



**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



TESIS

**“IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN  
LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES  
DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO  
MALDONADO, PERÍODO 2016”**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. SOMBRA LUZ FLORES MÁLAGA**

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

**ASESORA: Mgt. CPCC. PATRICIA PAREDES VALVERDE**

**PUERTO MALDONADO – PERÚ**

**2018**



## PRESENTACIÓN

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO  
(UAC).

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En observancia al Reglamento de Grados y Títulos de la Carrera Profesional de Contabilidad, ponemos en vuestra atención la Investigación intitulo “IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERÍODO 2016”, con el objeto de poder acceder al Título Profesional de Contador Público.

Esta investigación tuvo el propósito de determinar la implicancia de la Cultura Financiera en la Capacidad de Ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado (Av. Ernesto Rivero N°771). Y con el propósito de compartir la información obtenida, esperando así que este trabajo, impulse a continuar investigándose, mi agradecimiento por la atención y las propuestas realizadas.

Atentamente

Bach. Sombra Luz Flores Málaga



## AGRADECIMIENTOS

Como sencillo gesto de agradecimiento, es mi deseo dedicar esta investigación en primer lugar a nuestro Dios Creador de todas las cosas, que me ha dado las fuerzas para seguir adelante, pese a todos los inconvenientes que aparecieron en el camino.

Asimismo, dedico esta tesis a mi amado esposo Jonathan e hijo Santiago, quienes me han acompañado en cada momento de mi vida, con sacrificio constante y priorizándome en muchas ocasiones sobre ellos, inculcando en mí, buenos sentimientos, hábitos y valores, los cuales hoy en día me hacen una persona íntegra y de bien.

A mis suegros Gladis y Guillermo que estaban conmigo en cada paso, y me apoyaron constantemente a culminar mi carrera.

Así como a toda mi familia en general los cuales estuvieron presentes y nunca dudaron de mis ganas de salir adelante gracias por brindarme su apoyo incondicional y confianza.



## DEDICATORIA

Mi gratitud por la elaboración de esta tesis, especialmente a Dios por bendecirme y protegerme en todo momento para obtener este logro, ayudándome a materializar uno de mis sueños.

A la Universidad Andina Del Cusco, al brindarme la posibilidad de concluir mis estudios y ser una profesional de primer nivel.

A mi asesora de Tesis Mgt. CPCC.PATRICIA PAREDES VALVERDE por su ayuda, esfuerzo y dedicación en este trabajo.

A mis dictaminantes DR. NOÉ RODRÍGUEZ ASCUE y CPCC. MELCHOR GASPAR CHALLCO VERGARA, por su apoyo y dedicación en las correcciones de la investigación.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional, que me apoyaron brindándome consejos, ánimos y motivaciones, aunque no puedo agradecer personalmente a muchos de ellos en este momento, están en mi mente y mi corazón, sin importar donde estén quiero darles las gracias por ser parte de mi vida, por todo lo que han brindado y por todo su cariño.

Para ellos: muchas gracias y que Dios los bendiga.



**Página del Jurado**

-----  
**Dr. Noé Rodríguez Ascue**  
**Presidente del Jurado**

-----  
**CPCC Melchor Gaspar Challo Vergara**  
**Secretario**

-----  
**Mgt. Patricia Paredes Valverde**  
**Asesora de Tesis**



**Índice General**

Presentación .....ii  
Agradecimientos .....iii  
Dedicatoria.....iv  
Página del Jurado .....v  
Índice de Tablas .....ix  
Índice de Gráficos .....x  
Resumen .....xi  
Listado de Abreviaturas .....xiii  
CAPÍTULO I - INTRODUCCIÓN .....1  
    1.1 Planteamiento del Problema .....1  
    1.2. Formulación del Problema.....6  
        1.2.1. Problema General .....6  
        1.2.2 Problemas Específicos .....6  
    1.3 Objetivos de la Investigación.....7  
        1.3.1 Objetivo General:.....7  
        1.3.2 Objetivo Específicos:.....7  
    1.4 Justificación .....7  
        1.4.1. Conveniencia .....7  
        1.4.2. Relevancia Social.....8  
        1.4.3. Implicancias Prácticas .....8  
        1.4.4. Valor Teórico.....8  
        1.4.5. Utilidad Metodológica .....9  
        1.4.6. Viabilidad o Factibilidad .....9  
    1.5 Delimitación del Estudio .....9  
        1.5.1. Delimitación Temporal .....9  
        1.5.2. Delimitación Espacial .....9  
        1.5.3. Delimitación Conceptual .....9  
CAPÍTULO II – MARCO TEÓRICO .....10  
    2.1 Antecedentes de la Investigación.....10  
        2.1.1 Antecedentes Internacionales .....10  
        2.1.2 Antecedentes Nacionales .....11  
        2.1.3 Antecedentes Locales o Regionales.....13  
    2.2 Bases Teóricas .....14  
        2.2.1. Cultura Financiera .....14  
        2.2.2. Teoría del Ahorro .....30  
        2.2.3 Capacidad de Ahorro .....31  
    2.3 Marco Conceptual.....34  
        2.3.1. Cultura Financiera .....34



2.3.2. Capacidad de Ahorro .....	35
2.3.3. Crédito .....	36
2.3.4. Inversión .....	37
2.3.5. Gastos .....	38
2.3.6. Planificación .....	39
2.3.7. Nivel de Ingreso.....	41
2.3.8. Nivel de Endeudamiento.....	42
2.3.9. Nivel de Depósito de Ahorro.....	42
2.4 Formulación de Hipótesis .....	48
2.4.1. Hipótesis General.....	48
2.4.2. Hipótesis Específicas .....	48
2.5 Variables de Estudio .....	48
2.5.1 Variables .....	48
V1. Cultura Financiera.....	48
V2. Capacidad de Ahorro .....	48
2.5.2 Conceptualización de Variables .....	49
2.5.3 Operacionalización de Variables .....	51
CAPÍTULO III-MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	52
3.1 Tipo de Investigación .....	52
3.2 Enfoque de Investigación .....	52
3.3 Diseño de la Investigación.....	52
3.4 Alcance de la Investigación .....	52
3.5 Población y Muestra de la Investigación .....	53
3.5.1. Población .....	53
3.5.2. Muestra: .....	53
3.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	54
3.6.1. Técnica.....	54
3.6.2. Instrumentos .....	54
3.6.3 Confiabilidad de los Instrumentos .....	55
3.7 Procesamiento de Datos.....	56
3.7.1 Test de Chi-Cuadrado (X <sup>2</sup> ) .....	56
3.7.2 Coeficiente de Correlación Phi.....	57
CAPITULO IV-RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	58
4.1 Descripción .....	58
4.1.1 Presentación de los Resultados Variable Cultura Financiera .....	59
4.1.2 Presentación de los Resultados Variable Capacidad de Ahorro .....	64
4.2 Análisis de Correlación entre las Variables Cultura Financiera y Capacidad de Ahorro .....	69
4.3 Análisis de Correlación entre Las Dimensiones Inversión y Nivel de Endeudamiento .....	73
4.4 Análisis de Correlación entre las Dimensiones Gasto y Nivel de	



Endeudamiento .....	75
4.5 Análisis de Correlación entre las Dimensiones Planificación y Nivel de Depósito De Ahorro .....	77
CAPITULO V-DISCUSIÓN .....	79
5.1. Descripción de los Hallazgos más Relevantes y Significativos .....	79
5.2. Limitaciones del Estudio .....	80
5.3. Comparación Crítica con la Literatura Existente.....	80
5.4. Implicancias del Estudio.....	82
CONCLUSIONES .....	83
RECOMENDACIONES.....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	86
ANEXOS .....	88
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	89
MATRIZ DE LOS INSTRUMENTO DE RECOJO DE DATOS .....	90
INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	92
BASE DE DATOS .....	94





**Índice de Tablas**

Tabla 1. Población: Clientes de la Caja Madre de Dios 2016 .....53  
Tabla 2. Escala del nivel de validez de confiabilidad de los instrumentos.....55  
Tabla 3. Coeficiente de Confiabilidad de los Instrumentos.....56  
Tabla 4. Rangos Valorativos de Cultura financiera.....58  
Tabla 5. Rangos Valorativos de la Capacidad de Ahorro.....59  
Tabla 6. Cultura Financiera .....59  
Tabla 7. Acceso al Crédito.....60  
Tabla 8. Dimensión Grado de Inversión.....61  
Tabla 9. Dimensión Cultura de Gasto.....62  
Tabla 10. Dimensión Cultura de Planificación.....63  
Tabla 11. Variable Capacidad de Ahorro .....64  
Tabla 12. Dimensión Nivel de Ingreso .....65  
Tabla 13. Dimensión Nivel de Endeudamiento .....66  
Tabla 14. Dimensión Nivel de depósito de Ahorro .....67  
Tabla 15. Cultura Financiera\*Capacidad De Ahorro .....69  
Tabla 16. Pruebas de chi-cuadrado Cultura Financiera\*Capacidad De Ahorro .....69  
Tabla 17. Medidas simétricas para Cultura Financiera\*Capacidad de Ahorro .....69  
Tabla 18. Crédito\*Nivel de Ingreso.....71  
Tabla 19. Pruebas de chi-cuadrado para Crédito\*Nivel de Ingreso .....71  
Tabla 20. Medidas simétricas para Crédito\*Nivel de Ingreso.....71  
Tabla 21. Inversión\*Nivel de Endeudamiento .....73  
Tabla 22. Pruebas de chi-cuadrado para la Inversión y Nivel de Endeudamiento .....73  
Tabla 23. Medidas simétricas para la Inversión y Nivel de Endeudamiento.....73  
Tabla 24. Gastos\*Nivel de Endeudamiento.....75  
Tabla 25. Pruebas de chi-cuadrado para el Gasto y Nivel de Endeudamiento .....75  
Tabla 26. Medidas Simétricas para el Gasto y Nivel de Endeudamiento.....75  
Tabla 27. Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro.....77  
Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado para la Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro  
.....77  
Tabla 29. Medidas Simétricas para Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro .....77



### Índice de Gráficos

Gráfico N° 1 Cultura financiera _____	60
Gráfico N° 2 Acceso al Crédito _____	61
Gráfico N° 3 Dimensión: Grado de Inversión _____	62
Gráfico N° 4 Dimensión: Cultura de Gasto _____	63
Gráfico N° 5 Dimensión: Cultura de Planificación _____	64
Gráfico N° 6 Capacidad de Ahorro _____	65
Gráfico N° 7 Nivel de ingreso _____	66
Gráfico N° 8 Dimensión: Nivel de Endeudamiento _____	67
Gráfico N° 9 Nivel de Depósito de Ahorro _____	68



## Resumen

Esta investigación trató a los clientes de la Caja Arequipa- Agencia Puerto Maldonado, período 2016 y se tuvo como **objetivo** de investigación determinar la implicancia de la Cultura Financiera y la Capacidad de Ahorro de los clientes. Dentro del **método de investigación**, el diseño fue no experimental de corte transversal, por cuanto se basa en la observación de los hechos sin perturbar en absoluto el medio estudiado, el tipo de investigación es básica, descriptivo correlacional, para el recojo de datos se elaboraron y validaron dos cuestionarios de naturaleza nominal dicotómico, el primero referido a la Cultura Financiera y la segunda relacionada a la Capacidad de Ahorro de los clientes, la población estudiada se encontró compuesta por 2000 clientes promedio anual y la muestra se obtuvo a través del muestreo aleatorio simple haciendo un total de 322 clientes, recopilándose la información mediante la técnica de la encuesta, aplicándose también el cuestionario como instrumento.

Los resultados alcanzados determinaron una asociación estadísticamente significativa entre la Cultura Financiera y la Capacidad de Ahorro  $X^2 (1) = 104.735; p < 0.05$ , encontrándose una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional coeficiente de Phi = 0.570;  $p < 0.05$ . Los resultados de las dimensiones a nivel general son: Acceso al Crédito y el Nivel de Ingreso, relación estadísticamente significativa y moderada, Inversión y Nivel de Endeudamiento, relación significativa y baja, Gasto y Nivel de Endeudamiento, relación significativa y baja, Planificación y Nivel de Depósito de Ahorro, relación estadísticamente significativa y moderada.

**Palabra clave:** Cultura financiera, capacidad de ahorro



## Summary

This investigation dealt with the clients of the Caja Arequipa- Puerto Maldonado Agency, 2016 period and the research objective was to determine the implication of the Financial Culture and the Savings Capacity of the clients. Within the research method, the design was non-experimental cross-sectional, as it is based on the observation of the facts without disturbing the studied environment at all, the type of research is basic, descriptive correlational, for the data collection were elaborated and validated two questionnaires of nominal dichotomous nature, the first referred to the Financial Culture and the second related to the Savings Capacity of the clients, the studied population was composed of 2000 average annual clients and the sample was obtained through random sampling simple making a total of 322 clients, compiling the information using the survey technique, also applying the questionnaire as an instrument.

The results achieved determined a statistically significant association between Financial Culture and Savings Capacity  $\chi^2 (1) = 104.735; p < 0.05$ , finding a statistically significant and moderate relationship, directly proportional Phi coefficient = 0.570;  $p < 0.05$ . The results of the dimensions at a general level are: Access to Credit and Income Level, statistically significant and moderate relationship, Investment and Level of Indebtedness, significant and low relation, Expenditure and Level of Indebtedness, significant and low relation, Planning and Savings Deposit Level, statistically significant and moderate relationship.

**Keyword:** Financial culture, ability to save



**Listado de Abreviaturas**

UFA: Acceso Financiero Universal.....	1
ENIF: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.....	2
SBS: Superintendencia de Banca y Seguros.....	5
EQUIFAX: Servicio Nacional de Información sobre los ficheros de Morosos.....	6



## CAPÍTULO I - INTRODUCCIÓN

### 1.1 Planteamiento del Problema

En una industria que históricamente ha cambiado a un ritmo tranquilo, los grandes bancos han estado alterando la forma en que hacen las cosas a una velocidad vertiginosa. Frente a márgenes estrechos, una regulación más estricta y clientes cautelosos, están forjando nuevos modelos comerciales, transformando procesos operativos y reorientando en torno al servicio. Al mismo tiempo, la revolución digital y de datos en curso continúa trayendo oleada tras oleada de cambios, lo que hace que los bancos estén más impulsados por la tecnología que nunca. Y, quizás en el aspecto más interesante de todos, las organizaciones de servicios financieros están tomando muy en serio el cambio cultural y estratégico que les permita captar clientes de mayor inversión. Los bancos se han adaptado específicamente a un mercado cambiante y más desafiante, con una mayor conciencia del consumidor sobre el rendimiento financiero y nuevos bancos que compiten por los clientes y el talento de los empleados. Aquellos bancos que aún no han considerado su capacidad de adaptarse y cambiar en este mercado tendrán dificultades para sobrevivir.

Cuando la necesidad de cambio es tan significativa e inmediata, las empresas a menudo reaccionan al observar sus estructuras y procesos internos, en efecto, las soluciones tangibles. Esto ha demostrado ser una solución efectiva a corto plazo para muchos, pero no ha abordado los problemas subyacentes que contribuyeron a la crisis financiera: la cultura.

Las organizaciones ahora se dan cuenta de que el cambio sostenible, que tendrá un impacto real en la reputación a largo plazo de una empresa, solo se puede



lograr cambiando la cultura subyacente que inspira a la gente a pensar, actuar y tomar decisiones.

En un estudio en Norteamérica determinaron que es importante entender las barreras a la participación en el sector financiero que enfrentan los latinos mayores y los afroamericanos y los costos asociados con el hecho de no usar los servicios financieros. Una definición básica de participación en el sector financiero formal es si el individuo tiene una cuenta corriente. Existen diversos factores que explican por qué es menos probable que las minorías étnicas y raciales utilicen las instituciones financieras (Atkinson, 2006; Carbo, Gardener, & Molyneux, 2005; Comisión de las Comunidades Europeas, 2008). Algunas entidades bancarias podrían no estar interesadas en ofrecer servicios que satisfagan las necesidades de poblaciones específicas, como las de bajos ingresos, los ancianos y los inmigrantes (Joel-Gijsbers, Vrooman, y la Red Europea de Institutos de Investigación de Políticas, 2008). Por lo tanto, las instituciones financieras pueden no estar interesadas en establecer sucursales bancarias en las áreas geográficas donde viven estas poblaciones. Además, las instituciones financieras pueden no tener el personal y los recursos disponibles para comunicarse con personas que no hablan inglés. Los instrumentos financieros, específicamente los servicios de cuentas de cheques, ofrecidos por las instituciones financieras podrían no ser adecuados para estas poblaciones si estos instrumentos son complejos, tienen tarifas altas o requieren saldos altos.

Los factores de comportamiento también podrían explicar la falta de participación en el sector financiero formal. Según Bertrand, Mullainathan y Shafir (2004), es importante suponer no solo los principales factores relacionados con los modelos racionales (costo de una cuenta bancaria, educación financiera, etc.) sino



también pequeñas barreras situacionales (viajes en autobús a un banco), horas desafiantes, interacción con el personal del banco, etc.). Con frecuencia, las personas sopesan los costos y beneficios de abrir y usar una cuenta corriente. Como tal, pueden desconocer los beneficios de usar los servicios financieros ofrecidos o pueden percibir que el costo de abrir una cuenta hoy es más alto que los beneficios futuros. Además, un individuo puede carecer de la motivación para participar en el sector financiero formal si es parte de la economía de efectivo y quiere evitar declarar ingresos por impuestos o carece de un estatus legal para hacerlo.

La participación en el sector financiero formal está relacionada con el comportamiento de ahorro, lo que tiene un impacto en el bienestar y los resultados de salud del individuo. La conexión entre el comportamiento de ahorro y el bienestar se deriva del hecho de que las personas que pueden y probablemente ahorrarían estarían mejor preparadas para gastos de salud futuros y, en consecuencia, es probable que tengan mejores resultados de salud a largo plazo. En relación con el comportamiento de ahorro, Lusardi y Michell (2007) desarrollaron el razonamiento de que los no planificadores tienen una menor probabilidad de ahorrar para el futuro. Descubrieron que las personas que pensaban ligeramente en ahorrar estaban mejor que sus contrapartes que no pensaban en ahorrar en absoluto. Además, el fondo de jubilación acumulado de un individuo dependerá de los ingresos obtenidos durante sus años de trabajo (Neelakantan y Chang, 2010). Si las personas no están ganando suficiente dinero, es menos probable que se centren en los últimos años y solo tengan un plan a corto plazo para sus ingresos. Se cree que la inscripción automática en los planes de ahorro crea una solución al dilema de no planificador (Fisher & Anong, 2012). Estudios previos (Poterba, Venti, y Wise, 1996; Samwick y Skinner, 2004) han





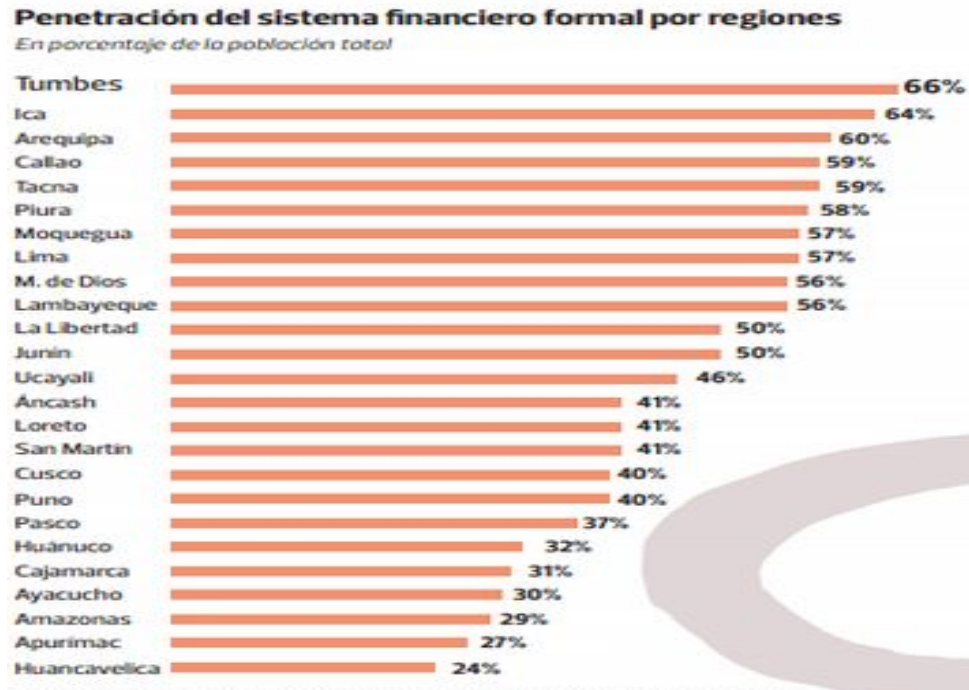
demostrado que las 401 (k) son generalmente mejores que los planes de beneficios definidos, pero puede ser difícil ingresar debido a limitaciones de elegibilidad y mayores tasas de inversión. El acceso a los planes 401 (k) también depende de las preferencias y políticas del empleador, lo que hace que no sea posible que algunas personas tengan este tipo de planes de jubilación aunque deseen tenerlos.

La falta de motivación para ahorrar, combinada con bajos niveles de educación financiera, ha llevado al uso de préstamos a corto plazo y relaciones familiares como amortiguadores para situaciones de emergencia. Es menos probable que las personas tengan una cuenta de ahorros para futuras emergencias y más probabilidades de tener dinero reservado en sus cuentas de cheques (Chase, Gjertson, & Collins, 2011). La preparación para la jubilación y cualquier emergencia también va acompañada de la necesidad de ahorrar para gastos médicos en el presente y en el futuro. Si no se planifica la jubilación, los niveles de bajos ingresos y los crecientes costos médicos afectarán en gran medida la capacidad de los ancianos para pagar gastos relacionados con la salud no cubiertos en el futuro.

Se puede observar un sustancial desarrollo y crecimiento del mercado financiero en el Perú: por cuanto ha quintuplicado su capacidad en diez años el mercado de capitales, creciendo el sistema financiero hasta cuatro veces con relación a sus inversiones, los depósitos se incrementaron tres veces más. Consolidándose nuestro país como pionero y líder de la inserción financiera en todo el mundo, logrando un posicionamiento en siete años continuos como el país con el mejor medio ambiente de la micro finanzas y la inserción en las finanzas, por las múltiples capacidades de las entidades gubernamentales y particulares. Escasamente el 29% de los individuos mayores de edad tienen cuentas en el sistema bancario, evidenciándose que en nuestro

país debemos afrontar diversos desafíos en cobertura y profundidad en el servicio financiero y poder captar el segmento que se encuentra sin incursionar en el sistema financiero.

Según la SBS a Dic.16, los departamentos del Perú, tienen la siguiente penetración en el sistema financiero formal:



En Madre de Dios, el nivel de penetración representa el 56%, esto debido a que en la actualidad se cuenta con las siguientes entidades financieras:

BANCOS	FINANCIERAS	CAJAS
BCP-BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ	CREDISCOTIA	CAJA CUSCO
INTERBANK- BANCO INTERNACIONAL DEL PERÚ	FINANCIERA CONFIANZA	CAJA AREQUIPA
SCOTIABANK DEL PERÚ	FINANCIERA TFC	CAJA HUANCAYO
BANCO AZTECA		CAJA TACNA
MI BANCO		
BBVA CONTINENTAL		
BANCO DE LA NACIÓN		
7	3	4

Fuente: Elaboración propia.



Según Equifax ( Servicio Nacional de Información sobre los ficheros de Morosos), somos una de las ciudades más bancarizados, el cual nos indicaría que nuestro nivel de inclusión y cultura financiera es relativamente alto, y que el acceso al crédito y los niveles de ahorro son significativos, por tal motivo nace esta investigación para ver la realidad de los clientes bancarizados, se toma como muestra a los clientes de la Caja Arequipa, ya que la misma capta un segmento del mercado que no es atendido por el sistema financiero tradicional, y por ende los esfuerzos por asesorar, promover la cultura del ahorro y realizar inclusión financiera son mayores. De esta forma queremos ver el nivel de implicancia de la Cultura Financiera en la Capacidad de Ahorro de los clientes (comprendido por ahorristas y los que mantienen créditos), de dicha entidad y comprobar si efectivamente esto se da.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

¿Cuál es la relación de la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

**P.E.1** ¿Cuál es la relación del acceso al crédito y el nivel de ingresos de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?

**P.E.2** ¿Cuál es la relación de la inversión y el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?

**P.E.3** ¿De qué manera se relacionan los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?



**P.E.4** ¿Cómo se relaciona la planificación con el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?

### **1.3 Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1 Objetivo General:**

Determinar la relación existente entre la cultura financiera con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa, Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

#### **1.3.2 Objetivo Específicos:**

**O.E.1** Determinar la relación existente entre el acceso al crédito con el nivel de ingresos de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**O.E.2** Determinar la relación existente entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**O.E.3** Determinar la relación existente entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**O.E.4** Determinar la relación existente entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

### **1.4 Justificación**

#### **1.4.1. Conveniencia**

Un sistema financiero sólido sería beneficioso, si se incentivara activamente, para que las familias cuenten con instrumentos financieros y a su vez desarrollen sus capacidades financieras, permitiendo lograr un mayor bienestar económico e incentivar el desarrollo de los mercados financieros, contribuyendo así a reducir la pobreza y



desigualdad, para el crecimiento del país. Como es de conocimiento las Cajas Municipales están dirigidas a un segmento del mercado que no es atendido por el sistema financiero tradicional, promoviendo ahondados esfuerzos a la formalización con cultura del ahorro. Para lo cual se quiere comprobar que dichos clientes estén adecuadamente informados, cuáles son las ventajas y desventajas que nos ofrecen al usar los servicios financieros de una caja.

#### **1.4.2. Relevancia Social**

Es importante esta investigación ya que las cajas captan un segmento de mercado que no es atendido por el sistema financiero tradicional, por lo que los esfuerzos de inclusión financiera y promover el ahorro son mayores, ya que según SBS las cajas municipales son las que pagan mejores tasas de interés pagan por los depósitos a corto y largo plazo, por tal motivo queremos conocer la calidad de clientes que maneja la Caja Arequipa, ya que es una de las más grandes en la ciudad y de esta forma conocer la real situación en la que se encuentran los clientes incluido ahorristas y las personas que mantienen un crédito.

#### **1.4.3. Implicancias Prácticas**

Esta investigación permitirá conocer las implicancias de la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes, con la cual podríamos ayudar a plantear dar solución al problema, planteándose estrategias adecuadas para aumentar la captación de clientes e incentivar la cultura financiera en la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado.

#### **1.4.4. Valor Teórico**

La finalidad es promover los conocimientos básicos sobre cultura financiera y capacidad de ahorro en los clientes de la Caja Arequipa, ya que muchos por falta de



conocimiento no pueden tomar conciencia, adoptar hábitos relacionados al valor del dinero y la forma como utilizarlo de la manera más conveniente y responsable, con sentido del ahorro.

#### **1.4.5. Utilidad Metodológica**

En esta investigación desarrollamos instrumentos (cuestionarios) para recolectar datos probándose su confiabilidad, por la cual puede servir a futuros estudios.

#### **1.4.6. Viabilidad o Factibilidad**

En la preparación de la presente tesis se tuvo en cuenta el esquema estructurado por la Universidad Andina del Cusco, previa orientación y guía de los profesores responsables. También se tuvo acceso a la información vertida por la Caja Arequipa.

### **1.5 Delimitación del Estudio**

#### **1.5.1. Delimitación Temporal**

La información fue levantada u obtenida en el año 2016.

#### **1.5.2. Delimitación Espacial**

Esta investigación fue realizada en el lugar geográfico que corresponde a la Caja Arequipa, ubicada en la Av. Ernesto Rivero N° 771, de la ciudad de Puerto Maldonado.

#### **1.5.3. Delimitación Conceptual**

El estudio corresponde al área de Finanzas: Implicancia de la Cultura Financiera en la Capacidad de Ahorro.



## CAPÍTULO II-MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la Investigación

En esta investigación, consultamos numerosas trabajos referentes a la cultura financiera y la capacidad de ahorro, que nos permitieron obtener un adecuado marco referencial, de las cuales mencionaremos las siguientes tesis:

#### 2.1.1 Antecedentes Internacionales

(GÓMEZ GONZALES, 2015), “**PROPUESTA PARA INCREMENTAR LA CULTURA FINANCIERA EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN LA CIUDAD DE SAN LUÍS POTOSÍ**”. Tesis no publicada, para acceder al grado de Maestro en Administración con énfasis en Negocios, en la escuela de postgrado Universidad autónoma de San Luis de Potosí. Arriba a estas conclusiones:

- No es viable hablar de una cultura financiera uniforme entre la juventud en las Universidades, por cuanto las discrepancias se hallan en por nivel socioeconómico, la edad, ocupación y estado civil, especialmente.
- El vivir o no con sus progenitores, surge como componente concluyente de las conductas solidarias y de las condiciones de la juventud en el aspecto económico y financiero. Relacionados con los que tienen independencia, planean más, llevando un mejor control de egresos y ahorros.
- Se cree generalmente que se tiene capacidad de ahorro porque no se tiene el ingreso suficiente, y es básicamente por no tener cultura financiera.



(AGUILAR JUMBO, 2013) **“DISEÑO DE UN PROGRAMA DE EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA PARA LOS ESTUDIANTES DE LA MODALIDAD PRESENCIAL DE LA TITULACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y FINANZAS ”**. Investigación no publicada, para acceder al título profesional de Ingeniero en Administración de Banca y Finanzas, en la escuela de pre-grado Universidad Técnica Particular de Loja-Ecuador. Arriba a estas conclusiones:

- En estos días reconocemos que es importante mejorar la educación y cultura financiera, teniendo más noción del tema, lo cual permitirá mejorar la capacidad de los individuos para usar el servicio financiero, tomando una mejor decisión eficaz con relación la tranquilidad actual y futuro.
- Conocer las finanzas es transcendental más aún las prácticas financieras; lográndose establecer que no es suficiente en la juventud planear y controlar las finanzas, requiriéndose más práctica para la correcta administración de sus economías.
- Es importante aplicar los conocimientos teóricos de finanzas adquiridos en los estudios universitarios para lograr adquirir ciertas habilidades financieras empresariales.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

(GOMERO GONZALES, 2003), **“PARTICIPACIÓN DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA DE 1999 AL 2000. LIMA”**; Tesis no publicada, para acceder al grado de Magister en





Contabilidad mención Banca y Finanzas, en la escuela de postgrado Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Concluye:

- El sistema financiero de nuestro país están desarrollándose organizaciones entidades bancarias que apoyan a los pequeños emprendimientos, originando la micro finanza, la cual es insuficiente para satisfacer las expectativas de este sector, carencia dada debido a la poca cultura financiera de los pequeños emprendedores, llevándolos a olvidar las ventajas y patrocinios que pueden aprovecharse de mejor manera.
- Esta intermediación de las finanzas especializadas en pequeños créditos, específicamente al micro negocio, debe darse con la celeridad del caso el desembolso y la cobertura, manifestándose en el aumento de las tasas de intereses.

(CABRERA MARINO K. , 2016)“**REALIDAD DE LA CULTURA FINANCIERA Y LA CAPALIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA PIURA DE DISTRITO DE MANATAY- PUCALLPA**”, Tesis no publicada, para acceder al título profesional de Contador público, en la Universidad Privada de Pucallpa. Concluye:

- La situación de la cultura financiera corresponde especialmente a la capacidad de ahorro de los clientes de Caja Piura en el distrito de Manantial – Pucallpa, 2016.
- El acceso a los créditos corresponde específicamente a la capacidad de ahorro de los clientes de Caja Piura.
- La inversión corresponde principalmente a la capacidad de ahorro de los clientes de Caja Piura.
- Los gastos corresponde principalmente a la capacidad de ahorro de los clientes de Caja Piura.



### 2.1.3 Antecedentes Locales o Regionales

(SUMARI SUCASACA, 2016) “**FACTORES DETERMINANTES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN PERSONAS ADULTAS DE LA URBANIZACIÓN SANTIAGO DE LA CIUDAD DE JULIACA**”, Tesis no publicada, para acceder al título profesional de Contador público, en la escuela de pregrado Universidad Peruana Unión . Arriba a las siguientes Conclusiones:

- Los elementos que establecen a la educación financiera se dan: hábitos de compra capacidad de ahorro y el uso y conocimiento del producto financiero, según la encuesta realizada y el modelo Tobit 1.
- La capacidad de ahorro incide concisamente en la educación financiera de los individuos mayores, es decir, a mayor ahorro, mayor será la educación financiera entre las personas de 25 a 65 años de edad. Estos individuos lograrían mejor soporte asegurado de las actividades que apetezcan ejecutar. Es significativa la variable capacidad de ahorro siendo alta de (17.01) que expone la calidad de esta variable en el modelo Tobit.
- La conveniente costumbre de compra incide claramente en la educación financiera de los individuos mayores, respondiendo el consumo solidario con arreglado a su capacidad financiera. Existe una significancia t – student alta de (2.03). Explicado por la relevancia de esta variable en el modelo Tobit planteado.
- El nivel de conocimiento y uso de productos financieros influye directamente en la educación financiera de las personas adultas, puesto que incluyen en su quehacer diario las bondades y exigencias de dichos productos. La significancia t – student (2.07) muestra que esta variable también es relevante en el modelo Tobit planteado.



## 2.2 Bases Teóricas

### 2.2.1. Cultura Financiera

La cultura financiera se orienta en el aspecto financiero de la empresa que intenta mantener salud, incluida la planificación futura y las previsiones financieras. Los gerentes financieros deben poseer no solo conocimiento teórico de la planificación financiera, pero la experiencia profesional es muy valorada también.

La importancia que se le da a la cultura financiera depende de la organización como un todo. La alta gerencia puede decidir crear lo que se llama cultura de efectivo, ganancia y valor. En el primer caso, la organización enfatiza las necesidades de los inversores, que desean que el negocio se realice de una manera fácil, rápida y eficiente con el mayor posible retorno de su inversión. Dando preferencia a este tipo de cultura financiera, la organización no temeroso de estar en deuda; más bien, a veces puede llegar a serios problemas gracias a esta filosofía. En el segundo caso, la organización se centra en lograr el mayor retorno de la inversión posible al tener en cuenta consideración del vínculo entre los márgenes y las inversiones en capital. Por lo tanto, la cultura de ganancias es más exigente que la cultura financiera orientada a generar la mayor cantidad de dinero posible mediante la participación de series complejas de decisiones y planes. En el tercer caso, la organización extiende el principio de efectivo y ganancias a otra dimensión porque intenta convertir el valor maximizado del cliente a la empresa maximizada valor. Con respecto a esto, la organización tiende a aplicar una tarjeta de puntaje equilibrado para obtener la vista de qué actividades son beneficiosos y que son lo opuesto.

La cultura financiera de una empresa está directamente relacionada con una cultura corporativa. De hecho, cada administración ejecuta sus libros de manera diferente, así como a sus empleados y al mundo exterior. Antecedentes de la administración, origen o la



religión influye significativamente en la cultura financiera. Hoy en día, las corporaciones intentan diversificar su personal, la diversificación prepara la corporación para las diferencias culturales, la adopción de diferentes aspectos de los antecedentes culturales.

La preparación obtendrá los ingresos cuando una corporación se expanda a países extranjeros.

Considerando que la cultura financiera es uno de los papeles más relevante al tomar decisiones administrativas, la financiación y estructura corporativa. Simplemente afirmaríamos que la cultura financiera de la administración estipula la forma en que gerentes individuales son formados y entrenados. La forma en que una empresa crece su gestión proviene de forma históricamente adquirida de administrar y dirigir la empresa.

No es fácil desarrollar un negocio y construir una sólida cultura financiera en la empresa. Debería haber algunas reglas y regulaciones específicas establecidas. Según Aspatore (2005), la cultura financiera dentro de la organización debería incluir también las siguientes reglas:

- El proceso financiero debe ser creado y definido, incluyendo pronósticos precisos y rendición de cuentas
- El canal de comunicación debe desarrollarse adecuadamente porque la comunicación es uno de los pilares de organización exitosa
- La investigación de mercado y el mapeo deben hacerse en orden.
- Los empleados deben comprender los conceptos financieros.
- Los informes financieros deben establecerse con precisión, puntualidad y precisión.
- Los objetivos financieros deben ser superiores.



No puede haber una definición específica de cultura financiera, ya que puede tomar diferentes formas. Cultura financiera se modifica por muchos factores, incluida la demanda de informes regulares, presupuestos regulares y planificación reuniones, o por diferentes barreras en formas de aprobación de decisiones financieras, que tienen el efecto directo especialmente en los empleados de la compañía. La cultura financiera es mucho más estricta, formal, pero también más informada y la gente en esta cultura también son más apreciados especialmente si ayudan a cumplir los objetivos de la empresa. La regla básica de la cultura financiera que debe ser entendida por los gerentes financieros y otros empleados es "ser dispuesto a esperar un mayor rendimiento "y todos deberían compartir esta actitud.

Entonces, básicamente, se alienta a los gerentes financieros a apuntar a resultados más altos (ganancias, márgenes) pero al mismo tiempo, se les pide que sean más pacientes. Dado que los gerentes suelen apoyar el desarrollo de la organización cultura, su impacto debe repartirse entre todos los empleados.

La cultura financiera puede ser muy motivadora si se maneja adecuadamente. Finanzas trae más presión y más estrés para los departamentos y su "comportamiento" financiero puede ser vulnerable a tales presión. Por esta razón, es la función de los gerentes financieros difundir la cultura financiera sin problemas.

Las economías dependen cada vez más de la innovación y el espíritu empresarial como motor, y es en gran parte depende de la preservación, difusión e internalización efectiva del conocimiento y la información, el progreso de una organización radica en gran parte por la efectividad de los gerentes y su conocimiento de los principios de conducción en la economía, en sus propias operaciones y el desarrollo cualitativo de sus equipos.



La cultura financiera y su comprensión es fundamental en el progreso de la empresa, ya que pertenece a todos sus acciones y divisiones y puede ser una herramienta para obtener una visión de las disposiciones presentes y posteriores del mercado, competidor movimientos estratégicos e inversiones y cómo afectarán a la empresa, cómo la empresa se verá afectada por su movimientos propios y decisiones operativas y de inversión, o cómo la nueva legislación fiscal y económica afectará negocios, solo por mencionar algunos. Por lo tanto, complementando la educación básica con énfasis en la comprensión y manipular datos numéricos, el uso funcional de información cualitativa combinada con datos financieros y la toma de decisiones financieras es necesaria (Greenspan, 2003). Alan Greenspan, en sus comentarios sobre finanzas de la educación en 2003 dijo que "fomentar la educación que permitirá a las personas superar su reticencia o la incapacidad para aprovechar al máximo los avances tecnológicos y la innovación de productos en el sector financiero puede aumentar la oportunidad económica "(Greenspan, 2003). A medida que las fuerzas del mercado continúan aumentando la cantidad de productos financieros disponibles tanto para consumidores individuales como para empresas, estas personas y organizaciones tienen que estar equipado con las herramientas para poder darle sentido a las nuevas tecnologías y para hacer sabias decisiones.

La importancia de tener un fondo completo que incluye el conocimiento de finanzas y economía es uno de las razones por las cuales los títulos de MBA son cada vez más populares. Es ampliamente considerado por las empresas que Los gerentes exitosos son aquellos que pueden captar cómo los diferentes movimientos pueden afectar a la compañía y son capaces de entender las formas en que los mercados operan y responder bien a los climas financieros cambiantes. Ya no es suficiente ser excelente en su oficio en particular, como hacer zapatos o armar máquinas para tener éxito; en el mundo globalizado de hoy



donde las preferencias del consumidor y la tecnología cambian rápidamente, sabiendo cómo financiar y vender su producto, cómo responder a las acciones de la competencia, o qué proyecto de inversión realizar habilidades esenciales sin las cuales el éxito de una empresa es cuestionable. Una gran idea ya no es suficiente; tú tiene que saber cómo hacer que funcione trabajando cuidadosamente en el panorama económico y financiero y elegir los métodos de financiación, decidir cómo y cuándo expandirse y cómo enfrentar una recesión económica.

El conocimiento financiero y la capacidad de administrar las finanzas propias son importantes para una empresa, pero en una empresa más pequeña escala, es igualmente importante para el presupuesto individual de cada persona. Personas que pueden administrar mejor sus finanzas al tener una comprensión de los principios financieros y económicos (que también se puede llamar cultura financiera) son Es probable que estén más satisfechos, ya que disfrutan de los beneficios de un mejor presupuesto y están menos preocupados durante la dura tiempos financieros. En podría argumentarse, por lo tanto, que esas personas podrán concentrarse mejor en hacer su trabajo bien, ya que no se preocuparán por sus finanzas todo el tiempo. Un ejemplo que se puede dar es dos personas, que tienen el mismo trabajo y reciben el mismo salario, pero uno es bueno para administrar su dinero y uno es propenso a gastar en exceso o poner su dinero en empresas arriesgadas que no siempre dan sus frutos. Como resultado, la persona que es capaz de administrar su dinero con cuidado generalmente puede permitirse ir de vacaciones o pagar unas compras, mientras que la otra persona se queja constantemente por el hecho de que no tiene dinero y constantemente busca el siguiente esquema "inteligente" que lo ayudará a hacerse rico. Como resultado, la satisfacción y la productividad del primero es mucho más grande que el de este último, que culpa a su "bajo" salario por sus problemas financieros. Los la



capacidad de administrar las propias finanzas es cada vez más importante para las personas en los EE. UU., ejemplo, ya que los beneficios de jubilación están en gran parte en sus manos.

El conocimiento financiero y económico, tanto a nivel personal como empresarial, tiene un vínculo directo con sostenibilidad; la capacidad de utilizar este conocimiento de manera efectiva es una herramienta necesaria para la supervivencia.

El significado de la cultura de la organización que considera al grupo de políticas, acciones, patrones y hábitos que posee la empresa y la manera como se toma una decisión. Diferentes compañías tener diferentes culturas Por lo tanto, el término de Cultura Financiera es bastante similar, pero con respecto a la financiera departamentos solo Estos son los conjuntos de políticas, investigaciones, acciones, patrones y hábitos que la empresa utiliza para tomar decisiones diferentes Es por eso que la Cultura Organizacional es un predecesor o en otras palabras, la Cultura Financiera es parte de toda la cultura organizacional, por cuanto la dirección estratégica de la empresa es aceptada y las consecuencias son cruciales. Gracias a las últimas tecnologías, el proceso es mucho más seguro y más fácil que antes.

Hoy vivimos en un mundo en rápido desarrollo. Las tecnologías son casi un factor en la formación de la dirección en nuestras vidas. Todo se volvió bastante accesible, lo que en parte nos facilita la vida, pero su respuesta es también válido Sin embargo, con respecto a la cultura financiera, las tecnologías son el mejor y más confiable amigo de un departamento financiero. Hace diez años, la noticia se recibió con un día de retraso por parte de los periódicos. Hoy,

Internet hizo que las noticias aparecieran en segundos desde todos los puntos del mundo. Este es uno de los más críticos pasos para la toma de decisiones en las finanzas. La





siguiente parte son los ratios y otras cantidades de referencia, que podrían ser calculada fácilmente por los programas de Excel que hace que el proceso consuma menos tiempo y esfuerzo. Por otra parte, inteligente los teléfonos y las tabletas podrían garantizar cálculos y noticias mientras viaja. Esta es la razón por la cultura drásticamente cambiado en los últimos 10 años.

Entonces, la Cultura Financiera es parte de toda la cultura organizacional. Además, su objetivo es dar forma a la dirección estratégica de la organización. Por lo tanto, es importante para una empresa evaluar la importancia de los sistemas financieros avanzados para apoyar su decisión de gestión en el compromiso a largo plazo. En lo financiero la administración de sistemas utilizada en una corporación particular es crucial para la asignación de recursos: el conjunto de procedimientos implementados que rastrean las actividades financieras de la empresa, a fin de ejercer el control financiero y responsabilidad. El sistema de gestión financiera es la metodología y / o el software que una organización utiliza para supervisar y controlar sus ingresos, gastos y activos con el objeto de incrementar los resultados, asegurando la sostenibilidad. Su objetivo es minimizar la redundancia de mantenimiento de registros, eliminar la contabilidad errores, y para garantizar el cumplimiento de los métodos contables con impuestos y reguladores gubernamentales.

Además, para promover un proceso adecuado de integridad de datos y ayudar a la empresa con la planificación del presupuesto. Así el sistema financiero ofrecerá una gama completamente integrada de funciones, que incluyen: cuentas por cobrar y cuentas por pagar; presupuesto integral, contabilidad de activos, capacidades de gestión de efectivo, etc.

La implementación de soluciones flexibles, fáciles de usar, de entender y de bajo costo para presupuestar, prever, planificación e informe de todas las iniciativas financieras



para un período particular. Esto ofrecerá flexibilidad, coordinación de todos los documentos financieros en una sola unidad, manteniendo todos los pagos y cuentas por cobrar transparentes, depreciando los activos a tiempo y rastreando todas las responsabilidades. Es por eso que el sistema de gestión financiera permitirá a las corporaciones rastrear todos sus requisitos de planificación, informes y análisis, al tiempo que se elige el riesgo más bajo posible estrategia de implementación. Combinará todos juntos: la gestión de la estrategia, el presupuesto, la previsión, consolidación, informes, tablero de abordaje y gestión de datos, así como la transformación del riesgo características de los activos. Este sistema financiero incluirá medidas contables, programas de ingresos y gastos, los salarios y la verificación del balance general, el informe de las transacciones que afectan los ingresos, gastos, activos y pasivo. Tiene como objetivo promover mejoras en el funcionamiento y la estabilidad coordinadas en esfuerzos a largo plazo, mientras se enfoca en las implicaciones de la política monetaria.

La cultura financiera en las organizaciones contribuye a:

- Tomar decisiones importantes sobre cómo financiar operaciones y gestionar activos a nivel de gestión y seleccionar los proyectos más rentables.
- Realizar ahorros de costos para los clientes y así mejorar la satisfacción del cliente y asegurar la repetición del negocio.
- Recoger la estrategia más rentable para la selección y gestión de proveedores;
- Ayuda a los equipos del proyecto a cumplir dentro del presupuesto del proyecto y escalar el trabajo fuera del alcance de manera oportuna manera.
- Eliminar los despidos en las tareas cotidianas - elegir proveedores de materiales de oficina a bajo precio, reservar viajes y alojamiento para viajes de negocios de la



manera más eficiente utilizando una agencia de viajes central, reducir los costos de mensajería, etc.

La cultura financiera de la compañía se destaca de la cultura organizacional, así como también la gestión financiera fuera de la administración general en ese momento.

La cultura financiera de la empresa se puede definir como un subsistema social y económico del sistema de gestión general diseñado para garantizar el funcionamiento efectivo de una entidad comercial en el sector financiero.

En nuestra opinión, la definición de cultura financiera únicamente a través de la comparación con la empresa la cultura organizacional no es objetiva. Cultura financiera estrecha conexión con la gestión financiera simultáneamente permite considerar la cultura financiera de la empresa como el criterio de sus operaciones financieras calidad.

Ser un gerente financiero es una posición desafiante hoy en día. La gente espera de los gerentes financieros a mantener la salud financiera corporativa, evaluar proyectos, hacerse cargo de los impuestos, administrar la nómina y comunicarse constantemente con contrapartes, otros gerentes y autoridades estatales y bancarias. A menudo las personas aún consideran que el trabajo que hacen para la compañía como una especie de magia de ciencia de cohetes hecha a través de programas con nombres extraños y hechizos misteriosos extendidos en hojas de Excel. Individuos, a menudo incluso altamente educados, considerar las finanzas corporativas como algo distante, complicado y no tangente a su rol en la organización fuera de la nómina. Por supuesto que están equivocados y la cultura corporativa es la que debe establecer las relaciones necesarias dentro del eje horizontal y vertical de la empresa para que todos los miembros de la organización se den



cuenta de que todas sus acciones comerciales tienen consecuencias y estas se miden a través de la contabilidad y las finanzas.

Estos son los principales desafíos ante los gerentes financieros modernos.

En primer lugar, los directores financieros actuales deberían estar entre los pilares de la cultura corporativa constantemente educando la organización sobre finanzas y contabilidad. Los administradores financieros y contables deberán sensibilizar a la organización, explicando las relaciones entre acciones y finanzas. Necesidad de los directores financieros de aportar claridad las finanzas son impulsadas por el mismo conocimiento fundamental que la física: cada acción tiene la misma acción contraria.

Cada actividad de marketing cuesta dinero y esfuerzos, y genera ingresos con el mismo valor. Las ganancias provienen del hecho de que el valor de los esfuerzos aportados por las personas es siempre mayor que su pago. Los departamentos financieros deberán explicar más a los miembros de la organización sobre el papel de los costos, la naturaleza de los ingresos, la discrepancia entre los pagos y los costos, la discrepancia entre el valor real y el valor con el IVA, incluso la naturaleza del IVA en sí. La gente necesita entender la base de los impuestos, los principios de la deuda y la diferencia entre pagar el préstamo y los costos por intereses. A menudo también es que los miembros de la organización simplemente seguir directivas de la gestión financiera (o incluso obedecerlas) sin pensar en la lógica detrás de ellas.

En segundo lugar, los gerentes financieros deben comenzar a exigir a sus colegas que mejoren su comprensión sobre finanzas. Los directivos necesitan ser a veces duros con otros gerentes y señalar errores debido a la falta de cultura financiera. Si se brindó ayuda, pero nadie se la tomó en serio, no hay otras soluciones, salvo penalizar las acciones



incorrectas Cuando las personas sienten inconvenientes, comienzan a darse cuenta de las consecuencias de sus acciones.

En tercer lugar, los gerentes financieros deben establecer una fuerte cooperación entre las finanzas y las operaciones. Ellos necesitan salir de sus oficinas y visitar ventas, marketing, áreas operacionales. Los gerentes financieros no solo pueden registrar datos relacionados con ventas, compras, provisión y nómina. Necesitan entender cómo los procesos originados y cómo pueden contribuir a que los procesos sean más eficientes y rentables. Constante la comunicación ofrece un buen ambiente de trabajo y mejora la comprensión mutua. Es más fácil de explicar aspectos financieros de ciertas acciones, planificar mejores actividades conociendo los próximos presupuestos, para hacer planificación y previsión. Otros miembros de la organización necesitan sentir el apoyo financiero gestión y luego prestarían más atención a las finanzas corporativas, ampliarían sus horizontes y comprenderían la relación directa entre sus acciones en el trabajo y la salud financiera de la empresa.

### **¿Cómo afecta la cultura a la educación financiera?**

Las cuestiones culturales logran intervenir tanto en el éxito, como en el fracaso del bienestar económico de las personas y los hogares, principalmente a la manera en que se toman las decisiones financieras o se utilizan los recursos.

Se debe tener en cuenta la comprensión de las diferencias culturales, incluidos los niveles de educación, el nivel socioeconómico, la religión, las tradiciones, los valores familiares y las áreas geográficas, para una capacitación eficaz en educación financiera.



## **El poder de la cultura**

La cultura puede tener un impacto en el comportamiento del consumo, el ahorro y al tomar una decisión para realizar inversiones de las personas y el crecimiento financiero de los hogares. Por ejemplo, las diferencias en la propiedad de activos de varios grupos en los Estados Unidos pueden indicar ciertos tipos de patrones de ahorro y consumo y podrían ayudar a explicar las diferencias en la gestión financiera y el comportamiento de las minorías.

El bienestar económico de los hogares de los EE. UU. Proporciona una instantánea interesante del bienestar económico y financiero de los hogares estadounidenses y los problemas que enfrentan. Este informe indica que la experiencia y las expectativas con respecto al crédito parecen variar según la raza y la etnia. Sin embargo, el informe continúa afirmando que el efecto se explica parcialmente por otros factores relacionados con la raza / etnia y el crédito, como los niveles de educación.

En la enseñanza de la alfabetización financiera, es importante considerar:

- ✓ Las actitudes hacia el dinero varían según el contexto cultural.
- ✓ El rol en las familias al tomar una decisión financiera varía de una cultura a otra.
- ✓ Las relaciones de los individuos dentro de su comunidad también pueden diferir sustancialmente de un grupo demográfico a otro.
- ✓ Las diferentes culturas y grupos culturales pueden tener diversas tradiciones y valores sobre el dinero.
- ✓ Las actitudes hacia las instituciones financieras, incluidos los niveles de confianza, pueden variar entre los diferentes grupos demográficos.



- ✓ Las diferencias en las creencias religiosas también pueden afectar el uso del dinero por parte de un individuo, la administración de asuntos financieros y las decisiones financieras.

Estos valores y creencias culturales pueden contribuir o perjudicar la acumulación exitosa de riqueza y el bienestar financiero de individuos y familias. De hecho, a veces pueden hacer que las personas adopten una visión de sus vidas a corto y mediano plazo, antes que a largo plazo, lo que limita las inversiones para su futuro.

Creemos que aumentar la competencia financiera de todos brinda beneficios económicos y sociales a todos los niveles de nuestra sociedad. Además, los programas de capacitación en educación financiera deben adaptarse a la comprensión de los matices culturales de los diferentes grupos demográficos para ayudarlos con los desafíos específicos en su enfoque de la gestión financiera.

Los individuos y las empresas que trabajan en el campo de la educación financiera deberían tener:

- Conocimiento de la cultura específica (niveles de educación, nivel socioeconómico, tradiciones, valores familiares, etc.) del grupo hacia el cual se brinda capacitación en alfabetización financiera y económica.
- Conocimiento de los recursos (redes formales e informales, instituciones, etc.) disponibles y que un grupo en particular utiliza para mejorar su bienestar financiero.
- Conocimiento de la disposición o falta de voluntad de cada grupo para buscar ayuda para mejorar su bienestar económico financiero.



Cada educador financiero debe estar en sintonía con las culturas particulares que abordarán y personalizar las presentaciones en consecuencia. Este conocimiento cultural aumentará la efectividad de los programas de educación financiera porque los capacitadores involucrados comprenderán los patrones de cada grupo, cómo ven los problemas y se acercan a la toma de decisiones financieras.

Por último, los educadores financieros deben tener en cuenta las situaciones en las que los valores de un grupo en particular pueden estar en conflicto con los valores financieros de la sociedad dominante y encontrar formas de cerrar estas divisiones culturales.

La conducta en la industria de servicios financieros nunca ha tenido un perfil más alto.

Los inversores han observado una erosión del valor significativa (y no coercitiva) dada la magnitud de las multas relacionadas y el riesgo reputacional a largo plazo. La industria ha tenido dificultades para restaurar la confianza y, como resultado, los altos ejecutivos y los miembros de la junta deben demostrar que el riesgo se comprende y se gestiona, y que se está reforzando la disciplina y la cultura apropiadas. Tener un enfoque más estructurado para manejar la cultura y la conducta nunca ha sido más importante.

### **Fuerza laboral de servicios financieros del futuro**

Las firmas de servicios financieros reconocen que necesitan un conjunto diferente de habilidades y aptitudes para prosperar en un mercado que cambia constantemente. Los asistimos en la planificación y transformación de su fuerza laboral, desarrollando las habilidades necesarias y permitiendo a los trabajadores colaborar de manera más efectiva.





### **Transformación de la cultura**

Para tener una victoria en el mañana, las sociedades de servicios financieros necesitan una cultura de la fuerza de trabajo que esté orientada a los empleados y al cliente. Ayudamos a definir esta cultura, planeamos la hoja de ruta de la transformación, alineamos el liderazgo con la nueva cultura y efectuamos los cambios de comportamiento que la incorporan dentro de la empresa.

### **Nuevas formas de trabajar**

La transformación digital no solo hace posible que los proveedores de servicios financieros trabajen de formas nuevas; lo está haciendo esencial. El banco, la aseguradora y la empresa de gestión patrimonial del futuro necesitarán utilizar a su gente de diferentes maneras, empleando avances como el trabajo digital, el trabajo flexible y la colaboración con máquinas inteligentes. Esta oferta optimiza la productividad de los empleados y la agilidad organizacional.

El deseo de prepararse para el futuro y ahorrar frente al impulso de vivir para el presente y disfrutar de las ganancias ahora, la respuesta es la planificación financiera, resumida en cinco pasos:

- a. Comprenda su flujo de efectivo.** Vamos a hacer una declaración audaz aquí: nada afectará su futuro financiero más que su capacidad para comprender el flujo de efectivo de su hogar. Si desea ahorrar más dinero para el futuro o gastar ahora, debe comprender sus hábitos y patrones de gasto actuales para llegar allí. Controle sus gastos semanales; eso toma mucho menos tiempo que una revisión mensual, y es más fácil atrapar lugares que puede haber gastado más de lo planeado. Es fácil vivir



delgado por una semana si has gastado en exceso en la semana anterior. Es mucho más difícil ponerse al día si has estado gastando de más por un mes.

- b. Aprenda a decir "no" decidiendo su "sí".** Cuanto más claro sea acerca de lo que quiere hacer a corto y largo plazo, más fácil será tomar decisiones de gasto que le complacerá cuando mire hacia atrás, cambie sus hábitos por completo y acumulara el dinero que necesite para hacer un gran viaje cada año.
- c. Limite sus facturas mensuales.** Eric Kies habla sobre Money Past, Money Present y Money Future en su sistema First Step Cash Management. Money Past es todo el dinero que acordó gastar a principios de mes: cosas como alquiler, servicios públicos y pagos de préstamos estudiantiles. Si bien comprar un auto nuevo puede no parecer un gran problema si cree que puede pagarlo, agregar un préstamo de automóvil a su Money Past viene con una gran compensación: limita su gasto diario (Money Present), y también reduce su capacidad para ahorrar para el futuro (su futuro de dinero). Ten cuidado; Regularmente se ve que las parejas jóvenes se suman a su paquete de Dinero Pasado, lo que limita sus opciones de gastos presentes y futuros.
- d. Automatice sus ahorros para los objetivos presentes y futuros.** Lo más probable es que le paguen mediante depósito directo, y es fácil dirigir los fondos a varias cuentas. Más allá de su fondo básico de emergencia, se ha visto a clientes tener mucho éxito al establecer múltiples cuentas de ahorro para que los saldos crezcan para objetivos específicos (un viaje a Europa, por ejemplo, o un auto nuevo). Esto le permite ver el progreso específico que está haciendo. El mismo concepto se aplica a los planes de jubilación en el trabajo. Si puede guardar ese dinero automáticamente antes de que llegue a su cuenta bancaria, es mucho más probable que siga ahorrando esos fondos en el futuro e incluso que aumente sus contribuciones a lo largo del tiempo.



- e. **Plan de espontaneidad.** Esto puede sonar contradictorio, pero creo que es esencial. Muchas personas con las que he hablado se resisten a rastrear sus gastos porque se sienten constreñidas. Una buena solución para esto es construir dinero que sea puramente para gastos espontáneos. Si sabe que hay dinero en su presupuesto que está ahí con el único propósito de gastarlo, protege el dinero que está guardando en otras cuentas al proporcionar una salida para una decisión de último minuto.

### 2.2.2. Teoría del Ahorro

Hasta mediados de la década de 1930, la teoría del ahorro era simple. En la economía clásica, el ahorro era una situación progresiva de la tasa de interés. Las inversiones fue una situación descendiente de la tasa de interés. Juntas, las funciones de ahorro e inversión dieron el nivel de equilibrio de ahorro y la tasa de interés. La teoría general de John Maynard Keynes cambió esto. En el modelo keynesiano, el ahorro dependía del ingreso disponible. En el modelo IS-LM, la función de ahorro representa un rol concluyente en el valor de la producción y el gasto de equilibrio. En la síntesis neoclásica, con precios variables, las curvas IS y LM arrojan una curva de demanda agregada que, junto con la producción determinada por una curva de oferta agregada perfectamente inelástica, significa que la función de ahorro es un determinante importante del nivel de precios. En los últimos años, los economistas han analizado el comportamiento de consumo óptimo del hogar representativo, donde la tasa de interés vuelve a ser importante para determinar el ahorro.

Las decisiones de consumo y ahorro están en el corazón del análisis macroeconómico tanto a corto como a largo plazo (al igual que gran parte de la microeconomía). En el corto plazo, la dinámica del gasto es transcendental para el análisis



del ciclo económico y la gestión de la política monetaria. Y a la larga, el ahorro agregado determina el tamaño del stock de capital agregado, con consecuencias para los salarios, las tasas de interés y el nivel de vida.

### **2.2.3 Capacidad de Ahorro**

#### **¿Cuánto de su ingreso debe ahorrar?**

No hay dudas más fundamentales para las finanzas personales que la cantidad de dinero que deberíamos ahorrar. Nuestra tasa de ahorro es la piedra angular de prácticamente cualquier otra decisión sobre el dinero que ganamos. Afecta todo, desde comprar una casa hasta ahorrar para emergencias y hasta la jubilación.

Sin embargo, la orientación sobre este importante tema es menos que estelar. Por lo general, toma la forma de una regla general, como la advertencia para ahorrar el 10% de nuestros ingresos. Algunos aconsejan ahorrar tanto como 20%, como con el presupuesto 50/20/30 popularizado por la Senadora Elizabeth Warren. Sin embargo, un enfoque de "talla única" a menudo no es útil.

Cuánto debería uno ahorrar variará considerablemente según las circunstancias. Un joven de 20 años con varias décadas hasta la jubilación puede ahorrar un porcentaje menor de sus ingresos ahora que se es joven y que acaba de comenzar a ahorrar para su jubilación. El trabajo de Charles Farrell sobre las relaciones monetarias fue de gran ayuda para abordar la tasa para ahorros de acuerdo a la edad, los ingresos y los ahorros actuales. La única deficiencia de su enfoque es que asume una edad de jubilación tradicional. Muchos quieren jubilarse temprano.



Un enfoque diferente a esta pregunta se basa en cuánto tiempo llevará alcanzar la libertad financiera. En otras palabras, con base en una cierta tasa de ahorro y una tasa de rendimiento asumida, ¿cuánto tiempo llevará acumular suficientes inversiones para financiar los gastos de vida anuales? Llamamos a esto el Fondo de Libertad Financiera.

A veces lo dificultoso para ahorrar un poco de dinero es simplemente comenzar. Se ve como un trabajo arduo hallar maneras simples para ahorrar algo de dinero, para tomar la mejor decisión de su uso y así alcanzar la meta financiera.

Hay muchas cosas que pueden afectar nuestra capacidad de ahorrar dinero o no exceder el presupuesto que nos fijamos nosotros mismos. Establecemos nuestros presupuestos, determinados a mantenerlos, pero hay algunas cosas que nos hacen repasar una y otra vez.

Algunos de estos factores pueden ser cosas que ni siquiera has pensado y en las que nunca podrías pensar. Aquí analizamos algunos de estos factores que influyen en nuestra capacidad para mantener un presupuesto y ahorrar dinero.

Para empezar, está el idioma que hablamos. Puede parecer extraño, pero existe un vínculo distinto entre el idioma que hablamos y nuestra capacidad para mantener un presupuesto. El economista de comportamiento Keith Chen fue el primero en establecer el vínculo entre las personas que hablan ciertos idiomas y su capacidad para ahorrar dinero.

Él dice que los "idiomas sin futuro" significan que las personas que los hablan tienen mejores habilidades para ahorrar. En inglés, hay tiempos interminables para dar un tiempo definido a un verbo. En mandarín, japonés o incluso alemán, hay mucho menos espacio para expresar las diferencias en el tiempo a través de este medio, y parece llevar a las personas de los países donde se hablan estos idiomas a ahorrar dinero.



La teoría es que cuando no consideras mentalmente el futuro como algo abstracto, puedes considerarlo mejor. Si habla varios idiomas, puede considerar pensar en sus finanzas en un idioma que no le permite hacer esto.

Otro punto que puede hacer que usted sea menos capaz de cumplir con un presupuesto es la duración y la calidad de su sueño.

Todos sabemos que no debemos ir al supermercado cuando tenemos hambre, ya que nos lleva a una compra compulsiva de alimentos, pero dormir es un factor tan importante como el hambre o la sed. Cuando no duerme bien, o no duerme lo suficiente, está más inclinado a tomar decisiones impulsivas, y tal vez más arriesgadas.

Cuando está privado de sueño, el área de su cerebro que predice los resultados de lo que hace es más proclive a ver resultados positivos. El impulso negativo disminuye y el impulso positivo aumenta, lo que lleva a un gasto arriesgado e impulsivo.

Sin suficiente descanso, también corre el riesgo de perder un poco de fuerza de voluntad. Eres menos capaz de resistir los impulsos y te dejas caer en la tentación. Esto incluiría hacer cosas como salir a comer, en lugar de cocinar una cena en casa, solo porque puede y quiere.

Y, por supuesto, hay una última parte de esto, con la que todos los singapurenses pueden identificarse. Cuando estás cansado, podrías estar más inclinado a dormir. Esto significa que tienes que viajar por tus propios medios, usar un automóvil o, lo que es peor, llamar un taxi. Esto siempre es más costoso que tomar el transporte público.

Luego está la manera en que ser ahorrativo en realidad no siempre significa que estás ahorrando dinero. Cuando compras con un descuento o usas un cupón, eso no es lo



mismo que tomar dinero y dejarlo de lado. A menudo creemos que ahorramos S/. 10, solo para gastar ese dinero que potencialmente podríamos haber ahorrado en otra cosa, o en comprar más de lo mismo. Si guardamos los S/. 10 y luego tomamos ese ahorro y lo ponemos a un lado, en realidad lo hemos guardado, pero pocos de nosotros lo hacemos.

La forma en que te vistes puede afectar tu capacidad para ahorrar dinero también. Puede sonar incluso más extraño que algunas de las otras cosas mencionadas aquí, pero hay estudios que han demostrado exactamente este punto.

Hay un viejo truco de pretender ser alguien que te cambia a esa persona, o repetir una frase con frecuencia, parece que también funciona para ver tu reflejo en el espejo.

Si te vistes bien, como alguien capaz de administrar algo, alguien que puede pensar de manera abstracta, en realidad eres mejor en estas cosas.

Lo opuesto también es cierto. Cuando te pones vestido y te ves como un cobarde, estás más inclinado a la conducta y, por lo tanto, a gastar, como un cobarde.

Entonces, cuando te vistes bien, puedes juzgar mejor tus compras. Usted está menos inclinado a caer en una comercialización suave y más inclinada a mirar los ahorros reales.

Al final, podría valer la pena ponerse traje y corbata cuando revise sus finanzas y decida en qué gastar o invertir. O cuando se siente a mirar los detalles de su hipoteca.

Un punto final que afecta su capacidad de salvar son en realidad sus propias inseguridades personales.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1. Cultura Financiera**

(RUIZ RAMÍREZ, 2011) La cultura financiera implica conocimiento de las leyes económicas básicas de la sociedad y las empresas en general, entendiendo cómo estas leyes



son refractado en industrias y negocios específicos que forman sus resultados económicos, y lo más importante: la capacidad usar este conocimiento para tomar decisiones específicas que realmente aseguren su efectividad.

Tradicionalmente, el desempeño de la empresa se evalúa a través de los resultados financieros. Sin embargo, lo cualitativo las características de su desempeño financiero raramente se toman en cuenta en el análisis. El desarrollo de sistema de indicadores que podría complementar el sistema tradicional de coeficientes y reflejar la calidad de las operaciones es extremadamente importante. Permitiría realizar un estudio económico de los movimientos de la organización desde la nueva posición. Un sistema de indicadores de cultura financiera de la compañía es un sistema de ese tipo.

Para dominar el arte de la cultura financiera es necesario aprender antes que nada historias de éxito, sino más bien los fracasos para entender dónde un empresario puede cometer errores, tiene puntos débiles. Segundo, antes de comenzar un negocio, cree un equipo de profesionales y aliados de opinión ya que las personas son primordiales en él.

### **2.3.2. Capacidad de Ahorro**

(TOMALA, 2002) Los ahorros son la parte del ingreso disponible que el consumidor acumula para uso futuro en lugar de usarlo para el consumo presente. Se beneficia en caso de situaciones de emergencia o inesperadas. Una persona que ahorra de manera regular es financieramente sólida y segura. Existen diferentes formas de ahorrar dinero, como depositar en una cuenta de ahorros, una cuenta de pensión o un fondo de inversión, acumulándose en forma de tenencias de efectivo, etc. Cuando consideramos el nivel de ingresos de una persona, nos damos cuenta de que la formación de riqueza depende de los ahorros. De hecho, el ahorro es un componente básico de la formación de





capital. Cuando aumenta el ingreso de una persona, su capacidad de ahorro también aumenta. Esto sucede debido al aumento en la propensión al consumo. Se anima a una persona a ahorrar por su disposición a ahorrar y no por su capacidad de ahorro.

### 2.3.3. Crédito

(ROGRIGUEZ, 2008) Es la capacidad de un cliente para obtener bienes o servicios antes del pago, en base al fideicomiso de que el pago se realizará en el futuro. El crédito es un acuerdo mediante el cual una institución financiera acuerda prestar al prestatario un monto máximo de capital en un tiempo determinado. El interés generalmente se carga sobre el saldo pendiente.

En el mundo de la contabilidad, un crédito es también una entrada en el diario que refleja un aumento en los activos.

Las tarjetas de crédito y las líneas de garantía hipotecaria son ejemplos de crédito. Su pestaña de barra es otra forma de crédito.

No todas las líneas de crédito son iguales. La solvencia del prestatario y su relación con el prestamista afectan las cláusulas del acuerdo del préstamo, como la competencia bancaria, con condiciones prevalecientes en el mercado y el tamaño de la línea en cuestión. Algunos prestamistas aplican tasas de amortización fijas a los saldos pendientes en una línea de crédito, mientras que otros permiten pagos de solo interés por un tiempo, seguidos por un pago a tanto alzado del principal. Si el prestamista tiene derecho a exigir el reembolso en cualquier momento, esto se llama crédito a la vista.

Al igual que con cualquier deuda, una amplia gama de términos y requisitos específicos pueden aplicarse líneas de créditos. Es común en las líneas de créditos renovables, por ejemplo, que el prestamista le cobre a una compañía un arancel de



compromiso para mantener la porción no endeudada de la línea disponible para el prestatario. Los prestamistas también pueden requerir un saldo compensatorio, gravámenes sobre los activos del prestatario o garantías sobre un porcentaje de la línea. Esto se llama asegurar la línea. Algunas líneas de crédito no están garantizadas y, por lo tanto, no están respaldadas por activos específicos (esto a menudo se da en la tarjeta de crédito). Las tasas de interés en líneas no garantizadas son en general más altas que las líneas seguras para compensar al prestamista por el riesgo adicional en caso de incumplimiento.

#### **2.3.4. Inversión**

(ALVINO, 2010) Una inversión es un activo destinado a generar ingresos o ganancias de capital. Las dos principales clases de inversión son (1) Inversión de renta fija, como bonos, depósitos a plazo fijo, acciones preferentes, y (2) Inversión de renta variable, como la propiedad empresarial (acciones) o la propiedad. En economía, inversión significa creación de capital o bienes capaces de producir otros bienes o servicios. El gasto en educación y salud se reconoce como una inversión en capital humano, y la investigación y el desarrollo en capital intelectual. El retorno de la inversión (ROI) es una medida clave del desempeño de una organización.

Las inversiones pueden ser acciones, bonos, fondos mutuos, cuentas que devengan intereses, terrenos, derivados, bienes inmuebles, obras de arte, cómics antiguos, joyas: todo lo que un inversor crea generará ingresos (generalmente en forma de intereses o rentas) o se convertirá vale más. La seguridad del principal es motivo de preocupación en cualquier inversión, aunque algunos inversores son más tolerantes que otros y, por lo tanto, están más dispuestos a perder parte del capital a cambio de la posibilidad de generar mayores



ganancias. La capacidad del inversor para tolerar el riesgo y el rendimiento incremental asociado con cantidades crecientes de riesgo son dos factores principales que distinguen los tipos de inversiones entre sí y ayudan a determinar las inversiones apropiadas para un inversor dado.

### **2.3.5. Gastos**

(ALCANTARA, 2005) Un gasto es un costo que ocurre como parte de las actividades operativas de una compañía durante un período contable específico. Un minorista probablemente incurrirá en los siguientes gastos: el costo de los bienes vendidos, las comisiones ganadas por el personal de ventas, el alquiler del espacio minorista, el costo de la electricidad utilizada, la publicidad que tuvo lugar, los sueldos y salarios incurridos, etc. Según el método contable de acumulación, se informa un gasto en el estado de resultados para el período cuando 1) el costo coincide mejor con los ingresos relacionados, 2) el costo se agota o expira, o 3) existe incertidumbre o dificultad para medir el costo beneficio futuro. Por ejemplo, la declaración de ingresos de un minorista para el mes de agosto debe informar el costo de los bienes que se vendieron en agosto. (La fecha en que el minorista pagó los bienes no es pertinente.) Las comisiones que gana el personal de ventas por haber vendido los bienes en agosto se deben informar como un gasto en el estado de resultados de agosto (incluso si las comisiones se pagan en Septiembre). El costo de la electricidad utilizada en agosto también se debe incluir como un gasto en el estado de resultados de agosto (incluso si la factura se recibe en septiembre y se paga en octubre). Estos ejemplos indican que un gasto puede ocurrir en un período contable que es diferente del período en que la empresa paga por el artículo. Por lo tanto, la palabra gasto tiene un significado que es diferente del pago.



Los gastos a menudo se dividen en dos clasificaciones principales: operativa y no operativa. Los gastos de operación involucran las principales actividades de una empresa. Por ejemplo, los gastos de operación de un minorista incluyen 1) el costo de los bienes vendidos, y 2) los gastos de venta, generales y administrativos (SG & A). La compañía puede ordenar estos gastos por departamento, línea de productos, etc. Los gastos no operativos de un minorista se refieren a sus actividades incidentales. Un gasto común no operativo para un minorista es el gasto por intereses.

### **2.3.6. Planificación**

(JIMENEZ, 1982) La planificación es un proceso renovado, que es establecer los cursos de acción y los medios para alcanzarlos. Al planear dentro de esta estructura, ayudará a asegurar que sus planes sean totalmente considerados, bien enfocados, resilientes, prácticos y rentables. También se asegurará de que aprenda de los errores que cometa, y lo alimentará de nuevo en la planificación futura y la toma de decisiones. Lo mejor es pensar en la planificación como un ciclo, no como un proceso directo.

Una vez que haya ideado un plan, debe evaluar si es probable que tenga éxito. Esta evaluación puede estar basada en el costo o el número, o puede usar otras herramientas analíticas. Este análisis puede mostrar que su plan puede causar consecuencias no deseadas, puede costar demasiado o simplemente no funcionar.

En este caso, debe volver a una etapa anterior. Alternativamente, puede que tenga que abandonar el plan por completo: ¡el resultado del proceso de planificación puede ser que lo mejor es no hacer nada!

La planificación mediante este ciclo lo ayudará a planificar y gestionar proyectos en curso hasta un cierto nivel de complejidad; esto dependerá de las circunstancias. Para



proyectos que involucran a muchas personas durante un largo período de tiempo, se necesitan metodologías y enfoques más formales

Entre conceptos de varios autores citados por (FERNANDEZ & ARMAS, 2006) pudimos enfocar las siguientes definiciones:

"Es el proceso de establecer metas y elegir medios para alcanzar dichas metas" (Stoner, 1996).

"Es el proceso que se sigue para determinar en forma exacta lo que la organización hará para alcanzar sus objetivos" (Ortiz, s/f).

"Es el proceso de evaluar toda la información relevante y los desarrollos futuros probables, da como resultado un curso de acción recomendado: un plan", (Sisk, s/f).

"Es el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para el logro de los mismos antes de emprender la acción", (Goodstein, 1998).

"La planificación... se anticipa a la toma de decisiones. Es un proceso de decidir... antes de que se requiera la acción" (Ackoff, 1981).

"Consiste en decidir con anticipación lo que hay que hacer, quién tiene que hacerlo, y cómo deberá hacerse" (Murdick, 1994). Se erige como puente entre el punto en que nos encontramos y aquel donde queremos ir.

"Es el proceso de definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas. El plan establece lo que hay que hacer para llegar al estado final deseado" (Cortés, 1998).

"Es el proceso consciente de selección y desarrollo del mejor curso de acción para lograr el objetivo." (Jiménez, 1982). Implica conocer el objetivo, evaluar la situación considerar diferentes acciones que puedan realizarse y escoger la mejor.

"La planificación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro



deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos" (Jiménez, 1982).

"Es el proceso de seleccionar información y hacer suposiciones respecto al futuro para formular las actividades necesarias para realizar los objetivos organizacionales" (Terry, 1987).

### 2.3.7. Nivel de Ingreso

(ALCANTARA, 2005) El ingreso es un ingreso real o registrado de efectivo u otros activos. El término se usa en muchos contextos diferentes. Digamos que John Doe trabaja para la Compañía XYZ. Su salario es de S/. 100,000 por año, este es su ingreso, si la tasa de inflación es del 3% por año, entonces el valor de esos S/ 100,000 cae un 3% anual a medida que los bienes y servicios se vuelven más caros. Como resultado, después del primer año en el trabajo, el salario de John realmente solo puede comprar S/ 100,000 - (3% \* S/ 100,000) = S/ 97,000 de bienes y servicios. En el segundo año, el salario de John solo vale S/ 97,000 - (3% \* S/ 97,000) = S/ 94,090. Cuanto más dure esto, menos comprará el salario de S/ 100,000 de John. Al final de los cinco años, el salario de John "valdría" solo S/ 85,873. Su "ingreso real" es de S/ 85,873. El ingreso bruto es el ingreso antes de impuestos o ajustes. En el mundo contable, el ingreso bruto generalmente es lo mismo que el beneficio bruto (es decir, el ingreso menos el costo de los bienes vendidos). Asumamos que la cadena de restaurantes XYZ vendió S/ 1 millón en alimentos el año pasado, el costo de esa comida fue de S/ 330,000. Por lo tanto, el ingreso bruto de la compañía fue de S/ 1,000,000 - S/ 330,000 = S/ 670,000. Para las personas, el ingreso bruto no es lo mismo que el ingreso imponible. Por ejemplo, si John gana S/ 1,000 por semana y usa S/ 250 para invertir en su plan 401 (k), su ingreso bruto sería de S/ 1,000 pero su ingreso imponible



sería de S/ 750. El ingreso ordinario es un ingreso que no es una ganancia de capital, dividendos u otro ingreso sujeto a impuestos especiales.

### **2.3.8. Nivel de Endeudamiento**

(TURMEROS, 2008) Define que endeudamiento es el acto de contraer deudas. Llamando a las personas sobreendeudadas parecería afirmar que tienen demasiado deuda, lo que ordinariamente significaría más deuda de lo que es bueno para ellos. En esta vista, la pregunta se reduciría a si los préstamos están haciendo los prestatarios empeoran. Esto podría ser una buena definición desde una perspectiva teórica, pero como una cuestión práctica, determinar de manera confiable si los préstamos están ayudando o perjudicando a los prestatarios individuales es demasiado difícil, costoso y consume mucho tiempo para ser utilizado con fines de monitoreo. Además, la mayoría de la gente no describiría a un prestatario como sobreendeudado si el préstamo tuvo un impacto negativo menor pero fue fácil de pagar. Incumplimiento y atrasos (pagos atrasados). Estos son los indicadores más comúnmente usados de sobreendeudamiento porque son los más fáciles de medir. El principal problema con estos indicadores es que no logran abrazar una situación que la mayoría de la gente pensaría representaba "demasiada deuda".

### **2.3.9. Nivel de Depósito de Ahorro**

(ROMERO, 2009) Es una cuenta de ahorro es una cuenta de depósito en un banco o cooperativa de crédito que paga intereses sobre su saldo, aunque algunas instituciones requieren que tenga al menos un monto mínimo en la cuenta para calificar para las ganancias. Puede depositar y retirar de cuentas de ahorro como desee, pero no puede transferir dinero de la cuenta directamente a otras personas u organizaciones. Si bien las



cuentas de ahorro generalmente pagan intereses a una tasa menor que otras cuentas bancarias, ese no siempre es el caso. Las cuentas de ahorro están supervisadas por la SBS.

**Rentabilidad anual:** una tasa de rendimiento anual es la ganancia o pérdida en una inversión durante un período de un año. Hay muchas formas de calcular la tasa de rendimiento anual. Si se calcula la tasa de rendimiento mensualmente, la tasa mensual se puede multiplicar por 12 para expresar una tasa de rendimiento anual. Esto a menudo se llama anual tasa de porcentaje (TAP).

**Activo:** cualquier elemento tangible o intangible propiedad de un individuo o una empresa que tiene valor en un intercambio. Una cuenta bancaria, un hogar, o acciones de stock son todos ejemplos de activos.

**Bonos:** un bono es una garantía de deuda, similar a un pagaré. Cuando tú compra un bono, estás prestando dinero a un gobierno, municipio, corporación, agencia federal u otra entidad conocida como la editor. A cambio del préstamo, el emisor se compromete a pagarle un monto especificado tasa de interés durante la vida del bono y para devolver el valor nominal del bono (el principal) cuando "madura" o viene debido. A diferencia de los tenedores de bonos que tienen pagarés del emisor, los accionistas son dueños de la compañía que compran.

**Agente:** Un individuo que actúa como intermediario entre un comprador y vendedor, por lo general cobra una comisión para ejecutar intercambios. Los corredores deben buscar la mejor ejecución de los intercambios que hacen para los clientes, y si recomiendan inversiones a clientes, aquellos las inversiones deben ser adecuadas para el cliente.

**Ganancia de capital:** Este es el beneficio que surge cuando una inversión se vende por más del precio que el inversor pagó para comprarlo.





Dinero en efectivo que se puede usar para pagar bienes o servicios. Efectivo equivalentes o artículos "casi en efectivo" son tenencias muy seguras que pueden ser fácilmente convertido a efectivo.

**Certificado de depósito-Cuentas** que devengan intereses ofrecidas por bancos y ahorros y préstamos, que están asegurados por el gobierno federal. Los CD son como las cuentas de ahorro, pero pagan tasas de interés más altas a cambio de inmovilizar dinero por un período determinado de tiempo, que puede ser un período de meses o hasta cinco años. Si el dinero se elimina antes del CD vence, el titular de la cuenta estará sujeto a una multa financiera.

**Comisión:** La tarifa que se paga a un corredor para realizar un intercambio, a veces basado en el tamaño del pedido y / o su valor en dólares. Descuento y las firmas de corretaje en línea pueden cobrar la misma tarifa fija por ejecutar operaciones, independientemente de cuán grande o pequeño sea el pedido.

**Interés compuesto**-Interés pagado en principal y en acumulado intereser.

**Diversificación:** dividir las inversiones entre diferentes tipos de activos, tales como acciones y bonos, con diferentes riesgos y recompensas, por lo para minimizar el daño potencial de cualquier activo.

**Dividendos:** una parte de los beneficios de una compañía pagados a los accionistas. Las empresas públicas que pagan dividendos generalmente lo hacen con un precio fijo programar aunque pueden emitirlos en cualquier momento. No programado los pagos de dividendos se conocen como dividendos especiales.

**Planificador financiero:** un profesional de inversiones que generalmente prepara planes financieros para sus clientes. Los tipos de servicios la oferta de los planificadores financieros puede variar ampliamente. Algunos planificadores financieros evaluar todos los aspectos de la vida financiera de un cliente, incluido el ahorro, las inversiones, seguros,



impuestos, jubilación y planificación patrimonial, y ayuda al cliente a desarrollar una estrategia detallada o un plan financiero. Otro los profesionales se llaman planificadores financieros, pero solo pueden ser capaz de recomendar inversiones en una estrecha gama de productos que puede o no incluir valores.

**Seguridad financiera:** tener un plan financiero apropiado y suficientes recursos financieros para satisfacer adecuadamente cualquier necesidad o la mayoría deseos de un individuo o negocio.

**Inflación:** Un movimiento ascendente general en el precio de los bienes o servicios se conoce como inflación. Oferta y demanda y la cantidad de dinero en circulación puede aumentar la inflación. Con el tiempo, la inflación erosiona el poder de compra de una moneda, haciendo que la moneda vale menos También erosiona el valor de los pagos fijos a los tenedores de bonos, uno de los riesgos de invertir en valores de renta fija.

**Interés:** El precio pagado por pedir dinero prestado. Se expresa como una tasa de porcentaje durante un período de tiempo. Las tasas de interés pueden ser fijas, lo que significa que la tasa está configurada y no cambiará, o puede ser variable o "Flotante", lo que significa que la tasa puede subir o bajar con el tiempo.

**Invertir:** Participar en cualquier actividad en la que el dinero se ponga en riesgo con la esperanza de obtener un beneficio.

**Asesor de inversiones:** Un profesional de inversiones que brinda asesoramiento a los clientes sobre la inversión en acciones, bonos, fondos mutuos o otros activos. Algunos asesores de inversiones también manejan carteras de valores. Por ley, los asesores de inversión deben actuar en el mejor interés de sus clientes.

**Responsabilidad / Deuda:** Un monto adeudado a una persona u organización para fondos prestados. Préstamos, pagarés, bonos e hipotecas son formas de la deuda Todas estas



formas diferentes requieren que los prestatarios paguen cantidad que deben, generalmente con intereses, en una fecha específica, que se establece en los términos de pago.

**Fondos del mercado monetario:** Un fondo de inversión que busca ganar interés para los accionistas mientras se mantiene un valor liquidativo estable (NAV) de \$ 1 por acción. Fondos mutuos, casas de bolsa y bancos Ofrezca estos fondos, que no están asegurados por el gobierno federal.

**Fondos mutuos:** Son grupos de dinero administrados por una inversión empresa. Ofrecen a los inversores una forma de mantener acciones, bonos u otros activos. Los fondos se administran para cumplir ciertos objetivos.

Algunos fondos pueden buscar generar ingresos de forma regular, por ejemplo, mientras que otros pueden buscar invertir en compañías que están creciendo a un ritmo rápido. Los fondos generalmente cobran una gestión anual tarifas y puede imponer un cargo de venta, o carga, a los inversores cuando compran o venden acciones en el fondo. Llamado "sin carga" los fondos no imponen ningún cargo de venta.

**Principal:** La cantidad total de dinero prestado o prestado; la cantidad inicial de dinero invertido.

**Beneficio-**Ingresos menos costo; dinero hecho en una transacción.

**Poder adquisitivo:** La cantidad de bienes y servicios que puede ser comprado por una unidad de moneda dada después de tomar en cuenta el efecto de la inflación.

**Retorno real:** El rendimiento que se gana en un período de tiempo determinado después de restar impuestos y contabilizar la inflación.

**Riesgo:** En finanzas, el riesgo se refiere al grado de incertidumbre sobre la tasa de rendimiento de un activo y el daño potencial que podría surgen cuando los rendimientos financieros no son lo que el inversionista esperaba. En En general, a medida que aumentan



los riesgos de inversión, los inversores buscan mayores rendimientos para compensarlos por asumir tales riesgos.

**Tolerancia al riesgo:** La capacidad de un inversionista para manejar disminuciones o oscila en el valor de su cartera.

**Ahorro-**Ingresos que no se gastan en el consumo pero se ponen aparte.

**Seguridad:** Una acción, fianza u otra inversión.

**Stocks:** Un instrumento que representa la propiedad parcial (llamada equidad) de una corporación, y un reclamo sobre una proporcional parte de los activos y ganancias de la corporación. Propiedad en el La compañía está determinada por el número de acciones que posee una persona dividido por el número total de acciones en circulación. Mayor cantidad también otorga derechos de voto, que otorgan a los accionistas una votar en ciertas decisiones corporativas, como las elecciones de directores corporativos.

**Stock Market:** Término general para la negociación organizada de acciones a través de intercambios, sin receta y computarizados lugares de negociación.

**Cotizaciones de Acciones-**Listados de precios para comprar y vender un producto específico valores. Durante la negociación, las cotizaciones muestran ofertas, los precios son los compradores dispuesto a pagar, y ofrece, los precios que los vendedores están dispuestos a aceptar, en tiempo real. Los datos históricos de las operaciones pasadas proporcionan el precio de apertura y cierre, y el precio diario alto y bajo de una acción, junto con el volumen de negociación.



## **2.4 Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis General**

La cultura financiera guarda relación significativa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

### **2.4.2. Hipótesis Específicas**

**H.E.1** Existe relación significativa entre el acceso al crédito con el nivel de ingresos de los clientes de la caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**H.E.2** Existe relación significativa entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**H.E.3** Existe relación significativa entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**H.E.4** Existe relación significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

## **2.5 Variables de Estudio**

### **2.5.1 Variables**

#### **V1. Cultura Financiera**

**Dimensiones:** Crédito, Inversión, Gastos, Planificación

#### **V2. Capacidad de Ahorro**

**Dimensiones:** Nivel de Ingreso, Nivel de endeudamiento, Nivel de depósito de ahorro.



## 2.5.2 Conceptualización de Variables

Variable	Dimensiones
<p><b>Cultura Financiera</b> Son las habilidades, conocimientos y prácticas que llevamos día a día para lograr una correcta administración de lo que ganamos y <u>gastamos</u>, así como un adecuado manejo de los productos financieros para tener una mejor calidad de vida. (FINCOMUN, 2016)</p> <p>Los conceptos fundamentales relacionados con la cultura financiera son dinero, ahorro, <u>inversión y crédito</u>. También menciona que, la cultura financiera así como la cultura en general es uno de los motores del desarrollo social porque permite la generación del capital humano, pero especialmente porque ofrece mejores alternativas de vida al <u>tomar decisiones financieras</u> adecuadas. (RUIZ RAMÍREZ, 2011)</p>	<p><b>Crédito.</b>-El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado. (ROGRIGUEZ, 2008)</p> <p><b>Inversión.</b>-Se define que la inversión es la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. También se le llama formación bruta de capital fijo. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo, y equipo de oficina. (ALVINO, 2010)</p> <p><b>Gastos.</b>-Se define que, gasto es la corriente de recursos o potenciales de servicios que se consumen en la obtención del producto neto de la entidad: sus ingresos. Asimismo el gasto de define como expiración de elementos del activo en la que se han incurrido voluntariamente para producir ingresos. (ALCANTARA, 2005)</p> <p><b>Planificación.</b>-Se define que, la planificación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos. (JIMENEZ, 1982)</p>
<p><b>Capacidad de Ahorro</b></p> <p>Es la capacidad que tenemos para poder separar algo de dinero del total que ingresamos en nuestra economía particular con el objetivo de guardarlo para ser utilizado en el futuro. Esta depende íntegramente de tres factores básicos, nivel de ingresos, nivel de endeudamiento y el nivel de depósito de ahorro. (CROWDLENDING.ES, 2017)</p>	<p><b>Nivel de Ingreso.</b>-Se define que, los ingresos al igual que la utilidad, constituyen un concepto fluido, y a base del dinero podría definírseles como la realización productiva del producto neto de una entidad, el ingreso se define como la expresión monetaria de las mercancías de una entidad, el ingreso se debe definir como la expresión monetaria de las mercancías creadas o de los servicios prestados, la definición que dice que los ingresos son resultado de la venta de mercancías resulta indebidamente restringida. (ALCANTARA, 2005)</p>



**Nivel de Endeudamiento.**-Define que endeudamiento es el acto de contraer deudas. En cuanto al nivel de endeudamiento este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación. (TURMEROS, 2008)

**Nivel de depósitos de ahorro:**

Define que, los depósitos de ahorros es aquel tipo de depósito que se consigna en las entidades financieras que tienen entre sus actividades, la captación de fondos y los mismos se mantienen en poder y a disposición de dicha entidad por períodos más largos que los depósitos de cuenta corriente. (ROMERO, 2009)



2.5.3 Operacionalización de Variables

TÍTULO: IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERÍODO 2016		
Variables	Dimensiones	Indicadores
<b>Cultura Financiera</b>	Crédito	<ul style="list-style-type: none"><li>•Conocimientos básicos</li><li>•Comparación de tasas de interés.</li></ul>
	Inversión	<ul style="list-style-type: none"><li>•Orientación</li><li>•Seguimiento</li><li>•Confiabilidad</li></ul>
	Gastos	<ul style="list-style-type: none"><li>•Facilidad</li><li>•Programación</li><li>•Puntualidad</li></ul>
	Planificación	<ul style="list-style-type: none"><li>•Presupuesto</li></ul>
<b>Capacidad de Ahorro</b>	Nivel de Ingreso	<ul style="list-style-type: none"><li>•Sueldo</li><li>•Salario</li><li>•Apoyo Familiar</li></ul>
	Nivel de Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"><li>•Pago de crédito</li><li>•Pago de Tarjeta de crédito.</li></ul>
	Nivel de Depósitos de Ahorros	<ul style="list-style-type: none"><li>•Costumbre</li><li>•Frecuencia</li></ul>





## CAPÍTULO III-MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

### 3.1 Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación, corresponde al tipo de investigación básico. La investigación básica es la que no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. (CARRASCO, 2010)

### 3.2 Enfoque de Investigación

El enfoque que se ha utilizado en la presente investigación es el cuantitativo. Como señala (HERNANDEZ SAMPIERI & BAPTISTA, 2014) el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base a la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

### 3.3 Diseño de la Investigación

El diseño a aplicar en la presente investigación fue el no experimental transversal, (HERNANDEZ SAMPIERI & BAPTISTA, 2014) por qué el estudio es post facto se basa en la observación de los hechos en pleno acontecimiento sin modificar en lo más mínimo ni el entorno ni el fenómeno de estudio.

### 3.4 Alcance de la Investigación

La presente investigación tiene un alcance o nivel descriptivo, porque se describen las variables de estudio y luego se asocia las variables de estudio. (HERNANDEZ SAMPIERI & BAPTISTA, 2014)

### 3.5 Población y Muestra de la Investigación

#### 3.5.1. Población

La población está representada por los clientes de la Caja Arequipa - Agencia principal-Puerto Maldonado, que es de 2000 clientes (Ahorristas y los que mantienen créditos) en promedio anual, durante el año 2016).

**Tabla 1. Población: Clientes de la Caja Madre de Dios 2016**

Clientes	Total
Total	2000

Fuente: Base de datos de Caja Arequipa

#### 3.5.2. Muestra:

Para el cálculo de la muestra se utilizó el muestreo aleatorio simple. Siendo la ecuación para el cálculo del tamaño de muestra utilizado para una población finita:

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

Dónde:

Tamaño de la población	N	2000
Z de (1- $\alpha$ )	Z (1- $\alpha$ )	1.96
Percepción de contaminación	P	0.50
Complemento de p	Q	0.50
Precisión	D	0.05
Tamaño de la muestra	n	322

Reemplazando en la formula

$$n = \frac{2000 * (1.96^2) * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (2000 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 322$$



### 3.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

#### 3.6.1. Técnica

Las técnicas de recojo de datos se refieren al conjunto de procedimientos y estrategias que tiene la ciencia para conseguir su fin. Un instrumento de recolección de datos es, en principio, cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. **(Hernández y Otros, 2005)**.

Es mediante una adecuada construcción de los instrumentos de recolección que la investigación puede manifestar entonces la necesaria correspondencia entre teoría y práctica; es más, podríamos decir que es gracias a ellos que ambos términos pueden efectivamente vincularse. Para la presente investigación se empleará como técnica de recolección de datos la **encuesta**, que se aplicara a la muestra determinada, es decir a los clientes de la Caja Arequipa Agencia Principal de la ciudad de Puerto Maldonado.

#### 3.6.2. Instrumentos

Para **(Humberto Ñaupas, Elías Mejía, Eliana Novoa, Alberto Villagómez, 2011)** El cuestionario es una modalidad de la técnica de la encuesta, que consiste en formular un conjunto sistemático de preguntas escritas en una cédula, que estén relacionadas con las hipótesis de trabajo y por ende a las variables e indicadores de investigación. Su finalidad es recoger información para verificar las hipótesis de trabajo. (p.158)

En el estudio se empleó dos cuestionarios de escala nominal dicotómica: uno para recoger directamente datos sobre la cultura financiera y el segundo para recoger directamente datos sobre la capacidad de ahorro en los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

### 3.6.3 Confiabilidad de los Instrumentos

Para ver la confiabilidad del instrumento y datos capturados en la investigación, se ha realizado el análisis del índice de consistencia interna en base a técnicas estadísticas como el coeficiente de alfa de Cronbach.

Según Hernández (2000), los niveles de confiabilidad se resumen de la siguiente forma:

**Tabla 2. Escala del nivel de validez de confiabilidad de los instrumentos**

Valores	Nivel de confiabilidad
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Excelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Para el cálculo de confiabilidad se aplicó a una encuesta piloto del 10% de la población en estudio obteniendo un coeficiente de 0.896 para la variable Cultura financiera y 0.865 para la variable Capacidad de ahorro. Coeficientes que demuestran excelente confiabilidad de los instrumentos. Datos que fueron procesados en (SPSS).

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

**Dónde:**

K: Numero de ítems

$\sum S_t^2$ : Sumatoria de varianzas de los ítems

$S_t^2$ : Varianza de la suma de los ítems

$\alpha$ : Coeficiente de alfa de cronbach

**Tabla 3. Coeficiente de Confiabilidad de los Instrumentos**

N°	VARIABLES	N° de Actores	N° Ítems	Alfa de Cronbach
V1	Cultura financiera	322	14	0.896
V2	Capacidad de Ahorro	322	14	0.865
Promedio del Coeficiente de confiabilidad del instrumento		322	28	0.881

Observando, el valor del coeficiente de alfa de Cronbach calculado, está dentro del intervalo de confianza  $0.8 < \alpha = 0.881 < 1$ ; en conclusión, el instrumento utilizado brinda información robusta y consistentes, siendo su confiabilidad de excelente al estar próximo a la unidad (1), existiendo consistencia de los resultados obtenidos

### 3.7 Procesamiento de Datos

Se utilizó la técnica de la estadística descriptiva, para la descripción de los datos mediante tablas y gráficos y para el contraste de hipótesis utilizamos estadística no paramétrica el chií cuadrado y para medir la fuerza de asociación utilizaremos el coeficiente **Phi r**( $\phi$ ) y **V** de Cramer.

#### 3.7.1 Test de Chi-Cuadrado ( $X^2$ )

Para (CERDA, 2007), el test de che-cuadrado ( $X^2$ ) contrasta los resultados observados en una investigación con un conjunto de resultados teóricos, estos últimos calculados bajo el supuesto que las variables fueran independientes.

La diferencia entre los resultados observados y esperados se resume en el valor que adopta el estadístico  $\chi^2$ , el cual tiene asociado un valor-p, por debajo del cual se acepta o rechaza la hipótesis de independencia de las variables.

El estadístico de Chi-cuadrado se obtiene una medida de diferencia entre las frecuencias esperadas y las frecuencias observadas. El estadístico se calcula en la forma siguiente:

$$\chi^2 = \sum_i \sum_j \frac{(f_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

### 3.7.2 Coeficiente de Correlación Phi

El coeficiente de correlación phi, expresado por la letra griega  $\phi$ , se emplea cuando nos encontramos ante dos variables dicotómicas, es decir, variables para las cuales sólo es posible considerar dos modalidades.

El coeficiente de correlación  $\phi$  es el resultado de aplicar  $r_{\text{ey}}$  a los valores correspondientes a dos variables de este tipo. Los valores de Phi están entre 0 y  $\sqrt{q} - 1$ ; siendo  $q$  el número de modalidades de la variable que tenga menos de ella.

$$\phi = \frac{c.b - a.d}{\sqrt{(a+b)(c+d)(b+d)}};$$

## CAPITULO IV-RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 4.1 Descripción

Se realizaron en base a los instrumentos objetivos validados, que nos permitió optimizar el análisis, la exposición y el razonamiento de la información obtenida para precisar la concordancia que predominante entre cultura financiera y la capacidad de ahorro de los clientes de la caja Arequipa agencia Puerto Maldonado; los resultados son aceptables y confiables para alcanzar los objetivos y la verificación de la hipótesis a través de análisis de las variables de la presente investigación de estudio.

La interpretación de datos obtenidos, responden al objetivo e hipótesis de la investigación. Se diseñaron parámetros de estimación acomodados en relación a la respuesta de cada dimensión; valoración que ubico el Puntaje Total (PT) dentro del rango de acuerdo a la siguiente tabla:

**Tabla 4. Rangos Valorativos de Cultura financiera**

N°	Dimensión	No	Si
D1	Crédito	3 – 5	5 – 6
D2	Inversión	3 – 5	5 – 6
D3	Gastos	3 - 5	5 – 6
D4	Planificación	5 – 8	8 – 10
	Cultura financiera	14 - 21	21 a 28

**Fuente:** Elaboración propia (valoración en las encuestas)

La cuál nos indica las medidas valorativas para interpretar el grado de cultura financiera de los clientes, entre un mínimo de 14 y un máximo de 28.

**Tabla 5. Rangos Valorativos de la Capacidad de Ahorro**

N°	Dimensión	No	Si
D5	Nivel de ingreso	5 – 8	8 – 10
D6	Nivel de endeudamiento	3 – 5	5 – 6
D7	Nivel de depósito de ahorro	6 – 9	9 – 12
	Capacidad de ahorro	14 - 21	21 a 28

Fuente: Elaboración propia (valoración en las encuestas)

La tabla 05, indica las estimaciones valorativas para apreciar la capacidad de ahorro de los clientes, el puntaje total alcanzado con el rango de las estimaciones valorativas, entre un mínimo de 14 y un máximo de 28.

#### 4.1.1 Presentación de los Resultados Variable Cultura Financiera

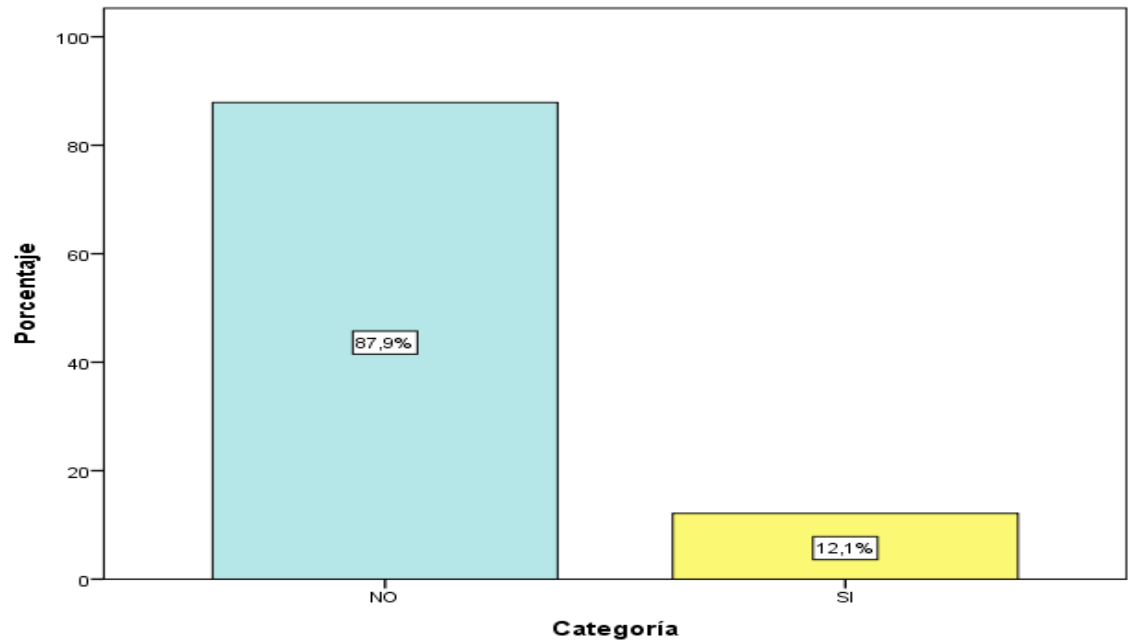
**Tabla 6. Cultura Financiera**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	283	87.9%
SI	39	12.1%
Total	322	100.0%

Fuente: Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:** La tabla 06 y gráfico 01, dónde se aprecia el 87.9% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su desconocimiento y sólo el 12.1% manifestó estar informado respecto a la cultura financiera. Esto nos indica que las personas carecen de conocimiento de los productos financieros que otorga la entidad.



**Gráfico N° 1 Cultura financiera****Tabla 7. Acceso al Crédito**

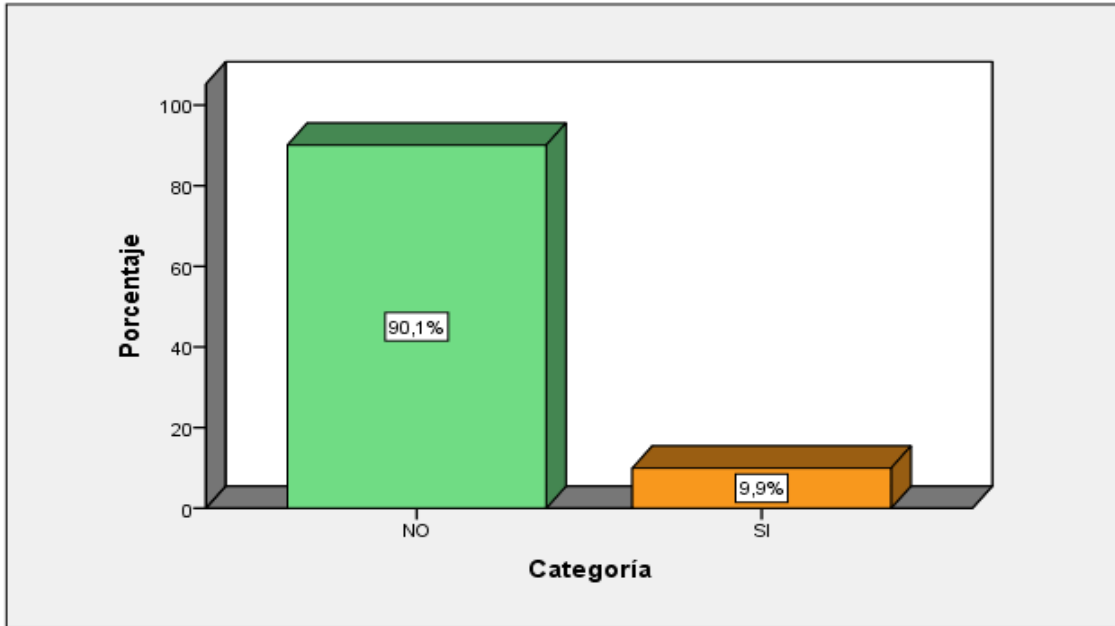
	Frecuencia	Porcentaje
NO	290	90.1%
SI	32	9.9%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 07 y gráfico 02, dónde se aprecia el 90.1% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su desconocimiento referente el acceso crediticio y sólo el 9.9% manifestó estar informado respecto al acceso crediticio. Lo cual nos indica que los clientes desconocen cuáles son los factores que inciden para poder otorgarles un crédito.

**Gráfico N° 2 Acceso al Crédito**



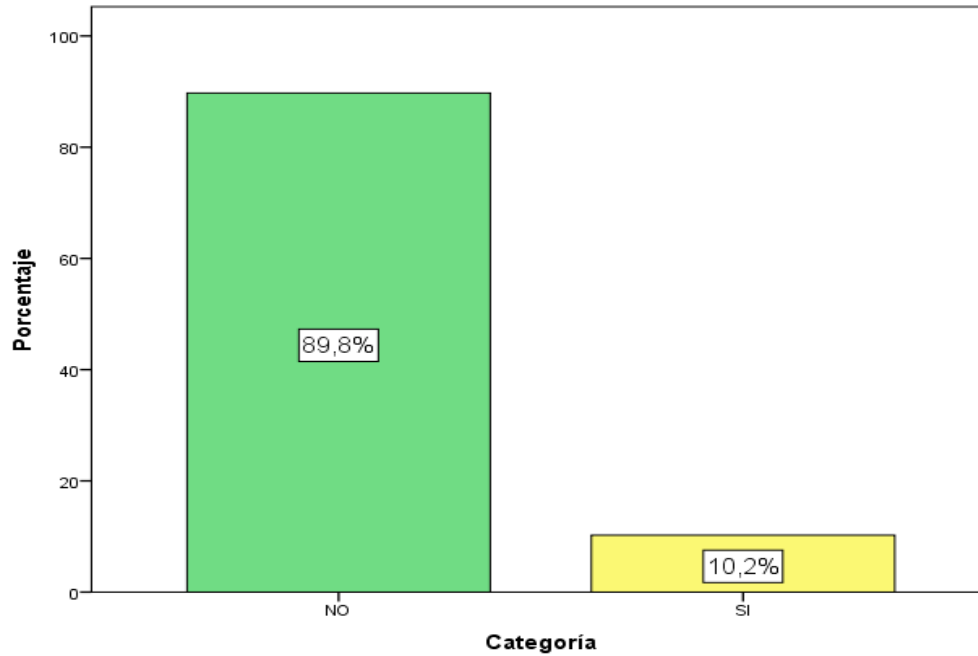
**Tabla 8. Dimensión Grado de Inversión**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	289	89.8%
SI	33	10.2%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 08 y gráfico 03, dónde se aprecia el 89.8% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su desconocimiento respecto a la inversión y sólo el 10.2% manifestó estar informado respecto a grado de inversión. A pesar de que las entidades financieras han aumentado, no existen campañas masivas para incentivar a la inversión de los excedentes de dinero que pueda tener el cliente.

**Gráfico N° 3 Dimensión: Grado de Inversión****Tabla 9. Dimensión Cultura de Gasto**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	289	89.8%
SI	33	10.2%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 09 y gráfico 04, dónde se aprecia el 89.8% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su desconocimiento respecto al gasto y sólo el 10.2% manifestó estar informado respecto a la cultura de gasto. Se arriba a que los clientes no poseen cultura del gasto, y enfrentan sus necesidades tal y cómo pueden.

Gráfico N° 4 Dimensión: Cultura de Gasto

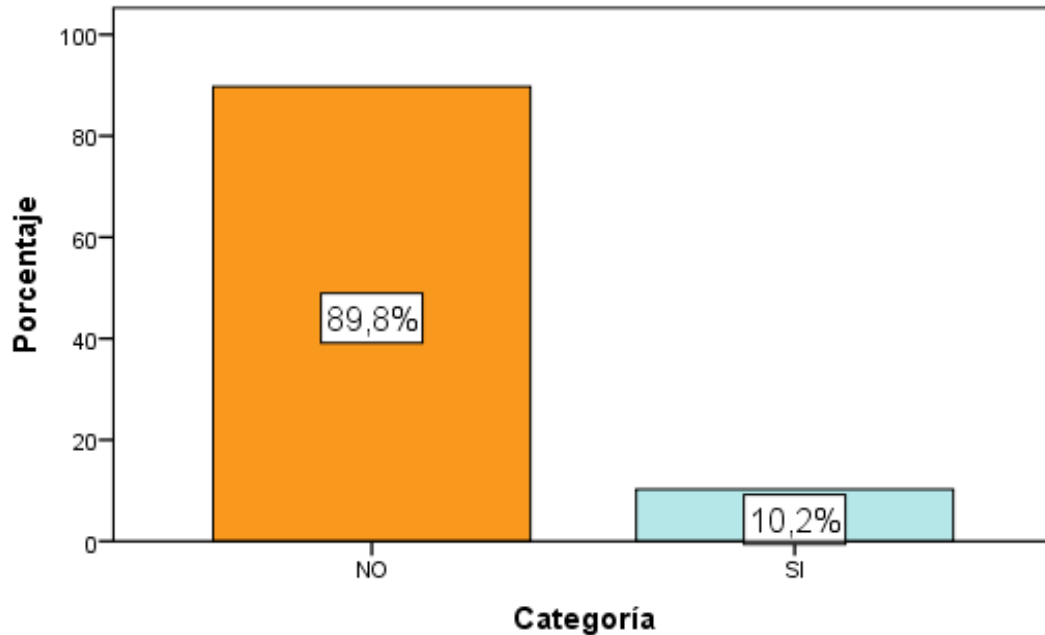


Tabla 10. Dimensión Cultura de Planificación

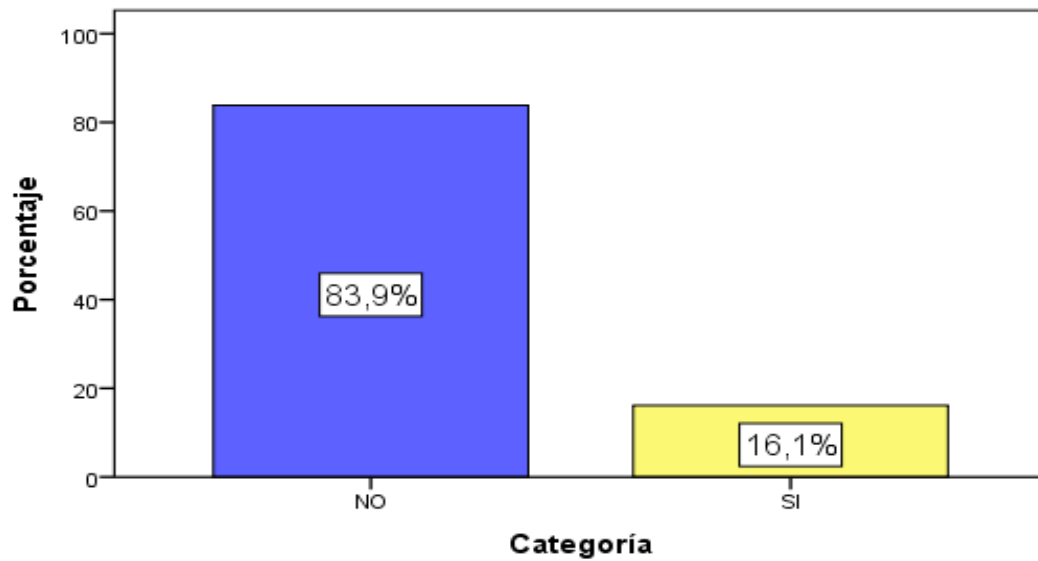
	Frecuencia	Porcentaje
NO	270	83.9%
SI	52	16.1%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

#### Interpretación:

La tabla 10 y gráfico 05, dónde se aprecia el 83.9% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su desconocimiento en planificación y sólo el 16.1% manifestó estar informado respecto a la cultura de planificación. Nos indica que los clientes no acostumbran a planificar sus ingresos y/ o gastos, lo cual no les permitirá llevar un vida financiera sana.

**Gráfico N° 5 Dimensión: Cultura de Planificación**



**4.1.2 Presentación de los Resultados Variable Capacidad de Ahorro**

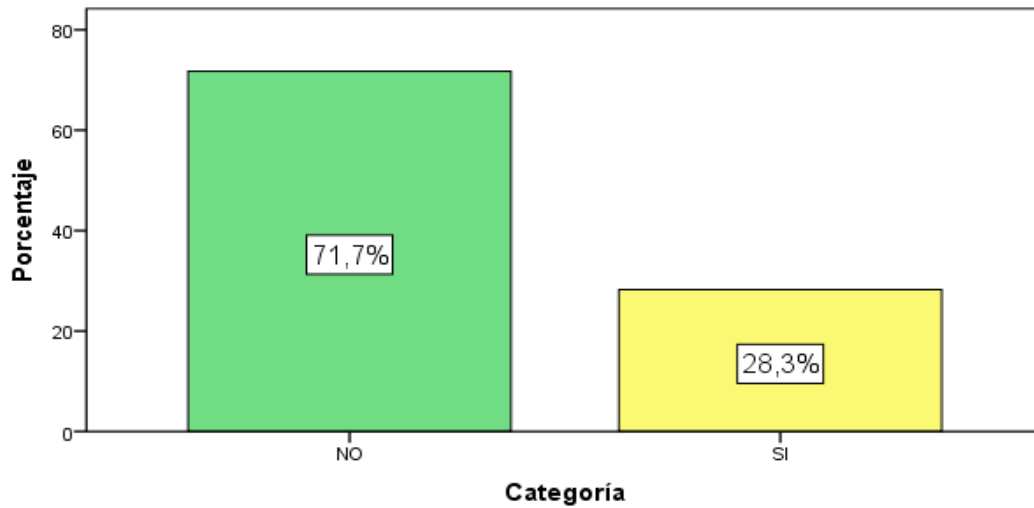
**Tabla 11. Variable Capacidad de Ahorro**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	231	71.7%
SI	91	28.3%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 11 y gráfico 06, dónde se aprecia el 71.7% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su negativa respecto a la capacidad de ahorro y sólo el 28.3% manifestó su conformidad con la capacidad de ahorro. Se debe incentivar con mayor incidencia al ahorro, ya que esta es la única forma de mejorar la calidad de vida de las personas.

**Gráfico N° 6 Capacidad de Ahorro****Tabla 12. Dimensión Nivel de Ingreso**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	233	72.4%
SI	89	27.6%
Total	322	100.0%

**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 12 y gráfico 07, donde se aprecia el 72.4% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó su negativa respecto al nivel de ingreso y sólo el 27.6% manifestó su conformidad con el nivel de ingreso. Esto nos indica que los clientes están disconforme con el nivel de ingreso que poseen actualmente, ya que el estilo de vida en la zona es muy caro, y los ingresos son bajos.

Gráfico N° 7 Nivel de ingreso

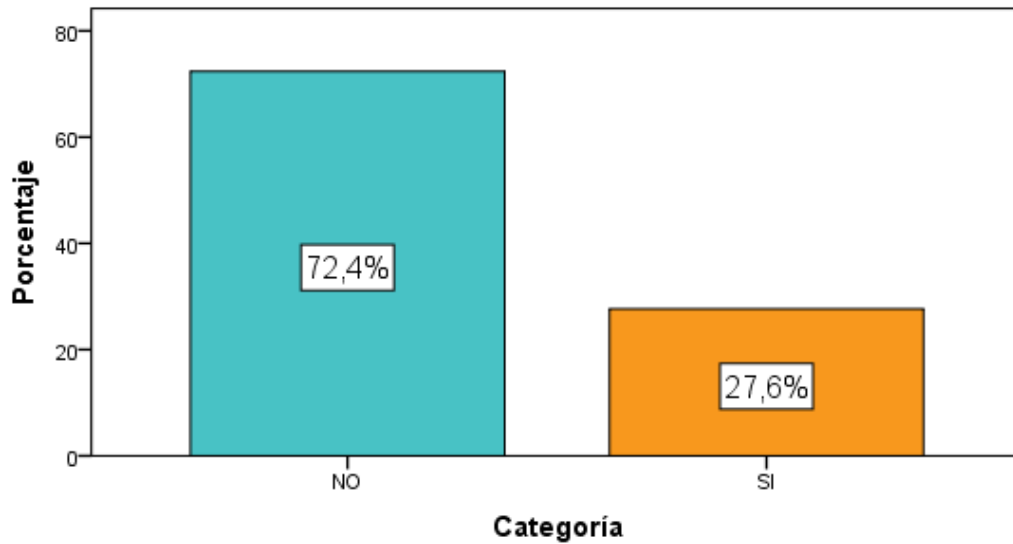


Tabla 13. Dimensión Nivel de Endeudamiento

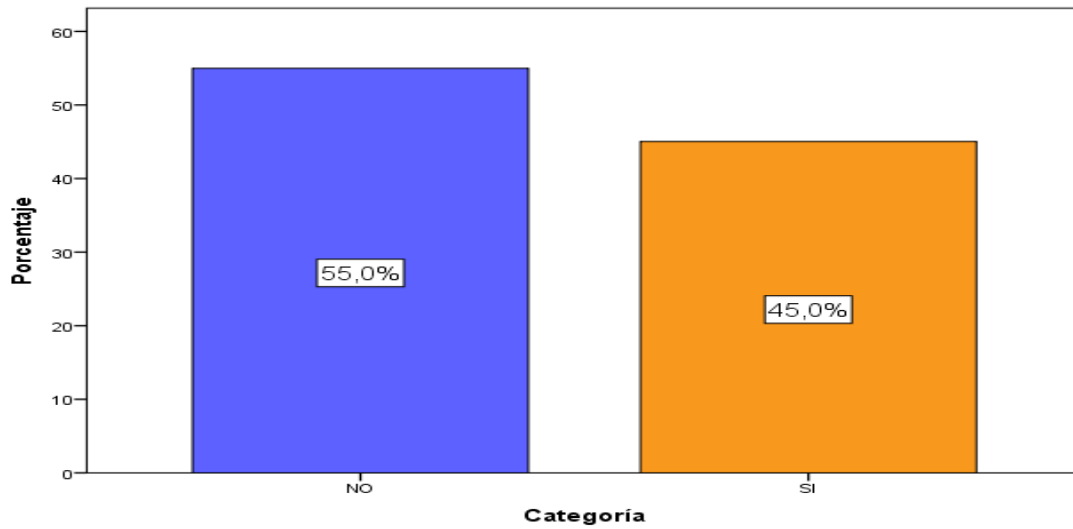
	Frecuencia	Porcentaje
NO	177	55.0%
SI	145	45.0%
Total	322	100.0%

Fuente: Elaboración propia (encuestas realizadas).

#### Interpretación:

La tabla 13 y gráfico 08, dónde se aprecia el 55.0% de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó no conocer ni llevar un adecuado nivel de endeudamiento y sólo el 45.0% manifestó conocer y llevar un adecuado nivel de endeudamiento. Resultados que podemos apreciar en el gráfico siguiente.

**Gráfico N° 8 Dimensión: Nivel de Endeudamiento**



**Tabla 14. Dimensión Nivel de Depósito de Ahorro**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	230	71.4%
SI	92	28.6%
Total	322	100.0%

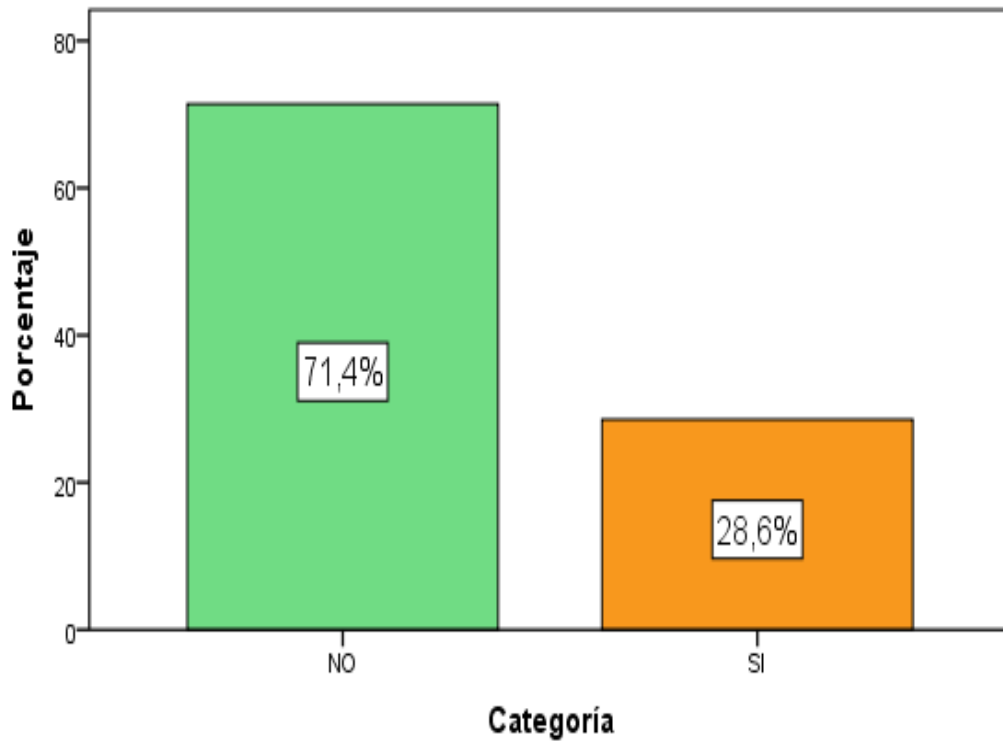
**Fuente:** Elaboración propia (encuestas realizadas)

**Interpretación:**

La tabla 14 y gráfico 09, dónde se aprecia el 71.4% de los clientes de la caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado manifestó no cumplir con el depósito de ahorro y sólo el 28.6% manifestó su cumplimiento con el depósito de ahorro en las fechas indicadas. Esta cifra es preocupante ya que ahorrar es una forma de llevar una vida financiera sana y poder enfrentar cualquier emergencia.



Gráfico N° 9 Nivel de Depósito de Ahorro



**4.2 Análisis de Correlación entre las Variables Cultura Financiera y Capacidad de Ahorro**

**Tabla 15. Cultura Financiera\*Capacidad De Ahorro**

		Capacidad de Ahorro		Total
		NO	SI	
Cultura Financiera	NO	230	53	283
	SI	1	38	39
Total		231	91	322

**Tabla 16. Pruebas de chi-cuadrado Cultura Financiera\*Capacidad De Ahorro**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	104.735 <sup>a</sup>	1	.000	.000	.000
Corrección de continuidad	100.889	1	.000		
Razón de verosimilitud	101.181	1	.000		
Prueba exacta de Fisher					
Asociación lineal por lineal	104.410	1	.000		
N de casos válidos	322				

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 11,02.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Tabla 17. Medidas simétricas para Cultura Financiera\*Capacidad de Ahorro**

	Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal Phi	.570	.000
V de Cramer	.570	.000
N de casos válidos	322	

**a. Planteamiento de la Hipòtesis General****Hipòtesis Nula ( $H_0$ )**

La cultura financiera no guarda relación significativa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**Hipòtesis alterna ( $H_1$ )**

La cultura financiera guarda relación significativa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016

**b. Tipo de Prueba Estadística**

Chi cuadrado de homogeneidad

**c. Nivel de Significancia**

Sean  $\alpha = 0.05$

**d. Cálculo del P-Valor**

PVC = 0.00 (0.00%)

**e. Decisión**

Existe una asociación estadísticamente significativa entre la cultura financiera y la capacidad de ahorro  $X^2_{(1)} = 104.735$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0.570;  $p < 0.05$ ). Rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna indicando que  $H_1$ . La cultura financiera guarda relación significativa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

4.3 Análisis de Correlación entre las Dimensiones Crédito\* Nivel de Ingreso

Tabla 18. Crédito\*Nivel de Ingreso

		Nivel de Ingreso		Total
		NO	SI	
Crédito	NO	232	58	290
	SI	1	31	32
Total		233	89	322

Tabla 19. Pruebas de chi-cuadrado para Crédito\*Nivel de Ingreso

	Valor	gl	Sig. Asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	85.159 <sup>a</sup>	1	.000	.000	.000
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	81.358	1	.000		
Razón de verosimilitud	80.517	1	.000		
Prueba exacta de Fisher					
Asociación lineal por lineal	84.894	1	.000		
N de casos válidos	322				

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 8,84.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Tabla 20. Medidas simétricas para Crédito\*Nivel de Ingreso

		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Phi	.514	.000
	V de Cramer	.514	.000
N de casos válidos		322	



**a. Planteamiento de la Hipòtesis Especifica 1:**

**Hipòtesis Nula ( $H_0$ )**

No existe relación significativa entre el acceso al crédito con el nivel de ingreso de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**Hipotesis alterna ( $H_1$ )**

Existe relación significativa entre el acceso al crédito con el nivel de ingreso de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**b. Tipo de Prueba Estadística**

Chi cuadrado de homogeneidad

**c. Nivel de Significancia**

Sean  $\alpha = 0.05$

**d.Cálculo del P-Valor**

$P_v = 0.00$  (0.00%)

**e.Decisión**

Existe una asociación estadísticamente significativa entre el crédito y el nivel de ingreso  $X^2_{(1)} = 85.159$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0.514;  $p < 0.05$ ). Rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna indicando que  $H_1$ . Existe relación significativa entre el acceso al crédito con el nivel de ingreso de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.

**4.3 Análisis de Correlación entre Las Dimensiones Inversión y Nivel de Endeudamiento**

**Tabla 21. Inversión\*Nivel de Endeudamiento**

		Nivel de Endeudamiento		Total
		NO	SI	
Inversión	NO	174	115	289
	SI	3	30	33
Total		177	145	322

**Tabla 22. Pruebas de chi-cuadrado para la Inversión y Nivel de Endeudamiento**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	31.265 <sup>a</sup>	1	.000	.000	.000
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	29.234	1	.000		
Razón de verosimilitud	34.586	1	.000		
Prueba exacta de Fisher					
Asociación lineal por lineal	31.167	1	.000		
N de casos válidos	322				

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 14,86.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Tabla 23. Medidas simétricas para la Inversión y Nivel de Endeudamiento**

		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Phi	.312	.000
	V de Cramer	.312	.000
N de casos válidos		322	

**a. Planteamiento de La Hipòtesis Especifica 2:****Hipòtesis Nula ( $H_0$ )**

No existe relación significativa entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**Hipòtesis alterna ( $H_1$ )**

Existe relación significativa entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**b. Tipo de Prueba Estadística**

Chi cuadrado de homogeneidad

**c. Nivel de Significancia**

Sean  $\alpha = 0.05$

**d. Cálculo del P-Valor**

$P_v = 0.00$  (0.00%)

**e. Decisión**

Existe una asociación estadísticamente significativa entre el crédito y el nivel de endeudamiento  $X^2_{(1)} = 31,26$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y baja, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,312;  $p < 0.05$ ). Rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna indicando que  $H_1$ . Existe relación significativa entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**4.4 Análisis de Correlación entre las Dimensiones Gasto y Nivel de Endeudamiento**

**Tabla 24. Gastos\*Nivel de Endeudamiento**

		Nivel de Endeudamiento		Total
		NO	SI	
Gastos	NO	174	115	289
	SI	3	30	33
Total		177	145	322

**Tabla 25. Pruebas de chi-cuadrado para el Gasto y Nivel de Endeudamiento**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	31,265 <sup>a</sup>	1	.000	.000	.000
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	29,234	1	.000		
Razón de verosimilitud	34,586	1	.000		
Prueba exacta de Fisher					
Asociación lineal por lineal	31,167	1	.000		
N de casos válidos	322				

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 14,86.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Tabla 26. Medidas Simétricas para el Gasto y Nivel de Endeudamiento**

		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Phi	.312	.000
	V de Cramer	.312	.000
N de casos válidos		322	



**a. Planteamiento de la Hipòtesis Especifica 3:****Hipòtesis Nula ( $H_0$ )**

No existe relación significativa entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**Hipòtesis alterna ( $H_1$ )**

Existe relación significativa entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**b. Tipo de Prueba Estadística**

Chi cuadrado de homogeneidad

**c. Nivel de Significancia**

Sean  $\alpha = 0.05$

**d. Cálculo del P-Valor**

$P_v = 0.00$  (0.00%)

**e. Decisión**

Existe una asociación estadísticamente significativa entre el gasto y el nivel de endeudamiento  $X^2_{(1)} = 31,265$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y baja, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,312;  $p < 0.05$ ). Rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna indicando que  $H_1$ . Existe relación significativa entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado.

**4.5 Análisis de Correlación entre las Dimensiones Planificación y Nivel de Depósito De Ahorro**

**Tabla 27. Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro**

		Nivel de Depósito de Ahorro		Total
		NO	SI	
Planificación	NO	221	49	270
	SI	9	43	52
Total		230	92	322

**Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado para la Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	89.006 <sup>a</sup>	1	.000	.000	.000
Corrección de continuidad	85.872	1	.000		
Razón de verosimilitud	81.608	1	.000		
Prueba exacta de Fisher					
Asociación lineal por lineal	88.730	1	.000		
N de casos válidos	322				

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 14.86.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Tabla 29. Medidas Simétricas para Planificación\*Nivel de Depósito de Ahorro**

	Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	.526	.000
Phi		
	.526	.000
V de Cramer		
N de casos válidos	322	

**a. Planteamiento de la Hipòtesis Especifica 4:****Hipòtesis Nula ( $H_0$ )**

No existe relación significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**Hipòtesis alterna ( $H_1$ )**

Existe relación significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.

**b. Tipo de Prueba Estadística**

Chi cuadrado de homogeneidad

**c. Nivel de Significancia**

Sean  $\alpha = 0.05$

**d. Cálculo del P-Valor**

$P_v = 0.00$  (0.00%)

**e. Decisión**

Existe una asociación estadísticamente significativa entre el gasto y el nivel de endeudamiento  $X^2_{(1)} = 89,006$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,526;  $p < 0.05$ ). Rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna indicando que  $H_1$  Existe relación significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, periodo 2016.



## CAPITULO V-DISCUSIÓN

### 5.1. Descripción de los Hallazgos más Relevantes y Significativos

Un hallazgo importante es el alto grado de desconocimiento sobre la cultura financiera equivalente al 87.9%, (Tabla N 06) debido a factores de educación financiera de los clientes de la entidad.

Un hallazgo importante es el alto grado de la falta de capacidad de ahorro de los clientes equivalente al 71.7% (Tabla N 11), debido a que sus ingresos cubren las necesidades básicas alimenticias y pagar sus deudas.

**Primero:** La hipótesis general, referida a que la cultura financiera y la capacidad de ahorro de los clientes de la caja Arequipa, presenta una relación moderada directamente proporcional. Es así que en los trabajos de investigación consultados se encuentra resultados positivos, con respecto a las variables de estudio, llámese que la cultura financiera influye de manera positiva en la capacidad de ahorro.

**Segundo:** La hipótesis específica 1, referida a que el crédito y el nivel de ingreso de los clientes de la caja Arequipa, presenta una relación moderada directamente proporcional. Es así que en los trabajos de investigación consultados se encuentra resultados positivos, con respecto a las variables de estudio, llámese crédito y el nivel de ingreso, influye directamente ya que según los ingresos que tiene una persona es calculada su capacidad de pago, y según SBS sólo se puede endeudar hasta un 40% del mismo, ya que la diferencia es cubierta para sus gastos básicos.



**Tercero:** La hipótesis específica 2, referida a que la inversión y el nivel de endeudamiento de los clientes de la caja Arequipa, presenta una relación baja directamente proporcional. Ya que no existe una correcta inversión del dinero obtenido mediante un crédito, y este sea destinado para una inversión que genere más ingresos, por lo general son para cubrir otras deudas y/ o gastos personales.

**Cuarto:** La hipótesis específica 3, referida a que el gasto y el nivel de endeudamiento de los clientes de la caja Arequipa, presenta una relación baja directamente proporcional.

**Quinto:** La hipótesis específica 4, referida a que la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la caja Arequipa, presenta una relación moderada directamente proporcional.

## 5.2. Limitaciones del Estudio

Una de las principales limitaciones fue ejecutar las encuestas, ya que para realizarlas se tuvo que contratar personal, ya que la muestra es relativamente grande.

## 5.3. Comparación Crítica con la Literatura Existente

Los resultados demuestran que, la cultura financiera se relaciona con la capacidad de ahorro de los clientes, ya que a mayor conocimiento de los productos financieros (cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, fondos mutuos) los clientes tienen la opción de escoger el producto que más se acople a su forma de ingresos y de cómo invertirlos; este resultado se puede constatar con los estudios de Gomero (2003) en su segunda conclusión de su



investigación en donde manifiesta que, la educación es la única forma de generar cultura financiera, y que mientras mayor conocimiento la población estará bancarizado, y de esta forma el ahorro parte fundamental en la sociedad para asumir cualquier eventualidad, inversión, estudios, etc.

Montoya (2005), manifiesta que la cultura financiera es la aplicación de la educación financiera, la cual engloba el conocimiento de conceptos financieros básicos y el hecho de ponerlos en práctica en decisiones diarias. Pues bien en el desarrollo de su investigación concluye: A que los clientes encuestados tienen conocimiento claro de lo que es el ahorro, pero su cultura de ahorro no está bien fortalecida. Se determina que los clientes no poseen hábitos de ahorros, y los pocos clientes que lo realizan la hacen de forma eventual, se observa que la mayoría de encuestados no tienen un hábito de ahorro, puesto que el 40% de encuestados manifiesta ahorrar de forma eventual. Estos resultados no son muy favorables puesto que no nos da una buena señal de hábito de ahorro en el cliente, a pesar que la mayoría indico que el ahorro es guardar dinero para futuro, Por otro lado podemos observar que respecto a la frecuencia de ahorro de los encuestados, esta se da de forma mensual, es decir luego de recibir su sueldo y después de haber realizado los pagos correspondientes. Adicionalmente que 94 clientes que representan el 55% de encuestado ahorra mensualmente, y en menor porcentaje solo un 16% lo hace cuando puede, mientras que el 14% ahorra quincenalmente y solo un 10% ahorra de manera semanal y un 5% de manera diaria.

Esto también guarda una estrecha relación con el porcentaje de ingreso destinado para el ahorro, en su mayoría es menos del 5% de los ingresos del hogar que se encuentran representados por el 46% de encuestados, solo el 29% de encuestados los cuales se



encuentran dentro del rango de 5% a 10% destinan dicho porcentaje al ahorro, en el rango de 10% y 20% de ingreso destinado para el ahorro, solo el 17% de encuestados ahorra en este rango. Y por último un 8% de encuestados, destina para el ahorro entre el 20% y 30% de los ingresos mensuales. Si bien es cierto, los clientes manejan un concepto de ahorro adecuado, muchos de ellos manifiestan no ahorrar el dinero deseado. Esto se debe en cierta parte a la falta de una planificación financiera adecuada.

#### **5.4. Implicancias del Estudio**

La presente investigación nos permite conocer la importancia del rol que cumple la cultura financiera en la capacidad de ahorro de los clientes, resultados que se sustentan en un conocimiento moderado de los clientes repercutiendo de forma moderada en la capacidad de ahorro.



## CONCLUSIONES

- Existe una asociación estadísticamente significativa entre la cultura financiera y la capacidad de ahorro  $X^2_{(1)} = 104.735$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0.570;  $p < 0.05$ ), rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna, asimismo se demuestra que mientras mayor cultura financiera exista se dará mayor capacidad de ahorro, ya que al tener conocimientos básico de la cultura financiera estas ayudan a tomar mejores decisiones en el ahorro.
- Existe una asociación estadísticamente significativa entre el acceso al crédito y el nivel de ingreso  $X^2_{(1)} = 85.159$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0.514;  $p < 0.05$ ), rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna, ya que se demuestra que mientras mayor nivel formal de ingresos tenga el cliente mayores serán los beneficios al acceso al crédito.
- Existe una asociación estadísticamente significativa entre la inversión y el nivel de endeudamiento  $X^2_{(1)} = 31,26$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y baja, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,312;  $p < 0.05$ ), rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna, esto nos indica que los clientes se endeudan, pero el dinero nos invertido para generar mayores ingresos, en muchos casos para pagar estudios, deudas, etc.





- Existe una asociación estadísticamente significativa entre el gasto y el nivel de endeudamiento  $X^2_{(1)} = 31,265$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y baja, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,312;  $p < 0.05$ ), rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna, lo cual no indica que los clientes no planifican sus gastos, por ende su nivel de endeudamiento aumenta.
- Existe una asociación estadísticamente significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro  $X^2_{(1)} = 89,006$ ;  $p < 0.05$ , se encontró una relación estadísticamente significativa y moderada, directamente proporcional (coeficiente de Phi = 0,526;  $p < 0.05$ ), rechazando la hipótesis nula y aceptando la alterna. La planificación es parte de mantener una salud financiera sana, la cual nos permitirá ahorrar los excedentes de dinero y enfrentar cualquier adversidad.



## RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la administración de la Caja Arequipa, realizar campañas de inclusión financiera con el propósito de dar información sobre las generalidades e importancia de elevar la cultura financiera en sus clientes.
- Se recomienda a la administración de la Caja Arequipa elaborar políticas de acceso al crédito más sencillo y pegado a la realidad socio económico de esta parte del sector.
- Se recomienda hacer seguimiento al cliente por el dinero desembolsado, para que de esta forma, se invierta el mismo para el fin solicitado.
- Se recomienda a los analistas de crédito, promotores de venta, orientar al cliente al uso razonable de su nivel de gasto y endeudamiento, con la finalidad de no excederse en su economía.
- Promover en las demás agencias, al cumplimiento de sus funciones de asesoramiento constante y orientación oportuna al cliente, en cuanto al uso adecuado de sus finanzas- planificación y ahorro se refiere.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Jumbo, J. P. (2013). *Diseño De Un Programa De Educación Y Cultura Financiera Para Los Estudiantes De La Modalidad Presencial De La Titulación Administración En Banca Y Financiera*.
- Alarcón, M. (2012). *El Ahorro: Análisis Financiero*. Perú-Lima: Monografía.
- Alcántara, A. (2005). *Reconocimiento De Los Ingresos*. Perú-Lima.
- Alvino, J. (2010). *Inversión*. Perú-Lima.
- Arrunátegui, F. (2012). *Cultura Financiera Y Educación Financiera*.
- Cabrera Marino, K. (2016). *Realidad De La Cultura Financiera Y La Capacidad De Ahorro De Los Clientes De La Caja Piura Del Distrito De Manatay*. Pucallpa.
- Carrasco, D. (2010). *Metodología De La Investigación Científica*. Perú-Lima.
- Cerda, J. &. (2007). *Test De Chi-Cuadrado*.
- Consejo Naional De Inclusión Financiera, C. (2011). *Informe Anual De Inclusión Financiera*. México.
- Crowdlending.Es. (29 De Mayo De 2017). *Capacidad De Ahorro*. Obtenido De Crowdlending.Es: <https://www.crowdlending.es/blog/capacidad-de-ahorro>
- Europeo, C. E. (2011).
- Fernández, E., & Armas, R. (2006). *Planificación*. Perú-Lima.
- Fincomun. (29 De Mayo De 2016). *Cultura Financiera*. Obtenido De Fincomun: [http://www.fincomun.com.mx/edu\\_fin/quees.html](http://www.fincomun.com.mx/edu_fin/quees.html)
- Garrett. (2003). *El Ahorro*.
- Gomero Gónzales, N. (2003). *Participación De Los Intermediarios Financieros Bancarios En El Desarrollo De Las Pymes Textiles En Lima Metropolitana De 1990 Al 2000*. Lima.
- Gómez Gónzales, C. (2015). *Propuesta Para Incrementar La Cultura Financiera En Estudiantes Universitarios En La Ciudad De San Luis Potósi*. México.
- Hernández Sampieri, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología De La Investigación*. México.
- Jimenez, C. (1982). *Concepto De Planificación*. Costa Rica. Obtenido De Monografía: [www.monografia.com](http://www.monografia.com)>Administración Y Finanzas
- Maynard Keynes, J. (1990). *Teoría General Del Empleo, El Interés Y El Dinero*. Francia-Paris.
- Rodríguez, O. (2008). *El Crédito Comercial: Marco Conceptual Y Revisión De La Literatura*. México-Guadalajara.
- Romero, R. (2009). *Las Cuentas Bancarias: Análisis Financiero*. Perú-Lima.
- Ruiz Ramírez, H. (28/05/2017 De Mayo De 2011). *Conceptos Sobre Educación Financiera" En Observatorio De La Economía Latinoamericana, N° 144, 2011*. Obtenido De Observatorio De La Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/>
- Soto, M. J. (2010). *La Cultura Financiera. Mi Primer Libro De Economía: Ahorro E Inversión*. Everest-Nepal.
- Sumari Sucasaca, M. (2016). *Factores Determinantes De La Eduación Financiera En Personas Adultas De La Urbanización Santiago De La Ciudad De Juliaca*.



Juliaca.

Tómala, J. (2002). *Ahorro Y Crecimiento Económico: Evidencia Empírica De Causalidad*. . Chile-Santiago.

Turmeros, I. (2008). *Índices Financieros*. Venezuela.

Ufa. (2020). *Acceso Financiero Universal*. Grupo Banco Mundial. Reino Unido.

Uno, D. E. (1991).



## ANEXOS

- Matriz de Consistencia
- Matriz de los Instrumentos de Recojo de Datos
- Instrumento de Recolección de Datos
- Base de Datos



ANEXOS N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

IMPPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERÍODO 2016.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	ASPECTOS METODOLÓGICOS
¿Cómo se relaciona la cultura financiera con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?	Determinar la relación que existe entre la cultura financiera y la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa, Agencia Puerto Maldonado, período 2016.	La cultura financiera guarda relación significativa con la capacidad de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016	<b>VARIABLES DE ESTUDIO</b>  <b>V.1 Cultura Financiera</b>	<b>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</b>  Básico  <b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>  <b>P.E.1</b> ¿Cómo se relaciona el acceso al crédito con el nivel de ingresos de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?  <b>P.E.2</b> ¿Cómo se relaciona la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?  <b>P.E.3</b> ¿De qué manera se relacionan los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?  <b>P.E.4</b> ¿Cómo se relaciona la planificación con el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016?	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>  <b>O.E.1</b> Determinar la relación que existe entre el acceso al crédito con el nivel de ingresos de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>O.E.2</b> Determinar la relación que existe entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>O.E.3</b> Determinar la relación que existe entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>O.E.4</b> Determinar la relación que existe entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.	<b>HIPÓTESIS ESPECIFICOS</b>  <b>H.E.1</b> Existe relación significativa entre el acceso al crédito con el nivel de ingresos de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>H.E.2</b> Existe relación significativa entre la inversión con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>H.E.3</b> Existe relación significativa entre los gastos con el nivel de endeudamiento de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.  <b>H.E.4</b> Existe relación significativa entre la planificación y el nivel de depósito de ahorro de los clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado, período 2016.	<b>Dimensiones</b>  D1.Crédito  D2.Inversión  D3.Gastos  D4.Planificación  <b>V.2 Capacidad de Ahorro</b>  <b>Dimensiones</b>  D1.Nivel de Ingreso  D2.Nivel de Endeudamiento.  D3.Nivel de Depósito de Ahorro.	<b>NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN:</b>  Diseño no experimental transversal, ya que se basa en la observación de los hechos en pleno acontecimiento sin alterar en lo más mínimo, ni el entorno ni el fenómeno del estudio.  Descriptivo correlacional  <b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>  Población: Está conformada por 2000 clientes (Ahorristas y los que mantienen un crédito) en promedio, de la Caja Arequipa en Madre de Dios, durante el año 2016.  Muestra: Se determinó de acuerdo al muestreo aleatorio simple, la misma que está compuesta por 322 clientes de la Caja Arequipa Agencia Puerto Maldonado.



ANEXO N°02

**MATRIZ DE LOS INSTRUMENTO DE RECOJO DE DATOS  
IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA  
AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERIODO 2016.**

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición	
				SI(2)	NO(1)
<b>Cultura Financiera</b>	<b>Crédito</b>	Conocimiento	1. Sabe lo que es cultura financiera. 2. Acostumbra a leer o informarse acerca de los productos financieros a los que puede acceder. 3. Antes de sacar un crédito, realiza una comparación de tasas en todas las entidades financieras que hay en la zona. 4. Analiza sus posibilidades de pago antes de sacar un crédito. 5. Antes de sacar un crédito, ya tiene consignado el uso que le va a dar.		
		Comparativo			
	<b>Inversión</b>	Orientación	6. Recibe asesoramiento de cómo invertir su dinero. 7. Al momento de retirar su dinero da a conocer al asesor en que utilizara su dinero. 8. Recibe constantemente ofertas de tasas para ahorrar. 9. Siente confianzas y seguridad con las opciones de ahorro que le ofrecen.		
		Seguimiento			
Confiabilidad					
<b>Gastos</b>	Facilidad	10. Es factible para usted la forma como tiene que cancelar su deuda. 11. Programa sus gastos mensuales 12. Cumple puntualmente con sus pagos, según su cronograma.			
	Programación				
	Puntualidad				
<b>Planificación</b>	Presupuesto	13. Valora la cultura financiera en su planificación de vida			
		14. Acostumbra a realizar el presupuesto familiar.			



<b>Capacidad de Ahorro</b>	<b>Nivel de Ingreso</b>	Sueldo	1. Con el nivel de ingreso que percibe cubre sus necesidades primarias.		
		Salario	2. Tiene otros ingresos adicionales		
		Apoyo	3. Los ingresos que percibe garantizan su ahorro. 4. Requiere de mayor préstamo para incrementar sus ahorros 5. Recibe apoyo de algún familiar en el extranjero.		
	<b>Nivel de Endeudamiento</b>	Pago de crédito.	6. Sabe que es nivel de endeudamiento.		
		Pago de tarjeta de crédito.	7. Sus ahorros garantizan el pago de su deuda en un mínimo tiempo. 8. Cuenta con tarjetas de crédito a mediano plazo. 9. Hace uso frecuente de su tarjeta de crédito.		
	<b>Nivel de Depósito de Ahorro</b>	Costumbre	10. Tiene la costumbre de ahorrar.		
	Frecuencia	11. Realiza una comparación de tasa ofrecidas antes de ahorrar. 12. Semanalmente prefiere realizar sus depósitos de ahorro. 13. Sus depósitos de ahorro lo realiza quincenalmente. 14. Cada que cobra sus haberes mensualmente realiza sus depósitos de ahorro.			

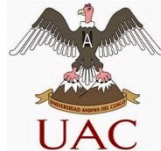




**INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**ANEXOS N° 03**

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**CUESTIONARIO EN BASE A LA V.1 CULTURA FINANCIERA**  
ENCUESTA DIRIGIDO A LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA-AV.ERNESTO RIVERO  
N°771

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información para el estudio de **“IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERIODO 2016”**, trabajo de investigación de la Universidad Andina del Cusco, Escuela Profesional de Contabilidad. Es de aclarar que la información brindada por usted es exclusivamente para dicho trabajo de investigación.

Marque con una X su respuesta.

ITEMS	SI	No
1. ¿Sabe lo que es cultura financiera?		
2. ¿Acostumbra a leer o informarse acerca de los productos financieros a los que puede acceder?		
3. ¿Antes de sacar un crédito, realiza una comparación de tasas en todas las entidades financieras que hay en la zona?		
4. ¿Analiza sus posibilidades de pago antes de sacar un crédito?		
5. ¿Antes de sacar un crédito, ya tiene consignado el uso que le va a dar?		
6. ¿Recibe asesoramiento de cómo invertir sus excesos de dinero?		
7. ¿Al momento de retirar su dinero da a conocer al asesor en que utilizara su dinero?		
8. ¿Recibe constantemente ofertas de tasas para ahorrar?		
9. ¿Siente confianzas y seguridad con las opciones de ahorro que le ofrecen?		
10. ¿Es factible para usted la forma como tiene que cancelar su deuda?		
11. ¿Programa sus gastos mensuales?		
12. ¿Cumple puntualmente con sus pagos, según su cronograma?		
13. ¿Valora la cultura financiera en su planificación de vida?		
14. ¿Acostumbra a realizar el presupuesto familiar?		

Elaboración propia.



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**CUESTIONARIO EN BASE A LA V.2 CAPACIDAD DE AHORRO**  
ENCUESTA DIRIGIDO A LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA- AV.ERNESTO RIVERO  
N°771

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información para el estudio de  
“**IMPLICANCIA DE LA CULTURA FINANCIERA EN LA CAPACIDAD DE AHORRO DE  
LOS CLIENTES DE LA CAJA AREQUIPA AGENCIA PUERTO MALDONADO, PERIODO  
2016**”, trabajo de investigación de la Universidad Andina del Cusco, Escuela Profesional de  
Contabilidad. Es de aclarar que la información brindada por usted es exclusivamente para dicho trabajo  
de investigación.

Marque con una X su respuesta.

ITEMS	SI	NO
1. ¿Con el nivel de ingreso que percibe cubre sus necesidades primarias?		
2. ¿Tiene otros ingresos adicionales?		
3. ¿Los ingresos que percibe garantizan su ahorro?		
4. ¿Requiere de mayor préstamo para incrementar sus ahorros?		
5. ¿Recibe apoyo de algún familiar en el extranjero?		
6. ¿Sabe que es nivel de endeudamiento?		
7. ¿Sus ahorros garantizan el pago de su deuda en un mínimo tiempo?		
8. ¿Cuenta con tarjetas de crédito a mediano plazo?		
9. ¿Hace uso frecuente de su tarjeta de crédito?		
10. ¿Tiene la costumbre de ahorrar?		
11. ¿Realiza una comparación de tasa ofrecidas antes de ahorrar?		
12. ¿Semanalmente prefiere realizar sus depósitos de ahorro?		
13. ¿Sus depósitos de ahorro lo realiza quincenalmente?		
14. ¿Cada que cobra sus haberes mensualmente realiza sus depósitos de ahorro?		

Elaboración propia.



Anexo 04: Base de Datos

N	VI: CULTURA FINANCIERA														V2: CAPACIDAD DE AHORRO													
	CRÉDITO					INVERSIÓN				GASTOS			PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO			NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28
1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	
4	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	
5	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
7	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
9	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	
10	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	1	2	
11	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	
12	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	
13	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	
14	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	
15	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	
16	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	
17	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	
18	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
19	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
20	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
21	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
22	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
23	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	
24	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	
25	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	
26	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	
27	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	
28	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	
29	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	
30	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
31	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	
32	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	
33	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
34	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
35	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	
36	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	
37	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	
38	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
39	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	
40	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	
41	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	
42	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	
43	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	
44	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
45	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	
46	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	
47	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	
48	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	
49	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	
50	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	



N	VI: CULTURA FINANCIERA														V2: CAPACIDAD DE AHORRO													
	CRÉDITO					INVERSIÓN				GASTOS			PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO				NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28
51	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
52	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
53	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
54	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
55	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
56	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
57	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
58	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
59	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
60	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
61	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
62	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
63	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
64	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
65	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
66	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
67	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
68	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
69	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
70	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
71	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
72	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
73	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
74	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
75	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
76	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
77	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
78	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
80	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
81	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
82	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
83	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
84	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
85	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
86	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
87	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
88	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
89	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
90	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
91	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
92	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
93	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
94	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
95	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
96	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
97	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
98	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
99	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
100	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	



N	VI: CULTURA FINANCIERA														V2: CAPACIDAD DE AHORRO													
	CRÉDITO					INVERSIÓN				GASTOS					PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO			NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28
101	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
102	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
103	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
104	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
105	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
106	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
107	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
108	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
109	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
110	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
111	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
112	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
113	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
114	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
115	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
116	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
117	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
118	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
119	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
120	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
121	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
122	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
123	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
124	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
125	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
126	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
127	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
128	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
129	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
130	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
131	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
132	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
133	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
134	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
135	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
136	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
137	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
138	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
139	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
140	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
141	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
142	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
143	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
144	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
145	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
146	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
147	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
148	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
149	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
150	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1



N	VI: CULTURA FINANCIERA													V2: CAPACIDAD DE AHORRO														
	CRÉDITO					INVERSIÓN				GASTOS				PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO				NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28
151	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
152	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
153	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
154	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
155	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
156	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
157	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
158	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
159	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
160	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
161	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
162	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
163	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
164	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
165	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
166	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
167	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
168	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2
169	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
170	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
171	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
172	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
173	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
174	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
175	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
176	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
177	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
178	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
179	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
180	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
181	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
182	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
183	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
184	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
185	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
186	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
187	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
188	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2
189	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
190	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
191	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
192	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
193	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
194	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
195	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
196	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
197	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
198	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
199	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
200	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1



N	VI: CULTURA FINANCIERA														V2: CAPACIDAD DE AHORRO															
	CRÉDITO				INVERSIÓN				GASTOS			PLANIFICACIÓN			NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO				NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO						
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28		
201	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1		
202	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
203	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
204	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
205	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	
206	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	
207	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
208	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
209	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	
210	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
211	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
212	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1
213	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
214	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
215	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
216	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
217	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
218	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
219	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
220	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
221	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
222	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
223	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
224	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
225	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
226	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
227	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
228	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2
229	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
230	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
231	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1
232	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
233	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2
234	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2
235	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
236	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
237	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
238	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1
239	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1
240	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
241	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
242	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
243	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
244	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
245	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
246	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1
247	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1
248	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1
249	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1
250	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1



N	VI: CULTURA FINANCIERA													V2: CAPACIDAD DE AHORRO															
	CRÉDITO				INVERSIÓN				GASTOS			PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO				NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO						
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28	
251	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
252	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	
253	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2		
254	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	
255	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
256	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	
257	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
258	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
259	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	
260	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
261	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
262	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	
263	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	
264	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
265	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
266	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
267	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	
268	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	
269	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	
270	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	
271	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	
272	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	
273	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	
274	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1
275	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
276	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
277	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1
278	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1
279	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
280	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
281	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1
282	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
283	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1
284	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1
285	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1
286	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1
287	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1
288	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1
289	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1
290	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2
291	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
292	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
293	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2
294	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2
295	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1
296	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2
297	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2
298	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2
299	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2
300	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2





N	VI: CULTURA FINANCIERA														V2: CAPACIDAD DE AHORRO													
	CRÉDITO					INVERSIÓN				GASTOS			PLANIFICACIÓN		NIVEL DE INGRESO					NIVEL DEL ENDEUDAMIENTO			NIVEL DE DEPÓSITO DE AHORRO					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P11	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P21	P24	P25	P26	P27	P28
301	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2
302	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2
303	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2
304	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2
305	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1
306	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2
307	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2
308	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2
309	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2
310	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2
311	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
312	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2
313	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
314	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1
315	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1
316	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1
317	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
318	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
319	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
320	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2
321	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2
322	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2