Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Contabilidad

La educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

TESIS

Para optar el Título Profesional de Contadora Pública

AUTOR

Luz Jassmyn CORONEL RAMIREZ

ASESOR

Dra. Catya Evelyn VÁSQUEZ TARAZONA

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Coronel, L. (2025). *La educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Luz Jassmyn Coronel Ramirez
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	74236087
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0004-3260-0251
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Catya Evelyn Vásquez Tarazona
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	06784373
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-5955-7941
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Jesús Martín Orna Barillas
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07223810
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Juan Carlos Orellano Antúnez
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09610135
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Maglorio Acevedo Marzano
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08457242
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.18 Gestión Empresarial
Grupo de investigación	No Aplica

Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Juan de Miraflores Latitud: -12.175970 Longitud: -76.965411
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2025
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

DIRECCIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 018-EPCO-FCC-2025

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

En la ciudad de Lima, local Salón de Grados (1er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, siendo las 18:40 horas del día diez de diciembre del año dos mil veinticinco, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la **tesis** o el trabajo de suficiencia profesional para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 001908-2025-D-FCC/UNMSM de fecha 11 de diciembre de 2025, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dr. Jesús Martín Orna Barillas
MIEMBROS	:	Dr. Juan Carlos Orellano Antúnez
		Mag. Maglorio Acevedo Marzano
MIEMBRO - ASESORA	:	Dra. Catya Evelyn Vásquez Tarazona

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación del Tesis titulada: ***"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA GESTIÓN DE NEGOCIOS DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAGRADO CORAZÓN, SAN JUAN DE MIRAFLORES 2024"***, presentado por la bachiller Luz Jassmyn Coronel Ramirez, con código de matrícula N° 17110277, para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Habiendo concluido con la sustentación, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

CATORCE (14), APROBADA

Siendo las 19:29 horas se dio por concluido el acto académico y leída el presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Presidente

Dr. Juan Carlos Orellano Antúnez
Miembro

Mag. Maglorio Acevedo Marzano
Miembro

Dra. Catya Evelyn Vásquez Tarazona
Miembro - ASESORA

Nota. Resolución Decanal N° 0001908-2025-D-FCC/UNMSM fue emitida en vía de regularización con fecha 11 de diciembre de 2025.

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE
SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, **Catya Evelyn Vásquez Tarazona** en mi condición de docente asesora con el Dictamen de la E.P. de Contabilidad N° 000197-2025-EPCO-FCC/UNMSM de la tesis, cuyo título es ***"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA GESTIÓN DE NEGOCIOS DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAGRADO CORAZÓN, SAN JUAN DE MIRAFLORES 2024"***, presentado por la bachiller **Luz Jassmyn Coronel Ramirez**, para optar el Título Profesional de Contadora Pública, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el 16% de similitud, nivel PERMITIDO para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Lima, 28 de abril de 2026

Firma: _____

Nombres y apellidos: Catya Evelyn Vásquez Tarazona

DNI: 06784373

La vigencia del presente certificado corresponde a un período de noventa (90) días desde la fecha de su emisión; siempre que no haya observaciones en el texto durante el proceso de revisión por el jurado informante o surja alguna contingencia.

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mis padres Miguel Coronel y Kony Ramirez; que, con su dedicación y arduo trabajo, lograron brindarme las herramientas necesarias para poder salir adelante y a siempre seguir mis metas, y que además siempre creyeron en mí y me apoyaron en aquellos momentos de duda, y me recordaban que vale la pena continuar este largo proceso.

Finalmente, a mí misma, por no rendirme, por aquellas noches de develo, por el esfuerzo y constancia que tuve para poder volver realidad esta meta.

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar mi agradecimiento a mi hermano Patrick, que durante todo este proceso me brindo su apoyo y su ayuda para poder concretizar este trabajo.

A mi alma mater la Universidad Nacional Mayor de San Marco y a mi Facultad de Ciencias Contables, que me formaron como una gran profesional durante todos estos años de estudio.

Finalmente, quiero dar un especial agradecimiento a mis asesores que me guiaron en este arduo proceso, también a los distintos profesores que me brindaron su apoyo, para la concretización de este trabajo.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA 2

AGRADECIMIENTOS 3

ÍNDICE GENERAL 4

LISTA DE TABLAS 9

LISTA DE FIGURAS 11

RESUMEN 12

ABSTRACT 13

I. INTRODUCCIÓN 14

1.1. Introducción 14

1.2. Planteamiento del Problema 15

1.2.1. Problema General 20

1.2.2. Problemas Específicos 21

1.3. Objetivos 21

1.3.1. Objetivo General 21

1.3.2. Objetivos Específicos 21

1.4. Justificación e importancia de la investigación 21

1.5. Aspectos éticos de la investigación 22

II. REVISIÓN DE LITERATURA 24

2.1. Antecedentes del estudio 24

2.1.1 Internacional 24

2.1.2. Nacional 28

2.2. Bases teóricas 39

2.2.1. Educación Financiera 39

2.2.1.1. Conocimientos financieros 42

2.2.1.2. Actitudes financieras. 45

2.2.1.3. Comportamientos financieros. 47

2.2.1.4. Bienestar económico 48

2.2.2. Gestión de Negocios 51

2.2.2.1. Teoría Científica de la Administración 51

2.2.2.2. Teoría clásica de la administración 53

2.2.2.3. Teoría de las Relaciones Humanas 56

2.2.2.4. Teoría Neoclásica de la Administración 57

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES 59

3.1. Hipótesis 59

3.1.1. Hipótesis General 59

3.1.2. Hipótesis Específicas 59

3.2. Variables 60

3.2.1 Variable 1: Educación Financiera 60

3.2.2 Variable 2: Gestión de Negocios 60

a. Operacionalización de variables 61

IV. MATERIALES Y MÉTODOS 62

4.1. Enfoque y nivel de investigación 62

4.2. Diseño de la investigación 62

4.3. Unidad de estudio 62

4.4. Población y muestra 62

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información 63

4.6. Procesamiento de datos y análisis estadístico 64

V. RESULTADOS 65

5.1. Presentación y análisis de resultados 65

5.1.1. Educación financiera 65

5.1.1.1. Conocimientos Financieros 67

5.1.1.2. Actitud Financiera 68

5.1.1.3. Comportamiento Financiero 70

5.1.2. Gestión de Negocios 71

5.1.2.1. Planificación 73

5.1.2.2. Dirección 74

5.1.2.3. Ejecución 76

5.1.3. Educación financiera vs Gestión de Negocios 77

5.1.3.1. Conocimiento Financiero vs Gestión de Negocios 79

5.1.3.2. Actitud Financiera vs Gestión de Negocios 81

5.1.3.3. Comportamiento Financiero vs Gestión de Negocios 82

5.2. Pruebas estadísticas 84

5.2.1. Hipótesis General 84

5.2.1.1. Prueba de Normalidad 84

5.2.1.2. Aplicación de prueba estadística 85

5.2.2. Hipótesis Específica 1 86

5.2.2.1. Prueba de Normalidad 86

5.2.2.2. Aplicación de prueba estadística 87

5.2.3. Hipótesis Especifica 2 88

5.2.3.1. Prueba de Normalidad 88

5.2.3.2. Aplicación de prueba estadística 89

5.2.4. Hipótesis Especifica 3 91

5.2.4.1. Prueba de Normalidad 91

5.2.4.2. Aplicación de prueba estadística 92

VI. DISCUSIÓN 94

6.1. Aporte de la investigación 94

6.2. Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos 94

6.3. Validación de la teoría referente 95

6.4. Limitaciones del estudio 96

6.5. Agenda futura 96

CONCLUSIONES 98

RECOMENDACIONES 99

REFERENCIAS 100

ANEXOS 105

Anexo 1: Matriz de Consistencia 105

Anexo 2: Cuestionario 106

Anexo 3: Validación del instrumento - Juicios de expertos 109

3.1. Validación primer experto. 109

3.2. Validación segundo experto. 112

3.3. Validación tercer experto. 115

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento – Alfa de Cronbacht 118

4.1. Educación financiera. 118

4.2. Gestión de Negocios. 118

Anexo 5: Baremación 118

5.1. Baremación de Variables. 118

5.2. Baremación de Dimensiones 119

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Nivel de Educación Financiera 65

Tabla 2 Nivel de Conocimientos Financieros 67

Tabla 3 Nivel de Actitud Financiera 68

Tabla 4 Nivel de Comportamiento Financiero 70

Tabla 5 Nivel de Gestión de Negocio 71

Tabla 6 Nivel de Planificación 73

Tabla 7 Nivel de Dirección 74

Tabla 8 Nivel de Ejecución 76

Tabla 9 Relación entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios 77

Tabla 10 Relación entre Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios 79

Tabla 11 Relación entre Actitud Financiera y la Gestión de Negocios 81

Tabla 12 Relación entre Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios 82

Tabla 13 Pruebas de normalidad Educación Financiera y Gestión de Negocios 84

Tabla 14 Coeficiente de Correlación de Spearman entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios 85

Tabla 15 Pruebas de normalidad Conocimiento Financiero y Gestión de Negocios 86

Tabla 16 Coeficiente de Correlación de Spearman entre el Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios 87

Tabla 17 Pruebas de normalidad Actitud Financiera y Gestión de Negocios 89

Tabla 18 Coeficiente de Correlación entre la Actitud Financiera y la Gestión de Negocios 90

Tabla 19 Pruebas de normalidad Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios .. 91

Tabla 20 Coeficiente de Correlación de Actitud Financiera entre el Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios 92

Tabla 21 Alfa de Cronbach - Educación Financiera 118

Tabla 22 Alfa de Cronbach - Gestión de Negocios 118

Tabla 23 Baremación de Variables 119

Tabla 24 Baremación de Dimensiones..... 119

LISTA DE FIGURAS

Figura1 Índice de capacidades financieras 18

Figura 2 Índice de bienestar financiero por componentes 19

Figura 3 Componentes del Índice de Capacidades Financieras..... 40

Figura 4 Resultados Encuesta Nacional de Medición de Capacidades Financieras 41

Figura 5 Áreas de los comportamientos financieros..... 48

Figura 6 Bienestar Financiero según CAF..... 50

Figura 7 Principios de la eficiencia de Emerson..... 52

Figura 8 Principios generales de la administración según Fayol..... 54

Figura 9 Elementos de la Administración según Urwick 55

Figura 10 Teoría Neoclásica..... 58

Figura 11 Nivel de Educación Financiera..... 66

Figura 12 Nivel de Conocimiento..... 67

Figura 13 Nivel de Actitud Financiera 69

Figura 14 Nivel de Comportamiento Financiero 70

Figura 15 Nivel de Gestión de Negocios..... 72

Figura 16 Nivel de Planificación 73

Figura 17 Nivel de Dirección..... 75

Figura 18 Nivel de Ejecución 76

Figura 19 Relación entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios..... 78

Figura 20 Relación entre Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios..... 80

Figura 21 Relación entre Actitud Financiera y la Gestión de Negocios..... 81

Figura 22 Relación entre Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios 83

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito determinar el nivel de correlación que existe entre la educación financiera y la gestión de negocios, debido a que se identificó que los comerciantes del mercado Sagrado Corazón del distrito de San Juan de Miraflores poseen bajos niveles de educación financiera y esta deficiencia probablemente esté afectando a sus negocios.La investigación se elaboró bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental transversal y alcance tipo correlacional. La población estuvo conformada por sesenta comerciantes de los cuales se tomó una muestra de cincuenta y dos participantes. El instrumento de recolección de información que se empleó fue un cuestionario que evaluó tanto el nivel de educación financiera como la gestión de negocios de los encuestados. Los resultados mostraron que la Educación Financiera y la Gestión de Negocios tienen una relación positiva muy fuerte; es decir, si hay un aumento en la educación financiera, el nivel de la gestión de negocios tiende a crecer; o de forma viceversa, a menor nivel de educación financiera, en nivel de la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo. Se concluyó que reforzar la educación financiera es un factor determinante para optimizar la gestión de los negocios, ya que permite a los comerciantes tomar decisiones más informadas, organizar mejor sus recursos y aumentar su bienestar económico.

Palabras claves: educación financiera, gestión de negocios, conocimientos, actitud, planificación.

ABSTRACT

This research work aimed to determine the level of correlation between financial education and business management, as it was identified that the merchants of the Sagrado Corazón market in the district of San Juan de Miraflores have low levels of financial education and this deficiency is probably affecting their businesses. The research was conducted under a quantitative approach, with a non-experimental, cross-sectional design and a correlational scope. The population consisted of sixty merchants, from which a sample of fifty-two participants was taken. The information collection instrument used was a questionnaire that evaluated both the level of financial education and the business management of the respondents. The results showed that Financial Education and Business Management have a very strong positive relationship; that is, if there is an increase in financial education, the level of business management tends to grow; or vice versa, the lower the level of financial education, the level of business management tends to have low performance. It was concluded that strengthening financial education is a determining factor for optimizing business management, as it allows merchants to make more informed decisions, better organize their resources, and increase their economic well-being.

Keywords: financial education, business management, knowledge, attitude, planning.

I. INTRODUCCIÓN

1.1.Introducción

La educación financiera es fundamental para que las personas tomen decisiones informadas y mejoren su calidad de vida. Por ello, instituciones internacionales como la OCDE (SBS, 2024) promueven la medición de su nivel mediante encuestas periódicas y confiables, las cuales permiten analizar la situación del país en comparación con otras naciones participantes.

A pesar de la relevancia que la OCDE otorga a la educación financiera, en el contexto nacional se observa que muchos negociantes y emprendedores presentan un bajo nivel de conocimiento, actitud y comportamiento financiero Esta carencia limita su capacidad para planificar y gestionar sus negocios de manera óptima, afectando su sostenibilidad y crecimiento en el tiempo.

Por ese motivo este trabajo de investigación busca responder la siguiente pregunta: ¿Qué relación existe entre la educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón?

Para ello, el objetivo principal fue determinar la relación entre ambas variables, evaluando el nivel educación financiera que tienen los negociantes, a través de tres dimensiones propuestas por la OCDE: conocimiento, actitud y comportamiento. Asimismo, la gestión de negocios se analizó desde las dimensiones de planeación, dirección y ejecución, basadas en teorías clásicas de la administración.

La investigación empleo un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental transversal y de tipo correlacional. Se aplicaron cuestionarios a 52 negociantes del mercado Sagrado Corazón

del distrito de San Juan de Miraflores, con el propósito de medir sus niveles de educación financiera y gestión empresarial.

El trabajo de investigación se organizó en seis capítulos:

- Capítulo I: Presentación y explicación del contexto nacional e internacional para el planteamiento del problema principal y los problemas específicos, también se expuso la justificación e importancia de la investigación
- Capítulo II: Revisión de la literatura, a través de tesis, artículos y libros académicos, también se planteó las bases teóricas del trabajo.
- Capítulo III: Presentación de las hipótesis y variables que se analizaran durante el trabajo de investigación
- Capítulo IV: Explicación de la metodología de investigación utilizada.
- Capítulo V: Presentación de los resultados obtenidos, a través de un análisis descriptivo y un análisis estadístico.
- Capítulo VI: Redacción del aporte de la investigación, comparación de resultados y las limitaciones del estudio

Finalmente se culminó el trabajo de investigación presentando las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

1.2.Planteamiento del Problema

El Foro Económico Mundial (2022), dice que las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) representan aproximadamente el 90% de las empresas alrededor del mundo, lo cual las convierte en las mayores responsables de la generación de empleo y del aporte del PBI (Ojiambo, 2023), pero pese a estos grandes aportes el 67% de ellas se encuentran en una lucha constante por la supervivencia (Woeffray, 2022), debido al aumento de competencia, bajos conocimientos

financieros, recursos limitados y poca inversión en tecnología que pueda ayudarlas a una mejor gestión de tiempo y dinero.

Durante la pandemia del COVID-19 se pudo observar que varias MIPYMES pasaron por tiempos difíciles, donde muchas de ellas tuvieron que cerrar temporalmente y en algunos casos cerrar definitivamente; es por ese motivo que varios gobiernos a nivel mundial las ayudaron a través de programas de asistencia financiera, préstamos y facilidades fiscales, si bien podemos decir que esta ayuda aliviano los problemas de varias empresas, no necesariamente las prepara para enfrentar nuevos problemas, además debemos de considerar que muchos de estos apoyos solo son por un tiempo determinado y que muchos ellos ya terminaron o están a punto de terminar, es por ello que By Diaan et al. (2022) nos comenta que "un estudio canadiense mostró que la forma más eficaz de apoyar a las PYME es combinar el apoyo financiero con servicios de asesoramiento", pero para ello es importante que los propietarios y administradores de estas empresas tengan los conocimientos y herramientas necesarias de gestión para poder tener un mayor crecimiento económico; es por ese motivo que "la educación financiera es reconocida, como una habilidad esencial para aumentar el bienestar financiero y optimizar el empoderamiento de las empresas y las personas".(Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS], 2024)

En el caso de Perú, según los datos de la encuesta nacional de hogares durante el año 2024, la micro y pequeñas empresas representan a 99.7% de las empresas en el Perú y que estas a su vez dieron trabajo al 45.2% de la población económicamente activa del país; además, aportan el 14.2% del PBI del país, estos datos evidencian la importancia de las MYPES en la economía peruana; sin embargo, la ausencia o carencia de conocimientos financieros son la mayor desventaja de muchas de ellas, según la Encuesta de Capacidades Financieras de las MYPES (SBS, 2023),

aproximadamente 17% de los dueños de las micro y pequeñas empresas peruanas presentan un grado adecuado de conocimientos financieros (Laura, 2025).

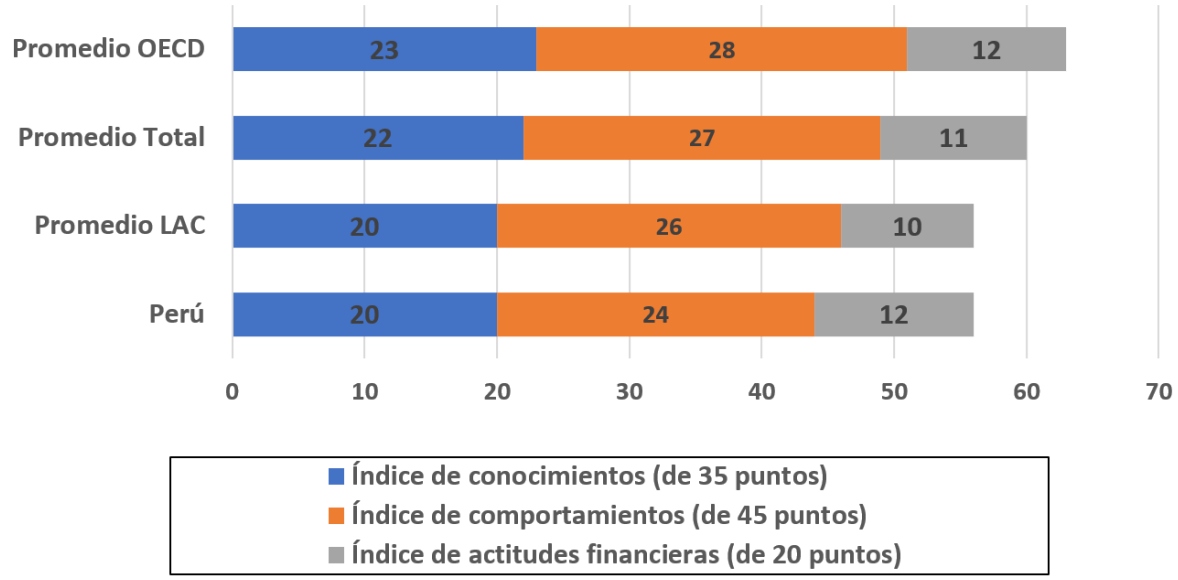
Según el informe anual elaborado por la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2025), 54.1% de los representantes de las micro y pequeñas empresas hacían uso por lo menos de un producto o servicio financiero formal, mientras que el 21.7% al momento de ahorrar utilizaban métodos informales, también se precisó que el 76.5% de estos representantes no cuentan con algún registro de sus cuentas, estos puntos refuerzan la idea que plantea López (2022) que muchos sectores populares se desarrollan en una informalidad financiera, debido a que una parte de la población no entiende cual es la forma adecuada de utilizar los servicios y productos financieros, a esto se debe sumar el proceso largo y engorroso que se debe realizar para obtener un préstamo, por ese motivo las personas prefieren quedarse en la informalidad.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2023), elaboro una encuesta entre los países miembros de la OCDE y de ocho países (*Brasil, Chile, Costa Rica, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay*) de América Latina y el Caribe (LAC); en la cual se midió el nivel de la educación financiera de cada uno de los países.

Con relación a las capacidades financieras se obtuvieron los resultados según se muestra en la figura 1.

Figura1

Índice de capacidades financieras



Nota: El gráfico representa la puntuación promedio de capacidades financieras que alcanzaron los países de la OECD y LAC, comparado con el puntaje total obtenido. Tomado de *Boletín Semanal SBS Informa N°2* (2024), (https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/2301)

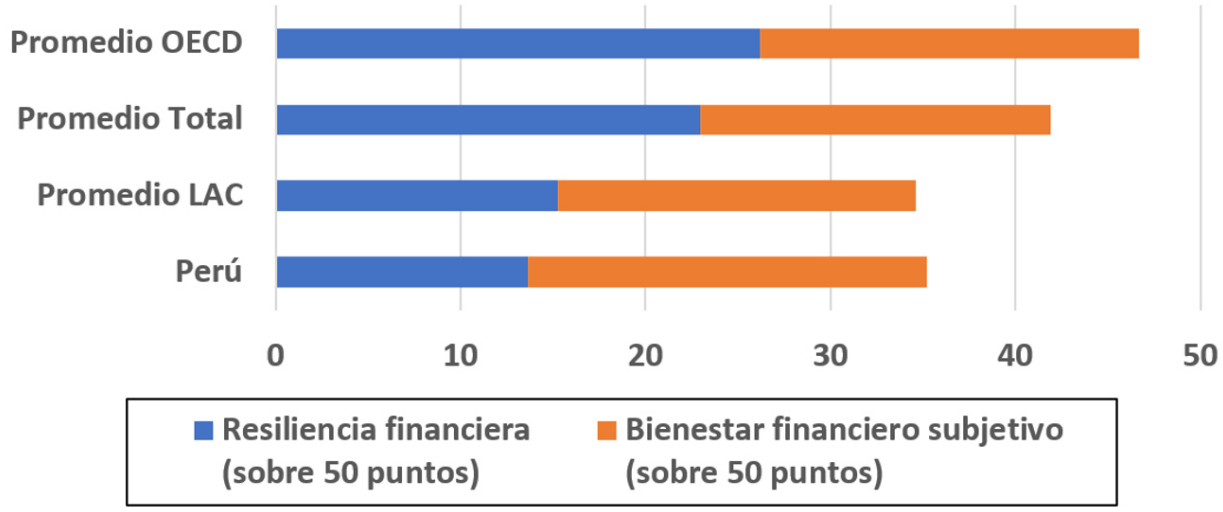
Como se puede observar en la figura 1; respecto al total de países participantes, Perú obtuvo dos y cuatro puntos menos en conocimientos y comportamiento financieros respectivamente, sin embargo, tiene un punto adicional en relación con las actitudes financieras. Estos resultados se relacionan con la coyuntura que presenta Perú actualmente, la SBS (2024) señala que la disminución del crecimiento económico y los diversos problemas políticos que atraviesa el país pudieron influenciar en el comportamiento financiero de los peruanos; debido a estos escenarios de incertidumbre, se fomentó en las personas una conducta más cautelosa.

Al medir el puntaje de bienestar económico, Perú obtuvo el puesto veintiocho de treinta y siete. Al comparar el puntaje obtenido con los demás países, se observó que el puntaje alcanzado fue el mismo que Chile y Brasil, pero se obtuvo menos puntaje en comparación con México, Costa

Rica y Panamá; sin embargo, en comparación con Uruguay y Paraguay el puntaje obtenido fue mayor.

Figura 2

Índice de bienestar financiero por componentes



Nota: El gráfico representa la puntuación promedio de bienestar económico que alcanzaron los países de la OECD y LAC, comparado con el puntaje total obtenido. Tomado de *Boletín Semanal SBS Informa N°2* (2024), (https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/2301)

Como se puede observar en la figura 1; podemos observar que lo países de América Latina y el Caribe se encuentran debajo del promedio general, nosotros nos encontramos un punto por debajo del promedio de bienestar económico objetivo, mientras que en el componente subjetivo superamos en tres puntos al promedio de país que conforman LAC.

La mortalidad empresarial puede ser entendida como "las empresas que cierran sus operaciones, de modo que incluye quiebras, liquidaciones voluntarias, discontinuidades temporales, fusiones y fracasos" (Ministerio de la Producción, 2024), durante los años 2019 y 2023 el Perú tuvo una tasa de mortalidad empresarial promedio del 20.8% ,esto puede decir que 21 de cada 100 empresas salieron del mercado definitivamente (Ministerio de la Producción, 2024), esto

se pudo haber dado por “la falta de conocimientos sobre flujo de caja, costos y rentabilidad lleva a decisiones equivocadas y muchas empresas no separan sus finanzas personales de las del negocio, afectando su liquidez” (Laura, 2025).

Durante la pandemia del COVID-19, “la cuarta parte de las MiPymes peruanas dejaron de operar” (Ministerio de la Producción, 2024) y sus niveles de ventas cayeron en un 11.2% con respecto al 2019, sin embargo el 14% de las empresas que dejaron de operar durante el 2020 reanudaron sus actividades y se encuentran activas en 2023; para aquellas empresas que no dejaron de funcionar probablemente la gestión empresarial y financiera fue importante para poder adaptarse durante ese tiempo cambiante que resulto de la crisis sanitaria (Mejía, 2021).

Se debe tener en cuenta que las personas que invierten en un negocio, ya sea micro o pequeña empresa, lo realizan con el fin de obtener ganancias y tener un flujo constante de ingresos; sin embargo, muchas de ellas fracasan en el intento; porque no tienen la suficiente experiencia o conocimientos sobre cómo gestionar correctamente; algunos consideran que tener una MYPE solo es vender productos o servicios, no ven el trasfondo de la situación y como los factores internos y externos puedan afectar su producción. Las empresas necesitan estar en un control constante, ya sea de sus ingresos, gastos, inventarios, entre otros procesos que puedan impactar o influenciar el crecimiento del negocio, no obstante, esto se deben llevar a la par con una adecuada gestión del dinero, para que no se tenga que recurrir a un sobreendeudamiento u otros mecanismos para poder solucionar problemas no previstos.

1.2.1. Problema General

¿Qué relación existe entre la educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores - 2024?

1.2.2. Problemas Específicos

¿Cuál es la relación entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores - 2024?

¿Cuál es la relación entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores - 2024?

¿Cuál es la relación entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores - 2024?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores2024

1.3.2. Objetivos Específicos

Determinar la relación que existe entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024

Determinar la relación que existe entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024

Determinar la relación que existe entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024

1.4.Justificación e importancia de la investigación

Esta investigación ayudará a poder crear programas o capacitaciones enfocadas para personas que administran o trabajan en algún tipo de negocio, para que de esta forma se pueda

aprovechar las distintas herramientas financieras que puedan aprender; lo cual generara un mayor crecimiento, tanto como para la persona y como para sus negocios.

Las personas podrán tener una mejor calidad de vida y el país podrá aumentar su crecimiento económico; hablando teóricamente este trabajo se centra en examinar la relación que guarda la educación financiera a través de los conocimientos financieros que adquieren los negociantes, las actitudes que deben tener para poder emplear dicho conocimiento de la mejor forma y los comportamientos que deben tener para aprovechar al máximo todos lo adquirido. La gestión de negocios a través de planificación y el control de los objetivos y metas planteadas por los negociantes, que les permita desarrollar una mejor toma de decisiones y un mayor crecimiento a los distintos negocios;

El aporte de esta investigación servirá de base para su emulación de parte de otros negocios de similares características a las analizadas en el presente trabajo.

1.5.Aspectos éticos de la investigación

Este estudio se realizó siguiendo los principios éticos, se cuidó y respeto el bienestar de los participantes.

Se garantizo el consentimiento informado de los participantes, por ello, antes de realizar la recolección de datos se les informo cual era el objetivo y el uso que se dará a la información recolectada, solamente se utilizó la información de aquellos que aceptaron participar de forma voluntaria. Para aquellos que aceptaron participar en el estudio, se les asegura total confidencialidad y anonimato de la información que ellos brinden.

La información recolectada fue utilizada únicamente con fines netamente académicos, previniendo cualquier daño a la imagen de los participantes, además se generó un ambiente de

confianza y respeto, tratando de no generar alguna presión o acción que pueda malinterpretar el participante.

Finalmente se aseguró el cumplimiento de los principios de integridad científica en el estudio, evitando malas prácticas como manipulación de resultados, plagio o falsificación de datos. Durante el proceso de investigación se procuró la integridad, transparencia y calidad científica del estudio, en búsqueda de ayudar en contribuir al fortalecimiento de la educación financiera en el contexto de pequeños negocios

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1.Antecedentes del estudio

2.1.1 Internacional

El trabajo de investigación; la relevancia de la educación financiera para realizar la toma de decisiones, desarrollado por Álvarez et al. (2025), se planteó como objetivo analizar el papel que cumple la educación financiera en el desarrollo económico de las empresas. Para ello, se utilizó un método de investigación mixto (enfoque cuantitativo y cualitativo), este método permitió identificar las variables y elaborar las preguntas necesarias que ayudaron a comprender cual es la importancia de la educación financiera. En los resultados de la investigación se observó que la mayoría de los empresarios posee nociones sobre la educación financiera y el ahorro preventivo, no obstante, una parte de los empresarios no demostraron interés, esto quedó demostrado al momento de realizar las encuestas a los empresarios, ya que al inicio se esperaba la participación de 70 empresarios, pero solo 57 respondieron, dejando en evidencia la falta de interés sobre el tema. Asimismo, se encontró que los empresarios con mayores conocimientos en educación financiera lograron evaluar de manera más efectiva las opciones de inversión y mejorar el crecimiento. En consecuencia, se demuestra que la toma de decisiones influye en el desempeño y desarrollo empresarial; lo cual al entender conceptos financieros básicos permitirá obtener habilidades de análisis, esto corrobora como los diferentes enfoques empresariales se dirigen hacia la inclusión financiera.

El trabajo llego a la conclusión que se debe dar importancia adecuada en proporcionar el apoyo y capacitaciones a los empresarios, tanto en lo teórico como en lo práctico, para que se pueda dar un uso correcto a los recursos de las empresas, para que se manera los empresarios

puedan ver que dichas herramientas impactaran de forma positiva en sus negocios, lo que a su vez aumentará el crecimiento económico del lugar.

Widjayanti et al. (2025) en la investigación que lleva por título “La innovación en la educación financiera por las actitudes financieras y los estilos de vida en el comportamiento financiero de las MIPYMES”, analizó la educación financiera en el comportamiento financiero de MIPYMES, este trabajo de investigación observó que muchas MIPYME no tienen conocimientos básicos de finanzas, como la gestión de sus cuentas, la gestión financiera, el registro y el entendimiento de productos financieros. Esta falta de conocimientos hace que los empresarios se vuelvan más propensos a cometer errores al momento de evaluar una opción adecuada en la toma de decisiones en distintos escenarios; por ejemplo, la elección de inversiones y el manejo inadecuado de préstamos. Por ello, comprender la relación y el impacto que guarda la educación financiera, actitudes financieras y el estilo de vida en el comportamiento financiero ayuda a brindar una visión mucho más amplia sobre cómo se realiza el funcionamiento de la MIPYMES.

La muestra que se empleó en la investigación fue de 382 MIPYMES de la Regencia de Banyumas. Para la recopilación de datos, se elaboró un cuestionario a través de Google Form y se utilizó el modelo de mínimos cuadrados parciales (PLS) como método de investigación.

Los resultados obtenidos fueron que los conocimientos financieros influyen en el comportamiento financiero; es decir, aquellas microempresas que presentaron un mayor nivel de conocimientos desarrollaron mejores capacidades para entender y gestionar aspectos financieros básicos. Además, el incremento de los conocimientos financieros es parte importante en el camino al éxito financiero de la MIPYME. Asimismo, se observó que aquellas empresas que tienen una actitud financiera positiva, en su mayoría son más disciplinadas en la gestión de sus gastos y más

cautelosas al momento de obtener un préstamo y mucho más dedicadas en relación con el ahorro e inversión para sus negocios.

Alcaraz et al. (2024) en su trabajo investigativo “Cultura financiera e implementación de las capacidades financieras en las micro, pequeñas y medianas empresas”, buscó examinar cuál es la influencia que tiene la cultura financiera al momento de poner en práctica las capacidades financieras de los distintos emprendedores. Por este motivo se utilizó como método de investigación el enfoque cualitativo y el tipo de investigación empleado fue descriptivo múltiple de corte transversal. Para la muestra se tomó en consideración a seis representantes de las MIPYME, con actividades comerciales y de servicios en Culiacán México. La herramienta que se utilizó para la recolección de información fue el cuestionario.

El resultado obtenido mostró que los representaste de las MIPYME obtuvieron dieciséis puntos en promedio de un total de veintiuno con respecto a la cultura financiera, de los cuales el puntaje mínimo alcanzado fue de trece y el máximo fue de diecisiete puntos. En el caso del nivel de implementación de las capacidades financieras se obtuvo un puntaje promedio de tres puntos de un total de cinco, siendo dos el puntaje mínimo alcanzado y cuatro como máximo. Los puntajes que obtuvieron los empresarios ayudaron a deducir que la cultura financiera repercute de manera positiva en las capacidades financieras, lo que permite una mejor toma de decisiones dentro de las empresas.

Este trabajo aporta conocimiento relacionado con al área empresarial, al tomar como referencia aspectos que impactan a las MIPYMES, donde el índice de fracaso de las empresas suele aumentar debido a las bajas habilidades y a los conocimientos insuficientes de educación financiera.

Morales (2023) en su investigación titulada “La incidencia de la educación financiera en la toma de decisiones de las familias colombianas”, tuvo como finalidad analizar el vínculo de los elementos que involucran a la educación financiera con la toma de decisiones.

Se utilizó una perspectiva cuantitativa, para la recopilación de datos se realizó una encuesta relacionada con las capacidades financieras. Los resultados obtenidos se estudiaron a través de tres tipos de análisis distintos, primero se utilizó un análisis factorial exploratorio, después se hizo un análisis multidimensional, para finalmente hacer uso del dendrograma, con el propósito de poder elaborar un modelo de capacitación.

Luego de realizar los distintos análisis, se demostró que existe un vínculo entre los elementos de la educación financiera y la toma de decisiones. También se evidenció lo siguiente, si las personas quieren proyectar, planear y tomar decisiones a largo plazo, buscarán la manera de adquirir nuevos conocimientos referente a inversión, intereses e inflación. Además, se demostró que el elemento con mayor influencia fue la planificación financiera, por tal motivo el autor propone que la capacitación en esta área debe ser más consistente.

La conclusión a la que se llegó en esta investigación fue que las personas toman decisiones en una situación económica donde el nivel de incertidumbre es alto. Se observa que hay poco cuidado con el consumidor y un complicado acceso a productos que incentivan la financiación. Ante este contexto, la educación financiera juega un papel importante, debido a que brinda a las personas colombianas las capacidades necesarias para que puedan desarrollar una toma de decisiones que ayude e incremente su bienestar económico.

En la investigación realizada por Payne (2022) titulada “Alfabetización financiera y desempeño empresarial de propietarios de pequeñas empresas granadinas”, el problema que se pudo visualizar fue el deficiente nivel de conocimientos en finanzas de los dueños de las pequeñas

empresas y cómo esto influenciaba negativamente en el rendimiento de las empresas. Por tal motivo, el objetivo del trabajo fue evaluar el nivel de conocimientos en finanzas de los dueños de las empresas ubicadas en Granada y cuál era el efecto en el desempeño empresarial.

Para el estudio se utilizó una muestra de 234 propietarios de empresas de Granada, a los cuales se les aplicó una encuesta por la plataforma Qualtrics. La información obtenida de las encuestas fue analizada a través del programa estadístico IBM Statistical Package for Social Sciences (SPSS). Este programa ayudó a determinar si existía una relación entre las variables de alfabetización financiera de los dueños de pequeñas empresas y su desempeño empresarial

Este estudio correlacional, mediante una regresión jerárquica, encontró una asociación estadísticamente alta entre la alfabetización financiera y el rendimiento empresarial de los propietarios de pequeñas empresas granadinas.

En los resultados se observó un bajo grado de conocimientos en aquellos dueños que no entendían o comprendían la conexión entre la alfabetización financiera y el rendimiento de la empresa.

Este trabajo planteó la importancia de elaborar programas de educación financiera que permitan abordar las distintas carencias que presentan los propietarios de pequeñas empresas de Granada en el conocimiento financiero y en las decisiones relacionadas. Asimismo, se propuso realizar más investigación en lugares vecinos para poder establecer comparaciones. Además, incluir datos financieros secundarios podría ayudar a identificar factores adicionales involucrados en la asociación entre la alfabetización financiera y el rendimiento de las empresas.

2.1.2. Nacional

En el trabajo de investigación “Gestión financiera y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas comerciales del Rímac” de Alva y Rios (2024), se tuvo como propósito averiguar si

existe un vínculo entre la gestión y la rentabilidad de las MYPES del distrito del Rímac. Para ello se contó con una población de 10356 MYPES, de las cuales 371 fueron escogidas para poder hacer el análisis correspondiente. El método de investigación utilizado fue el hipotético deductivo, con un enfoque cuantitativo, de un nivel correlacional y un diseño no experimental transversal. La herramienta de recolección de datos utilizada fue el cuestionario, que constó de 48 preguntas, las cuales cuentan con la validación de especialistas en el área y también con el alfa de Cronbach. Los datos obtenidos en el cuestionario fueron analizados en el programa estadístico SPSS.

Después de realizar las pruebas estadísticas de Spearman y Chi cuadrado, se obtuvo en ambos casos un alto nivel de relación entre ambas variables estudiadas. Del mismo modo, sucedió con la planificación, organización, dirección y control financiero, que impactan sobre la rentabilidad de las MYPES analizadas.

Los micro y pequeños empresarios presentaron carencias en el área financiera, más que nada en la obtención de créditos bancarios, esto debido a que muchos de ellos no cuentan con un historial de créditos o con un aval o garante que los pueda respaldar al momento de querer obtener un préstamo. Por este motivo, se propuso realizar capacitaciones en temas y herramientas de gestión que permitan a los empresarios poder llevar un mejor control y administración del dinero dentro de sus empresas.

En su tesis “Gestión financiera y crecimiento empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales del distrito de Huancavelica” Capani y Huayllani (2024) buscaron analizar la conexión entre la gestión financiera y el crecimiento empresarial de los comerciantes huancavelicanos, el trabajo fue elaborado con un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y de corte transversal. Para el análisis de datos se consideró como población a 948 MYPES, de las cuales 890 eran microempresas y el resto fueron pequeñas empresas. La

investigación utilizó una muestra que fue conformada por doscientas setenta y cinco empresas; de las cuales, 260 fueron microempresas y 15 fueron pequeñas empresas, seleccionadas de forma aleatoria. Como herramienta de recopilación de información se utilizó la encuesta, la cual fue dividida en dos cuestionarios, uno para cada variable, ambos fueron validados por tres expertos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa estadísticos SPSS y se aplicaron dos tipos de técnicas la descriptiva y la inferencial.

Los resultados obtenidos a través de la técnica inferencial demostraron que existe un nivel de correlación positiva alta entre las variables gestión financiera y el crecimiento empresarial. Este resultado se respalda con la prueba estadística realizada de Spearman, en la cual se obtuvo un grado de asociación encontrada de 0.797. En el análisis descriptivo se reveló que solamente obtuvieron un buen nivel, en gestión financiera el 19.6% de las micro y pequeñas empresas y el 22.2% en crecimiento empresarial.

En conclusión, se demostró que sí se encontró una correlación alta entre la gestión financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES comerciales del distrito de Huancavelica, Esto quiere decir que, si el micro y pequeño empresario presenta un grado alto de gestión financiera, también tendrá un grado alto en crecimiento empresarial.

En su tesis “Financiamiento y la gestión empresarial en MYPES textiles del centro comercial Parque Cánepa - La Victoria, periodo 2021 – 2022” Chero (2024) buscó analizar de qué forma el financiamiento se correlacionaba con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas textiles, ya que se observó que los microempresarios de este centro comercial tienen problemas para poder acceder a créditos con tasas bajas, lo cual hace que acudan a entidades con costos mayores, lo cual provoca que estos negocios tengan más gastos y no permite que puedan crecer y cumplir con otras obligaciones de pago.

La metodología de investigación utilizada fue de diseño no experimental transversal, con un tipo de enfoque cuantitativo. La población que se consideró fue de 180 MYPES, de las cuales 123 MYPES del sector textil fueron escogidas como parte de la muestra. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento de recolección el cuestionario el cual está conformado por 21 preguntas (8 preguntas sobre financiamiento y 13 sobre gestión empresarial).

Los resultados obtenidos respaldan la hipótesis del trabajo de investigación, en la cual se planteó que el financiamiento tiene una correlación con la gestión empresarial; lo cual fue reforzado con los resultados obtenidos en la prueba estadística de Spearman, la cual permitió afirmar que ambas variables tienen una correlación positiva y significativa.

Se concluyó que el financiamiento y la gestión empresarial presentan una correlación directa y proporcional, lo que sugiere que un mejor financiamiento influye de forma positiva en la gestión empresarial, permitiendo que las MYPES puedan cumplir sus metas y objetivos; del mismo modo sucede con las inversiones: a mejor financiamiento, mejor inversión, lo cual es evidencia de una correcta gestión.

En la investigación realizada por Fernandez y Huamani (2024) titulada “Educación financiera y toma de decisiones de los representantes de las micro y pequeñas empresas de Chanchamayo, se tuvo como propósito determinar la asociación que existe entre la educación financiera y la toma de decisiones de los micro y pequeños empresarios chanchamayinos; para ello, la investigación se basó en un enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo correlación, no experimental de corte transversal. Se tuvo una población de 361 dueños de micro y pequeñas empresas dentro de la Municipalidad de Chanchamayo; sin embargo, la muestra con la que se trabajó fue de 186 dueños de MYPES. Como técnica de recolección de datos para la investigación

se utilizó la encuesta y como instrumento para la obtención de datos se empleó el cuestionario, el cual estuvo conformado por un total de 22 preguntas.

Los resultados comprobaron que hay un nivel de asociación fuerte entre la educación financiera y la toma de decisiones, lo cual fue respaldado con la prueba Rho de Spearman.

La investigación concluyó que la educación financiera en los microempresarios de Chanchamayo no es buena, debido a que más del 50% presenta un nivel deficiente y en relación con la toma de decisiones se obtuvo que más del 50% presenta un grado bajo a regular. Esto se debe a que las instituciones, tanto públicas como privadas no difunden de forma correcta la relevancia que tiene la educación financiera; por lo tanto, los microempresarios no miden cuál sería el impacto de una mejor educación en sus negocios. Por ejemplo, esta les ayudaría a tener negocios más rentables y sostenibles, así como a evitar el sobreendeudamiento, pérdidas financieras, y de inversión. Un mejor nivel de educación permite tener una toma de decisiones óptima aprovechando de forma adecuada los recursos de las microempresas analizadas en el trabajo.

Rodríguez (2024)en su investigación “Educación financiera y su influencia en la toma de decisiones financieras del sector cuero y calzado” planteó como principal objetivo analizar el impacto de la educación financiera en las decisiones financieras de las empresas del sector cuero y calzado trujillano, debido a que se observó que en el distrito del Porvenir existe una ausencia de educación financiera en los dueños de empresas de calzado y cuero, lo cual los lleva a un mal manejo de recursos y a la toma de decisiones con poco fundamento financiero, por ese motivo se esperó que la investigación ayudara a analizar e implementar programas enfocados en este tipo de empresas para poder fortalecer sus capacidades.

La metodología utilizada fue de tipo causal y con un diseño no experimental transversal, se trabajó con una muestra conformada por ciento cuarenta y seis empresas del sector de cuero y calzado trujillanas. Para la recopilación de información se utilizaron cuestionarios, que fueron aplicados a la muestra seleccionada. Adicional a ello, se realizaron entrevistas a 10 administradores de empresas del sector de cuero y calzado para poder complementar la información obtenida de los cuestionarios.

Los resultados obtenidos de la investigación revelaron que el 50% de los administradores de empresas de cuero calzado tienen un nivel bajo en educación financiera, esto debido a que no utilizan recursos financieros elementales ni técnicas de análisis básicas, lo cual perjudica sus capacidades de gestionar de forma adecuada y óptima sus recursos. El 54.11% de la muestra tiene un grado deficiente de toma de decisiones financieras, esta deficiencia se presentó debido al poco conocimiento financiero y a la ausencia de seguridad y confianza al momento de realizar una toma de decisiones dentro de la empresa.

Por lo tanto, se llegó a la conclusión de que la educación financiera sí presenta un impacto importante al momento de realizar decisiones en las empresas de cuero y calzado trujillanas. Este resultado fue respaldado con las pruebas estadísticas realizadas, en las cuales se obtuvo un nivel de significancia alto.

En la tesis, el impacto de las finanzas en la gestión empresarial de los comerciantes del Consorcio Ferreteros 2000, de Almendra y Escate (2023) se planteó como objetivo “determinar el impacto que tienen las microfinanzas en la gestión empresarial”. Para ello, se realizó una investigación de tipo explicativa y de diseño no experimental transversal. La población estuvo conformada por 45 empresarios, de los cuales se tomó una muestra de 40 empresarios escogidos

aleatoriamente, a los cuales se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas y una entrevista de 13 preguntas.

La información obtenida fue analizada con el programa SPSS, donde la prueba estadística de Pearson corroboró que existe una relación fuerte entre la variable microfinanzas y la variable gestión empresarial de los comerciantes del Cercado de Lima; lo cual se puede interpretar de la siguiente forma: la gestión empresarial sí fue influenciada por las microfinanzas, ya que, las empresas a través de las distintas Instituciones Microfinancieras (IMF), contribuyeron a que la gestión empresarial de las MYPES ferreteras del consorcio fuera mucho más eficiente en el proceso gerencial, la toma de decisiones y el desarrollo empresarial.

Se concluyó que las IMF brindan ventajas y apoyan el crecimiento empresarial, al permitir que los empresarios escojan fuentes de financiamiento más adecuadas para los negocios, lo que permite seguir los planes organizacionales trazados y favorece un mejor desarrollo dentro del mercado.

Cabrera (2023) en su tesis titulada “La educación financiera y su influencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas chiclayanas del mercado José Quiñones”, tuvo como propósito analizar el impacto que tiene la educación financiera sobre el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de los comerciantes del mercado José Quiñones.

El método de investigación utilizado fue el enfoque cuantitativo; además el trabajo utilizo el tipo de investigación descriptiva. La muestra seleccionada para la recolección de datos destinados para el análisis fue de ciento veintiún representantes de microempresas, a los cuales se les realizó 42 preguntas con escala Likert, basadas en las teorías estudiadas y analizadas que sustentaron la investigación.

Los resultados mostraron que el 75.20% de los comerciantes presentan inseguridad en relación a los conocimientos y habilidades financieras que poseen, lo cual genera un escaso acercamiento a las instituciones financieras debido a la falta de información que tienen sobre los productos que estas entidades pueden ofrecer, así como de los requisitos y su calificación crediticia; además se observó que solo el 16.5% considera que es beneficioso tener conocimientos sobre créditos, transferencias y transacciones bancarias que permitan un mayor dinamismo en sus negocios. Por lo tanto, se determinó que la educación financiera tiene influencia en el desarrollo de las microempresas de los comerciantes chiclayanos. Este resultado fue respaldado por la prueba estadística Pearson, que permitió aceptar la hipótesis, lo que evidenció el impacto entre ambas variables.

El trabajo concluyó con la siguiente idea: si los comerciantes cuentan con educación financiera, ayudará a mejorar y reforzar sus capacidades y habilidades para poder obtener productos y servicios financieros que permitan mejorar su desarrollo empresarial. Por ese motivo es importante reconocer el valor de la educación financiera como instrumento que permitirá a los negociantes mejorar sus capacidades y habilidades, lo que luego les permitirá realizar una toma de decisiones informada, y aplicar conocimientos que demuestren un comportamiento empresarial óptimo.

Lozano (2023) en su trabajo de tesis “El efecto de la Educación financiera sobre el rendimiento de los negocios”, tuvo como objetivo determinar el efecto de una variable sobre la otra; además, se analizó de qué manera la inclusión impacta en la educación financiera en relación con la productividad de los negocios. Para la recopilación de la información se realizaron encuestas a una muestra de 174 dueños o representantes de negocios, que pudieran dar información relacionada a cómo se desenvuelven y desarrollan los negocios.

La metodología utilizada en la investigación fue el método de mínimos cuadrados parciales, para lo cual se utilizó el programa SmartPLS, un programa diseñado para el modelamiento de ecuaciones estructurales.

Los resultados demostraron que, entre la educación financiera y el desempeño de los negocios, existe una gran influencia positiva, asimismo, se demostró que la inclusión financiera también tiene un fuerte impacto en el desempeño de los negocios, lo cual evidencia el rol mediador significativo que cumple la inclusión financiera entre la educación financiera y su influencia en el desempeño de los negocios.

Se llegó a la conclusión: que los próximos negocios formados por personas con educación financiera podrán hacer uso de las oportunidades con una mayor eficacia y también podrán conseguir un desempeño más productivo y eficiente que permita a los nuevos negocios lograr mejores resultados en el mercado, por ello se recomendó que los nuevos emprendedores desarrollen y potencien sus habilidades financieras para que puedan contribuir a crear un ecosistema empresarial más sólido y sostenible que les permita generar mayores oportunidades de desarrollo y éxito.

En su investigación Ramírez y Caldas (2022);"La gestión empresarial y el efecto en la rentabilidad de la empresa piurana Agua de Mesa", observaron que la empresa piurana tiene problemas en su rentabilidad y esto se ve reflejado en una posible baja gestión empresarial, donde no se utilizan acciones básicas (organización, dirección y control) para tener un rendimiento optimo. Por ello en la presente investigación se tuvo como propósito identificar el nivel de correlación entre la gestión empresarial y la rentabilidad.

El diseño de la tesis fue no experimental transversal y de tipo descriptivo correlacional, con un enfoque cuantitativo. Para la muestra se contó con 23 trabajadores de la empresa Agua de

Mesa Samuel, a ellos se les aplicó un cuestionario como instrumento de recolección de datos. Este fue examinado por tres expertos que le dieron la validez; además, se realizó la prueba del alfa de Cronbach, con la cual se reforzó la fiabilidad del instrumento para poder implementarlo.

Los hallazgos obtenidos demuestran que la gestión tiene una relación de gran impacto con la rentabilidad de Agua de Mesa; además mostró que el personal no conoce cuál es el impacto positivo que genera un correcto uso de las herramientas de gestión, con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa y alcanzar la rentabilidad esperada. Asimismo, se evidenció que este desconocimiento de los empleados es lo que ha estado perjudicando a la empresa en relación con el rendimiento que se esperaba de las inversiones del propietario. Por ello, se recomienda brindar capacitaciones al personal en relación con el tema de gestión de recursos, con el fin de aumentar el uso eficaz de las herramientas administrativas adquiridas por las capacitaciones, lo cual generará el rendimiento deseado del propietario.

Cruz e Hilario (2020) en su trabajo de tesis; “la educación financiera y el retraso de pagos de los negociantes del complejo comercial El Paraíso”, identificaron que en este centro comercial de Cuzco se presentan serios problemas de morosidad. Aunque las colocaciones de préstamos aumentaron, el nivel de morosidad también aumentó, lo cual es un efecto negativo. Por ese motivo, plantearon como objetivo en su investigación “analizar el vínculo de la educación financiera y la morosidad”.

La metodología utilizada fue de nivel no experimental y transversal, de tipo correlacional y de enfoque cuantitativo, con una población de 564 comerciantes de centro comercial El paraíso, de los cuales se escogió una muestra de 229 comerciantes. Como técnica de recolección de datos se utilizó la observación y la encuesta, para ello se utilizó fichas de observación y un cuestionario

de 11 preguntas en relación con la educación financiera, validados correctamente por el juicio de dos expertos.

En los resultados se pudo observar que la educación financiera y la morosidad tienen una relación inversa, debido a que el resultado obtenido por la correlación de Pearson fue de -.853. Esto quiere decir que, si la educación financiera en los comerciantes del Centro Comercial aumentara, el nivel de morosidad disminuiría; lo mismo sucede si incrementaran la habilidad y la actitud financiera. En ambos casos el nivel de morosidad bajaría, demostrando así la relación inversa que tienen nuestras variables analizadas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Educación Financiera

Tal como lo plantea la OCDE (2023) la educación financiera es "la integración de conocimientos, actitudes y comportamientos financieros fundamentales para tomar decisiones acertadas y alcanzar el bienestar financiero", por lo tanto, una correcta educación financiera permite a los empresarios evitar fraudes o estafas financieras.

Robles et al. (2025), considera a la educación financiera como una herramienta importante para promover el éxito de las empresas y desarrollar un crecimiento tanto económico y social.

Según López et al. (2022) el valor de la educación financiera radica en la necesidad de incrementar las capacidades financieras que sirvan no solo para el desarrollo personal de cada persona, sino que también apoye en el crecimiento de cada país

Los conceptos planteados por los diversos autores permitirán comprender cómo los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón usan o no dichos conocimientos, habilidades y actitudes para poder tomar decisiones informadas sobre el uso y administración de sus recursos económicos. Además, proporciona un marco de análisis para analizar y evaluar en qué medida la educación financiera influye en procesos como la planificación, dirección y ejecución.

La SBS y el CAF (2023) desarrollaron la Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, en la cual buscaron analizar los niveles de educación y bienestar financieros, para ello se basaron en tres dimensiones, "conocimientos, actitudes y comportamientos de los peruanos"

En el año 2012 se desarrolló la prueba PISA, en la cual por primera vez se incluyó una prueba con temas de educación financiera, debido a que se reconoce la importancia de la aplicación de dichos conocimientos en la vida diaria y como afecta al momento de tomar una decisión, lo cual repercute en una mejor gestión de finanzas (Lusardi A. , 2015).

La CAF realizo la Encuesta de Capacidades Financieras en 11 países de América latina, en la cual se buscó diagnosticar cuáles son sus niveles de educación e inclusión financiera, para poder implementar políticas públicas. Para ello se utilizó el índice de capacidades financieras, en el cual se busca medir "conocimientos, comportamiento y actitud financiera" (CAF, 2022),

Figura 3

Componentes del Índice de Capacidades Financieras



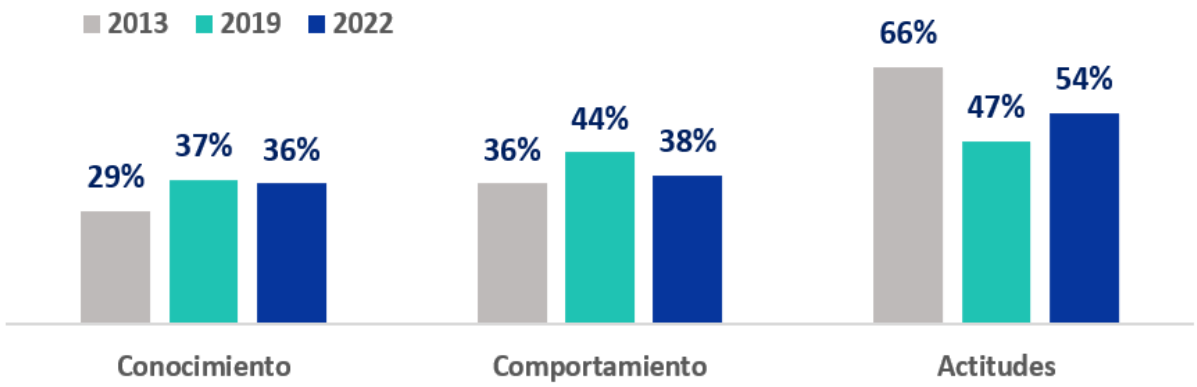
Nota El gráfico muestra la forma en la cual el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe desarrollo el índice de capacidades financieras, para la encuesta realizada durante el año 2022. Tomado de CAF Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe: Encuesta de capacidades

financieras (2022), *(https://www.caf.com/es/areas-de-accion/inclusion-y-educacion-financiera/encuesta-de-capacidades-financieras/)*

Podemos observar que la figura 3 representa los tres elementos que conforman el índice de capacidades financieras: conocimientos, comportamiento y actitudes financieras. También se muestra los conceptos desarrollados en cada uno de los elementos del índice de capacidades financieras, los cuales fueron utilizados para la elaboración de las preguntas de la encuesta, en la cual se buscó saber cuál es el nivel de las capacidades financieras de las personas de los distintos países que participaron.

Figura 4

Resultados Encuesta Nacional de Medición de Capacidades Financieras



Nota. El grafico muestra el porcentaje de los peruanos que superaron el nivel mínimo de conocimiento, comportamiento y actitudes financieras durante los años 2013,2019,2022. Tomado de *Boletín Semanal SBS Informa N°12* (2023), (https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1263?Titulo=Encuesta+Nacional+de+Capacidades+Financieras+2022)

La figura 4 muestra como ha sido la evolución del país con respecto a las capacidades financieras de las personas, se puede observar que los resultados han ido mejorando en los años en los cuales se realizó la encuesta. Con relación al conocimiento financiero podemos observar que del año 2013 al 2019 hubo un incremento del 8%, sin embargo, del 2019 al 2022 hubo una disminución del 1%, esto probablemente por la crisis sanitaria vivida entre esos años; el mismo efecto paso en el comportamiento financiero, ya que del año 2013 al 2019 hubo un incremento del 8%, mientras que del 2019 al 2022 se tuvo una disminución del 6%.

2.2.1.1. Conocimientos financieros.

El conocimiento financiero es uno de los tres elementos importantes que propone la OCDE (2023) para poder medir el nivel de educación financiera, este elemento hace referencia a que las personas deben saber conceptos financieros básicos y la habilidad matemática para poder aplicarlos en distintas situaciones que se presenten.

Un mayor conocimiento financiero permitiría a las personas:

- Gestionar de mejor forma sus finanzas
- Poder comparar algún tipo de servicio o producto financiero que se quiera adquirir
- Tener una toma de decisiones más informada y optima
- Reaccionar ante posibles sucesos que puedan perjudicar el bienestar financiero

La OCDE (2023) evalúa este elemento mediante los siguientes conceptos: definición de la inflación, valor del dinero en el tiempo, calculo y definiciones del interés, riesgo y rendimiento, Ahorro e inversión

El CAF Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe (2022) considera que al querer medir el índice de conocimiento financiero se busca evaluar si las personas pueden entender

conceptos financieros básicos y su capacidad para poder aplicar dichos conocimientos en situaciones diarias.

Capra (2014) considera que el negociante debe conocer y entender la importancia de los conceptos de cuatro herramientas financiera importantes, que ayudara a poder comprender y lograr una mayor estabilidad financiera en el negocio.

El primero son los costos, es importante saber cuáles son los costos en los que se incurre, porque permite al comerciante conocer lo siguiente; cuánto es lo que cuesta producir el bien o servicio, cuanto puedan bajar los precios para que no genere pérdidas económicas y saber cuánto se puede ganar en la venta del bien o servicio ofrecido a los clientes (Capra Seoane, 2014, pág. 151)

Si no se sabe calcular los costos de forma correcta, se puede decir que, se estaría llevando el negocio a ciegas, debido a que no se podría saber cuánto se está ganando o perdiendo en el negocio, además es necesario saber realizar este cálculo para poder dar un precio a los servicios o bienes que se ofrece, un mal cálculo de costos hace complicado realizar una toma de decisiones correctas (Capra Seoane, 2014, pág. 160)

La segunda herramienta es el presupuesto, este recurso permite al dueño del negocio:

- Controlar de mejor manera los gastos del negocio,
- Controlar las deudas para poder pagarlas a tiempo
- Disminuir el riesgo de perder dinero
- Llevar las cuentas de manera ordenada
- Separar las cuentas del negocio y de su hogar

Se debe tener en consideración que el presupuesto es el plan financiero elaborado con antelación para un determinado tiempo en el futuro, su objetivo es estimar lo que pueda pasar en el futuro.

El tercero es el control de caja, esta herramienta es un registro que refleja las entradas y salidas de dinero actual y proyectada, es importante porque garantiza la solvencia del negocio. Tiene dos objetivos principales; el primero, es que te muestra de donde vendrá tus ingresos y como lo puedes usar en el futuro; el segundo, es indicar si el negocio puede generar suficientes ingresos que permitan hacer frente a las necesidades de efectivo en un determinado tiempo. Además, esta herramienta permite

- Tener una herramienta que ayuda a tomar mejores decisiones
- Cumplir puntualmente las obligaciones y deudas
- Reaccionas rápido cuando se presenten problemas o cuando las cosas no salen como lo tenías previsto.

La ausencia de esta herramienta puede generar el riesgo de que las obligaciones que se tienen no puedan ser cumplidas a tiempo, lo cual generaría recurrir a préstamos con tasas de interés más altas.

Como ultimo está el financiamiento, se debe entender que esta herramienta es un préstamo de dinero, en el cual la persona recibe se compromete en devolver la cantidad solicitada mas los intereses, seguros y otros gastos, todo dependerá de cómo se haya realizado el contrato o el pacto entre ambas partes.

Algunos de los beneficios que da el obtener financiamiento son los siguientes:

- Tener mayor capacidad de desarrollo
- Realizar grandes operaciones

- Obtener la capacidad de poder asociarte con otras personas que ayude a crecer
- Llegar a nuevos mercados, expenderse

Pero como no todo es color de rosa, a continuación, se presenta los riesgos del financiamiento.

- Prestarse más de lo que se puede pagar
- Solicitar financiamiento de fuentes no oficiales
- Perder las garantías
- Perjudicar a los garantes
- Utilizar el préstamo en otra cosa

Se debe tener en cuenta que, si no se tiene acceso al financiamiento o se encuentra de forma limitada, las posibilidades de crecimiento del negocio también se restringen.

2.2.1.2.Actitudes financieras.

La OCDE (2023) dice que no basta con que las personas tengan conocimiento y la capacidad de poder actuar de forma correcta, la actitud que tome en relación con el dinero puede influir significativamente y cambiar sus decisiones y comportamientos financieros.

La actitud financiera influye en lo siguiente:

- La importancia que se le da al consumo de hoy frente el ahorro para mañana
- La disposición de planificar las finanzas
- La forma en la cual se percibe el riesgo y la recompensa
- El autocontrol frente a decisiones económicas impulsivas

La OCDE para la encuesta que realizo en el año 2022, elaboro las siguientes afirmaciones que pueden ayudar a detectar algunas actitudes negativas, por ejemplo

- “Encuentro más gratificante utilizar el dinero hoy que ahorrar para el futuro.”

- “Es mejor vivir el presente y dejar que el futuro se proteja por sí mismo.”
- “El dinero está para gastarse.” *(opcional)*

Estas afirmaciones demuestran la predisposición por el gasto inmediato, las cuales pueden dificultar comportamientos que ayuden a promover la resiliencia y el bienestar financiero. El CAF (2022) comenta que el índice de actitud financiera demuestra las creencias y perspectivas que tienen las personas hacia la gestión del dinero, esto se puede ver en el nivel de disposición que tienen las personas para ahorrar y en la confianza que tiene para poder tomar decisiones financieras

Kahneman y Tversky (1987) desde el enfoque de las finanzas conductuales plantearon que cuando se toma decisiones, las personas no siempre buscaran aumentar sus beneficios, si no que dependerá de la relación que el individuo pueda observar la relación entre el riesgo y rendimiento, demostrando así que no todas las decisiones se realizaran de forma racional, lo cual son generados por algunos sesgos psicológicos como:

- Rasgos de personalidad
- Aversión al riesgo
- Optimismo elevado
- Exceso de confianza
- Expectativas
- Moral, ente otros

Una mala actitud financiera mayormente se da cuando las personas tienen falta de preocupación por el futuro y solo piensan en el hoy, lo cual puede generar baja resiliencia económica, bajo nivel de ahorro, incremento de financiamiento informal, mayor preocupación y estrés financiero

2.2.1.3.Comportamientos financieros.

El comportamiento financiero son aquellas decisiones y acciones que realizan las personas y que tienen un impacto directo tanto en su situación económica como en su bienestar económico, y la repercusión puede afectar durante un corto o largo plazo.

Hay algunas conductas que pueden tener un efecto negativo, por ejemplo, atrasar o posponer el pago a los proveedores, escoger productos o servicios financieros sin comparar con otras opciones, no planificar gastos futuros que puedan tener, estas acciones, aunque a simple vistas pueden verse inofensivas a largo plazo impactaran negativamente en la salud financiera de las personas. Es importante evaluar este elemento ya que permite saber hasta qué punto las personas pueden actuar de manera financieramente responsable.

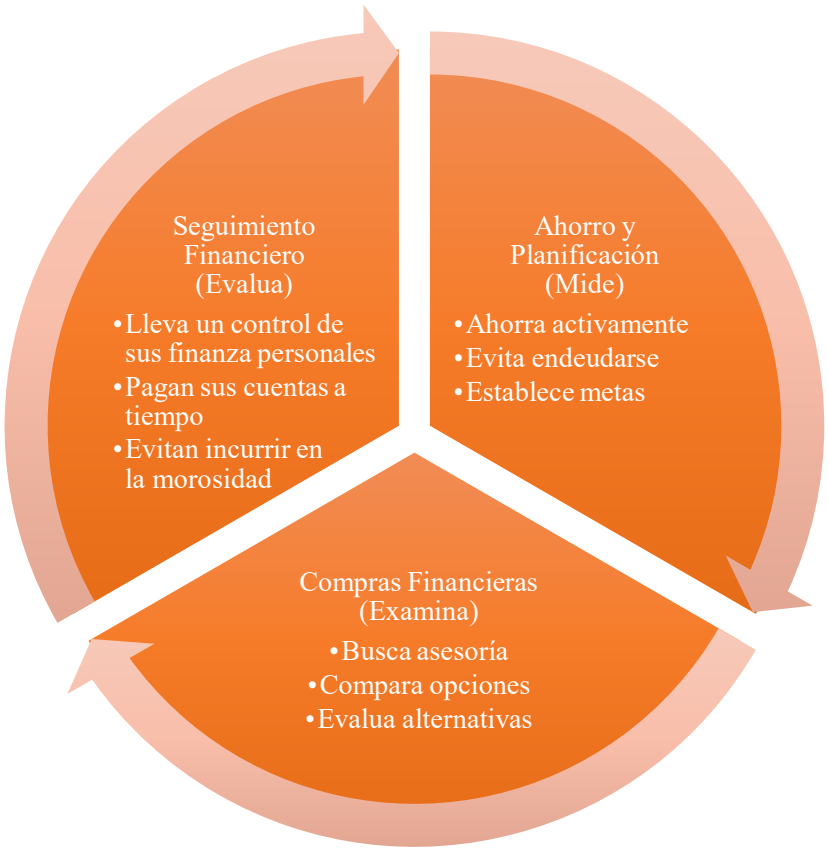
CAF (2022) dice a través del comportamiento financiero se busca medir las acciones y decisiones financieras que las personas realizan; por ejemplo; uso del presupuesto, ahorro constante y proyectarse a largo plazo.

Lusardi y Mitchell (2014) consideran que el comportamiento financiero se encuentra vinculado con la capacidad que tienen las personas para poder tomar decisiones informadas en relación con el ahorro, consumo, inversión y financiación, influenciadas por los conocimientos financieros que tienen y por la confianza que esta genera cuando el nivel es superior.

La OCDE (2023) en la encuesta que realizo, agrupo en tres áreas principales a los comportamientos financieros, con el propósito que estas áreas ayuden a evaluar, medir y examinar los comportamientos de una mejor forma. La distribución que realizo fue representada en la figura cinco

Figura 5

Áreas de los comportamientos financieros



Nota El gráfico representa las tres áreas del comportamiento financiero según la encuesta realizada por la OCDE durante el año 2023.

2.2.1.4.Bienestar económico

A raíz del COVID-19, distintas instituciones internacionales y nacionales empezaron a prestar mayor atención a la situación socioeconómica y financiera de la ciudadanía. Debido a este problema presentado, la OCDE (2023); plantea que, el bienestar financiero está relacionado con las capacidades de poder satisfacer con sus necesidades financieras y cumplir con los compromisos de manera cómoda, hacer frente a emergencias financieras, tener confianza en su situación

económica futura y tener la destreza de poder tomar decisiones financieras óptimas para poder alcanzar sus propósitos. (SBS, 2024)

Según el CAF (2022) el bienestar económico facilita la tranquilidad metal, da la libertad de poder tomar decisiones sin restricciones y tener la capacidad de contribuir positivamente a la comunidad. Para ello en la cuesta que se realizó en el año 2022 presentan el índice de bienestar financiero en el cual se busca poder evaluar la capacidad de las personas de poder satisfacer sus necesidades económica actuales, planificar y asegurar su futuro financiero, y sentirse seguras y satisfechas con su situación económica.

Este índice a su vez está conformado por dos componentes claves

- Bienestar objetivo o resiliencia financiera: Evalúa la capacidad para poder salir adelante luego de choques financieros negativos, como gastos inesperados y la falta de principales ingresos.
- Bienestar subjetivo: Evalúa el grado de satisfacción con la situación financiera personal, la confianza en la planificación a corto y largo plazo, también el sentimiento de seguridad relacionado con los asuntos financieros

Se debe tener presente que, aunque parezca que ambos conceptos son contrarios, en realidad ambos se encuentran relacionados; por ejemplo, una persona puede tener ingresos estables, pero puede sentir una ansiedad financiera, o en caso contrario tener ingresos bajos, pero sentirse segura debido a una buena planificación.

A continuación, se presenta algunas de las ideas que desarrollo el CAF (2022) en la encuesta de capacidades financieras con el fin de poder medir el índice de bienestar financiero.

Figura 6

Bienestar Financiero según CAF



Nota. El grafico presenta los ítems que se consideró en la encuesta realizada por el CAF para la evaluación del índice de bienestar financiero (2022), *(https://www.caf.com/es/areas-de-accion/inclusion-y-educacion-financiera/encuesta-de-capacidades-financieras/)*

2.2.2. Gestión de Negocios

Durante el siglo XX, apareció el estadounidense Frederick Winslow Taylor y el europeo Henri Fayol, que elaboraron los primeros trabajos respecto a la administración, siendo así considerados pioneros de la administración moderna. Los dos autores, aunque con distintos enfoques, elaboraron lo que hoy conocemos como las bases del pensamiento administrativo

2.2.2.1. Teoría Científica de la Administración

La escuela de administración científica se basa en la importancia que se le da a la atribución de las tareas, se busca aumentar la eficacia industrial, por medio de la aplicación de métodos científicos para resolver problemas administrativos; los principales métodos utilizados y que son aplicables a los problemas administrativos son la observación y la medición.

Esta escuela fue creada por Taylor a inicios del siglo XX, quien fue considerado como forjador de la Teoría General de la Administración moderna.

Taylor conto con varios adeptos, tales como Gantt, Gilbreth, Emerson, Ford, Barth, entre otros (Chiavenato, 2018); esta escuela generó un cambio significativo en esos años, debido a que su propósito primordial fue mitigar las perdidas, para poder aumentar la productividad

Para Chiavenato (2018) la idea central de Taylor es la ciencia que busca la armonía y la cooperación para obtener el rendimiento máximo, a través del desarrollo individual de cada persona, para alcanzar un nivel alto de eficiencia y prosperidad.

Taylor elaboro cuatro principios de la administración que todo gestor debe saber y respetar:

- Principio de planeación: se busca cambiar la improvisación por la ciencia a través la planeación del método de trabajo
- Principio de preparación: se debe seleccionar a aquellos que presentan mejores aptitudes, para luego capacitarlos con el propósito de producir más

- Principio de control: se debe verificar que el trabajo se desarrolle según las normas y el plan establecidos. Para cumplir dicho propósito el área de gerencia deberá apoyar para que las actividades sea la más optima.
- Principio de ejecución: se asigna roles y responsabilidades para que las tareas se elaboren de forma ordenada y disciplinada.

Emerson uno de los seguidores de Taylor, desarrollo doce principios de la eficiencia, por lo cual se dice que se adelantó a los conceptos desarrollados por la administración por objetivos elaborada por Peter Drucker en los años de 1960.

Figura 7

Principios de la eficiencia de Emerson



Nota: Este gráfico representa los doce principios de la eficiencia que desarrollo Emerson durante el año 1912 en su libro “The twelve Principles of Efficiency”

Ford, uno de los seguidores de Taylor, elaboró tres principios esenciales para poder tener un esquema que permita aumentar la producción, por medio de un trabajo constante, organizado y económico

- Principio de Intensificación: Aquí se plantea bajar el tiempo que se emplea durante el proceso productivo
- Principio de Economía: Aquí se plantea buscar que el ritmo de producción sea más rápido:
- Principio de Productividad: Aquí se plantea aumentar la capacidad de producción del hombre mediante la especialización, de esa forma el trabajador obtiene más ingresos y el empresario obtiene una mayor elaboración de los productos.

2.2.2.2. Teoría clásica de la administración

Esta teoría se inicia en el año 1916 en Francia con Henry Fayol, en la cual hace énfasis en la estructura y las funciones que debe tener una empresa para poder llegar a la eficiencia

En esta teoría se tiene a tres destacados autores Taylor, Urwick y Gulick

Primero tenemos a Fayol que considera que las empresas deben realizar seis funciones básicas; las técnicas, comerciales, financieras seguridad, contables y administrativas, es en esta última, donde propone cinco componentes del proceso básico administrativo:

- Previsión: Es donde se debe visualizar las acciones futuras, para poder elaborar un plan de acción. Según Chiavenato (2018) hoy en día este elemento en algunos casos ha sido sustituido y en otros casos ha sido integrada en la planeación dentro del proceso administrativo"
- Organización: Chiavenato (2018) lo defino como el conjunto de individuos que se relacionan entre sí para para poder concretizar los objetivos planteados.

- Dirección: Guiar y orientar. Chiavenato (2018) la define como la función que analiza e interpreta los objetivos y planes de la empresa, para poder conducir a las personas hacia el desarrollo y cumplimiento de ello.
- Coordinación: Juntar las acciones y esfuerzos colectivos
- Control: Asegurarse que todo se realice según las reglas y órdenes dadas.

Como toda ciencia, que se basa en principios y leyes, Fayol propuso 14 principios generales de la administración.

Figura 8

Principios generales de la administración según Fayol



Nota El grafico representa los doce lineamientos de la administración elaborados por Fayol en su libro “Administración Industrial”

Aunque Fayol definió cuales eran las bases de la administración, dos de sus seguidores representativos (Urwick y Gulick) no aceptaron esos elementos, por lo cual ambos autores clásicos

definieron los elementos de la administración a su manera, sin alejarse mucho de la ide principal de Fayol

Según Urwick en su libro “The Elements of Administration” de 1943, propuso que los siguientes elementos administrativos:

Figura 9

Elementos de la Administración según Urwick



En el mismo libro el autor también planteo cuatro principios de la administración

- Principio de especialización: Cada trabajador debe enfocarse en una sola tarea o función
- Principio de autoridad: En la organización debe estar claramente establecido el nivel jerárquico de autoridad
- Principio de amplitud administrativa: Se debe establecer la cantidad de subordinados que tendrá cada superior

- Principio de definición: Cada puesto laboral debe estar definido claramente por escrito y difundido a todos

Luego se tiene a Gulick que en su investigación "Notes on the Theory of Organization" considero que deben ser siete los elementos de la administración

- planeación
- Organización
- Asesoría
- Dirección
- Coordinación
- Información
- Presupuestación

2.2.2.3. Teoría de las Relaciones Humanas

Durante el año de 1929, mientras la gran depresión golpeaba fuertemente, en Estados unidos surgió la teoría de las relaciones humanas como resultado del Experimento de Hawthorne, que fue elaborado por Elton Mayo y sus colaboradores

Según Chiavenato (2018) la teoría de las relaciones humanas nace del propósito de corregir la fuerte tendencia a la deshumanización, debido a que el trabajo tenía una fuerte aplicación de métodos rigurosos, científicos y precisos, a los que los trabajadores se encontraban obligados a cumplir, es por ello que este autor considera que esta teoría fue una reacción y oposición al enfoque clásico de la administración.

Esta escuela en encuentra sus orígenes en los siguientes hechos:

- La necesidad de humanizar y democratizar la administración,
- El desarrollo la psicología y la sociología,

- Las ideas filosóficas de John Dewey, la sociología de Vilfredo Pareto y la psicología de Kurt Lewin fueron esenciales para los cimientos de la administración que plantea Elton Mayo, fundador de esta escuela.
- Las conclusiones a las que se llegó en el experimento de Hawthorne, que fue realizado entre los años 1927 y 1932, bajo la coordinación de Elton Mayo, hizo que se pusiera en critica los principios postulados por la teoría clásica de la administración.

2.2.2.4. Teoría Neoclásica de la Administración

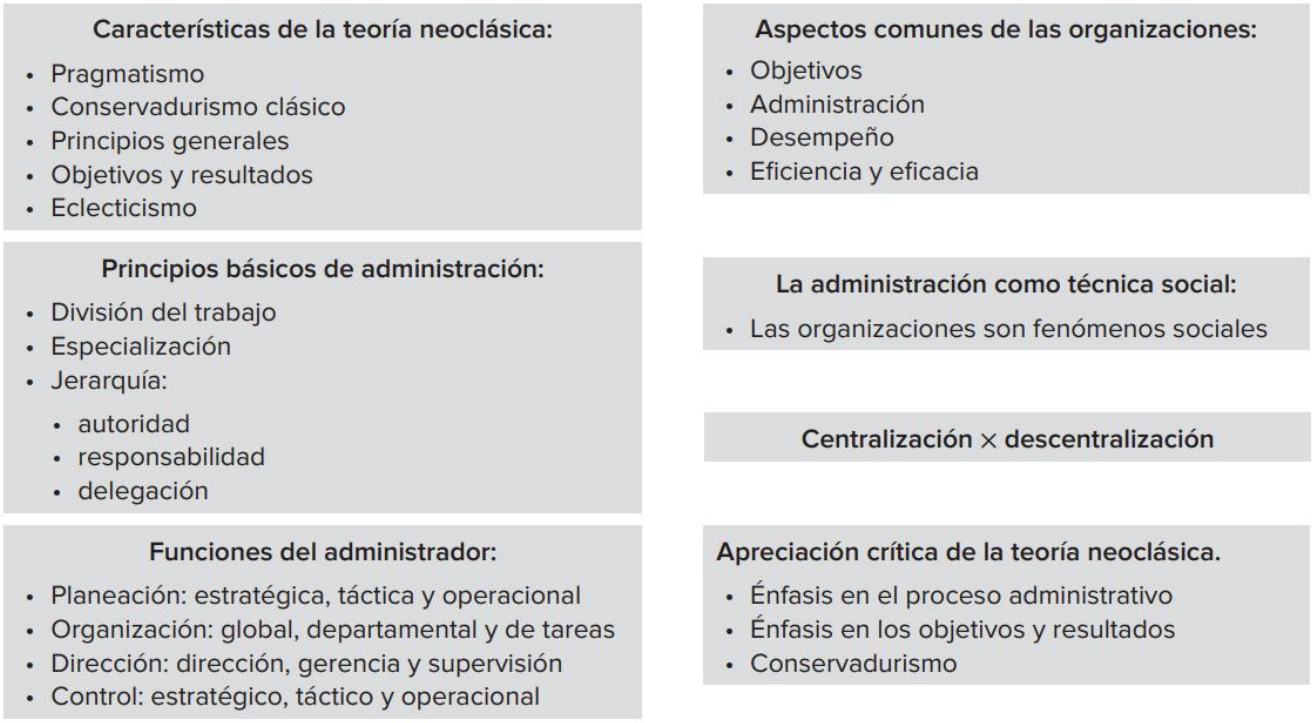
En la década de 1950, luego de culminar la segunda guerra mundial, las distintas instituciones sufrieron una época de variaciones y modificaciones, las cuales no tardaron en repercutir en las teorías administrativas de ese momento; es aquí donde se inicia la teoría neoclásica, Chiavenato (2018) la define como, la teoría clásica expresada de manera diferente, la cual aprovecho las aportaciones de las demás teorías administrativas, la cual hace que esta teoría sea una combinación de varios enfoques. A continuación, se presenta algunas características de esta teoría:

- Fuerte relevancia en los enfoques prácticos de la administración y con el propósito de obtener resultados concretos.
- Reconocimiento parcial de los planteamientos clásicos
- Los principios clásicos se desarrollan como criterios elásticos que trata de buscar soluciones administrativas prácticas.
- Énfasis en el desarrollo de los objetivos para conseguir resultados para la sociedad
- Se nutren de diversas teorías y se complementas con otras ciencias, tales como la, la psicología, sociología, entre otros

- Se considera a la administración como técnica social
- Drucker, el neoclásico más famoso, destaca tres aspectos comunes a todas las organizaciones; Objetivos, Administración y Desempeño Organizacional

Figura 10

Teoría Neoclásica



Nota. En la figura se presenta un mapa mental en relación con la teoría neoclásica, en la cual se muestra un resumen de los conceptos y principios básico que tienen esta teoría. Tomado de *Introducción a la teoría general de la administración de Chiavenato*

Dentro de esta teoría podemos encontrar a Peter Drucker, quien en el año de 1954 público su libro "The Practice of Management" en el cual plantea este nuevo punto vista para la administración, por ese motivo es considerado, el padre de la administración por objetivos, también llamada APO.

La APO tiene las siguientes características:

- Definición conjunta de objetivos
- Cada unidad dentro de la organización tiene sus propios objetivos
- Los objetivos entre los distintos departamentos están integrados
- Se enfoca en los resultados, aunque no necesariamente en su medición
- Evaluación constante
- Busca la participación de todos los que están dentro de la organización
- Apoyo constante del staff

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1.Hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

Existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores2024.

3.1.2. Hipótesis Específicas

Existe relación significativa existe entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024.

Existe relación significativa entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024.

Existe relación significativa entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024.

3.2.Variables

3.2.1 Variable 1: Educación Financiera

Dimensiones:

1. Conocimiento financiero
2. Actitud financiera
3. Comportamiento financiero

3.2.2 Variable 2: Gestión de Negocios

Dimensiones:

1. Conocimiento financiero
2. Actitud financiera
3. Comportamiento financiero

3.3.Operacionalización de variables

Variable	Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems
Educación Financiera	Es una combinación de conocimientos, actitudes y comportamientos financieros necesarios para tomar decisiones financieras acertadas y alcanzar el bienestar financiero",	Conocimiento	Presupuesto y manejo del dinero Costos y precios Ahorro e inversión Prestamos	01 al 20
		Actitud	Preferencia de ahorro Preferencia de gasto Análisis de compra	21 al 24
		Comportamiento	Control del dinero Asesoría Ahorro Pagos	25 al 28
Gestión de negocios	Proceso mediante el cual se planifican, organizan, dirigen y controlan los recursos con el fin de alcanzar objetivos de forma eficiente y sostenible, también se busca el. bienestar económico del negociante	Planificación	Ingresos y egresos Inversión Plan presupuestario Objetivos estratégicos	29 al 32
		Dirección	Supervisión presupuestaria Financiamiento Decisión de inversión Toma de decisiones	33 al 36
		Ejecución	Pago de deudas Gastos imprevistos Decisiones diarias Reinversión	37 al 40

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1.Enfoque y nivel de investigación

El presente trabajo tiene un enfoque cuantitativo, ya que se elaboró y diseñó un cuestionario aplicado a una muestra aleatoria simple para la recolección y análisis de datos, mediante un método inferencial.

Es de nivel correlacional, puesto que se analizó la relación entre la educación financiera y la gestión de negocios en el mercado Sagrado Corazón de San Juan de Miraflores durante el periodo 2024.

4.2.Diseño de la investigación

El diseño es no experimental transversal, lo que implica que las variables fueron observadas en su contexto natural sin manipulación. Los datos se recolectaron en un único momento mediante el cuestionario para su posterior análisis.

4.3.Unidad de estudio

Un comerciante de cada negocio del mercado Sagrado Corazón, quien es una persona que actúa como administrador de la tienda o negocio, en este caso el encargado de cada puesto.

4.4.Población y muestra

La población del estudio está conformada por los 60 negocios del mercado Sagrado Corazón en el distrito de San Juan de Miraflores. Cada negocio está representado por un comerciante (administrador o encargado).

Para la muestra, se empleó un muestreo probabilístico aleatorio simple, donde todos los individuos de la población tuvieron la misma probabilidad de ser seleccionados.

El tamaño de la muestra se calculó con la siguiente fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{((Z\,{}^{\alpha}/_{2})^2 p(1-p)N}{\left(Z\,{}^{\alpha}/_{2}\right)^2 p(1-p) + e^2(N-1)}$$

Datos usados para el cálculo de la muestra

N = 60	P = 0.5	$Z\,\alpha/2 = 1.96$	e = 0.05

$$n = \frac{1.96^2\ x\ 0.5(1-0.5)\ x\ 60}{1.96^2\ x\ 0.5\ x\ (1-0.5) + 0.05^2 x\ (60-1)}$$

$$n = 52$$

La muestra final estuvo compuesta por 52 comerciantes del mercado Sagrado Corazón del distrito de San Juan de Miraflores.

4.5.Técnicas e instrumentos de recolección de información

La técnica utilizada fue la encuesta, que posteriormente fue aplicada a la muestra elegida, en nuestro caso, comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores.

El instrumento de recolección de datos que se utilizó fue el cuestionario que consto de cuarenta ítems, distribuidos en dos dimensiones, donde la formulación de preguntas permitió conocer el nivel con respecto a la educación financiera y la forma de gestionar los negocios en el mercado Sagrado Corazón.

Las preguntas planteadas para la dimensión de conocimientos financieros de la variable de educación financiera fueron de tipos dicotómicas, debido a que este tipo de opciones permite una respuestas más claras y objetivas, identificando de mejor manera la presencia o ausencia de conocimientos. Sin embargo, tomando en cuenta que el resto de cuestionario se utilizó la escala de Likert, se optó por dar puntajes a las preguntas dicotómicas (**"SI" = 1 punto., "NO" = 0 puntos)**, luego se analizaría por indicador y de acuerdo con el puntaje obtenido obtendría un nivel de conocimiento financiero (**poco, muy poco, regular, bastante, mucho**), por ello las veinte preguntas de conocimiento financiero se sintetizaron en cuatro ítems principales.

De esta manera, se logró **homogeneizar la medición de todas las dimensiones** del estudio bajo un mismo criterio de análisis.

4.6. Procesamiento de datos y análisis estadístico

En el presente trabajo de investigación para la presentación de los resultados descriptivos se utilizó la baremación con el propósito de estandarizar los puntajes, para poderte realizar una comparación más clara entre los niveles de educación financiera y la gestión de negocios, los criterios utilizados por la baremación se encuentran en el anexo 5.

Además, se utilizó el Método inferencial a través de pruebas estadísticas (pruebas de normalidad y coeficiente de correlación de Spearman), para poder contrastar nuestra hipótesis.

Los resultados obtenidos de la investigación se analizaron en el programa estadísticos SPSS.

V. RESULTADOS

5.1.Presentación y análisis de resultados

A continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron luego de aplicar el cuestionario a los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, del distrito de San Juan de Miraflores. Para un mejor entendimiento de los resultados, se presentarán a través de tablas y gráficos, que nos permita realizar el análisis y la interpretación correspondiente

Primero se presentará las frecuencias de la variable, seguidamente de sus dimensiones correspondientes (Conocimientos financieros, Actitudes financieras y Comportamiento Financiero), luego se presentará la frecuencia de la variable gestión de negocios con sus dimensiones (Planeación, Dirección y Ejecución); finalmente se presentará tablas cruzadas que ayudaran analizar la relación entre las variables estudiadas.

Se debe tener en cuenta que para este análisis se tomara en cuenta tres niveles de valoración, los cuales son: bajo, medio y bajo, los cuales fueron determinados por el proceso de Baremación.

5.1.1. Educación financiera

Tabla 1

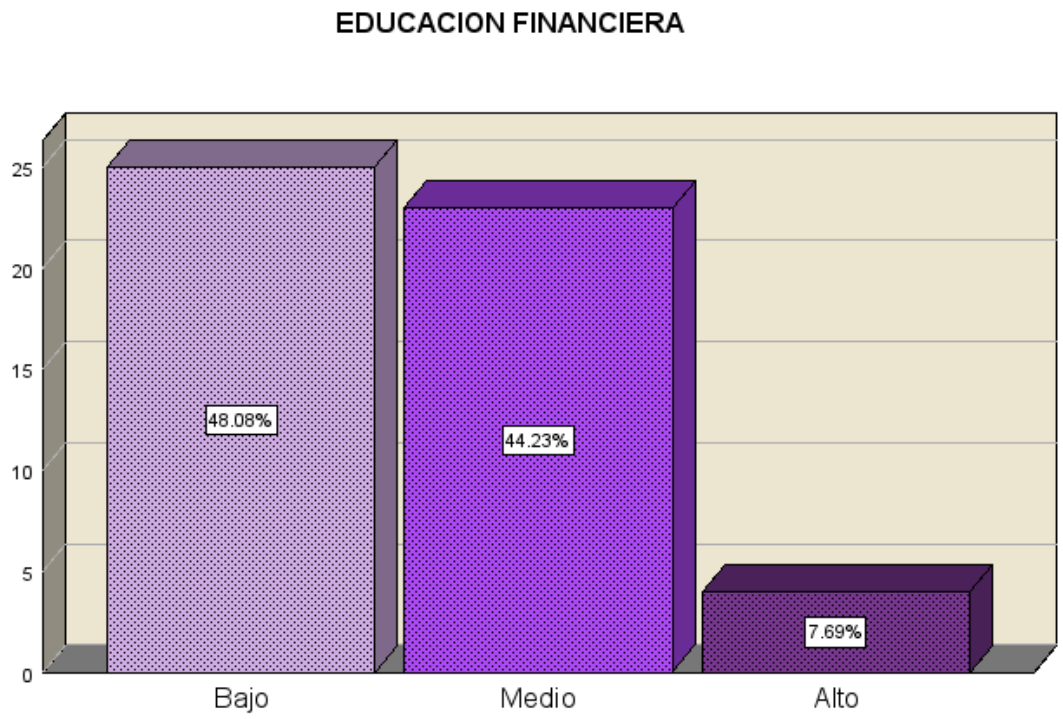
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de educación financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	25	48.1	48.1	48.1
Medio	23	44.2	44.2	92.3
Alto	4	7.7	7.7	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 11

Distribución de los niveles de Educación Financiera



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 11 se observa que el 48.08% (25 negociantes) de los encuestados presenten un nivel bajo de educación financiera, el 44.23% (23 negociantes) presentan un nivel medio y solo el 7.69% (04 negociantes) tiene un nivel alto de educación financiera.

Este resultado demuestra que la mayoría de los negociantes tienen un bajo nivel de educación financiera, este bajo rendimiento influye de forma negativa al momento de gestionar sus negocios; lo cual se puede ver reflejado en una mala toma de decisiones, no utilizar sus recursos de forma óptima, malas inversiones, entre otros.

5.1.1.1. Conocimientos Financieros .

Tabla 2

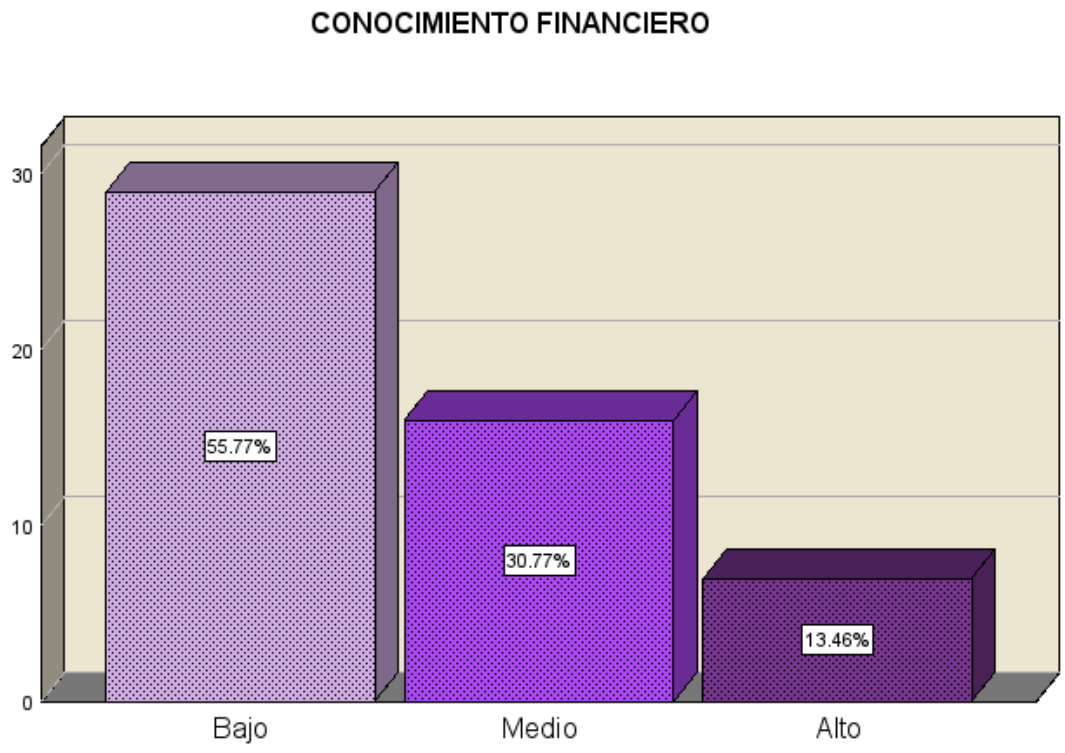
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Conocimientos Financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	29	55.8	55.8	55.8
Medio	16	30.8	30.8	86.5
Alto	7	13.5	13.5	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 12

Distribución de los niveles de Conocimiento



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 12 se observa que el 55.77% (29 negociantes) de los encuestados presenten un nivel bajo de conocimientos financieros, el 30.77% (16 negociantes) presentan un nivel medio y solo el 13.46% (07 negociantes) tiene un nivel alto de conocimientos financieros.

Para poder medir mejor esta dimensión se utilizó cuatro indicadores manejo:

- Presupuesto y manejo del dinero: En este indicador los negociantes comentaron que a veces tienen anotados en libretas o cuadernos algunos cálculos, pero que no saben cómo elaborar un presupuesto como tal y que muchos de ellos solo ven la fluctuación del dinero del día.
- Costos y precios: En este indicador se observó que los negociantes no sabían diferenciar entre ambos conceptos
- Ahorro e inversión: En este indicador eran pocos los negociantes que conocían que era un depósito a plazo fijo, calculaban de forma correcta un interés simple y reconocían que tener guardado dinero en casa no era seguro.
- Prestamos En este indicador se observó que los negociantes no conocían el termino capacidad de pago y que muchos no sabían calcular correctamente los intereses.

5.1.1.2. Actitud Financiera

Tabla 3

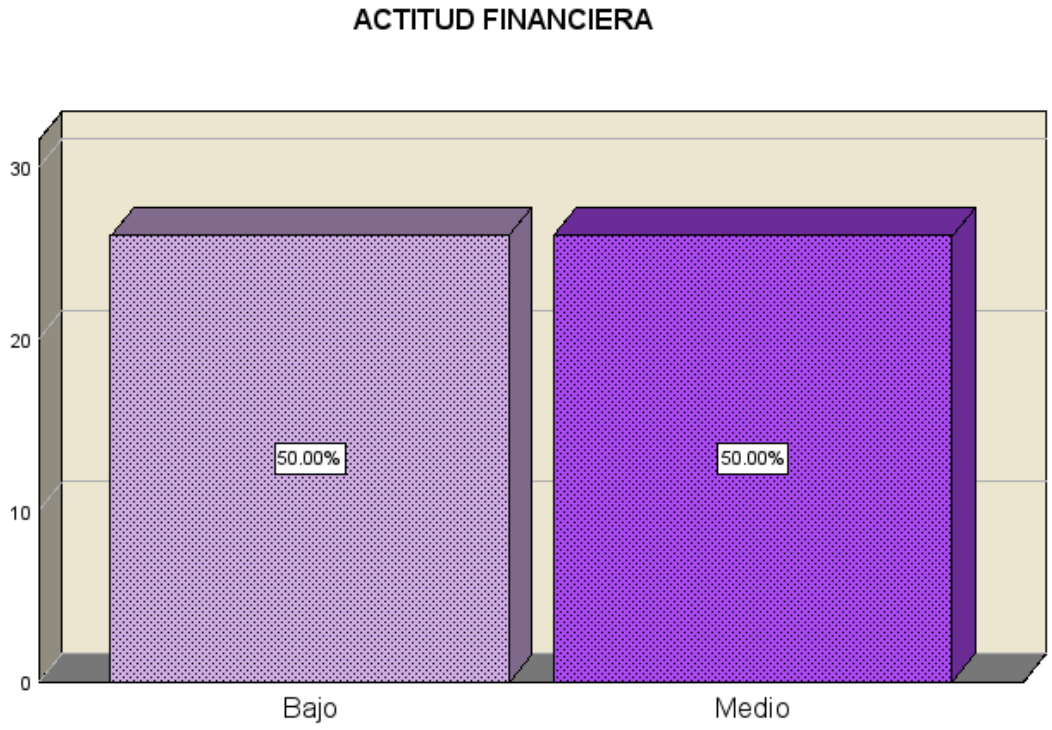
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Actitud Financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	26	50.0	50.0	50.0
Medio	26	50.0	50.0	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 13

Distribución de los niveles de Actitud Financiera



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 13 se observa que 50% (26 negociantes) tienen un nivel bajo y que el otro 50% (26 negociantes) poseen un nivel medio, sin embargo, en esta dimensión ningún comerciante presento un nivel alto. Estos resultados muestran una marcada deficiencia de actitudes financieras, ya que la mayoría de los negociantes preferían gastar el dinero hoy antes que ahorrarlo, además, pocas veces meditan antes de realizar una compra, por lo cual eran muy pocas las veces que analizaban las consecuencias de las decisiones.

La falta de un nivel alto en esta dimensión, indica que los negociantes deben aumentar y fortalecer sus actitudes para poder gestionar de manera responsable el dinero, tomar decisiones acertadas y asegurar la sostenibilidad de sus negocios.

5.1.1.3. Comportamiento Financiero

Tabla 4

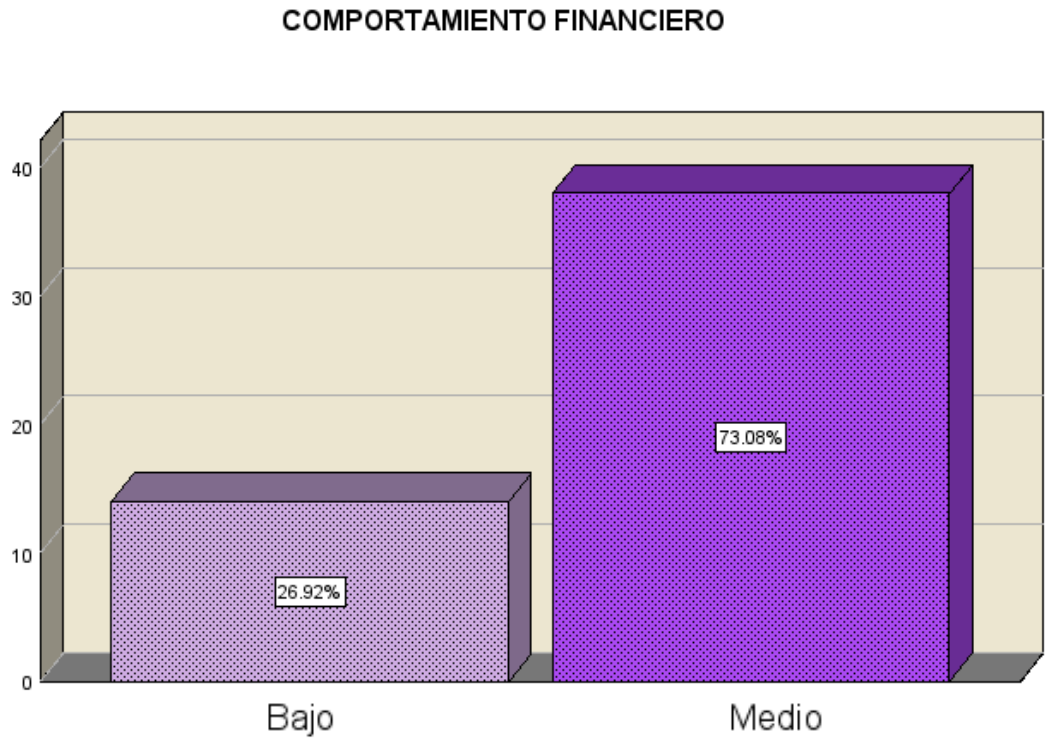
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Comportamiento Financiero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	14	26.9	26.9	26.9
Medio	38	73.1	73.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 14

Distribución de los niveles de Comportamiento Financiero



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 14 se observa un 26.92% (14 negociantes) presentan un nivel bajo de comportamiento financiero, mientras que el 73.08% (38 negociantes) presentan un nivel medio de comportamiento financiero.

La ausencia de un nivel alto de comportamiento permite deducir que los comerciantes no realizan constantemente actividades como: ahorrar, controlar ingresos y salidas de dinero. Pese a esas carencias, la mayoría de los negociantes tratan de pagar sus deudas a tiempo, aunque a veces se demoran en pagar, este tiempo no suele mayor a tres días

5.1.2. Gestión de Negocios

Tabla 5

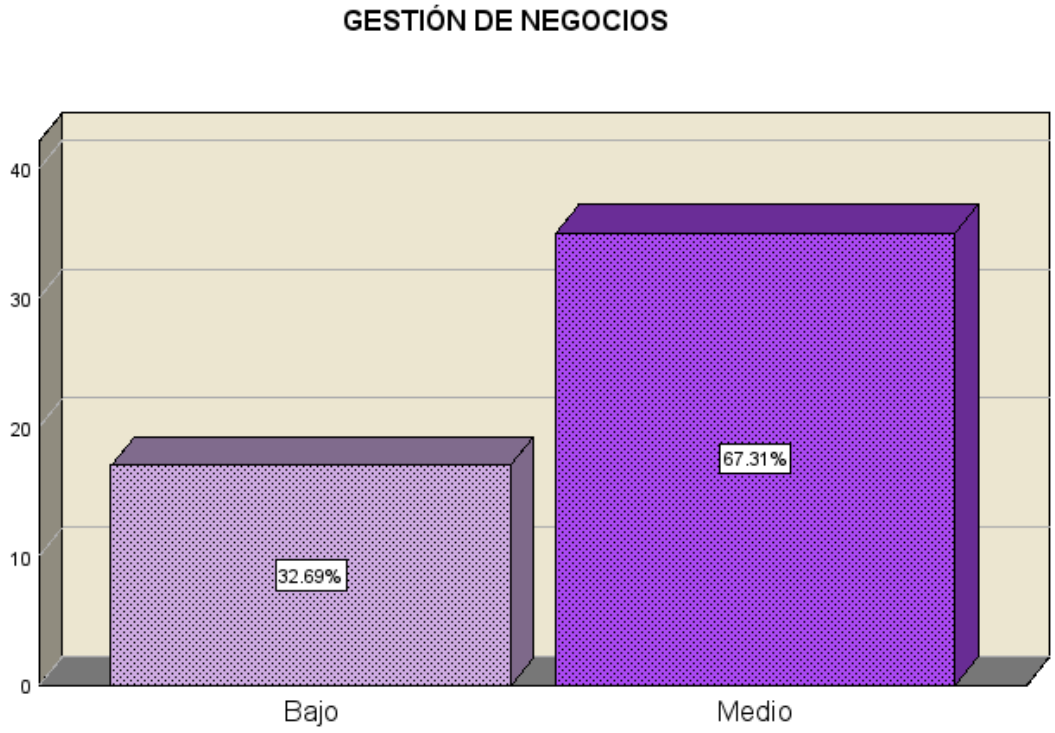
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Gestión de Negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	17	32.7	32.7	32.7
Medio	35	67.3	67.3	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 15

Distribución de los niveles de Gestión de Negocios



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 15 se observa que un 32.69% (17 negociantes) presentan un nivel bajo de gestión de negocios, mientras que el 67.31% (35 negociantes) presentan un nivel medio de gestión de negocios. Al no presentar un nivel alto de gestión, se puede decir que los negociantes tienen una fuerte deficiencia en la gestión de negocios; sin embargo, más de la mitad de los negociantes presentan un nivel medio de gestión, lo cual, muestra una fuerte disposición para poder mejorar, si se le dan las herramientas suficientes los negociantes podrán aumentar su nivel de gestión

5.1.2.1. Planificación

Tabla 6

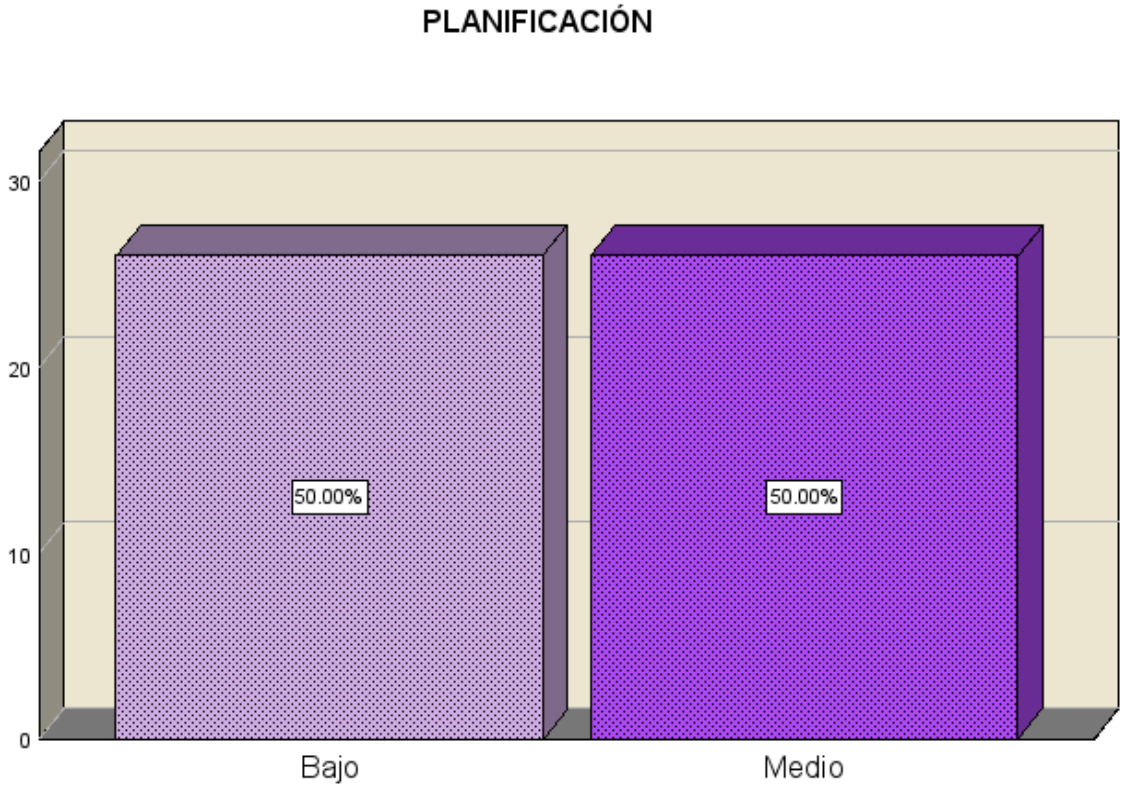
Nivel de Planificación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	26	50.0	50.0	50.0
Medio	26	50.0	50.0	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 16

Distribución de los niveles de Planificación



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 16 se observa un 50% (26 negociantes) presentan un nivel bajo de planificación, mientras que el 50% (26 negociantes) presentan un nivel medio de planificación. Este resultado muestra que en esta dimensión no hay negociantes que cuenten con un nivel de gestión alto, lo cual indica que la planificación en la mayoría de los negociantes aun presenta un nivel limitado, por lo cual probablemente presenten dificultades para saber cuánto dinero necesitan para poder pagar su compras y gatos, también para saber cuánto deben vender para poder tener ganancias a fin de mes, entre otras situaciones donde necesiten planificar. Sin embargo, la otra mitad obtuvo un nivel medio, por lo cual se puede deducir que estos negociantes si cuentan y conocen ciertas habilidades y prácticas de gestión; sin embargo, posiblemente no las aplican o las realizan de manera frecuente.

5.1.2.2. Dirección

Tabla 7

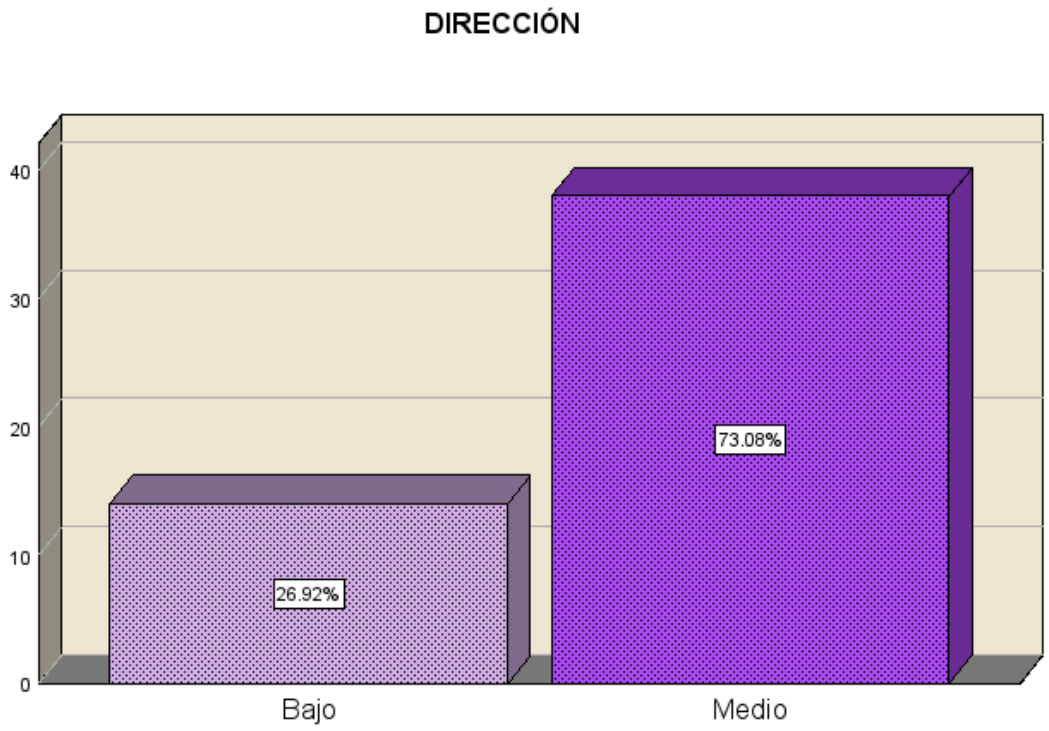
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Dirección

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	14	26.9	26.9	26.9
Medio	38	73.1	73.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 17

Distribución de los niveles de Dirección



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 17 se observa un 26.92% (14 negociantes) presentan un nivel bajo de dirección, mientras que el 73.08% (38 negociantes) presentan un nivel medio de dirección

El grafico muestra la gran cantidad de negociantes que presentan un nivel de dirección medio, ya que la mayoría *a veces* realiza actividades de supervisión económica, decisiones de financiamiento y decisiones de inversión, mas no lo hacen de una manera cotidiana, razón por la cual no se puede observar un nivel alto en esta dimensión

5.1.2.3. Ejecución

Tabla 8

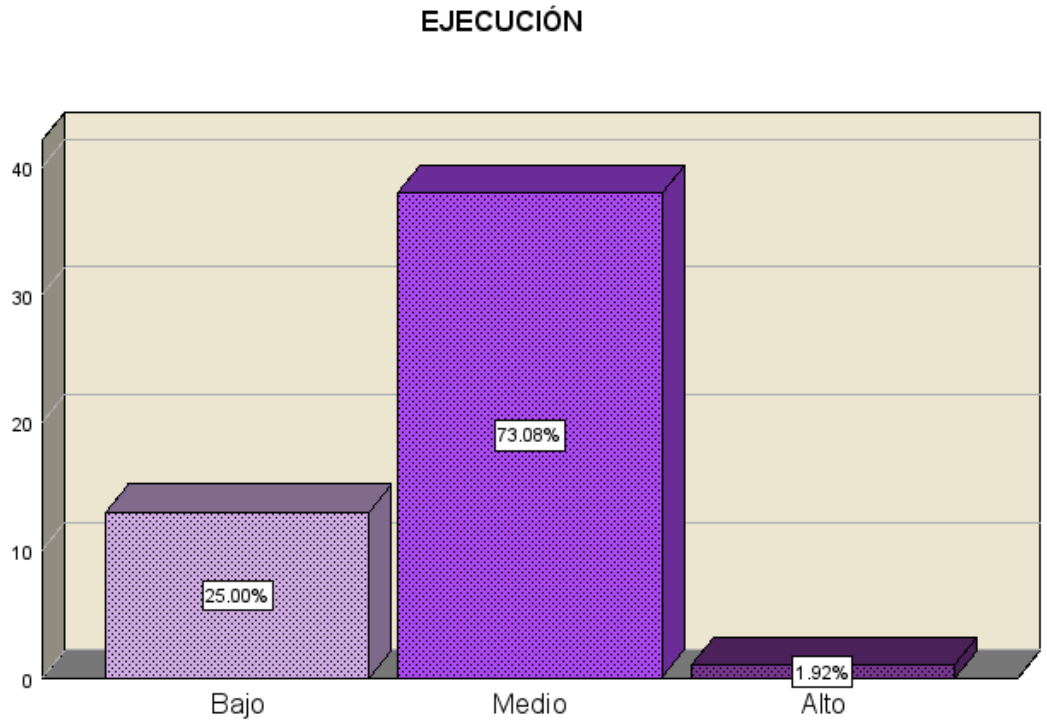
Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Ejecución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	13	25.0	25.0	25.0
Medio	38	73.1	73.1	98.1
Alto	1	1.9	1.9	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 18

Distribución de los niveles de Ejecución



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 18 se observa un 25% (13 negociantes) presentan un nivel bajo de ejecución, mientras que el 73.08% (38 negociantes) presentan un nivel medio de dirección y el 1.92% (01 negociante) un nivel alto

En esta última dimensión se puede ver que una clara predominancia de aquellos que tienen un nivel medio de ejecución; sin embargo, solo una persona logro tener un nivel alto, esto se pudo haber dado porque los negociantes suelen actuar de forma correcta ante alguna dificultad que se les presente, además ellos también pagan con regularidad a tiempo sus obligaciones.

5.1.3. Educación financiera vs Gestión de Negocios

Tabla 9

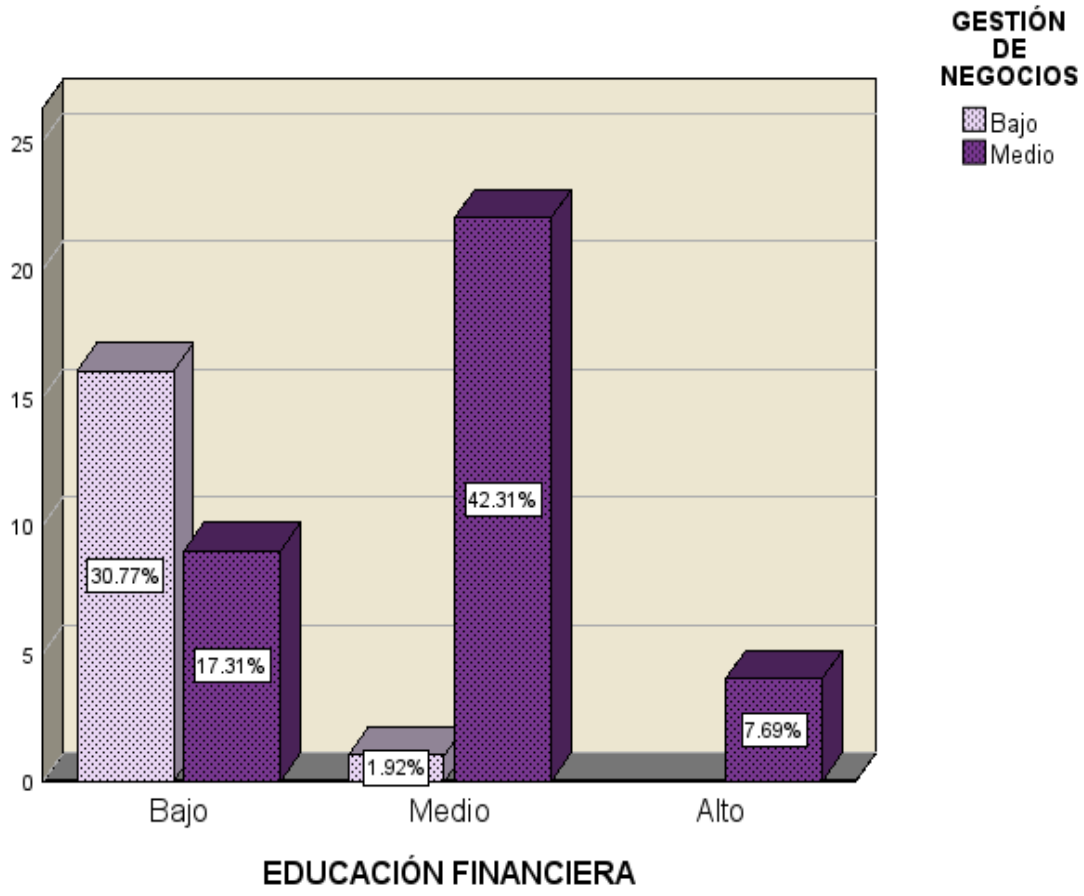
Relación entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios

			Gestión De Negocio		Total
			Bajo	Medio	
Educación Financiera	Bajo	Recuento	16	9	25
		% del total	30.8%	17.3%	48.1%
	Medio	Recuento	1	22	23
		% del total	1.9%	42.3%	44.2%
	Alto	Recuento	0	4	4
		% del total	0.0%	7.7%	7.7%
Total		Recuento	17	35	52
		% del total	32.7%	67.3%	100.0%

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 19

Relación entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 19 se observa que el 48.08% del total de los negociantes encuestados tienen un nivel bajo de educación financiera, de los cuales el 30.77% presentan un nivel de gestión de negocios baja y el 17.31% presenta un nivel medio de gestión.

Aquellos comerciantes que tienen un nivel medio de educación financiera representan al 44.23% del total de encuestados, de este grupo el 1.92% tienen un nivel bajo de gestión y en mayor proporción aquellos que tienen un nivel medio de gestión representan al 42.31%.

Finalmente, aquellos que tienen un nivel de educación alta poseen a su vez un nivel medio de gestión, los cuales son representados por el 7.69% del total.

5.1.3.1. Conocimiento Financiero vs Gestión de Negocios

Tabla 10

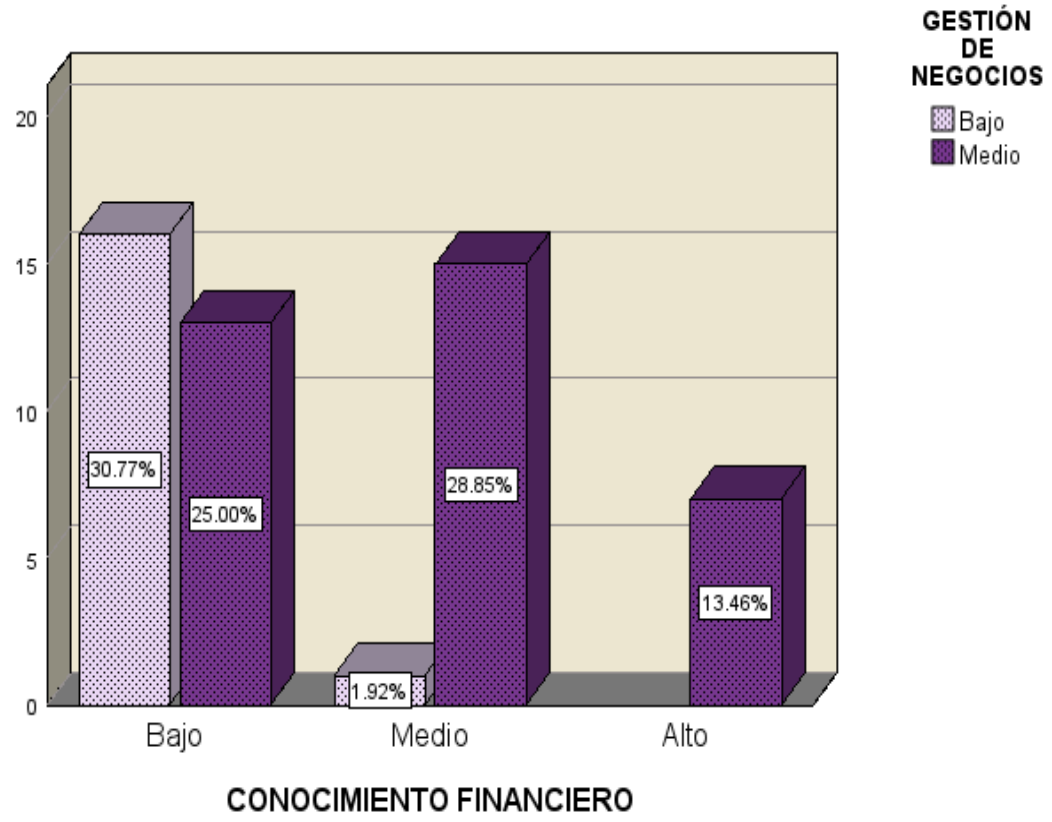
Relación entre Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios

			Gestión De Negocio		Total
			Bajo	Medio	
Conocimiento Financiero	Bajo	Recuento	16	13	29
		% del total	30.8%	25.0%	55.8%
	Medio	Recuento	1	15	16
		% del total	1.9%	28.8%	30.8%
	Alto	Recuento	0	7	7
		% del total	0.0%	13.5%	13.5%
Total		Recuento	17	35	52
		% del total	32.7%	67.3%	100.0%

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 20

Relación entre Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 20 se observa que del 55.77% de los negociantes que tienen un nivel bajo de conocimientos financieros, el 30.77% presentan un nivel de gestión de negocios baja y el 17.31% presenta un nivel medio de gestión. El 30.7% de los negociantes que tienen un nivel medio de conocimientos financieros, el 1.92% presentan una gestión de negocios baja y el 42.31% presenta un nivel medio de gestión. El 7.69% los negociantes que tienen un nivel alto de educación financiera tienen a la vez un nivel medio de gestión.

5.1.3.2. Actitud Financiera vs Gestión de Negocios

Tabla 11

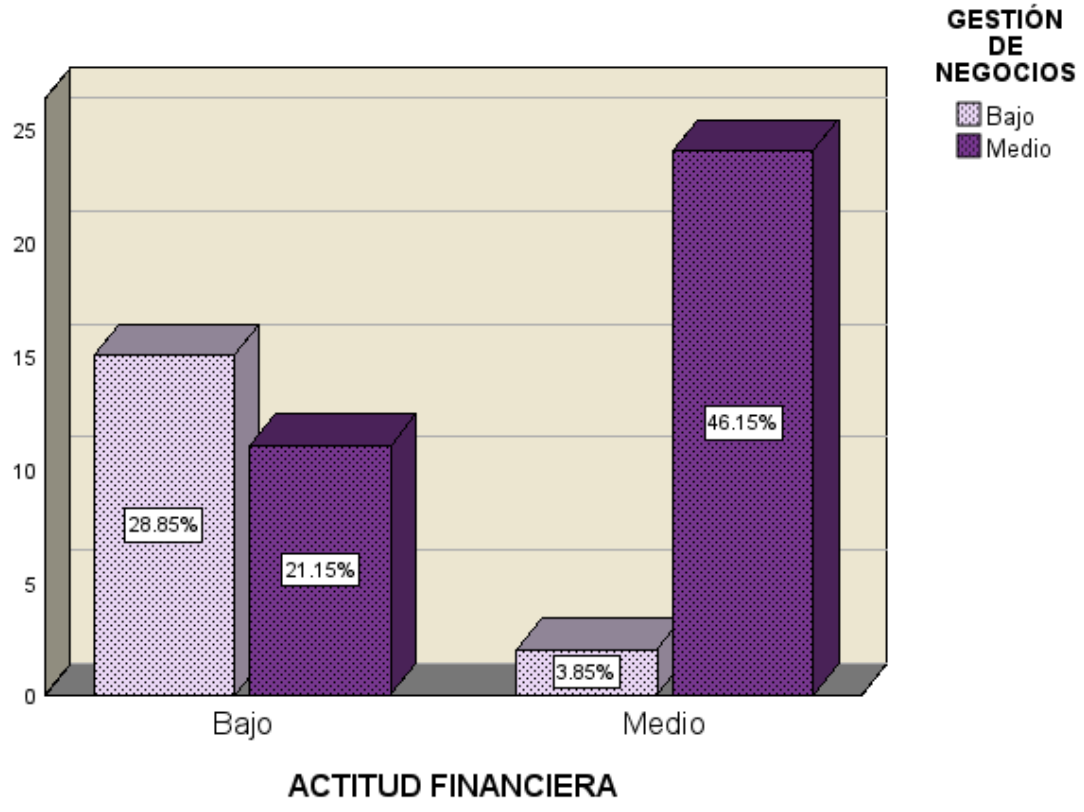
Relación entre Actitud Financiera y la Gestión de Negocios

			Gestión De Negocio		Total
			Bajo	Medio	
Actitud Financiera	Bajo	Recuento	15	11	26
		% del total	28.8%	21.2%	50.0%
	Medio	Recuento	2	24	26
		% del total	3.8%	46.2%	50.0%
Total		Recuento	17	35	52
		% del total	32.7%	67.3%	100.0%

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 21

Relación entre Actitud Financiera y la Gestión de Negocios



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 21 se observa que el 50% del total de los negociantes encuestados tienen un nivel bajo de actitud financiera, de los cuales el 28.85% presentan un nivel de gestión de negocios bajo y el 21.15% presenta un nivel medio de gestión.

Aquellos comerciantes que tienen un nivel medio de educación financiera representan al otro 50% del total de encuestados, de este grupo el 3.85% tienen un nivel bajo de gestión y aquellos que tienen un nivel medio de gestión representan al 46.15%.

Finalmente, en esta dimensión ningún comerciante tiene un nivel de actitud financiera alta, a su vez, no presentan un nivel de gestión financiera

5.1.3.3. Comportamiento Financiero vs Gestión de Negocios

Tabla 12

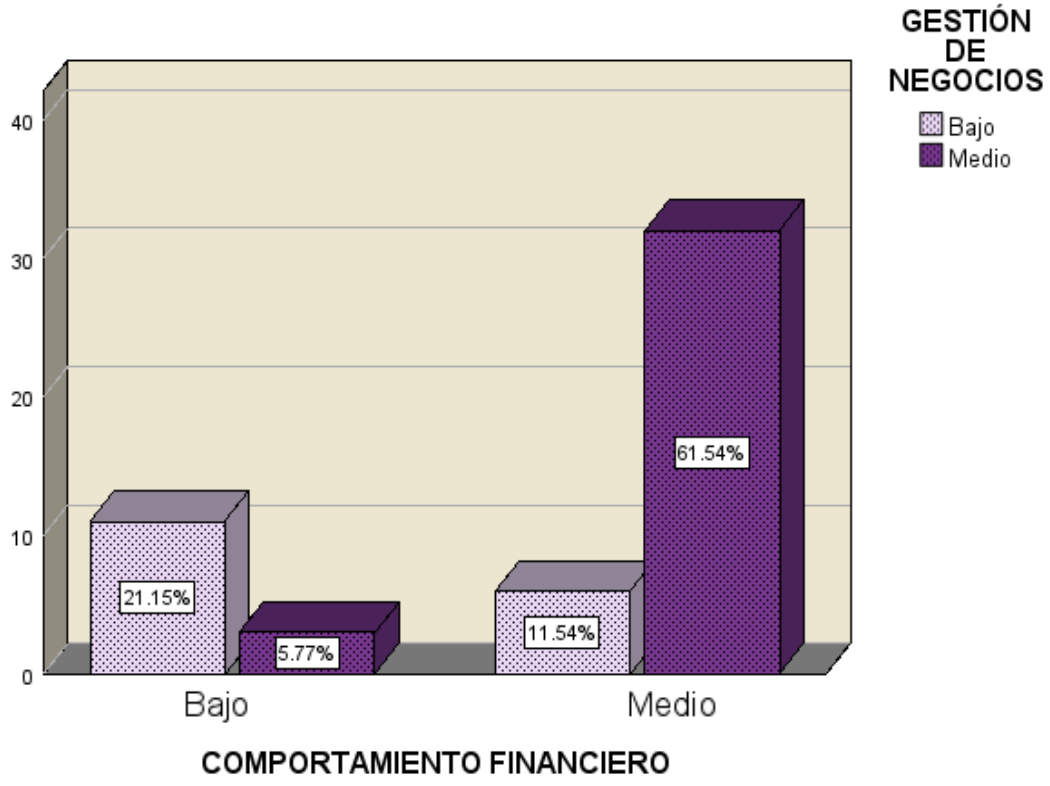
Relación entre Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios

			Gestión De Negocio		Total
			Bajo	Medio	
Comportamiento Financiero	Bajo	Recuento	11	3	14
		% del total	21.2%	5.8%	26.9%
	Medio	Recuento	6	32	38
		% del total	11.5%	61.5%	73.1%
Total		Recuento	17	35	52
		% del total	32.7%	67.3%	100.0%

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Figura 22

Relación entre Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios



Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

En la figura 22 se observa que el 26.92% del total de los negociantes encuestados tienen un nivel bajo de comportamiento financiero, de los cuales el 21.15% presentan un nivel de gestión de negocios bajo y solo el 5.77% presenta un nivel medio de gestión.

Los comerciantes que tienen un nivel medio de educación financiera representan al 73.08% del total de encuestados, de este grupo el 11.54% tienen un nivel bajo de gestión y los que tienen un nivel medio de gestión representan al 61.15%.

Finalmente, en esta dimensión al igual que en la figura anterior, ningún comerciante tiene un nivel de comportamiento financiero alto, al mismo tiempo tampoco se encuentra un nivel alto de gestión de negocio.

5.2.Pruebas estadísticas

5.2.1. Hipótesis General

Existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

5.2.1.1.Prueba de Normalidad para Educación Financiera y Gestión de Negocios

H_0: Educación Financiera y Gestión de Negocios tienen distribución normal

H_1: Educación Financiera y Gestión de Negocios no tiene distribución normal

Tabla 13

Pruebas de normalidad Educación Financiera y Gestión de Negocios

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Educación Financiera	.171	52	<.001
Gestión de Negocios	.191	52	<.001

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$ se rechaza H_0

Interpretación: Rechazamos H_0 y aceptamos H_1; es decir, las variables Educación Financiera y Gestión de negocios no tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos estadística no paramétrica y usaremos el coeficiente de Spearman.

5.2.1.2. Aplicación de prueba estadística

H_0: No existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

H_1: Existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

Tabla 14

Coeficiente de Correlación de Spearman entre la Educación Financiera y la Gestión de Negocios

			Educación Financiera	Gestión de Negocio
Rho de Spearman	Educación Financiera	Coeficiente de correlación	1.000	.925**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	52	52
	Gestión de Negocio	Coeficiente de correlación	.925**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	52	52

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

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$, se rechaza H_0

Interpretación: Como el p-valor es menor que 0.05 rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa; es decir, existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024.

Después de aplicar la prueba estadística correspondiente, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman ρ = 0.925, el resultado obtenido significa que la Educación Financiera y la Gestión de Negocios tienen una relación positiva muy fuerte; es decir, si el nivel de educación financiera aumenta, la gestión de negocios tiende a mejorar; o de forma viceversa, a menor nivel de educación financiera, la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo

5.2.2. Hipótesis Específica 1

Existe relación significativa entre el conocimiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

5.2.2.1. Prueba de Normalidad para Conocimiento Financiero y Gestión de Negocios

H_0: Conocimiento Financiero y Gestión de Negocios tienen distribución normal

H_1: Conocimiento Financiero y Gestión de Negocios no tiene distribución normal

Tabla 15

Pruebas de normalidad Conocimiento Financiero y Gestión de Negocios

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Conocimiento Financiero	.137	52	.016
Gestión de Negocios	.191	52	<.001

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: α =0.05

p-valor: 0.016 y 0.001

Decisión: 0.016 y 0.001 < 0.05 se rechaza H_0

Interpretación: Rechazamos H_0 y aceptamos H_1; es decir, las variables, Conocimiento Financiero y Gestión de negocios no tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos estadística no paramétrica y usaremos el coeficiente de Spearman.

5.2.2.2. Aplicación de prueba estadística

H_0: No existe relación significativa entre el conocimiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

H_1: Existe relación significativa entre el conocimiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

Tabla 16

Coeficiente de Correlación de Spearman entre el Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios

			Conocimiento Financiero	Gestión De Negocio
Rho de Spearman	Conocimiento Financiero	Coeficiente de correlación	1.000	.862**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	52	52
	Gestión De Negocio	Coeficiente de correlación	.862**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	52	52

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

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$, se rechaza H_0

Interpretación: Como el p-valor es menor que 0.05 rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa; es decir, existe relación significativa entre el conocimiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024.

Después de aplicar la prueba estadística correspondiente, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman $\rho = 0.862$, el resultado obtenido significa que el Conocimiento Financiero y la Gestión de Negocios tienen una relación positiva fuerte; es decir, si el nivel de conocimientos aumenta, la gestión de negocios tiende a mejorar; o de forma viceversa, a menor nivel de conocimientos financieros, la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo.

Esto queda evidenciado en la figura 20, donde se demuestra que a un nivel bajo de conocimientos financieros si existe una tendencia a tener un nivel bajo en la gestión de negocios.

5.2.3. Hipótesis Especifica 2

Existe relación significativa entre la actitud financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

5.2.3.1. Prueba de Normalidad para Actitud Financiera y Gestión de Negocios

H_0: Actitud Financiera y Gestión de Negocios tienen distribución normal

H_1: Actitud Financiera y Gestión de Negocios no tiene distribución normal

Tabla 17

Pruebas de normalidad Actitud Financiera y Gestión de Negocios

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Actitud Financiera	.171	52	<.001
Gestión de Negocios	.191	52	<.001

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$ se rechaza H_0

Interpretación: Rechazamos H_0 y aceptamos H_1; es decir, las variables Actitud Financiera y Gestión de Negocios no tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos estadística no paramétrica y usaremos el coeficiente de Spearman.

5.2.3.2. Aplicación de prueba estadística

H_0: No existe relación significativa entre la actitud financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

H_1: Existe relación significativa entre la actitud financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024.

Tabla 18

Coeficiente de Correlación entre la Actitud Financiera y la Gestión de Negocios

			Actitud Financiera	Gestión De Negocio
Rho de Spearman	Actitud Financiera	Coeficiente de correlación	1.000	.841**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	52	52
	Gestión De Negocio	Coeficiente de correlación	.841**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	52	52

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

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$, se rechaza H_0

Interpretación: Como el p-valor es menor que 0.05 rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa; es decir, existe relación significativa entre la actitud financiera y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024.

Después de aplicar la prueba estadística correspondiente, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman $\rho = 0.841$, el resultado obtenido significa que la Actitud Financiera y la Gestión de Negocios tienen una relación positiva fuerte; es decir, si el nivel de actitud financiera aumenta, la gestión de negocios tiende a mejorar; o de forma viceversa, a menor nivel de actitud financiera, la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo.

Este resultado se evidencia en la figura 21, donde efectivamente a un nivel bajo de actitud financiera se presenta una tendencia mayor a tener un nivel bajo de gestión de negocios, y a un nivel medio de actitud financiera la tendencia a tener un nivel medio en gestión es mayor.

5.2.4. Hipótesis Especifica 3

Existe relación significativa entre el comportamiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

5.2.4.1. Prueba de Normalidad para Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios

H_0: Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios tienen distribución normal

H_1: Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios no tiene distribución normal

Tabla 19

Pruebas de normalidad Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Comportamiento Financiero	.145	52	.008
Gestión de Negocios	.191	52	<.001

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$ se rechaza H_0

Interpretación: Rechazamos H_0 y aceptamos H_1; es decir, las variables Comportamiento Financiero y Gestión de Negocios no tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos estadística no paramétrica y usaremos el coeficiente de Spearman.

5.2.4.2. Aplicación de prueba estadística

H_0: No existe relación significativa entre el comportamiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

H_1: Existe relación significativa entre el comportamiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024

Tabla 20

Coeficiente de Correlación de Actitud Financiera entre el Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios

			Comportamiento Financiero	Gestión De Negocio
Rho de Spearman	Comportamiento Financiero	Coeficiente de correlación	1.000	.863**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	52	52
	Gestión De Negocio	Coeficiente de correlación	.863**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	52	52

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

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

p-valor: <.001

Decisión: $0.001 < 0.05$, se rechaza H_0

Interpretación: Como el p-valor es menor que 0.05 rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa; es decir, existe relación significativa entre el comportamiento financiero y la gestión de negocios del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024.

Después de aplicar la prueba estadística correspondiente, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman $\rho = 0.841$, el resultado obtenido significa que el Comportamiento Financiero y la Gestión de Negocios tienen una relación positiva fuerte; es decir, si el nivel de comportamiento financiero aumenta, la gestión de negocios tiende a mejorar; o de forma viceversa, a menor nivel de comportamiento financiero, la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo

Esas afirmaciones se refuerzan con la figura 22, donde se puede ver que a un nivel bajo de comportamiento financiero hay una mayor inclinación a tener un bajo nivel de gestión en los negocios; además, los que presentaron un nivel medio de comportamiento financiero tienen una mayor tendencia a tener un nivel medio de gestión de negocios.

VI. DISCUSIÓN

6.1.Aporte de la investigación

Esta investigación contribuye al entendimiento de cómo la educación financiera influye en la gestión de negocios, demostrando que mayores niveles de formación en este ámbito se asocian con mejores prácticas administrativas. Sin embargo, se identificaron áreas críticas que requieren fortalecimiento, como la actitud hacia el ahorro y la planificación financiera (inversión, control de ingresos y gastos), lo cual sugiere la necesidad de implementar capacitaciones específicas.

Adicionalmente, se resalta el papel de la educación financiera no solo como un facilitador del bienestar económico individual, sino también como un motor para el crecimiento sostenible de los negocios.

6.2.Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos

Los resultados obtenidos en el presente trabajo identificación, coincide parcialmente con Álvarez et al. (2025), quien obtuvo que la mayoría de empresario que analizo contaban con educación financiera, a comparación de nosotros que encontramos bajos niveles de educación financiera en los comerciantes; sin embargo, coincidimos con la actitud financiera que tienen frente a las finanzas, ya que muchos no tienen interés en el tema o prefieren seguir de forma empírica; esta idea es reforzada con los resultados obtenidos por Widjayanti et al. (2025) quien obtuvo que la actitud financiera influye en la toma de decisiones y a la vez tiene un impacto en sus finanzas y el estilo de vida que llevan.

Alcaraz et al. (2024) obtuvo que, a un mayor conocimiento financiero, la toma de decisiones dentro de la empresa tiende a mejorar, esto se relaciona con nuestro trabajo, debido a que se observó que al aumentar la educación financiera el nivel de gestión de los negociantes tenía una tendencia a aumentar y Payne (2022) obtuvo resultados similares al observar que a un

deficiente nivel de conocimientos los propietarios de las empresas tenían un rendimiento empresarial bajo.

Chero (2024) observo que obtener un financiamiento apropiado, favorecerá de manera favorable en la gestión empresarial, este resultado reforzado con lo que obtuvo Cabrera (2023), que para escoger productos y servicios financieros que aumenten el desarrollo empresarial es importante conta con educación financiera. Ambas ideas refuerzan lo encontrado en los resultados, los comerciantes utilizan con poca frecuencia los servicios bancarios, lo cual impacta en la dirección de los negocios, lo cual probablemente hace que los negociantes no lleguen a un nivel alto de gestión, porque no cuentan o conocen más herramientas de apoyo.

Con respecto a los pagos que realizan los comerciantes, se observó que la mayoría presentan retrasos al momento de pagar, aunque en muchos de los casos el tiempo de atraso suele ser corto, impacta directamente en la gestión; asimismo Cruz e Hilario (2020) encontró que la educación financiera y la morosidad tienen una relación inversa, es decir, si los comerciante tuvieran un mayor nivel de educación financiera es posible mitigar el nivel de morosidad de los comerciantes.

6.3.Validación de la teoría referente

Los resultados obtenidos en esta investigación permiten validar la teoría utilizada como referencia. Se observó que un mayor nivel de educación financiera se asocia con una gestión más efectiva de los negocios, lo que concuerda con lo planteado por la literatura revisada.

El análisis demostró que los participantes con mayores niveles de conocimientos financieros presentan una gestión más eficiente, esta afirmación es respaldada por el coeficiente de correlación de Spearman de 0.925 obtenido entre estas variables. Además, el análisis de los niveles de planificación y actitud financiera muestra que el 50 % de los participantes se ubica en

un nivel bajo y el otro 50 % en un nivel medio, sin embargo, estos resultados no cambian la tendencia general postulada por la teoría.

Estos resultados confirman la aplicabilidad de la teoría en el contexto de los pequeños negocios estudiados y se destaca la importancia de la educación financiera como factor primordial para mejorar la gestión de los negocios.

6.4.Limitaciones del estudio

Algunas de las limitaciones que se encontró fue: el estudio al centrarse a un solo mercado no permite generalizar los resultados, además al ser de corte transversal no se pudo analizar cambios a lo largo del tiempo. También se encontró limitaciones al momento de recopilar la información, ya que algunos comerciantes mostraron resistencia, debido a que tenían desconfianza por la información que brindarían y como está seria tratada; debemos añadir que posiblemente por el apuro o la falta de comprensión algunas preguntas, pudo ocasionar cierto sesgo en la información recolectada.

6.5.Agenda futura

En base a los resultados obtenidos, se sugiere que próximas investigaciones tomen en cuenta la siguiente agenda futura planteada:

- Considerar otros tipos de factores, como la edad, género, nivel de estudios y experiencia.
- Incorporar nuevas variables como uso de tecnología digital, acceso a servicios bancarios, cultura financiera entre otros.
- Realizar estudios que permitan analizar la evolución de la educación financiera y la gestión de negocios, luego de recibir las capacitaciones correspondientes.

- Replicar el estudio en otros mercados, con el fin de comparar las distintas realidades; para luego analizar las similitudes y diferencias, que permitan determinar modelos y lineamientos recurrentes.

CONCLUSIONES

En la presente investigación se pudo analizar cuál es la relación que existe entre la educación financiera y la gestión de negocios, llegando a las siguientes conclusiones:

1. Se pudo ver que los comerciantes en su gran mayoría poseen un nivel bajo y un nivel medio de educación financiera, y que son pocos los que llegan a alcanzar un nivel alto de educación. Esta situación hace que los negociantes tengan dificultades al momento de manejar correctamente sus recursos, lo cual los puede llevar a una mala toma de decisiones, que puede dañar y estancar el crecimiento de los negocios.
2. En el caso de gestión negocios hubo una mayor predominancia del nivel medio, lo que puede significar que los negociantes optan más por una gestión empírica que por una más planificada y estructurada, es decir se basan en la practicas cotidianas y a la costumbre, pero sin usar conocimientos financieros.
3. El análisis estadístico, permitió confirmar que existe una correlación positiva y muy fuerte entre la educación financiera y la gestión de negocios, el resultado obtenido quiere decir, si el nivel de educación financiera aumenta, la gestión de negocios tiende a mejorar; o de forma viceversa, a menor nivel de educación financiera, la gestión de negocios tiende a tener un desempeño bajo; esta relación se puede observar en la figura 19, donde, al aumentar el nivel de educación financiera hay una tendencia de crecimiento de la gestión de negocios.

RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos se plantean las siguientes recomendaciones, enfocadas a mejorar la educación financiera y gestión de negocios de los comerciantes:

1. Implementar programas de capacitación, con especial atención en el tema de ahorro, inversión y planificación. Para ello será necesario realizar alianzas con instituciones y autoridades locales que puedan apoyar a implementar estos programas y al mismo tiempo hacerles un seguimiento continuo para poder garantizar la correcta aplicación de los conocimientos adquiridos.
2. Incentivar el uso de herramientas financieras básicas como los presupuestos y registros de ingresos y gastos, que permitan a los negociantes tener un mejor control de sus finanzas.
3. Impulsar una cultura de ahorro e inversión, donde los negociantes puedan ver la importancia de planificar a corto y largo plazo, y como esto puede impactar en su bienestar económico.
4. Estimular el uso de herramientas tecnológicas, que permita a los comerciantes registrar y analizar el flujo de efectivo de sus negocios a través de sistemas o aplicaciones sencillas, de esa forma podrán llevar el control de manera más frecuente.

REFERENCIAS

Alcaraz, D., Bernal, D., & Ballardo, A. (2024). Alfabetización financiera y aplicación del conocimiento en el entorno empresarial. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores., XII*(52). doi:https://doi.org/10.46377/dilemas.v12i.4465

Almendras, J., & Escate, V. (2023). *Las microfinanzas y su efecto en la gestión empresarial de la asociación de comerciantes Consorcio Ferreteros 2000, Lima, 2019.* [Tesis de Título Profesional, Universidad Privada del Norte]. RENATI. https://hdl.handle.net/11537/38689

Alva, F., & Rios, R. (2024). *La gestión financiera y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio del distrito del Rímac, ciudad de Lima Metropolitana, 2022.* [Tesis de Titulo Profesional, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Cybertesis UNMSM. https://hdl.handle.net/20.500.12672/22560

Álvarez, O., Álvarez, J., Villareal, L., Zurita , M., & Llerena, J. (2025). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones empresariales: perspectivas y desafíos. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, 6*(1), 3395-3413. doi:https://doi.org/10.56712/latam.v6i1.3580

By Diaan, Y., Namratha, S., Tadjeddine, K., & Yeoh, R. (26 de Enero de 2022). Beyond financials: Helping small and medium-size enterprises thrive. *McKinsey & Company, public sector.* https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/beyond-financials-helping-small-and-medium-size-enterprises-thrive

Cabrera, L. (2023). *Influencia de la educación financiera en el desarrollo empresarial de los comerciantes mypes del mercado José Quiñones de Chiclayo, 2022.* [Tesis de Maestría,

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación (ALICIA). http://hdl.handle.net/20.500.12423/5999

CAF. (2022). *Encuesta de capacidades financieras.* Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe; https://www.caf.com/es/areas-de-accion/inclusion-y-educacion-financiera/encuesta-de-capacidades-financieras/

Capani, J., & Huayllani, P. (2024). *Gestión financiera y crecimiento empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales del distrito de Huancavelica, 2024.* [Tesis de Título Profesional, Universidad Nacional de Huancavelica]. Repositorio UNH. https://hdl.handle.net/20.500.14597/8890

Capra, C. (2014). *Libro de Capacitación Gerente Pyme.* Lima: Financiera CrediScotia.

Chero, Y. (2024). *Financiamiento y la gestión empresarial en Mypes extiles del centro comercial Parque Cánepa - La Victoria, periodo 2021 – 2022.* [Tesis de Título Profesional, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Cybertesis UNMSM. https://hdl.handle.net/20.500.12672/21551

Chiavenato, I. (2018). *Introduccion a la teoría general de la administración* (10 ed.). México.

Cruz, Y., & Hilario, Á. (2020). *Educación Financiera y Morosidad en los comerciantes del centro comercial "El Paraíso" año 2019.* [Tesis de Título Profesional, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. Repositorio UNSAAC. https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/5630/253T20200363_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Devos, J., & Chen , Z. (2022). Why we shouldn't overlook the impact of SMEs on local and global economies. *World Economic Forum*. https://www.weforum.org/stories/2022/08/why-we-shouldn-t-overlook-the-impact-of-smes-on-local-and-global-economies-105d723ec7/

Fernandez, R., & Huamani, R. (2024). *Educación financiera y toma de decisiones de los microempresarios de la Provincia de Chanchamayo - 2023.* [Tesis de Título Profesional, Universidad Peruan de los Andes]. RENATI. https://hdl.handle.net/20.500.12848/8133

Kahneman, D., & Tversky, A. (1987). Teoría prospectiva : un análisis de la decisión bajo riesgo. *Journal for the Study of Education and Development, Infancia y Aprendizaje, 30*, 95-124. https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/65981.pdf

Laura, M. (2025). Mypes: la alfabetización financiera es clave. *El Peruano*: https://elperuano.pe/noticia/268231-mypes-la-alfabetizacion-financiera-es-clave

López, J., Hernández, S., Pelaéz, L., Sarmiento, G., Peña, M., Cueva , N., & Sánchez, J. (2022). Educación en América Latina. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 6*(1), 3810-3826. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1770

Lozano, J. (2023). *Influencia de la Educación financiera en el desempeño del negocio: Rol mediador de la inclusión financiera en el contexto peruano.* [Tesis de Maestria, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación (ALICIA). http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/7126

Lusardi, A. (2015). Financial literacy skills for the 21st century: Evidence from PISA. *Journal of Consumer Affairs, 49*(4), 639-659. doi:https://doi.org/10.1111/joca.12099

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature, 52*(1), 5-44. doi:DOI: 10.1257/jel.52.1.5

Mejía, D. (2021). La importancia de la educación financiera para las mipyme. C*AF - Banco de desarrollo de América Latina y el caribe.* https://www.caf.com/es/blog/la-importancia-de-la-educacion-financiera-para-las-mipyme/

Ministerio de la Producción. (2024). *Las MIPYMES en cifras 2023.* Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/10/130-Mipyme_2023_UEF.pdf

Morales, A. (2023). *Educación financiera y su impacto en la toma de decisiones financieras en los hogares de Colombia.* [Tesis de doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio UNAM. https://repositorio.unam.mx/contenidos/3690143

Ojiambo, S. (2023). Small businesses are key to a more sustainable and inclusive world. Here's why. *World Economic Forum.* https://www.weforum.org/stories/2023/03/small-businesses-sustainable-inclusive-world/

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2023). *"OECD/INFE 2023 international survey of adult financial", OECD Business and Finance Policy Papers.* OECD Publishing, París. doi:https://doi.org/10.1787/56003a32-en .

Payne, Z. (2022). *Financial Literacy and the Business Performance of Grenadian Small Business Owners: A Non-Experimental Correlational Study* . [Tesis de Doctorado, Northcentral University School of Business]. ProQuest. https://www.proquest.com/openview/d792bd6ee932f9df0e5f0162e16ada3f/1.pdf?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y

Ramírez, A., & Caldas , F. (2022). *La gestión empresarial y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agua de Mesa EIRL Piura - en el año 2019.* [Tesis de Titulo Profesional, Universidad Autónoma del Perú]. RENATI. https://hdl.handle.net/20.500.13067/1677

Robles, D., Balvin, R., & Villanueva, R. (2025). Educación financiera como un factor determinante de responsabilidad social empresarial en los emprendedores textiles del

emporio de Gamarra, Lima, Perú. *Revista Espacios, 46*(01). doi:10.48082/espacios-a25v46n01p04

Rodríguez , J. (2024). *Educación financiera y su influencia en la toma de decisiones financieras del sector cuero y calzado, distrito El Porvenir, 2023.* [Tesis de Titulo Profesional, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio UNT. https://hdl.handle.net/20.500.14414/22716

Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEX PERU . (2025). *Informe anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú.* https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2024.pdf

Superintendencia de banca, seguro y AFP (SBS) (2024). *Educación financiera: ¿dónde se ubica Perú a nivel de América Latina y los países de la OCDE?* https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/2301#_ftn1

Superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS). (2023). *Encuesta Nacional de Capacidades Financieras 2022*. https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1263?title=Encuesta%20Nacional%20de%20Capacidades%20Financieras%202022

Widjayanti, C., Adawiyah, W., & Sudarto. (2025). Financial literacy innovation is mediated by financial attitudes and lifestyles on financial behavior in MSME players. *Journal of Innovation and Entrepreneurship, 14*(57). doi:https://doi.org/10.1186/s13731-025-00525-5

Woeffray, O. (2022). The big opportunity behind small businesses. *World Economic Forum*: https://www.weforum.org/stories/2022/12/future-readiness-here-s-why-smaller-businesses-success-matters/

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
¿Qué relación existe entre la educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores2024?	Determinar la relación que existe entre la educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores2024	Existe relación significativa entre la educación financiera y la gestión de negocios de los comerciantes del mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores2024	Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental transversal. Alcance: Correlacional Población: 60 negocios del mercado Sagrado Corazón Muestra: 52 negocios del mercado Sagrado Corazón Unidad de análisis: Un comerciante del mercado Sagrado Corazón Instrumento de recolección: Cuestionario Método Estadístico: Coeficiente de Spearman X: Educación financiera Y: Gestión de negocios
Problemas Específicos	**Objetivos Específicos**	**Hipótesis Especificas**	
1. ¿Qué relación existe entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024?	1. Determinar la relación que existe entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024	1. Existe relación significativa existe entre el conocimiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024.	
2. ¿Qué relación existe entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024?	2. Determinar la relación que existe entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024	2. Existe relación significativa entre la actitud financiera de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024	
3. ¿Qué relación existe entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024?	3. Determinar la relación que existe entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024	3. Existe relación significativa entre el comportamiento financiero de los comerciantes y la gestión de sus negocios en el mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores, 2024	

Anexo 2: Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

(Universidad del Perú, DECANA DE AMERICA)

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

E.A.P. CONTABILIDAD

"La educación financiera en la gestión de negocios"

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación desarrollado por la alumna Luz Coronel de la facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Por lo que solicito su participación, desarrollando cada pregunta de manera **objetiva** y **veraz**. La información es de carácter **confidencial** y **reservado**; ya que los resultados serán manejados solo para la investigación. Agradezco anticipadamente su valiosa colaboración.

A continuación, encontrará una serie de afirmaciones. Por favor, marque con un check (✓) la opción que mejor refleje su opinión. Recuerde no existen respuestas correctas o incorrectas.

I. EDUCACIÓN FINACIERA					
I.1. Conocimientos Financieros					
Indicador: Presupuesto y Manejo del Dinero					
			SI	**NO**	
1. ¿Sabe cómo elaborar un presupuesto para su negocio?					
2. ¿Sabe diferenciar entre gastos personales y gastos del negocio?					
3. ¿Sabe calcular el total de ingresos y gastos diarios de su negocio?					
4. ¿Sabe cuánto debes vender para cubrir tus gastos del negocio?					
5. ¿Sabe calcular cuánto gana después de pagar todos sus gastos?					
Indicador: Costos y Precios					
			SI	**NO**	
6. ¿Sabe cómo calcular el costo total de lo que vende?					
7. ¿Sabe cómo llevar un control de los costos del negocio?					
8. ¿Sabe cómo calcular correctamente el precio de venta de sus productos?					
9. ¿Sabe cómo ajustar sus precios cuando cambian los costos?					
10. ¿Cambia los precios de manera inesperada?					
Indicador: Ahorro e Inversión					
			SI	**NO**	
11. ¿Un depósito a plazo fijo permite retirar el dinero en cualquier momento sin pagar multa?					
12. Si inviertes S/1,000 al 5% anual de interés simple, ¿tendrás S/1,050 después de un año?					
13. Los intereses que ganas en una inversión aumentan tu dinero inicial.					
14. Guardar dinero en efectivo en casa es la forma más segura de ahorrar.					
15. Invertir parte de las ganancias siempre garantiza que se obtendrán mayores ingresos					
Indicador: Prestamos					
			SI	**NO**	
16. ¿Sabe qué es un préstamo?					
17. ¿Sabe qué es la tasa de interés de un préstamo?					
18. ¿Sabe qué significa cuota mensual en un préstamo?					
19. ¿Sabe calcular cuánto pagará de intereses en un préstamo?					
20. ¿Sabe calcular cuánto es su capacidad de pago?					
I.2. Actitudes Financieras					
	Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
21. ¿Prefiere gastar el dinero hoy, antes que ahorrarlo?	·				
22. ¿Medita antes de realizar alguna compra o gasto?					
23. ¿Cree que el manejo del dinero afecta al crecimiento de su negocio?					

24. ¿Analiza las consecuencias antes de tomar una decisión?					

I.3. Comportamientos Financieras					
	Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
25. ¿Lleva un control de lo que gana y gasta en su negocio?					
26. ¿Separa dinero regularmente para el ahorro?					
27. ¿Se asesora antes de hacer compras grandes o decisiones financieras importantes?					
28. ¿Paga sus deudas a tiempo?					

II. GESTIÓN DE NEGOCIOS					
II.1. Planificación					
	Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
29. ¿Usted se propone cuánto quiere vender cada mes?					
30. ¿Piensa con tiempo antes de invertir en nuevos productos?					
31. ¿Usted calcula el dinero que necesita para cubrir los gastos?					
32. ¿Usted se propone ahorrar dinero para su negocio?					
II.2. Dirección					
	Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
33. ¿Supervisa el uso del dinero que entra y sale de su negocio?					
34. ¿Con que frecuencia decide obtener financiamiento de cajas, cooperativas, entre otros?					
35. ¿Decide invertir en equipos, maquinaria o herramientas?					
36. ¿Toma decisiones basadas en información y no solo por intuición?					
II.3. Ejecución					
	Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
37. ¿Realiza los pagos necesarios (mercadería, servicios, préstamos) a tiempo?					
38. ¿Actúa de inmediato ante dificultades financieras en su puesto?					
39. ¿Aplica sus conocimientos financieros en decisiones diarias del negocio?					
40. ¿Reinviertes parte de tus ganancias en el negocio?					

Anexo 3: Validación del instrumento - Juicios de expertos

3.1. Validación primer experto.

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

N°	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)	Si	No	Si	No	Si	No	
	• **Indicador: Presupuesto y Manejo del dinero** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	X		X		X		
1	¿Sabe cómo elaborar un presupuesto para su negocio?	X		X		X		
2	¿Sabe diferenciar entre gastos personales y gastos del negocio?	X		X		X		
3	¿Sabe calcular el total de ingresos y gastos diarios de su negocio?	X		X		X		
4	¿Sabe cuánto debes vender para cubrir tus gastos del negocio?	X		X		X		
5	¿Sabe calcular cuánto gana después de pagar todos sus gastos?	X		X		X		
	• **Indicador: Costos y precios** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Sabe cómo calcular el costo total de lo que vende?	X		X		X		
7	¿Sabe cómo llevar un control de los costos del negocio?	X		X		X		
8	¿Sabe cómo calcular correctamente el precio de venta de sus productos?	X		X		X		
9	¿Sabe cómo ajustar sus precios cuando cambian los costos?	X		X		X		
10	¿Cambia los precios de manera inesperada?	X		X		X		
	• **Indicador: Ahorro e inversión** (correcta ►1 pto / incorrecta ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Un depósito a plazo fijo permite retirar el dinero en cualquier momento sin pagar multa?	X		X		X		
12	Si inviertes S/1,000 al 5% anual de interés simple, ¿tendrás S/1,050 después de un año?	X		X		X		
13	Los intereses que ganas en una inversión aumentan tu dinero inicial.	X		X		X		
14	Guardar dinero en efectivo en casa es la forma más segura de ahorrar.	X		X		X		
15	Invertir parte de las ganancias siempre garantiza que se obtendrán mayores ingresos	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [** X **]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Orellana Antunez, Juan Carlos **DNI:** 09610135

Especialidad del validador: Contador

1. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
3. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)		Si	No	Si	No	Si	No	
•	**Indicador: Prestamos** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	X		X		X		
16	¿Sabe qué es un préstamo?	X		X		X		
17	¿Sabe qué es la tasa de interés de un préstamo?	X		X		X		
18	¿Sabe qué significa cuota mensual en un préstamo?	X		X		X		
19	¿Sabe calcular cuánto pagará de intereses en un préstamo?	X		X		X		
20	¿Sabe calcular cuánto es su capacidad de pago?	X		X		X		
Nº	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 2: Actitudes Financieras		Si	No	Si	No	Si	No	
21	¿Prefiere gastar el dinero hoy, antes que ahorrarlo?	X		X		X		
22	¿Medita antes de realizar alguna compra o gasto?	X		X		X		
23	¿Cree que el manejo del dinero afecta al crecimiento de su negocio?	X		X		X		
24	¿Analiza las consecuencias antes de tomar una decisión?	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Comportamientos Financieros		Si	No	Si	No	Si	No	
25	¿Lleva un control de lo que gana y gasta en su negocio?	X		X		X		
26	¿Separa dinero regularmente para el ahorro?	X		X		X		
27	¿Se asesora antes de hacer compras grandes o decisiones financieras importantes?	X		X		X		
28	¿Paga sus deudas a tiempo?	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Orellano Antunez, Juan Carlo **DNI:** 09610135

Especialidad del validador: Contador

4. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
5. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
6. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Gestión de negocios"

N°	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Planificación		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted se propone cuánto quiere vender cada mes?	X		X		X		
2	¿Piensa con tiempo antes de invertir en nuevos productos?	X		X		X		
3	¿Usted calcula el dinero que necesita para cubrir los gastos?	X		X		X		
4	¿Usted se propone ahorrar dinero para su negocio?	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Dirección		Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Supervisa el uso del dinero que entra y sale de su negocio?	X		X		X		
6	¿Con que frecuencia decide obtener financiamiento de cajas, cooperativas, entre otros?	X		X		X		
7	¿Decide invertir en equipos, maquinaria o herramientas?	X		X		X		
8	¿Toma decisiones basadas en información y no solo por intuición?	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ejecución		Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Realiza los pagos necesarios (mercadería, servicios, préstamos) a tiempo?	X		X		X		
10	¿Actúa de inmediato ante dificultades financieras en su puesto?	X		X		X		
11	¿Aplica sus conocimientos financieros en decisiones diarias del negocio?	X		X		X		
12	¿Reinviertes parte de tus ganancias en el negocio?	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Orellano Antunez, Juan Carlo **DNI:** 09610135

Especialidad del validador: Contador

7. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
8. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
9. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del Experto Informante

3.2. Validación segundo experto.

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

Nº	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)	Si	No	Si	No	Si	No	
	• **Indicador: Presupuesto y Manejo del dinero** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	X		X		X		
1	¿Sabe cómo elaborar un presupuesto para su negocio?	X		X		X		
2	¿Sabe diferenciar entre gastos personales y gastos del negocio?	X		X		X		
3	¿Sabe calcular el total de ingresos y gastos diarios de su negocio?	X		X		X		
4	¿Sabe cuánto debes vender para cubrir tus gastos del negocio?	X		X		X		
5	¿Sabe calcular cuánto gana después de pagar todos sus gastos?	X		X		X		
	• **Indicador: Costos y precios** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Sabe cómo calcular el costo total de lo que vende?	X		X		X		
7	¿Sabe cómo llevar un control de los costos del negocio?	X		X		X		
8	¿Sabe cómo calcular correctamente el precio de venta de sus productos?	X		X		X		
9	¿Sabe cómo ajustar sus precios cuando cambian los costos?	X		X		X		
10	¿Cambia los precios de manera inesperada?	X		X		X		
	• **Indicador: Ahorro e inversión** (correcta ►1 pto / incorrecta ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Un depósito a plazo fijo permite retirar el dinero en cualquier momento sin pagar multa?	X		X		X		
12	Si inviertes S/1,000 al 5% anual de interés simple, ¿tendrás S/1,050 después de un año?	X		X		X		
13	Los intereses que ganas en una inversión aumentan tu dinero inicial.	X		X		X		
14	Guardar dinero en efectivo en casa es la forma más segura de ahorrar.	X		X		X		
15	Invertir parte de las ganancias siempre garantiza que se obtendrán mayores ingresos	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Pajuelo Chanca Felix **DNI:** 08260467

Especialidad del validador: Finanzas

1. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
3. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de agosto del 2025

F. Pajuelo

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)	Si	No	Si	No	Si	No	
	• **Indicador: Prestamos** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	X		X		X		
16	¿Sabe qué es un préstamo?	X		X		X		
17	¿Sabe qué es la tasa de interés de un préstamo?	X		X		X		
18	¿Sabe qué significa cuota mensual en un préstamo?	X		X		X		
19	¿Sabe calcular cuánto pagará de intereses en un préstamo?	X		X		X		
20	¿Sabe calcular cuánto es su capacidad de pago?	X		X		X		
Nº	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 2: Actitudes Financieras	Si	No	Si	No	Si	No	
21	¿Prefiere gastar el dinero hoy, antes que ahorrarlo?	X						
22	¿Medita antes de realizar alguna compra o gasto?	X						
23	¿Cree que el manejo del dinero afecta al crecimiento de su negocio?	X						
24	¿Analiza las consecuencias antes de tomar una decisión?	X						
	DIMENSIÓN 3: Comportamientos Financieros	Si	No	Si	No	Si	No	
25	¿Lleva un control de lo que gana y gasta en su negocio?	X		X		X		
26	¿Separa dinero regularmente para el ahorro?	X		X		X		
27	¿Se asesora antes de hacer compras grandes o decisiones financieras importantes?	X		X		X		
28	¿Paga sus deudas a tiempo?	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Pajuelo Chauca Felix **DNI:** 08260467

Especialidad del validador: Finanzas

4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
6. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de agosto del 2025

F. Pajuelo

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Gestión de negocios"

N°	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Planificación		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted se propone cuánto quiere vender cada mes?	X		X		X		
2	¿Piensa con tiempo antes de invertir en nuevos productos?	X		X		X		
3	¿Usted calcula el dinero que necesita para cubrir los gastos?	X		X		X		
4	¿Usted se propone ahorrar dinero para su negocio?	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Dirección		Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Supervisa el uso del dinero que entra y sale de su negocio?	X		X		X		
6	¿Con que frecuencia decide obtener financiamiento de cajas, cooperativas, entre otros?	X		X		X		
7	¿Decide invertir en equipos, maquinaria o herramientas?	X		X		X		
8	¿Toma decisiones basadas en información y no solo por intuición?	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ejecución		Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Realiza los pagos necesarios (mercadería, servicios, préstamos) a tiempo?	X		X		X		
10	¿Actúa de inmediato ante dificultades financieras en su puesto?	X		X		X		
11	¿Aplica sus conocimientos financieros en decisiones diarias del negocio?	X		X		X		
12	¿Reinviertes parte de tus ganancias en el negocio?	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [X] **No aplicable** [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Pajuelo Chauca Felix **DNI:** 08260467

Especialidad del validador: Finanzas

7. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
8. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
9. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de agosto del 2025

F. Pajuelo

Firma del experto informante

3.3. Validación tercer experto.

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

N°	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)		Si	No	Si	No	Si	No	
•	**Indicador: Presupuesto y Manejo del dinero** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	X		X		X		
1	¿Sabe cómo elaborar un presupuesto para su negocio?	X		X		X		
2	¿Sabe diferenciar entre gastos personales y gastos del negocio?	X		X		X		
3	¿Sabe calcular el total de ingresos y gastos diarios de su negocio?	X		X		X		
4	¿Sabe cuánto debes vender para cubrir tus gastos del negocio?	X		X		X		
5	¿Sabe calcular cuánto gana después de pagar todos sus gastos?	X		X		X		
•	**Indicador: Costos y precios** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Sabe cómo calcular el costo total de lo que vende?	X		X		X		
7	¿Sabe cómo llevar un control de los costos del negocio?	X		X		X		
8	¿Sabe cómo calcular correctamente el precio de venta de sus productos?	X		X		X		
9	¿Sabe cómo ajustar sus precios cuando cambian los costos?	X		X		X		
10	¿Cambia los precios de manera inesperada?	X		X		X		
•	**Indicador: Ahorro e inversión** (correcta ►1 pto / incorrecta ► 0 ptos.)	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Un depósito a plazo fijo permite retirar el dinero en cualquier momento sin pagar multa?	X		X		X		
12	Si inviertes S/1,000 al 5% anual de interés simple, ¿tendrás S/1,050 después de un año?	X		X		X		
13	Los intereses que ganas en una inversión aumentan tu dinero inicial.	X		X		X		
14	Guardar dinero en efectivo en casa es la forma más segura de ahorrar.	X		X		X		
15	Invertir parte de las ganancias siempre garantiza que se obtendrán mayores ingresos	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Valdivia Ramos Roman Arturo **DNI:** 07912232

Especialidad del validador: Gestión empresarial

1. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
3. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Educación financiera"

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Conocimientos Financieros (1 pto ► nada / 2 ptos ► un poco / 3 ptos ► regular / 4 ptos ► bastante / 5 ptos ► mucho)		Si	No	Si	No	Si	No	
•	**Indicador: Prestamos** (si ►1 pto / no ► 0 ptos.)	✓		✓		✓		
16	¿Sabe qué es un préstamo?	✓		✓		✓		
17	¿Sabe qué es la tasa de interés de un préstamo?	✓		✓		✓		
18	¿Sabe qué significa cuota mensual en un préstamo?	✓		✓		✓		
19	¿Sabe calcular cuánto pagará de intereses en un préstamo?	✓		✓		✓		
20	¿Sabe calcular cuánto es su capacidad de pago?	✓		✓		✓		
N°	**DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)**	**Pertinencia[1]**		**Relevancia[2]**		**Claridad[3]**		**Sugerencias**
DIMENSIÓN 2: Actitudes Financieras		**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
21	¿Prefiere gastar el dinero hoy, antes que ahorrarlo?	✓		✓		✓		
22	¿Medita antes de realizar alguna compra o gasto?	✓		✓		✓		
23	¿Cree que el manejo del dinero afecta al crecimiento de su negocio?	✓		✓		✓		
24	¿Analiza las consecuencias antes de tomar una decisión?	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 3: Comportamientos Financieros		**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
25	¿Lleva un control de lo que gana y gasta en su negocio?	✓		✓		✓		
26	¿Separa dinero regularmente para el ahorro?	✓		✓		✓		
27	¿Se asesora antes de hacer compras grandes o decisiones financieras importantes?	✓		✓		✓		
28	¿Paga sus deudas a tiempo?	✓		✓		✓		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Valdivia Ramos Roman Arturo **DNI:** 07912232

Especialidad del validador: Gestion Empresarial

4. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
5. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
6. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del experto informante

Título: "La Educación Financiera y la Gestión de Negocios de los comerciantes del Mercado Sagrado Corazón, San Juan de Miraflores 2024"

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:

"Gestión de negocios"

Nº	DIMENSIONES / ítems (se medirá en forma Likert)	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
DIMENSIÓN 1: Planificación		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted se propone cuánto quiere vender cada mes?	X		X		X		
2	¿Piensa con tiempo antes de invertir en nuevos productos?	X		X		X		
3	¿Usted calcula el dinero que necesita para cubrir los gastos?	X		X		X		
4	¿Usted se propone ahorrar dinero para su negocio?	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Dirección		Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Supervisa el uso del dinero que entra y sale de su negocio?	X		X		X		
6	¿Con que frecuencia decide obtener financiamiento de cajas, cooperativas, entre otros?	X		X		X		
7	¿Decide invertir en equipos, maquinaria o herramientas?	X		X		X		
8	¿Toma decisiones basadas en información y no solo por intuición?	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ejecución		Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Realiza los pagos necesarios (mercadería, servicios, préstamos) a tiempo?	X		X		X		
10	¿Actúa de inmediato ante dificultades financieras en su puesto?	X		X		X		
11	¿Aplica sus conocimientos financieros en decisiones diarias del negocio?	X		X		X		
12	¿Reinviertes parte de tus ganancias en el negocio?	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Valdivia Ramos Roman Arturo **DNI:** 07912232

Especialidad del validador: Gestión Empresarial

7. **Pertinencia**: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
8. **Relevancia**: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
9. **Claridad**: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de Agosto del 2025

Firma del experto informante

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento – Alfa de Cronbacht

4.1. Educación financiera.

Tabla 21

Alfa de Cronbach - Educación Financiera

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.917	12

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

4.2.Gestión de Negocios.

Tabla 22

Alfa de Cronbach - Gestión de Negocios

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.870	12

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

Anexo 5: Baremación

5.1. Baremación de Variables.

La baremación de las variables se elaboró teniendo en cuenta una escala Likert, donde el puntaje mínimo es 1 y el máximo es 5. El cuestionario está compuesto por 06 ítems por cada

variable y los resultados se organizaron en tres niveles, que se delimito según la tabla 23. Estos niveles permiten clasificar a los participantes según su grado de educación financiera y gestión de negocios.

Tabla 23

Baremación de Variables

	Mínimo	Máximo
Bajo	12	28
Medio	29	44
Alto	45	60

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS

5.2.Baremación de Dimensiones.

La baremación de las dimensiones se elaboró teniendo en cuenta una escala Likert, donde el puntaje mínimo es 1 y el máximo es 5. El cuestionario está compuesto por 4 ítems por cada dimensión y los resultados se organizaron en tres niveles, que se delimito según la tabla 24. Estos niveles permiten clasificar a los participantes según su grado de conocimientos financieros, actitud financiera, comportamiento financiero, planificación, dirección y ejecución.

Tabla 24

Baremación de Dimensiones

	Mínimo	Máximo
Bajo	04	09
Medio	10	15
Alto	16	20

Nota. Elaboración Propia, resultados obtenidos del software SPSS