

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS

FACULTAD DE CIENCIAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**CULTURA FINANCIERA Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS
COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL N° 2, DE LA CIUDAD DE**

JULIACA, 2024

PRESENTADA POR:

RICHARD ALEX MAMANI APAZA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO – PERÚ

2025



Repositorio Institucional ALCIRA by [Universidad Privada San Carlos](https://www.upsc.edu.pe/) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



2.28%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 8 APR 2025, 3:33 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.39%

● CHANGED TEXT
1.88%

Report #25694909


RICHARD ALEX MAMANI APAZA // CULTURA FINANCIERA Y EL DESARROLLO EMPRESARI
AL EN LOS COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL N° 2, DE LA CIUDAD DE
JULIACA, 2024 RESUMEN El presente estudio lleva por título “Cultur
a financiera y el desarrollo empresarial en los comerciantes del centro
comercial n° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024”, cuyo objetivo
principal establece determinar la influencia entre la cultura tributaria y
el desarrollo empresarial en dichos comerciantes, determinando como el
conocimiento financiero, comportamiento financiero y aptitud financiera impacta
en el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios; para tal propósito
se tomó como población a todos los comerciantes del centro comercial N
° 2 de la ciudad de Juliaca, de la cual se tomó una muestr
a significativa mediante un muestreo aleatorio simple de 74 comerciantes
comprendidos en el negocio de la venta de telas, fotocopiado, venta de
calzados, venta de comidas, ópticas y otros. 2 10 Para ello, se empleó un
enfoque cuantitativo de tipo correlacional, con un diseño no experimental
y de corte transversal. La recolección de datos se realizó mediante
encuestas estructuradas, que permitieron medir las dimensiones de la
cultura financiera (conocimiento, comportamiento y actitud financiera) y su
influencia en el desarrollo empresarial. El análisis de los datos se
llevó a cabo mediante técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales,
aplicando el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS
FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
TESIS
CULTURA FINANCIERA Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS
COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL N° 2, DE LA CIUDAD DE
JULIACA, 2024
PRESENTADA POR:
RICHARD ALEX MAMANI APAZA
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR EL SIGUIENTE JURADO:

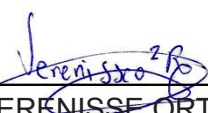
PRESIDENTE

:


M.Sc. KORINA ASQUI GOMEZ

PRIMER MIEMBRO

:


Mg. CELIA VERÉNISSE ORTIZ DE ORUE ROJAS

SEGUNDO MIEMBRO

:


Dr. HEBER NEHEMIAS CHUI BETANCUR

ASESOR DE TESIS

:


Mg. LUIS ALBERTH ROSSEL BERNEDO

Área: Ciencias Económicas, Negocios

Sub área: Contabilidad y Finanzas

Líneas de Investigación: Negocios, Administración

Puno, 16 de abril del 2025.

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino académico, iluminando mi mente y dándome la perseverancia necesaria para alcanzar mis metas.

A mis padres, por su amor incondicional, apoyo y sacrificio. Su esfuerzo ha sido la base de mi formación y el motor que me impulsa a seguir adelante.

Y, finalmente, a todos aquellos que de alguna manera han sido parte de este proceso, aportando su apoyo y motivación para que hoy pueda culminar esta importante etapa de mi vida

AGRADECIMIENTOS

Expreso mi más sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que hicieron posible la realización de esta investigación.

A mi familia, por ser mi mayor inspiración y sostén en los momentos difíciles, por su paciencia y confianza en mí.

A mi asesor de tesis, por su orientación, consejos y dedicación en cada etapa de este trabajo, guiándome con sabiduría y profesionalismo.

A mis docentes, por su compromiso en mi formación académica y por inculcarme valores esenciales para mi vida profesional.

A mis compañeros de estudio y amigos, por su apoyo y motivación, así como por compartir conmigo esta etapa de aprendizaje y crecimiento.

A la institución donde realicé mi investigación, por brindarme la información y el espacio necesario para desarrollar este estudio.

A todas aquellas personas que, de manera directa o indirecta, contribuyeron a la culminación de este trabajo, mi más profundo agradecimiento.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTOS	2
ÍNDICE GENERAL	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE ANEXOS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	11

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.1. PROBLEMA GENERAL	13
1.1.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	13
1.2. ANTECEDENTES	13
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	20
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MARCO TEÓRICO	21
2.1.1. CULTURA FINANCIERA	21
2.1.2. CONOCIMIENTO FINANCIERO	22
2.1.3. COMPORTAMIENTO FINANCIERO	22
2.1.4. APTITUD FINANCIERA	23
2.1.5. DESARROLLO EMPRESARIAL	23

2.1.6. CRECIMIENTO ECONÓMICO	23
2.1.7. COMPETITIVIDAD	24
2.1.8. FORMALIZACIÓN	24
2.2. MARCO CONCEPTUAL	24
2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	30
2.3.1. HIPÓTESIS GENERAL	30
2.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	30
CAPÍTULO III	
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1. ZONA DE ESTUDIO	31
3.2. TAMAÑO DE MUESTRA	31
3.4. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	34
3.5. MÉTODO O DISEÑO ESTADÍSTICO	35
CAPÍTULO IV	
EXPOSICION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS	
4.1. RESULTADOS DEL OBJETIVO GENERAL	36
4.2. RESULTADOS DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS	37
4.1.1. RESULTADO PARA EL PRIMER OBJETIVO ESPECÍFICO	37
4.1.2. RESULTADO PARA EL SEGUNDO OBJETIVO ESPECÍFICO	43
4.3. DISCUSIONES	49
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES	53
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS	58

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 01: Correlación de Spearman: Cultura Financiera y desarrollo empresarial	37
Tabla 02: Nivel de Cultura Financiera	38
Tabla 03: Conocimiento Financiero	39
Tabla 04: Comportamiento financiero	41
Tabla 05: Aptitud Financiera	42
Tabla 06: Desarrollo empresarial	44
Tabla 07: Crecimiento económico	46
Tabla 08: Competitividad	47
Tabla 09: Formalización	48
Tabla 10: Prueba de normalidad de las variables e indicadores	62

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 01: Matriz de consistencia	59
Anexo 02: Instrumento de la investigación	60
Anexo 03: Prueba de normalidad	62
Anexo 04: Base de datos	63

RESUMEN

El presente estudio lleva por título “Cultura financiera y el desarrollo empresarial en los comerciantes del centro comercial n° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024”, cuyo objetivo principal establece determinar la influencia entre la cultura tributaria y el desarrollo empresarial en dichos comerciantes, determinando como el conocimiento financiero, comportamiento financiero y aptitud financiera impacta en el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios; para tal propósito se tomó como población a todos los comerciantes del centro comercial N° 2 de la ciudad de Juliaca, de la cual se tomó una muestra significativa mediante un muestreo aleatorio simple de 74 comerciantes comprendidos en el negocio de la venta de telas, fotocopiado, venta de calzados, venta de comidas, ópticas y otros. Para ello, se empleó un enfoque cuantitativo de tipo correlacional, con un diseño no experimental y de corte transversal. La recolección de datos se realizó mediante encuestas estructuradas, que permitieron medir las dimensiones de la cultura financiera (conocimiento, comportamiento y actitud financiera) y su influencia en el desarrollo empresarial. El análisis de los datos se llevó a cabo mediante técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales, aplicando el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre ambas variables. Los resultados evidenciaron que un porcentaje significativo de comerciantes presenta un nivel alto de cultura financiera siendo este del 54.1% de total de encuestados, con deficiencias principalmente en el comportamiento financiero y aptitud financiera, cuyos valores más altos se ubicaron en el nivel regular. Asimismo, se identificó que el nivel de desarrollo empresarial es alto, seguida con niveles regulares. El análisis estadístico confirmó una relación positiva y significativa entre la cultura financiera y el desarrollo empresarial, lo que indica que aquellos comerciantes con mayor conocimiento y mejores prácticas financieras tienden a gestionar sus negocios de manera más eficiente y a lograr un mayor crecimiento. En conclusión, la cultura financiera juega un papel clave en el éxito y sostenibilidad de los comerciantes del Centro Comercial N° 2 de Juliaca. Se recomienda fortalecer programas de educación financiera dirigidos a este sector, promoviendo el uso adecuado de herramientas financieras, estrategias de

inversión y planificación económica que les permitan mejorar su competitividad y estabilidad en el mercado.

Palabras clave: Cultura financiera, Comerciantes, Comportamiento empresarial, Desarrollo empresarial.

ABSTRACT

This study is entitled "Financial Culture and Business Development among Merchants of Shopping Center No. 2, in the City of Juliaca, 2024." Its main objective is to determine the influence of tax culture and business development among these merchants, determining how financial knowledge, financial behavior, and financial aptitude impact the growth and sustainability of their businesses. For this purpose, all merchants at Shopping Center No. 2 in the city of Juliaca were selected as the population. A significant sample of 74 merchants involved in the fabric, photocopying, footwear, food, optical, and other businesses was taken through simple random sampling. For this purpose, a correlational quantitative approach was used, with a non-experimental, cross-sectional design. Data collection was carried out through structured surveys, which allowed measuring the dimensions of financial culture (financial knowledge, behavior, and attitude) and its influence on business development. Data analysis was conducted using descriptive and inferential statistical techniques, applying Spearman's correlation coefficient to evaluate the relationship between both variables. The results showed that a significant percentage of merchants have a high level of financial literacy, representing 54.1% of the total respondents. The deficiencies were mainly in financial behavior and financial aptitude, with the highest values being at the average level. Likewise, the level of business development was identified as high, followed by average levels. The statistical analysis confirmed a positive and significant relationship between financial literacy and business development, indicating that merchants with greater knowledge and better financial practices tend to manage their businesses more efficiently and achieve greater growth. In conclusion, financial literacy plays a key role in the success and sustainability of merchants at Shopping Center No. 2 in Juliaca. It is recommended that financial education programs aimed at this sector be strengthened, promoting the proper use of financial tools, investment strategies, and economic planning that will allow them to improve their competitiveness and stability in the market.

Keywords: Financial literacy, Traders, Entrepreneurial behavior, Business development,

INTRODUCCIÓN

En un entorno comercial cada vez más competitivo y dinámico, la cultura financiera se ha convertido en un factor clave para el desarrollo empresarial. La capacidad de los comerciantes para administrar eficientemente sus recursos económicos, tomar decisiones estratégicas y acceder a herramientas financieras formales influye directamente en la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios. En este contexto, la presente investigación titulada "Cultura financiera y el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024" busca analizar la relación entre el nivel de cultura financiera y el desarrollo de los negocios en este sector.

La problemática surge a raíz de la observación de que muchos comerciantes presentan dificultades en la gestión de sus finanzas, lo que limita su capacidad para expandirse, acceder a créditos o formalizar sus actividades económicas. A pesar de que existen diversas estrategias y programas de educación financiera, su impacto en el sector comercial sigue siendo limitado. Por ello, es fundamental comprender cómo la cultura financiera incide en la administración de los negocios y qué medidas pueden implementarse para fortalecer esta dimensión.

Finalmente, la estructura de este trabajo comprende cuatro capítulos. El primer capítulo aborda el planteamiento del problema, los antecedentes internacionales, nacionales y locales y los objetivos de la investigación. El segundo capítulo aborda el marco teórico y conceptual, donde se presentan conceptos clave sobre cultura financiera y desarrollo empresarial y se establecen las hipótesis de la investigación. El tercer capítulo detalla la metodología utilizada en el estudio. El cuarto capítulo, se presentan los resultados obtenidos y su respectiva interpretación que conlleva el desarrollo de las discusiones de los hallazgos en relación con estudios previos. Finalmente, en el quinto capítulo, se presentan las conclusiones y recomendaciones, proporcionando un conjunto de estrategias para fortalecer la cultura financiera en los comerciantes de Juliaca.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En un mundo globalizado y cada vez más interconectado, la cultura financiera se ha convertido en un componente crucial para el desarrollo económico tanto a nivel individual como colectivo. La alfabetización financiera no solo permite a las personas tomar decisiones informadas sobre su bienestar económico, sino que también es fundamental para la estabilidad y crecimiento de las empresas y por ende a las familias que involucran estas empresas. En muchos países, especialmente en economías emergentes, la falta de educación financiera ha sido identificada como un obstáculo significativo para el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza. Las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, que comprenden los principios financieros básicos, tienden a ser más resilientes, innovadoras y capaces de adaptarse a los cambios del mercado (Galvez y Pérez ,2023).

En Perú, la cultura financiera sigue siendo un desafío importante. Según estudios recientes, un alto porcentaje de la población peruana carece de conocimientos financieros básicos al no evidenciar un crecimiento económico o evolución del negocio, lo que afecta su capacidad para gestionar adecuadamente sus finanzas personales y empresariales. Este déficit de conocimiento es particularmente prevalente entre los comerciantes y empresarios de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) (Rosillo,2022), que constituyen una parte significativa del tejido económico del país. La falta de educación financiera en este sector limita su acceso a financiamiento lo que conlleva a realizar financiamiento con

entidades financieras a tasas de interés muy elevadas y largo plazo de pago llevando al comerciante a un sobre endeudamiento, demostrando limitada capacidad para planificar a largo plazo y su adaptación a nuevas tecnologías y mercados.

En Juliaca, ciudad netamente comercial, el Centro Comercial N° 2 es un núcleo vital de actividad económica, compuesto por numerosos comerciantes con diversas actividades de negocios y pequeños empresarios. Sin embargo, al igual que en otras partes de nuestro Perú, estos comerciantes enfrentan desafíos relacionados con la falta de cultura financiera. La escasez de conocimientos sobre la gestión de finanzas empresariales, el uso efectivo de créditos, la planificación financiera y la inversión limita el crecimiento y la sostenibilidad de todos estos negocios. Además, la falta de estrategias financieras adecuadas puede llevar a una mala gestión del efectivo, acumulación de deudas y dificultades para enfrentar crisis económicas o cambios en el mercado. La ausencia de conocimientos financieros sólidos impide a estos comerciantes maximizar sus beneficios, gestionar adecuadamente sus costos, y tomar decisiones estratégicas informadas que podrían llevar a un crecimiento sostenido. En consecuencia, muchas de estas empresas enfrentan riesgos de cierre, bajo rendimiento financiero y una limitada capacidad para competir en un mercado en constante cambio. Todo lo mencionado nos conlleva a realizarnos la siguiente interrogante.

1.1.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es la influencia entre la cultura financiera y desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024?

1.1.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿Cuál será el nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024?

¿Cómo es el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024?

1.2. ANTECEDENTES

ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Rodríguez & Arias (2018), en su tesis titulada: “Cultura Financiera, análisis del comportamiento y toma de decisión”; se planteó como objetivo el de ahondar en la relación que existe entre los datos que se manejan a la hora de tomar decisiones respecto al ámbito financiero con la cultura financiera, para ello en este estudio se efectuó una revisión de los fundamentos teóricos para luego obtener información de un cuestionario aplicado a la comunidad de Lasallista de Colombia, siendo que luego se contrastó estos datos con la información o base teórica manejada para este tema, de lo cual se ha concluido que subsisten diferentes teorías que ayudan a entender los patrones de conducta del ser humano, pero que sin embargo en demasiadas ocasiones estas teorías conducen a razonar que las decisiones se distancian de lo paramétricamente conocido, es así que en la mayoría de los casos cuando las personas adoptan decisiones financieras o económicas, en la mayor parte de los casos actúa en base a la situación que lo rodea, siendo este el factor más importante encontrado en la encuesta aplicada, siendo que aunque se da a conocer la misma información compartida en datos la situación que rodea al individuo hace que este actúe de manera distinta. Aunado a ello se ha evidenciado que la edad es otro factor determinante, puesto que a más experiencia las personas suelen tomar decisiones más cautas caso contrario con las personas más jóvenes quienes suelen ser más arriesgados, puesto que aun consideran que con el tiempo que tienen pueden lograr recuperarse, caso contrario sucede con las personas mayores o más experimentadas.

Según Escott (2019), en su trabajo de investigación titulada: “Estudio de la educación financiera del personal administrativo de la UAQ”; estableció como objetivo medir el nivel de educación financiera en los trabajadores administrativos de la universidad autónoma de Querétaro en Mexico, para ello se aplicó una encuesta a los trabajadores administrativos de dicha casa de estudios tomando en cuenta 8 factores como es la educación formal e informal, el ahorro, crédito, micro seguros, presupuesto e inversión, obteniéndose como resultados que los conceptos de ahorro, crédito, seguros y presupuesto son temas que van siendo tratados en la educación primaria y en el entorno

familiar son los lugares donde se forman estas bases e introducción a las finanzas, siendo que la mayoría de las personas suelen ahorrar para imprevistos dejando de lado el tema de ahorro para incrementar su patrimonio, siendo que en términos de crédito las personas están acostumbradas a usarlo para pagar otras deudas no dando un buen uso de ello dentro de su día a día, mientras que el tema del micro seguro es un término que recién es adquirido en la vida adulta y no hacen uso de este servicio, así como el tema del manejo adecuado del presupuesto es conocido por los trabajadores pero no es explotado o usado para el manejo de sus finanzas, por lo cual se propone que estos temas deberían ser reforzados a fin de poder manejar adecuadamente el tema de sus finanzas tanto personales como familiares.

ANTECEDENTES NACIONALES

Lopez (2022), en su tesis titulada “Cultura Financiera de los Trabajadores administrativos de la sede de la Universidad Nacional de Cajamarca, 2022”, considero como objetivo el analizar el nivel de la cultura financiera de los trabajadores administrativos de la universidad, siendo el nivel de investigación descriptivo, siendo el diseño de investigación no experimental transversal, teniendo como muestra a los 163 trabajadores de la universidad, respecto de la encuesta aplicada a esta muestra se ha advertido que para el 44% de los trabajadores la cultura financiera es importante, siendo que respecto al conocimiento de las tasas financieras y el análisis financiero son temas no muy aceptados por dicha muestra, puesto que el adquirir este tipo de conocimiento se les hace muy tedioso, así también por otro lado en relación a las actitudes y comportamiento financiero más del 64% de la muestra se deja influenciar por cómo se encuentra su entorno, siendo otro dato muy importante que la cantidad de varones con respecto a las mujeres trabajadoras tienen mayor conocimiento financiero; sugiriéndose para ello que se les brinde charlas sobre los temas financieros y la relación que tiene este con el desenvolvimiento de los trabajadores, puesto que si estos se ven inmersos en problemas de este tipo bajarían su productividad en las tareas asignadas, así también se sugiere a la facultad de contabilidad conjuntamente con la oficina de recursos humanos efectúan

charlas en conjunto a fin de contribuir a la mejora de la vida financiera de los trabajadores.

Arias & Dávila (2022) en su tesis titulada: “Cultura financiera y desarrollo empresarial de las MYPES del rubro de Ferretería en el distrito de Manantay, 2021”; planteándose como objetivo establecer la relación entre la cultura financiera y el desarrollo empresarial en el rubro de MYPES, siendo que el estudio fue de tipo básica con diseño no experimental de alcance correlacional, para ello se tomó como población a la cantidad de 40 representantes, haciendo uso de la encuesta, siendo que se ha logrado identificar como mayor problemática en este rubro que la población no cuentan con cultura financiera lo que se ve reflejado en la falta de crecimiento y desarrollo de sus negocios puesto que no se arriesgan y nos buscan otras fuentes de inversiones, puesto que están mas concentrados en los riesgos y perdidas que podrían tener, siendo que por ello la relación entre estas variables de cultura financiera y desarrollo empresarial es débil, así también los empresarios de este rubro casi nunca se preocupan en plantearse objetivos en torno al tema de educación financiera en forma personal o familiar mucho menos empresarial lo que no contribuye en que puedan lograr alguna meta a corto o largo plazo, otro factor que se ha descubierto es que la mayoría de empresarios de este rubro manejan su contabilidad en forma manual siendo que ellos aún mantienen una fuerte resistencia al tema de la virtualidad o digitalización de la información por lo que la relación es bastante débil respecto al tema de educación financiera y el desarrollo empresarial, por lo cual se sugiere que los contadores que apoyan a estos empresarios puedan contribuir al tema de educación financiera y a la digitalización de su rubro puesto que si desean mantenerse en el mercado este es un paso inevitable que deberían dar.

Villón (2021) en su tesis titulada “ Cultura financiera para mejorar la recaudación del ITF en las entidades financieras de la región Junín 2021”; se estableció como objetivo determinar aquella interrelación que habría entre al cultura financiera y la recaudación del ITF de la región Junín, para ello se utilizó el tipo de investigación aplicada, nivel descriptivo y diseño correlacional, para este tema se ha tomado en cuenta a 180 usuarios

de diferentes entidades financieras, siendo que mediante muestreo probabilístico se ha llegado a tener una muestra de 122 usuarios, aplicando como técnica la encuesta, para lo cual de la información obtenida se ha evidenciado que existe una relación significativa entre la cultura financiera y la recaudación del ITF, demostrándose también que para el caso del conocimiento financiero y la recaudación del ITF no existe una relación puesto que la mayoría de los usuarios pese a tener conocimiento financiero prefieren evadir el pago de este impuesto a las transacciones financieras, para lo cual se sugiere hacer uso de estrategias y prácticas financieras de parte de las entidades financieras quienes son las que llegan en primera fuente a los usuarios y pueden contribuir en este tema.

Rosillo (2022), en su tesis titulada: "Cultura financiera y su efecto en el desarrollo empresarial en los comerciantes del Mercado de San Pedro Cusco, 2022", considero como objetivo el determinar el efecto de la cultura financiera en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado san pedro, para ello se desarrolló el estudio con enfoque cuantitativo, del tipo descriptivo, propositivo con diseño no experimental, siendo que la muestra estuvo conformado por 40 comerciantes aplicándose una encuesta respecto de la cual se ha logrado evidenciar que existe una carencia de la cultura financiera, siendo que otro porcentaje representado por el 22.5% este tema le es indiferente, ello se ve reflejado en la inexistencia de estrategias para mejorar el mercado o buscar el crecimiento del mismo, por lo cual se sugiere a los dirigentes busquen colaboración con diferentes entidades a fin de poder brindar charlas sobre los temas financieros, así también se sugiere a las entidades financieras locales ser más flexibles en los requisitos para acceder a préstamos y poder contribuir a la mejora de los comerciantes.

Galván & Pérez (2023) en su tesis titulada: "Cultura financiera y su influencia con el comportamiento financiero en los comerciantes del mercado de santa rosa el ovalo majes- pedregal- Arequipa 2023", considero como objetivo determinar la relación que existe entre la cultura financiera y el comportamiento financiero, para ello se consideró como población a 128 comerciantes, haciendo uso de la investigación cuantitativa no

experimental de nivel correlacional, buscando con ello valorar el impacto que tiene el conocimiento sobre el comportamiento siendo que como resultados del presente trabajo de investigación se obtuvo que existe una relación directa y positiva entre las diferentes variables con el comportamiento financiero, es demostrar a los comerciantes como podrían hacer un mejor uso de esta herramienta para el desarrollo de su economía, puesto que al tener conocimiento adecuado de la cultura financiera este repercute directamente en el comportamiento financiero lo que conlleva a mejores oportunidades y aperturas de sus negocios, para ello se necesita un trabajo en conjunto de los dirigentes del mercado quienes con el apoyo de entidades públicas puedan brindar charlas y brindar este conocimiento a sus miembros.

(Oviedo & Riveros, 2022) en su tesis titulada: "Evaluación de la cultura financiera en los empresarios del Centro Comercial Tradicional La Barraca, Arequipa, 2019", se planteó como objetivo determinar el índice de cultura financiera de los empresarios de la barraca en Arequipa 2019; para ello se aplicó el método explicativo de diseño no experimental, nivel descriptivo, para ello se tomo a la población de 240 empresarios de la Barraca, Arequipa, después de aplicar la encuesta, se ha obtenido como resultados que no existe un grado alto de cultura financiera entre los empresarios de la población, debido a que estos empresarios no saben ni se encuentran interesados en el tema de la cultura financiera, incluso se ha logrado advertir que la mayoría de los empresarios no cuenta con algún producto que ofrece alguna entidad financiera conformante del sistema financiero, siendo que gran parte de ellos no llevan un control de sus finanzas si no que trabajan el día a día, situación que es preocupante por como llegan a conducir sus fuentes de ingresos, aunado a ello se ha podido identificar un alto grado de desconfianza de parte de los encuestados cuando se les habla del tema financiero, puesto que por este desconfianza tratan de evitar efectuar transacciones con las entidades financieras; para lo cual se sugiere que por intermedio de los representantes de los empresarios se busque la capacitación de parte de personal especializado en el tema y puedan informar sobre las bondades de trabajar de la mano con el sistema financiero formal.

ANTECEDENTES LOCALES

Canaza (2023), su tesis denominada: “Cultura financiera y capacidad de ahorro en los comerciantes del mercado San Jose , Juliaca 2023”; se propuso como objetivo determinar la incidencia de la cultura tributaria en la capacidad de ahorro de los comerciantes del mercado de San Jose, para ello se utilizó un enfoque cuantitativo, la muestra a la cual se aplicado el cuestionario fue de 100 comercios de ello se ha determinado que la incidencia de la cultura financiera tiene una correlación directa moderada entre las variables de cultura financiera y la capacidad de ahorro de los comerciantes, siendo que también el nivel de ingreso es otros de los factores que tiene una relación directa con la capacidad de ahorro que tienen los comerciantes, aunado a ello el tipo de planificación que se vaya a dar de parte de los comerciantes, también tiene incidencia en la capacidad de ahorro de ellos mismos por lo cual se recomienda a los comerciantes que hagan usos de las herramientas financieras específicamente de la planificación del presupuesto para llevar un mejor control de los ingresos y gastos que se tiene en forma personal o familiar así como a nivel de negocio, lo cual permitirá poder cumplir aquellas metas planteadas, por otro lado también se sugiere la diversificación de ingresos de parte de los comerciantes en vista que con ello se estaría mejorando el ingreso familiar y la oportunidad de buscar otros tipos de emprendimiento.

Fernández & Quispe (2022), en su tesis denominada: “Cultura financiera y morosidad financiera de los comerciantes del sector ropa del mercado de San Jose, Juliaca 2021”; se planteó como objetivo determinar la relación que existió entre al cultura financiera y la morosidad financiera de los comerciantes del sector ropa del mercado de san José, siendo que para ello se utilizó el enfoque cuantitativo, con un alcance correlacional aplicándose el cuestionario a una muestra de 199 comerciantes, respecto de lo cual se ha concluido que la relación entre la cultura tributaria y la morosidad es negativa media, lo que significa que por a mejor conocimiento de la cultura tributaria esto no significa que la morosidad será menor, y que por el contrario si existe menor capacidad de conocimiento respecto a la cultura tributaria existiría mayor morosidad de parte de los comerciantes,

para lo cual se sugiere tener alianzas y dialogar con asesores financieros que presten capacitación y explique a los comerciantes las ventajas de trabajar de forma adecuada con el sistema financiero.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la influencia entre la cultura financiera y desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conocer el nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024

Identificar el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. CULTURA FINANCIERA

Se entiende a la cultura financiera como aquel saber previo que tienen las personas y la disposición que mantengan frente a diferentes situaciones sobre el manejo de sus finanzas personales.

Siendo así, queda claro que toda persona debe poseer alguna escala de información que le sirva de base para manejar sus finanzas personales y para ello manejará dos ejes fundamentales, siendo el primero el conocimiento financiero conocido también como el saber el cambio del dinero en el lapso de tiempo y el segundo que es el valor del uso de los activos que se tengan o también conocido como aquel comportamiento financiero actuando de una manera óptima. Para ello en primer lugar se debe tener claro cómo funciona el manejo del poder adquisitivo del dinero en el tiempo, debido a que no es lo mismo tener el dinero hace dos meses que manejar el dinero en los siguientes dos meses, puesto que, al poder invertirlo, pagar una deuda o adquirir algún bien estamos poniendo en movimiento el dinero y como segundo punto es saber manejar aquella relación que se da cuando se hace uso del dinero con el activo que se posea, como el de cancelar intereses antes del tiempo o en la misma fecha de vencimiento de un préstamo, son decisiones que cada persona toma usando como bases estos dos ejes fundamentales, desprendiéndose que existe una relación entre el conocimiento o la experiencia que se puede tener sobre un negocio y el riesgo que está inmerso en esta actividad (Gallo, 2022).

La cultura financiera es aquella capacidad de control de capacidades para accionar sobre temas financieros con un adecuado conocimiento y de manera prudente a lo largo de la vida. Este tema se encuentra muy relacionado al tema de educación financiera, dentro del cual se desarrollan las actitudes que brindan de herramientas y fundamentos para tomar las mejores decisiones en los retos financieros (Gallo, 2022).

Es aquella costumbre muy importante que contribuye a las personas y a las empresas a poder diseñar un futuro financiero con bases, al poder organizar en escalas de importancia las necesidades económicas y poder conseguir estímulos que prioricen una seguridad financiera a pequeño y largo plazo (SBS, 2024).

2.1.2. CONOCIMIENTO FINANCIERO

Es aquel saber que debe tener consigo cada persona para poder afrontar y tomar decisiones óptimas para el manejo de su situación financiera, con ello se puede conseguir que las personas lleguen a tener un mayor compromiso en la sociedad.

El conocimiento financiero es aquel poder que llegan a tener las personas producto de una adecuada educación financiera que permitirá un mejor acceso a los productos y servicios que se llegan a ofertar en el mercado financiero, así como que con este saber financiero se genera una mayor confianza para el manejo de los derechos y deberes de las personas como clientes permitiendo se genere un lazo mayor con la entidad financiera (Barreda et al., 2022).

2.1.3. COMPORTAMIENTO FINANCIERO

El comportamiento financiero es aquella actuación que se da de parte de las personas el cual puede ser realizada en forma irracional al momento de tomar decisiones, esta actuación se encuentra muy relacionada a los saberes previos, aptitudes condiciones que se da en el entorno económico en el cual el individuo se desarrolla.

El comportamiento financiero se encuentra relacionada a las decisiones que toman las diferentes personas en relación a la parte económica, las cuales en algunos casos estas pueden ser irracionales, esta forma de actuar se encuentra inmersa e interrelacionada

con el conocimiento adquirido previamente y con las diferentes situaciones ocurridas en su entorno del individuo (Flores & Hernández, 2022)

2.1.4. APTITUD FINANCIERA

Se encuentra relacionada a la capacidad que posee una persona a fin de poder tomar decisiones sobre temas financieros teniendo una estrecha relación a la educación financiera que tenga este individuo sea esta de manera formal o pudo ser adquirida por experiencia es decir de manera informal, con lo cual se podrá mejorar el saber y la forma de actuar en torno a situaciones financieras, siendo este tema muy importante la mayoría de economías emergentes con la intervención de su estado inviertan grandes cantidades de recursos a este fin para que el individuo posea mayores herramientas a la hora de tomar decisiones financieras por la salud no solo de el mismo si no de la sociedad y el estado en general (García et al., 2021).

Esa habilidad que tiene la persona para manejar sus cuentas ya sean personales o familiares o empresariales, con lo cual le permite afrontar las diferentes situaciones que se den en el ámbito financiero.

2.1.5. DESARROLLO EMPRESARIAL

El desarrollo empresarial toma diferentes aristas a fin de poder indicar que una organización a logrado algunos objetivos, estos elementos son el crecimiento económico, la cultura el liderazgo y crecimiento que se llegue a tener en una rama.

Proceso por medio del cual la organización consigue fortalecerse, reduciendo los tiempos muertos y obteniendo un incremento en la productividad empresarial, consecuentemente logra que las ganancias se incrementen (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2019).

2.1.6. CRECIMIENTO ECONÓMICO

Se denomina crecimiento económico a aquella progresión favorable que se da a la estimación de los bienes y servicios generados en un espacio definido en un lapso de tiempo siendo que para poder medir ello se toma en cuenta el Producto bruto interno, este es el factor de medición más utilizado a fin de poder señalar si ha existido una

progresión en la economía de un determinado individuo, organización, sociedad o estado (UNIR, 2024).

2.1.7. COMPETITIVIDAD

Es aquella habilidad que posee un individuo, organización o empresa que se encarga de idear y ejecutar técnicas que permitan competir e incrementar su producción en el mercado de forma sustentable, para ello la organización o empresa deberá tomar control de los diferentes factores (Medeiros et al., 2020).

Es aquella habilidad que posee un individuo, organización o empresa que se encarga de idear y ejecutar técnicas que permitan competir e incrementar su producción en el mercado de forma sustentable, para ello la organización o empresa deberá tomar control de los diferentes factores.

2.1.8. FORMALIZACIÓN

Desde el punto vista contable la formalización es aquel acto por medio del cual una organización decide incorporarse a la economía formal, esta decisión va acompañada de un incentivo y trabajo realizado por el estado quien es el mayor interesado en esta acción debido a que gracias a ello se fortalece el acceso a mejores empleos ayudando a reducir la pobreza y demás problemas que se tiene como estado (OIT, 2019).

2.2. MARCO CONCEPTUAL

ACCESO A CRÉDITOS

El acceso al crédito es aquella oportunidad que se tiene para ingresar al sistema financiero y por ende ser acreedor de diferentes fuentes de financiamiento, siendo esta una herramienta muy importante para el desarrollo económico, puesto que al tener un historial que defina tu comportamiento en este sistema te permitiría poder alcanzar la meta trazada como organización (El acceso al crédito mejora el bienestar económico)

ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS

Es aquella habilidad que se posee para poder modificarse y lograr conseguir la meta fijada, en términos personales es aquella capacidad de poder reinventarse en la forma de

presentar una labor para obtener etapas mas provechosas y eficientes haciendo uso de todas las herramientas.

CAPACIDAD PRODUCTIVA

Es la habilidad de producir y llegar al nivel máximo en la obtención de bienes y servicios que pueden lograrse por cada individuo en un periodo de tiempo. Es el más alto nivel de producción que llega a tener una organización con las herramientas como equipos, infraestructura y capital humano con el que cuente dentro de un periodo

CANTIDAD DE BIENES Y SERVICIOS

Los bienes y servicios son aquellos productos que se intercambian por el dinero llegando a formar parte del valor agregado o del producto de una organización, las cuales se van acumulando en cantidades de acuerdo a la necesidad de esta misma organización para satisfacer su nivel de demanda.

CRÉDITOS FORMALES

Son aquellos brindados por entidades que conforman el sistema financiero y que este acceso facilita a que los clientes puedan conseguir mejores formas y términos de financiamiento con la mejora de su historial crediticio, siendo que al acceder a un mercado formal este se encuentra acompañado de sostenibilidad financiera y seguridad financiera debidamente supervisado por un ente del estado quien garantiza que las transacciones efectuadas se encuentren respaldadas y se logre disminuir el nivel de riesgo.

CRÉDITOS INFORMALES

Son aquellos prestamos realizados por entidades o personas que no se encuentran formando parte del sistema financiero es decir estas entidades se encuentran fuera de la ley que inclusive en algunos casos se encuentra inmerso dentro de la extorsión y otro tipo de delitos, lamentablemente la actual burocratización en el tema de acceso a los prestamos formales hace que este rubro vaya creciendo.

ESTÁNDARES DE VIDA

Esta es evaluada en conjunto con relación al nivel de riqueza acumulada, el confort que se tiene, los bienes materiales y necesidades cubiertas de acuerdo a la clase socioeconómica.

También los estándares de vida son tomados en cuenta como aquella percepción de la vida que maneja en un entorno cultural con respecto a las metas, objetivos, valores, necesidades satisfechas y preocupaciones de un individuo, esta satisfacción en general es evaluada y categorizada en estándares de vida(Delfin y Acosta, 2019)

INNOVACIÓN

Conocido como aquel proceso a través del cual se maneja con destreza un producto o servicio renovándola y permitiendo se actualice con constantes cambios y el uso de las herramientas más actuales con el objetivo de poder añadir un nuevo valor a lo que se ofrece al mercado, este término se encuentra en una relación a fin a la competitividad.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Es aquel contrato que se da entre varias partes con el cual se adquiere derechos y obligaciones, por medio del cual se cuenta con una serie de oportunidades y riesgos relacionados a cada producto. Son aquellos productos financieros debidamente categorizados cuyo objetivo es el de invertir en el sistema financiero para ello se deber tomar en cuenta las particularidades de cada producto, el riesgo que este implica y la actuación del mercado, factores que influyen en todos estos instrumentos financieros.

INTERESES

El interés es aquella definición dada contablemente que permite tener una mejor medición de la variación que se tiene del dinero en un periodo de tiempo, para ello se llega a calcular disminuyendo el capital primigenio con el capital que se obtuvo al final, siendo que para ello el dinero se considerará en unidades monetarias.

INVERSIÓN

Inversión es aquel acto de una persona de adquirir activos que se incrementan con el paso del tiempo y a su vez generan rendimiento en forma de pago tomado como ganancia, siendo estas operaciones aquella actuación del dinero a fin de poder generar

mayor activo para el personal natural o jurídica.

(<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>)

METAS FINANCIERAS

Son aquellos objetivos planteados por un individuo que le contribuirán a mejorar sus finanzas o cumplir metas hacia futuro. Estas metas contribuyen a tener fijo la motivación para lograr conseguir lo planificado.

Son aquellas relacionadas con la obtención del dinero, siendo que estas se pueden organizar en forma progresiva permitiendo el cumplimiento de estas se tenga una buena salud financiera que a la larga ayuda en la mejora de la calidad de vida del individuo

PAGO DE CUENTAS

Son las obligaciones adquiridas por una persona natural o jurídica sobre las contrataciones de bienes o servicios, puesto que por lo normal las adquisiciones de estos bienes o servicios se hace a un plazo distante de la fecha de entrega del bien o servicio.

Son aquellas deudas que una persona natural o jurídica adquiere con diferentes acreedores o proveedores, a razón de tener en su poder algunos bienes o servicios, normalmente ello ocurre como consecuencia de la actividad que se desarrolla para generar mayores recursos

PERSONA NATURAL

Es aquella persona jurídicamente hablando que se encuentra involucrada y en pleno ejercicio tanto de sus derechos como en cumplimiento de sus deberes, siendo para ello una persona natural aquel individuo que ejercerá sus derechos y cumplirá sus deberes

PERSONA JURÍDICA

Es aquel reconocimiento de una persona ficticia es decir de un individuo jurídico como persona, entidad, sociedad o empresa que cuenta con la capacidad de poder adquirir una serie de derechos y puede ejecutar una serie de actividades que generan plena responsabilidad jurídica frente a sí mismo y a terceros (Rosillo, 2022).

PRESUPUESTO

El presupuesto es aquel plan que se da de la parte financiera donde se llega a desmenuzar todas las operaciones que comprende y herramientas que tiene una empresa para con ello conseguir lo planteado como objetivos durante un lapso de tiempo expresado todo ello en monedas, es decir un presupuesto trae consigo la obligación de planificar los actos que se desarrollarán las cuales deberán estar cuantificadas en valores monetarios.

Este presupuesto puede ser familiar, empresarial o personal, contando con un objetivo claro que es el de apoyar a planificar hacia futuro y a gestionar en el presente las herramientas que se tiene a fin de cumplir en el más corto plazo posible las metas planteadas, esta herramienta ayuda en la toma de decisiones para proteger la salud financiera durante la vida del ser natural o jurídico (Delfin,2019).

RESPONSABILIDAD

Es ser confiable y específicamente sobre el tema de finanzas significa ser comprometido con las obligaciones financieras adquiridas, siendo en muchos casos considerado como el tener conocimiento al momento de administrar lo que uno tiene y cuando lo tiene.

Así también la responsabilidad financiera es aquella capacidad que tenemos todas las personas y que podemos aprenderla y llegar a desarrollarla si es que de verdad queremos llevar de una mejor forma nuestras finanzas, ello implica ser fiable en las decisiones financieras que se tomen, haciendo uso para ello de las diferentes herramientas y el conocimiento que se posea respecto a este tema (Villón, 2021).

RIESGO

El riesgo es aquella situación en la que se puede dar una posibilidad de que algún hecho suceda y llegue a influir en forma negativa respecto a aquellas metas planteadas que tengan las personas o empresas.

Es aquella posibilidad de que ocurra algún hecho que genere pérdida en el cumplimiento de las obligaciones, adquiridas y planteadas por alguna persona para afrontar las decisiones diarias.

SOBRE ENDEUDAMIENTO

El sobreendeudamiento es aquella situación financiera que se caracteriza por tener falta de liquidez, así como la persona que se encuentra en esta situación efectúa pagos de una obligación con otra, normalmente pide préstamos o adelantos de efectivo de la tarjeta de crédito para la pagar la mensualidad de la propia tarjeta u otro tipo de deuda, para luego llegar a tener retrasos o incumplimiento hasta dejar de abonar los préstamos, causando en conjunto que se dé un desequilibrio en las cuentas de la persona natural o jurídica, se puede hablar que este individuo se encuentra en sobreendeudamiento (Rosillo, 2022).

Es aquella situación por medio del cual el deudor se imposibilita de poder pagar sus deudas, esto puede ser por diferentes factores que hayan tenido que ver con la disminución en la capacidad de generar ingresos de parte de este individuo, lo que conlleva a un incremento en el nivel de endeudamiento hasta llegar a un sobreendeudamiento.

USO DEL DINERO

El dinero es aquel cálculo con el cual se mide el valor de los diferentes bienes que se adquieran o servicios que se presten, al ser tomado en cuenta como un activo contablemente este permite incrementar el patrimonio es decir acumular riqueza.

El dinero es aquel medio de cambio por el cual logramos conseguir bienes y servicios y efectuamos pagos de diferentes compromisos adquiridos, siendo considerado el dinero como ese activo que se encuentra en una economía y es útil como forma de cambio.

VALOR DEL DINERO

El dinero, es tanto físico como electrónico, en la actualidad este es el que está llegando a tener una mayor importancia debido a la facilidad que permite su manejo así como el almacenamiento, el cual se da en soportes electrónicos, siendo que en la actualidad el de mayor fuente de uso es el celular o tarjetas, las cuales se encuentran unidas o interrelacionadas a una cuenta bancaria que permite el manejo de este dinero.

Actualmente el dinero es considerada aquella piedra angular de nuestra sociedad, puesto que esta es la forma de medir a la economía sea en forma regional, nacional o internacional, siendo que el valor de este cambia teniendo en cuenta los diferentes factores, como es la devaluación, inflación esta disminución del poder adquisitivo que se da a lo largo de un tiempo.

2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1. HIPÓTESIS GENERAL

La cultura financiera influencia significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024

2.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

El nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024 es regular.

El desarrollo empresarial es regular en los comerciantes del Centro Comercial #2, de la ciudad de Juliaca, 2024.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ZONA DE ESTUDIO

La zona de estudio para la aplicación y desarrollo de la investigación corresponde al centro comercial N° 2 , que se encuentra ubicado en el distrito de Juliaca, en la provincia del San Román del departamento de Puno. A Dos cuadras y media de la plaza De Armas de la ciudad, entre las intersecciones del Jr. Mariano Niñez, Jr. Moquegua, Jr. Lima y el Jr. 2 de mayo, dando abastecimiento en diversos productos a toda la población de dicha ciudad.

3.2. TAMAÑO DE MUESTRA

POBLACIÓN

La población de la investigación estará conformada por todos los comerciantes del Centro Comercial Nro. 2 de la ciudad de Juliaca, la cual asciende a la cantidad de 193 comerciantes de los diferentes rubros de todo el centro comercial distribuidos en 2 niveles.

La cantidad total fue contabilizada en el lugar identificando los rubros de venta de telas, fotocopiadoras, venta de calzados, venta de comida, ópticas.

MUESTRA

Tomando en consideración que el total de la población es considerable para que pueda ser aplicado a todos, se tomó la decisión de establecer la muestra mediante un proceso probabilístico sistemático, siendo la siguiente formula la que se aplicó. A un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 9%, la cual se detalla de la siguiente manera:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q}{(N-1)E^2 + Z_{\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

N = Tamaño de la población (193)

$Z_{\alpha/2}^2$ = Valor crítico de la Distr. Z a un nivel de confianza de 95% (1.96)

P = Proporción de investigación

Q = 1 – P

E = Error máximo permisible

$$n = \frac{(193)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(193-1)(0.09)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

n = 74 Comerciantes

Los comerciantes seleccionados para la muestra corresponden a los rubros, de venta de telas, fotocopiadoras, venta de calzados, venta de comida, ópticas, que comprenden a todos los comerciantes de este centro comercial N° 2.

3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación será descriptivo, no experimental; pues los valores recolectados no sufrirán cambios en el proceso de la investigación, se considerará correlacional pues buscará establecer la relación que pueda existir en las variables de estudio, y será de corta transversal, pues el recojo de la información se dará en determinado momento.

TÉCNICAS

Las técnicas son métodos específicos que los investigadores utilizan para recolectar, analizar e interpretar datos con el objetivo de responder preguntas de investigación o probar hipótesis. Estas técnicas varían según el enfoque y el propósito de la investigación, así como el tipo de datos que se desean obtener. (Hernández Sampieri et al., 2014)

En este caso se optó por utilizar la encuesta, cuya técnica es utilizada tanto en investigaciones cualitativas y cuantitativas

INSTRUMENTOS

Es una herramienta o dispositivo que los investigadores utilizan para recolectar, medir o analizar datos. Estos instrumentos son esenciales para obtener información precisa y consistente que pueda ser utilizada para responder preguntas de investigación o probar hipótesis. La elección de un instrumento adecuado es crucial para la validez y confiabilidad de los resultados de la investigación. (Francisco, 2009).

La forma de recolección de información fue mediante el instrumento del cuestionario, los cuales fueron dos; el primero que ayudo a recolectar información de la cultura financiera, siendo ya validado en la investigación de (Rosillo, 2022), cuyo formato se encuentra ubicado en el segundo anexo del presente trabajo de investigación. Para la segunda variable denominado desarrollo empresarial fue tomado de (Rosillo, 2022), pudiendo ser visualizado en el anexo número 2 del presente trabajo de investigación.

3.4. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Cultura Financiera	Conocimiento Financiero	Importancia del dinero	1,2,3,4,5
		Riesgo a la inversión	
		Elevados intereses de préstamo	
		Financiamientos para capital	
		Impacto de la Inflación	
	Comportamiento Financiero	Responsabilidad financiera	6,7
		Implementación de flujos de caja	
		Optimización de Finanzas	8,9
	Aptitud Financiera	Destino de recursos	
		Oportunidades Comerciales	1,2
Desarrollo empresarial	Crecimiento Económico	Capacidad productiva del negocio	
		Desarrollo y carga tributaria	3,4
	Competitividad	Satisfacción de consumidores	
		Fuentes de financiamiento	5,6
		Formalización	Desarrollo empresarial y régimen tributario

3.5. MÉTODO O DISEÑO ESTADÍSTICO

TÉCNICAS DE ANÁLISIS

La técnica de análisis de la información inició con la aplicación de los instrumentos de investigación que conllevó a recolectar toda la información para su procesamiento mediante un software estadístico, todo ello con el fin del desarrollo de los objetivos planteados en la investigación y logrando la validación de todas las hipótesis al aplicar la estadística descriptiva e inferencial. Antes de ello es importante verificar como se dio la distribución de todos los datos recolectados, cuya prueba de normalidad estableció el uso de la estadística inferencial no paramétrica del Rho de Spearman.

CAPÍTULO IV

EXPOSICION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. RESULTADOS DEL OBJETIVO GENERAL

De acuerdo al desarrollo y lo establecido en el objetivo general, se da a conocer el resultado del objetivo general con la validación de la hipótesis general que establece lo siguiente: La cultura financiera influye significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024. Dicho proceso se encontró sujeta a un proceso estadístico, que en primera instancia se determinó el comportamiento de la distribución de los datos mediante la prueba de normalidad la cual se encuentra en el anexo n° 3.

Los resultados obtenidos manifestaron que los datos no cuentan con una distribución normal, lo que conllevó a utilizar una prueba estadística no paramétrica, siendo esta la de correlación de Spearman.

A continuación, se detalla el proceso de validación que permite establecer la hipótesis nula y alterna, la cual fue sometida a un proceso de validación de la siguiente manera:

Hipótesis Nula: La cultura financiera no influye significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024

Hipótesis alterna: La cultura financiera influye significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024

Para el proceso de establecer si se acepta o se rechaza la hipótesis nula, se procedió a realizar el análisis mediante la prueba de correlación de Rho de Spearman como se detalla en la siguiente tabla

Tabla 01: Correlación de Spearman: Cultura Financiera y desarrollo empresarial

			Cultura Financiera	Desarrollo Empresarial
Rho de Spearman	Cultura Financiera	Coeficiente de correlación	1.000	.683**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	74	74
	Desarrollo Empresarial	Coeficiente de correlación	.683**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	74	74

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

Los datos que se muestran en la tabla 01, dan a conocer el valor de significancia bilateral de 0.000, dicho valor comparado con el valor de significancia de 0.05, resulta ser menor ($p=0.00 < 0.05$); lo que conlleva a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Afirmando que la cultura financiera influye significativamente entre el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024. Dicha influencia se presenta a razón de que la gran mayoría de comerciantes mostraron conocimiento en la cultura financiera de sus negocios, mostrando resultados regulares y buenos, tal efecto influye de forma significativa en el buen desarrollo empresarial, en su gran mayoría tales resultados no se refleja en el negocio que cuenta en el centro comercial N° 2, sino que se ve reflejado en otros lugares de la ciudad, según manifiestan los comerciantes cuentas con otros negocios de la misma actividad o similares.

4.2. RESULTADOS DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS

4.1.1. RESULTADO PARA EL PRIMER OBJETIVO ESPECÍFICO

El primer objetivo específico planteado en la investigación establece lo siguiente: Conocer el nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad

de Juliaca, 2024. Para ello se realizó el análisis de estable la primera variable, arribando a los siguientes resultados que se muestran en la tabla N° 2

Tabla 02: Nivel de Cultura Financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	5	6.8	6.8	6.8
	Regular	29	39.2	39.2	45.9
	Alto	40	54.1	54.1	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La tabla 2, da a conocer que 5 personas (6.8%) que se encuentran en un **nivel bajo** tienen un conocimiento financiero limitado, lo que indica que podrían tener dificultades en la gestión de sus finanzas personales. 29 personas (39.2%) que se encuentran en un **Nivel regular** poseen un conocimiento financiero moderado, lo que sugiere que tienen ciertas habilidades y conocimientos, pero aún podrían mejorar en aspectos clave de la cultura financiera. 40 personas (54.1%) que se encuentran en un **Nivel alto** demuestran un buen nivel de cultura financiera, lo que implica que manejan adecuadamente conceptos financieros, planificación y toma de decisiones económicas. Por lo tanto, la mayoría de los participantes (54.1%) tienen una cultura financiera alta, lo que es positivo. Sin embargo, el 46% restante (nivel regular y bajo) muestra la necesidad de fortalecer la educación financiera para mejorar la toma de decisiones económicas.

El hecho de que más de la mitad de los comerciantes (54.1%) posean un alto nivel de cultura financiera es un indicador positivo, ya que refleja que una gran parte de ellos tiene la capacidad de administrar sus negocios de manera eficiente. Sin embargo, el 39.2% en nivel regular y el 6.8% en nivel bajo representan un sector considerable que aún necesita fortalecer sus conocimientos y habilidades en temas financieros, lo que podría afectar su sostenibilidad a largo plazo.

Es fundamental que los comerciantes con niveles bajo y regular reciban capacitación en aspectos clave como planificación financiera, control de costos, estrategias de inversión y acceso a financiamiento formal. La educación financiera no solo mejoraría la gestión de sus negocios, sino que también contribuiría al crecimiento económico y a la reducción del riesgo de fracaso empresarial.

A continuación, se detalla el proceso de validación permite establecer la hipótesis nula y alterna, la cual fue sometida a un proceso de validación de la siguiente manera:

Hipótesis Nula: El nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024 no es regular

Hipótesis alterna: El nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024 es regular

Para el proceso de establecer si se acepta o se rechaza la hipótesis nula, se procedió a realizar el análisis mediante el proceso descriptivo que da a conocer la tabla 2., en la cual que aprecia que el valor representativo se encuentra en el nivel alto con el 54.6%, en consecuencia no se logra realizar la validación de la primera hipótesis específica.

ANÁLISIS POR DIMENSIONES DE LA CULTURA FINANCIERA

El resultado del nivel de cultura financiera fue determinado por el análisis de cada una de las dimensiones como son el conocimiento financiero, el comportamiento financiero y la aptitud financiera; pues cada uno de ellos de la misma forma fue determinado por niveles los cuales se detallan a continuación:

Tabla 03: Conocimiento Financiero

				Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Regular	27	36.5	36.5	36.5
	Alto	47	63.5	63.5	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La dimensión "Conocimiento Financiero" mide el grado de comprensión y aplicación de conceptos clave relacionados con la gestión de recursos económicos, inversiones, ahorro, crédito y planificación financiera. Los resultados obtenidos que se muestran en la tabla 3 reflejan que 27 personas (36.5%) se encuentran en un Nivel Regular lo que evidencia un conocimiento financiero moderado. Esto indica que poseen una comprensión básica de conceptos financieros, pero pueden presentar dificultades en la toma de decisiones económicas estratégicas o en el uso eficiente de herramientas financieras. 47 personas (63.5%) se encuentran en un nivel alto, lo que muestran un nivel adecuado de conocimiento financiero, lo que sugiere que tienen un dominio sólido de conceptos económicos y pueden gestionar sus finanzas de manera eficiente, optimizando sus recursos y tomando decisiones informadas.

El hecho de que más del 63% de los evaluados tengan un buen conocimiento financiero es un resultado positivo, ya que sugiere que la mayoría de los participantes tienen habilidades para administrar su dinero, planificar su futuro financiero y evitar riesgos innecesarios. Sin embargo, el 36.5% restante con un conocimiento regular representa una proporción significativa que podría beneficiarse de estrategias de educación financiera más estructuradas.

A pesar de que la mayoría de los participantes poseen un conocimiento financiero adecuado, la presencia de un porcentaje considerable en el nivel regular evidencia la necesidad de fortalecer la formación en temas como la inversión, el endeudamiento responsable y la planificación financiera a largo plazo. Implementar programas de educación financiera podría contribuir a mejorar el nivel general y garantizar que más personas tomen decisiones económicas acertadas.

Tabla 04: Comportamiento financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	7	9.5	9.5	9.5
	Regular	36	48.6	48.6	58.1
	Alto	31	41.9	41.9	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La dimensión "Comportamiento Financiero" se refiere a la manera en que los individuos manejan sus recursos económicos en la práctica, incluyendo hábitos de ahorro, control de gastos, planificación financiera y uso del crédito. Es un indicador clave de la estabilidad y sostenibilidad financiera de una persona o grupo. Los resultados obtenidos que se dan a conocer en la tabla 4 indican que: 7 personas (9.5%) presentan un Nivel bajo evidenciando comportamiento financiero inadecuado. Esto implica que pueden tener dificultades para administrar su dinero, una falta de planificación financiera y una posible tendencia al endeudamiento irresponsable o al gasto excesivo sin control. 36 personas (48.6%) muestran un nivel regular, siendo su comportamiento financiero moderado. Esto sugiere que tienen cierta organización en sus finanzas, pero podrían enfrentar problemas al momento de establecer presupuestos, manejar deudas o tomar decisiones financieras estratégicas. Y 31 personas (41.9%) presentan nivel alto lo que evidencia tener hábitos financieros positivos. Esto indica que administran adecuadamente su dinero, practican el ahorro, controlan sus gastos y planifican financieramente, lo que les permite mantener una estabilidad económica.

El 41.9% de los participantes con un buen comportamiento financiero representa un grupo sólido de personas que gestionan eficientemente sus finanzas. Sin embargo, el hecho de que la mayoría (48.6%) se encuentre en un nivel regular sugiere que muchas personas tienen conocimientos básicos sobre finanzas, pero aún carecen de estrategias efectivas para optimizar sus recursos. Además, el 9.5% con un mal comportamiento

financiero es un punto de alerta, ya que implica una posible vulnerabilidad económica y la necesidad de fortalecer la educación financiera para evitar problemas como el sobreendeudamiento o la falta de ahorro.

Si bien una parte significativa de los participantes demuestra un buen comportamiento financiero, existe una proporción considerable que aún necesita mejorar sus hábitos financieros. Para fortalecer esta dimensión, sería recomendable implementar programas de educación financiera centrados en la planificación de ingresos y gastos, estrategias de ahorro, inversión y un uso responsable del crédito. Esto permitiría reducir la proporción de personas con un comportamiento financiero deficiente y mejorar la estabilidad económica general.

Tabla 05: Aptitud Financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	8	10.8	10.8	10.8
	Regular	38	51.4	51.4	62.2
	Alto	28	37.8	37.8	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La aptitud financiera se refiere a la capacidad de una persona para comprender, analizar y tomar decisiones económicas acertadas en función de sus ingresos, gastos, ahorro, inversión y endeudamiento. Esta dimensión refleja no solo el conocimiento financiero, sino también la habilidad para aplicarlo en la vida cotidiana de manera efectiva.

Los resultados obtenidos en tabla 5 muestran la siguiente distribución: en el nivel bajo se ubican 8 personas (10.8%) que tienen una aptitud financiera limitada. Esto indica dificultades en la toma de decisiones económicas, poca capacidad para manejar adecuadamente sus finanzas personales y una posible falta de planificación en temas como el ahorro y la inversión. En el nivel regular se ubican 38 personas (51.4%) que

poseen una aptitud financiera moderada., esto significa que tienen cierto nivel de comprensión sobre las finanzas, pero podrían carecer de habilidades suficientes para optimizar la gestión de su dinero o tomar decisiones estratégicas a largo plazo. En el nivel Alto se tiene a 28 personas (37.8%) quienes han desarrollado una aptitud financiera sólida. Estas personas no solo entienden los conceptos financieros, sino que también saben aplicarlos eficazmente, lo que les permite mantener estabilidad económica y aprovechar oportunidades de inversión o planificación financiera.

Si bien un 37.8% de los participantes demuestra una aptitud financiera alta, lo cual es un indicador positivo, la mayoría (51.4% en nivel regular) sugiere que hay un grupo significativo que necesita reforzar sus habilidades financieras para mejorar su toma de decisiones. Además, el 10.8% en nivel bajo representa un sector vulnerable que puede enfrentar problemas económicos debido a una falta de preparación financiera.

Estos resultados evidencian la necesidad de fortalecer la educación financiera, enfocándose en aspectos prácticos como el manejo del presupuesto, la planificación del ahorro, el uso adecuado del crédito y la inversión inteligente.

Aunque un grupo importante de personas posee una aptitud financiera alta, todavía existe una gran proporción que necesita mejorar su capacidad para tomar decisiones económicas acertadas. Implementar estrategias de formación financiera, mediante talleres, asesorías o programas educativos, podría ayudar a incrementar el porcentaje de personas con una aptitud financiera alta y reducir la vulnerabilidad económica en los niveles más bajos.

4.1.2. RESULTADO PARA EL SEGUNDO OBJETIVO ESPECÍFICO

El segundo objetivo específico planteado en la investigación establece lo siguiente: Identificar el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024. Para ello se realizó el análisis que establece la segunda variable, arribando a los siguientes resultados que se muestran en la tabla N° 6

Tabla 06: Desarrollo empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	15	20.3	20.3	20.3
	Regular	20	27.0	27.0	47.3
	Alto	39	52.7	52.7	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

El desarrollo empresarial de los comerciantes se refiere a la capacidad de estos para gestionar, hacer crecer y mantener la sostenibilidad de sus negocios a través de estrategias adecuadas de planificación, innovación, gestión financiera y competitividad en el mercado. Esta variable es clave para evaluar el nivel de éxito y estabilidad de los emprendimientos comerciales.

Los resultados obtenidos reflejan que 15 comerciantes (20.3%) presentan un Nivel Bajo, lo que evidencian un desarrollo empresarial limitado. Esto sugiere que enfrentan dificultades en la administración de sus negocios, ya sea por falta de conocimientos en gestión, problemas financieros o escasa adaptación a las condiciones del mercado. Estos comerciantes pueden tener una baja rentabilidad y dificultades para expandir o sostener sus actividades comerciales a largo plazo. 20 comerciantes (27.0%) presentan un Nivel Regular pues tienen un desarrollo empresarial moderado. Este grupo cuenta con ciertas habilidades y conocimientos para manejar sus negocios, pero aún pueden enfrentar desafíos en la toma de decisiones estratégicas, la inversión en mejoras o la optimización de sus recursos. Su crecimiento empresarial puede verse afectado por una gestión ineficiente o una planificación insuficiente. Y 39 comerciantes (52.7%) presentan Nivel Alto, lo que significa que han alcanzado un desarrollo empresarial sólido. Esto indica que más de la mitad de los comerciantes poseen una buena capacidad de gestión, lo que les permite administrar sus recursos de manera eficiente, innovar en sus estrategias de

negocio y mantener una rentabilidad sostenible. Es probable que este grupo tenga mayores posibilidades de crecimiento y expansión en el mercado.

El hecho de que más del 50% de los comerciantes tengan un desarrollo empresarial alto es un resultado alentador, ya que indica que una gran parte de ellos cuenta con las habilidades y estrategias necesarias para sostener y hacer crecer sus negocios. Sin embargo, el 47.3% restante (niveles bajo y regular) sugiere que una proporción significativa de comerciantes aún enfrenta barreras para consolidar sus negocios, lo que podría derivar en problemas de sostenibilidad a largo plazo.

Los comerciantes en los niveles bajo y regular podrían beneficiarse de programas de capacitación en temas clave como planificación financiera, marketing, innovación empresarial y estrategias de crecimiento. Mejorar estas áreas podría ayudarles a optimizar sus recursos, reducir riesgos financieros y mejorar su competitividad en el mercado.

A continuación, se detalla el proceso de validación permite establecer la hipótesis nula y alterna, la cual fue sometida a un proceso de validación de la siguiente manera:

Hipótesis Nula: El desarrollo empresarial no es regular en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024

Hipótesis alterna: El desarrollo empresarial es regular en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024

Para el proceso de establecer si se acepta o se rechaza la hipótesis nula, se procedió a realizar el análisis mediante el proceso descriptivo que da a conocer la tabla 6., en la cual que aprecia que el valor representativo se encuentra en el nivel alto con el 52.7%, en consecuencia no se logra realizar la validación de la primera hipótesis específica

ANÁLISIS POR DIMENSIONES DE DESARROLLO EMPRESARIAL

El resultado del nivel de desarrollo empresarial fue determinado por el análisis de cada una de las dimensiones como son el crecimiento económico, la competitividad y la formalización; pues cada uno de ellos de la misma forma fue determinado por niveles los cuales se detallan a continuación:

Tabla 07: Crecimiento económico

				Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Bajo	15	20.3	20.3	20.3
	Regular	24	32.4	32.4	52.7
	Alto	35	47.3	47.3	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

El crecimiento económico en los comerciantes se refiere a su capacidad para aumentar ingresos, expandir sus operaciones, mejorar su rentabilidad y sostener su negocio a lo largo del tiempo. Esta dimensión es clave para evaluar la estabilidad y evolución de sus actividades comerciales en un mercado competitivo. Los resultados obtenidos en la tabla 7 presentan la siguiente distribución: en el nivel bajo (20.3%) 15 comerciantes muestran un crecimiento económico limitado, lo que sugiere dificultades en la generación de ingresos, problemas de rentabilidad o falta de estrategias efectivas para expandir su negocio. Factores como una gestión inadecuada, falta de acceso a financiamiento o baja demanda pueden estar afectando su desarrollo. En el nivel regular (32.4%) 24 comerciantes presentan un crecimiento moderado. Si bien han logrado cierta estabilidad, pueden enfrentar dificultades para escalar su negocio o maximizar sus beneficios debido a una planificación financiera insuficiente, una competencia fuerte o una limitada diversificación de productos o servicios. Y en el nivel alto (47.3%): 35 comerciantes han logrado un crecimiento económico significativo, lo que indica una buena gestión de sus recursos, estrategias adecuadas de inversión y una correcta administración financiera. Estos comerciantes tienen mayores posibilidades de consolidarse en el mercado y expandir sus negocios con éxito.

El hecho de que casi la mitad de los comerciantes (47.3%) reporten un alto crecimiento económico es una señal positiva, ya que demuestra que muchos de ellos están aplicando estrategias efectivas de administración y expansión. Sin embargo, el 52.7% restante

(niveles bajo y regular) representa una proporción considerable que enfrenta desafíos económicos y que podría beneficiarse de un mayor apoyo en áreas clave como planificación financiera, acceso a crédito y estrategias de crecimiento.

Tabla 08: Competitividad

				Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Bajo	6	8.1	8.1	8.1
	Regular	22	29.7	29.7	37.8
	Alto	46	62.2	62.2	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La competitividad en comerciantes se refiere a la capacidad de estos para diferenciarse en el mercado, mantener y aumentar su clientela, optimizar su oferta de productos o servicios, y adaptarse a los cambios económicos y tecnológicos. Un comerciante competitivo no solo sobrevive en su sector, sino que también encuentra oportunidades de crecimiento y mejora continua. Los resultados obtenidos en la tabla 8 reflejan la siguiente distribución: En Nivel Bajo (8.1%), Solo 6 comerciantes presentan una baja competitividad, lo que indica que enfrentan dificultades para destacar en el mercado. Esto puede deberse a falta de innovación, precios poco atractivos, desconocimiento de estrategias comerciales o una gestión deficiente de la relación con los clientes. Estos comerciantes pueden tener problemas para sostener su negocio a largo plazo si no adoptan mejoras estratégicas. En el Nivel Regular (29.7%), 22 comerciantes tienen un nivel de competitividad moderado. Si bien han logrado posicionarse en cierta medida, pueden enfrentar desafíos en la diferenciación frente a sus competidores o en la fidelización de su clientela. Es probable que requieran optimizar su estrategia de ventas, mejorar su propuesta de valor y fortalecer su presencia en el mercado. Y en el Nivel Alto (62.2%), 46 comerciantes han alcanzado un alto nivel de competitividad, lo que indica que aplican estrategias efectivas de diferenciación, marketing y gestión de clientes. Estos

comerciantes tienen una mejor capacidad para adaptarse a las tendencias del mercado, innovar en sus productos o servicios y generar ventajas frente a sus competidores.

El hecho de que más del 60% de los comerciantes tengan una alta competitividad es un indicador positivo, ya que sugiere que la mayoría cuenta con estrategias adecuadas para mantenerse en el mercado y expandir sus negocios. No obstante, el 37.8% restante (niveles bajo y regular) representa un grupo significativo que necesita fortalecer sus habilidades comerciales y mejorar su posicionamiento en el sector.

Tabla 09: Formalización

				Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Bajo	15	20.3	20.3	20.3
	Regular	48	64.9	64.9	85.1
	Alto	11	14.9	14.9	100.0
	Total	74	100.0	100.0	

La formalización en comerciantes hace referencia al grado en que estos han regularizado sus actividades económicas mediante el cumplimiento de normativas legales, como el registro de su negocio, la emisión de comprobantes de pago, el pago de tributos y el acceso a beneficios del sistema financiero. La formalización no solo permite operar dentro del marco legal, sino que también abre oportunidades de crecimiento, financiamiento y estabilidad en el mercado. Los resultados obtenidos en la tabla 9 reflejan la siguiente distribución: En el Nivel Bajo (20.3%) 15 comerciantes presentan un nivel de formalización bajo, lo que indica que operan en la informalidad o con un cumplimiento mínimo de las normativas. Esto implica limitaciones para acceder a créditos, expandir su negocio o recibir apoyo gubernamental. Además, al no emitir comprobantes de pago, pueden tener dificultades para generar confianza en sus clientes y proveedores. En el Nivel Regular (64.9%): 48 comerciantes han alcanzado un nivel intermedio de formalización. Es posible que cuenten con algún grado de registro, pero aún no cumplan

completamente con las obligaciones legales, como el pago de impuestos o la emisión de facturas. Estos comerciantes podrían enfrentar obstáculos para acceder a financiamiento o participar en licitaciones y convenios con empresas formales. En el Nivel Alto (14.9%): Solo 11 comerciantes han logrado una formalización completa, cumpliendo con las normativas fiscales y administrativas establecidas. Esto les otorga ventajas competitivas, acceso a mayores oportunidades de crecimiento y la posibilidad de generar mayor confianza en sus clientes y aliados comerciales. El hecho de que solo el 14.9% de los comerciantes estén completamente formalizados indica que la gran mayoría aún enfrenta barreras para regularizar sus actividades. Aunque el 64.9% está en un nivel regular, es preocupante que el 20.3% siga operando con un bajo nivel de formalización, lo que puede generar inestabilidad en sus negocios y limitar su desarrollo a largo plazo. Las principales razones que pueden explicar esta baja formalización incluyen la falta de información sobre los beneficios de formalizarse, los costos asociados al cumplimiento de normativas, la percepción de una carga tributaria elevada y la falta de incentivos para regularizarse. Sin embargo, permanecer en la informalidad limita el acceso a financiamiento, restringe las oportunidades de crecimiento y expone a los comerciantes a sanciones legales.

4.3. DISCUSIONES

Dentro del trabajo de investigación de López (2022), señala que la cultura financiera es considerada de alto valor por la gran cantidad de colaboradores de la universidad de Cajamarca siendo representada por el 44%, lo que demuestra la influencia que tiene la cultura financiera en el desarrollo de los colaboradores de la universidad antes señalada; dicha situación es similar a los resultados encontrados en el presente estudio, puesto que se ha determinado que la mayor cantidad de comerciantes llegan a demostrar un nivel de conocimiento en la cultura financiera dentro de sus negocios siendo estos resultados regulares y buenos; siendo que con esto se llega a reflejar en el negocio con el que cuentan estos comerciantes al tener diferentes actividades de negocio.

Dentro del trabajo de Arias & Dávila (2022), se ha determinado que existe un bajo nivel de cultura financiera, esto debido a que los comerciantes del rubro de ferretería no cuentan con cultura financiera lo que se ve reflejado en la falta de crecimiento y desarrollo de sus negocios puesto que no se arriesgan y nos buscan otras fuentes de inversiones, siendo que estos se encuentran más concentrados en los riesgos y pérdidas que podrían tener, así también los empresarios de este rubro casi nunca se preocupan en plantearse objetivos en torno al tema de educación financiera en forma personal o familiar mucho menos empresarial lo que no contribuye en que puedan lograr alguna meta a corto o largo plazo, situación muy distinta a la encontrada en el presente trabajo puesto que se ha logrado determinar como resultado que el 39.2% se encuentran en un nivel regular de cultura financiera, lo que sugiere que tienen ciertas habilidades y conocimientos, pero aún podrían mejorar en aspectos clave de la cultura financiera por otro lado el 54.1% se encuentran en un nivel alto de cultura financiera, lo que implica que manejan adecuadamente conceptos financieros, planificación y toma de decisiones económicas. Lo que se ve reflejado en el manejo diverso de diferentes negocios que tienen bajo su cargo.

Por otro lado, Rosillo (2022) en su investigación sobre la cultura financiera y el desarrollo empresarial en el mercado de san pedro de Cusco, se ha determinado que al 22.5% de los comerciantes le es indiferente este tema siendo que en dicho mercado no existen estrategias para mejorar y ampliar el crecimiento del mismo, siendo que a lo largo de los años este mercado no ha ido creciendo al ritmo que debería por el aumento masivo de la población, siendo que estos resultados vienen siendo contradictorios a los encontrados en el presente trabajo donde se ha advertido que el 20.3% de comerciantes tienen un desarrollo empresarial limitado o bajo. Esto sugiere que enfrentan dificultades en la administración de sus negocios, ya sea por falta de conocimientos en gestión, problemas financieros o escasa adaptación a las condiciones del mercado. Estos comerciantes pueden tener una baja rentabilidad y dificultades para expandir o sostener sus actividades comerciales a largo plazo; por otro lado, el 27.0% tienen un desarrollo empresarial

moderado. Mientras que el 52.7% han alcanzado un desarrollo empresarial sólido. Esto indica que más de la mitad de los comerciantes poseen una buena capacidad de gestión, lo que les permite administrar sus recursos de manera eficiente, innovar en sus estrategias de negocio y mantener una rentabilidad sostenible. Es probable que este grupo tenga mayores posibilidades de crecimiento y expansión en el mercado.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Se concluye que la cultura financiera influencia significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024. Situación que se presenta a razón que el nivel de cultura financiera es alto lo que conlleva a identificar un desarrollo empresarial alto. Lo que indica que aquellos comerciantes con mayor conocimiento y mejores prácticas financieras tienden a gestionar sus negocios de manera más eficiente y a lograr un mayor crecimiento

SEGUNDO. El nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N° 2, de la ciudad de Juliaca, 2024 es regular. El hecho de que más de la mitad de los comerciantes (54.1%) posean un alto nivel de cultura financiera es un indicador positivo, ya que refleja que una gran parte de ellos tiene la capacidad de administrar sus negocios de manera eficiente. Sin embargo, el 39.2% en nivel regular y el 6.8% en nivel bajo representan un sector considerable que aún necesita fortalecer sus conocimientos y habilidades en temas financieros, lo que podría afectar su sostenibilidad a largo plazo.

TERCERA. El desarrollo empresarial es regular en los comerciantes del Centro Comercial #2, de la ciudad de Juliaca, 2024. El hecho de que más del 50% de los comerciantes tengan un desarrollo empresarial alto es un resultado alentador, ya que indica que una gran parte de ellos cuenta con las habilidades y estrategias necesarias para sostener y hacer crecer sus negocios. Sin embargo, el 47.3% restante (niveles bajo y regular) sugiere que una proporción significativa de comerciantes aún enfrenta barreras para consolidar sus negocios, lo que podría derivar en problemas de sostenibilidad a largo plazo.

RECOMENDACIONES

PRIMERA. Con el fin de consolidar y mantener los niveles altos de cultura financiera identificados en el estudio es fundamental la intervención de la municipalidad para implementar capacitaciones prácticas en gestión financiera, inversión, planificación económica y acceso a créditos formales. Además, se sugiere la colaboración con instituciones financieras y gubernamentales para facilitar el acceso a herramientas y asesorías especializadas que permitan optimizar la administración de los negocios. De esta manera, se asegurará que los comerciantes continúen mejorando sus prácticas financieras, promoviendo un desarrollo empresarial sostenible y competitivo en el mercado local

SEGUNDA. Se recomienda a los comerciantes la adopción de hábitos de planificación y control económico. Les sugiero llevar un registro detallado de ingresos y gastos, definir estrategias de ahorro e inversión, y analizar constantemente la rentabilidad de su negocio. Además, consideren la posibilidad de acceder a capacitaciones en finanzas y administración, ya que un mejor manejo financiero les permitirá evitar endeudamientos innecesarios y aprovechar oportunidades de crecimiento. Invertir en su educación financiera no solo garantizará la estabilidad de su negocio, sino que también les brindará mayor seguridad en sus decisiones económicas.

TERCERA. Se recomienda a las autoridades municipales implementar un programa de capacitación dirigido a los comerciantes, enfocado en gestión financiera, marketing, formalización e innovación, complementado con acceso a financiamiento y redes de apoyo. Además, es clave establecer un sistema de seguimiento para medir el impacto y ajustar las estrategias según las necesidades detectadas. Con estas acciones, se podrá

fortalecer el desarrollo empresarial y asegurar un crecimiento sostenible para los comerciantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, R., & Dávila, M. (2022). Cultura financiera y desarrollo empresarial de las MYPES del rubro Ferretería en el distrito de Manantay, 2021. In *Proceso de gestión de compras de la empresa Cencosud S.A. Metro* (Vol. 1).
- Barreda, M., Robles, M., Uriarte, F., & Romero, L. (2022). Inclusión financiera de deudores de créditos de consumo: Inserción, salida y reingreso al sistema financiero peruano. *Superintendencia de Banca y Seguros Del Perú*, 29.
- Canaza, S. (2023). Cultura financiera y capacidad de ahorro de los comerciantes del mercado San José, Juliaca 2023. In *Universidad Cesar Vallejo* (Vol. 1).
- Delfín Pozos, F. L., & Acosta Márquez, M. P. (2019). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 40, 184–202.
<https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Escott, M. del P. (2019). Estudio de la Educación Financiera del Personal Administrativo de la UAQ. *Universidad Autonoma de Querétaro*, 66(1997), 37–39.
https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1197&context=finanzas_comercio
- Fernandez, N., & Quispe, M. (2022). Cultura Financiera y Morosidad Financiera de los Comerciantes del Sector Ropa del Mercado San José de San Román, Juliaca 2021. *Universidad Cesar Vallejo*, 1, 67. <https://bit.ly/3BXwq5b>
- Flores, S., & Hernández, A. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis entidades federativas de México: un análisis desde la perspectiva financiera-conductual. *Diálogos Sobre Educación*, 0(25), 1–19.
<https://doi.org/10.32870/dse.v0i25.1131>
- Francisco, C. C. (2009). *MAPIC en la Metodología de Investigación* (Sagitario).
- Gallo, J. (2022). *Cultura Financiera*. Universidad de Piura.
<https://www.udep.edu.pe/hoy/2022/08/cultura-financiera/>
- Galván, W., & Pérez, M. (2023). Cultura Financiera Y Su Influencia Con El Comportamiento Financiero En Los Comerciantes Del Mercado Santa Rosa El Ovalo

- En Majes – Pedregal, Arequipa, 2023. *Universidad Católica de Santa María Escuela*, 75. <https://repositorio.ucsm.edu.pe/items/cfd7f242-81d2-4626-9f17-5d6dd84fa60f>
- García, O., Zorrilla, A., Briseño, A., & Aragón, E. (2021). *Financiero Y Conocimiento*. 40, 431–457.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación Científica* (6ta Edición).
- Lopez, M. (2022). Cultura financiera de los trabajadores administrativos de la sede de la universidad nacional de Cajamarca, 2022. *Universidad Nacional De Cajamarca*, 83.
- Medeiros, V., Gonçalves Godoi, L., & Camargos Teixeira, E. (2020). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de La CEPAL*, 2019(129), 7–27. <https://doi.org/10.18356/9c2a7060-es>
- OIT. (2019). La formalización de las empresas. *Organización Internacional Del Trabajo*, 1–10. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf
- Oviedo, P., & Riveros, I. (2022). *Evaluación de la cultura financiera en los empresarios del Centro Comercial Tradicional La Barraca , Arequipa*. 86. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/6410/P.Oviedo_I.Riveros_Trabajo_Investigacion_Bachiller_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez González, L. A., & Arias Ballesteros, A. (2018). *Cultura financiera, análisis del comportamiento y toma decisión*. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1197&context=finanzas_comercio
- Rosillo, R. (2022). Cultura financiera y su efecto en el desarrollo empresarial en los comerciantes del mercado San Pedro, Cusco. *Universidad Señor de Sipan*, 147. https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10460/Rosillo_Madrid_Rogger_Paul.pdf?sequence=1#:~:text=Es importante que la cultura,comprendan la importancia de

sus%0Ahttps://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10460/Rosillo

M

SBS. (2024). No Title. Educación Financiera.

<https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/>

UNIR. (2024). *¿Qué es el crecimiento económico y cómo se mide?* UNIR La Universidad En Internet. <https://peru.unir.net/revista/ciencias-economicas/crecimiento-economico/>

Villón, J. (2021). Cultura Financiera para mejorar la recaudación del ITF en las entidades financieras de la Región Junín. *Universidad Nacional Del Centro Del Perú*, 1–114. [https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/7357/T010_20055822_D .pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/7357/T010_20055822_D.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

CULTURA FINANCIERA Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL N° 2, DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
PROBLEMA GENERAL ¿Cuál es la influencia entre la cultura financiera y desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024?	OBJETIVO GENERAL Determinar la influencia entre la cultura financiera y desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial #2, de la ciudad de Juliaca, 2024	HIPÓTESIS GENERAL La cultura financiera influye significativamente entre desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024	VARIABLES Variable independiente • Cultura Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento Financiero • Comportamiento Financiero • Aptitud Financiera 	El diseño será descriptivo correlacional (inferencial) y de corte transversal, que implica recolectar la información de las variables en estudio Cultura financiera y el desarrollo empresarial, posterior a ellos se realizará la validación de las hipótesis a través de la prueba de correlación
PROBLEMAS ESPECÍFICOS ¿Cuál será el nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024? ¿Cómo es el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024?	OBJETIVOS ESPECÍFICOS Conocer el nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024 Identificar el desarrollo empresarial en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS El nivel de cultura financiera en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024 es regular El desarrollo empresarial es regular en los comerciantes del Centro Comercial N°2, de la ciudad de Juliaca, 2024	Variable Dependiente • Desarrollo Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento Económico • Competitividad • Formalización 	

Anexo 02: Instrumento de la investigación

Estimado Sr(a). las interrogantes establecidas en el cuestionario tienen el único propósito de recopilar información para el trabajo de investigación denominado CULTURA FINANCIERA Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL #2, DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024, cuya información será confidencial y anónima, esperando que usted conteste con veracidad. Gracias

CUESTIONARIO 01: CULTURA FINANCIERA

Marque con un aspa la respuesta que considere correcta.

1	2	3	4	5
COMPLETAMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI DESACUERDO	DE ACUERDO	COMPLETAMENTE DE ACUERDO

ITEMS	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: CONOCIMIENTO FINANCIERO					
1. Considera que el dinero es fundamental para sus operaciones habituales.					
2. Considera que existe un riesgo latente frente a cualquier inversión financiera que puedan realizar.					
3. Considera que todo préstamo que puedan realizar conllevará al pago de elevados intereses.					
4. Está de acuerdo en que los financiamientos obtenidos sean exclusivamente para capital de trabajo.					
5. Considera que la inflación no tiene impacto en su situación financiera.					
DIMENSIÓN: COMPORTAMIENTO FINANCIERO					
6. Es consciente con sus responsabilidades de carácter financiero					
7. Consideran necesario implementar flujos de caja semanales y mensuales					
DIMENSIÓN: APTITUD FINANCIERA					
8. Considera que la cultura financiera optimizará el manejo de sus finanzas					
9. Considera oportuno destinar sus recursos obtenidos a inversiones antes que a gastos.					

CUESTIONARIO 02: DESARROLLO EMPRESARIAL

Marque con un aspa la respuesta que considere correcta.

1	2	3	4	5
COMPLETAMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI DESACUERDO	DE ACUERDO	COMPLETAMENTE DE ACUERDO

ITEMS	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: CRECIMIENTO ECONÓMICO					
1. Considera que su desarrollo empresarial le permitirá acceder a mejores oportunidades comerciales					
2. Considera que el desarrollo empresarial se complementa con la capacidad productiva de su negocio					
DIMENSIÓN: COMPETITIVIDAD					
3. Considera que el desarrollo empresarial le va a generar una mayor carga tributaria a su negocio.					
4. Considera que al mejorar sus condiciones económicas y comerciales se logrará una mayor satisfacción de los consumidores					
DIMENSIÓN: FORMALIZACIÓN					
5. Considera que el desarrollo empresarial (formalizar) le va a permitir acceder a mayores fuentes de financiamiento.					
6. Considera que el desarrollo empresarial irá aparejado con el régimen tributario al que podría acceder su negocio					

Anexo 03: Prueba de normalidad

Tabla 10: Prueba de normalidad de las variables e indicadores

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Conocimiento	.409	74	.000	.609	74	.000
Financiero						
Comportamiento	.274	74	.000	.766	74	.000
Financiero						
Aptitud Financiera	.283	74	.000	.775	74	.000
Cultura Financiera	.341	74	.000	.725	74	.000
Crecimiento	.298	74	.000	.768	74	.000
económico						
Competitividad	.383	74	.000	.686	74	.000
Formalización	.334	74	.000	.758	74	.000
Desarrollo	.329	74	.000	.741	74	.000
Empresarial						

a. Corrección de significación de Lilliefors

Anexo 04: Base de datos

data procesada RICHARD.sav [ConjuntoDatos] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

12 - S_CCF 22

N	P1	P2	P3	P4	P5	S_CCF	LCF	P6	P7	S_CF	CF	P8	P9	S_AF	AF	S_CU_LF	CULF	P1_A	P2_A	S_DE	DE	P3_A	P4_A	S_CO_M	COM	P5_A	P6_A	S_FO_R	FOR	S_DE	DE	
1	5	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	4	4	8	Bueno	41	Bueno	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	4	4	7	Bueno	25	Bueno	
2	1	5	5	4	4	22	Bueno	5	4	9	Bueno	5	3	8	Bueno	39	Bueno	4	5	8	Bueno	4	5	9	Bueno	4	4	7	Bueno	24	Bueno	
3	3	3	5	3	4	18	Regular	3	3	7	Regular	3	4	7	Regular	32	Regular	4	3	7	Regular	3	2	5	Regular	3	3	6	Regular	18	Regular	
4	4	4	3	3	3	14	Regular	2	1	3	Malo	1	1	2	Malo	19	Malo	2	2	4	Malo	2	2	4	Malo	1	2	3	Malo	11	Malo	
5	4	4	4	4	4	18	Regular	2	3	5	Regular	3	3	6	Regular	29	Regular	4	4	8	Bueno	5	5	10	Bueno	2	3	5	Regular	23	Bueno	
6	6	4	4	5	5	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	4	8	Bueno	35	Bueno	3	4	7	Regular	4	5	9	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
7	7	3	4	4	4	3	18	Regular	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	30	Regular	5	4	9	Bueno	4	5	9	Bueno	2	3	5	Regular	23	Bueno
8	3	4	4	4	4	3	18	Regular	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	30	Regular	3	4	7	Regular	4	5	9	Bueno	2	3	5	Regular	21	Regular
9	5	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	5	4	9	Bueno	42	Bueno	4	4	8	Bueno	5	5	10	Bueno	4	5	9	Bueno	27	Bueno	
10	10	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	5	4	9	Bueno	42	Bueno	4	4	8	Bueno	5	5	10	Bueno	4	5	9	Bueno	27	Bueno	
11	4	3	2	3	1	13	Regular	2	1	3	Malo	1	1	2	Malo	18	Malo	2	2	4	Malo	2	2	4	Malo	1	3	4	Malo	12	Malo	
12	5	5	5	5	2	22	Bueno	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	39	Bueno	3	3	6	Regular	3	4	7	Regular	3	3	6	Regular	19	Regular	
13	13	5	5	4	4	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	33	Regular	4	5	9	Bueno	4	5	9	Bueno	3	2	5	Regular	23	Bueno
14	5	5	4	4	4	22	Bueno	4	1	5	Regular	4	5	9	Bueno	36	Bueno	4	5	9	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	24	Bueno	
15	5	5	4	4	4	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	3	7	Regular	34	Bueno	5	4	8	Bueno	3	4	7	Regular	3	2	5	Regular	21	Regular	
16	16	5	5	4	4	22	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	37	Bueno	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	23	Bueno	
17	4	4	5	5	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	33	Regular	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	23	Bueno	
18	4	4	5	5	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	4	8	Bueno	35	Bueno	5	4	9	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	24	Bueno	
19	19	5	5	4	4	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	3	7	Regular	34	Bueno	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	23	Bueno
20	5	5	4	4	4	22	Bueno	5	3	8	Bueno	5	4	9	Bueno	39	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
21	4	4	3	3	2	16	Regular	2	2	4	Malo	2	3	5	Regular	25	Regular	3	3	4	Malo	2	3	5	Regular	1	2	3	Malo	12	Malo	
22	5	4	5	5	4	23	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	39	Bueno	4	4	8	Bueno	4	3	7	Regular	3	3	6	Regular	21	Regular	
23	4	4	3	4	3	18	Regular	3	3	6	Regular	3	3	6	Regular	30	Regular	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	3	4	7	Regular	24	Bueno	
24	4	4	5	5	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	33	Regular	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
25	5	4	5	5	2	21	Bueno	4	4	8	Bueno	4	3	7	Regular	36	Bueno	4	3	7	Regular	4	3	7	Regular	3	3	6	Regular	20	Regular	
26	26	5	4	5	5	2	21	Bueno	4	4	8	Bueno	4	3	7	Regular	36	Bueno	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	3	3	6	Regular	23	Bueno
27	27	3	4	4	4	3	18	Regular	4	3	7	Regular	3	3	6	Regular	31	Regular	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	3	2	5	Regular	21	Regular
28	5	5	4	4	4	22	Bueno	5	4	9	Bueno	5	3	8	Bueno	39	Bueno	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
29	29	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	4	4	8	Bueno	41	Bueno	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	4	4	8	Bueno	25	Bueno	
30	30	5	5	4	4	3	21	Bueno	4	4	8	Bueno	5	3	8	Bueno	37	Bueno	4	4	8	Bueno	5	4	9	Bueno	3	3	6	Regular	23	Bueno
31	5	5	4	4	4	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	3	7	Regular	34	Bueno	4	4	8	Bueno	5	3	8	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno
32	5	5	4	4	3	21	Bueno	4	4	8	Bueno	5	3	8	Bueno	37	Bueno	4	5	9	Bueno	4	4	8	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
33	33	3	4	4	4	3	18	Regular	5	3	8	Bueno	3	3	6	Regular	32	Regular	3	4	7	Regular	4	5	9	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno
34	5	5	4	4	4	3	21	Bueno	4	4	8	Bueno	3	3	6	Regular	36	Bueno	3	4	7	Regular	4	5	9	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno
35	5	5	4	4	3	21	Bueno	4	2	6	Regular	4	3	7	Regular	34	Bueno	3	4	7	Regular	4	5	9	Bueno	3	4	7	Regular	23	Bueno	
36	5	5	3	3	2	18	Regular	2	1	3	Malo	3	3	6	Regular	27	Regular	3	1	4	Malo	2	3	5	Regular	1	2	3	Malo	12	Malo	

1 Vista de datos

data procesada RICHARD.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Linalidades Ampliaciones Ventana Ayuda

12_S_CCF 22

N	P1	P2	P3	P4	P5	S_CCF	CCF	P6	P7	S_CF	CF	P8	P9	S_AF	AF	S_CU	CULF	P1_A	P1_A	S_CO	COM	P5_A	P6_A	S_FO	FOR	S_DE	DE
40	5	5	5	5	4	24	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	4	8	41	Bueno	4	4	8	Bueno	3	5	8	Bueno	24	Bueno
41	4	4	3	4	3	7	Regular	5	2	7	Regular	3	2	5	Regular	30	Regular	4	4	8	Regular	2	3	5	Regular	20	Regular
42	4	3	2	3	1	13	Regular	2	1	3	Malo	1	1	2	Malo	18	Malo	3	2	5	Malo	1	2	3	Malo	10	Malo
43	4	4	3	3	3	17	Regular	3	3	6	Regular	3	3	6	Regular	29	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	13	Malo
44	5	5	5	5	4	24	Bueno	4	4	9	Bueno	4	4	8	Bueno	41	Bueno	3	4	7	Regular	3	5	8	Bueno	24	Bueno
45	5	5	4	4	3	21	Bueno	3	2	5	Regular	3	2	5	Regular	31	Regular	3	4	8	Bueno	3	2	5	Regular	20	Regular
46	4	4	3	4	3	18	Regular	3	4	7	Regular	2	2	4	Malo	29	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	13	Malo
47	3	4	4	4	3	18	Regular	3	4	7	Regular	3	2	5	Regular	30	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	14	Regular
48	5	4	4	3	5	20	Bueno	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	32	Regular	3	1	4	Regular	3	2	5	Regular	15	Regular
49	4	4	3	4	3	18	Regular	2	4	6	Regular	2	2	4	Malo	28	Regular	3	1	4	Regular	1	2	3	Malo	12	Malo
50	5	5	4	4	3	21	Bueno	3	5	8	Bueno	3	2	5	Regular	34	Bueno	4	4	8	Bueno	3	4	7	Regular	24	Bueno
51	5	5	5	4	4	20	Bueno	4	4	8	Bueno	3	3	6	Regular	34	Bueno	4	1	5	Regular	3	3	6	Regular	16	Regular
52	5	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	4	5	9	Bueno	42	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	24	Bueno
53	5	5	4	4	4	22	Bueno	4	4	8	Bueno	5	3	8	Bueno	38	Bueno	4	5	9	Bueno	3	3	6	Regular	24	Bueno
54	3	5	3	4	3	18	Regular	4	3	7	Regular	3	4	7	Regular	32	Regular	3	4	8	Bueno	3	3	6	Regular	21	Regular
55	3	4	4	4	3	18	Regular	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	30	Regular	3	4	7	Regular	4	2	5	Regular	21	Regular
56	2	3	3	3	1	12	Regular	2	1	3	Malo	1	1	2	Malo	17	Malo	3	4	7	Regular	1	1	2	Malo	12	Malo
57	5	5	4	4	4	22	Bueno	4	4	8	Bueno	5	3	8	Bueno	38	Bueno	4	4	8	Bueno	3	3	6	Regular	24	Bueno
58	5	5	4	4	4	22	Bueno	4	1	5	Regular	5	3	8	Bueno	35	Bueno	3	4	7	Regular	4	4	7	Regular	23	Bueno
59	5	5	4	4	4	22	Bueno	4	1	5	Regular	5	3	8	Bueno	35	Bueno	3	4	7	Regular	4	3	6	Regular	20	Regular
60	5	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	4	4	8	Bueno	41	Bueno	4	4	8	Bueno	3	5	8	Bueno	24	Bueno
61	3	4	4	4	3	18	Regular	3	2	5	Regular	3	2	5	Regular	28	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	13	Malo
62	4	3	3	3	2	15	Regular	2	1	3	Malo	1	1	2	Malo	20	Malo	3	2	5	Regular	1	2	3	Malo	10	Malo
63	4	4	3	3	2	16	Regular	2	3	5	Regular	2	2	4	Malo	25	Regular	3	1	4	Regular	1	2	3	Malo	12	Malo
64	5	5	5	5	4	24	Bueno	5	4	9	Bueno	4	4	8	Bueno	41	Bueno	3	4	7	Regular	4	5	8	Bueno	24	Bueno
65	5	5	4	4	3	21	Bueno	3	3	6	Regular	3	3	6	Regular	33	Regular	3	4	7	Regular	4	4	5	Regular	20	Regular
66	4	3	4	4	3	18	Regular	2	4	6	Regular	3	2	5	Regular	29	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	13	Malo
67	3	4	4	4	3	18	Regular	3	4	7	Regular	3	3	6	Regular	31	Regular	3	1	4	Regular	3	2	5	Regular	15	Regular
68	3	4	4	4	3	18	Regular	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	30	Regular	3	1	4	Regular	2	3	5	Regular	15	Regular
69	4	4	4	4	3	18	Regular	2	4	6	Regular	2	3	5	Regular	29	Regular	3	1	4	Regular	1	3	4	Malo	13	Malo
70	5	5	4	4	3	21	Bueno	3	5	8	Bueno	3	3	6	Regular	35	Bueno	4	5	9	Regular	1	3	6	Regular	23	Bueno
71	5	4	3	3	5	20	Bueno	4	2	6	Regular	3	3	6	Regular	32	Regular	4	1	5	Regular	3	2	5	Regular	12	Malo
72	5	5	5	5	4	24	Bueno	4	4	8	Bueno	4	5	9	Bueno	41	Bueno	4	4	8	Bueno	4	4	8	Bueno	24	Bueno
73	5	5	4	4	4	22	Bueno	5	4	9	Bueno	5	3	8	Bueno	39	Bueno	4	5	9	Bueno	3	4	7	Regular	25	Bueno
74	5	5	3	3	4	20	Bueno	4	4	8	Bueno	3	3	6	Regular	34	Bueno	4	4	7	Regular	4	3	6	Regular	21	Regular