

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras



“El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025”

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. Walter David Ticona Apaza

ORCID: 0009-0005-0734-6623

ASESOR

Dr. Gerardo Renato Arias Váscones

ORCID: 0000-0002-0123-1834

Para optar el Título Profesional de:
Contador Público con mención en Auditoría

TACNA – PERÚ

2026

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo **WALTER DAVID TICONA APAZA**, en calidad de: Egresado de la Escuela Profesional de **CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS** de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, identificado con DNI # **45583238** Soy autor de la tesis titulada: *“El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025”* , teniendo como asesor al *Dr. Gerardo Renato Arias Váscones*.

DECLARO BAJO JURAMENTO:

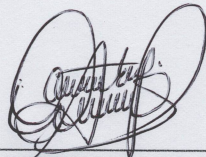
- Ser el único autor del texto entregado para obtener el **Título Profesional de Contador Público con mención en Auditoria**, y que tal texto no ha sido plagiado, ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- Así mismo, declaro no haber trasgredido ninguna norma universitaria con respecto al plagio ni a las leyes establecidas que protegen la propiedad intelectual, como tal no atento contra derecho de terceros.
- Declaro, que la tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- Por último, declaro que para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real y soy conocedor (a) de las sanciones penales en caso de infringir las leyes del plagio y de falsa declaración, y que firmo la presente con pleno uso de mis facultades y asumiendo todas las responsabilidades de ella derivada.

Por lo expuesto, mediante la presente, asumo frente a LA UNIVERSIDAD cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar como causa del trabajo presentado, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello en favor de terceros con motivo de acciones,

reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontrasen causa en el contenido de la tesis, libro o trabajo de investigación.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Tacna.

Tacna, 28 de diciembre del 2025



Bach. WALTER DAVID TICONA APAZA

DNI: 45583238

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres y hermanos, por su amor, esfuerzo e incondicional apoyo. A Dios, por darme la fuerza para seguir adelante, y a todas las personas que creyeron en mí durante este camino.

A mi esposa, por ser mi compañera en cada etapa de mi vida, que con su apoyo y consejos hicieron posible este logro en mi carrera profesional.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme salud y fortaleza, a mi familia por su amor y apoyo incondicional, a mi esposa por su apoyo constante, y a mi asesor de tesis, por su apoyo, guía y colaboración en la realización de este trabajo, y a quienes me acompañaron en esta etapa profesional para hacer posible esta tesis.

Índice de contenidos

Dedicatoria	iii
Agradecimiento.....	iv
Índice de contenidos.....	ii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstract	xiv
Introducción.....	1
CAPITULO I.....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.2.1 Problema general.....	6
1.2.2 Problemas específicos.....	6
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.3.1 Relevancia teórica	6
1.3.2 Relevancia práctica.....	7
1.3.3 Relevancia metodológica	7
1.3.4 Relevancia empresarial.....	7
1.3.5 Conveniencia	8
1.3.6 Relevancia social.....	8
1.3.7 Utilidad para la Gestión de negocios internacionales.....	9
1.4 OBJETIVOS.....	9
1.4.1 Objetivo general.....	9
1.4.2 Objetivos específicos.....	9
1.5 HIPÓTESIS	10

1.5.1 Hipótesis general.....	10
1.5.2 Hipótesis específicas	10
CAPÍTULO II.....	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
2.1.1 Internacional	11
2.1.2 Nacional.....	12
2.1.3 Local.....	13
2.2 BASES TEÓRICAS	14
2.2.1 Fundamentación teórica de la variable 1: Conocimiento de instrumentos financieros ..	14
2.2.1.1 Definición.....	14
2.2.1.2 Importancia.....	15
2.2.1.3 Clasificación	16
2.2.1.4 Normas Contables y Marco Regulatorio.....	17
2.2.1.5 Bases teóricas de las dimensiones de la variable 1	18
2.2.2 Fundamentación teórica de la variable 2: Competitividad	25
2.2.2.1 Definición.....	25
2.2.2.2 Índice de Competitividad Regional	26
2.2.2.3 Bases teóricas de las dimensiones de la variable 2	31
2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS.....	41
CAPÍTULO III.....	43
METODOLOGÍA	43
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	43
3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	43
3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	43
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	44
3.4.1 Población	44

3.4.2 Muestra.....	44
3.5 VARIABLES.....	44
3.5.1 Identificación de la variable 1: Conocimiento de Instrumentos Financieros	44
3.5.1.1 Operacionalización de la variable 1.....	44
3.5.2 Identificación de la Variable 2: Competitividad	45
3.5.1.2 Operacionalización de la variable 2.....	45
3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	45
3.6.1 Técnica e instrumento de recolección para las variables	45
3.7 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS.....	46
3.7.1 Confiabilidad del instrumento 1	46
3.7.2 Confiabilidad del instrumento 2	47
3.8 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	48
3.8.1 Técnicas de análisis estadístico descriptivo.....	48
3.8.2 Técnicas de análisis estadístico inferencial	48
CAPÍTULO IV	49
RESULTADOS.....	49
4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	49
4.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO DE LOS RESULTADOS	50
4.2.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA VARIABLE 1	50
4.2.1.1 Análisis estadístico de las dimensiones de la variable 1	50
4.2.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA VARIABLE 2	54
4.2.2.1 Análisis estadístico de las dimensiones de la variable 2	54
4.3 PRUEBAS ESTADÍSTICAS.....	57
4.3.1 PRUEBAS DE NORMALIDAD.....	57
4.3.1.1 Prueba de normalidad de variable 1.....	57
- Variable y dimensiones.....	57
4.3.1.2 Prueba de normalidad de variable 2.....	58

- Variable y dimensiones.....	58
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	58
4.4.1 Verificación de hipótesis específicas.....	58
4.4.1.1 Verificación de la primera hipótesis específica.....	58
- Hipótesis estadísticas.....	58
- Nivel de significación.....	59
- Tipo de prueba estadística.....	59
- Regla de decisión.....	59
- Resultados.....	59
4.4.1.2 Verificación de la segunda hipótesis específica.....	60
- Hipótesis estadísticas.....	60
- Nivel de significación.....	61
- Tipo de prueba estadística.....	61
- Regla de decisión.....	61
- Resultados.....	61
4.4.1.3 Verificación de la tercera hipótesis específica.....	62
- Hipótesis estadísticas.....	62
- Nivel de significación.....	63
- Tipo de prueba estadística.....	63
- Regla de decisión.....	63
- Resultados.....	63
4.4.2 Verificación de hipótesis general.....	64
- Nivel de significación.....	65
- Tipo de prueba estadística.....	65
- Regla de decisión.....	65
- Resultados.....	65
CONCLUSIONES.....	67

RECOMENDACIONES.....	69
REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA.....	71
Anexo 1: Matriz de consistencia	76
Anexo 2: Instrumento 1	77
Anexo 3: Instrumento 2	79

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Operacionalización de variable 1: Conocimiento de Instrumentos Financieros</i>	44
Tabla 2 <i>Operacionalización de variable 2: Competitividad</i>	45
Tabla 3 <i>Confiabilidad de las dimensiones de variable 1</i>	46
Tabla 4 <i>Confiabilidad de las dimensiones de variable 1</i>	47
Tabla 5 <i>Prueba de normalidad de variable 1</i>	57
Tabla 6 <i>Prueba de normalidad de variable 2</i>	58
Tabla 7 <i>Contrastación de la hipótesis específica 1</i>	60
Tabla 8 <i>Contrastación de la hipótesis específica 2</i>	62
Tabla 9 <i>Contrastación de la hipótesis específica 3</i>	63
Tabla 10 <i>Contrastación de la hipótesis general</i>	65

Índice de figuras

Figura 1 <i>Las MYPES en el Perú</i>	4
Figura 2 <i>Metodología del INCORE 2024</i>	27
Figura 3 <i>Evaluación por indicador</i>	28
Figura 4 <i>INCORE 2023 vs. 2024</i>	29
Figura 5 <i>Resultados de la evaluación de los pilares Educación, Laboral e Instituciones</i>	30
Figura 6 <i>Dimensión Conocimiento Financiero</i>	50
Figura 7 <i>Dimensión Habilidad Financiera</i>	51
Figura 8 <i>Dimensión Aptitud Financiera</i>	52
Figura 9 <i>Dimensión Gestión Empresarial</i>	54
Figura 10 <i>Dimensión Innovación y tecnología</i>	55
Figura 11 <i>Dimensión Relaciones con el mercado</i>	56

Resumen

El trabajo de investigación denominado: El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025, tuvo como objetivo principal determinar la relación que existe entre el conocimiento de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio. La investigación fue de tipo básica y cuenta con un diseño no experimental y de tipo transversal. La población estuvo conformada por 150 micro y pequeñas empresas (MYPES) del Centro Comercial Feria 28 de Julio y la muestra del estudio corresponde a la totalidad de la población. Asimismo, en base a los resultados obtenidos se afirma que existe una relación positiva y significativa entre el Conocimiento de Instrumentos Financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna. El grado de relación de 22,5%, aunque bajo, confirma que el conocimiento financiero básico influye de manera significativa en la capacidad de estas empresas para competir en el mercado. Este conocimiento incluye nociones elementales sobre ingresos, egresos, costos, ahorro e inversión. Si bien el impacto no es alto, se trata de un componente esencial que sirve como base para el desarrollo de habilidades más avanzadas.

Palabras clave: *Instrumentos financieros, competitividad, economía local.*

Abstract

The research work entitled "Knowledge of Financial Instruments and Their Relationship with the Competitiveness of MSMEs at the Feria 28 de Julio Shopping Center in the Tacna Region, 2025" had the main objective of determining the relationship between knowledge of financial instruments and the competitiveness of MSMEs at the Feria 28 de Julio Shopping Center. The research was basic and has a non-experimental, cross-sectional design. The population consisted of 150 micro and small enterprises (MSMEs) at the Feria 28 de Julio Shopping Center, and the study sample corresponds to the entire population. Furthermore, based on the results obtained, it is affirmed that there is a positive and significant relationship between Knowledge of Financial Instruments and the competitiveness of MSMEs at the Feria 28 de Julio Shopping Center in the Tacna Region. The degree of relationship of 22.5%, although low, confirms that basic financial knowledge significantly influences the ability of these companies to compete in the market. This knowledge includes basic concepts about income, expenses, costs, savings, and investment. While the impact is not high, it is an essential component that serves as a foundation for developing more advanced skills.

Keywords: *Financial instruments, competitiveness, local economy.*

Introducción

En el entorno globalizado y económicamente vibrante de hoy en día, la competitividad empresarial es crucial para la resistencia y expansión de las entidades, particularmente de las microempresas y pequeñas empresas (MYPE), que constituyen la base económica de naciones emergentes como el Perú. Estas fomentan la creación de empleo, impulsan la fabricación local y mejoran la participación social. Sin embargo, también enfrentan limitaciones importantes como prácticas informales, disponibilidad de capital restringido, habilidades inventivas deficientes y una administración empresarial inadecuada. Dentro de este sector, un problema destacado es la deficiencia de conocimiento y el uso inadecuado de los recursos financieros. La principal debilidad identificada es la falta de dominio de instrumentos financieros, que incluyen la reestructuración de deuda, el arrendamiento de activos, las líneas de crédito, los préstamos bancarios, los ahorros y las oportunidades de inversión. Estos mecanismos son esenciales para optimizar la gestión financiera, maximizar el flujo comercial y favorecer la expansión de los negocios en marcha. No obstante, con frecuencia los propietarios y administradores de MYPES carecen de educación financiera, lo que limita su capacidad para tomar decisiones estratégicas acertadas y acceder a mejores condiciones de financiamiento.

En el caso particular de Tacna, y específicamente en el Centro Comercial Feria 28 de Julio, las MYPES desempeñan un rol decisivo en el crecimiento económico regional, al generar empleo y sostener a numerosos hogares. Sin embargo, se observa que muchas de estas empresas operan bajo estructuras poco organizadas, cuentan con un potencial de inversión limitado y enfrentan dificultades para competir con empresas más consolidadas. En este contexto, resulta fundamental analizar cómo el nivel de conocimiento y el manejo de herramientas financieras influyen en la competitividad empresarial de estas organizaciones.

Es importante resaltar que la competitividad de una empresa no depende solo de ofrecer precios bajos o productos de alta calidad, sino que también involucra factores como la innovación, la eficiencia en sus procesos, la capacidad de adaptarse a los cambios del entorno y, sobre todo, una gestión financiera adecuada. En este sentido, analizar el vínculo entre la educación financiera y la competitividad de las MYPES resulta de gran valor académico, ya que posibilita detectar oportunidades de mejora y promover estrategias de formación e intervención que impulsen el fortalecimiento del sector.

En este contexto, la investigación tiene como finalidad identificar si existe una relación significativa entre la educación financiera y la competitividad empresarial, considerando indicadores como el conocimiento, las habilidades y actitudes financieras, además de la gestión, la innovación, la tecnología y la relación con el mercado. Para alcanzar este objetivo, se examinarán las principales herramientas financieras que emplean las MYPES, las dificultades que enfrentan para acceder a ellas y sus percepciones sobre su utilidad. Este análisis permitirá obtener una comprensión precisa de la realidad actual y formular propuestas factibles que puedan ser aplicadas por las entidades públicas, financieras y comerciales vinculadas al sector.

En cuanto a la justificación institucional, esta investigación se alinea con las políticas públicas que buscan fortalecer a las MYPES en el Perú, en especial en materia de acceso y uso responsable de instrumentos financieros. De acuerdo con la Política Nacional de Inclusión Financiera (MEF, 2019), la educación financiera es un factor clave para que los emprendedores tomen mejores decisiones, accedan a financiamiento en condiciones favorables y aumenten su productividad. En ese sentido, el análisis de la relación entre educación financiera y competitividad en las MYPES de Tacna no solo aporta al conocimiento académico, sino que también ofrece evidencia útil para que las autoridades regionales y nacionales diseñen programas de capacitación y apoyo que promuevan la sostenibilidad de estos negocios y, a su vez, el bienestar de cientos de familias que dependen de ellos.

Finalmente, es necesario señalar que esta tesis se organiza en cuatro capítulos esenciales que facilitan el desarrollo del estudio de forma lógica y estructurada. El Capítulo I, denominado Planteamiento del problema, aborda la situación problemática, la justificación del estudio, así como la formulación de los objetivos y las hipótesis. El Capítulo II, Marco teórico, reúne los antecedentes, conceptos fundamentales y enfoques teóricos que sirven de sustento a la investigación. El Capítulo III, Metodología, detalla el tipo y diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos empleados para la recolección de datos, además del procedimiento seguido. Finalmente, el Capítulo IV, Resultados, presenta los hallazgos obtenidos del análisis de la información y su relación con los objetivos propuestos, constituyendo el principal aporte de la investigación.

CAPITULO I

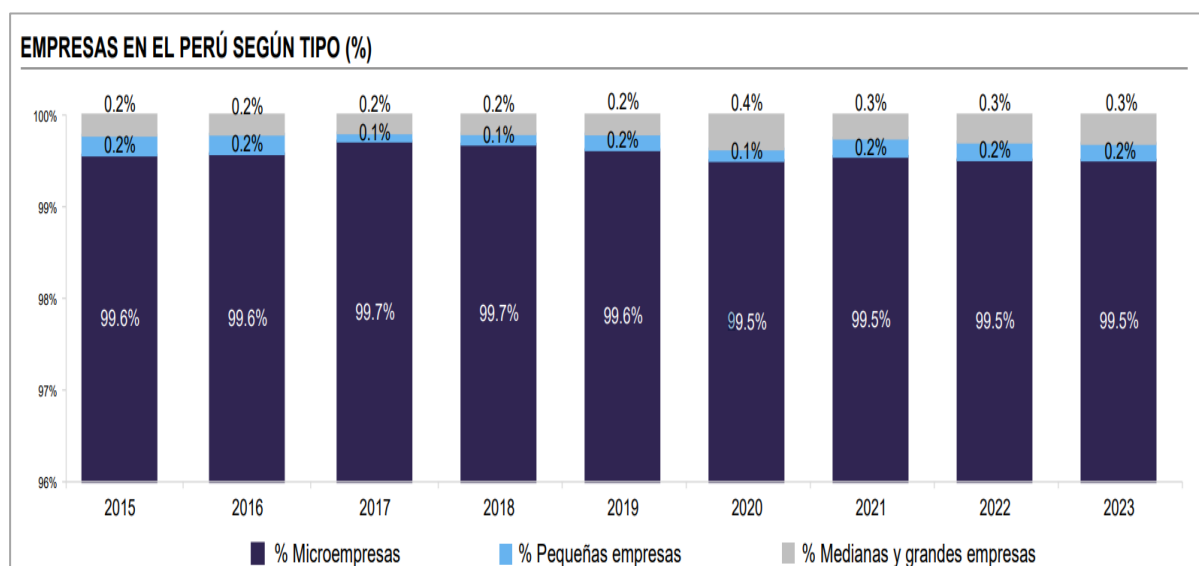
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en el mundo de los negocios los instrumentos financieros son herramientas esenciales para el funcionamiento y el desarrollo empresarial, que permiten el desarrollo fundamental de las empresas, sin embargo, el uso inadecuado y la falta de acceso a ellos podrán afectar directamente en la competitividad de las empresas. La competitividad es el manifiesto de la capacidad de una empresa para competir en el mercado y obtener una ventaja sostenida; en lo cual los instrumentos financieros juegan un papel importante, ya que permite proporcionar recursos necesarios para financiar la producción, la comercialización y el desarrollo de nuevos productos. En la actualidad en un entorno cada vez globalizado los instrumentos financieros tienen un papel importante en la competitividad empresarial, que permitirá que puedan crecer e innovar. La globalización direccionada a una tendencia de un mercado mundial único busca fomentar fuerzas microeconómicas en la innovación y revolución de tecnología, lo que obliga a las empresas buscar conocimientos en varios sectores para alcanzar la solidez a largo plazo, como es el avance tecnológico en el uso de instrumentos financieros.

En Latinoamérica el conocimiento de instrumentos financieros a lo largo del tiempo solo se ha centrado en productos clásicos como adquisición de créditos, dejando de lado a gran variedad de instrumentos que ayudarían significativamente al crecimiento competitivo de las empresas cada vez más dinámico y complejo. En Latinoamérica, Martínez et al. (2021) nos menciona la importancia de los instrumentos financieros como mecanismo clave la inclusión financiera que en los últimos años se ha vuelto de gran importancia, así como la iniciativa de los gobiernos y organismos que fomentan programas inclusivos, sin embargo, el conocimiento de los instrumentos financieros juega un papel importante para lograr una inclusión financiera que ayude a un crecimiento económico.

Las MYPES en el Perú según el reporte de COMEXPERU en el 2023 el 99.50% de las empresas fue una MYPE, de acuerdo con cifras publicadas de la Enaho 2023 – INEI, siendo de relevancia la participación dentro del empresariado peruano.

Figura 1*Las MYPES en el Perú*

Fuente: Enaho. *Elaboración:* COMEXPERÚ

La gran participación de la MYPES en el Perú en los últimos 5 años es más del 90%, sin embargo, el conocimiento y la accesibilidad de instrumentos financieros que ayuden al desarrollo de estas y puedan crecer en esta globalización cada vez más compleja. El ingreso al sistema financiero es impredecible por niveles de riesgo y condiciones competitivas.

En base a la información debemos resaltar la participación de las MYPES en el Perú, formadas en su mayoría por negocios familiares que generan puestos de trabajo en todo el territorio nacional. El gobierno y organizaciones financieras deben poner en agenda y fomentar el desarrollo de las mismas, difundiendo el conocimiento de instrumentos financieros, así mismo brindar accesibilidad para que estas puedan innovar sus procedimientos, infraestructura, tecnología entre otros, mediante el uso de instrumentos financieros, como créditos para capital de trabajo, Leasing como herramienta para renovar o incrementar sus activos, factoring para la obtención de liquidez a corto plazo, entre otros instrumentos financieros que se acomoden a los modelos de negocio.

A nivel local en la ciudad de Tacna encontramos una diversidad de MYPES, siendo la mayoría el rubro comercio los cuales son conducidas por los propietarios o familias, estas asociadas en centros comerciales que por años no ha innovado en varios aspectos, siendo uno de los más importantes en el avance tecnológico y el uso de instrumentos financieros. Durante años vemos el mismo modelo de negocios que a propósito de la pandemia de COVID-19 se ha

envuelto en la informalidad que ha influido de manera significativa en la competitividad de las empresas.

En el caso de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, están conformada por MYPES del rubro de comercio formales e informales que son más de 500 puestos de negocios, estos a lo largo de años no han innovado en infraestructura, y tecnología como lo requiere en este mundo empresarial. El conocimiento, el uso y la accesibilidad de instrumentos financieros podrían significar en la competitividad de las empresas.

Por esta razón, la problemática se enfoca en cómo el conocimiento y manejo de los instrumentos financieros, dentro de un mercado tan cambiante como el actual, pueden convertirse en una herramienta clave para fortalecer la competitividad empresarial. A través del acceso y dominio de estos conocimientos, las empresas tienen la posibilidad de innovar en diversas áreas, mejorar su capacidad de respuesta y ofrecer servicios de mayor calidad, especialmente considerando que gran parte de sus clientes son extranjeros. En este contexto, el centro comercial Feria 28 de Julio no es ajeno a esta realidad, ya que muchos de sus negocios enfrentan dificultades para evaluar su nivel de competitividad y mantenerse vigentes en un entorno cada vez más influido por el avance tecnológico y la utilización de herramientas financieras en su gestión.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema general

¿De qué manera se relaciona el conocimiento de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿De qué manera se relaciona el conocimiento financiero y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?
- ¿De qué manera se relaciona la habilidad financiera y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?
- ¿De qué manera se relaciona la aptitud financiera y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Relevancia teórica

Este estudio se suma a la teoría financiera actual, examinando cómo la comprensión de las herramientas financieras afecta el éxito de las micro y pequeñas empresas. Al asociar los elementos financieros con la competitividad del mercado, como en MYPES en Tacna, se mejora la comprensión de la importancia estratégica de la educación financiera en el liderazgo empresarial. Del mismo modo, la conexión interdisciplinaria entre las teorías de finanzas, administración y desarrollo económico local se refuerza.

Asimismo, la investigación pretende reducir una brecha significativa en el conocimiento respecto a la relación entre el uso de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES. Los resultados obtenidos podrían aportar a la construcción de marcos teóricos más amplios que expliquen de qué manera el conocimiento financiero influye en la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas. Del mismo modo, la información recopilada servirá como referencia para futuros estudios, promoviendo nuevas propuestas y recomendaciones orientadas a optimizar la

gestión financiera de los pequeños negocios. Este enfoque, además, facilitará una comprensión más completa del comportamiento de las variables analizadas y de la interacción existente entre ellas, impulsando un análisis más profundo del fenómeno.

1.3.2 Relevancia práctica

Desde un punto de vista práctico, la investigación permite identificar las principales deficiencias en la supervisión de los activos financieros por parte de los propietarios del Centro Comercial Feria 28 de Julio. Los resultados respaldaron estrategias concretas para mejorar las capacidades financieras de las MYPES, potencialmente impulsando su competitividad, resistencia y gobernanza de su mercado. También puede ser utilizado por organizaciones públicas, grupos sin fines de lucro e iniciativas de crecimiento empresarial.

Además, esta investigación aborda problemas concretos que enfrentan las MYPES, como la falta de conocimiento financiero que limita sus decisiones y su acceso a opciones de financiamiento competitivas. Los resultados tendrán aplicaciones directas en áreas como la gestión del riesgo, la mejora de estrategias de inversión y la apertura a nuevos mercados. Al ofrecer soluciones prácticas, este estudio podrá replicarse en otros sectores y regiones, ayudando a enfrentar una variedad de problemas comunes en el ámbito empresarial.

1.3.3 Relevancia metodológica

Este estudio ofrece un marco que conecta la educación financiera con las medidas de rendimiento empresarial, utilizando herramientas numéricas en un local particular. Esta estrategia se puede duplicar en escenarios análogos, ayudando a la elaboración de futuras investigaciones comparativas y análisis de casos para mejorar la industria de las MYPES en varias áreas nacionales.

1.3.4 Relevancia empresarial

Desde la perspectiva comercial, la investigación enfatiza la importancia de la comprensión financiera como un instrumento crucial para mejorar la gestión dentro de las MYPES. El estudio señala que conocer las finanzas es muy importante para mejorar en la gestión de MYPES. Al ilustrar el vínculo entre la alfabetización financiera y la

ventaja competitiva, los dueños de los negocios se inspiran para financiar su crecimiento y dar forma a una perspectiva más estratégica. Además, fomenta un espíritu empresarial orientado a las opciones de expansión, estructuración y basadas en el conocimiento, lo que respalda el fortalecimiento de la red comercial de Tacna.

Además, esta investigación aportará herramientas concretas para que las MYPES mejoren su gestión financiera. Al comprender cómo usar instrumentos financieros, podrán implementar estrategias más efectivas para optimizar el flujo de caja, diversificar sus fuentes de financiamiento y manejar riesgos económicos de manera eficiente. Además, el estudio también ofrecerá recomendaciones específicas adaptadas a las particularidades de las MYPES locales, permitiendo así un análisis más detallado y acciones más enfocadas que contribuyan al fortalecimiento del sector empresarial en Tacna.

1.3.5 Conveniencia

Esta investigación constituye una oportunidad significativa para fortalecer el desarrollo empresarial de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio. Comprender cómo el conocimiento y uso de los instrumentos financieros influye en la gestión eficiente de los recursos permitirá a las empresas tomar decisiones más acertadas, mejorar su liquidez y minimizar gastos innecesarios. En un entorno donde muchas pequeñas empresas enfrentan limitaciones para acceder a financiamiento o gestionar adecuadamente los riesgos, este estudio brinda herramientas valiosas para superar dichas dificultades. Desde una perspectiva económica, los resultados no solo aportarán a la sostenibilidad de estos negocios, sino que también impulsarán el dinamismo económico de la región de Tacna, promoviendo un entorno empresarial más competitivo y resiliente.

1.3.6 Relevancia social

Las MYPES son un motor esencial de la economía local, y fortalecerlas beneficia a toda la comunidad. Los hallazgos de esta investigación podrán ser aplicados directamente por los empresarios del Centro Comercial Feria 28 de Julio, ofreciéndoles herramientas prácticas para gestionar mejor sus finanzas y aumentar su competitividad. Este impacto positivo también se extenderá a los trabajadores, que podrán disfrutar de empleos más estables, así como a los proveedores y clientes, quienes se verán

favorecidos por cadenas de suministro y servicios más eficientes. Además, este proyecto contribuirá a generar una percepción positiva en la sociedad al destacar la importancia de apoyar el crecimiento sostenible de las MYPES.

1.3.7 Utilidad para la Gestión de negocios internacionales

En un entorno globalizado, esta investigación adquiere una relevancia especial para los negocios internacionales. Al comprender cómo los instrumentos financieros pueden facilitar la expansión hacia mercados internacionales, las MYPES podrán manejar con mayor eficacia operaciones de comercio exterior, como el uso de cartas de crédito, financiamiento en moneda extranjera y estrategias para mitigar riesgos cambiarios. Este conocimiento no solo les permitirá competir en mercados globales, sino que también fortalecerá su capacidad para establecer relaciones comerciales duraderas y confiables con socios internacionales. En este sentido, el estudio impulsa a las MYPES de Tacna a diversificar sus actividades y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento en el ámbito global.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el conocimiento de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

1.4.2 Objetivos específicos

- Determinar la relación que existe entre el conocimiento financiero y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.
- Determinar la relación que existe entre la habilidad financiera y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.
- Determinar la relación que existe entre la aptitud financiera y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 Hipótesis general

El conocimiento de instrumentos financieros se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

1.5.2 Hipótesis específicas

- El conocimiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.
- La habilidad financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.
- La aptitud financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación, se presenta detalle de diversos antecedentes de investigación, los mismos que revelan estudios previos acerca del tema siendo que se encuentran algunos estudios internacionales, nacionales y locales:

2.1.1 Internacional

Pinargote (2023), en su investigación presentada para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, desarrolló el estudio titulado “*La innovación tecnológica y su incidencia en la competitividad de las medianas empresas comerciales de Manta-Ecuador*”. El propósito de su trabajo fue analizar cómo la innovación tecnológica influye en la competitividad de las medianas empresas comerciales de dicha ciudad. Para ello, aplicó una metodología mixta —cuantitativa y cualitativa— de carácter descriptivo, con una muestra conformada por 100 empresarios. Los resultados evidenciaron que la innovación tecnológica constituye uno de los factores determinantes en la competitividad empresarial, destacando que dentro de este ámbito se incluyen también los instrumentos financieros como parte esencial del proceso innovador.

Leal y Lara (2020) en su investigación titulada: “*Instrumentos financieros de fomento a la Innovación: CONACYT*”, en la Universidad Nacional Autónoma de México, estudiaron los instrumentos a través de los cuales el CONACYT otorga recursos a las empresas para el desarrollo de proyectos. Después de haber desarrollado metodología cuantitativa, se muestra resultado que la existencia de instrumentos financieros no significa que estas sean constantes y articulados, que acompañen a los proyectos innovadores, que muestre representatividad de mantener competitividad de las empresas. La innovación de tecnología implica la participación de gobiernos, empresa, centros de investigación e instituciones de educación. Como conclusión principal de la investigación, la innovación es pieza clave para mantener la competitividad de las empresas, mediante un cambio en los productos o servicios, procesos e introducción en el mercado. Existen etapas en el proceso de innovación que

requieren la participación de diversos agentes como: las empresas, el estado, centros de investigación e instituciones.

2.1.2 Nacional

Cruzado y Sánchez (2023), en su investigación presentada para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad César Vallejo, desarrollaron el estudio titulado “*Nivel de conocimiento de instrumentos financieros y su incidencia en la toma de decisiones en agencias de turismo de Cajamarca, 2022*”. El objetivo principal fue determinar el grado de influencia que tiene el conocimiento sobre instrumentos financieros en el proceso de toma de decisiones dentro de las agencias de turismo de dicha ciudad. La investigación se llevó a cabo bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño de tipo aplicado, experimental y descriptivo-correlacional. La muestra estuvo conformada por 22 agencias de turismo, a las cuales se les aplicaron encuestas estructuradas. Los resultados mostraron que el nivel de conocimiento sobre instrumentos financieros ejerce una influencia significativa en la toma de decisiones empresariales, evidenciando la relevancia de contar con una adecuada formación financiera en este sector.

Yancari et al. (2022), en su artículo titulado “*Tamaño de empresa y acceso al crédito a través del Sistema Financiero en Perú*”, desarrollado en la ciudad de Lima, tuvieron como propósito analizar si el tamaño de las empresas, medido según el número de trabajadores, guarda relación con el acceso al crédito dentro del sistema financiero peruano. Para ello, aplicaron el modelo Logit bajo un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo y explicativo. Los resultados permitieron concluir que el tamaño empresarial, en función del número de empleados, tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre la posibilidad de acceder al crédito financiero. Además, se evidenció que factores como la ubicación geográfica, el sexo y el nivel educativo de los responsables de las empresas también influyen en el grado de accesibilidad al financiamiento.

De La Cruz (2022), en su investigación presentada para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana de las Américas, elaboró el estudio titulado “*Relación de los derivados financieros y la rentabilidad en la empresa DICOM Ingenieros SRL, San Miguel, Lima 2021*”. El objetivo principal fue analizar la

relación existente entre el uso de derivados financieros y la rentabilidad de dicha empresa. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y de tipo transversal, utilizando como muestra a 36 colaboradores, a partir de quienes se recolectaron los datos necesarios. Los resultados permitieron concluir que los derivados financieros mantienen una relación significativa con la rentabilidad de la empresa DICOM Ingenieros SRL, evidenciando su impacto positivo en el desempeño económico de la organización.

2.1.3 Local

Barrientos (2024), en su investigación presentada para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, desarrolló el estudio titulado “*El planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021*”. El propósito de su trabajo fue analizar la relación existente entre el planeamiento financiero y la competitividad de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna. La metodología aplicada fue de tipo no experimental y de nivel longitudinal, con una muestra conformada por 48 participantes. Los resultados demostraron que el planeamiento financiero mantiene una relación significativa con la competitividad empresarial, de acuerdo con la prueba de Spearman. En base a dichos hallazgos, el autor recomendó que la alta dirección disponga que el área de finanzas realice un monitoreo constante del planeamiento financiero, a fin de fortalecer la competitividad y el desempeño de las empresas agroexportadoras de Tacna.

Vizcarra (2021), en su investigación presentada para obtener el título profesional de Ingeniero Comercial en la Universidad Privada de Tacna, desarrolló el estudio titulado “*Productos crediticios y servicios financieros del Banco de la Nación de Tacna y su influencia en la inclusión financiera, 2021*”. El objetivo del trabajo fue determinar el grado de influencia que ejercen los productos crediticios y los servicios financieros ofrecidos por el Banco de la Nación en la inclusión financiera de la población tacneña durante el año 2021. La investigación se enmarcó en una metodología de tipo pura, con un diseño observacional y analítico de nivel correlacional, que permitió medir las variables y establecer su relación, aplicándose un total de 384 encuestas. Los resultados evidenciaron que los productos crediticios y servicios del Banco de la Nación tienen una influencia significativa en la inclusión

financiera de la población, destacando factores como la accesibilidad y la calidad del servicio como elementos que facilitan la participación de los usuarios en el sistema financiero.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Fundamentación teórica de la variable 1: Conocimiento de instrumentos financieros

2.2.1.1 Definición

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 32 (NIC 32, 2005), los instrumentos financieros se entienden como contratos que dan lugar a un activo financiero en una entidad y, de manera simultánea, a un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra. Entre los ejemplos más comunes se incluyen las acciones, los bonos, los préstamos, los derivados financieros y los contratos de arrendamiento financiero. En términos generales, los instrumentos financieros pueden considerarse acuerdos entre dos partes que establecen derechos y obligaciones mutuas, funcionando como herramientas clave para administrar recursos, generar liquidez y reducir riesgos financieros.

De acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9, 2014), los instrumentos financieros se definen como contratos que generan un activo financiero para una entidad y, de forma simultánea, un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio para otra. En esencia, estos instrumentos representan activos intangibles ofrecidos por instituciones financieras u otras entidades con la capacidad y autoridad para emitirlos o demandarlos, constituyéndose en herramientas fundamentales dentro del sistema financiero para canalizar recursos y gestionar riesgos.

Gonzalo (2004), catedrático de la Universidad de Alcalá, señala que un instrumento financiero es un documento que genera un activo financiero para una entidad y, de manera correspondiente, un pasivo financiero o un instrumento de capital para otra.

Al analizar las definiciones anteriormente mencionadas, se aprecia una coincidencia fundamental: los instrumentos financieros constituyen contratos que generan de manera simultánea derechos y obligaciones entre dos partes, dando lugar a activos en una entidad y pasivos o patrimonio en otra. No obstante, más allá de su carácter técnico-contable, estos instrumentos cumplen un papel estratégico al facilitar la gestión eficiente de los recursos, la generación de liquidez y la reducción de riesgos en un entorno económico cada vez más dinámico. Desde un enfoque académico, el verdadero valor de los instrumentos financieros no radica únicamente en su reconocimiento normativo, sino en la capacidad de las organizaciones para comprenderlos y aplicarlos de manera adecuada, particularmente en el caso de las MYPES. En este contexto, la carencia de educación financiera representa una limitación significativa, pues restringe el uso efectivo de estas herramientas y constituye un obstáculo para alcanzar mayores niveles de competitividad y sostenibilidad empresarial.

2.2.1.2 Importancia

Tener conocimientos sobre los instrumentos financieros es importante no sólo para las empresas sino también para las personas. Según el artículo publicado por Rivera y Bernal (2018), se detallan los motivos principales siguientes:

- a). Uso eficiente de los recursos: Adaptar el modelo de venta y organizar la compañía en función de la estrategia enfocada al cliente ha pasado de ser un referente a una necesidad imperiosa. La multicanalidad ha asumido una importancia tan grande que ni siquiera las organizaciones más enfocadas al cliente se pueden permitir ignorar el impacto que todos los canales de venta tienen sobre el cliente y la eficiencia de cada uno de ellos.
- b). Reducción de riesgos: El conocimiento financiero brinda la capacidad de evaluar adecuadamente instrumentos como los derivados financieros, los cuales resultan esenciales para protegerse frente a variaciones en las tasas de interés, los tipos de cambio o los precios de las materias primas.

Estos instrumentos representan herramientas clave que permiten a las empresas y a los inversionistas gestionar de manera eficiente los riesgos financieros y, al mismo tiempo, aprovechar oportunidades para generar rentabilidad.

- c). **Mejor comprensión contable:** Tener conocimientos de instrumentos financieros facilitan la interpretación del impacto de dichos instrumentos en los estados financieros. Además, permiten identificar y realizar la clasificación correcta de los instrumentos financieros como activos, pasivos o patrimonio para la preparación y comprensión de los estados financieros.
- d). **Cumplimiento normativo:** El dominio de los instrumentos financieros facilita que las operaciones económicas se realicen conforme a los lineamientos establecidos por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Contar con una comprensión adecuada sobre la aplicación de estas normas y regulaciones permite a las empresas cumplir de manera correcta con las obligaciones fiscales y legales, asegurando transparencia, coherencia y fiabilidad en la presentación de su información financiera.

2.2.1.3 Clasificación

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 32 (NIC 32) y la Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9), los instrumentos financieros se dividen en tres categorías principales: activos financieros, pasivos financieros e instrumentos de patrimonio. Esta clasificación establece las bases para su reconocimiento, medición y presentación en los estados financieros, permitiendo reflejar con precisión la situación económica y financiera de una entidad.

- a). **Activo financiero:** Los activos financieros son derechos contractuales de la empresa para recibir efectivo u otros activos en el futuro o realizar intercambio de instrumentos financieros. Algunos ejemplos son:

- Efectivo.
 - Un instrumento de patrimonio de otra entidad.
 - Un derecho contractual para recibir efectivo u otro activo de otra entidad.
- b). Pasivo financiero: Los pasivos financieros representan compromisos contractuales que asume una empresa para entregar efectivo u otro activo financiero a una entidad diferente. Estos surgen principalmente de acuerdos que implican el pago de deudas o la liquidación de obligaciones económicas.
- Una obligación contractual.
 - Un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad.
- c). Instrumentos de patrimonio: Un instrumento de patrimonio es un contrato que pone de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, luego de deducir todos sus pasivos.

2.2.1.4 Normas Contables y Marco Regulatorio

El adecuado tratamiento contable de los instrumentos financieros está regulado por la siguiente normativa:

1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
 - NIC 32: Establece las reglas para presentar instrumentos financieros como activos, pasivos o patrimonio.
 - NIIF 9: Proporciona lineamientos sobre clasificación, medición, y deterioro de instrumentos financieros.

- NIIF 7: Obliga a revelar riesgos asociados a instrumentos financieros.
2. Regulaciones en Perú: Las regulaciones para los instrumentos financieros en el Perú están a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), entidad que supervisa y regula el uso y control de instrumentos financieros dentro del sistema económico.

2.2.1.5 Bases teóricas de las dimensiones de la variable 1

En esta investigación se tomó como referencia el estudio desarrollado por Huamán et al. (2021), titulado “*El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado Modelo en Huancayo en el año 2021*”, perteneciente a la Universidad Continental. En dicho trabajo se abordó la variable educación financiera a partir de tres dimensiones: conocimiento financiero, habilidad financiera y aptitud financiera. Este estudio sirvió como base conceptual sólida para comprender de qué manera estos componentes influyen en la educación financiera, lo que permitió construir un sustento teórico para la elección de las dimensiones aplicadas en la presente investigación. Al incorporar las mismas dimensiones, se busca conservar la coherencia metodológica y facilitar la comparación de resultados en diferentes entornos, fortaleciendo el análisis sobre la relación entre el conocimiento de los instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna.

1. Conocimiento Financiero

Según Duque et al. (2016) los conocimientos financieros se definen como el proceso mediante el cual los inversores y consumidores desarrollan su comprensión de los conceptos financieros y productos mediante la información o instrucción para tener conocimiento sobre los riesgos y oportunidades financieras para tomar decisiones eficientes.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Programa BID-Rural, señala que la educación financiera desempeña un papel fundamental en la mejora de la calidad de vida de las personas, ya que proporciona las herramientas necesarias para planificar y administrar de manera eficiente los recursos económicos del hogar, favoreciendo una gestión responsable y sostenible de las finanzas familiares.

De acuerdo con UNICEF (2013), la educación social y financiera busca motivar a los niños y jóvenes a convertirse en ciudadanos con autonomía social y económica, fomentando en ellos las actitudes, habilidades y conocimientos que les permitan ser agentes de cambio capaces de contribuir al desarrollo y transformación positiva de sus comunidades y de la sociedad en general.

Según Rivas y Parra (2017) la educación financiera tiene inmerso algunas características básicas en el uso de productos financieros a disposición de los ciudadanos, el cual conlleva a la autonomía para una adecuada gestión y administración de los recursos y capacidad para tomar mejores decisiones en el ámbito personal, laboral y de vida. Los ciudadanos con conocimientos financieros podrán obtener una mejor comprensión de la política económica en el entorno social actual y tomar mejores decisiones en comparación con aquellos que carecen de ella. Los ciudadanos con educación financiera estarán preparados para tomar decisiones adecuadas en su vida. Cabe resaltar la importancia de la educación financiera en niños y jóvenes, dado que es fundamental formar ciudadanos desde temprana edad, con capacidad suficiente para comprender los asuntos económicos y financieros favoreciendo el bienestar social y crecimiento económico del país.

Respecto al adecuado manejo de la economía familiar, es de conocimiento que los ingresos de una familia, en la mayoría de

casos, no alcanzan a cubrir plenamente las necesidades básicas, por lo que es necesario encontrar fuentes adicionales de ingresos, y en este sentido, la educación financiera se vuelve aún más importante. Es de suma importancia saber gestionar adecuadamente los recursos económicos porque con él podremos ejecutar nuestro presupuesto correctamente, debemos familiarizarnos con cuánto dinero debemos gastar y cómo ahorrar adecuadamente nuestros excedentes. Hacer buenas inversiones con los ahorros que se tienen es importante, útil y beneficioso, todo depende de cuánta educación financiera recibió una persona en la infancia y a lo largo de su vida. La educación financiera nos permite desarrollar habilidades para entender el contexto de la dinámica social y económica. Rivas y Parra (2017)

2. Habilidad Financiera

Avendaño et al. (2021) definen la habilidad financiera como la capacidad que poseen las personas para analizar y aplicar la información financiera con el propósito de tomar decisiones acertadas en la gestión de sus recursos. Esta habilidad representa la combinación entre el conocimiento financiero y la destreza práctica para ejecutar acciones relacionadas con el manejo y la interpretación de la información económica.

Según Avendaño et al. (2021), las habilidades financieras abarcan una amplia gama de competencias, entre ellas el análisis de datos, la formulación de objetivos, el diseño de estrategias, la resolución de problemas, así como la planificación y el control de los recursos. La investigación en este campo destaca la importancia de fortalecer la educación financiera y económica de la población, ya que constituye una herramienta esencial para promover una gestión responsable y consciente de las finanzas personales y empresariales.

Huston (2010) menciona que la habilidad financiera no solo consiste en aprender conceptos financieros, sino también en aplicarlos en la toma de decisiones de la vida cotidiana para mejorar nuestra situación económica.

De igual manera, Remund (2010) señala que las personas que son financieramente hábiles tienen mayores probabilidades de manejar bien su presupuesto y mejorar tu situación económica, entendiendo cómo funciona el crédito, ahorrando a largo plazo y, además, planificar su futuro económico.

Por otro lado, Lusardi y Mitchell (2011) afirman que tener conocimientos financieros no es suficiente si no sabemos ejercerlos. Un ejemplo claro es una persona que puede entender cómo funciona el ahorro, pero si no establece un plan concreto para ahorrar, ese conocimiento no tendrá un impacto real en su bienestar económico.

Según Raccanello y Herrera (2014) una persona será incluida financieramente cuando tenga acceso a los servicios financieros formales, de manera transparente mediante esquemas de protección al consumidor y en suma importancia, cuando posea la habilidad de elegir los servicios y productos más convenientes. Por tanto, podemos afirmar que la inclusión financiera conduce a un mayor bienestar cuando los usuarios conocen los productos y servicios financieros.

Connolly (2001) sostiene que, a nivel internacional, la educación financiera constituye un instrumento fundamental para reducir la exclusión social y fomentar el desarrollo económico y financiero. Además, señala que la educación financiera, junto con la protección del consumidor, actúa de manera complementaria al promover la conciencia ciudadana

sobre los riesgos del sobreendeudamiento y la importancia de una adecuada planificación económica personal.

Asimismo, las investigaciones realizadas muestran la escasa educación y habilidad Financiera en múltiples contextos, lo que plantea desafíos a las autoridades, las escuelas y los docentes que deben identificar modelos educativos para la alfabetización financiera. Bajo este contexto, el primer paso es reconocer las limitaciones y debilidades con el fin de proponer reformas curriculares que satisfagan las necesidades financieras de la ciudadanía.

Respecto a las teorías anteriormente mencionadas, Lusardi y Mitchell (2014) destacan que las personas que cuentan con una base sólida de conocimientos financieros son más propensas a tomar decisiones informadas y estratégicas, lo cual tiene un impacto directo en su estabilidad económica a lo largo del tiempo. Además, la teoría del comportamiento planeado sugiere que nuestras decisiones financieras no solo dependen de lo que sabemos, sino también de nuestras actitudes hacia el dinero y del control que creemos tener sobre nuestra situación financiera.

Por último, actualmente, donde las finanzas se han vuelto más complicadas, la habilidad financiera es pieza clave. Desde la educación temprana, desarrollar competencias básicas puede marcar la diferencia entre vivir con estabilidad económica o enfrentarse a problemas financieros constantes. La OCDE (2016) también destaca que estas habilidades son fundamentales para promover la inclusión financiera y reducir las desigualdades económicas en la sociedad.

3. Aptitud Financiera

Para Huston (2010) la aptitud financiera no se limita al conocimiento teórico sobre finanzas, sino que abarca la

capacidad de poner en práctica esos conocimientos en situaciones reales de la vida cotidiana. Esto incluye acciones como planificar un presupuesto, ahorrar para el futuro, manejar deudas y evaluar riesgos. En esencia, es un conjunto de herramientas que ayudan a las personas a tomar decisiones financieras que beneficien su calidad de vida.

Lusardi y Mitchell (2014) expresan que la aptitud financiera está estrechamente ligada a la capacidad de tomar decisiones con conocimiento y que impacten positivamente tanto en el corto como en el largo plazo. Por ejemplo, una persona financieramente apta planifica su jubilación, evita endeudarse innecesariamente y sabe aprovechar oportunidades económicas. Los autores en su investigación resaltan que los conocimientos en finanzas no son suficientes si no se ponen en práctica.

Remund (2010) amplía la definición al identificar cinco aspectos importantes de la aptitud financiera: presupuestar, ahorrar, manejar deudas, comprender conceptos financieros básicos y planificar para el futuro. Además, destaca que esta habilidad no solo depende de lo que una persona sabe, sino también de su experiencia, educación y actitud hacia las finanzas.

Según Atkinson y Messy (2012), la aptitud financiera combina conocimientos y habilidades que permiten a las personas enfrentar desafíos financieros cotidianos. Esto incluye la capacidad de manejar imprevistos económicos y tomar decisiones que minimicen riesgos financieros. Para ellos, una persona con aptitud financiera está mejor preparada para adaptarse a cambios en su entorno económico.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señala que la aptitud financiera consiste

en la integración de conocimientos, destrezas y actitudes que permiten a las personas administrar de manera adecuada sus finanzas personales. Asimismo, enfatiza la necesidad de promover esta competencia desde edades tempranas, con el propósito de preparar a las nuevas generaciones para enfrentar con responsabilidad y criterio los desafíos financieros de un entorno cada vez más dinámico y complejo.

Según García y Espitia (2019), la aptitud financiera no solo se trata de conocer conceptos económicos, sino también de desarrollar habilidades emocionales y psicológicas que ayuden a tomar decisiones racionales sobre el dinero. Esto incluye evitar el consumismo impulsivo y centrarse en objetivos financieros a largo plazo.

Según Chen y Volpe (1998) definen la aptitud financiera como la capacidad de tomar decisiones financieras informadas basándose en un entendimiento sólido de conceptos como el interés compuesto o la diversificación. En otras palabras, es la habilidad de interpretar información financiera para actuar de forma consciente y eficiente.

En base a las investigaciones, en la actualidad, desarrollar una aptitud financiera sólida es fundamental. Vivimos en un entorno económico cada vez más complejo donde las decisiones financieras pueden tener un impacto significativo en nuestra calidad de vida. Saber manejar el dinero correctamente no solo ayuda a evitar problemas como el endeudamiento excesivo, sino que también permite aprovechar mejor las oportunidades económicas y planificar un futuro estable.

A medida que las finanzas personales se vuelven más complejas, contar con una base sólida de conocimientos, habilidades y actitudes hacia el dinero es pieza clave. Desde

ahorrar para emergencias hasta planificar para la jubilación, la aptitud financiera juega un papel fundamental en el bienestar personal y social.

2.2.2 Fundamentación teórica de la variable 2: Competitividad

2.2.2.1 Definición

De acuerdo con Porter (1990), la competitividad de una empresa o de un país se basa en su capacidad para innovar y mejorar de forma continua, lo que posibilita la creación de ventajas competitivas sostenibles a lo largo del tiempo. El autor destaca que la verdadera competitividad surge cuando una organización logra renovar sus estrategias, optimizar sus procesos y adaptarse a los cambios del entorno, permitiéndole diferenciarse de sus competidores y mantener un crecimiento constante en el largo plazo.

Paul Krugman (1994) indica que la competitividad no debe entenderse como una lucha entre países, sino como la capacidad de una economía para elevar su productividad y mejorar los estándares de vida de sus ciudadanos. En otras palabras, el autor afirma que más que una competencia entre países, la competitividad se relaciona con la capacidad de una economía para hacer que sus empresas sean más productivas, promoviendo bienestar y mejores oportunidades para sus ciudadanos.

El Banco Mundial (2020) señala que la competitividad se refiere a la capacidad que tienen las empresas, sectores o países para crear valor agregado, impulsar el crecimiento económico y generar empleo sostenible dentro de un entorno global cada vez más exigente. En este sentido, una organización o nación se considera competitiva cuando logra mantener un desarrollo constante, promoviendo la innovación y la productividad frente a la creciente presión de los mercados internacionales.

La OCDE (2018) sostiene que la competitividad radica en la capacidad de un país para atraer inversiones, fomentar la innovación y optimizar la eficiencia tanto en el ámbito laboral como en el productivo. En otras palabras, implica crear un entorno que promueva un desarrollo sostenible y equilibrado,

donde la productividad y la innovación se conviertan en pilares para mantener el crecimiento económico a largo plazo.

Al analizar las definiciones anteriormente mencionadas por los autores, se advierte que, aunque cada uno resalta diferentes aspectos, existe un consenso en torno a que la competitividad está estrechamente ligada a la capacidad de innovar, generar valor agregado y sostener un crecimiento económico en el tiempo. Porter (1990) subraya la innovación como fuente de ventajas sostenibles, mientras que Krugman (1994) plantea una visión más social al asociar la competitividad con la productividad y la mejora del bienestar ciudadano. Por su parte, el Banco Mundial (2020) y la OECD (2018) amplían la perspectiva al enfatizar la creación de empleo, la atracción de inversiones, la eficiencia en el mercado laboral y la promoción de un desarrollo equilibrado y sostenible. Desde una mirada investigadora, puede concluirse que la competitividad no debe concebirse únicamente como un concepto económico, sino como un fenómeno integral que combina innovación, productividad, sostenibilidad e inclusión social. En el caso de las MYPES de Tacna, esto implica que su competitividad dependerá no solo de su capacidad para reducir costos o mejorar procesos, sino también de su acceso a herramientas financieras, su innovación en la gestión y su aporte al bienestar de la comunidad en la que operan.

2.2.2.2 Índice de Competitividad Regional

El Instituto Peruano de Economía (IPE) elaboró por duodécima ocasión el Índice de Competitividad Regional – INCORE 2024, con el objetivo de evaluar y dar a conocer los avances económicos y sociales de las diferentes regiones del país. Este estudio resulta fundamental para la formulación de políticas públicas, ya que ofrece una visión clara del progreso regional y orienta la toma de decisiones en favor del desarrollo sostenible del Perú.

El Instituto Peruano de Economía (IPE) (2024) es una organización civil privada y sin fines de lucro que tiene como finalidad desarrollar investigaciones orientadas a fomentar un crecimiento económico sostenible y

equilibrado, promoviendo el fortalecimiento de la economía de mercado en el país.

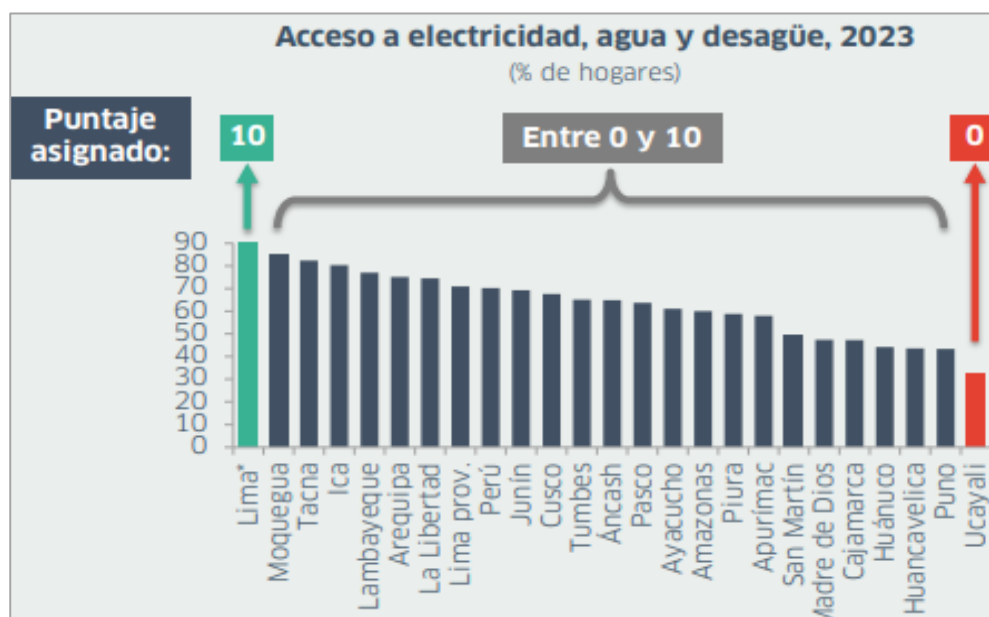
Figura 2

Metodología del INCORE 2024



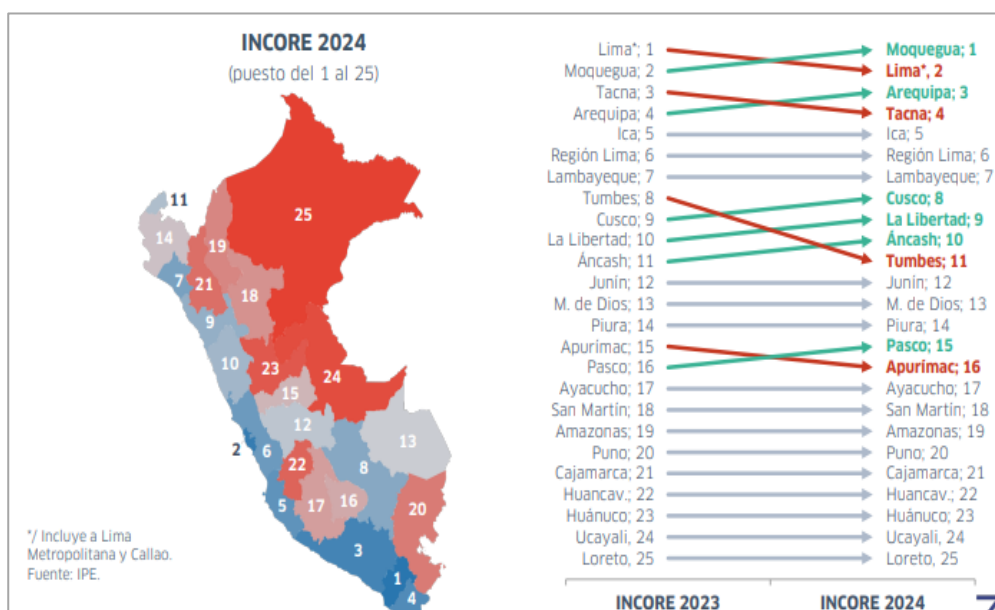
Nota. El gráfico representa la metodología aplicada por el INCORE 2024. Elaboración: Instituto Peruano de Economía (IPE)

En la Figura 2 se muestra la metodología utilizada por el INCORE, la cual organiza y analiza 40 indicadores provenientes de fuentes oficiales, agrupados en seis pilares centrales que aparecen en el centro de la figura. El Índice de Competitividad Regional (INCORE) 2024 evalúa la posición de las 25 regiones del Perú a partir de estos seis pilares: entorno económico, infraestructura, salud, educación, mercado laboral e instituciones. Su objetivo es medir la capacidad de cada región para administrar de manera eficiente sus recursos, impulsando así el crecimiento económico y el bienestar social a nivel nacional.

Figura 3*Evaluación por indicador*

Nota. El gráfico representa la evaluación por indicador aplicada por el INCORE 2023. Fuente: INEI

La Figura 3 ilustra un ejemplo del proceso de evaluación aplicado a cada indicador, en el cual se asigna un puntaje que va de 0 a 10, tal como se muestra en la gráfica. El puntaje de cada pilar se obtiene a partir del promedio de los puntajes individuales de sus indicadores, mientras que el puntaje general del INCORE resulta del promedio de los seis pilares evaluados. En el ejemplo presentado, se detalla la evaluación del indicador “Acceso a electricidad, agua y desagüe”, perteneciente al Pilar Infraestructura, al cual se le otorga un puntaje específico al igual que a los demás indicadores que lo integran. Cabe señalar que este pilar está compuesto por los siguientes indicadores: Acceso a electricidad, agua y desagüe; Precio de electricidad; Red vial local pavimentada o afirmada; Continuidad en la provisión de agua; Acceso a telefonía e internet móvil; Acceso a internet fijo; y Densidad del transporte aéreo nacional. El promedio de todos estos puntajes determina finalmente el resultado global del Pilar Infraestructura.

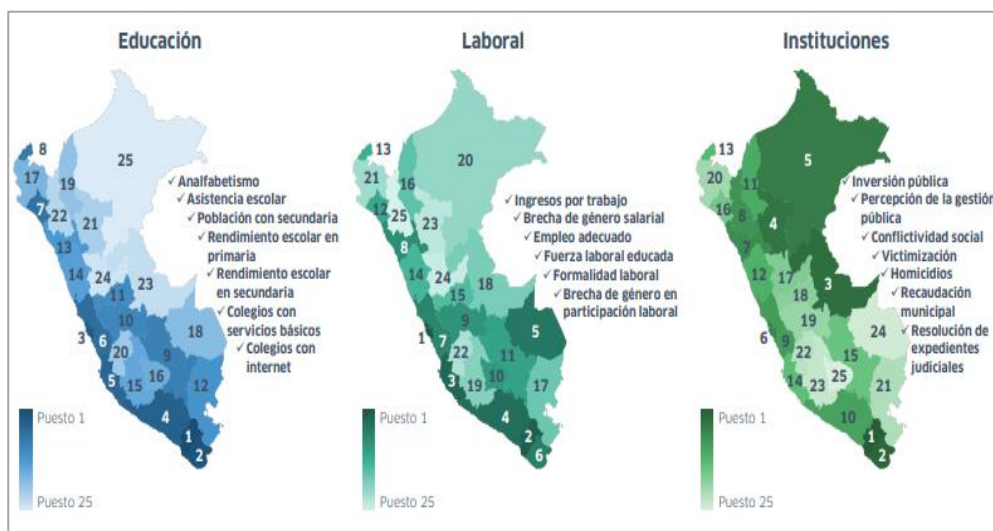
Figura 4*INCORE 2023 vs. 2024*

Nota. El gráfico representa los resultados del INCORE 2023 y 2024. Elaboración: Instituto Peruano de Economía (IPE)

La Figura 4 muestra la comparación de los resultados del Índice de Competitividad Regional (INCORE) correspondientes a los años 2023 y 2024. En esta se evidencia un cambio significativo en el liderazgo regional, ya que por primera vez desde la creación del INCORE, la región Lima deja de ocupar el primer lugar en competitividad. En la evaluación de 2023, las regiones más competitivas del país fueron Lima, Moquegua, Tacna, Arequipa e Ica; sin embargo, en el año 2024 los resultados reflejan una variación en el ranking, posicionando a Moquegua como la región más competitiva, seguida por Lima, Arequipa, Tacna e Ica. Este cambio se debe, en parte, a que Moquegua destacó por sus altos resultados en el pilar Educación, mientras que Tacna descendió una posición, pasando del tercer lugar en 2023 al cuarto puesto en 2024, evidenciando una ligera disminución en su desempeño general.

Figura 5

Resultados de la evaluación de los pilares Educación, Laboral e Instituciones



Nota. El gráfico representa los resultados del INCORE 2024, en los pilares Educación, Laboral e Instituciones. Elaboración: Instituto Peruano de Economía (IPE)

La Figura 5 presenta los resultados del Índice de Competitividad Regional (INCORE) 2024 en tres pilares clave: Educación, Laboral e Instituciones, destacando el desempeño de la región de Tacna. En el pilar Educación, Tacna alcanzó el segundo lugar a nivel nacional, resultado de una evaluación integral que consideró indicadores como analfabetismo, asistencia escolar, población con educación secundaria, rendimiento académico en primaria y secundaria, disponibilidad de servicios básicos en colegios y acceso a internet educativo. En el pilar Laboral, la región se ubicó en el sexto puesto nacional, tras el análisis de indicadores como ingresos por trabajo, brecha salarial de género, empleo adecuado, nivel educativo de la fuerza laboral, formalidad laboral y participación laboral femenina. Finalmente, en el pilar Instituciones, Tacna obtuvo nuevamente el segundo lugar a nivel nacional, sustentado en la evaluación de factores como inversión pública, percepción de la gestión estatal, niveles de conflictividad social, victimización, homicidios, recaudación municipal y eficiencia en la resolución de expedientes judiciales. Estos resultados reflejan el compromiso de la región con la mejora continua

en aspectos educativos, laborales e institucionales que fortalecen su competitividad regional.

2.2.2.3 Bases teóricas de las dimensiones de la variable 2

Para el desarrollo de la presente investigación, se tomó como referencia el estudio de Chihua y Ramírez (2022), titulado “Transformación digital y su relación en la competitividad de las empresas de comidas y bebidas en Lima Moderna, 2021”, realizado en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. En dicho trabajo, la competitividad fue evaluada a partir de tres dimensiones fundamentales: innovación, mercados y gestión, las cuales ofrecieron un sustento teórico sólido para comprender los elementos que influyen en el rendimiento empresarial. A partir de este enfoque, se adoptaron las mismas dimensiones para la presente investigación, con el propósito de realizar un análisis más completo de la competitividad en las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, garantizando coherencia metodológica y la posibilidad de contrastar resultados en distintos contextos empresariales.

1. Gestión Empresarial

Chiavenato (2004) define la gestión empresarial como "el proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos". El autor explica que la gestión empresarial consiste en la organización y dirección de una empresa para que realice sus operaciones de la mejor manera posible. Se centra en la planificación de estrategias, coordinación de recursos y asegurarse de que todo conduzca correctamente para alcanzar los objetivos establecidos.

Peter Drucker (2015) considera que la gestión empresarial es "la disciplina que busca mejorar el desempeño de una organización mediante la toma de decisiones estratégicas y operativas, asegurando su crecimiento y

sostenibilidad a largo plazo". El autor plantea que la gestión empresarial es clave del éxito de cualquier empresa, cual fuese el rubro al que pertenece. Además de administrar tareas cotidianas, incluye tomar decisiones estratégicas que faciliten el crecimiento y desarrollo a largo plazo. En pocas palabras, es la brújula que direcciona a una empresa hacia su futuro.

Fayol (1966) afirma que "gestionar es pronosticar y planificar, organizar, mandar, coordinar y controlar". El autor analiza la gestión empresarial como un proceso que integra las acciones de planificación, organización, coordinación y control. Para Fayol, la dirección una empresa no sólo consiste en dar órdenes, sino asegurarse de que cada parte funcione correctamente en conjunto.

Haciendo mención a las definiciones de gestión empresarial, como una actividad administrativa que busca mejorar la productividad y competitividad de una organización a través de diferentes acciones y profesionales como directores, consultores, productores y gerentes, esta actividad se basa en el proceso de culminación de operaciones, actividades o proyectos, de tal manera que la dirección siempre busca los mejores resultados en un área, meta u objetivo determinado de la empresa. Las actividades básicas de la gestión empresarial involucran procesos administrativos, cuya finalidad es dar cumplimiento a las normas establecidas por la organización. Al tener un conocimiento claro de cada etapa, se podrá identificar fácilmente los errores que pueden surgir en la gestión de la empresa, obteniendo así una importante ventaja competitiva a la hora de afrontar los retos que enfrentan las empresas modernas a la hora de dirigir la gestión de sus negocios. Vargas et al. (2012)

La gestión empresarial es esencial para el desarrollo y éxito de las organizaciones. Según Mora et al. (2016), su importancia se manifiesta en múltiples aspectos:

Desarrollo Económico: La gestión empresarial es una herramienta fundamental para el crecimiento económico, no sólo de la empresa que implementa el sistema de gestión, sino también del sector industrial al que pertenece y del país en su conjunto. Empresas bien gestionadas generan empleo, innovación y crecimiento.

Adaptarse al entorno competitivo: La gestión empresarial efectiva permite a las organizaciones identificar y determinar estrategias que impulsen su crecimiento, responder a los nuevos desafíos de competitividad y adaptarse a los constantes cambios que trae consigo la globalización. En un mundo donde los mercados evolucionan rápidamente, contar con una gestión sólida ayuda a las organizaciones a anticiparse a los cambios, desarrollar estrategias efectivas y mantenerse a la vanguardia en su industria.

Eficiencia y eficacia: La gestión empresarial implica coordinar y dirigir los recursos de una empresa a través de funciones como planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades para lograr sus objetivos de manera eficiente y efectiva. Una empresa bien gestionada optimiza el uso de sus recursos, mejora la coordinación entre equipos y asegura que todas sus operaciones estén alineadas con sus objetivos. Esto se traduce en mejores resultados y un crecimiento sostenible.

Reducir la improvisación: Implementar una gestión empresarial de calidad ayuda a minimizar la improvisación en el proceso y promueve una adecuada planificación. En lugar de actuar sobre la marcha, una gestión empresarial efectiva fomenta la toma de decisiones basada en datos y estrategias

bien estructuradas. Esto reduce riesgos, mejora la capacidad de respuesta ante imprevistos y permite aprovechar oportunidades con mayor rapidez.

En síntesis, la gestión empresarial constituye el eje central de toda organización, ya que no solo garantiza su funcionamiento eficiente, sino que también la fortalece para afrontar los desafíos del entorno, impulsar su crecimiento y contribuir positivamente al desarrollo económico y social que la rodea.

2. Innovación y tecnología

De acuerdo con Schumpeter (1934), la innovación se entiende como la incorporación de nuevos productos, métodos de producción, mercados, fuentes de materias primas o formas de organización que impulsan transformaciones dentro de la economía. El autor considera que la innovación es un factor esencial para el crecimiento económico, ya que permite a las empresas diferenciarse, crear oportunidades y renovar sectores completos. En otras palabras, innovar no solo implica desarrollar tecnología, sino también mejorar procesos, replantear modelos de negocio y aplicar estrategias creativas que fortalezcan la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones.

Según el Manual de Oslo de la OECD (2005), la innovación se define como la puesta en práctica de un producto, proceso, método de comercialización o método organizativo que sea nuevo o esté significativamente mejorado dentro de una empresa u organización. En otras palabras, implica la aplicación de mejoras sustanciales que optimicen la forma en que una entidad produce, gestiona o se relaciona con su entorno. Este enfoque amplía la idea tradicional de innovación, señalando que no se limita al ámbito tecnológico, sino que

puede darse en cualquier tipo de empresa, grande o pequeña, que busque mejorar sus resultados mediante cambios estratégicos en sus operaciones o estructuras internas.

Según Drucker (1985), la innovación constituye la herramienta fundamental del empresario, ya que le permite identificar y aprovechar los cambios como oportunidades para crear nuevos productos, servicios o formas de hacer negocios. El autor resalta que innovar es el medio más eficaz para transformar las oportunidades en resultados exitosos, convirtiéndose así en un factor esencial para el crecimiento y la sostenibilidad empresarial. En el contexto actual, marcado por una competencia intensa y constante evolución, las organizaciones que no apuestan por la innovación corren el riesgo de estancarse, mientras que aquellas que la adoptan logran adaptarse, diferenciarse y mantenerse vigentes en el mercado.

La palabra "tecnología" suele asociarse con dispositivos electrónicos y avances digitales, pero su significado es mucho más amplio.

Según Arthur (2009), la tecnología puede entenderse como el conjunto de métodos, técnicas y conocimientos aplicados al diseño, desarrollo y perfeccionamiento de productos o servicios orientados a satisfacer las necesidades humanas. El autor destaca que la tecnología no se limita únicamente a la aplicación práctica de la ciencia, sino que constituye un sistema dinámico de saberes y procedimientos que evoluciona con el tiempo. Desde los inventos más antiguos, como la rueda, hasta los avances contemporáneos en inteligencia artificial, la tecnología ha sido un factor decisivo en el progreso humano, impulsando la eficiencia, la comunicación y la transformación de las sociedades.

Según la UNESCO (1997), la tecnología se entiende como la aplicación sistemática del conocimiento científico u otros saberes organizados para la ejecución de tareas prácticas. En términos sencillos, implica utilizar el conocimiento de manera estructurada para resolver problemas o mejorar procesos. No se limita únicamente a la creación de herramientas o dispositivos avanzados, sino que abarca también la búsqueda de métodos más inteligentes y eficientes para emplearlos. Este enfoque se refleja en diversos campos, como la medicina, donde la innovación tecnológica permite salvar vidas, o la agricultura, donde la automatización ha transformado profundamente la forma de producir alimentos y optimizar los recursos.

Según Rogers (2003), define la tecnología como un diseño para la acción, que incluye no solo herramientas y dispositivos físicos, sino también procesos y sistemas de conocimiento utilizados para alcanzar ciertos objetivos. El autor explica la tecnología como un "diseño para la acción". En otras palabras, la tecnología no es solo un objeto físico como un teléfono o una computadora, sino un conjunto de sistemas y procesos diseñados para lograr un objetivo específico. Un software, una metodología de trabajo o incluso una estrategia educativa también son tecnologías que facilitan la vida y el trabajo.

La innovación y la tecnología están estrechamente relacionadas, aunque representan conceptos distintos. La tecnología comprende el conjunto de herramientas, métodos y conocimientos disponibles para realizar tareas o resolver problemas; mientras que la innovación consiste en aplicar esas herramientas de manera creativa para generar valor y mejorar productos, procesos o servicios. Cuando ambas se combinan, se convierten en un motor esencial para el crecimiento, la

eficiencia y la competitividad de las empresas, sin importar el sector al que pertenezcan.

Por ejemplo, los teléfonos inteligentes son parte de la tecnología, pero las aplicaciones móviles que cambian la forma en que nos comunicamos, interactuamos y trabajamos son las innovaciones que surgen de esa tecnología. Asimismo, la IA es una tecnología poderosa, pero las nuevas formas en que las empresas la utilizan para personalizar las experiencias de los clientes representan innovación.

La innovación y la tecnología son fundamentales para el crecimiento de las empresas como de la sociedad e incluso una nación. Las organizaciones que combinan con éxito ambos pueden adaptarse mejor al cambio, volverse más competitivas y ofrecer soluciones que realmente marquen la diferenciación. En un mundo de transformación digital que avanza rápidamente, comprender estos conceptos y aplicarlos de manera efectiva puede ser la clave del éxito en cualquier industria.

3. Relaciones con el mercado

Bonta y Farber (2004), en su libro *“199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad”*, sostienen que el mercado es el espacio donde se encuentran la oferta y la demanda, es decir, el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto o servicio. En términos simples, el mercado está conformado no solo por quienes ya consumen un bien, sino también por aquellos interesados en adquirirlo y que cuentan con los recursos para hacerlo. Además, los autores destacan que el mercado es un concepto dinámico, en constante cambio, influido por factores como las preferencias del consumidor, los avances tecnológicos y las condiciones económicas que

modifican su comportamiento y estructura con el paso del tiempo.

Cualquier empresa que desee posicionarse con éxito debe comprender que su mercado no está conformado solo por los clientes actuales, sino también por aquellos potenciales. Esto implica identificar nuevas tendencias, comprender las necesidades de los consumidores y ofrecer propuestas de valor diferentes y atractivas que permitan captar su interés y lograr su preferencia.

En definitiva, el mercado es un lugar sujeto a constantes cambios y evolución donde las empresas deben adaptarse y responder de manera estratégica a las expectativas y cambios en el comportamiento del consumidor para mantenerse competitivas y lograr un crecimiento sostenible en el tiempo. Bonta y Farber (2004)

Según Reid (1980), autor del libro "Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones", define el mercado como "un grupo de gente que puede comprar un producto o servicio si lo desea". Desde la perspectiva del autor, el mercado no es un grupo fijo de consumidores, sino un espacio dinámico donde las preferencias, necesidades y hábitos de compra van cambiando constantemente.

Este concepto también resalta que vender no es solo una cuestión de oferta, sino de conectar con el cliente adecuado en el momento oportuno. Las empresas exitosas no solo piensan en lo que venden en el presente, sino en cómo pueden atraer a futuros compradores, adaptándose a sus expectativas y creando productos o servicios que realmente les aporten valor. Motivo por el cual resalta la importancia de aplicar técnicas adecuadas de venta a las personas que conforman un mercado, dado que ellos decidirán adquirir el bien o servicio.

En un mundo donde los mercados cambian rápidamente debido a la tecnología, las tendencias y la economía, comprender las necesidades de los compradores es una oportunidad de negocio que ayuda a las empresas a innovar y a mantenerse relevantes. En pocas palabras, el mercado no es solo una lista de clientes actuales, sino un conjunto de posibilidades en constante evolución que las empresas deben aprender a interpretar y aprovechar. Reid (1980)

Philip Kotler, Gary Armstrong, Dionisio Cámara e Ignacio Cruz, en su libro “Marketing”, explican que el mercado está conformado por todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio. Estos compradores se caracterizan por compartir una necesidad o deseo común, el cual puede ser satisfecho mediante un proceso de intercambio. En otras palabras, el mercado representa el espacio donde se encuentran quienes buscan cubrir una necesidad y las empresas que ofrecen soluciones para ello, estableciendo una relación dinámica basada en el valor y la satisfacción mutua. Kotler et al. (2003)

Según los autores del libro Marketing, el mercado está conformado tanto por quienes ya han adquirido un producto como por quienes podrían hacerlo más adelante. En ambos casos, los individuos presentan una necesidad o un deseo común que puede ser satisfecho mediante un proceso de intercambio.

En otras palabras, un mercado no es solo un lugar donde se venden productos o servicios, sino un conjunto dinámico de personas y empresas que interactúan constantemente. Un ejemplo de esta definición se da en el sector tecnológico, cuando una empresa lanza un nuevo teléfono inteligente, su mercado no se limita solo a quienes ya han comprado sus modelos anteriores, sino que también incluye a todas aquellas

personas interesadas en la tecnología que podrían adquirir cambiando de equipo.

Este concepto también nos muestra que el mercado está evolucionando constantemente. Dado que a medida que cambian las necesidades, los gustos y las tendencias, las empresas deben adaptarse a dichos cambios para seguir vigentes. No se trata solo de vender un producto o servicio, sino de comprender las necesidades de los consumidores y cómo pueden ofrecerles una alternativa de solución.

Además, el concepto de mercado como un conjunto de compradores potenciales nos recuerda que las oportunidades de crecimiento siempre están presentes. Es importante que una empresa innove y escuche a su público para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

En resumen, el mercado no es solo la lista de clientes, sino un lugar donde las necesidades y deseos impulsan las decisiones de compra, y donde las empresas que saben comprender estos cambios pueden lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.

2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

a) Crecimiento Económico

El crecimiento económico se describe como el incremento sostenido en la producción de bienes y servicios de una nación dentro de un periodo específico. Este fenómeno se evidencia en la mejora del bienestar de la población, el incremento del empleo y la ampliación de las oportunidades. Según Solow (1956), para alcanzar un desarrollo económico continuo es esencial destinar inversiones a la educación, la tecnología y la infraestructura, con el fin de optimizar el uso de los recursos disponibles.

b) Desarrollo Empresarial

El desarrollo empresarial se entiende como el proceso a través del cual una organización evoluciona, se fortalece y se ajusta a las transformaciones del entorno competitivo. Este concepto no solo abarca el incremento de ventas o la expansión del negocio, sino también la mejora continua en la calidad de los productos y servicios, la optimización del uso de los recursos y la promoción de la innovación. De acuerdo con Drucker (2002), una empresa que se encuentra en permanente desarrollo es aquella que busca superarse constantemente y responder de manera eficaz a los retos del mercado mediante estrategias bien definidas.

c) Educación Social

La educación social es una herramienta primordial para la inclusión y el desarrollo de las personas dentro de la sociedad. El objetivo es brindar oportunidades de aprendizaje a todas las personas, en especial a quienes se encuentran en situaciones de vulnerabilidad. Varela (2013)

d) Globalización

La globalización es el proceso que ha conectado al mundo a través del comercio, la tecnología y la cultura. Debido a la globalización las empresas pueden expandirse a otros países, las personas pueden acceder a productos y servicios de cualquier parte del mundo, y la información circula con mayor rapidez. Stiglitz (2002)

e) Inclusión Financiera

La inclusión financiera se origina cuando todas las personas, sin importar su condición económica, puedan acceder a servicios bancarios como cuentas de ahorro, créditos o seguros. Esto les permite gestionar mejor su dinero, invertir en sus negocios o enfrentar imprevistos. Klapper y Demirguc (2013)

f) Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva se entiende como el conjunto de características que distinguen a una empresa y la hacen destacar frente a sus competidores. Esta puede originarse en un producto o servicio innovador, en la excelencia del servicio al cliente, en políticas de precios atractivas o en una estrategia de marketing efectiva. Según Porter (1996), las organizaciones que logran consolidar una ventaja competitiva poseen mayores posibilidades de captar nuevos clientes y mantenerse presentes en la preferencia de los consumidores.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se clasifica como de tipo pura o básica, debido a que tuvo como propósito generar nuevos conocimientos sobre la relación existente entre el nivel de conocimiento de los instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna, sin buscar una aplicación práctica inmediata. De acuerdo con Tamayo (2004), la investigación pura tiene como objetivo principal el desarrollo teórico mediante la formulación de principios o leyes generales, contribuyendo así al enriquecimiento del saber científico.

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio se enmarca en el nivel relacional, puesto que tuvo como propósito examinar la vinculación entre el conocimiento de los instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna. De acuerdo con Hernández et al. (2014), las investigaciones de tipo relacional buscan identificar y analizar el grado de relación o asociación que existe entre dos o más variables, conceptos o categorías dentro de un contexto determinado.

3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación es de tipo no experimental, transversal y prospectivo, ya que no se manipularon las variables de forma deliberada, sino que se observaron tal como ocurren en su contexto natural. Además, el estudio se realizó en un solo momento en el tiempo (transversal) y buscó proyectar sus resultados hacia escenarios futuros (prospectivo). Según Hernández et al. (2014), "los estudios no experimentales son aquellos que se realizan sin manipular deliberadamente las variables; los estudios transversales recolectan datos en un solo momento, describiendo variables y analizando su incidencia e interrelación en un tiempo determinado". Por otro lado, Tamayo y Tamayo (2004) indica que un diseño prospectivo "se enfoca en proyectar resultados hacia el futuro a partir de los datos recolectados en el presente".

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

La población del presente estudio estuvo conformada por 150 micro y pequeñas empresas (MYPES) del Centro Comercial Feria 28 de Julio, ubicado en la región de Tacna. Estas empresas representan un sector económico importante, principalmente por las actividades comerciales diversas que ofrecen y su impacto en la economía local.

3.4.2 Muestra

La muestra seleccionada corresponde a la totalidad de la población objeto de análisis, debido a que se cuenta con acceso completo e ilimitado a los datos necesarios para la investigación, al no existir restricciones en la obtención de información se permite incluir a todos los elementos de la población en el estudio.

3.5 VARIABLES

3.5.1 Identificación de la variable 1: Conocimiento de Instrumentos Financieros

3.5.1.1 Operacionalización de la variable 1

Tabla 1

Operacionalización de variable 1: Conocimiento de Instrumentos Financieros

Definición	Dimensiones	Medición
De acuerdo con Gonzalo (2004), un instrumento financiero se define como un documento que genera un activo financiero para una entidad y, de manera simultánea, un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio para otra.	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento Financiero - Habilidad Financiera - Aptitud Financiera 	Ordinal

3.5.2 Identificación de la Variable 2: Competitividad

3.5.1.2 Operacionalización de la variable 2

Tabla 2

Operacionalización de variable 2: Competitividad

Definición	Dimensiones	Medición
De acuerdo con Porter (1990), la competitividad de una empresa o de un país está determinada por su habilidad para innovar y perfeccionarse de forma constante, lo que posibilita el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles a lo largo del tiempo.	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión Empresarial - Innovación y tecnología - Relaciones con el mercado 	Ordinal

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1 Técnica e instrumento de recolección para las variables

Para la obtención de los datos, se aplicó la técnica de la encuesta, que permitió recoger información de manera directa de los propietarios o encargados de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, ubicado en la región de Tacna. Dicho instrumento consistió en un cuestionario estructurado que incluyó preguntas tanto cerradas como abiertas, elaboradas con el propósito de evaluar el grado de conocimiento sobre los instrumentos financieros y su vínculo con la competitividad empresarial.

Según Hernández et al. (2014), "la encuesta es una técnica para recolectar datos que consiste en aplicar un conjunto de preguntas previamente diseñadas a un grupo determinado de personas, con el objetivo de describir o analizar aspectos específicos de las variables de estudio" (p. 206). Esta técnica se seleccionó por su capacidad para obtener información estandarizada y fácil de comparar, adecuada para los objetivos del presente estudio.

El principal instrumento empleado para la recopilación de datos fue un cuestionario estructurado, elaborado de manera específica con el fin de evaluar el nivel de conocimiento sobre los instrumentos financieros y su vínculo con la competitividad de las MYPES.

3.7 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

3.7.1 Confiabilidad de la variable 1

Tabla 3

Confiabilidad de las dimensiones de variable 1

Estadísticas de fiabilidad		
	Alfa de Cronbach	N de elementos
Conocimiento Financiero	,779	3
Habilidad Financiera	,840	3
Aptitud Financiera	,764	3

Interpretación:

En relación con la confiabilidad del instrumento utilizado para medir las dimensiones del conocimiento financiero, se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- Para la dimensión Conocimiento Financiero, se obtuvo un Alfa de Cronbach de 0.779, lo cual indica una buena confiabilidad interna.
- En la dimensión Habilidad Financiera, el Alfa de Cronbach fue de 0.840, lo que representa un nivel alto de confiabilidad.
- Finalmente, la dimensión Aptitud Financiera presentó un Alfa de Cronbach de 0.764, evidenciando también una buena consistencia interna.

Estos valores permiten afirmar que el instrumento aplicado es confiable para medir las variables relacionadas al conocimiento financiero en las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna.

3.7.2 Confiabilidad de la variable 2

Tabla 4

Confiabilidad de las dimensiones de variable 1

Estadísticas de fiabilidad		
	Alfa de Cronbach	N de elementos
Gestión Empresarial	,530	3
Innovación y tecnología	,843	3
Relaciones con el mercado	,863	3

Interpretación:

Respecto al segundo instrumento, orientado a evaluar las dimensiones vinculadas con la competitividad empresarial, se aplicó nuevamente el coeficiente Alfa

de Cronbach con el propósito de determinar su nivel de confiabilidad. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- La dimensión Gestión Empresarial obtuvo un Alfa de Cronbach de 0.530, lo que indica una regular confiabilidad.
- En la dimensión Innovación y Tecnología, se alcanzó un Alfa de Cronbach de 0.843, evidenciando un alto nivel de confiabilidad interna.
- Por su parte, la dimensión Relaciones con el Mercado presentó un Alfa de Cronbach de 0.863, lo cual refleja una muy buena confiabilidad.

En términos generales, el instrumento evidencia un nivel de confiabilidad adecuado en las tres dimensiones que evalúan la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna.

3.8 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

3.8.1 Técnicas de análisis estadístico descriptivo

El análisis estadístico descriptivo se realizó teniendo la información recolectada por parte de los instrumentos y técnicas, el mismo consistió en ilustrar mediante tablas y gráficos el comportamiento de las variables e indicadores presentados periodo a periodo respecto al horizonte de tiempo que se declara. Posteriormente se procedió a realizar los respectivos análisis e interpretaciones que puedan ayudar al mejor entendimiento de la información ilustrada.

3.8.2 Técnicas de análisis estadístico inferencial

Se aplicaron pruebas estadísticas no paramétricas como técnica de análisis inferencial, dado que los datos no mostraron una distribución normal. Este tipo de pruebas facilita el estudio de la relación entre variables sin necesidad de cumplir con supuestos rigurosos sobre la distribución de los datos. Para el procesamiento y análisis de la información se utilizó el software SPSS, y los resultados obtenidos fueron organizados en tablas mediante Microsoft Word para su presentación final.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El desarrollo del presente trabajo de investigación se llevó a cabo en diversas etapas, con el propósito de asegurar un proceso metódico y riguroso. En la primera etapa, se realizaron las coordinaciones iniciales con los representantes de las empresas, para luego proceder con la aplicación del cuestionario a la muestra seleccionada. Es importante señalar que la población estuvo compuesta por 150 micro y pequeñas empresas (MYPES) pertenecientes al Centro Comercial Feria 28 de Julio de Tacna, y que, por su accesibilidad y relevancia para el estudio, se optó por considerar la totalidad de dicha población como muestra, garantizando así una mayor representatividad de los resultados. En la segunda etapa, los datos recolectados fueron organizados y procesados mediante la técnica de la encuesta, utilizando un cuestionario previamente elaborado y validado como instrumento principal. Finalmente, en la tercera etapa, la información obtenida fue analizada y tabulada con el apoyo de herramientas estadísticas, empleando los programas SPSS versión 27 y Microsoft Excel, lo que permitió elaborar las tablas y figuras que se exponen en el capítulo de resultados. Este procedimiento metodológico aseguró la confiabilidad de los datos y la coherencia de las conclusiones con los objetivos planteados en la investigación.

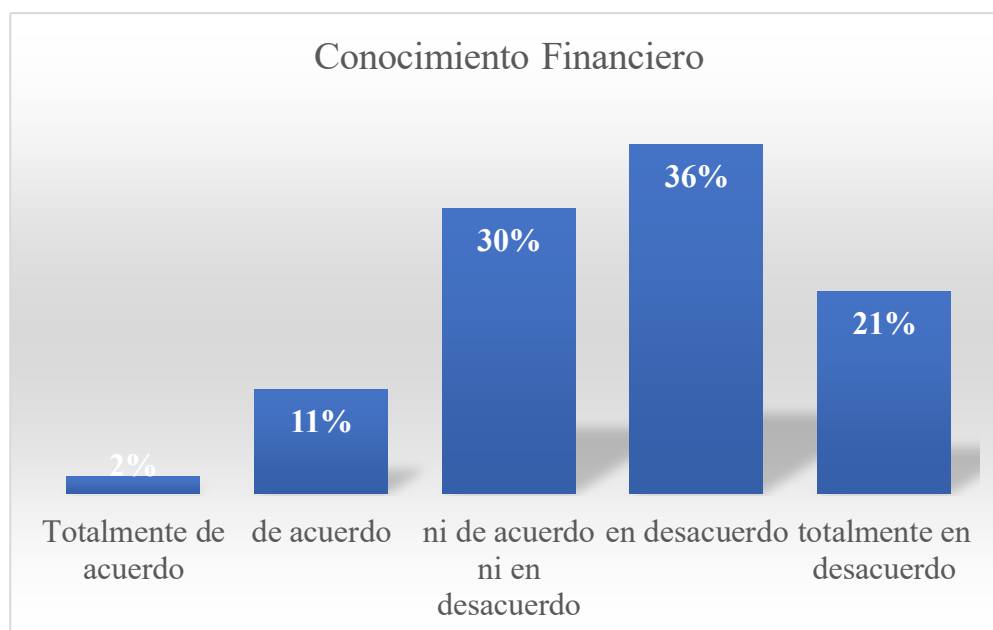
4.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO DE LOS RESULTADOS

4.2.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA VARIABLE 1

4.2.1.1 Análisis estadístico de las dimensiones de la variable 1

Figura 6

Dimensión Conocimiento Financiero



Nota: Elaboración propia

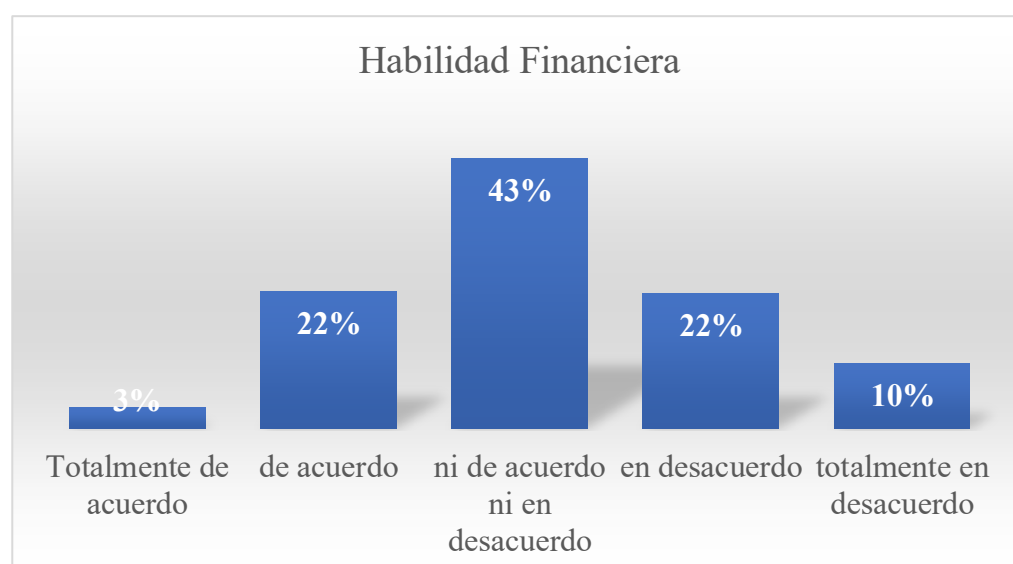
Interpretación:

La figura 6 "Conocimiento Financiero" representa las respuestas de los comerciantes encuestados respecto a su autopercepción sobre el nivel de conocimiento financiero que poseen. Los resultados evidencian que un alto porcentaje de los participantes no se considera financieramente capacitado. En detalle, aproximadamente el 35% de los encuestados expresó estar en desacuerdo con tener conocimientos financieros suficientes, mientras que un 20% indicó estar totalmente en desacuerdo. Por otro lado, un 30% manifestó una postura neutral, ubicándose ni de acuerdo ni en desacuerdo, lo cual podría interpretarse como incertidumbre o una falta de claridad sobre su nivel real de

competencias financieras. Solo un 12% se mostró de acuerdo, y menos del 3% totalmente de acuerdo, reflejando que una minoría se siente segura en este aspecto. Estos resultados ponen de manifiesto una deficiencia significativa en conocimientos financieros entre los comerciantes de Tacna, lo cual podría impactar negativamente en la gestión eficiente de sus negocios. Por tanto, se concluye que es necesario promover programas de capacitación y educación financiera orientados a este sector, con el fin de mejorar sus habilidades y contribuir a una mejor toma de decisiones económicas.

Figura 7

Dimensión Habilidad Financiera



Nota: Elaboración propia

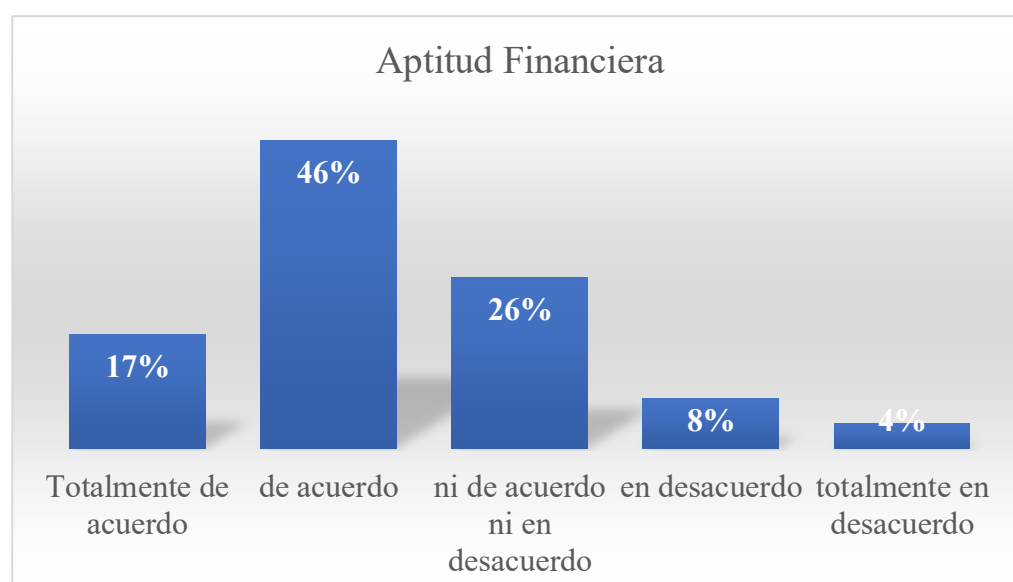
Interpretación:

En relación con la habilidad financiera, la figura revela que una parte significativa de los comerciantes encuestados no tiene una percepción clara sobre su nivel de competencia práctica en temas financieros. El 43% de los participantes se ubicó en una posición neutral, es decir, ni de acuerdo ni en desacuerdo, lo que puede interpretarse como una falta de autoconocimiento o seguridad respecto a su desempeño financiero. Además, un 22% declaró estar en desacuerdo, y un 10% se manifestó totalmente en desacuerdo, lo que representa un 32% que considera no contar con habilidades financieras sólidas.

Por otro lado, solo un 22% afirmó estar de acuerdo con tener habilidades financieras, y apenas un 3% se mostró totalmente de acuerdo. Estos resultados reflejan una preocupante debilidad en la percepción de competencia financiera dentro del grupo de comerciantes encuestados. Esta situación podría limitar su capacidad para tomar decisiones acertadas en cuanto a presupuestos, inversión, financiamiento o manejo de riesgos. Por lo tanto, se refuerza la necesidad de implementar iniciativas de formación práctica en finanzas que fortalezcan sus habilidades y mejoren su desempeño económico.

Figura 8

Dimensión Aptitud Financiera



Nota: Elaboración propia

Interpretación:

La figura 8 muestra los resultados de la aptitud financiera, entendida como la disposición o actitud positiva hacia el aprendizaje y manejo de temas financieros, los resultados son considerablemente más optimistas en comparación con los indicadores anteriores. La mayoría de los encuestados muestra una percepción favorable, destacando que el 46% se encuentra de acuerdo con tener una buena aptitud financiera, mientras que un 17% manifestó estar totalmente de acuerdo. Asimismo, un 26% de los comerciantes se posiciona en una postura neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo), lo cual podría

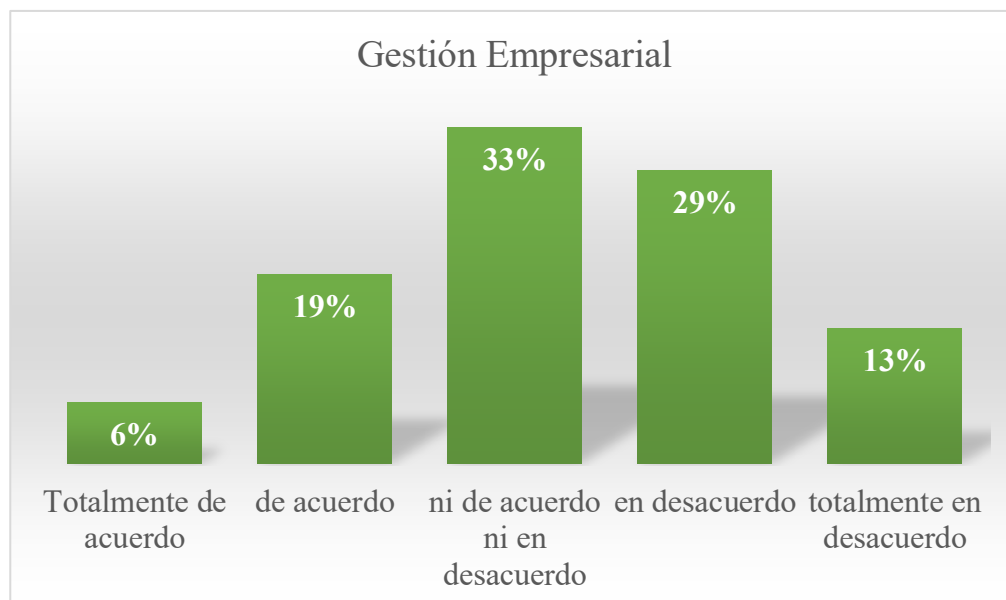
responder a una falta de experiencia directa o a una autopercepción aún no consolidada. En contraste, solo un 8% declaró estar en desacuerdo, y apenas un 4% totalmente en desacuerdo. Estos resultados reflejan que, aunque pueda haber carencias en conocimiento o habilidad financiera, existe una actitud positiva y apertura por parte de la mayoría hacia el tema. Este hallazgo representa una oportunidad clave para el desarrollo de programas de educación financiera, ya que una buena disposición inicial puede facilitar significativamente el proceso de aprendizaje y aplicación práctica en sus negocios.

4.2.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA VARIABLE 2

4.2.2.1 Análisis estadístico de las dimensiones de la variable 2

Figura 9

Dimensión Gestión Empresarial



Nota: Elaboración propia

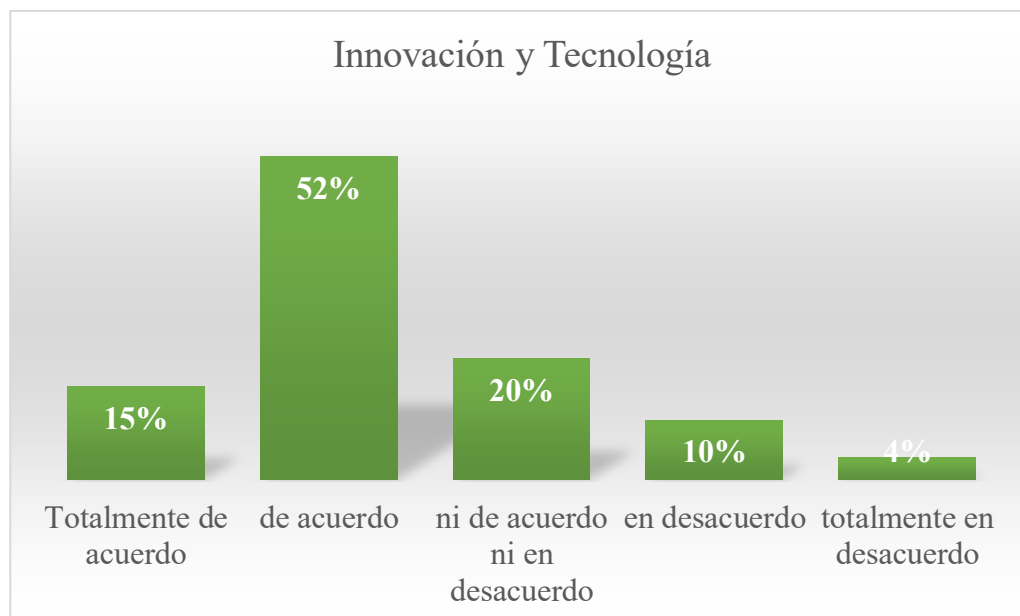
Interpretación:

La figura 9 sobre gestión empresarial muestra una distribución más dispersa en las respuestas, lo que indica diversidad en las experiencias y capacidades percibidas por los comerciantes. El 33% de los encuestados adoptó una posición neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo), mientras que un 29% expresó estar en desacuerdo con tener una buena gestión empresarial, y un 13% totalmente en desacuerdo. En contraste, solo un 19% afirmó estar de acuerdo, y apenas un 6% se mostró totalmente de acuerdo con tener competencias sólidas en la gestión de su negocio. Estos datos evidencian que más del 40% de los comerciantes reconoce limitaciones en su capacidad de gestión, lo que podría repercutir en el desarrollo estratégico, operativo y financiero de sus emprendimientos. La gestión empresarial eficiente es un componente clave para la sostenibilidad de cualquier negocio. Por lo tanto, estos resultados subrayan la necesidad de fomentar programas de formación que aborden aspectos como

planificación, organización, liderazgo, control y toma de decisiones empresariales, con un enfoque práctico y contextualizado a la realidad local.

Figura 10

Dimensión Innovación y tecnología



Nota: Elaboración propia

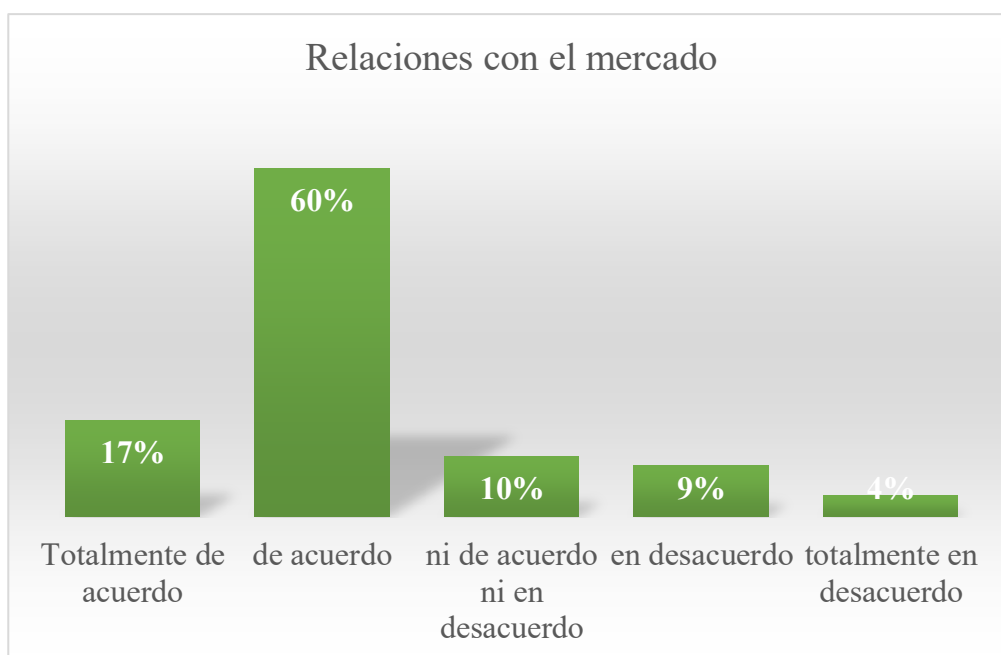
Interpretación:

La figura 10 respecto a innovación y tecnología muestra una percepción predominantemente positiva por parte de los comerciantes encuestados. Un 52% se declaró de acuerdo con incorporar o estar abiertos a la innovación y el uso de tecnología en sus negocios, mientras que un 15% adicional indicó estar totalmente de acuerdo. En conjunto, esto representa un 67% con una actitud favorable hacia estos aspectos clave de modernización empresarial. Por otro lado, un 20% mantuvo una postura neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo), lo que puede interpretarse como falta de experiencia práctica o desconocimiento de las herramientas tecnológicas disponibles. Solo un 10% expresó estar en desacuerdo, y un 4% totalmente en desacuerdo. Estos resultados manifiestan aparentemente una tendencia positiva, ya que reflejan que la mayoría de comerciantes está dispuesta a incorporar soluciones tecnológicas e innovadoras en sus procesos. Esto constituye una oportunidad estratégica para el desarrollo

de políticas o programas que fomenten la transformación digital, el uso de herramientas financieras digitales y la mejora de la competitividad a través de la innovación.

Figura 11

Dimensión Relaciones con el mercado



Nota: Elaboración propia

Interpretación:

La figura 11 correspondiente a relaciones con el mercado muestra una valoración altamente positiva por parte de los comerciantes encuestados. Un contundente 60% manifestó estar de acuerdo con mantener buenas relaciones con su entorno comercial, y un 17% se mostró totalmente de acuerdo, sumando así un 77% de respuestas afirmativas. En contraste, solo un 10% se posicionó en el punto medio (ni de acuerdo ni en desacuerdo), mientras que un reducido 9% expresó estar en desacuerdo, y un 4% totalmente en desacuerdo. Estos resultados indican que la mayoría de los comerciantes tacneños percibe que mantiene vínculos sólidos y efectivos con su mercado objetivo, proveedores y/o clientes. Esta fortaleza relacional es un activo importante para el crecimiento de los negocios, ya que favorece la confianza, la fidelización y la adaptabilidad ante los cambios del entorno. Se sugiere reforzar estas relaciones mediante

estrategias de comunicación, alianzas comerciales y formación en marketing relacional.

4.3 PRUEBAS ESTADÍSTICAS

4.3.1 PRUEBAS DE NORMALIDAD

4.3.1.1 Prueba de normalidad de variable 1

- Variable y dimensiones

Tabla 5

Prueba de normalidad de variable 1

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Conocimiento financiero	,146	150	,000	,940	150	,000
Habilidad Financiera	,127	150	,000	,971	150	,003
Aptitud Financiera	,215	150	,000	,929	150	,000
Instrumentos Financieros	,084	150	,012	,979	150	,020

a. Corrección de significación de Lilliefors

- Interpretación:

La prueba de normalidad muestra que todas las variables evaluadas presentan un valor de significancia (Sig.) menor a 0,05 tanto en Kolmogorov-Smirnov como en Shapiro-Wilk. Esto indica que los datos no siguen una distribución normal, por lo tanto, se utilizan las pruebas estadísticas no paramétricas para el análisis inferencial.

4.3.1.2 Prueba de normalidad de variable 2

- Variable y dimensiones

Tabla 6*Prueba de normalidad de variable 2*

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión Empresarial	,145	150	,000	,957	150	,000
Innovación	,184	150	,000	,932	150	,000
Tecnología	,300	150	,000	,856	150	,000
Relaciones mercado	,167	150	,000	,938	150	,000
Competitividad						

a. Corrección de significación de Lilliefors

- Interpretación:

Los resultados de la prueba de normalidad (Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk) para las variables Gestión Empresarial, Innovación Tecnológica, Relaciones con el mercado y Competitividad presentan valores de significancia (Sig.) menores a 0,05. Esto indica que los datos no siguen una distribución normal, por lo tanto, para el análisis inferencial de estas variables se deben aplicar pruebas no paramétricas.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

4.4.1 Verificación de hipótesis específicas

4.4.1.1 Verificación de la primera hipótesis específica

- Hipótesis estadísticas

Hipótesis específica 1

El conocimiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Nula

Ho: El conocimiento financiero no se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Alterna

H1: El conocimiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

- Nivel de significación
5% o 0,05
- Tipo de prueba estadística
Correlación Rho de Spearman
- Regla de decisión
Si $p\text{-valor} < 0.05$ Se rechaza Ho
Si $p\text{-valor} > 0.05$ Se acepta Ho
- Resultados

Tabla 7*Contrastación de la hipótesis específica 1*

		Correlaciones	
		Conocimiento financiero	Competitividad
Rho de Spearman	Conocimiento financiero	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000 ,225** .
	Competitividad	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	,225** ,006 .
		N	150
		N	150

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Visto los resultados de la prueba estadística podemos notar que el valor sig. Bilateral es de 0,006 encontrándose el mismo por debajo del nivel de significancia de 0,05, lo que indica que existe una relación positiva entre el conocimiento financiero y la competitividad. Por último, podemos notar que el grado de relación es de 22,5%.

4.4.1.2 Verificación de la segunda hipótesis específica

- Hipótesis estadísticas

Hipótesis específica 2

La habilidad financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Nula

Ho: La habilidad financiera no se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Alterna

H1: La habilidad financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

- Nivel de significación
5% o 0,05
- Tipo de prueba estadística
Correlación Rho de Spearman
- Regla de decisión
Si $p\text{-valor} < 0.05$ Se rechaza Ho
Si $p\text{-valor} > 0.05$ Se acepta Ho
- Resultados

Tabla 8*Contrastación de la hipótesis específica 2*

Correlaciones				
			Competitividad	Habilidad Financiera
Rho de Spearman	Competitividad	Coeficiente de correlación	1,000	,557**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Habilidad Financiera	N	150	150
		Coeficiente de correlación	,557**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	150	150

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Visto los resultados de la prueba estadística podemos notar que el valor sig. Bilateral es de 0,000 encontrándose el mismo por debajo del nivel de significancia de 0,05, lo que indica que existe una relación positiva entre la Competitividad y la Habilidad Financiera. Por último, podemos notar que el grado de relación es de 55,7%.

4.4.1.3 Verificación de la tercera hipótesis específica

- Hipótesis estadísticas

Hipótesis específica 3

La aptitud financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Nula

Ho: La aptitud financiera no se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Alterna

H1: La aptitud financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

- Nivel de significación

5% o 0,05

- Tipo de prueba estadística

Correlación Rho de Spearman

- Regla de decisión

Si p-valor < 0.05 Se rechaza Ho

Si p-valor > 0.05 Se acepta Ho

- Resultados

Tabla 9

Contrastación de la hipótesis específica 3

Correlaciones					
			Competitividad	Aptitud Financiera	
Rho de Spearman	Competitividad	Coeficiente de correlación	1,000	,732**	
		Sig. (bilateral)	.	,000	
			N	150	150
	Aptitud Financiera	Coeficiente de correlación	,732**	1,000	
Sig. (bilateral)		,000	.		
		N	150	150	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Visto los resultados de la prueba estadística podemos notar que el valor sig. Bilateral es de 0,000 encontrándose el mismo por debajo del nivel de significancia de 0,05, lo que indica que existe una relación positiva entre la Competitividad y la Aptitud Financiera. Por último, podemos notar que el grado de relación es de 73,2%.

4.4.2 Verificación de hipótesis general

Hipótesis general

El conocimiento de instrumentos financieros se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Nula

Ho: El conocimiento de instrumentos financieros no se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

Hipótesis Alterna

H1: El conocimiento de instrumentos financieros se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.

- Nivel de significación
5% o 0,05
- Tipo de prueba estadística
Correlación Rho de Spearman
- Regla de decisión
Si p-valor < 0.05 Se rechaza Ho
Si p-valor > 0.05 Se acepta Ho
- Resultados

Tabla 10*Contrastación de la hipótesis general*

Correlaciones			
		Competitividad	Instrumentos Financieros
Rho de Spearman	Competitividad	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 . 150
	Instrumentos Financieros	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,587** 1,000 ,000 . 150

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

Visto los resultados de la prueba estadística podemos notar que el valor sig. Bilateral es de 0,000 encontrándose el mismo por debajo del nivel de significancia de 0,05, lo que indica que existe una relación positiva entre la Competitividad e Instrumentos Financieros. Por último, podemos notar que el grado de relación es de 58,7%.

CONCLUSIONES

PRIMERA

En síntesis, los resultados obtenidos a partir del análisis estadístico evidencian la existencia de una relación positiva y significativa entre el conocimiento financiero y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en la región de Tacna. Aunque el grado de relación, equivalente al 22,5%, es moderado, demuestra que el conocimiento financiero básico incide de manera relevante en la capacidad de estas empresas para mantenerse competitivas en el mercado. Dicho conocimiento abarca aspectos fundamentales como la gestión de ingresos y egresos, el control de costos, el ahorro y la inversión. Aun cuando el impacto identificado no es elevado, constituye un factor clave que sustenta el desarrollo de competencias financieras más complejas. Esta conclusión refleja la existencia de una cultura financiera incipiente entre los emprendedores, la cual, aunque limitada, influye en su desempeño y puede representar un obstáculo para su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

SEGUNDA

El análisis estadístico revela una relación positiva y significativa entre la habilidad financiera y la competitividad de las MYPES analizadas, evidenciada por un valor sig. bilateral de 0,000 y un coeficiente de correlación del 55,7%, lo que indica un nivel medio-alto de asociación. Esto sugiere que los emprendedores con mayores competencias en la administración de sus recursos financieros —como la planificación del flujo de caja, el control de gastos o la determinación de precios— logran un mejor posicionamiento frente a sus competidores. Dichas habilidades facilitan la toma de decisiones oportunas y fundamentadas, promoviendo la estabilidad económica de la empresa y su crecimiento dentro del mercado. En conclusión, se resalta la relevancia de una gestión financiera eficiente y aplicada como un factor clave para la obtención de una ventaja competitiva sostenible.

TERCERA

Los resultados evidencian una relación positiva y significativa entre la aptitud financiera y la competitividad, con un valor sig. bilateral de 0,000 y un coeficiente de correlación del 73,2%, lo que indica una asociación alta. Esta aptitud no solo abarca el dominio de conceptos teóricos, sino también la capacidad para interpretar indicadores financieros, analizar riesgos y evaluar distintos escenarios económicos, lo que otorga al emprendedor una perspectiva estratégica. Las

MYPES cuyos responsables presentan un nivel elevado de aptitud financiera muestran mayor capacidad de adaptación ante los cambios del entorno, mayor facilidad para innovar y una ventaja competitiva más sólida y sostenible. En conjunto, estos resultados reafirman que la formación financiera especializada constituye un factor determinante para el éxito y la permanencia empresarial.

CUARTA

Se observa una relación positiva y significativa entre el uso de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES, evidenciada por un valor sig. bilateral de 0,000 y un coeficiente de correlación del 58,7%, lo que refleja una asociación de nivel moderado a alto. Esto sugiere que las empresas que acceden y emplean de manera adecuada instrumentos financieros como créditos, cuentas bancarias, seguros, factoring o leasing logran incrementar su eficiencia operativa, fortalecer su capacidad de inversión y acelerar su crecimiento. El uso apropiado de estos mecanismos financieros favorece una gestión empresarial más profesional, disminuye los niveles de informalidad y mejora la capacidad de las organizaciones para responder ante eventuales cambios o contingencias en el entorno económico.

RECOMENDACIONES

PRIMERA

En primer lugar, se recomienda a las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio participar de manera activa en programas de formación básica en educación financiera que aborden conceptos clave como ingresos, egresos, ahorro, endeudamiento responsable y elaboración de presupuestos. Los responsables de implementar y promover estos programas deben ser las autoridades locales, la Municipalidad Provincial de Tacna, SUNAT e instituciones educativas de la región, así como el Colegio de Contadores debe estar involucrado en estas medidas con un plazo de aplicación en el corto plazo (0–1 año), a fin de mejorar el nivel de cultura financiera de los microempresarios.

SEGUNDA

En segundo lugar, se recomienda a las MYPES fortalecer sus habilidades financieras aplicadas a través de talleres, asesorías contables y simulaciones de gestión económica. La responsabilidad de liderar esta iniciativa recae en el Ecosistema Regional de Innovación y Emprendimiento de Tacna, las cámaras de comercio locales y los comerciantes del Centro Comercial Feria 28 de Julio, en alianza con colegios profesionales como el Colegio de Contadores Públicos de Tacna y SUNAT. Se recomienda que esta acción se ejecute en el mediano plazo (1–2 años), ya que permitirá que los microempresarios cuenten con capacidades prácticas que fortalezcan la sostenibilidad y competitividad de sus negocios.

TERCERA

En tercer lugar, se recomienda que los microempresarios accedan a programas avanzados de formación financiera estratégica en temas como análisis de rentabilidad, evaluación de inversiones, gestión de riesgos y uso de indicadores financieros. La responsabilidad de diseñar y ofrecer dichos programas corresponde a las universidades locales (UNJBG, Universidad Privada de Tacna), los institutos de formación técnica (TECSUP, SENATI) y los gobiernos locales a través de sus programas de apoyo a MYPES, así como también a SUNAT y al colegio de contadores. Se sugiere que estas capacitaciones se desarrollen en el mediano a largo plazo (2–3 años), consolidando a las micro y pequeñas empresas como agentes competitivos dentro del mercado regional y nacional.

CUARTA

Finalmente, se recomienda a las MYPES informarse y acceder de manera responsable a instrumentos financieros formales, como créditos empresariales, microseguros y productos bancarios especializados. Los responsables de promover esta recomendación son las entidades financieras (Caja Tacna, Mibanco, Banco de Crédito del Perú), en coordinación con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Ministerio de la Producción (PRODUCE), a través de estrategias de inclusión y alfabetización financiera. Esta acción debe desarrollarse en el corto y mediano plazo (0–2 años), con el propósito de mejorar la solvencia, formalización y sostenibilidad de las MYPES, aumentando su competitividad en el mercado local y regional.

REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

- Arthur, w. (2009). *The nature of technology: what it is and how it evolves*. Free press.
- Atkinson, a., & messy, f. (2012). *Measuring financial literacy: results of the oecd / international network on financial education (infe) pilot study*. Obtenido de <https://miniurl.cl/ynyrxp>
- Avendaño castro, w., rueda vera, g., & velasco burgos, b. (2021). *Percepciones, conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media*. Obtenido de <https://miniurl.cl/avofw3>
- Barrientos vizcarra , j. (2024). *El planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, tacna, periodo 2020-2021*. Obtenido de <https://repositorio.unjbg.edu.pe/server/api/core/bitstreams/a0510069-1cd5-4d15-9670-75aebca9398e/content>
- Bonta, p., & farber, m. (2004). *199 preguntas sobre marketing y publicidad (spanish edition)*. Grupo editorial norma (1 enero 2004).
- Chen , h., & volpe , r. (1998). *An analysis of personal financial literacy among college students*. Obtenido de <https://openjournals.libs.uga.edu/fsr/article/view/3853/3300>
- Chiavenato, i. (2004). *Introducción a la teoría general de la administración*. México d.f. , méxico : mcgraw-hill, 2004, c2006.
- Chihua puzari, k., & ramirez chavez, c. (2022). *Transformación digital y su relación en la competitividad de las empresas de comidas y bebidas en lima moderna, 2021*. Obtenido de <https://miniurl.cl/0hf3lh>
- Connolly, c. (2001). *Financial services and social exclusion*. University of new south wales.
- Cruzado vargas, d., & sanchez suarez, i. (2023). *Nivel de conocimiento de instrumentos financieros y su incidencia*. Obtenido de <https://miniurl.cl/umdownz>
- De la cruz mendoza, j. (2022). *Relación de los derivados financieros y la rentabilidad en la empresa dicom ingenieros srl, san miguel, lima 2021*. Obtenido de <https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/index.php/author/home?author=de+la+cruz+mendoza%2c+julissa>

- Drucker, p. (1985). *Innovation and entrepreneurship: practice and principles*. Harper & row.
- Drucker, p. (2002). *La gestión en tiempos difíciles*. Grupo editorial norma.
- Drucker, p. (2015). *La práctica de la gestión*.
- Duque grisales, e., gonzález ruiz , j., & ramírez aristizábal , j. (2016). Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: caracterización en la institución universitaria esumer. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/659/65950543003.pdf>
- Fayol, h. (1966). *Administración industrial y general*.
- García, m., & espitia, m. (2019). *Educación y habilidades financieras: un enfoque desde las ciencias sociales*.
- Gonzalo angulo, j. (2004). *Normas internacionales de información financiera*. Obtenido de <https://miniurl.cl/szkfj5>
- Hernández sampieri, r., fernández collado, c., & baptista lucio, p. (2014). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=775008>
- Huaman lazo , k., chinoapaza quispe , w., & quintanilla beltrán , a. (2021). El impacto de la educación financiera y el financiamiento en los comerciantes del mercado “modelo” en huancayo en el año 2021. Obtenido de <https://miniurl.cl/owsxmg>
- Huston, s. (2010). *Measuring financial literacy*. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- Instituto peruano de economía. (2024). *Índice de competitividad regional - incore 2024*. Lima, Perú. Obtenido de https://www.ipe.org.pe/portal/wp-content/uploads/2024/09/incore_2024.pdf
- Klapper, l., & demirguc-kunt, a. (2013). *Measuring financial inclusion: explaining variation in use of financial services across and within countries*. Obtenido de <https://miniurl.cl/kjskdt>
- Kotler, p., armstrong, g., cámara, d., & cruz, i. (2003). *Marketing*. Pearson educación.

- Krugman, p. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. Obtenido de <http://gesd.free.fr/krugman94.pdf>
- Leal gutiérrez, m., & lara zavalá, n. (2020). Instrumentos financieros de fomento a la innovación: conacyt.
- Lusardi, a., & mitchell, o. (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. Obtenido de <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.52.1.5>
- Martínez, l., guercio, m., orazi, s., & vigier, h. (2021). Instrumentos financieros clave para la inclusión financiera en américa latina. Obtenido de dialnet-instrumentosfinancierosclavesparalainclusionfinanc-8327450.pdf
- Michael , p. (1990). The competitive advantage of nations. Obtenido de <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
- Mora pisco, l., zambrano loor, j., & duran vasco, m. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial.
- Norma internacional de contabilidad 32. (2005). Instrumentos financieros: presentación. Obtenido de <https://miniurl.cl/lzc99o>
- Norma internacional de información financiera 9. (2014). Instrumentos financieros. Obtenido de <https://miniurl.cl/eojswy>
- Oecd. (2005). Oslo manual.
- Organisation for economic co-operation and development (oecd). (2016). Nfe international survey of adult financial literacy competencies. Obtenido de <https://www.oecd.org>
- Pinargote pico, j. (2023). La innovación tecnológica y su incidencia en la competitividad de las medianas empresas comerciales de manta-ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/4507/1/uleam-adm-0148.pdf>
- Porter, m. (1996). What is strategy? Obtenido de <https://hbr.org/1996/11/what-is-strategy>
- Raccanello, k., & herrera guzmán, e. (2014). Educación e inclusión financiera. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/270/27031268005.pdf>

- Reid, a. (1980). Las técnicas modernas de venta y sus aplicaciones.
- Remund, d. (2010). Financial literacy explicated: the case for a clearer definition in an increasingly complex economy. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>
- Rivas apolinar, e., & parra sacristan, h. (2017). Importancia de la educación financiera en el desarrollo social. Obtenido de <https://miniurl.cl/i9kc92>
- Rivera ochoa, b., & bernal domínguez, d. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "mi banco" en México. Obtenido de <https://miniurl.cl/8gghkz>
- Rogers, e. (2003). Diffusion of innovations (5th ed.). Free press. Obtenido de <https://miniurl.cl/es7027>
- Schumpeter, j. (1934). The theory of economic development.
- Solow, r. (1956). A contribution to the theory of economic growth. Obtenido de <http://piketty.pse.ens.fr/les/solow1956.pdf>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2022). Política Nacional de Inclusión Financiera.
- Stiglitz, j. (2002). El malestar en la globalización. Obtenido de <https://www.ub.edu/geocrit/b3w-403.htm>
- Tamayo tamayo, m. (2004). El proceso de la investigación científica. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/227860/el_proceso__de_la_investigaci_n_cient_fica_mario_tamayo.pdf
- Unesco. (1997). Science for the twenty-first century: a new commitment. Obtenido de <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000120706>
- Unicef. (2013). Educación social y financiera para la infancia. Manual de escuelas amigas para la infancia.
- Varela crespo, l. (2013). La educación social en las políticas públicas de bienestar. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=119661>

Vargas buitrago, c., solarte gómez, c., & moreno soto, i. (2012). La gestión empresarial ¿por qué es importante la gestión empresarial en las organizaciones modernas? Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ensayos/article/view/51049/51225>

Vizcarra alvarez, y. (2021). Productos crediticios y servicios financieros del banco de la nación de tacna y su influencia en la inclusión financiera, 2021. Obtenido de <https://miniurl.cl/9kecrp>

Yancari cueva, j., mamani cárdenas, á., & salgado llanos, l. (2022). Tamaño de empresa y acceso al crédito a través del sistema financiero en Perú. Obtenido de <https://miniurl.cl/nvjppd>

Anexo 1: Matriz de consistencia

“El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025”

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera se relaciona el conocimiento de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de Julio en la región de Tacna, 2025?	Determinar la relación que existe entre el conocimiento de instrumentos financieros y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región De Tacna, 2025.	El conocimiento de instrumentos financieros se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.	<p>Variable 1:</p> <p>Conocimiento de Instrumentos Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento Financiero - Habilidad Financiera - Aptitud Financiera <p>Variable 2:</p> <p>Competitividad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Empresarial - Innovación y tecnología - Relaciones con el mercado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo de investigación: Investigación pura o básica. 2. Diseño de investigación: No experimental, transversales y prospectivo. 3. Nivel de investigación: Nivel relacional. 4. Población y muestra: 150 micro y pequeñas empresas (MYPES) del Centro Comercial Feria 28 de Julio. La muestra está conformada por el total de la población. 6. Técnicas: Encuesta. 7. Instrumentos: Cuestionario
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		
a. ¿De qué manera se relaciona el conocimiento financiero y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?	a. Determinar la relación que existe entre el conocimiento financiero y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región De Tacna, 2025.	a. El conocimiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.		
b. ¿De qué manera se relaciona la habilidad financiera y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?	b. Determinar la relación que existe entre la habilidad financiera y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región De Tacna, 2025.	b. La habilidad financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.		
c. ¿De qué manera se relaciona la aptitud financiera y la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025?	c. Determinar la relación que existe entre la aptitud financiera y la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región De Tacna, 2025.	c. La aptitud financiera se relaciona significativamente con la competitividad de las MYPES del centro comercial Feria 28 de Julio en la Región de Tacna, 2025.		

Anexo 2: Instrumento 1

Cuestionario Variable 1: Conocimiento de Instrumentos Financieros

El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025.

Mediante el presente cuestionario es grato dirigirnos a usted para solicitarle su participación en el llenado del mismo, cuya finalidad de estudio es de investigación. Lea detenidamente cada ítem y marque con un aspa (X) solo una alternativa, que mejor crea conveniente, recuerde que:

- 1. Totalmente en desacuerdo**
- 2. En desacuerdo**
- 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo**
- 4. De acuerdo**
- 5. Totalmente de acuerdo**

La información es confidencial. Se le agradece por anticipado su valiosa colaboración.

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Conocimiento Financiero					
1. Usted está familiarizado con los diferentes tipos de financiamiento disponibles para su negocio (ejemplo: préstamos bancarios, leasing, factoring).					
2. Usted conoce las tasas de interés y condiciones de pago de los créditos que ofrece el sistema financiero en su región.					

3. Usted está al tanto de los beneficios y riesgos de invertir en instrumentos financieros como fondos mutuos, bonos o acciones.					
Habilidad Financiera					
4. Realiza un presupuesto mensual para su negocio y lo sigue de manera disciplinada.					
5. Gestiona la liquidez de su empresa para evitar problemas de flujo de caja.					
6. Cuando necesita financiamiento, compara diferentes opciones antes de tomar una decisión.					
Aptitud Financiera					
7. Está dispuesto(a) a recibir capacitación sobre educación financiera para mejorar la gestión de su negocio.					
8. Considera que el uso adecuado de instrumentos financieros puede mejorar la competitividad de su negocio.					
9. Para tomar decisiones financieras se basa en el asesoramiento de expertos y en su experiencia personal.					

Muchas gracias por su colaboración.

Anexo 3: Instrumento 2

Cuestionario Variable 2: Competitividad

El conocimiento de instrumentos financieros y su relación con la competitividad de las MYPES del Centro Comercial Feria 28 de julio en la región de Tacna, 2025.

Mediante el presente cuestionario es grato dirigirnos a usted para solicitarle su participación en el llenado del mismo, cuya finalidad de estudio es de investigación. Lea detenidamente cada ítem y marque con un aspa (X) solo una alternativa, que mejor crea conveniente, recuerde que:

- 1. Totalmente en desacuerdo**
- 2. En desacuerdo**
- 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo**
- 4. De acuerdo**
- 5. Totalmente de acuerdo**

La información es confidencial. Se le agradece por anticipado su valiosa colaboración.

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Gestión Empresarial					
1. Su negocio cuenta con un plan estratégico o planificación a corto, mediano y largo plazo.					
2. Lleva un registro contable y financiero de ingresos, egresos y utilidades en su empresa.					
3. Consulta con asesores o fuentes externas para tomar decisiones financieras en su negocio.					

Innovación y Tecnología					
4. Utiliza tecnología para la gestión de su negocio (sistemas contables, plataformas de ventas, redes sociales, etc.					
5. Ha implementado nuevas estrategias o productos en su negocio en los últimos dos años.					
6. Considera importante la capacitación en nuevas tecnologías para mejorar su negocio.					
Relaciones con el Mercado					
7. Ofrece promociones, descuentos y programas para atraer y fidelizar clientes.					
8. Mantiene comunicación constante y negocia en buenas condiciones con sus proveedores.					
9. Está al tanto de las tendencias del mercado y la competencia en su sector.					

Muchas gracias por su colaboración.