona de forma directa con ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Además, también se muestra el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.769 entre las variables, indicando que existe correlación positiva alta, por lo que, ante una mayor cultura financiera de los socios de la entidad, tendrán un mayor ingreso.

Prueba de hipótesis específica 2:

Se plantean las siguientes hipótesis estadísticas:

H₀: El uso de herramientas financieras no se relaciona de forma directa con el acceso a la tasa interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

H₁: El uso de herramientas financieras se relaciona de forma directa con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Se tendrá un nivel de confianza de: $1 - \alpha = 95\% = 0,95$,

El nivel de significancia es: $\alpha = 5\% = 0,05$

La regla de decisión es:

$p < \alpha = 0.05$, se rechaza la hipótesis nula H_0 .

$p > \alpha = 0.05$, se acepta la hipótesis nula H_0 .

Tabla 16

Correlación entre el uso de herramientas financieras y acceso a la tasa de interés

		Uso de herramientas financieras	Acceso a la tasa de Interés
Rho de Spearman	Uso de herramientas financieras	1,000	,639**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	55
	Acceso a la tasa de Interés	,639**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Cuestionario aplicado

Interpretación:

En la tabla 16 se presenta la correlación entre el uso de herramientas financieras e interés, obteniendo un valor de significancia igual a 0.000 y un nivel de significancia de 0.005, por lo cual, al ser menor, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, la cual refiere que, el uso de herramientas financieras se relaciona de forma directa con el interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019. También, se indica un coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a 0.639, el cual indica una relación positiva moderada entre las variables, a un mayor uso de herramientas financieras, se tendrá un mayor acceso a la tasa de interés por parte de los socios de la Asociación.

Prueba de hipótesis específica 3:

Se plantean las siguientes hipótesis estadísticas:

Ho: La toma de decisiones financieras no se relaciona de forma directa con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Hi: La toma de decisiones financieras se relaciona de forma directa con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

Se tendrá un nivel de confianza de: $1 - \alpha = 95\% = 0.95$,

El nivel de significancia es: $\alpha = 5\% = 0,05$

La regla de decisión es:

$p < \alpha = 0.05$, se rechaza la hipótesis nula Ho.

$p > \alpha = 0.05$, se acepta la hipótesis nula Ho.

Tabla 17

Correlación entre la toma de decisiones financieras y previsión de futuro

		Toma de decisiones	Previsión de futuro
Toma de decisiones	Coefficiente de correlación	1,000	,666**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	55	55
Previsión de futuro	Coefficiente de correlación	,666**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	55	55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Cuestionario aplicado

Interpretación:

En la tabla 17 se presentan los resultados de la correlación entre la toma de decisiones financieras y previsión de futuro, donde la significancia tiene un valor de 0.000, el cual es menor al nivel de significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, la cual señala que, la toma de decisiones financieras se relaciona de forma directa con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019. Del mismo modo, la tabla muestra un coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a 0.666, lo que indica que existe una correlación positiva alta entre las variables, a una toma de decisiones más acertadas, se tendrá una mejor previsión del futuro por parte de los socios de la Asociación.

IV. DISCUSIÓN

La importancia de la educación financiera radica en el uso adecuado de los recursos económicos personales, ante ello, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2005) indica que, es un proceso que le permite a los inversionistas adquirir un mayor entendimiento de los productos financieros como sus riesgos, y así poder desarrollar habilidades para tomar decisiones más acertadas con las que se obtiene un mayor beneficio financiero. Por su parte, Domínguez (2013) señala que no se debe discriminar a ninguna persona para tener un nivel alto de educación financiera, ya que la adquisición de los conocimientos financieros le permiten adquirir ventajas para su vida futura. Sobre esta variable, se logró determinar que el 31% de los socios de la Asociación Crediticia se encuentra en el nivel bajo de educación, el 44% tiene un nivel medio y 25% restante se encuentra en nivel alto. Dichos resultados afianzan las conclusiones de Paredes (2019), quien afirmó que la mayoría de fabricantes de muebles de madera en una parroquia de Ecuador poseen un conocimiento de educación financiera en nivel medio. Ello muestra, que al carecer de los conocimientos necesarios es necesario cambiar la situación porque se necesita tener planificación de ingresos y gastos, como de inversiones para mejorar su estatus a largo plazo, siendo posible el desarrollo económico de su localidad. Por su parte, Nolasco (2015) concluye que la educación financiera en Honduras viene siendo usada de forma inadecuada,

el cual comprende un problema importante que actualmente es tratado dentro de las políticas de Latinoamérica. A nivel nacional, la investigación de Huaccha (2019) también obtuvo que los estudiantes de una universidad de Cajamarca tienen un nivel de conocimiento financiero regular y deficiente.

Ahora bien, sobre la capacidad de ahorro, Barquín (2013) afirma que es la situación cuando una persona separa parte de su ingreso para un uso futuro, lo cual le permite cumplir metas personales y familiares, contar con un fondo de reserva para imprevistos, además de contar con mayor bienestar. Respecto a esta variable, mediante la guía de análisis documental, se pudo conocer que el 71% de los socios tiene montos ahorrados menores a S/ 3,000, 22% tiene montos entre S/ 3,000 y menores a S/ 10,000 y solo 7% supera los S/ 10,000. De igual modo, se logró conocer que 43.6% tiene un tipo de interés ahorro simple y 56.4% plazo fijo. Mientras que, según las tasas, el 14.5% tiene tasas de 0%, 50.9% presenta una tasa de 4%, 1.8% tiene tasa de 6%, 3.6% de los socios tiene tasa de 8%, 23.6% tiene tasas de 10% y finalmente, 5.5% de los socios tiene tasa de 12% de su monto ahorrado. Por otro lado, considerando los resultados del cuestionario, se logró determinar que el 31% de los socios de la Asociación Crediticia tiene un nivel bajo de capacidad de ahorro, el 42% tiene un nivel medio y 27% restante tiene un nivel alto. Torres (2017) en su investigación desarrollada en Chile concluyó que las mujeres son quienes tienen un nivel mayor de ahorro que los varones, asimismo, el principal motivo que los orilla a ahorrar es su jubilación, además, manifestó que la capacidad de ahorro de los socios es influenciada por su nivel de educación financiera.

El principal hallazgo de la investigación fue encontrar aceptar la hipótesis de investigación, la educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019. Se obtuvo una significancia de 0.000, menor a 0.05 y un coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a

0.759, lo cual significa que, a una mayor educación financiera, se tendrá una mayor capacidad de ahorro. Los resultados se contrastan con la investigación de Quinto (2018) quien trabajó con los clientes de una agencia financiera en Lima, llegando a la conclusión de la existencia de una relación directa positiva y significativa entre la educación financiera y capacidad de ahorro de los clientes, con un Rho de Spearman igual 0.878.

El segundo hallazgo del estudio fue identificar que, la cultura financiera se relaciona de forma directa con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019, ello porque se obtuvo una significancia de 0.000 y un valor Rho de Spearman igual a 0.769. De igual modo, los resultados de la aplicación del cuestionario permitieron conocer que el 33% de los clientes tiene un nivel bajo de cultura financiera, el 42% presenta un nivel medio y 25% un nivel alto. Del mismo modo, los resultados de Flores (2018) para una investigación aplicada en una institución financiera de Puerto Maldonado permiten afirmar que la cultura financiera tiene una relación significativa y directa con la capacidad de ahorro de los clientes, obteniendo una phi igual a 0.570.

Asimismo, se logró identificar que, el uso de herramientas financieras se relaciona de forma directa con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019. Se obtuvo una significancia igual a 0.000 y un valor Rho de Spearman de 0.639. También se obtuvo que, el 73% de los socios encuestados tienen un nivel bajo en el uso de herramientas financieras, 22% tiene un nivel medio y solo un 5% demuestra tener un nivel alto. Dichos resultados se afianzan con las conclusiones de Quinto (2018) quien señaló que el manejo de herramientas se relaciona significativa y positivamente con la capacidad de ahorros de los clientes de la agencia Mibanco.

Finalmente, se identificó que, la toma de decisiones financieras se relaciona de forma directa con la previsión de futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019, dado una significancia de 0.000 y un coeficiente Rho de Spearman de 0.666.

Asimismo, los resultados del cuestionario permitieron identificar que el 29% de los socios tienen un nivel bajo en la toma de decisiones financieras, el 45% presenta un nivel medio y 22% en nivel alto.

V. CONCLUSIONES

Luego de la presentación de los resultados, se presentan las siguientes conclusiones:

1. Se logró establecer la educación financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman= 0.759, el coeficiente de correlación presenta una relación alta entre las variables de estudio. Siendo significativo debido a que, el p-valor= 0.000 fue menor al nivel de significancia, por lo cual se acepta la hipótesis de investigación.
2. Se logró identificar la relación entre la cultura financiera y el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman= 0.769, el coeficiente de correlación presenta una relación alta entre las variables de estudio. Siendo significativo debido a que, el p-valor= 0.000 fue menor al nivel de significancia, por lo cual se acepta la hipótesis de investigación.
3. Se logró identificar la relación entre el uso de herramientas y el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019,

se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman= 0.639, el coeficiente de correlación presenta una relación alta entre las variables de estudio. Siendo significativo debido a que, el p-valor= 0.000 fue menor al nivel de significancia, por lo cual se acepta la hipótesis de investigación.

4. Se logró identificar la relación entre la toma de decisiones financieras y la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta – 2019, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman= 0.666, el coeficiente de correlación presenta una relación alta entre las variables de estudio. Siendo significativo debido a que, el p-valor= 0.000 fue menor al nivel de significancia, por lo cual se acepta la hipótesis de investigación.

VI. RECOMENDACIONES

Presentados los resultados y conclusiones de la investigación, se plantearon las siguientes recomendaciones:

1. La Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta debe facilitar información financiera a sus socios y colaboradores mediante folletos o trípticos, así como carteles dentro de la institución, de tal modo que sea posible observar las diferencias y efectos que genera la ausencia de educación financiera.
2. La Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta debe realizar campañas de promoción de ahorro en la población, y así puedan prever sus ingresos. Dicha estrategia debe considerar contar con el apoyo de entidades gubernamentales locales y regionales, comprendiendo los beneficios que se generaría en las familias ayacuchanas, la entidad financiera y la sociedad en general.
3. La Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta debe capacitar a sus colaboradores para que demuestren eficiencia y atención rápida en la información que brinden a sus clientes sobre el uso de herramientas financieras, de tal modo que los clientes absorban y muestren intención de acceder a la tasa de interés con mayor información de administración de recursos.

4. La Asociación Crediticia El Triunfo, Huanta a través de sus asesores de negocios debe orientar a los clientes al uso razonable de sus gastos, con el objeto de tener una planificación ordenada y tomar decisiones adecuadas pensando en los efectos a futuro. Asimismo, brindar orientación sobre las diferentes tasas de interés que presenta la entidad, y la comparación entre cada una de ellas, de tal modo que los clientes realicen previsiones futuras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta-Rangel, M., Bazante-Beltrán, Y., & Ojeda-Yacumal, Y. (2016). Factores que inciden en la toma de decisiones financieras de las Pymes del sector Construcción, Popayán, 2016. *Revista Libre Empresa*, 14(1), 147-165. doi: <http://dx.doi.org/10.18041/libemp.2017.v14n1.27104>
- Barquín, E. (2013). *ABC de Educación Financiera*. Guatemala: Superintendencia de Bancos. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Libros/Educacion-Financiera.pdf>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson Education.
- Betancur-Ramírez, Y., Loaiza-Marín, V., Úsuga-Giraldo, Y., & Correa-Mejía, D. (enero-junio de 2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: Análisis desde las finanzas personales. *Science of human*, 4(1).
- Bofías, P. (2014). *Síntesis de teorías de Keynes*. Obtenido de https://www.agronoms.cat/media/upload/editora_92/Sintesis-Teorias-Keynes-copia2_editora_921_16.pdf
- Bravo, J., & Chávez, M. (2015). *"Consumo, endeudamiento y ahorro: Un análisis experimental"*. Quito: Universidad San Francisco de Quito. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/4826/1/120518.pdf>
- Callisaya, R., & Huanca, O. (2018). *Educación de la inteligencia financiera para mejora la administración económica personal*. Bolivia: Universidad Mayor de San Andrés. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/18000>
- Castro, S., Rojas, A., Mantilla, I., Zuluaga, L., Zúñiga, G., & Gamboa, J. (2016). *Experiencias y aprendizajes de la educación financieras. Contribuyendo al crecimiento del país*. Asobancaria. Obtenido de

<https://www.sabermassermas.com/wp-content/uploads/2016/08/Cartilla-Educacion-Financiera-Asobancaria-Mayo-Sin-lineas-de-Impresion.pdf>

Del Águila, M. (2019). *“La educación financiera de la población económicamente activa de la Asociación Urbanización Buenos Aires Afilador Tingo María, periodo 2018”*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María. Obtenido de

http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/1490/MLAR_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Domínguez, J. (2013). *Educación financiera para jóvenes: una visión introductoria*. Málaga: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/a0a2/9527e5d0e18f5807ed74d14565fadf4d22ee.pdf>

Escartín, E. (2012). *Historia del pensamiento económico. John Maynard Keynes*. España. Obtenido de <http://personal.us.es/escartin/Keynes.pdf>

Fidias, A. (2012). *El proyecto de investigación Introducción a la metodología de investigación*. República Bolivariana de Venezuela: Episteme.

Flores, S. (2018). *“Implicancia de la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la caja Arequipa agencia Puerto Maldonado, periodo 2016”*. Tesis de pregrado, Universidad Andina del Cusco, Cusco. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/1621/3/Sombra_Tesis_bachiller_2018.pdf

Forbes. (08 de diciembre de 2015). *Los 5 países con mayor educación financiera en el mundo*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com.mx/los-5-paises-con-mayor-educacion-financiera-en-el-mundo/>

Huaccha, W. (2019). *“Nivel de educación financiera de los Estudiantes de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2019”*. Cajamarca: Universidad Nacional de

- Cajamarca. Obtenido de <http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2921/TESIS%20MAESTRIA%20HUACCHA%20V%20c3%81SQUEZ%20WILDER.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kiyosaki, R. (2018). *Niño rico, niño listo. Cómo dar a sus hijos una educación financiera sólida*. Debolsillo.
- La República. (20 de noviembre de 2017). *La educación financiera*. (Diario La República) Recuperado el 19 de agosto de 2018, de <https://larepublica.pe/empresa/1147754-la-educacion-financiera>
- Morán, G., & Alvarado, D. (2010). *Métodos de Investigación*. México: Pearson Education.
- Muñoz, C. (2011). *Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis*. México: Pearson Educación.
- Nolasco, J. (2015). *Educación financiera en Honduras: Un modelo basado en las evaluaciones de impacto de Latinoamérica*. Salamanca: Universidad de Salamanca. Obtenido de https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/132616/TFM_NolascoIsaulaJL_Educacion%20Financiera.pdf;jsessionid=E2E8EED9C4EEAEEA79FFB25ED8E0BD8B?sequence=1
- Oberst, T. (2014). La importancia del ahorro: teoría, historia y relación con el desarrollo económico. *Universidad Católica de Argentina*, 13(1). Obtenido de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/importancia-ahorro-teoria-historia.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2005). *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness*. OECD.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE. (2016). COMPENDIO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA EL DESARROLLO LOCAL EN AMÉRICA

- LATINA. Perú. Recuperado el 20 de agosto de 2018, de https://www.oecd.org/countries/peru/PERU_Ahorro_para_Todos.pdf
- Parella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- Paredes, S. (2019). *“La educación financiera y el emprendimiento en el sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló”*. Universidad Técnica de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30006/1/T4594ig.pdf>
- Portilla, J. (2017). *“La educación financiera de los socios y su relación con la gestión financiera en las cooperativas de ahorro y crédito “Santo domingo de Guzmán del Cusco”, Periodo 2016”*. Tesis de doctorado, Universidad Nacional de San Antonio de Abad de Cusco, Cusco. Obtenido de http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/3988/253T20191010_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quinto, R. (2018). *“Educación financiera y capacidad de ahorro de los clientes de Mibanco Banco de la Microempresa S.A., Agencia de Mariscal Cáceres, S.J.L., Lima, Perú – 2018”*. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28778/Quinto_RRJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Red Financiera BAC-CREDOMATIC. (2008). *Libro Maestro de Educación Financiera*. Costa Rica: Red Financiera BAC-CREDOMATIC. Obtenido de https://www.academia.edu/15992313/Libro_Maestro_de_Educaci%C3%B3n_Financiera
- Sánchez, J., & Rodríguez, F. (2015). Educación financiera para la inclusión financiera: una hoja de ruta. *Extoikos*, 17-20.

- Torres, Y. (2017). *“Determinantes del ahorro voluntario de hogares: caso empírico de Chile”*. Santiago: Universidad de Chile. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145722/Torres%20Rojas%20Yasm%20E2%94%9C%2%A1n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Trust, S. (2006). *El dinero y el ahorro. Un buen mañana se planifica hoy*. Argentina. Obtenido de http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro_dinero_y_ahorro.pdf
- Vara, A. A. (2012). *7 pasos para una tesis exitosa. Desde la idea inicial hasta la sustentación un método efectivo para las ciencias empresariales*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Vásquez, J., Montalvo, R., Amézquita, J., & Arredondo, F. (2017). El ahorro en la carencia. Una reflexión sobre los hábitos de ahorro de familias de una zona vulnerable de México. *Perspectivas*, 103-120. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425951181005.pdf>
- Velasco, V. M., Martínez, V. A., Roiz, J., Huazano, F., & Nieves, A. (2003). *Muestreo y tamaño de muestra Una guía para personal de salud que realiza investigación*. Buenos Aires: e-libro.net.

ANEXO

Anexo 1. Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Método
<p>Problema general ¿Cómo se relaciona la educación financiera con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?</p> <p>Problemas específicos ¿De qué manera se relaciona la cultura financiera con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?</p> <p>¿De qué manera se relaciona el uso de herramientas financieras con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?</p> <p>¿De qué manera se relaciona la toma de decisiones financieras con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019?</p>	<p>Objetivo general Establecer cómo la educación financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>Objetivos específicos Identificar la relación entre la cultura financiera con ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>Identificar la relación entre el uso de herramientas financieras con el acceso a la tasa de interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>Identificar la relación entre la toma de decisiones financieras con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p>	<p>Hipótesis general La educación financiera se relaciona de forma directa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>Hipótesis específica La cultura financiera se relaciona de forma directa con el ingreso de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>El uso de herramientas financieras se relaciona de forma directa con el acceso a tasa interés de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p> <p>La toma de decisiones financieras se relaciona de forma directa con la previsión del futuro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.</p>	<p>Variable 1: Educación financiera</p> <p>Variable 2: Capacidad de ahorro</p>	<p>Enfoque Cuantitativo</p> <p>Diseño No experimental</p> <p>Nivel Correlacional</p> <p>Muestra Estuvo conformada por 55 socios de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019</p> <p>Población Estuvo conformada por 55 socios de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019</p>

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario sobre la Educación Financiera

Buen día.

Se le pide que brinde unos minutos de su valioso tiempo para poder dar respuestas a las interrogantes planteadas a continuación. Es preciso mencionarle que el propósito de este cuestionario es netamente académico, para poder determinar el nivel de educación financiera presente en los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta-2019. De ante mano se le agradece su disposición de participar en este estudio, teniendo plena seguridad de que la información será tratada únicamente con fines académicos y de forma anónima.

Datos generales:

Edad:

Sexo: Femenino () Masculino ()

Grado de instrucción:

Sin estudios () Primaria incompleta () Primaria completa ()

Secundaria incompleta () Secundaria completa () Superior incompleta ()

Superior completa ()

Valor	1	2	3	
Significado	Nunca	A veces	Siempre	
EDUCACIÓN FINANCIERA				
N°	ÍTEMS	Valores		
		1	2	3
1	¿Considera Ud. Que posee habilidades financieras adecuadas?			
2	¿Cree UD. Que posee conocimientos suficientes respecto a la importancia del ahorro, financiamiento, y demás aspectos financieros?			
3	¿Con que frecuencia realiza Ud. el pago sus obligaciones financieras de modo oportuno?			
4	¿Cuenta con información plena de cómo adquirir un préstamo en una entidad financiera?			
5	¿Cuenta con información plena de cómo aperturar una cuenta de ahorro en una entidad financiera?			
6	¿Cuán frecuente es su uso de tarjetas de crédito?			
7	¿Cuán frecuente es su uso canales digitales (banca por internet, agentes, cajeros, etc.)?			
8	De acuerdo a los conocimientos que poseen ¿Cuán frecuente es que considera tomar decisiones de ahorro?			
9	De acuerdo a los conocimientos que poseen ¿Cuán frecuente es que considera tomar decisiones de financiamiento?			
10	Para que Ud. tome la decisión de ahorrar consulta antes la tasa de interés que le brindarán por su dinero			

Cuestionario sobre la capacidad de ahorro

Buen día.

Se le pide que brinde unos minutos de su valioso tiempo para poder dar respuestas a las interrogantes planteadas a continuación. Es preciso mencionarle que el propósito de este cuestionario es netamente académico, para poder determinar la capacidad de ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta-2019. De ante mano se le agradece su disposición de participar en este estudio, teniendo plena seguridad de que la información será tratada únicamente con fines académicos y de forma anónima.

Datos generales:

Edad:

Sexo: Femenino () Masculino ()

Grado de instrucción:

Sin estudios () Primaria incompleta () Primaria completa ()

Secundaria incompleta () Secundaria completa () Superior incompleta ()

Superior completa ()

Valor	1	2	3	
Significado	Nunca	A veces	Siempre	
CAPACIDAD DE AHORRO				
N°	ÍTEMS	Valores		
		1	2	3
1	¿Cuán frecuente es que Ud. considera que sus ingresos suficientes para cubrir sus gastos y pagos de obligaciones?			
2	¿Cuán frecuente es que designa un porcentaje significativo para su ahorro?			
3	¿Considera que hasta la fecha posee un monto ahorrado significativo?			
4	¿Cuán frecuente considera Ud. que el monto ahorrado le permitirá realizar posibles inversiones?			
5	¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar a plazo fijo?			
6	¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar por otras modalidades que ofrece la entidad?			
7	¿Cuán frecuente es que Ud. se siente la confianza de ahorrar en la entidad?			
8	¿Cuán frecuente es que Ud. se proyecta planes futuros?			
9	¿Cuán frecuente es que Ud. designa dinero a sus ahorros para realizar inversiones futuras?			
10	¿Con qué frecuencia sus ahorros le han permitido desarrollar planes que estaba deseando realizar?			

Análisis factorial del Instrumento 1

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,774
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado gl Sig.	158,698 45 0,000

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	4,100	41,000	41,000	4,100	41,000	41,000	2,325	23,248	23,248
2	1,211	12,106	53,106	1,211	12,106	53,106	1,975	19,750	42,998
3	,947	9,468	62,574	,947	9,468	62,574	1,958	19,577	62,574
4	,861	8,613	71,188						
5	,783	7,833	79,021						
6	,558	5,581	84,602						
7	,542	5,419	90,021						
8	,459	4,589	94,610						
9	,307	3,068	97,678						
10	,232	2,322	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Matriz de componente rotado^a

	Componente		
	1	2	3
1.Cultura financiera (¿Considera que tiene un manejo adecuado de su dinero?)	0,793		
4. Cultura financiera (¿Cree Ud. que posee conocimientos suficientes respecto a la importancia del ahorro, financiamiento, y demás aspectos financieros?)	0,778		
5.Cultura financiera (¿Considera que cumple con sus obligaciones financieras de forma puntual?)	0,712		
16. Toma de decisiones (¿Para que Ud. tome la decisión de ahorrar consulta antes la tasa de interés que le brindarán por su dinero?)		0,788	
15. Toma de decisiones (De acuerdo a los conocimientos que posee ¿Cuán frecuente considera tomar decisiones de financiamiento?)		0,775	

14. Toma de decisiones (De acuerdo a los conocimientos que posee ¿Cuán frecuente considera tomar decisiones de ahorro?)	0,648	
10. Uso de herramientas financieras (¿Cuenta con información plena de cómo aperturar una cuenta de ahorro en una entidad financiera?)		0,823
11. Uso de herramientas financieras (¿Cuán frecuente es su uso de tarjetas de crédito?)		0,640
9. Uso de herramientas financieras (¿Cuenta con información plena de cómo adquirir un préstamo en una entidad financiera?)		0,576
12. Uso de herramientas financieras (¿Cuán frecuente es su uso canales digitales (banca por internet, agentes, cajeros, etc.)?)		0,567

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.^a

a. La rotación ha convergido en 4 iteraciones.

Fiabilidad del instrumento 1

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	51	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	51	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,825	10

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1.Cultura financiera (¿Considera que tiene un manejo adecuado de su dinero?)	22,57	9,690	0,595	0,802

4. Cultura financiera (¿Cree Ud. que posee conocimientos suficientes respecto a la importancia del ahorro, financiamiento, y demás aspectos financieros?)	22,53	9,974	0,499	0,811
5. Cultura financiera (¿Considera que cumple con sus obligaciones financieras de forma puntual?)	22,41	9,807	0,588	0,803
9. Uso de herramientas financieras (¿Cuenta con información plena de cómo adquirir un préstamo en una entidad financiera?)	23,00	7,760	0,644	0,803
10. Uso de herramientas financieras (¿Cuenta con información plena de cómo aperturar una cuenta de ahorro en una entidad financiera?)	22,57	10,130	0,445	0,816
11. Uso de herramientas financieras (¿Cuán frecuente es su uso de tarjetas de crédito?)	22,57	10,610	0,289	0,830
12. Uso de herramientas financieras (¿Cuán frecuente es su uso canales digitales (banca por internet, agentes, cajeros, etc.)?)	22,37	9,878	0,583	0,804
14. Toma de decisiones (De acuerdo a los conocimientos que posee ¿Cuán frecuente considera tomar decisiones de ahorro?)	22,51	9,415	0,697	0,792
15. Toma de decisiones (De acuerdo a los conocimientos que posee ¿Cuán frecuente considera tomar decisiones de financiamiento?)	22,55	9,933	0,512	0,810
16. Toma de decisiones (¿Para que Ud. tome la decisión de ahorrar consulta antes la tasa de interés que le brindarán por su dinero?)	22,45	10,373	0,378	0,822

Análisis factorial del Instrumento 2

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo	0,710
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado gl Sig.
	99,620 45 0,000

Varianza total explicada

Compon ente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumula do	Total	% de varianza	% acumula do	Total	% de varianza	% acumula do
1	3,350	33,496	33,496	3,350	33,496	33,496	2,225	22,254	22,254
2	1,474	14,740	48,236	1,474	14,740	48,236	1,881	18,810	41,064
3	1,061	10,609	58,845	1,061	10,609	58,845	1,778	17,781	58,845
4	,946	9,456	68,301						
5	,778	7,776	76,076						
6	,627	6,275	82,351						
7	,576	5,758	88,109						
8	,473	4,732	92,842						
9	,418	4,176	97,018						
10	,298	2,982	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Matriz de componente rotado^a

	Componente		
	1	2	3
1. Ingresos (¿Cuán frecuente es que Ud. considera que sus ingresos suficientes para cubrir sus gastos y pagos de obligaciones?)	0,848		
4. Ingresos (¿Considera que hasta la fecha posee un monto ahorrado significativo?)	0,677		
3. Ingresos (¿Cuán frecuente es que designa un porcentaje significativo para su ahorro?)	0,626		
5. Ingresos (¿Cuán frecuente considera Ud. que el monto ahorrado le permitirá realizar posibles inversiones?)	0,579		
6. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar a plazo fijo?)		0,850	
7. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar por otras modalidades que ofrece la entidad?)		0,797	

10. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se sienta la confianza de ahorrar en la entidad?)	0,544	
14. previsión futuro (¿Cuán frecuente es que Ud. designa dinero a sus ahorros para realizar inversiones futuras?)		0,826
15. previsión de futuro (¿Con qué frecuencia sus ahorros le han permitido desarrollar planes que estaba deseando realizar?)		0,749
11. previsión de futuro (¿Cuán frecuente es que Ud. se proyecta planes futuros?)		0,525

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

viabilidad del Instrumento 2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	45	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	45	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,774	10

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1. Ingresos (¿Cuán frecuente es que Ud. considera que sus ingresos suficientes para cubrir sus gastos y pagos de obligaciones?)	22,64	6,916	0,454	0,753
3. Ingresos (¿Cuán frecuente es que designa un porcentaje significativo para su ahorro?)	22,67	6,682	0,548	0,740

4. Ingresos (¿Considera que hasta la fecha posee un monto ahorrado significativo?)	22,71	6,801	0,494	0,747
5. Ingresos (¿Cuán frecuente considera Ud. que el monto ahorrado le permitirá realizar posibles inversiones?)	22,71	6,756	0,513	0,745
6. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar a plazo fijo?)	22,71	7,074	0,383	0,762
7. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se siente motivado a ahorrar por otras modalidades que ofrece la entidad?)	22,73	7,155	0,351	0,766
10. Interés (¿Cuán frecuente es que Ud. se siente la confianza de ahorrar en la entidad?)	22,67	7,045	0,398	0,760
11. previsión de futuro (¿Cuán frecuente es que Ud. se proyecta planes futuros?)	22,78	6,677	0,550	0,740
14. previsión futuro (¿Cuán frecuente es que Ud. designa dinero a sus ahorros para realizar inversiones futuras?)	22,69	7,219	0,326	0,769
15. previsión de futuro (¿Con qué frecuencia sus ahorros le han permitido desarrollar planes que estaba deseando realizar?)	22,69	7,083	0,380	0,762

Cliente 38	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3
Cliente 39	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2
Cliente 40	2	3	2	2	1	1	1	2	2	3
Cliente 41	2	2	2	3	1	1	1	2	1	2
Cliente 42	2	3	2	1	1	1	1	3	3	2
Cliente 43	2	2	1	2	1	1	1	2	2	3
Cliente 44	2	2	2	2	1	1	1	1	3	2
Cliente 45	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 46	3	2	2	2	1	1	1	2	2	2
Cliente 47	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2
Cliente 48	2	2	2	2	1	1	1	2	2	3
Cliente 49	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2
Cliente 50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 51	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2
Cliente 52	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Cliente 53	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Cliente 54	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2
Cliente 55	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1

Variable: Capacidad de ahorro

	Preg.1	Preg.2	Preg.3	Preg.4	Preg.5	Preg.6	Preg.7	Preg.8	Preg.9	Preg.10
Cliente 1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2
Cliente 2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3
Cliente 3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3
Cliente 4	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1
Cliente 5	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3
Cliente 6	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1
Cliente 7	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3
Cliente 8	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2
Cliente 9	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3
Cliente 10	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2
Cliente 11	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2
Cliente 12	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2
Cliente 13	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3
Cliente 14	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3
Cliente 15	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2
Cliente 16	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3
Cliente 17	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3
Cliente 18	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1
Cliente 19	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2
Cliente 20	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2
Cliente 21	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1
Cliente 22	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2
Cliente 23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 24	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3
Cliente 25	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2
Cliente 26	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3
Cliente 27	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
Cliente 28	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Cliente 29	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3
Cliente 30	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1
Cliente 31	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2
Cliente 32	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2
Cliente 33	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3
Cliente 34	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3
Cliente 35	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3
Cliente 36	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3
Cliente 37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 38	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2
Cliente 39	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2

Cliente 40	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2
Cliente 41	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Cliente 42	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
Cliente 43	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2
Cliente 44	2	2	3	3	3	1	2	3	3	1
Cliente 45	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2
Cliente 46	2	2	2	1	2	1	3	2	3	3
Cliente 47	3	2	2	2	3	1	2	2	2	2
Cliente 48	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2
Cliente 49	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 51	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cliente 52	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1
Cliente 53	1	2	1	1	1	2	1	2	1	2
Cliente 54	1	2	2	2	1	1	2	2	1	2
Cliente 55	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2

Anexo 4. Evidencia de similitud digital

Educación Financiera y Capacidad de Ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

por Rubio Buleje Heredia

Fecha de entrega: 11-dic-2020 04:14p.m. (UTC-0600)

Identificador de la entrega: 1472550049

Nombre del archivo: BULEJE_HEREDIA_RUBIO_LEVANT_OBSERVACIONES.docx (837.29K)

Total de palabras: 17994

Total de caracteres: 93397

Educación Financiera y Capacidad de Ahorro de los clientes de la Asociación Crediticia el Triunfo, Huanta – 2019.

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	8%
2	Submitted to Universidad Peruana Los Andes Trabajo del estudiante	1%
3	Submitted to Universidad Peruana de Ciencias e Informatica Trabajo del estudiante	1%
4	docplayer.es Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
6	www.sabermassermas.com Fuente de Internet	1%
7	repositorio.umsa.bo Fuente de Internet	1%
8	repositorio.unas.edu.pe Fuente de Internet	<1%

9	gredos.usal.es Fuente de Internet	<1 %
10	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	<1 %
11	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	<1 %
12	Submitted to Universidad Tecnologica de Honduras Trabajo del estudiante	<1 %
13	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante	<1 %
19	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %

20	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%
21	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de internet	<1%
22	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de internet	<1%
23	www.funlam.edu.co Fuente de internet	<1%
24	repositorio.uta.edu.ec Fuente de internet	<1%
25	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de internet	<1%
26	www.extoikos.es Fuente de internet	<1%
27	www.scribd.com Fuente de internet	<1%
28	1library.co Fuente de internet	<1%
29	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	<1%
30	wwteceducando.blogspot.com Fuente de internet	<1%

31	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	<1 %
32	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de internet	<1 %
33	repositorio.unan.edu.ni Fuente de internet	<1 %
34	David Anibal Paz Panduro. "Impacto de los diarios digitales en la votación electoral", Industrial Data, 2020 Publicación	<1 %
35	renati.sunedu.gob.pe Fuente de internet	<1 %
36	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de internet	<1 %
37	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 15 words

Excluir bibliografía

Activo

Anexo 5. Autorización de publicación



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACION O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: BULEJE HEREDIA, RUBIO

DNI: 42024312 Correo electrónico: rubiobh7@hotmail.com

Domicilio: JR. OSWALDO N REGAL N° 864

Teléfono fijo: 982652352 Teléfono celular: 982652352

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO o TESIS

Facultad/Escuela: CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS/ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tipo: Trabajo de Investigación Bachiller () Tesis (X)

Título del Trabajo de Investigación / Tesis:

EDUCACIÓN FINANCIERA Y CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA
ASOCIACIÓN CREDITICIA EL TRIUNFO, HUANTA - 2019

3.- OBTENER:

Bachiller () Título (X) Mg () Dr () PhD ()

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el (trabajo/tesis) TESIS indicada en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencia e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art 23 y Art. 33.

Autorizo la publicación (marque con una X):

(X) Sí, autorizo el depósito total.

() Sí, autorizo el depósito y solo las partes: _____

() No autorizo el depósito.



Huella digital

Como constancia firmo el presente documento
en la ciudad de Lima, a los 19 días del mes de
OCTUBRE de 2020.

Firma