



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

**“EDUCACIÓN FINANCIERA Y NIVEL DE ENDEUDAMIENTO EN LOS
COMERCIANTES DEL MERCADO DEL CAMPO FERIAL DE
CONTAMANA 2025”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:
ARTHUR CHRISTIAN VELA FLORES**

**ASESOR:
Lic. Adm. EDWIN SARABIA MURRIETA, Mag.**

IQUITOS, PERÚ

2025



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N°354-CCGyT-FACEN-UNAP-2025

En la ciudad de Iquitos, a los **22** días del mes de **diciembre** del año 2025, a horas: **07:00 p.m.** se dio inicio haciendo uso de la **Plataforma Google Meet**, la sustentación pública de la Tesis titulada: "**EDUCACIÓN FINANCIERA Y NIVEL DE ENDEUDAMIENTO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DEL CAMPO FERIA DE CONTAMANA 2025**", autorizado mediante **Resolución Decanal N°2637-2025-FACEN-UNAP**, presentado por el Bachiller en Ciencias Contables **ARTHUR CHRISTIAN VELA FLORES**, para optar el Título Profesional de **CONTADOR PÚBLICO** que otorga la UNAP, de acuerdo a Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

CPC. HUGO LUIS ZEVALLOS EGOAVIL, Dr. (Presidente)
Lic. Adm. JUAN CARLOS RAMÍREZ CERVÁN, Dr. (Miembro)
CPC. ROLAN RAMÍREZ GÓMEZ, Mag. (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: **ADECUADAMENTE.**

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y la Tesis han sido: **APROBADAS** con la calificación **BUENA (16)**

Estando el Bachiller apto para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Siendo las **8.30 pm.** del **22 de diciembre** del **2025**, se dio por concluido el acto académico.

CPC. HUGO LUIS ZEVALLOS EGOAVIL, Dr.
Presidente

Lic. Adm. JUAN CARLOS RAMÍREZ CERVÁN, Dr.
Miembro

CPC. ROLAN RAMÍREZ GÓMEZ, Mag.
Miembro

Lic. Adm. EDWIN SARABIA MURRIETA, Mag.
Asesor

JURADO y ASESOR



CPC. HUGO LUIS ZEVALLOS EGOAVIL, Dr.

Presidente

Matricula N°10-0439



Lic. Adm. JUAN CARLOS RAMÍREZ CERVÁN, Dr.

Miembro

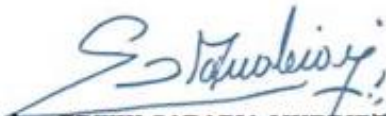
CLAD N° 01964



CPC. ROLAN RAMÍREZ GÓMEZ, Mag.

Miembro

Matricula N° 10-966



Lic. Adm. EDWIN SARABIA MURRIETA, Mag.

Asesor

CLAD-1524




18% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe


- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 16%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 15%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
7 caracteres sospechosos en N.º de página
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida, salud y la actitud para poder superarme todos los días y cumplir todas mis metas.

A mis padres por brindarme sus consejos y enseñanzas en cada paso que realizo en este camino difícil de la vida y a hijo por ser mi motivación a seguir superándome.

AGRADECIMIENTO

A Dios todo poderoso por brindarme su bendición y la oportunidad de terminar esta etapa de mi vida.

A mis padres que me dan su apoyo incondicional y fortalecen las ganas de seguir superándome día a día y a los Docentes de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana por impartir sus conocimientos para mi formación profesional.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
JURADO Y ASESOR	iii
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	6
1.1. Antecedentes	6
1.2. Bases teóricas	9
1.3. Definición de términos básicos	15
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	17
2.1 Formulación de la hipótesis	17
2.2 Variables y su operacionalización	17
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	20
3.1. Tipo y diseño	20
3.2. Diseño muestral	21
3.3. Procedimientos de recolección de datos	21

3.4. Procesamiento y análisis de datos	23
3.5. Aspectos éticos	23
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	25
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	38
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES	41
CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES	42
CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN	43
ANEXOS	
1. Matriz de consistencia	
2. Instrumento de recolección de datos	
3. Estadística complementaria	
4. Consentimiento informado de participación en proyecto de investigación	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Educación financiera	25
Tabla 2 Finanzas personales	26
Tabla 3 Consumo inteligente	27
Tabla 4 Hábitos de ahorro	29
Tabla 5 Sistema financiero	30
Tabla 6 Endeudamiento	31
Tabla 7 Factores socioculturales	32
Tabla 8 Debilidad financiera	34
Tabla 9 Nivel de deuda	35
Tabla 10 Prueba de normalidad de los datos procesados	36
Tabla 11 Relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento	37

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Educación financiera	25
Figura 2 Finanzas personales	26
Figura 3 Consumo inteligente	28
Figura 4 Hábitos de ahorro	29
Figura 5 Sistema financiero	30
Figura 6 Endeudamiento	32
Figura 7 Factores socioculturales	33
Figura 8 Debilidad financiera	34
Figura 9 Nivel de deuda	35

RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo determinar la relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025. Se empleó una metodología básica, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. La población estuvo conformada por 70 comerciantes. Los hallazgos revelaron que el nivel de educación financiera de los comerciantes fue regular (26%), principalmente porque solo en ocasiones revisaban y ajustaban su presupuesto personal para conocer cómo y en qué gastaban el dinero. Asimismo, casi siempre controlaban cuidadosamente las entradas y salidas de dinero tanto en sus negocios como en su vida personal, y tomaban decisiones para evitar gastar más de lo que recibían. De igual modo, se determinó que el nivel de endeudamiento fue regular (27%), debido a que, en ocasiones, cumplían con el pago de sus cuotas bancarias según su cronograma y, en algunos casos, mantenían préstamos en dos o más entidades financieras. En conclusión, la prueba de correlación mostró un coeficiente de 0,847, lo que evidenció una correlación positiva muy fuerte entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento, con una significancia estadística de 0,000 al nivel de 0,01.

Palabras clave: Educación financiera, endeudamiento, comerciantes.

ABSTRACT

The study aimed to determine the relationship between financial literacy and debt levels among merchants at the Contamana 2025 Fairgrounds market. A basic, descriptive methodology and non-experimental design were used. The sample consisted of 70 merchants. The findings revealed that the merchants' financial literacy level was average (26%), mainly because they only occasionally reviewed and adjusted their personal budget to understand how and where they spent their money. Furthermore, they almost always carefully monitored the inflows and outflows of money in both their businesses and their personal lives, and made decisions to avoid spending more than they earned. Similarly, their debt level was determined to be average (27%), because they occasionally made their bank payments according to schedule and, in some cases, held loans from two or more financial institutions. In conclusion, the correlation test showed a coefficient of 0.847, demonstrating a very strong positive correlation between financial literacy and debt levels, with statistical significance at the 0.01 level.

Keywords: Financial literacy, debt, merchants.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la educación financiera se ha consolidado como un factor esencial para garantizar la sostenibilidad económica y el bienestar individual y colectivo (Sauza-Ávila et al., 2022). No obstante, Bueno-Sagbay. (2025) muchos comerciantes enfrentan serias dificultades debido a la falta de conocimientos, lo que se traduce en altos niveles de endeudamiento y una limitada capacidad para administrar de forma adecuada sus recursos (Perdomo et al., 2022).

De acuerdo con Niño et al. (2023) se estima que en Venezuela cerca del 70% de los comerciantes informales presentan altos niveles de endeudamiento, lo cual es consecuencia directa de una administración inadecuada de sus ingresos y egresos. Esta preocupante carencia de capacidades financieras básicas no solo restringe la autonomía económica de estas personas, sino que también pone en riesgo la estabilidad de sus negocios y obstaculiza el desarrollo del sector comercial (Mungaray et al., 2021).

En el caso del Perú, la situación resulta poco alentadora, pues la mayoría de los comerciantes carecen de educación financiera, lo que limita su capacidad para tomar decisiones informadas, gestionar deudas y utilizar de manera responsable los productos financieros disponibles (López et al., 2024).

Según Rodríguez et al. (2024), un 60% de los comerciantes peruanos no posee conocimientos básicos sobre productos financieros, lo que evidencia una brecha significativa en este ámbito. Además, Álvarez et al. (2025) señalan que el 82% de estos comerciantes no puede calcular correctamente el costo total de un crédito, exponiéndose así a decisiones que incrementan su

vulnerabilidad económica. Esta realidad compromete la continuidad de sus negocios y perpetúa un ciclo de endeudamiento que restringe sus posibilidades de crecimiento.

A nivel local, en la ciudad de Contamana, esta problemática también se hace evidente entre los comerciantes del mercado del campo ferial. La mayoría, conformada por pequeños y medianos empresarios, no dispone de conocimientos financieros mínimos para administrar adecuadamente sus ingresos, egresos y obligaciones. Esta carencia se ve agravada por la ausencia de programas formativos especializados en educación financiera. Como consecuencia, muchos recurren a créditos informales con altas tasas de interés, lo que los conduce a un sobreendeudamiento progresivo y a la acumulación de deudas difíciles de saldar. Esta situación no solo afecta la estabilidad económica de los comerciantes y sus familias, sino que también repercute negativamente en la economía local.

Posteriormente, se planteó como problema general: ¿Cuál es la relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025? Asimismo, para los problemas específicos: 1. ¿Cuál es el nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025? 2. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025?

Del mismo modo, se formuló el objetivo general: Determinar la relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025. Los mismo para los

específicos: 1. Conocer el nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025. 2. Conocer el nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025.

El presente estudio revestía gran importancia debido al creciente nivel de endeudamiento que se observó en los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana, quienes en muchas oportunidades accedieron a créditos sin contar con los conocimientos financieros necesarios para una adecuada gestión. Esta situación comprometió la sostenibilidad de sus negocios y su bienestar económico. En un contexto donde la informalidad y la falta de asesoramiento financiero eran comunes, resultó urgente conocer el vínculo entre el nivel de educación financiera y las decisiones de endeudamiento, con la finalidad de identificar las carencias y orientar estrategias de intervención más eficaces que promovieran la estabilidad económica local.

Desde el punto de vista teórico, el estudio se sustentó en la teoría de las finanzas conductuales, la cual sostuvo que las decisiones económicas de los individuos estuvieron influenciadas por su nivel de conocimiento, actitudes y habilidades en materia financiera. Asimismo, se apoyó en la teoría del ciclo de vida del consumo, que explicó cómo las personas buscaron equilibrar ingresos y gastos a lo largo del tiempo. Este marco teórico permitió analizar cómo el nivel de educación financiera incidió en las decisiones de endeudamiento, aportando al cuerpo académico de investigaciones sobre microeconomía y gestión de negocios informales.

Los principales beneficiarios fueron los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana, quienes obtuvieron insumos valiosos para mejorar sus decisiones financieras y evitar prácticas que los condujeran al sobreendeudamiento. De igual forma, la academia y los investigadores pudieron usar los hallazgos como referencia para futuros estudios similares en otros contextos regionales.

Desde el enfoque metodológico, la investigación empleó un diseño cuantitativo, no experimental, de tipo correlacional, lo que permitió medir el nivel de educación financiera y el nivel de endeudamiento, así como establecer la posible relación entre ambas variables. La metodología elegida garantizó rigurosidad científica en la recopilación y análisis de la información, contribuyendo a la credibilidad de los resultados obtenidos.

El estudio fue desarrollado por el propio investigador, quien poseía la formación académica y las competencias metodológicas necesarias para diseñar instrumentos, aplicar encuestas, procesar datos y redactar el informe final. Además, se contó con la colaboración voluntaria de algunos asistentes para la aplicación del cuestionario a los comerciantes del mercado, lo cual permitió una recolección de datos eficientes y oportunos. En cuanto a los recursos tecnológicos, se emplearon computadoras, herramientas de oficina y programas estadísticos como Excel y SPSS para interpretar los datos recolectados. Finalmente, el investigador asumió los costos financieros, cubriendo desde la movilidad y la impresión de encuestas hasta la logística en el campo. A través de esta estrategia, el estudio avanzó sin contratiempos y logró sus metas con éxito.

Durante la realización del estudio, se presentó como limitación la dificultad para acceder a todos los comerciantes debido a sus extensos horarios laborales. Para superar este inconveniente, se programó la aplicación de las encuestas en horarios flexibles, como temprano en la mañana o al finalizar la jornada comercial.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

En el 2025, se presentó una pesquisa bajo un enfoque cuantitativo, de alcance correlacional y un diseño no experimental, conformada por una muestra de 73 comerciantes; con la finalidad de establecer el nivel de educación financiera y su relación con la gestión de deudas de los comerciantes del mercado Pedro Vilcapaza, Juliaca. Los hallazgos arrojaron que el 100% de los comerciantes tiene un nivel medio de educación financiera, pues, aunque conocen conceptos básicos como tasas de interés y presupuesto, presentan limitaciones al aplicarlos en la práctica, especialmente en temas de contabilidad, evaluación de capacidad de pago y estrategias sostenibles de ahorro o inversión. Sin embargo, el 72.6% de los comerciantes presenta un nivel alto de gestión de deudas, ya que cumplen con sus obligaciones financieras, evitan el sobreendeudamiento y mantienen el equilibrio entre ingresos y egresos, lo que demuestra habilidades prácticas en la administración de créditos, a pesar de no tener una formación financiera avanzada. Sin embargo, no se encontró una relación estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera y la gestión de deudas ($r = 0.155$; $p = 0.192$) (Riveros, 2025).

En el 2024, se llevó a cabo una investigación tipo aplicado, descriptivo correlacional con un diseño no experimental, compuesta por una muestra de 250 comerciantes; teniendo como objetivo determinar la relación entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento en comerciantes de mercados de abastos del distrito de San Sebastián. En conclusión, el 75% de

los comerciantes evaluados presentó un nivel medio de educación financiera, esto se debe a que, aunque demuestran ciertos conocimientos básicos sobre la elaboración de presupuestos y el uso del crédito, no aplican estos conceptos de manera efectiva en la gestión de sus finanzas personales o de sus negocios. Por otro lado, el 58% de los encuestados mostró un nivel medio de endeudamiento, lo que indica que, si bien no evidencian signos de sobreendeudamiento extremo, sí mantienen obligaciones financieras que comprometen una parte considerable de sus ingresos mensuales. Además, se identificó una relación significativa entre el nivel de educación financiera y el nivel de endeudamiento mediante la prueba Rho de Spearman, obteniéndose un coeficiente positivo moderado ($\rho = 0.516$) y una significancia de 0.000 (Cruz y Mallcohuaccha, 2024).

En el 2024, se desarrolló una investigación aplicada, descriptivo con un diseño no experimental, cuya muestra de estudio fue de 97 comerciantes; con el propósito de evaluar el nivel de educación financiera de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, distrito de Chiclayo. El autor concluyó que, el 51.5% de los encuestados presento un nivel bajo de educación financiera, ya que, si bien algunos comerciantes manejan nociones elementales sobre ingresos y egresos, está limitada formación se manifiesta en una escasa planificación financiera, falta de hábitos de ahorro y desconocimiento de su capacidad de endeudamiento, lo cual afecta negativamente su toma de decisiones económicas (Aguilar, 2024).

En el 2024 se llevó a cabo una indagación tipo de enfoque cuantitativo con un diseño no experimental, optando por una población de 374 comerciantes; cuyo objetivo fue analizar el nivel de endeudamiento de los comerciantes del

distrito de Urubamba. En conclusión, el 41.2% de la población evaluada presentó un nivel regular de endeudamiento, mientras que las pruebas de correlación mostraron una relación positiva y significativa entre las dimensiones de la cultura financiera y el nivel de endeudamiento (Ochoa, 2024).

En el 2022, se presentó una investigación tipo básica, correlacional y un diseño no experimental, tomando como población a 124 comerciantes; con el objetivo de determinar la relación entre la educación financiera y el endeudamiento de los comerciantes de Mercados y Servicios Moshoqueque – AFOCOM, en Chiclayo. Los resultados demuestran que el 57% de los comerciantes presentó un nivel bajo de educación financiera, esto se debe principalmente a la escasa participación en programas formativos, al bajo nivel de instrucción formal (primaria y secundaria) y al desconocimiento de conceptos fundamentales como dinero, ahorro, presupuesto, inversión, crédito, seguros y sistema financiero. Por otro lado, el 66% de los encuestados mostró un nivel alto de endeudamiento, mayormente por recurrir a financiamiento informal y sobrepasar su capacidad de pago recomendada. Determinando que existe una relación significativa entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento, evidencia respaldada por un coeficiente de 0.435 y un nivel de significancia de 0.000. Esto sugiere que cuando un comerciante posee conocimientos limitados sobre temas como dinero, ahorro, presupuesto, inversión, crédito, seguros y el sistema financiero, su tendencia al endeudamiento es mayor (Oyola, 2022).

1.2. Bases teóricas

V1. Educación financiera

De acuerdo con la teoría de las Finanzas Conductuales, desarrollada en 1979 y citada por Guevara-Cortes et al. (2024), las personas no siempre toman decisiones financieras de manera racional, a diferencia de lo que plantea la economía tradicional. Esta teoría sostiene que los individuos suelen dejarse influenciar por sesgos cognitivos, emociones y heurísticas, es decir, atajos mentales que pueden dificultar una toma de decisiones óptima en el ámbito financiero. Por ello, es fundamental enseñar a reconocer errores frecuentes, como el exceso de confianza, la aversión a las pérdidas o el seguimiento del comportamiento colectivo (efecto rebaño). Fomentar el desarrollo de habilidades críticas contribuye a mejorar el juicio financiero y el autocontrol al momento de ahorrar, invertir, hacer uso del crédito o consumir.

La educación financiera en los comerciantes se refiere al conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos que les permiten tomar decisiones informadas y eficaces en la gestión de sus recursos económicos (Díaz-Restrepo et al., 2023).

Por su parte, Hernández-Fuentes et al. (2024), mencionan que la educación financiera resulta de vital importancia para los comerciantes, ya que les permite mejorar significativamente la toma de decisiones relacionadas con su actividad económica. A través del conocimiento adecuado, los comerciantes pueden evaluar riesgos, analizar los costos de operación y establecer precios de manera precisa, lo cual optimiza la rentabilidad del negocio. Asimismo, una adecuada formación financiera contribuye a prevenir el sobreendeudamiento,

promoviendo un uso más consciente y responsable del crédito. Otro aspecto fundamental es que fomenta el hábito del ahorro y la inversión, lo que permite no solo reinvertir en el negocio, sino también contar con un respaldo ante eventualidades. De igual forma, facilita la formalización y el cumplimiento tributario, ya que comprender sus obligaciones fiscales mejora su vínculo con la administración tributaria y les abre acceso a beneficios formales (García et al., 2024).

Según Delgado et al. (2024), esta variable representa el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a las personas tomar decisiones informadas en relación con la gestión de sus recursos, planificación de sus finanzas y el uso responsable del sistema financiero. En el presente estudio, la educación financiera será evaluada a través de cuatro dimensiones clave:

La primera dimensión, finanzas personales, se refiere a la capacidad de una persona para organizar sus ingresos y gastos, establecer presupuestos y controlar sus finanzas cotidianas con base en metas realistas (Delgado et al., 2024). Esta dimensión incluye los siguientes indicadores: análisis de presupuestos, que implica revisar y proyectar ingresos y egresos; administración de finanzas, orientada a la planificación y gestión del dinero; control de ingresos y control de egresos, que permiten identificar las fuentes de ganancia y destino del gasto; evaluación de la capacidad de pago, que valora la posibilidad de asumir deudas de forma responsable; y el uso de presupuesto familiar, como herramienta para coordinar los gastos del hogar y del negocio.

La segunda dimensión, consumo inteligente, se vincula con la habilidad para tomar decisiones racionales y estratégicas al momento de comprar bienes o servicios, evaluando su necesidad, costo y beneficio (Delgado et al., 2024). En esta categoría se encuentran los indicadores: uso del dinero, referido al manejo consciente de los recursos; actitud para comprar, que involucra la comparación de opciones; análisis de costo/beneficio, como mecanismo para valorar el rendimiento de las compras; administración de gastos, orientada a la eficiencia en el uso del dinero; control de compras, para evitar consumos impulsivos; preferencia por calidad, que implica priorizar la durabilidad de los productos; y evaluación de promociones, donde se analiza si las ofertas realmente representan un ahorro.

La tercera dimensión, hábitos de ahorro, aborda la disposición y prácticas que tiene el individuo para guardar parte de sus ingresos con fines preventivos, de inversión o planificación a futuro (Delgado et al., 2024). Esta dimensión contempla: actitud para el ahorro, que refleja la valoración del mismo como conducta financiera responsable; ahorro personal, enfocado en la separación regular de dinero; motivación para el ahorro, que considera las metas a corto o largo plazo; ahorro familiar, como hábito compartido con los miembros del hogar; métodos de ahorro, que aluden a mecanismos formales o informales utilizados; y ahorro para inversión, destinado a mejorar o ampliar el negocio.

Finalmente, la dimensión sistema financiero se refiere al grado de conocimiento, acceso y uso que tiene el individuo respecto a los productos y servicios ofrecidos por las entidades financieras (Delgado et al., 2024). Esta dimensión se compone de los siguientes indicadores: servicios financieros, como cuentas, préstamos o seguros; actividades financieras, vinculadas a

operaciones como depósitos o pagos; conocimiento bancario, relativo a conceptos clave como tasas o comisiones; relación con entidades, que implica un vínculo responsable con bancos u otras instituciones; evaluación de créditos, para analizar las condiciones antes de adquirirlos; y uso de canales digitales, referido a la gestión de operaciones mediante plataformas tecnológicas. Estas dimensiones permitirán obtener una visión integral del nivel de educación financiera en los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana.

V2. Endeudamiento

De acuerdo a la teoría del Ciclo de Vida del Consumo propuesta por Modigliani y Brumberg en el año de 1954, citado en Zapata et al. (2023), las personas planifican sus decisiones de consumo y endeudamiento a lo largo de toda su vida con el propósito de mantener un nivel de consumo constante. Esto implica que buscan sostener un estilo de vida estable, sin importar las variaciones en sus ingresos durante diferentes etapas como la juventud, la adultez y la vejez.

El endeudamiento es la situación en la que un comerciante adquiere compromisos financieros con terceros, como entidades bancarias, prestamistas, proveedores o incluso familiares, con el objetivo de obtener recursos económicos que le permitan sostener o hacer crecer su actividad comercial (Valenzuela et al., 2022). Estos compromisos suelen adoptar la forma de préstamos, créditos, líneas de financiamiento, compras a plazos, entre otros instrumentos (Bolívar y Poveda, 2023).

Además, existe las causas del endeudamiento, las cuales son: 1) Falta de capital inicial o de trabajo: Muchos comerciantes recurren al crédito como

única vía para iniciar operaciones o reponer mercadería. 2) Crisis económicas o emergencias: Situaciones imprevistas como desastres naturales, pandemias o inflación obligan a endeudarse para sobrevivir. 3) Baja educación financiera: El desconocimiento de herramientas para planificar, presupuestar o evaluar riesgos lleva a decisiones poco sostenibles. 4) Altos costos operativos y baja rentabilidad: Cuando los ingresos no cubren los gastos, el endeudamiento aparece como una salida inmediata (González, 2025).

Por su parte, Naranjo-Lozada et al. (2024), señalan los tipos de endeudamientos, teniendo en cuenta los siguientes: a) Endeudamiento formal: Aquel que se contrae con instituciones financieras formales (bancos, cajas municipales, cooperativas). Tiene condiciones reguladas y acceso a beneficios como tasas preferenciales y plazos estructurados. b) Endeudamiento informal: Se da con prestamistas no regulados o conocidos personales. Suele tener altos intereses y pocas garantías legales, lo que incrementa el riesgo de sobreendeudamiento. c) Endeudamiento productivo vs. consumo: El primero se destina a mejorar el negocio; el segundo, a gastos personales o no relacionados con la actividad comercial (Álvarez et al., 2022).

Según Díaz et al. (2022), el endeudamiento no debe interpretarse únicamente como un indicador económico, sino como un fenómeno multidimensional que involucra factores sociales, culturales y personales que inciden directamente en la conducta financiera de los individuos. En ese marco, el presente estudio evalúa el endeudamiento a través de tres dimensiones clave:

La dimensión factores socioculturales hace referencia al conjunto de elementos personales y colectivos que influyen en la forma en que los individuos perciben y enfrentan el endeudamiento (Díaz et al., 2022). En esta categoría se encuentran indicadores como actitud, que refleja la disposición hacia el uso del crédito; costumbres, relacionadas con patrones heredados o repetidos de consumo financiado; cultura, que engloba creencias compartidas sobre el uso del dinero; valores, que determinan el nivel de responsabilidad frente a las deudas; y estilo de vida, vinculado al deseo de mantener cierto nivel de consumo, aunque no se cuente con los recursos suficientes.

Por su parte, la dimensión debilidad financiera aborda las falencias en la gestión económica personal que predisponen a una situación de endeudamiento riesgoso o insostenible (Díaz et al., 2022). Incluye los indicadores: cultura de ahorro, o la falta de hábito de reservar ingresos; historial crediticio, que refleja el comportamiento pasado en el cumplimiento de obligaciones; control de gastos, asociado a la capacidad de regular el consumo; situación financiera, que evalúa el estado económico actual; y planificación financiera, que determina si la persona organiza sus finanzas en función de metas claras o actúa por impulso.

Finalmente, la dimensión nivel de deuda permite medir objetivamente la carga financiera asumida por el individuo, así como su capacidad para gestionarla (Díaz et al., 2022). Esta dimensión contempla los indicadores: capacidad de endeudamiento, que mide cuánto puede financiarse sin comprometer su estabilidad; liquidez, o la disponibilidad inmediata de recursos para hacer frente a las obligaciones; poder adquisitivo, relacionado con el ingreso disponible después de cubrir necesidades básicas; nivel de morosidad, que

indica el retraso en los pagos; y refinanciamiento, que refleja la necesidad de reestructurar deudas debido a la imposibilidad de cumplir con los pagos iniciales.

1.3. Definición de términos básicos

Autonomía económica. Se refiere a la capacidad que tiene una persona, familia o entidad para generar y gestionar sus propios recursos económicos, de manera que pueda tomar decisiones financieras independientes y cubrir sus necesidades sin depender de terceros (Aguilar, 2024).

Comerciantes. Son aquellas personas o entidades que se dedican a la compra y venta de bienes o servicios, ya sea de manera formal o informal, con el objetivo de obtener una ganancia económica a través de dichas transacciones comerciales (Bolívar y Poveda, 2023).

Educación financiera. Es el conjunto de conocimientos y habilidades que permiten a las personas comprender y gestionar de manera adecuada sus finanzas personales, entender conceptos como ahorro, inversión, crédito y deuda, y tomar decisiones informadas para alcanzar sus metas económicas (Cruz y Mallcohuaccha, 2024).

Endeudamiento. Es la situación en la que una persona, empresa o gobierno adquiere obligaciones de pago, generalmente a través de préstamos o créditos. Implica asumir compromisos financieros que deben ser saldados en el futuro, habitualmente con intereses (González, 2025).

Egresos. Son todas aquellas salidas de dinero que una persona, familia o entidad realiza regularmente para cubrir sus diferentes gastos, como el pago

de servicios, compras, alquileres, sueldos, entre otros (Guevara-Cortes et al., 2024).

Estabilidad económica. Se refiere a la situación en la que una persona, familia o país experimenta un equilibrio en sus finanzas, caracterizado por la ausencia de grandes fluctuaciones en sus ingresos y egresos, permitiendo un desarrollo sostenible y una mayor seguridad financiera a largo plazo (López et al., 2024).

Ingresos. Son las entradas de dinero que recibe una persona, empresa o gobierno como resultado de su actividad económica, ya sea por concepto de salario, ventas, rentas, intereses o cualquier otra fuente (Ochoa, 2024).

Productos financieros. Son los diferentes servicios o instrumentos ofrecidos por instituciones bancarias y financieras, como cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, préstamos, seguros o inversiones, diseñados para satisfacer diversas necesidades económicas de las personas y empresas (Oyola, 2022).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de la hipótesis

Hipótesis general

Hi: Existe relación significativa entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025.

Hipótesis derivadas

Hi₁: El nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025, es bajo.

Hi₂: El nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025, es inadecuada.

2.2 Variables y su operacionalización

Variables

V1. Educación financiera

V2. Endeudamiento

Operacionalización de variables

Variable	Definición	Tipo por su naturaleza	Indicadores	Escala de medición	Categorías	Valores de las categorías	Medio de verificación
Educación financiera	La educación financiera puede entenderse como una brújula que orienta a las personas en el complejo mundo de las finanzas personales y empresariales. Más que memorizar conceptos, se trata de desarrollar habilidades prácticas para tomar decisiones informadas sobre cómo ganar, gastar, ahorrar, etc (Delgado et al., 2024).	Cualitativa	Análisis de presupuestos	Ordinal	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta aplicada a los comerciantes
			Administración de finanzas				
			Control de ingresos				
			Control de egresos				
			Evaluación de capacidad pago				
			Uso de presupuesto familiar				
			Uso del dinero				
			Actitud para comprar				
			Análisis de costo/beneficio				
			Administración de gastos				
			Control de compras				
			Preferencia por calidad				
			Evaluación de promociones				
			Actitud para el ahorro				
			Ahorro personal				
			Motivación para el ahorro				
			Ahorro familiar				
			Métodos de ahorro				
			Ahorro para inversión				
			Servicios financieros				
Actividades financieras							
Conocimiento bancario							
Relación con entidades							
Evaluación de créditos							
Uso de canales digitales							
Endeudamiento	El endeudamiento no es necesariamente negativo;	Cualitativa	Actitud	Ordinal	Nunca Casi nunca	1 2	Encuesta aplicada a
			Costumbres				

<p>puede ser una herramienta de crecimiento si se administra con responsabilidad, pero también puede convertirse en un obstáculo cuando se origina por desconocimiento financiero o por una falta de planificación (Díaz et al., 2022).</p>		Cultura	<p>A veces Casi siempre Siempre</p>	<p>3 4 5</p>	<p>los comerciantes</p>
		Valores			
		Estilo de vida			
		Cultura de ahorro			
		Historial crediticio			
		Control de gastos			
		Situación financiera			
		Planificación financiera			
		Capacidad de endeudamiento			
		Liquidez			
		Poder adquisitivo			
		Nivel de morosidad			
		Refinanciamiento			

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño

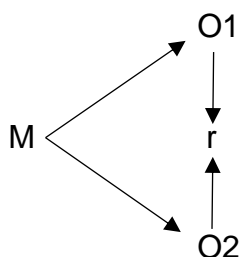
El análisis fue de naturaleza básica, ya que tuvo como finalidad generar conocimientos teóricos acerca de la educación financiera y el nivel de endeudamiento de los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana, sin que se buscara intervenir directamente en la realidad estudiada (Arias y Covinos, 2021).

Asimismo, adoptó un enfoque cuantitativo, ya que se recopilaban datos numéricos mediante encuestas, los cuales fueron procesados estadísticamente para analizar las características de las variables y la posible relación entre ellas (Arias y Covinos, 2021).

El estudio se desarrolló de manera descriptiva, detallando los niveles de educación financiera y endeudamiento presentes en los comerciantes. Asimismo, se exploró si existía una conexión significativa entre ambas variables. Esto permitió comprender no solo la situación de cada variable, sino también la interacción existente entre ellas (Arias y Covinos, 2021).

Finalmente, el diseño fue no experimental porque no se manipularon las variables ni se intervino en el entorno de los participantes; simplemente se observaron y analizaron los datos tal como se presentaban en la realidad. Además, fue de corte transversal, ya que la información se recolectó en un único momento del tiempo (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Esquema del diseño:



Dónde:

M: Muestra del estudio.

O₁: Educación financiera

O₂: Endeudamiento

r: Relación estadística entre las variables evaluadas.

3.2. Diseño muestral

De acuerdo con la información que fue proporcionada por el gerente municipal del Mercado del Campo Ferial de Contamana, la población del estudio estuvo conformada por todos los comerciantes que se encontraban formalmente establecidos en dicho mercado. En total, se contó con una población de 70 personas, quienes desarrollaban actividades comerciales de manera continua y representaron el universo de interés para la presente investigación.

La muestra estuvo conformada por la totalidad de la población, es decir, los 70 comerciantes del mercado. Al tratarse de una población reducida y accesible, se optó por incluir a todos los elementos para obtener resultados más precisos y representativos del grupo objetivo.

El tipo de muestreo fue censal, debido a que se incluyeron todos los elementos que conformaban la población objetivo. De este modo, se garantizó una mayor precisión y validez en los resultados obtenidos.

3.3. Procedimientos de recolección de datos

Para recolectar la información, primero se identificó a los comerciantes que operaban en el Mercado del Campo Ferial de Contamana. En colaboración con la dirección del mercado, se llevó a cabo esta identificación con el fin de

mantener un inventario constante de los comerciantes activos y garantizar su alineación con el estudio. Posteriormente, se colaboró de manera directa con los comerciantes, estableciendo fechas y horarios precisos para implementar el instrumento, asegurando así una ejecución ordenada y respetuosa con sus horas laborales.

El método utilizado fue la encuesta, dirigida exclusivamente a los comerciantes del mercado en cuestión. Esta metodología facilitó la recolección de datos meticulosamente organizados sobre las variables analizadas.

El instrumento empleado fue un cuestionario, compuesto por preguntas diseñadas para medir minuciosamente cada variable. En el ámbito de la educación financiera, el cuestionario ofreció 25 ítems. Para evaluar el nivel de endeudamiento, se dispuso de 15 ítems. Ambos cuestionarios fueron diseñados con una escala Likert de cinco respuestas, lo que facilitó la identificación de diversas percepciones del comportamiento de los participantes.

Posteriormente, se llevó a cabo un análisis minucioso del cuestionario, evaluando la coherencia, pertinencia y claridad de los ítems, garantizando así la autenticidad del cuestionario.

En última instancia, se evaluó la confiabilidad del instrumento mediante el análisis del estadístico Alfa de Cronbach, utilizando el sofisticado programa SPSS v. 26. Este examen reveló la coherencia interna de los ítems y aseguró la confiabilidad del cuestionario antes de su implementación final.

3.4. Procesamiento y análisis de datos

El tratamiento de los datos recopilados se llevó a cabo empleando dos programas esenciales. En primer lugar, se utilizó Microsoft Excel para realizar la estadística descriptiva. Con esta herramienta, los datos fueron estructurados en tablas y se crearon figuras que revelaron de manera clara y resumida el comportamiento de las variables, así como sus dimensiones e indicadores. Este estudio permitió desentrañar frecuencias, porcentajes y tendencias generales en la población analizada.

Posteriormente, se empleó el programa SPSS v26 para realizar la estadística de inferencia. En esa fase, se utilizó primero la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov con el fin de identificar la distribución de los datos. Dependiendo del diseño, se aplicó el estadístico de clasificación más idóneo: la prueba de clasificación de Pearson, en caso de normalidad, o el coeficiente Rho de Spearman, en caso de una distribución no normal. Los hallazgos inferenciales se plasmaron en tablas estadísticas que revelaron cómo las variables principales estaban entrelazadas.

3.5. Aspectos éticos

La investigación se ajustó a los principios éticos que guían las investigaciones, asegurando el respeto, la independencia y la confidencialidad de los involucrados. Para ello, se solicitó un permiso oficial a la dirección del mercado del Campo Ferial de Contamana, lo que facilitó la realización del proyecto. Asimismo, cada comerciante fue informado sobre el propósito del estudio, su participación voluntaria y el uso académico de los datos recolectados.

Finalmente, se garantizó la discreción de la información, conservando el anonimato de los participantes y resguardando los datos exclusivamente para fines estadísticos y académicos.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos

Conocer el nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025

Tabla 1

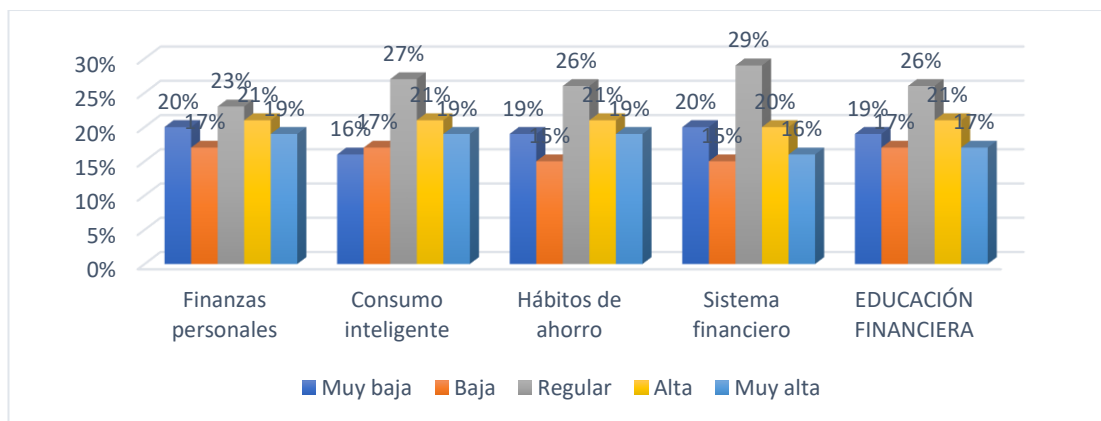
Educación financiera

	Muy baja		Baja		Regular		Alta		Muy alta	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Finanzas personales	14	20%	12	17%	16	23%	15	21%	13	19%
Consumo inteligente	11	16%	12	17%	19	27%	15	21%	13	19%
Hábitos de ahorro	13	19%	11	15%	18	26%	15	21%	13	19%
Sistema financiero	14	20%	11	15%	20	29%	14	20%	11	16%
EDUCACIÓN FINANCIERA	13	19%	12	17%	18	26%	15	21%	12	17%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 1

Educación financiera



Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Según la encuesta aplicada a los comerciantes, se identificó que la educación financiera en el mercado del campo ferial de Contamana fue regular para el 26% de los encuestados. Asimismo, el 21% la calificó como alta y el 19%

como muy baja. Esta percepción se evidenció en las tablas y figuras de la variable evaluada presentadas a continuación.

Tabla 2

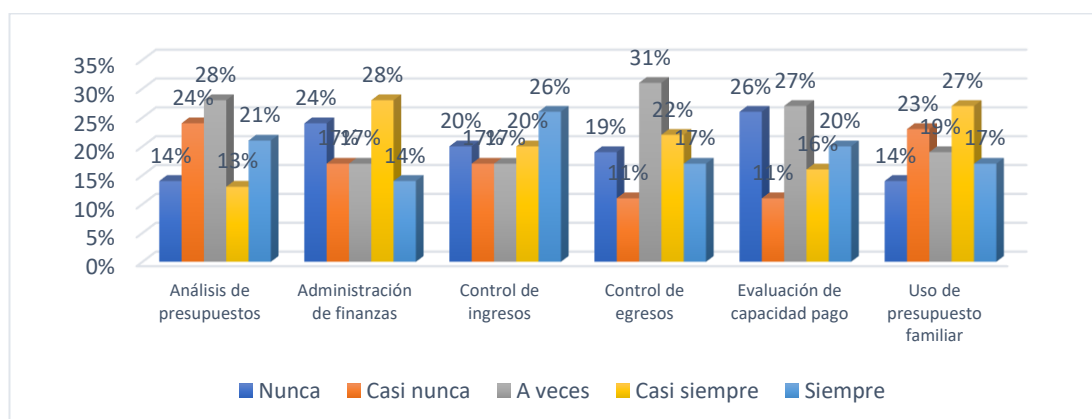
Finanzas personales

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Análisis de presupuestos	10	14%	17	24%	19	28%	9	13%	15	21%
Administración de finanzas	17	24%	12	17%	12	17%	19	28%	10	14%
Control de ingresos	14	20%	12	17%	12	17%	14	20%	18	26%
Control de egresos	13	19%	8	11%	22	31%	15	22%	12	17%
Evaluación de capacidad pago	18	26%	8	11%	19	27%	11	16%	14	20%
Uso de presupuesto familiar	10	14%	16	23%	13	19%	19	27%	12	17%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 2

Finanzas personales



Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

En cuanto a las finanzas personales, se evidenció que el 28% de los encuestados indicó que a veces revisaba y ajustaba un presupuesto personal para saber cómo y en qué gastaba su dinero. A su vez, otro 28% señaló que casi siempre controlaba cuidadosamente la entrada y salida de dinero en su negocio y en su vida personal, tomando decisiones para evitar gastar más de

lo que recibía. Además, el 26% manifestó que siempre llevaba un registro detallado y actualizado de todos los ingresos que obtenía de su negocio. Por otro lado, el 31% afirmó que a veces registraba y supervisaba cuidadosamente todos los gastos que realizaba mensualmente. De igual forma, el 27% indicó que a veces evaluaba su capacidad de pago antes de asumir nuevas deudas o compromisos financieros. Por último, el 27% reportó que casi siempre elaboraba un presupuesto familiar para coordinar los gastos del hogar con los del negocio.

Tabla 3

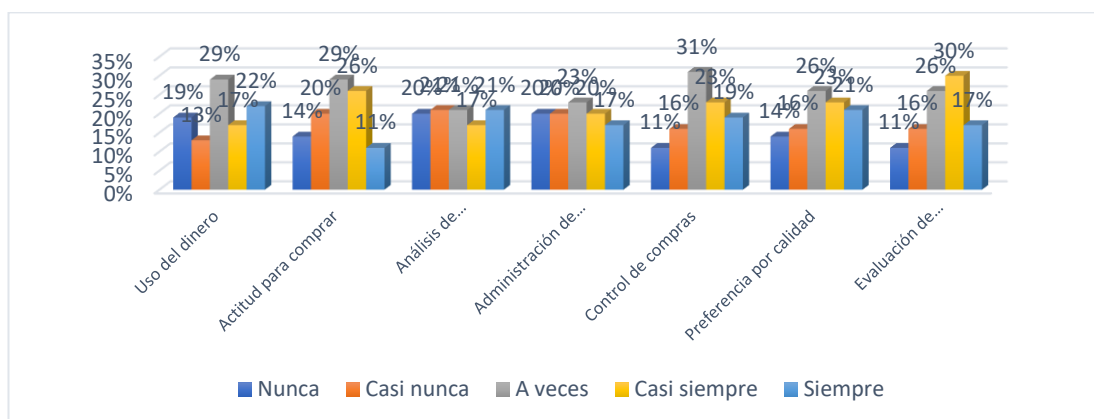
Consumo inteligente

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Uso del dinero	13	19%	9	13%	20	29%	12	17%	16	22%
Actitud para comprar	10	14%	14	20%	20	29%	18	26%	8	11%
Análisis de costo/beneficio	14	20%	15	21%	15	21%	11	17%	15	21%
Administración de gastos	14	20%	14	20%	16	23%	14	20%	12	17%
Control de compras	8	11%	11	16%	22	31%	16	23%	13	19%
Preferencia por calidad	10	14%	11	16%	18	26%	16	23%	15	21%
Evaluación de promociones	8	11%	11	16%	18	26%	21	30%	12	17%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 3

Consumo inteligente



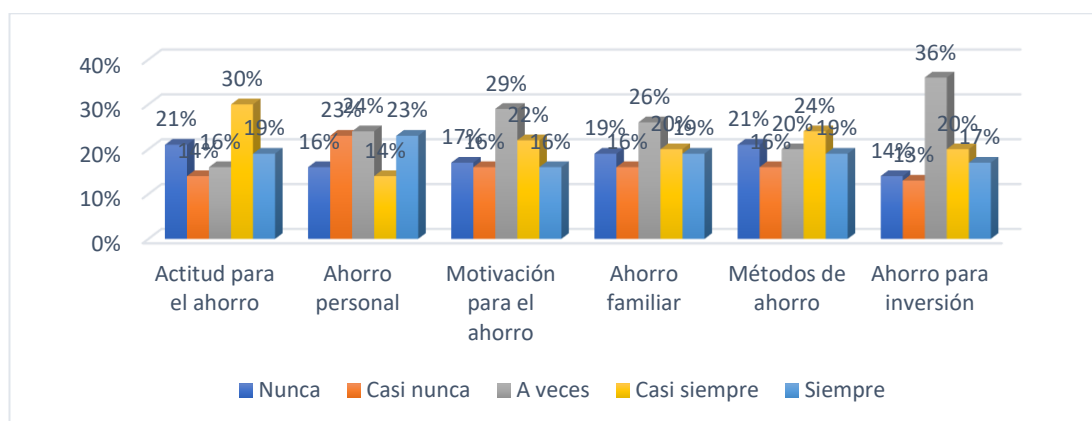
Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Respecto al consumo inteligente, se evidenció que el 29% indicó que a veces utilizaba su dinero priorizando las necesidades básicas y evitando compras innecesarias. Asimismo, otro 29% señaló que a veces comparaba precios, calidades y beneficios antes de tomar decisiones de compra para su negocio. Por otro lado, el 21% afirmó que siempre evaluaba si el costo de un producto o servicio justificaba el beneficio que obtendría antes de adquirirlo. Además, el 23% indicó que a veces distribuía sus gastos mensuales en función de sus ingresos y evitaba sobrepasar su presupuesto. De igual modo, el 31% reportó que a veces planificaba sus compras mayoristas o reposiciones para aprovechar descuentos y evitar gastos impulsivos. Igualmente, el 26% señaló que a veces prefería productos duraderos y de calidad, aunque implicaran un mayor gasto inicial. Finalmente, el 30% indicó que casi siempre analizaba si las promociones o rebajas representaban un ahorro real antes de comprarlas.

Tabla 4*Hábitos de ahorro*

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Actitud para el ahorro	15	21%	10	14%	11	16%	21	30%	13	19%
Ahorro personal	11	16%	16	23%	17	24%	10	14%	16	23%
Motivación para el ahorro	12	17%	11	16%	20	29%	16	22%	11	16%
Ahorro familiar	13	19%	11	16%	18	26%	15	20%	13	19%
Métodos de ahorro	15	21%	11	16%	14	20%	17	24%	13	19%
Ahorro para inversión	10	14%	9	13%	25	36%	14	20%	12	17%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 4*Hábitos de ahorro*

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

En la dimensión de hábitos de ahorro se evidenció que el 30% indicó que casi siempre tenía una actitud positiva hacia el ahorro y lo consideraba esencial para su estabilidad financiera. Por su parte, el 24% indicó que a veces separaba periódicamente un porcentaje de sus ingresos para situaciones de emergencia o futuras inversiones. Asimismo, el 29% indicó que a veces ahorra con la intención de alcanzar metas específicas, como ampliar su negocio o adquirir activos. De igual modo, el 26% indicó que a veces fomentaba el hábito del ahorro en su familia, involucrando a los miembros en

la gestión del dinero. Además, el 24% indicó que casi siempre utilizaba algún método para guardar su dinero de forma segura y evitar gastarlo innecesariamente. Por último, el 36% indicó que a veces destinaba parte de sus ahorros a reinvertir en su negocio para mejorar su rentabilidad.

Tabla 5

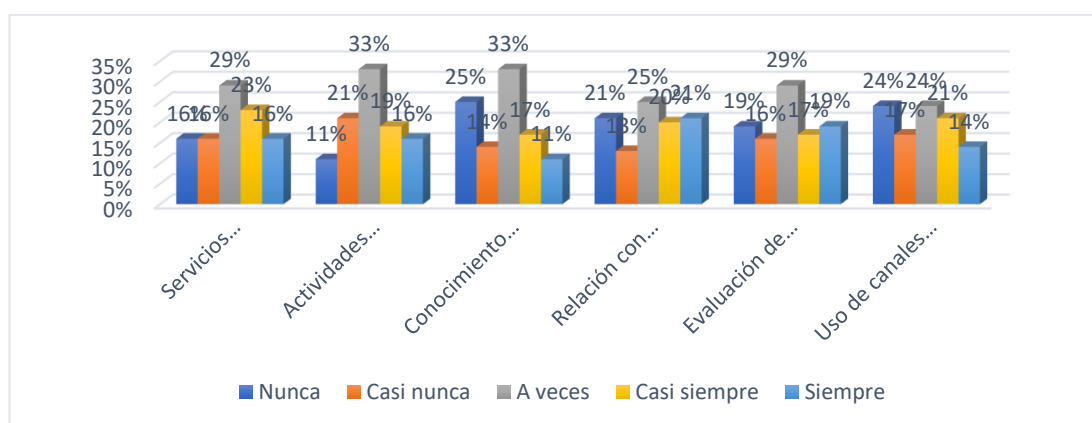
Sistema financiero

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Servicios financieros	11	16%	11	16%	20	29%	17	23%	11	16%
Actividades financieras	8	11%	15	21%	23	33%	13	19%	11	16%
Conocimiento bancario	17	25%	10	14%	23	33%	12	17%	8	11%
Relación con entidades	15	21%	9	13%	17	25%	14	20%	15	21%
Evaluación de créditos	13	19%	11	16%	21	29%	12	17%	13	19%
Uso de canales digitales	17	24%	12	17%	16	24%	15	21%	10	14%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 5

Sistema financiero



Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

En esta última dimensión, referida al sistema financiero, se evidenció que el 29% indicó que a veces conocía y accedía a servicios financieros como cuentas de ahorro, tarjetas de débito o microcréditos. Asimismo, el 33%

señaló que a veces participaba en actividades como préstamos, depósitos a plazo fijo u otros productos bancarios. Además, el 33% manifestó que a veces comprendía conceptos básicos como tasas de interés, moras, cronogramas de pago o cargos por mantenimiento. Por su parte, el 25% indicó que a veces mantenía relaciones responsables con instituciones financieras, cumpliendo con sus pagos y obligaciones. Del mismo modo, el 29% afirmó que a veces analizaba las condiciones de los créditos que solicitaba, verificando plazos, tasas y montos antes de firmar. Finalmente, el 24% reportó que a veces utilizaba medios digitales, como aplicativos móviles o banca por internet, para gestionar sus finanzas.

Conocer el nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025

Tabla 6

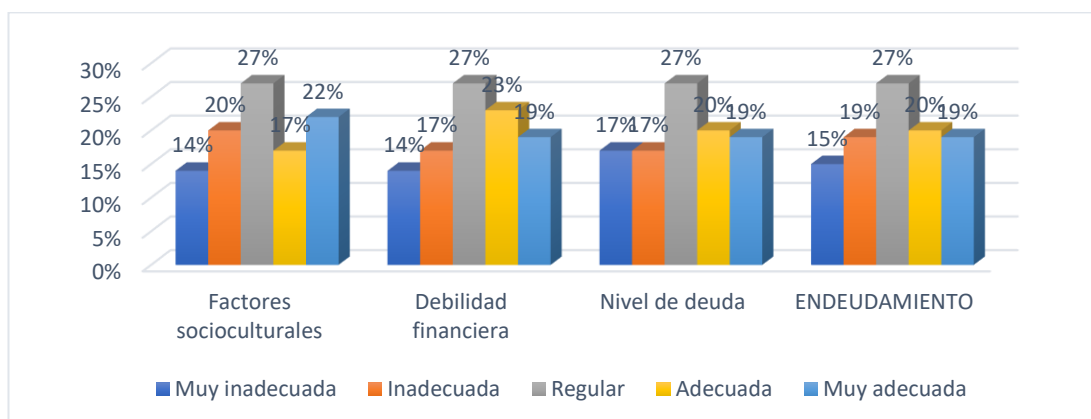
Endeudamiento

	Muy inadecuada		Inadecuada		Regular		Adecuada		Muy adecuada	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Factores socioculturales	10	14%	14	20%	19	27%	12	17%	15	22%
Debilidad financiera	10	14%	12	17%	19	27%	16	23%	13	19%
Nivel de deuda	12	17%	12	17%	19	27%	14	20%	13	19%
ENDEUDAMIENTO	11	15%	13	19%	19	27%	14	20%	13	19%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 6

Endeudamiento



Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Según los datos recopilados, durante el año 2025 el nivel de endeudamiento entre los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana fue considerado regular en el 27% de los casos, mientras que el 20% lo calificó como adecuado y el 19% como muy adecuado. De manera similar, las dimensiones relacionadas con el endeudamiento mostraron tendencias comparables, por lo que posteriormente se procedió a analizarlas de manera independiente con el propósito de lograr una comprensión más detallada.

Tabla 7

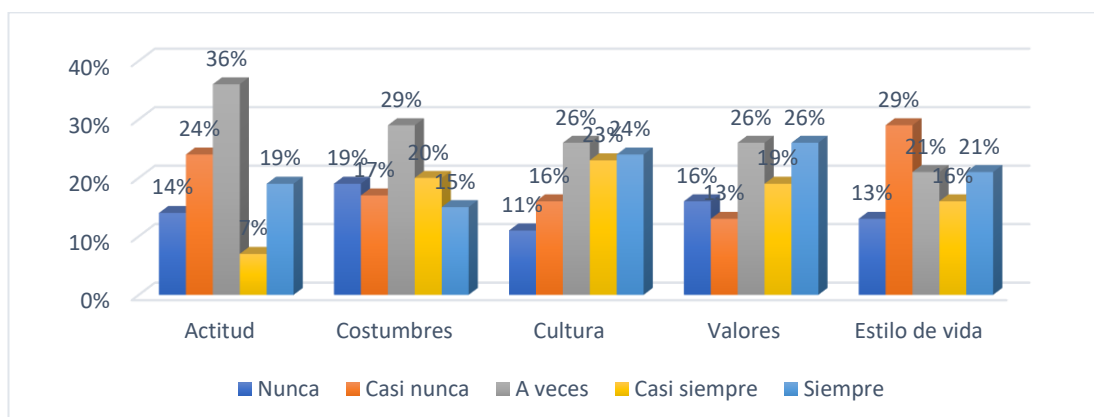
Factores socioculturales

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Actitud	10	14%	17	24%	25	36%	5	7%	13	19%
Costumbres	13	19%	12	17%	20	29%	14	20%	11	15%
Cultura	8	11%	11	16%	18	26%	16	23%	17	24%
Valores	11	16%	10	13%	18	26%	13	19%	18	26%
Estilo de vida	9	13%	20	29%	15	21%	11	16%	15	21%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 7

Factores socioculturales



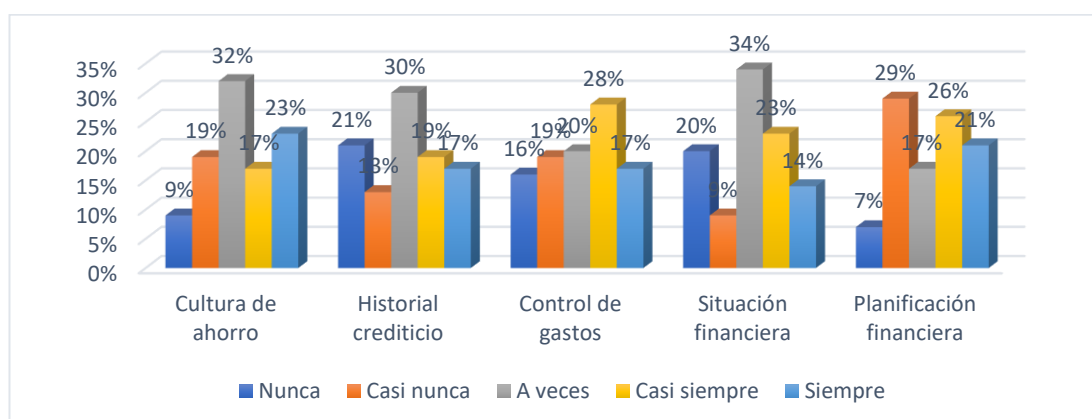
Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

En tanto, el 36% de los comerciantes encuestados indicó que, en ocasiones, cumplía con el pago de sus cuotas bancarias conforme a su cronograma de pagos. Además, el 29% manifestó que a veces vinculaba sus hábitos de consumo con sus ingresos mensuales. De igual manera, el 26% sostuvo que, en determinados momentos, solicitaba préstamos para poder celebrar las fiestas culturales y patronales. Sin embargo, otro 26% señaló que siempre recurría a los préstamos personales. Finalmente, casi nunca realizaron compras de bienes o servicios con el propósito de mejorar su estilo de vida.

Tabla 8*Debilidad financiera*

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Cultura de ahorro	6	9%	13	19%	23	32%	12	17%	16	23%
Historial crediticio	15	21%	9	13%	21	30%	13	19%	12	17%
Control de gastos	11	16%	13	19%	14	20%	20	28%	12	17%
Situación financiera	14	20%	6	9%	24	34%	16	23%	10	14%
Planificación financiera	5	7%	20	29%	12	17%	18	26%	15	21%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 8*Debilidad financiera*

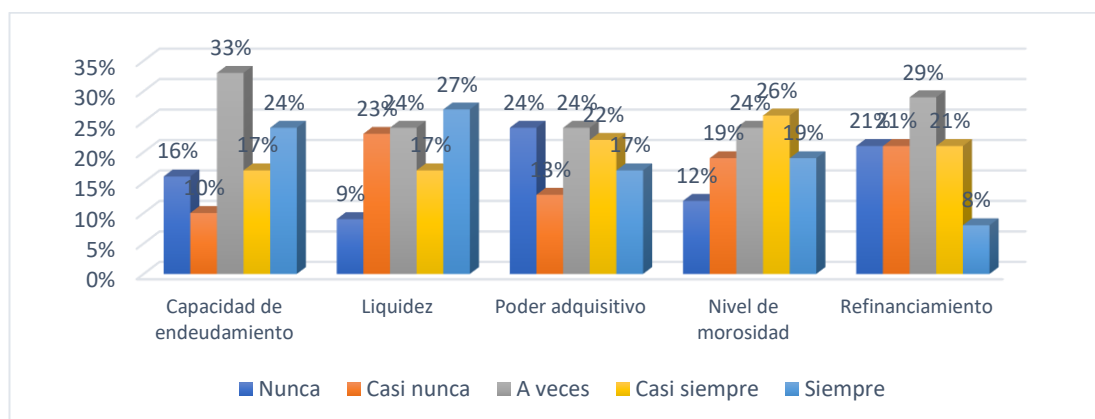
Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

En la tabla y figura 8, se evidenció que el 32% de los comerciantes encuestados expresaron que solo a veces ahorraban mensualmente. De manera similar, el 30% manifestó que solo en ocasiones cuidaba su historial crediticio. No obstante, el 28% sostuvo que casi siempre mantenía un control sobre sus gastos. Por otro lado, el 34% de los comerciantes indicó que a veces poseía préstamos en dos o más entidades financieras. Sin embargo, el 29% declaró que casi nunca realizaba una planificación financiera antes de obtener un préstamo.

Tabla 9*Nivel de deuda*

	N		Cs		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Capacidad de endeudamiento	11	16%	7	10%	23	33%	12	17%	17	24%
Liquidez	6	9%	16	23%	17	24%	12	17%	19	27%
Poder adquisitivo	17	24%	9	13%	17	24%	15	22%	12	17%
Nivel de morosidad	9	12%	13	19%	17	24%	18	26%	13	19%
Refinanciamiento	15	21%	15	21%	20	29%	15	21%	5	8%

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Figura 9*Nivel de deuda*

Fuente: encuesta aplicada a los comerciantes

Para finalizar, el 33% de los comerciantes encuestados señaló que, al momento de solicitar un préstamo, a veces evaluaba su capacidad de endeudamiento. No obstante, el 27% consideró que siempre contaba con efectivo al momento de pagar sus cuotas. Por otro lado, el 24% indicó que nunca poseía el poder adquisitivo necesario para comprar bienes o servicios. Asimismo, el 26% manifestó que casi siempre cumplía con el pago de las cuotas de sus préstamos en la fecha establecida, mientras que el 29% afirmó que a veces tenía algún préstamo refinanciado.

4.2. Resultados inferenciales

Tabla 10

Prueba de normalidad de los datos procesados

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Educación financiera	,103	70	,065
Endeudamiento	,079	70	,200*

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

En la tabla 10 se presentaron los resultados de la prueba de normalidad aplicada a los datos procesados. Para la variable educación financiera, se obtuvo un valor de significancia de 0,065, mientras que para la variable endeudamiento dicho valor fue de 0,200. Dado que ambos valores superaron el umbral de significancia de 0,05, se concluyó que la distribución de los datos se ajustaba a una distribución normal. Por tanto, resultó procedente utilizar pruebas estadísticas paramétricas, ya que se cumplieron los supuestos de normalidad en ambas variables analizadas.

Tabla 11

Relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento

		Coeficientes
Educación financiera Endeudamiento	Correlación de Pearson	,847**
	Sig. (bilateral)	,000
N		70

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

La prueba de correlación de Pearson arrojó un coeficiente de 0,847, lo que indicó una correlación positiva muy fuerte entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento. El valor de significancia obtenido fue de 0,000, lo que evidenció que la relación era estadísticamente significativa al nivel de 0,01 (bilateral). Estos resultados permitieron rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, confirmando que un mayor nivel de educación financiera se asociaba con un mejor control sobre el endeudamiento.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

La presente discusión aborda los hallazgos obtenidos en torno a la educación financiera y el nivel de endeudamiento en los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana. Este análisis permite no solo describir la situación encontrada en la población estudiada, sino también contrastarla con investigaciones previas y marcos teóricos que sustentan la importancia de la educación financiera como herramienta clave para la toma de decisiones económicas responsables.

Los resultados mostraron que la educación financiera de los comerciantes se ubicó mayormente en un nivel regular (26%), seguido por un 21% en nivel alto y un 17% en nivel muy alto, lo que refleja que existe un conocimiento intermedio, aunque todavía con limitaciones en aspectos como control de egresos, hábitos de ahorro y comprensión del sistema financiero. Esto evidencia que, si bien muchos comerciantes manejan nociones básicas de presupuestos y administración, aún presentan dificultades para aplicar estrategias financieras de forma sostenida.

Estos resultados guardan semejanza con lo reportado por Cruz y Mallcohuaccha (2024), quienes hallaron que el 75% de comerciantes de mercados de Cusco poseía un nivel medio de educación financiera, demostrando conocimientos básicos, pero con escasa aplicación práctica en finanzas personales. De manera similar, Aguilar (2024) en Chiclayo identificó que el 51.5% de los comerciantes tenía un nivel bajo, reflejando dificultades en la planificación y hábitos de ahorro. En contraste, Riveros (2025) en Juliaca encontró que el 100% de los comerciantes alcanzó un nivel medio, mostrando

homogeneidad en el conocimiento financiero. Este contraste sugiere que, en Contamana, a diferencia de otros contextos, existe una distribución más heterogénea entre niveles bajos y altos, lo cual puede relacionarse con la informalidad del mercado local y la ausencia de programas formativos especializados.

En cuanto al endeudamiento, los resultados revelaron que el 27% de los comerciantes presenta un nivel regular, mientras que un 20% reportó un nivel adecuado y un 19% muy adecuado. Esto muestra que, aunque existe un grupo de comerciantes que maneja sus deudas de forma responsable, otro segmento significativo enfrenta limitaciones derivadas de factores socioculturales, debilidad financiera y morosidad. Destaca que el 36% de los encuestados reconoció que solo “a veces” cumple con sus cronogramas de pago, y que el 29% vincula sus costumbres de consumo con sus ingresos, lo que evidencia una relación cultural con el uso del crédito.

Estos hallazgos son semejantes a lo encontrado por Ochoa (2024) en Urubamba, donde el 41.2% de comerciantes mostró un endeudamiento regular, reflejando que la mitad de la población mantiene deudas que limitan su liquidez. Asimismo, Oyola (2022) en Chiclayo reportó que el 66% de comerciantes alcanzó un nivel alto de endeudamiento, explicado por el acceso a créditos informales y la falta de planificación, lo que guarda similitud con el caso de Contamana donde también se observa recurrencia a créditos con proveedores locales. Por otro lado, Bolívar y Poveda (2023) señalan que el endeudamiento no siempre es negativo, ya que puede usarse como apalancamiento productivo; sin embargo, en contextos de baja educación financiera tiende a convertirse en un factor de vulnerabilidad.

El análisis inferencial reveló una correlación positiva y significativa ($r = 0.847$; $p < 0.01$) entre educación financiera y endeudamiento, lo que implica que, a mayor nivel de educación financiera, mayor es también la disposición de los comerciantes a asumir deudas, aunque con cierta capacidad de gestionarlas. Este hallazgo resulta crucial, ya que confirma que el conocimiento financiero no necesariamente reduce el endeudamiento, sino que puede generar mayor acceso al crédito, el cual debe administrarse responsablemente.

Estos resultados coinciden con el estudio de Cruz y Mallcohuaccha (2024), quienes encontraron una correlación moderada ($\rho = 0.516$; $p < 0.001$) entre educación financiera y endeudamiento en comerciantes de Cusco, señalando que un mayor conocimiento les permite acceder a créditos, aunque no siempre garantiza una gestión eficiente. De manera similar, Oyola (2022) halló una relación significativa ($r = 0.435$; $p < 0.000$) entre bajo nivel de educación financiera y alto endeudamiento en comerciantes de Chiclayo, lo que sugiere que la falta de conocimiento agrava la vulnerabilidad crediticia. No obstante, difiere de lo reportado por Riveros (2025), donde no se halló relación significativa ($r = 0.155$; $p > 0.05$), lo que podría explicarse por diferencias en los contextos económicos regionales.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

Luego de analizar los resultados, se determinó que la educación financiera en el mercado del campo ferial de Contamana fue regular, con un 26%. Esto se debió a que solo a veces se revisaba y ajustaba un presupuesto personal para saber cómo y en qué se gastaba el dinero. Asimismo, casi siempre se controlaba cuidadosamente la entrada y salida de dinero en los negocios y en la vida personal, tomando decisiones para evitar gastar más de lo que se recibía.

De la misma forma, se determinó que el nivel de endeudamiento entre los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana fue considerado regular (27%). Esto se debió a que, en ocasiones, cumplían con el pago de sus cuotas bancarias según su cronograma de pagos; asimismo, en algunos casos, tenían préstamos en dos o más entidades financieras. Además, al momento de solicitar un nuevo préstamo, evaluaban su capacidad de endeudamiento solo en algunas ocasiones.

La prueba de correlación mostró un coeficiente de 0,847, lo que evidencia una correlación positiva muy fuerte entre la educación financiera y el nivel de endeudamiento, con una significancia estadística de 0,000 al nivel de 0,01.

CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES

Se recomienda a la Gerencia de Desarrollo Económico Local, implementar programas de diagnóstico y monitoreo financiero que permitan identificar cómo los niveles de educación financiera inciden en los patrones de endeudamiento de los comerciantes, esto debe incluir la creación de un sistema de indicadores comparativos, capacitaciones personalizadas y alianzas con instituciones financieras para promover créditos responsables y sostenibles.

Se sugiere a la Subgerencia de Promoción Empresarial desarrollar talleres continuos en temas de finanzas personales, ahorro, inversión y manejo de deudas, adaptados a la realidad de los comerciantes del Campo Ferial, con la finalidad de fortalecer sus capacidades financieras, mejorar la toma de decisiones en el uso del crédito, fomentar el ahorro responsable y contribuir a la sostenibilidad económica de sus negocios.

Se recomienda a la Subgerencia de Rentas y Fiscalización Tributaria llevar un registro actualizado del nivel de endeudamiento de los comerciantes, tanto con entidades financieras como con proveedores locales. A partir de ello, deben plantearse estrategias de asesoría crediticia, negociación de plazos y fortalecimiento de la cultura de pago responsable, para evitar sobreendeudamiento y mejorar la liquidez de los negocios.

CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aguilar, K. (2024). *Educación financiera e inserción a un financiamiento formal de los comerciantes de accesorios informáticos de la Feria Balta, 2023*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/7862>
- Álvarez, N., Braiz, C., Pizzán, S., & Villafuerte, A. (2022). Educación financiera y endeudamiento con tarjetas de crédito de clientes de Plaza Veá – Perú. *Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, 3(1), 830-842. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.256>
- Álvarez, O., Álvarez, J., Villarreal, L., Zurita, M., & Llerena, J. (2025). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones empresariales: perspectivas y desafíos. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades.*, 6(1), 3395–3413. doi:<https://doi.org/10.56712/latam.v6i1.3580>
- Arias, J. L., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Lima, Perú: Enfoques Consulting EIRL. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12390/2260>
- Bolívar, A., & Poveda, A. (2023). Gestión Financiera y Nivel de Endeudamiento en las MiPymes: Caso Provincia de Santa Elena, 2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(3), 2037-2050. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i3.6334
- Bueno-Sagbay, M., Collaguazo-Masache, L., & Solórzano-González, A. (2025). Análisis de la educación financiera para prevenir el endeudamiento del sector comercial de Machala. *593 Digital Publisher CEIT*, 10(3), 1552-1561. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10287468>
- Cruz, C., & Mallcohuaccha, F. (2024). *Cultura financiera y nivel de endeudamiento en comerciantes de mercados de abastos del distrito de San Sebastián, 2022*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Antonio Abad, Cusco, Perú. Obtenido de <https://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/8376>

- Delgado, R., Farfán, J. F., Farfán, D. E., Julca, N. T., Huayta, Y. J., Soto, I., & Méndez, J. (2024). Educación financiera y cultura de emprendimiento en estudiantes de secundaria. *Investigación en Educación. Posibilidades, tensiones y desafíos, II*, 222-238. doi:<http://doi.org/10.46652/religacionpress.190.c247>
- Díaz, N. A., García, F. N., & Calvanapón, F. A. (2022). Cultura financiera y endeudamiento de los clientes de las cooperativas de ahorro y crédito. *Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, 3(2), 826–835. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i2.411>
- Díaz-Restrepo, C., Hoyos, O., Arismendy-Quintero, D., & Duque, P. (2023). Educación Financiera en la población joven: una revisión y análisis bibliométrico. *Revista Colombiana de Educación*, 1(89), 148-180. doi:<https://doi.org/10.17227/rce.num89-14201>
- García, E., Navejas, G., & Rodríguez, A. (2024). La importancia de la educación financiera en los jóvenes universitarios frente al retiro por vejez. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 14(28), 1-25. doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v14i28.1920>
- González, I. (2025). Prácticas de administración y su influencia en el nivel de endeudamiento de los microemprendedores en la ciudad de Ayolas-Misiones, 2024. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(1), 4311-4339. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16151
- Guevara-Cortes, R., Orellana-Osorio, I., & Tonon-Ordóñez, L. (2024). Toma de decisiones financieras en los estudiantes de la Universidad del Azuay. Enfoques de la Teoría de las Finanzas y la Prospectiva del Comportamiento. *UDA AKADEM*, 13(1), 50–92. doi:<https://doi.org/10.33324/udaakadem.vi13.754>
- Hernández-Fuentes, M., Galvis-Duarte, Y., & Rolón-Rodríguez, B. (2024). La importancia de la educación financiera en las finanzas personales de los jóvenes. *Revista Investigación & Gestión*, 7(1), 23-30. doi:<https://doi.org/10.22463/26651408.4431>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (1a ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V. Obtenido de https://www.academia.edu/41957962/METODOLOGIA_DE_LA_INVE

STIGACI%C3%93N_LAS_RUTAS_CUANTITATIVA_CUALITATIVA_
Y_MIXTA

- López, V., Valenzuela, M., & Lizarraga, R. (2024). Educación financiera, materialismo y valor del dinero: su efecto en el endeudamiento de estudiantes universitarios. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo.*, 15(29), 1-27. doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v15i29.2015>
- Mungaray, A., Gonzalez, N., & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del desarrollo*, 52(205), 55-78. doi:<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>
- Naranjo-Lozada, S., Haro-Sarango, A., Gómez-Romo, M., & Molina-López, G. (2024). Endeudamiento como factor determinante del Índice de Participación de Mercado. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(2), 258-270. doi:<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n2/111>
- Niño, L., Paz, Y., & Espinosa, M. (2023). La importancia de la educación financiera para las micro y pequeñas empresas en un municipio del sureste de México. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria De Ciencias Económicas Administrativas - Departamento De Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa.*, 39(16), 1-33. doi:<https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi39.547>
- Ochoa, L. (2024). *Cultura financiera y su influencia en el endeudamiento de la población del distrito de Urubamba, 2023*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Antonio Abad, Cusco, Perú. Obtenido de <https://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/9389>
- Oyola, A. (2022). *Educación financiera y el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación de Formalización de la Propiedad del 1º sector del Complejo de Mercados y Servicios Moshoqueque – AFOCOM, Chiclayo – 2021*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/5415>
- Perdomo, M., Celis, L., & Perdomo, S. (2022). Reflexiones de educación financiera aplicada al endeudamiento. *Documentos De Trabajo ECACEN*, 1, 62-70. doi:<https://doi.org/10.22490/ECACEN.4269>

- Riveros, M. (2025). *Nivel de educación financiera y gestión de deudas de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025*. Tesis de pregrado, Universidad Privada San Carlos, Puno, Perú. Obtenido de <https://repositorio.upsc.edu.pe/handle/UPSC/1365>
- Rodríguez, P., Bencomo, K., Varela, A., & Torralba, E. (2024). Incidencia de la Educación Financiera en las Decisiones de Endeudamiento en Jóvenes. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(2), 643-657. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i2.10514
- Sauza-Ávila, B., Pérez-Castañeda, S., Cruz-Ramírez, D., Lechuga-Canto, C., González-Hernández, I., & Hernández-Bonilla, B. (2022). Revisión de la literatura de Educación Financiera en las PYMES. *Ingenio Y Conciencia Boletín Científico De La Escuela Superior Ciudad Sahagún*, 9(18), 30-35. doi:<https://doi.org/10.29057/escs.v9i18.8699>
- Valenzuela, M., López, V., & Aguilar, K. (2022). Endeudamiento y educación financiera en estudiantes universitarios. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(97), 198-211. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890625>
- Zapata, A., Civit, B., & Arena, P. (2023). Circularidad de plástico: Revisión bibliográfica desde perspectiva de Análisis de Ciclo de Vida y Economía Circular. *Revista Argentina De Ciencia Y Tecnología*, 12(1), 1-17. Obtenido de <https://www.revistas.untref.edu.ar/index.php/innova/article/view/1777>

ANEXOS

1. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Pregunta de investigación	Objetivos de la investigación	Hipótesis	Tipo y diseño de estudio	Población de estudio y procesamiento	Instrumento de recolección
Educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025	<p>Problema general ¿Cuál es la relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025?</p> <p>Problemas específicos 1. ¿Cuál es el nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025? 2. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025?</p>	<p>Objetivo general Determinar la relación entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025.</p> <p>Objetivos específicos 1. Conocer el nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025. 2. Conocer el nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025.</p>	<p>Hipótesis general Hi: Existe relación significativa entre la educación financiera y nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025.</p> <p>Hipótesis específicas Hi₁: El nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025, es bajo. Hi₂: El nivel de endeudamiento en los comerciantes del mercado del Campo Ferial de Contamana 2025, es inadecuada.</p>	<p>Tipo de estudio: Aplicada</p> <p>Nivel descriptivo-correlacional</p> <p>Diseño de estudio: No experimental</p>	<p>Población: Conformada por 70 comerciantes del Campo Ferial de Contamana 2025.</p> <p>Muestra: Se tomó la totalidad de la población, es decir a los 70 comerciantes.</p> <p>Procesamiento de datos: Excel y SPSS</p>	<p>Instrumento: Cuestionario</p>

2. Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO-EDUCACION FINANCIERA

El propósito de este cuestionario fue evaluar el grado de educación financiera entre los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana durante el año 2025. Agradecemos de antemano su colaboración para proporcionar respuestas sinceras y objetivas, considerando que las alternativas para cada pregunta se presentan según la escala Likert.

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

Nº	Dimensiones	Escala de medición				
	Finanzas personales					
1	Revisa y ajusta un presupuesto personal para saber cómo y en qué gasta su dinero.	1	2	3	4	5
2	Controla cuidadosamente la entrada y salida de dinero en su negocio y en su vida personal, tomando decisiones para evitar gastar más de lo que recibe.	1	2	3	4	5
3	Lleva un registro detallado y actualizado de todos los ingresos que obtiene de su negocio.	1	2	3	4	5
4	Registra y supervisa cuidadosamente todos los gastos que realiza mensualmente.	1	2	3	4	5
5	Evalúa su capacidad de pago antes de asumir nuevas deudas o compromisos financieros.	1	2	3	4	5
6	Elabora un presupuesto familiar para coordinar los gastos del hogar con los del negocio.	1	2	3	4	5
	Consumo inteligente					
7	Utiliza su dinero priorizando las necesidades básicas y evitando compras innecesarias.	1	2	3	4	5
8	Compara precios, calidades y beneficios antes de tomar decisiones de compra para su negocio.	1	2	3	4	5
9	Evalúa si el costo de un producto o servicio justifica el beneficio que obtendrá antes de adquirirlo.	1	2	3	4	5
10	Distribuye sus gastos mensuales en función de sus ingresos y evita sobrepasar su presupuesto.	1	2	3	4	5
11	Planifica sus compras mayoristas o reposiciones para aprovechar descuentos y evitar gastos impulsivos.	1	2	3	4	5
12	Prefiere productos duraderos y de calidad, aunque impliquen un mayor gasto inicial.	1	2	3	4	5

13	Analiza si las promociones o rebajas realmente representan un ahorro antes de comprarlas.	1	2	3	4	5
	Hábitos de ahorro					
14	Tiene una actitud positiva hacia el ahorro y considera que es esencial para su estabilidad financiera.	1	2	3	4	5
15	Separa periódicamente un porcentaje de sus ingresos para situaciones de emergencia o futuras inversiones.	1	2	3	4	5
16	Ahorra con la intención de alcanzar metas específicas como ampliar su negocio o adquirir activos.	1	2	3	4	5
17	Fomenta el hábito del ahorro también en su familia, involucrando a los miembros en la gestión del dinero.	1	2	3	4	5
18	Utiliza algún método para guardar su dinero de forma segura y evitar gastarlo innecesariamente.	1	2	3	4	5
19	Destina parte de sus ahorros para reinvertir en su negocio y mejorar su rentabilidad.	1	2	3	4	5
	Sistema financiero					
20	Conoce y accede a servicios financieros como cuentas de ahorro, tarjetas de débito o microcréditos.	1	2	3	4	5
21	Participa en actividades como préstamos, depósitos a plazo fijo u otros productos bancarios.	1	2	3	4	5
22	Comprende conceptos básicos como tasas de interés, moras, cronogramas de pago o cargos por mantenimiento.	1	2	3	4	5
23	Mantiene relaciones responsables con instituciones financieras, cumpliendo con sus pagos y obligaciones.	1	2	3	4	5
24	Analiza las condiciones de los créditos que solicita, verificando plazos, tasas y montos antes de firmar.	1	2	3	4	5
25	Utiliza medios digitales como aplicativos móviles o banca por internet para gestionar sus finanzas.	1	2	3	4	5

CUESTIONARIO-ENDEUDAMIENTO

El propósito de este cuestionario fue evaluar el nivel de endeudamiento entre los comerciantes del Mercado del Campo Ferial de Contamana durante el año 2025. Agradecemos de antemano su colaboración para proporcionar respuestas sinceras y objetivas, considerando que las alternativas para cada pregunta se presentan según la escala Likert.

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

Nº	Dimensiones	Escala de medición				
	Factores socioculturales					
1	Usted cumple el pago de sus cuotas en su banco, según su cronograma de pagos.	1	2	3	4	5
2	Usted relaciona sus costumbres de consumo con sus ingresos mensuales.	1	2	3	4	5
3	Usted obtiene préstamos para poder celebrar las fiestas culturales y patronales.	1	2	3	4	5
4	Usted acude a los préstamos personales.	1	2	3	4	5
5	Usted realiza compras de bienes o servicios para mejorar su estilo de vida.	1	2	3	4	5
	Debilidad financiera					
6	Usted ahorra mensualmente.	1	2	3	4	5
7	Usted cuida su historial crediticio.	1	2	3	4	5
8	Usted tiene un control de sus gastos.	1	2	3	4	5
9	Usted posee préstamos de dos o más entidades financieras.	1	2	3	4	5
10	Usted realiza la planificación financiera antes de obtener un préstamo.	1	2	3	4	5
	Nivel de deuda					
11	Usted al momento de solicitar un préstamo, evalúa su capacidad de endeudamiento.	1	2	3	4	5
12	Usted cuenta con efectivo al momento de pagar sus cuotas.	1	2	3	4	5
13	Usted posee poder adquisitivo para comprar bienes o servicios.	1	2	3	4	5
14	Usted cumple con pagar las cuotas de sus préstamos en la fecha indicada.	1	2	3	4	5
15	Usted posee algún préstamo refinanciado	1	2	3	4	5

3. Estadística complementaria

Análisis de fiabilidad

Escala: Educación financiera

Resumen del procesamiento de los casos		
	N	%
Válidos	70	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	70	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,900	25

Escala: Endeudamiento

Resumen del procesamiento de los casos		
	N	%
Válidos	70	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	70	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,839	15

4. Consentimiento informado

Por la presente declaro que he leído cuestionario de la investigación titulada:

.....
.....
....., del Sr. tiene
como objetivo medir

He tenido la oportunidad de preguntar sobre ella y se me ha contestado satisfactoriamente las preguntas que he realizado.

Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante.

Nombre del participante:

.....

Su participación en este estudio no implica ningún riesgo de daño físico ni psicológico para usted. Es así que todos los datos que se recojan, serán estrictamente **anónimos y de carácter privados**. Asimismo, los datos entregados serán absolutamente **confidenciales** y sólo se usarán para los fines científicos de la investigación. El responsable de esto, en calidad de **custodio de los datos**, será el Investigador Responsable del proyecto, quien tomará todas las medidas necesarias para cautelar el adecuado tratamiento de los datos, el resguardo de la información registrada y la correcta custodia de estos.

Desde ya le agradecemos su participación.

.....

NOMBRE

Investigador Responsable