

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
UNIDAD DE POSGRADO

**LA CULTURA FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO DE
LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ,
2020 - 2021**

PRESENTADA POR
MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAGUIÑA

ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS
PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTORA EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
FINANZAS, INVERSIONES INTERNACIONALES Y ENTORNO ECONÓMICO
GLOBAL

LIMA – PERÚ

2023



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



**FAFACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**LA CULTURA FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS
MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ, 2020 - 2021**

PRESENTADO POR:

MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAGUIÑA

ASESOR

Dr. WILFREDO VIRGILIO RODAS SERRANO

TESIS

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTORA EN
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**FINANZAS, INVERSIONES INTERNACIONALES Y ENTORNO ECONÓMICO
GLOBAL.**

LIMA – PERU

2023

**LA CULTURA FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO
DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL
PERÚ, 2020 - 2021**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. WILFREDO VIRGILIO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dr. CRISTIAN ALBERTO YONG CASTAÑEDA

MIEMBRO DE JURADO:

Dra. MARÍA EUGENIA VÁSQUEZ GIL

MIEMBRO DEL JURADO:

Dr. ALONSO ROJAS MENDOZA

MIEMBRO DEL JURADO:

Dr. JOSÉ ANTONIO PAREDES SOLDEVILLA

DEDICATORIA

A Dios por guiarme por el camino de la superación; a mis padres por sus consejos y orientaciones y a mi familia por su apoyo permanente.

La autora.

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la Universidad, por haberme facilitado alcanzar el grado de Doctora; a los docentes mi agradecimiento por sus enseñanzas y orientaciones dadas en las diferentes asignaturas, y a mis compañeros mi gratitud por su invaluable apoyo.

La autora.

ÍNDICE

Portada	i
Título	ii
Asesor y Miembros del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	Nº de Pág.
1.1 Descripción de la realidad problemática	01
Delimitaciones en la investigación	03
Delimitación conceptual	04
1.2 Formulación del Problema	04
1.2.1 Problema General	04
1.2.2 Problemas Específicos	04
1.3 Objetivos de la Investigación	05
1.3.1 Objetivo General	05
1.3.2 Objetivos Específicos	05
1.4 Justificación de la Investigación	06
1.4.1 Importancia	06
1.4.2 Viabilidad de la investigación	07
1.5 Limitaciones	07

**CAPÍTULO II:
MARCO TEÓRICO**

2.1	Antecedentes de la Investigación	08
	2.1.1 Universidades nacionales	08
	2.1.2 Universidades extranjeras	10
2.2	Bases teóricas	12
	2.2.1 Cultura financiera	12
	2.2.2 Emprendimiento	21
2.3	Definiciones de términos básicos	30
	Glosario de términos	30

**CAPÍTULO III:
HIPÓTESIS Y VARIABLES**

3.1	Hipótesis General	32
3.2	Hipótesis Específicas	32
3.3	Operacionalización de variables	33
	3.3.1 Variable independiente	33
	3.3.2 Variable dependiente	34

**CAPÍTULO IV:
METODOLOGÍA**

4.1	Diseño Metodológico	35
	4.1.1 Tipo de investigación	35
	4.1.2 Nivel de investigación	35
	4.1.3 Método	35
	4.1.4 Diseño	36
4.2	Población y Muestra	36
	4.2.1 Población	36
	4.2.2 Muestra	36
4.3	Técnicas de Recolección de Datos	38
	4.3.1 Técnicas	38
	4.3.2 Instrumentos	38
4.4	Técnicas para el procesamiento de la información	38
4.5	Aspectos Éticos	38

**CAPÍTULO V:
RESULTADOS**

5.1 Interpretación de Resultados	39
5.2 Contrastación de Hipótesis	68

**CAPÍTULO VI:
DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1 Discusión	76
6.2 Conclusiones	83
6.3 Recomendaciones	84

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

Referencias electrónicas

ANEXOS

Anexo N° 1: Matriz de consistencia.

Anexo N° 2: Encuesta.

Anexo N° 3: Ficha de validación.

ÍNDICE DE TABLAS

T.		N°
1	Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias.	39
2	Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero.	42
3	Capacidad en el manejo de activos.	44
4	Es apropiado el historial crediticio.	46
5	Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades.	48
6	Existencia de planificación frente a compromisos financieros.	50
7	Es necesaria tener en cuenta la cultura financiera.	52
8	Percepción favorable de la imagen empresarial.	54
9	Satisfacción general a nivel de la empresa.	56
10	Retención de clientes y/o usuarios.	58
11	Apropiada tasa de conversión a favor de la empresa.	60
12	Solución oportuna a los problemas de clientes y usuarios.	62
13	Mantener los porcentajes de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.	64
14	Emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú, es necesario.	66
15	Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.	69

16	Disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.	70
17	Capacidad en el manejo de activos, incide en en el nivel de retención de clientes y usuarios	71
18	Manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.	72
19	Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.	73
20	Existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.	74
21	La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021.	75
22	Matriz de Consistencia	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		N°
1	Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias.	40
2	Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero.	42
3	Capacidad en el manejo de activos.	44
4	Es apropiado el historial crediticio.	46
5	Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades.	48
6	Existencia de planificación frente a compromisos financieros.	50
7	Es necesaria tener en cuenta la cultura financiera.	52
8	Percepción favorable de la imagen empresarial.	54
9	Satisfacción general a nivel de la empresa.	56
10	Retención de clientes y/o usuarios.	58
11	Apropiada tasa de conversión a favor de la empresa.	60
12	Solución oportuna a los problemas de clientes y usuarios.	62
13	Mantener los porcentajes de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.	64
14	Emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú, es necesario.	66
15	Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.	69

16	Disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.	70
17	Capacidad en el manejo de activos, incide en en el nivel de retención de clientes y usuarios.	71
18	Manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.	72
19	Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.	73
20	Existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.	74
21	La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021.	75

RESUMEN

Contar con una buena cultura financiera, nos hará personas más responsables y asegurará con mejores resultados nuestro patrimonio para el futuro. Lo cierto es que cuanto menos cultura financiera exista, la gente se mantendrá al margen del sistema y con ello los productos no se abaratarán en toda su dimensión. Así, indudablemente todos nos seríamos beneficiados si la cultura financiera de los demás mejorase.

En la investigación se planteó como objetivo “demostrar si la cultura financiera, incide en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021”; en cuanto a la estructura comprendió desde el planteamiento del problema; marco teórico; metodología; análisis e interpretación de resultados; discusión, conclusiones y recomendaciones; bibliografía y los anexos.

Cabe señalar que la información utilizada para medir las variables fue la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, siendo validado por microempresarios del sector comercial, asimismo la prueba estadística fue el chi cuadrado, corregida por Yates.

Al concluir la investigación, se aprecia en los resultados, que la cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.

Palabras clave: Cultura Financiera, emprendimiento, capacidad económica, historial crediticio y sistema financiero.

ABSTRACT

Having a good financial culture will make us more responsible people and ensure our assets for the future with better results. The truth is that the less financial culture there is, the more people will stay out of the system and with it the products will not become cheaper in their entirety. Thus, undoubtedly we would all benefit if the financial culture of others improves.

In the research, the objective was "to demonstrate if the financial culture affects the entrepreneurship of commercial microenterprises in Peru, 2020 - 2021"; in terms of structure, it understood from the problem statement; theoretical framework; methodology; analysis and interpretation of results; discussion, conclusions and recommendations; bibliography and annexes.

It should be noted that the information used to measure the variables was the survey technique with its instrument, the questionnaire, being validated by microentrepreneurs from the commercial sector, likewise the statistical test was the chi square, corrected by Yates.

At the end of the investigation, the results show that the financial culture has a significant impact on the entrepreneurship of commercial microenterprises in Peru, 2020 - 2021

Keywords: Financial Culture, entrepreneurship, economic capacity, credit history and financial system.

NOMBRE DEL TRABAJO

LA CULTURA FINANCIERA EN EL
EMPRENDIMIENTO DE LAS
MICROEMPRESAS COMERCIALES EN
EL PERÚ, 2020 - 2021.

AUTOR

MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAG
UIÑA

RECuento DE PALABRAS

17279 Words

RECuento DE CARACTERES

95983 Characters

RECuento DE PÁGINAS

114 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

827.0KB

FECHA DE ENTREGA

Jun 17, 2022 10:37 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jun 17, 2022 10:42 AM GMT-5

● 17% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 16% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 11% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

INTRODUCCIÓN

La tesis tiene como título: **“La cultura financiera en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020-2021”**, el cual está estructurada en cinco capítulos: Planteamiento del Problema; Marco Teórico; Hipótesis y Variables; Metodología; Resultados; Discusión, Conclusiones y Recomendaciones; Bibliografía así como los Anexos respectivos.

Capítulo I: “Planteamiento del Problema, abarcó desde la descripción de la realidad problemática con sus delimitaciones, formulación del problema, objetivos, justificación e importancia; viabilidad y limitaciones”.

Capítulo II: Marco Teórico, comprendió desde los antecedentes, marco teórico con sus respectivas variables: Cultura financiera y emprendimiento; donde cada una se desarrollaron con apoyo de material procedente de autores, especialistas, etc., quienes con sus aportes enriquecieron la investigación; además son de interés dado que permitió clarificar desde el punto de vista teórico conceptual de cada una de ellas; definiciones conceptuales con su glosario de términos.

Capítulo III: “Hipótesis y Variables, estuvo comprendida por las hipótesis general y específicas, terminando este punto con la operacionalización de las variables independiente y dependiente”.

Capítulo IV: “Metodología, estuvo compuesto por el diseño; población y muestra donde se trabajó con las microempresas del sector comercial en el Perú; técnicas de recolección de datos, procesamiento de datos y aspectos éticos”.

Capítulo V: “Análisis e Interpretación de Resultados, comprendió desde la técnica del cuestionario con preguntas cerradas, con las cuales se realizó la parte estadística y gráfica; también se interpretó pregunta por pregunta, facilitando una mayor comprensión, culminando con la contrastación de hipótesis”.

Capítulo VI: “La discusión, se analizó la parte teórico conceptual y normatividad existente relacionada con las variables, las conclusiones se obtuvieron de la formulación de las hipótesis y con relación a las recomendaciones se consideran como factibles”.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Es importante señalar que, a nivel de las empresas, existen diferentes factores que inciden en cuanto a la gestión de las organizaciones comerciales en el Perú, sobre todo en un periodo un tan difícil como fueron los años 2020 y 2021, debido principalmente a las implicancias generadas por la pandemia, con las consecuencias que todos conocemos y que a no dudarlo sus efectos se vieron reflejados a nivel empresarial.

Dentro de esta realidad en la cual está inmersa la investigación, encontramos que en este sector empresarial, se han presentado diferentes hechos que demuestran que las empresas comerciales en el país, estuvieron inmersas en hechos que principalmente fueron generados por un manejo poco

apropiado de la situación financiera de este amplio sector que lo conforma las microempresas comerciales, debido principalmente en que tuvieron que hacer frente a diferentes medidas que fueron impuestas a nivel de gobierno y que llegaron inclusive a la suspensión de las actividades en estas organizaciones.

Ante este panorama, comentado en párrafos anteriores, demuestra que efectivamente la cultura financiera en los responsables de las empresas comerciales, juega un rol muy importante, toda vez que se ha hecho evidente en el incumplimiento de compromisos financieros y obligaciones tributarias, debido fundamentalmente en que los responsables de estas organizaciones, no tuvieron capacidad para hacer frente a las contingencias presentadas desde el punto de vista económico, así como también frente a los empleados y trabajadores, que no les permitió darles solución a esta problemática.

En esta problemática vinculada a la variable causal, encontramos también que este sector es conducido principalmente por gerentes y administradores que no tienen los niveles más apropiados para conducir organizaciones como son las microempresas comerciales, que principalmente se encuentran ubicadas en las principales ciudades del país y que frente a la realidad planteada en el periodo motivo de estudio, demuestra con claridad que el emprendimiento en este sector resultó poco satisfactorio debido principalmente en que la cultura financiera de los responsables no fue coherente frente a la realidad y que desde luego, se evidencia que existe una relación causal entre ambas variables y que sobre todo en un periodo tan difícil el emprendimiento resultó afectado por las circunstancias antes expuestas y que afectaron la gestión en este sector empresarial.

Finalmente, cabe destacar que dada la naturaleza de la investigación, resulta bastante notorio que la cultura financiera en los emprendedores es muy importante para el éxito de las microempresas comerciales en el país, lo cual debe optimizarse con el fin de alcanzar los niveles de gestión antes de la pandemia; esfuerzos que a su vez, requiere el apoyo de los diferentes sectores comprometidos en esta realidad y desde luego, que el emprendimiento de un sector tan importante y generador de empleo y recursos económicos, deben contar con políticas y estrategias que refuercen el emprendimiento que es necesario a nivel de las microempresas comerciales, entre otros.

DELIMITACIONES EN LA INVESTIGACIÓN

Después de haber descrito la problemática relacionada con el tema, a continuación con fines metodológicos fue delimitada en los siguientes aspectos:

Delimitación espacial

La investigación se llevó a cabo a nivel de Microempresas comerciales en el Perú.

Delimitación temporal

El período en el cual se realizó la investigación comprendió a partir del periodo 2000 - 2021.

Delimitación social

Las técnicas destinadas al recojo de información, se aplicaron microempresarios del sector comercial.

Delimitación conceptual

- **Cultura Financiera.** “Dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesario para tomar decisiones financieras con información y de una forma sensata a lo largo de la vida”. (Plan de educación financiera, 2021, p. s/n)
- **Emprendimiento empresarial.** “Acción de convertir una idea viable, en un modelo de negocio que tenga oportunidad de mercado, sea rentable y de beneficio a la sociedad. El emprendimiento empresarial parte de la actitud y aptitud del emprendedor y futuro empresario”. (Ruiz Barroeta, M. (2019, p. s/n).

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿En qué medida la cultura financiera, incide en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿En qué medida el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial?
- b. ¿De qué manera la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa?

- c. ¿En qué medida la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios?
- d. ¿En qué medida el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa?
- e. ¿En qué medida la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios?
- f. ¿De qué manera la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo General

Demostrar si la cultura financiera, incide en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Determinar si el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.

- b.** Establecer si la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.
- c.** Establecer si la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.
- d.** Determinar si el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.
- e.** Establecer si la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.
- f.** Determinar si la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Importancia

La realización de la investigación, respondió al interés profesional por demostrar la importancia que tiene la cultura financiera respecto al emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú, periodo 2020 – 2021.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

Consideramos que la presente tesis es viable básicamente porque cuenta con las teorías pertinentes y la información disponible para su ejecución.

1.5 LIMITACIONES

Durante el desarrollo de la investigación, no se presentaron dificultades y menos inconvenientes que pudieran afectar el desarrollo del estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Universidades peruanas

Lizárra Zegarra (2017), en su tesis Doctoral, refiere lo siguiente:

Respecto al estudio, estuvo orientado a conocer cual era el nivel de cultura desde el punto de vista financiero en cuanto a las mypes textiles que se encuentran ubicadas en esta ciudad, así como también, conocer cuál era la incidencia en cuanto al desarrollo de estas organizaciones; para lo cual, con el fin de buscar datos se utilizaron dos técnicas bastantes conocidas: “encuesta y observación documental”, con sus respectivos instrumentos.

De otro lado, se pudo observar que la “cultura financiera en las mypes textiles”, mantiene cierta consistencia y en cuanto a la forma de pensar de los

mismos gerentes, administradores y personal que labora en este sector, no cabe duda que ayuda respecto al crecimiento que actualmente mantiene en esta ciudad; razón por la cual, el avance logrado por estas empresas es coherente y son conocedores de las metas y objetivos que tienen previstos al respecto. (p. 3)

Ruiz Cusquiciban (2018), en su tesis de Maestría; manifiesta que:

Sobre este particular al cual estuvo dirigida la investigación, podemos señalar que dicho trabajo trató de establecer como la cultura en referencia puede incidir a nivel de la bancarización; para lo cual, el interesado, aplicó las técnicas destinadas al recojo de datos, cuya información fue de gran utilidad en cuanto al procesamiento y que desde luego, facilitaron metodológicamente arribar a conclusiones y recomendaciones.

Como tal, dicho trabajo permitió demostrar que esta variable causal, si tiene incidencia respecto a la bancarización en el país durante dicho periodo; de lo cual se desprende que la “cultura financiera”, se encuentra muy ligada con las finanzas, motivo por el cual, se ha podido observar que la bancarización ha tenido resultados favorables, debido al impulso recibido y que esto está reflejado en los resultados que vienen alcanzando las organizaciones financieras en el país, entre otros. (p. 2)

Eyzaguirre, Isasi y Raicovi, (2017), en su tesis de Maestría, refieren que:

El estudio por la forma como está planteado, está encaminado según los investigadores, a demostrar que los estudiantes que cursan educación superior, desconocen de los alcances de la variable causal y que esto posteriormente se verá reflejado en cuanto a las finanzas que lleven a

cabo; de lo cual se infiere, conforme al recojo de datos, que efectivamente los futuros profesionales desconocen de lo que significa conscientemente la “educación financiera”.

Cabe destacar que lo señalado en el párrafo anterior y luego de haber analizado los datos obtenidos, permitieron establecer que las repercusiones se verán posteriormente, debido que este desconocimiento puede afectarlos cuando quieran acceder a instituciones financieras, en razón que desconocen aspectos fundamentales de lo que constituyen las finanzas, ante lo cual las recomendaciones estuvieron orientadas a corregir estas limitaciones, entre otros.
(p. 5)

2.1.2 Universidades extranjeras

Gómez González, (2015), con el fin de optar el grado de Maestro, desarrollo su tesis en el cual:

El trabajo en referencia, estuvo planteado con el fin de optimizar la cultura financiera respecto a los “estudiantes en esta ciudad de San Luis de Potosí” y que el fin que perseguía, estaba orientada a plantear una propuesta con el fin de mejorar esta parte fundamental que deben tener los estudiantes y que estuvo referida a la cultura financiera y que por lo tanto dicho planteamiento, estaba encaminado a encontrar resultados.

Es por ello, que el estudio, se enfocó directamente hacia la “cultura financiera en estudiantes universitarios”, toda vez que este sector estudiantil, por diferentes circunstancias muy ajenas a su problemática, desconocen aspectos fundamentales que están vinculados con la parte financiera; razón por la cual, el trabajo en su objetivo general, estuvo encaminado a mejorar la cultura en

referencia; para lo cual el interesado como parte del procesamiento de datos, utilizó la escala de Likert y finalizando con las conclusiones. (p. 4).

López, (2016), en su tesis de Maestría, refiere que:

Resulta bastante notorio poder apreciar que el trabajo se enfocó a establecer como estaban las finanzas personales, para lo cual el interesado buscó determinar qué es lo que había pasado en dicho periodo, toda vez que las finanzas son muy necesarias en las personas, porque van ayudando como antecedente; para lo cual, el acopio de datos se focalizó en el periodo que figura como delimitación espacial en la parte temática, etc.

Es de esperar, que en las personas es muy trascendente conocer todos estos aspectos que son necesarios tenerlos presentes, debido que no solo está relacionado a la parte financiera, sino que esta connotación trasciende espacios y términos, motivo por el cual el estudio estuvo encaminado sobre aspectos que son necesarios conocer; además también es importante que las personas entiendan en que consiste las finanzas, respecto a otros tipos de financiamientos personales e institucionales, etc. (p. 3)

Rodríguez Montenegro, (2019), en su tesis de Maestría, manifiesta que:

La información que muestra el trabajo, fundamentalmente estuvo orientado a establecer cual era la influencia que tenía la variable independiente respecto al endeudamiento de las personas que vienen en el “Barrio Elías Moncada, Managua”; para ello el investigador, se enfocó directamente a la parte financiera, con el fin de encontrar datos de interés para el trabajo.

Al interpretar la información considerada en líneas anteriores, se puede deducir conforme los datos que se disponen, que efectivamente este tipo de educación financiera que reciben las personas, posteriormente se verá reflejado en los niveles de endeudamiento; de lo cual no cabe duda, que cuando no tienen la educación vinculada con las finanzas, posteriormente pueden resultar afectados por este tipo de endeudamiento, que tiene como factor causal la poca información relacionada con la educación financiera que fue muy limitada; es por ello, que las consecuencias se verán reflejadas en cuanto al endeudamiento, entre otros. (p. 5)

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Cultura Financiera

Al respecto, podemos apreciar que al referirnos sobre esta variable lo entendemos como: “Conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que nos ayudará a tomar decisiones financieras acertadas y así lograr el bienestar económico de una persona”. Cabe señalar, que mientras menos cultura financiera exista, las personas se mantendrán al margen del sistema y menos acertada será la toma de decisiones financieras.

Por su parte, **Tyson (2017)**, señala que:

Lamentablemente, la mayoría de las personas no sabe cómo administrar sus finanzas personales porque no se le enseñó. Tal vez sus padres evadían hablar sobre las finanzas y el dinero junto

a los niños, y en la mayoría de las escuelas, colegios o universidades no ofrecen un curso que enseñe u oriente esta habilidad trascendental necesaria durante toda la vida. (p. 10)

“Algunas personas tienen la dicha de aprender la clave del éxito en las finanzas con la familia, con amigos expertos en la materia o con buenos libros sobre finanzas”. Sin embargo, hay otros tantos que nunca aprenden esta habilidad y lo hacen por los caminos difíciles, cometiendo muchos errores que son muy costosos. La gente que no ha aprendido comete un sinnúmero de errores, y entre más errores se cometan, más dinero y tiempo se pierde. “Además de los enormes costos financieros, está la carga emocional de no sentirse en control de sus propias finanzas. El estrés elevado y la ansiedad van de la mano con la falta de control de su dinero” (p. 11).

Tal es así que **Ruiz Ramírez (2013)** nos da conocer sobre los conceptos esenciales respecto a la cultura financiera relacionadas al:

“Uso del dinero, como incentivar el ahorro, como invertir nuestro dinero y cómo controlar el crédito, las personas que tienen una mejor cultura financiera tienen la capacidad de tomar mejores decisiones y ayudan a contribuir en la estabilidad del sistema financiero”, además “contribuye en la mejora la educación en temas de inclusión financiera y además brinda nuevas herramientas a los jóvenes y les permite un mejor performance en temas financieros”. (p. 75)

Según el especialista **Domínguez (2015)**, señala que:

La cultura y la educación financiera son fundamentales dado que ayuda a todas las personas en diversas etapas de su vida, enseñando entender el valor del dinero y la importancia del ahorro; ayudándoles a proyectar ciudadanos responsables, ordenados con buena educación para tomar decisiones financieras acertadas a lo largo de su vida.

Cabe señalar que, en torno al aspecto político y social, resulta indefectiblemente muy complejo encontrar algún tema de gran trascendencia que logre encontrar tal consenso. Tanto es así que no ha sido posible siquiera, por ejemplo, un tema tan trascendental como el calentamiento global de nuestro planeta. Por esta razón resulta muy llamativo “el tema de la cultura y educación financiera, que cuenta con el respaldo y consenso unánime, acerca de la gran necesidad de desarrollar y cultivar la cultura financiera a todo nivel en todo el mundo”. Es “trascendental aportar a generar aprendizajes en las personas con el propósito de buscar, adquirir y comprender los beneficios, costos y toda información disponible acerca del uso de los 21 servicios financieros, y como un adecuado uso de sus finanzas personales”. (p. 6)

Esa así que, para **OCDE, (2015)**, la Educación Financiera, es:

El proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran una mejor comprensión de los diversos productos financieros, sus ventajas y desventajas, y que,

mediante la información o conocimiento, desarrollan habilidades que les permiten tomar una mejor decisión, lo que conlleva a un mayor bienestar económico. (p. 55)

Por tanto, “la educación financiera se torna más importante en la actualidad debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros y la existencia de infinidad de productos financieros cada vez más numerosos y más complejos”.

Además, la educación financiera permite el acceso a las personas a una mayor información y dota de mejores herramientas sobre el funcionamiento del amplio universo de la economía y las finanzas, los hechos e importancia en la vida cotidiana, otorgando la confianza que brinda el conocimiento, en la toma de decisiones.

De otro lado, **Gómez (2015)** refiere que: “Uno de los principales objetivos que persigue la cultura financiera es el de estar mejor informados y preparados para usar productos y servicios financieros, siendo fundamental en nuestro entorno actual”. Para usar estos servicios tenemos que entender si se ajustan a nuestras necesidades y posibilidades y conocer cuáles son nuestras obligaciones como clientes. “Es decir, hoy tenemos frente a nosotros una gama más amplia de servicios financieros y también necesidades que podemos satisfacer apoyándonos en ellos, pero debemos conocerlos bien para usarlos adecuadamente”. (p. 69)

De acuerdo al **Banco de la Nación (2017)**, en su Plan Nacional de Educación Financiera, la cultura financiera tiene los siguientes componentes:

- **Conocimiento:** implica saber cómo funcionan los productos y servicios financieros; que derechos y responsabilidades poseen las personas e identificar dónde obtener información.
- **Habilidades:** significa tener la capacidad para aplicar el conocimiento y administrar sus finanzas de manera eficiente.
- **Actitudes:** consiste en estar motivado en planificar un futuro y confiado en tomar decisiones acertadas debido a la familiarización con el sistema financiero.
- **Bienestar financiero:** significa que la persona tenga la capacidad de actuar en diferentes contextos en relación a sus finanzas personales de manera que su accionar sea ético y provechoso para ella misma. (p. s/n)

Por otro lado, **Ávila (2017)** señala lo siguiente:

Uno de los componentes de la cultura financiera es el conocimiento y entendimiento del todo el sistema financiero, para el BBVA existen conceptos que serán de gran ayuda para tomar decisiones a lo largo de la vida a pesar de que muchos los han escuchado, no siempre se comprenden su verdadero significado, por ello es necesario que toda la población tenga un conocimiento de estos términos importantes, necesarios y básicos:

Activo: “Recurso disponible de una persona natural o jurídica para llevar a cabo sus operaciones, se espera que este rinda beneficios a futuro. Su valor se determina en base al costo de adquisición y los demás gastos antes de que se utilice” (p. 75).

Amortización: “Es el pago de una deuda, préstamo, crédito o de un valor pendiente de pago a lo largo del tiempo, en cuotas regulares de interés y el capital suficiente para pagar el préstamo en su totalidad al vencimiento”. “La amortización también puede significar la deducción de los gastos de capital sobre la vida útil del activo cuando mide el consumo del valor de un activo intangible, como la plusvalía, una patente o el derecho de autor” (Mena y Escobar. 2017, p. 121).

Capacidad de pago: “Capacidad que tiene una persona o empresa de cumplir con sus obligaciones financieras”.

Capital: “Recursos o dinero que posee una persona, en el caso de una empresa se conoce como patrimonio” (Guajardo y Andrade, 2014, p. 93).

Endeudamiento: “Es la acción de endeudarse o de tener la obligación de cumplir con algo, generalmente dinero”.

Entidad financiera: “Institución que realiza operaciones y ofrece servicios en el sistema financiero o mercado de valores”.

Garantía: “Es aquella que protege a las instituciones financieras o prestamistas del impago del deudor”.

Impuesto: “Es el tributo cuyo cumplimiento no es visto o recibido de forma inmediata en favor del contribuyente sino a través de los servicios por parte del estado”.

Interés: “El pago por la utilización de dinero ajeno en cierto periodo de tiempo”.

Línea de crédito: “Es dinero disponible para uso general o específico”. “Es un préstamo con ciertas condiciones pactadas y que deben ser cumplidas, y los prestatarios tienen la opción de pedir prestado cualquier monto hasta el límite establecido o no usar nada del dinero” (Pritchard, 2018, p. 115).

Mercados financieros: “Es el lugar donde se juntan los agentes que tienen exceso de fondos y déficit de recursos, encontramos el mercado de créditos, de valores y cambiario”.

Mora: “Es el retraso en el cumplimiento de una deuda”.

Pagaré: “Documento que contiene una promesa incondicional, donde la persona o empresa se compromete a pagar en la fecha establecida”.

Pasivo: “Son las obligaciones que se tiene con personas o entidades conocidas como acreedores” (Guajardo y Andrade, 2014, p. 53).

Patrimonio: “Conjunto de bienes y derechos propios de una persona o empresa, susceptibles de evaluación económica” (Guajardo y Andrade, 2014, p. 53).

Sistema financiero: “Es el conjunto de instituciones bancarias y no bancarias autorizadas por organismos competentes para operar como intermediarios financieros, es decir canalizar el ahorro hacia la inversión según las necesidades y motivaciones de ahorristas e inversionistas” (Paredes, 2015, p. 84).

Tipo de cambio: “Precio de una moneda frente a otra”.

Por su parte, **Valencia (2018)**, indica que:

Con el paso del tiempo, como individuos participantes coactivamente en la economía, tendemos a aprender e identificar conceptos económicos y financieros que se encuentran implícitos en las acciones que realizamos de manera cotidiana como consumidores, productores, etc. La realidad es que una buena cultura financiera es indispensable para dejar a un lado la ignorancia y los clichés erróneos que dañan y perjudican a las fianzas personales de los individuos. (p. 55)

Para **Polania, Suaza, Arevalo y Gonzales (2016)**, Las finanzas personales son:

Tan importantes a nivel personal y de la nación, como la principal herramienta para alcanzar las metas. La metodología y la aplicación de estas herramientas representan una ventaja para las personas a la hora de realizar créditos educativos, compra de vivienda, créditos de libre inversión, iniciativa de negocios entre otros, dándonos el criterio para poder elegir la mejor 14 decisión y para la nación con el desarrollo multisectorial impulsando indicadores macroeconómicos como el PIB.

Asimismo, para **Gómez, (2015)** uno de los principales objetivos que persigue la cultura financiera es el de estar mejor informados y preparados para usar productos y servicios financieros, siendo fundamental en nuestro entorno actual. Para usar estos servicios tenemos que entender si se ajustan a nuestras necesidades y posibilidades y conocer cuáles son nuestras obligaciones como clientes. Es decir, hoy tenemos frente a nosotros una gama más amplia de servicios financieros y también necesidades que podemos satisfacer apoyándonos en ellos, pero debemos conocerlos bien para usarlos adecuadamente. (p. 36)

Finalmente, “es imprescindible conocer un poco más sobre finanzas, el cual es un término de gran importancia en la actualidad, en torno a este giran conceptos como teoría financiera, gestión financiera, sistema financiero, cultura financiera, finanzas empresariales y personales”.

Hoy en día las finanzas son el todo, vivimos en un mundo donde el dinero es lo más importante, pero no todos saben cómo funciona exactamente todo este engranaje capitalista y entenderlo se hace complejo hasta para los mejores economistas porque este se encuentra lleno de variantes, números y teorías las cuales están estrechamente ligadas con factores macro económicos, micro económicos, culturales, psicológicos y sociales; pero al final, todas tienen un mismo objetivo: ganancias.

Y en ese gran engranaje existen un sin número de piezas unas pocas muy grandes, como los gobiernos y los bancos, y otras miles pequeñas, como son cada una de las personas, claro todas las personas comunes aportamos de alguna u otra manera, porque cada uno de nosotros maneja unas finanzas personales o familiares, que a propósito, se ven afectadas profundamente con todos los juegos de poderes mayores, como competencias de divisas, guerras económicas insensibles que terminan hiriendo principalmente a la población común. Pero lo más grave de todo esto es la ignorancia generalizada, esta ignorancia que se deriva de una falta de educación por parte de los grandes poderes en el juego financiero, complementada por la desidia de la población general.

2.2.2 Emprendimiento microempresarial

“Los emprendedores son individuos que logran cambiar sus pensamientos para transformar ideas de innovación e introducir nuevos productos para así poder desarrollarse en el mercado”, por lo que “se debe

de buscar difundir el emprendimiento en los trabajadores; en donde tienen la habilidad de dirigir a un grupo de personas; priorizar las tareas para el incremento de la eficiencia”.

“El emprendedor crea puestos de trabajo con el fin de innovar cambios fundamentales en la economía”; es así que, “para obtener un emprendimiento de calidad, tenemos que mejorar la capacidad de emprendedores para así poder innovar y obtener productos con una mayor validez”. La innovación y el emprendimiento tienen el propósito de romper con paradigmas en busca de algo diferente para satisfacer las necesidades, deseos y gustos de la sociedad. “Es un más allá del crear, es crear cosas nuevas en busca de la satisfacción de la sociedad”.

Al respecto el especialista **Freyre (2014)** menciona que: “El emprendimiento es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla” (p. 27).

De igual forma, el autor **Vigorena (2016)** define al emprendimiento como: “La necesidad de crear de manera masiva una educación emprendedora que forme en la independencia, en asumir riesgos, en crear, en imaginar e innovar, es aquella que ofrece al individuo capacidades para convertirse en agente de desarrollo social y económico” (p. 20).

“El emprendimiento se ha constituido en un área del saber, en donde los individuos logran cambiar sus pensamientos para transformar ideas de innovación e introducir nuevos productos para así poder investigar otros mercados”.

Así mismo, la actividad emprendedora es la “gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si ésta ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, o si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio”.

Asimismo, **Casco (2011)** dice que: “El emprendimiento es un factor y un valor presente en el ser humano. Los grandes logros y el avance de la humanidad son fruto del empuje emprendedor de las personas”.

Además, el mantenimiento del bienestar colectivo está asociado a la actividad emprendedora. Desde esta perspectiva vamos a analizar los fundamentos e implicaciones del emprendimiento para que pueda ser parte del dominio de habilidades de la base del conjunto de la sociedad, y cómo las instituciones y organizaciones de nuestro tiempo tienen que trabajar para hacerlo posible.

“La formación en capacidades emprendedoras se ha tornado en una necesidad imperiosa para garantizar y avanzar en la sociedad del bienestar”.

“Dichas capacidades, que son estratégicas para el desarrollo de un país, no pueden ser patrimonio de una elite o grupo privilegiado, sino que el acceso a ellas debe ser democrático y social para todos los ciudadanos”.

El emprendedor es “un transformador de primera magnitud que contribuye a la producción de nuevas ofertas y oportunidades para su comunidad. Nuestras sociedades necesitan más personas emprendedoras para avanzar”. (p.182).

De otro lado, **Varela (2018)** dice:

La importancia del emprendimiento es como motor de la economía, hablando de reformar o revolucionar los esquemas de producción, señalando como portador de mecanismos de cambio, capaz de vencer las dificultades que el entorno le presente. Procesos de destrucción creadora que, revolucionan la estructura económica, destruye lo antiguo y crea continuamente elementos nuevos (es la esencia del capitalismo). Factor clave en la evolución tecnológica y desarrollo industrial, y razón por la cual toda empresa debe aplicarla como garantía de éxito continuo y prolongado en el mercado de bienes y servicios. (p. 120)

Además, **Kuratko (2018)** dice: “Principalmente el emprendimiento hasta ahora está emergiendo, los emprendedores son hacedores, no pensadores. Si bien es verdad que el emprendimiento tiende mucho a la

acción, en el pensamiento contemporáneo, pensar y actuar, son igualmente importantes para la creación empresarial” (p. 5).

Para **Garzozzi (2014)** el estudio del emprendimiento se ha realizado desde diferentes ámbitos o enfoques. Las siguientes características son:

Acuerdo a su actividad. “Emprendimientos de base abierta: son emprendimientos de cualquier tipo y sector de la economía: agropecuario, industrial, comercial o de servicios, que por sus características no pueden incluirse en otras tipologías”.

Emprendimientos de base cultural y creativa: “Contiene actividades como: la edición impresa y multimedia, la producción cinematográfica y audiovisual, la artesanía y el diseño”.

Emprendimientos de base tecnológica: “Son negocios generadores de valor, mediante la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos”.

Emprendimientos dinámicos: “Son emprendimientos nuevos con alto potencial de crecimiento, que logran diferenciarse a través de un producto o servicio innovador, lo cual les permite en pocos años dejar de ser microempresas”.

Start ups: “emprendimiento de nueva creación generalmente asociado a emprendimientos de alto crecimiento y orientación tecnológica”.

Acuerdo al objetivo. “Emprendimientos de base social: son iniciativas emprendedoras que aplican estrategias de mercado, de creación de riqueza y empleo, para alcanzar un objetivo social”.

Emprendimientos inclusivos: “Incluyen a la población con algún grado de vulnerabilidad, o en la base de la pirámide, buscando ampliar el perfil de las personas o cambiar el statu quo para incorporarse a la sociedad, abriendo posibilidades a los grupos que sufren mayores dificultades de acceso al mercado de trabajo”.

Según el origen del emprendimiento. “Spin offs: constituyen uno de los tipos de empresas de base tecnológica cuya característica básica es que son empresas generadas a partir de resultados de investigación”.

Económico. “Considera que la creación de emprendimientos depende de las condiciones de la economía”.

Orientado a la persona. La motivación para emprender depende de las características personales o psicológicas.

Estudian el contexto. La motivación para emprender depende de las condiciones del contexto.

Estudian el proceso emprendedor. Definen diferentes etapas por las cuales transita el emprendedor.

Estudian el comportamiento del emprendedor: “No estudian los rasgos de la persona (el cómo es) sino que estudian sus comportamientos (cómo lo hace), es decir sus actitudes, capacidades o habilidades y su experiencia. Consideran que el éxito de un emprendimiento depende de la capacidad de innovar” (Garzozzi, 2014, p. 16).

Asimismo, **Asensio y Vázquez (2015)** consideran que el espíritu emprendedor está relacionado con “la iniciativa y la forma en que se desempeñan, ya que estas personas tienden a tener ideas innovadoras, para ello analizan la situación y ven la forma de realizar nuevas actividades aplicando la creatividad y la adaptación ante alguna situación”. “Asimismo considera que los emprendedores tienen un conjunto cualidades personales y sociales” (p.85).

Por otro lado, **Huamaní (2014)**, describe las siguientes características del emprendedor: Un emprendedor es aquel capaz de convertir una idea en negocio. Supera obstáculos concentra sus energías en el logro de la meta. No teme al fracaso, convierte en experiencia. Aprovecha las situaciones de crisis y prospera en ambiente de depresión. Es solucionador de problemas. Ve una solución para cada problema. Mantiene un ritmo constante de crecimiento y creación. (p.6)

En relación a los tipos de emprendimiento, **Cama (2015)** los clasifica en: Iniciar un negocio propio desde cero, comprar un negocio en decadencia, renovarlo y relanzarlo y adquirir una franquicia.

1. Iniciar un negocio propio desde cero.

“Puedes elegir esta opción si tienes espíritu de fundador, e ir desarrollándolo lentamente, posicionando el producto o servicio y su marca en el mercado, capacitándote aprendiendo a medida que te equivocas proyectando el futuro del negocio” (p.36).

2. Comprar un negocio en decadencia, renovarlo y relanzarlo.

Esta apreciación no siempre es válida, porque existen negocios nuevos que atraviesan una crisis por deficiencias en la gestión. Más de la mitad de las causas de fracaso en las empresas se deben a una inadecuada administración y /o un deficiente mercado que provoca bajas ventas y lleva a la empresa a situaciones de liquidez que la colocan al borde de la crisis. Esa es la oportunidad para adquirir un negocio en operación a un precio razonable, pues al incrementar la exploración de la actividad de la empresa, mediante la incorporación de tecnología administrativa, es factible esperar resultados exitosos. (p.38)

3. Adquirir una franquicia.

“La franquicia es una modalidad de negocio que se realiza mediante un acuerdo comercial y financiero entre dos empresas”:

“Un concesionario que mediante contrato cede sus derechos para que la otra, la franquiciada utilice y explote su formato de negocio a cambio del pago de regalías”. (p.40)

En cuanto a las perspectivas del emprendimiento, el autor **Cama (2015)** considera cinco:

a. Perspectiva del comportamiento:

Esta perspectiva se relaciona con la personalidad de una persona sin tener efecto en un contexto empresarial. Su finalidad es determinar el perfil psicológico de un emprendedor exitoso, donde existen muchos tipos de emprendedores y sus características son muy variadas como las situaciones del entorno en el que se desarrolla. Por lo tanto, se debe hacer un análisis del emprendimiento que perciban la complejidad de la persona, la empresa y el entorno. (p. 114)

b. Perspectiva Psicológica o Cognitiva

“Esta perspectiva se relaciona al conocimiento que tiene una persona con respecto al emprendimiento o ser emprendedor donde se analizan tanto las características como las situaciones en un entorno de incertidumbre”.

c. Perspectiva Económica

“Esta perspectiva comprende al emprendedor como dinamizador del desarrollo económico, donde se relaciona con las acciones de un individuo para justificar su maximización de utilidad tanto para su bienestar propio y para la sociedad”.

d. Perspectiva Antropológica

“Esta perspectiva comprende al emprendimiento como un modelo de transformación de las fuerzas económicas y sociales, lo que comprueba la importancia del emprendimiento que implica el comportamiento de las personas en conjunto como figura en el avance de la sociedad”.

e. Perspectiva de Procesos

Esta perspectiva explica que una persona conlleva una relación entre su desarrollo y su creación de valor económico en el contexto del emprendimiento, incluyendo sus procesos con las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas para su desarrollo. (p. 115)

2.3 DEFINICIONES DE TÉRMINOS BÁSICOS

Glosario de Términos

- **Ahorros.** “El ahorro implica guardar una parte del ingreso disponible para usos futuros: postergar consumo hoy para consumir mañana. Por esto el costo de oportunidad de ahorrar es limitar el gasto en bienes y servicios en el presente” (bcueduca.gub.uy. 2019, p. 229).

- **Capacidad económica.** “Potencialidad económica vinculada a la titularidad y disponibilidad de la riqueza; con la aptitud, posibilidad real, suficiencia de un sujeto de derecho para hacer frente a la exigencia de una obligación tributaria concreta por parte de una Administración Pública” (Calvo Ortega, 2016, p. 52).
- **Historial crediticio.** “Informe que lleva el registro de tu comportamiento con todos los créditos que has solicitado. De esta forma, el banco puede observar estos datos y evaluar si eres candidato para otorgarte un crédito” (BBVA, 2021, p. s/n).
- **Obligaciones tributarias.** “Es toda aquella obligación que surge como consecuencia de la necesidad de pagar tributos para el sostenimiento de los gastos del estado” (López Cavia, 2021, p. s/n).
- **Planificación frente a compromisos financieros.** “Es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible” (BBVA, 2019, p. s/n).
- **Satisfacción en la empresa.** “Es una predisposición que los sujetos proyectan acerca de sus funciones laborales” (Gibson, et al., 2014, p. 223).
- **Sistema financiero.** “Es el conjunto de instituciones y mercados que ayudan a conectar los ahorros de las personas con la necesidad de préstamos de otras personas o empresas” (Kiziryán, 2018, p. s/n).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis General

La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021.

3.2 Hipótesis Específicas

- a. El pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.
- b. La existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.

- c. La existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.
- d. El manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.
- e. La existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.
- f. La existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1 Variable independiente

X. Cultura Financiera

Indicadores

- x₁.- Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias.
- x₂.- Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero.
- x₃.- Existencia de capacidad en el manejo de activos.
- x₄.- Manejo apropiado del historial crediticio.
- x₅.- Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades.
- x₆.- Existencia de planificación frente a compromisos financieros.

3.3.2 Variable dependiente

X. Emprendimiento microempresarial

Indicadores

- y₁.- Nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.
- y₂.- Nivel de satisfacción general en la empresa.
- y₃.- Nivel de capacidad en la retención de clientes y/o usuarios.
- y₄.- Tasa de conversión a favor de la empresa.
- y₅.- Nivel de solución oportuna de los problemas a clientes y usuarios.
- y₆.- Porcentaje de problemas resueltos a favor del cliente.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 DISEÑO METODOLÓGICO

4.1.1 Tipo de investigación

“Investigación Aplicada”.

4.1.2 Nivel de investigación

“Descriptivo - Explicativo”.

4.1.3 Método

“Se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que conforme se desarrolle el trabajo se darán indistintamente en la tesis”.

4.1.4 Diseño

“Según la naturaleza de la investigación, ésta tuvo un diseño no experimental”. Por tanto se tomará una muestra en la cual:

$$M = O_x \text{ r } O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Cultura Financiera

y = Emprendimiento microempresarial.

r = Relación de variables.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1 Población

La población objetivo estuvo conformada por 1'034,727 microempresarios del sector comercial en el Perú, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

4.2.2 Muestra

El tamaño óptimo de muestra se determinó mediante la fórmula para estimar proporciones para una población conocida, finita:

Z² PQN

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQN}$$

$$e^2 (N-1) + Z^2 PQN$$

Donde:

Z: Valor en el eje de la abscisa, de la curva normal, para una probabilidad del 95% de confianza.

P: Proporción de microempresarios que afirmaron tener una adecuada cultura financiera en su emprendimiento (se asume P=0.5).

Q: Proporción de microempresarios que afirmaron no tener una adecuada cultura financiera en su emprendimiento (**Q = 0.5** valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

N: Población.

n: Tamaño óptimo de muestra.

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$(1.96)^2 (0.5) (0.5) (1034727)$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (1034727)}{(0.05)^2 (1034727-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$(0.05)^2 (1034727-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)$$

n = 384 microempresarios del sector comercial.

La muestra fue seleccionada de manera aleatoria.

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.3.1 Técnicas

“La encuesta”.

4.3.2 Instrumentos

“El cuestionario”.

4.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

“Procesamiento de los datos se realizó con apoyo del Microsoft Excel: técnicas estadísticas y gráficos. Las hipótesis de la investigación serán probadas y contrastadas a través del modelo estadístico Chi Cuadrado y otras que resulten aplicables, utilizando el software SPSS”.

4.5 ASPECTOS ÉTICOS

“La investigación se ejecutó, teniendo en cuenta el Marco del Código de Ética de la Universidad San Martín de Porres y de la Comunidad Científica Internacional, que han sido tomadas en consideración para el acopio de información de manera general”.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Tabla N° 1

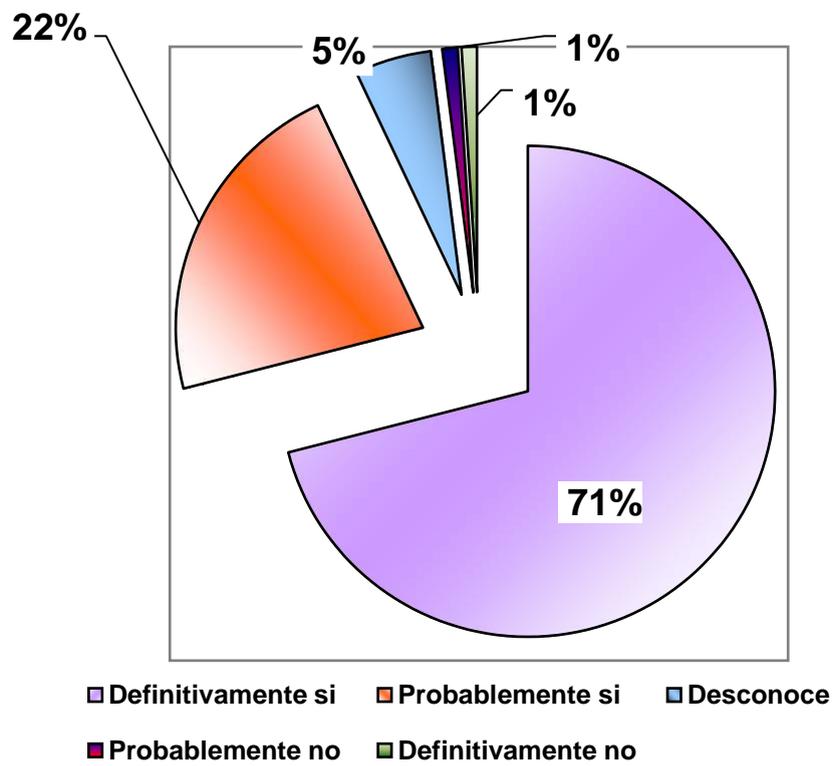
Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias.

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	271	71
b. Probablemente no	86	22
c. Desconoce	18	5
d. Probablemente no	6	1
e. Definitivamente no	3	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 1

Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias.



Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

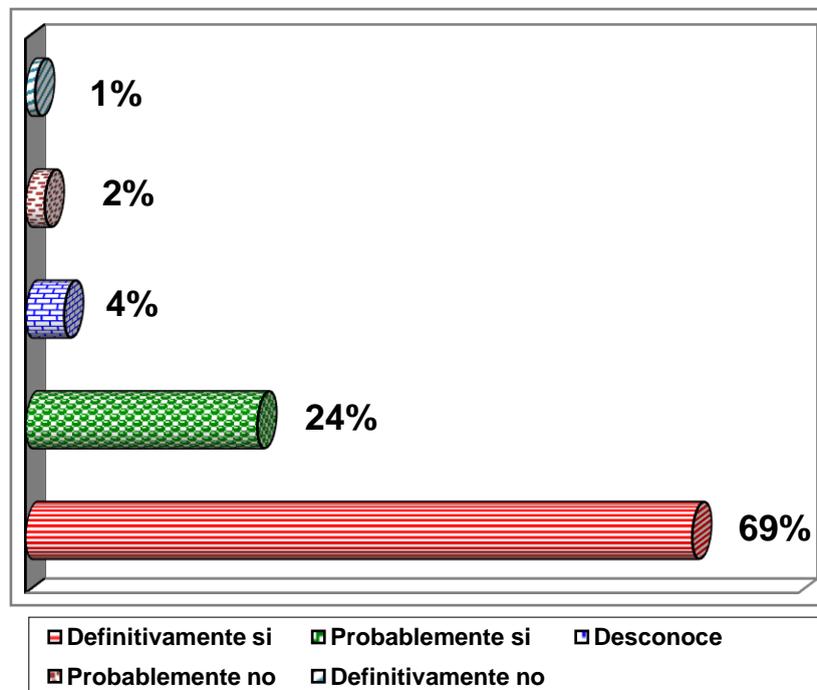
En cuanto a los resultados obtenidos en la interrogante el 71% de los microempresarios componentes del sector comercial a quienes se aplicó la técnica de la encuesta, consideran que definitivamente el pago oportuno de sus compromisos y obligaciones tributarias, incide en la percepción de su imagen empresarial, seguidos por el 22% que lo vieron como una buena probabilidad las acciones que lleva a cabo la mayoría y que por lo tanto, es concordante con los objetivos de estas empresas, 5% refirieron desconocer, 1% mencionaron que probablemente no es necesario las acciones que lleven a cabo y el 1% restante indicaron que no compartían los puntos de vista de la mayoría, sumando el 100%.

Analizando los datos recopilados como parte de la encuesta, se observa que las dos primeras alternativas concentraron casi la totalidad de las opiniones de los gerentes y administradores de las mypes comerciales; quienes fueron partidarios que el cumplimiento de sus compromisos y obligaciones tributarias en forma oportuna, incide por un lado en la gestión y por otra parte, en la percepción como empresa, entre otros.

Tabla N° 2*Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	266	69
b. Probablemente no	93	24
c. Desconoce	14	4
d. Probablemente no	9	2
e. Definitivamente no	2	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 2*Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

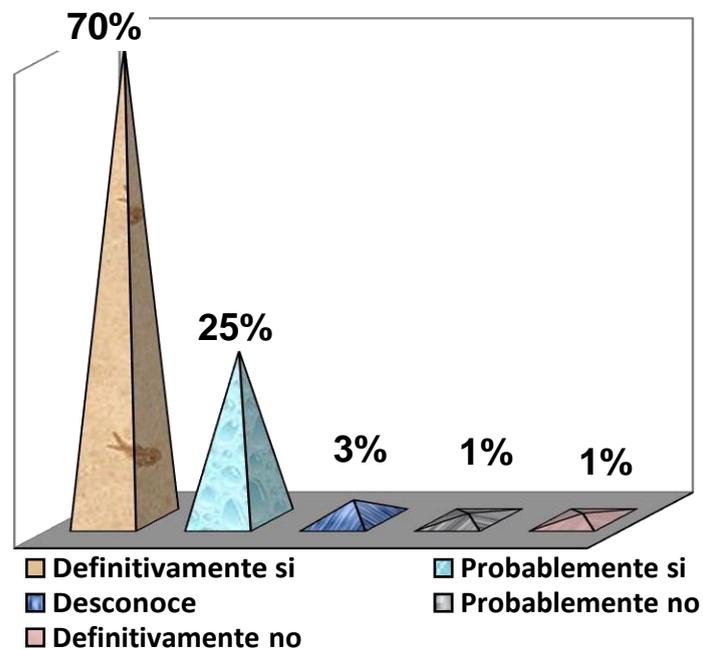
No cabe duda que las opiniones del 69% están relacionadas sobre la importancia de la disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, lo cual también fue apoyado por el 24% que mencionaron que esta alternativa probablemente es favorable, 4% indicaron desconocer y el 3% restante se ubicaron porcentualmente en la penúltima y última de las opciones, con una posición contraria al de la mayoría, llegando al 100%.

Al interpretar la información expresada en el párrafo anterior, encontramos que casi la totalidad de los que respondieron se ubicaron en las alternativas “a y b”, lo cual demuestra que para ellos es importante que exista disponibilidad de ahorros en el sistema financiero y según su percepción, esto les facilita llevar a cabo operaciones financieras a favor de este sector empresarial.

Tabla N° 3*Capacidad en el manejo de activos.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	270	70
b. Probablemente no	96	25
c. Desconoce	11	3
d. Probablemente si	5	1
e. Definitivamente no	2	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 3*Capacidad en el manejo de activos.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

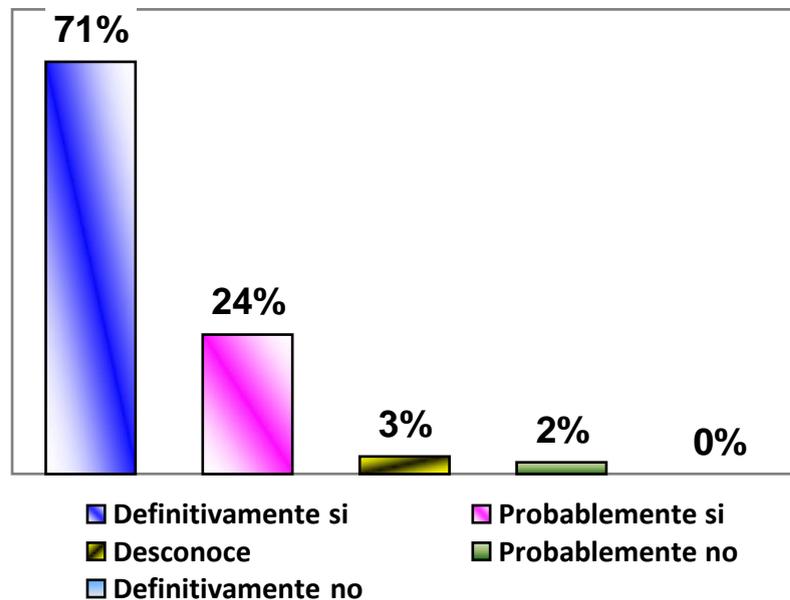
Conforme los resultados que apreciamos en la encuesta, el 70% de los microempresarios considerados en la muestra, reconocieron como coherente que exista capacidad en el manejo de los activos, lo cual el 25% refirieron que definitivamente era una buena probabilidad en este sector, 3% mencionaron que desconocían y el 2% complementario se ubicaron con una posición contraria a los anteriores en los dos últimos literales, arribando al 100%.

Es de esperar que conforme lo expresado por los responsables de las mypes comerciales a quienes se encuestó, destacaron que efectivamente existe coherencia en la capacidad que tienen respecto al manejo de los activos y lo cual refleja que efectivamente, la cultura financiera que posee en este sector, le viene dando la capacidad necesaria para gestionar los activos, hechos que evidencian coherencia en la forma de actuar y de conducir estas organizaciones que son importantes en el conglomerado empresarial a nivel nacional, entre otros.

Tabla N° 4*Es apropiado el historial crediticio.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	273	71
b. Probablemente no	93	24
c. Desconoce	10	3
d. Probablemente no	6	2
e. Definitivamente no	2	0
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 4*Es apropiado el historial crediticio.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

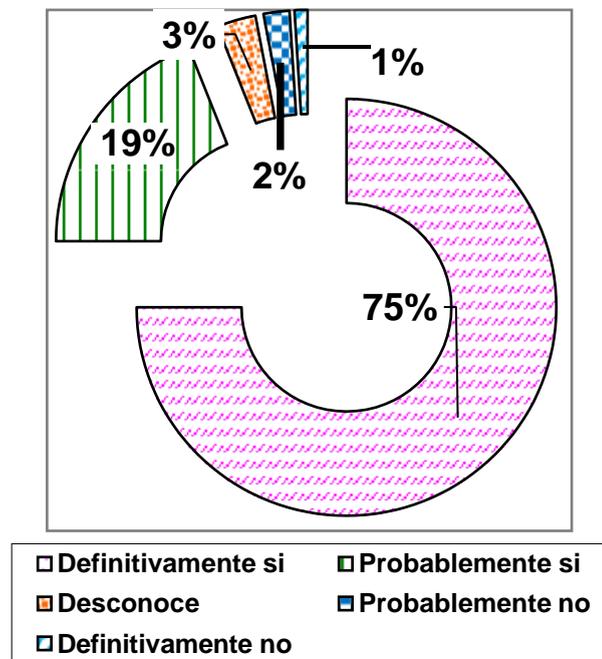
Conforme a la información que se aprecia tanto en la tabla y gráfico correspondiente, el 71% de los consultados indicaron que definitivamente, si es apropiado el historial crediticio que tiene cada empresa, siendo corroborado por el 24% que indicaron que definitivamente si es importante, 3% mencionaron desconocer, 2% tuvieron una posición que los impulso a señalar que probablemente no es trascendente, concluyendo de esta manera con el 100%.

Tal como se aprecia, en cuanto a la información tratada en líneas anteriores, caber señalar que casi la totalidad de los microempresarios considerados en la investigación, son de la opinión que el historial crediticio, si es importante a la hora que estas organizaciones solicitan algún apoyo económico como prestamos y otros financiamientos de las instituciones del sector financiero, toda vez que la información que recopilen de diferentes fuentes luego de ser analizada y evaluada en forma consciente, facilitará la toma de decisiones y el acceso a líneas crediticias, lo cual se verá reflejado en la gestión financiera de estas organizaciones.

Tabla N° 5*Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	287	75
b. Probablemente no	74	19
c. Desconoce	12	3
d. Probablemente no	8	2
e. Definitivamente no	3	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 5*Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

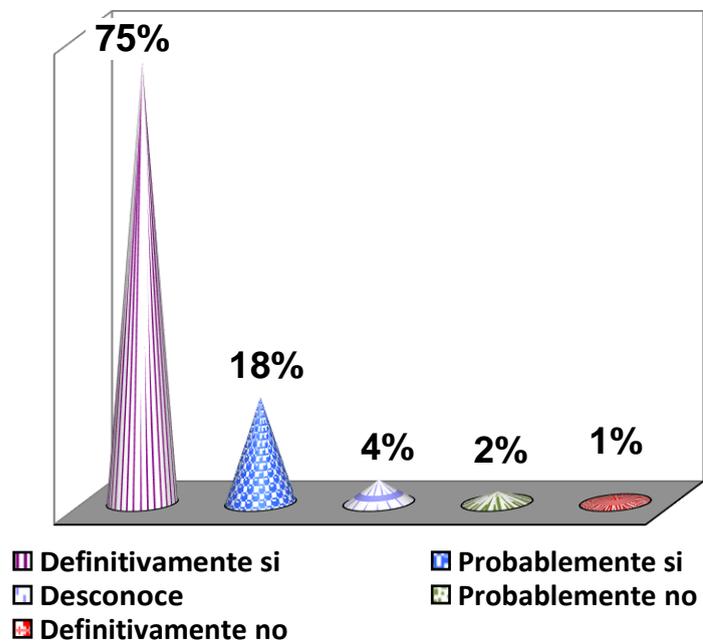
Considerando los datos tratados en la parte porcentual y gráfica de la pregunta, el 75% de los encuestados, indicaron que definitivamente si es necesario que exista capacidad económica en estas empresas, con el fin de hacer frente a posibles eventualidades; siendo a su vez respaldados por el 19% que lo vieron como una buena probabilidad, 3% indicaron desconocer, 2% que definitivamente no era probable de lograr resultados favorables y el 1% lo justificaron con una posición definitivamente contraria al de la mayoría, logrando así el 100%.

No cabe duda que, si analizamos la información obtenida en las dos primeras alternativas, concentraron casi la totalidad de las apreciaciones favorables de los encuestados; lo cual demuestra, que cuando existe capacidad económica a favor de este sector, pueden hacer frente a algunas eventualidades que se puedan presentar y desde luego, juega un papel importante el nivel de conocimientos que tenga la parte gerencial respecto al manejo económico de estas organizaciones, etc.

Tabla N° 6*Existencia de planificación frente a compromisos financieros.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	288	75
b. Probablemente no	69	18
c. Desconoce	17	4
d. Probablemente no	6	2
e. Definitivamente no	4	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 6*Existencia de planificación frente a compromisos financieros.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

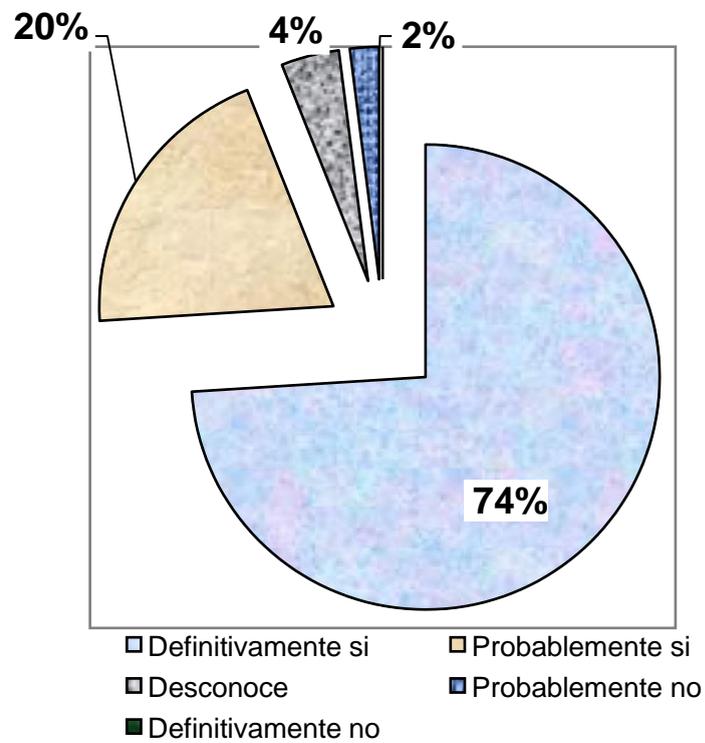
En lo concerniente a la información estadística y gráfica que nos presenta la tabla y figura correspondiente, encontramos que el 75% de los microempresarios, mencionaron que definitivamente sí, es importante cuando existe planificación en las empresas y lo cual a su vez, les permite asumir compromisos financieros; siendo a su vez apoyados por el 18% que indicaron que probablemente sí, es trascendente cuando existe este tipo de planeamiento; en cambio el 4% mencionaron que desconocían, 2% señalaron que probablemente no era trascendente y el 1% restante tuvieron una posición contraria al de las primeras opciones, aglutinando de esta manera el 100% de la muestra.

Es meritorio señalar que las alternativas “a y b” concentraron las opiniones de los microempresarios vinculados a la actividad comercial en el país, lo cual demuestra que dentro del proceso administrativo y/o de gestión de una empresa, la planificación juega un rol muy importante del trabajo a desarrollar en un periodo determinado; es por ello, que las opiniones de los consultados, refleja técnicamente que esta función en las organizaciones ayuda a superar cualquier limitación y compromisos financieros, entre otros.

Tabla N° 7*Es necesario tener en cuenta la cultura financiera.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	283	74
b. Probablemente no	78	20
c. Desconoce	15	4
d. Probablemente no	6	2
e. Definitivamente no	2	0
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 7*Es necesario tener en cuenta la cultura financiera.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

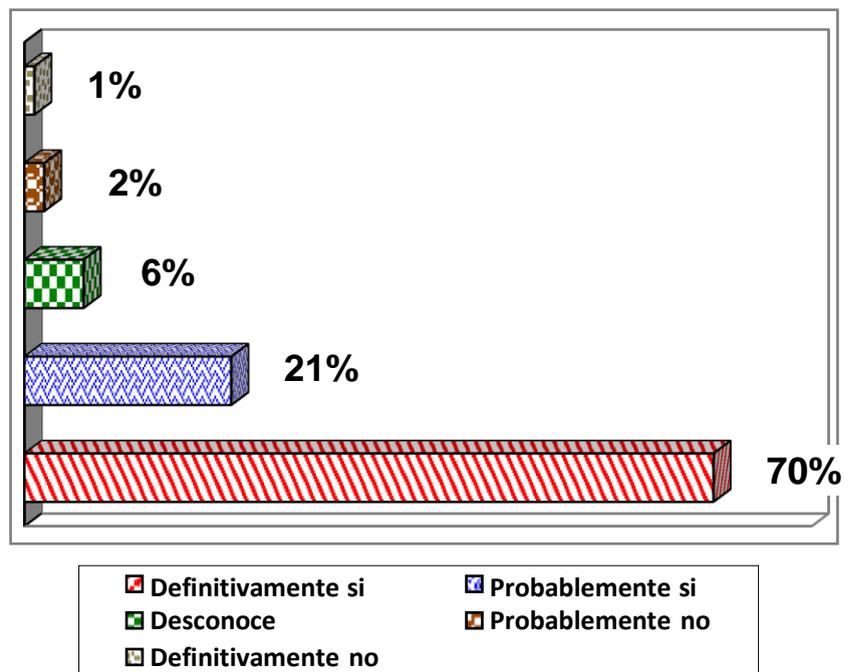
Cabe destacar que la información porcentual encontrada en las diferentes opciones de la pregunta, mostraron que el 74% de los encuestados, expresaron que definitivamente si es necesario tener en cuenta la cultura financiera en una organización, 20% expresaron que definitivamente si es probable que influya en cuanto a la gestión, 4% se limitaron en comentar que desconocían y el 2% tuvieron una posición negativa y contraria al de las dos primeras opciones, totalizando el 100% de la muestra y donde prevaleció la posición favorable, entre otros.

Considerando que los resultados debidamente procesados en la investigación, destacan que casi la totalidad de los responsables de las microempresas comerciales, señalan que efectivamente, sí es importante tomar en cuenta la cultura financiera a nivel empresarial, toda vez que refleja el nivel de conocimientos, capacidades, actitudes y otros considerando desde el punto de vista financiero que deber tener quien conduce una organización; es por ello, que esta figura vinculada a las finanzas, tal como lo ha considerado los responsables de este sector empresarial, refleja el nivel técnico y profesional en que se están conduciendo las microempresas comerciales.

Tabla N° 8*Percepción favorable de la imagen empresarial.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	267	70
b. Probablemente no	82	21
c. Desconoce	24	6
d. Probablemente no	7	2
e. Definitivamente no	4	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 8*Percepción favorable de la imagen empresarial.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

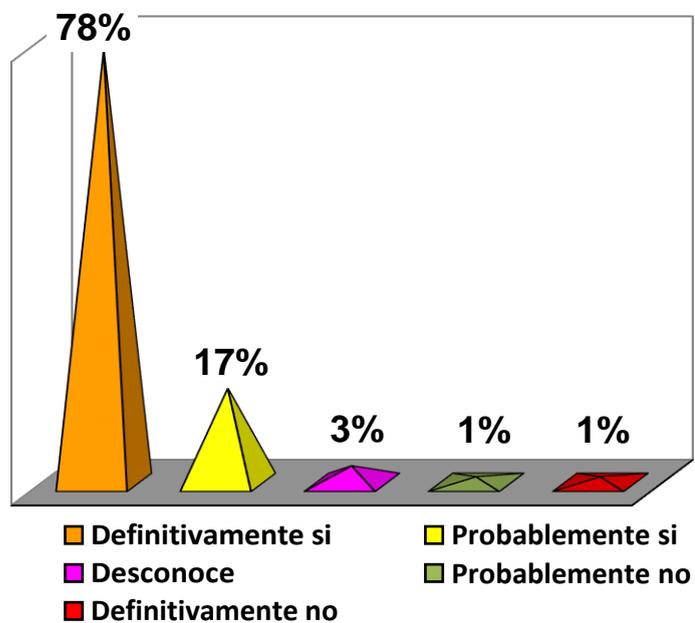
En el contexto de la información acopiada en la interrogante, destaca las opiniones del 70% de los encuestados, quienes expresaron que definitivamente sí, es importante tener una percepción favorable de la imagen empresarial, 21% señalaron que definitivamente si es importante tomarlo en cuenta, mientras el 6% mencionaron desconocer, 2% que probablemente no era muy importante y el 1% que definitivamente no trascendía, concentrando de esta manera el 100% de la muestra.

Si analizamos los resultados que muestra la pregunta, no cabe duda que las opiniones fueron favorables e inciden en la percepción de la imagen empresarial, mayormente se ve reflejada en el cumplimiento de sus compromisos y obligaciones tributarias y financieras, la cual constituye la forma de apreciar desde el exterior por parte de los consumidores y clientes, como está la empresa; siendo necesario cuidar todos estos aspectos; toda vez, que tienen implicancias cuando no se miden las consecuencias entre otros.

Tabla N° 9*Satisfacción general a nivel de la empresa.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	300	78
b. Probablemente no	67	17
c. Desconoce	10	3
d. Probablemente no	5	1
e. Definitivamente no	2	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 9*Satisfacción general a nivel de la empresa.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

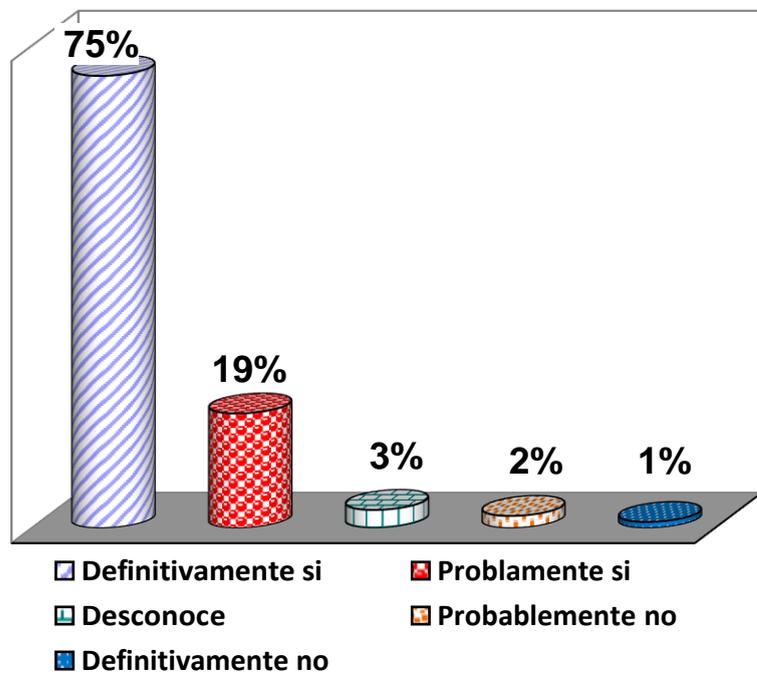
Es notorio que los resultados tratados en la parte estadística, muestran que el 78% de los microempresarios que respondieron en la pregunta, consideran que definitivamente, si es coherente lograr la satisfacción general a nivel de la empresa; lo cual a su vez el 17% mencionaron que probablemente si era importante alcanzar este estado vinculado al “bienestar y felicidad” del potencial humano; en cambio el 3% se limitaron a expresar que desconocían y el 2% complementario se ubicaron porcentualmente en las dos últimas opciones, concretando el 100% de la muestra.

Esta información por la forma en que se ha presentado a nivel de la tabla, deja en claro que efectivamente casi la totalidad de los responsables que conducen a microempresas comerciales en el país, dan a entender que el nivel de satisfacción en una empresa, siempre se encuentra vinculado con el comportamiento que tiene el capital humano en la organización; hechos que, a no dudarlo, también inciden en cuanto a nivel de “productividad”, entre otros.

Tabla N° 10*Retención de clientes y/o usuarios.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	288	75
b. Probablemente no	71	19
c. Desconoce	13	3
d. Probablemente no	7	2
e. Definitivamente no	5	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 10*Retención de clientes y/o usuarios.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

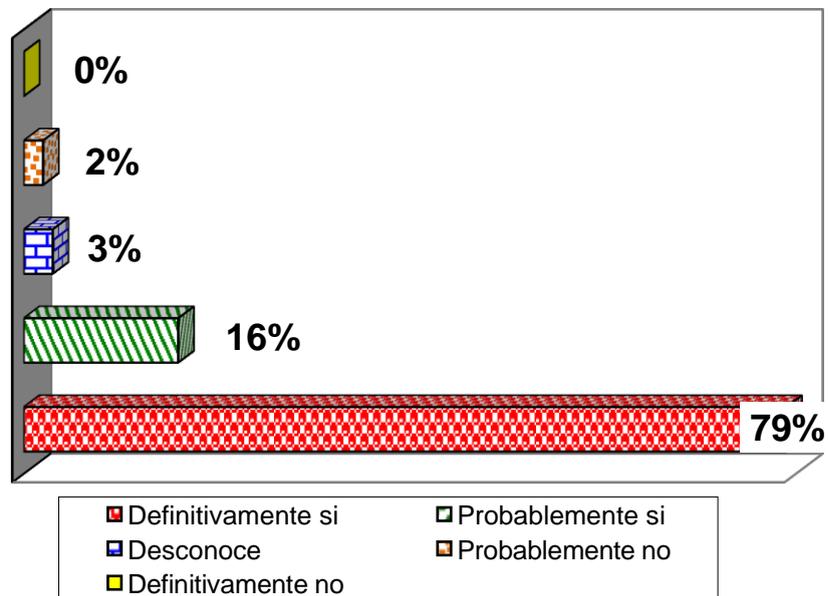
Es importante señalar que a nivel de una organización, como parte de su estrategia empresarial como es el caso de las mypes comerciales en el país, es necesario tomar en cuenta la retención tanto de clientes y usuarios, es por ello que el 75% indicaron que definitivamente, sí debe tomarse en consideración, 19% lo vieron como una buena probabilidad, 3% se limitaron en señalar que desconocían, 2% que probablemente no era importante y el 1% mostraron una posición contraria al de las opciones iniciales, acabando porcentualmente con el 100% de la muestra.

Observando tanto la información estadística y figura correspondiente, permite inferir que este tipo de retención al ser conducida en forma planificada hacia clientes y usuarios, si puede constituir una verdadera estrategia a nivel de este sector y así mismo demuestra, la capacidad que tienen los responsables en mantener satisfechos a quienes concurren a sus establecimientos comerciales y desde luego, también influyen otros factores como son la rapidez en la atención, empatía, buen trato, facilidades crediticias, facilidades de pago, etc.

Tabla N° 11*Apropiada tasa de conversión a favor de la empresa.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	302	79
b. Probablemente no	63	16
c. Desconoce	11	3
d. Probablemente no	6	2
e. Definitivamente no	2	0
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 11*Apropiada tasa de conversión a favor de la empresa.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

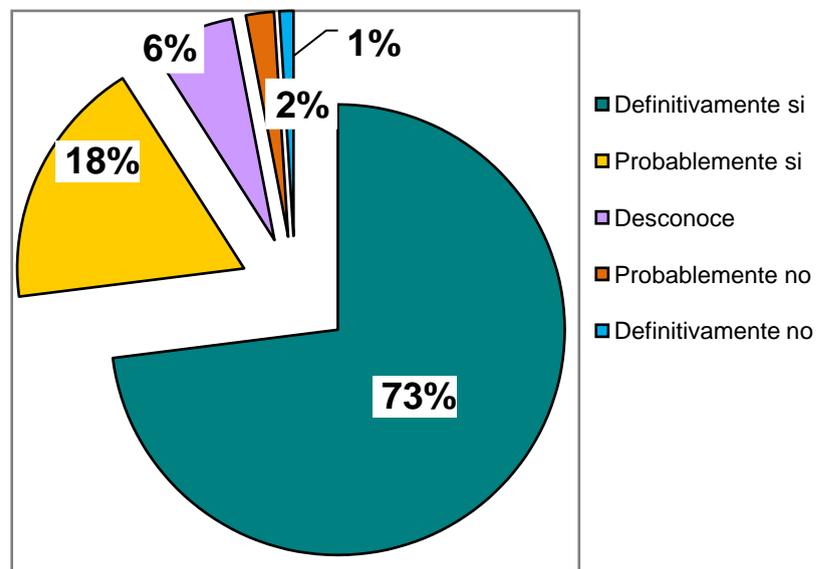
Si revisamos la información estadística en la pregunta, podemos apreciar con bastante claridad que el 79% de los consultados, respondieron que definitivamente si es importante tener presente la tasa de conversión a nivel de una organización, 16% expresaron que probablemente si es importante que los empresarios tengan conocimiento de lo que significa esta figura a nivel del marketing y las finanzas, 3% señalaron desconocer, 2% que probablemente no era importante en este sector empresarial, acabando en conjunto el 100% de la muestra.

La información que figura en el párrafo anterior, destaca un aspecto muy importante que muchas veces no se toma en cuenta a nivel de las organizaciones empresariales; sin embargo, tal como lo señalan en las dos primeras alternativas, los empresarios que respondieron vienen demostrando interés en tomarlo en cuenta, toda vez que como expresan casi la totalidad de los encuestados, esto se verá reflejado en la efectividad de las estrategias que tiene la organización en captar nuevos clientes; por lo tanto, los gerentes y administradores de este sector empresarial evidencian por un lado preocupación y por otra parte interés en ponerlo de manifiesto a nivel de la gestión, entre otros.

Tabla N° 12*Solución oportuna a los problemas de clientes y usuarios.*

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	280	73
b. Probablemente no	69	18
c. Desconoce	23	6
d. Probablemente no	9	2
e. Definitivamente no	3	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 12*Solución oportuna a los problemas de clientes y usuarios.*

Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI.
(Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

Si observamos los resultados acopiados en la parte porcentual de la pregunta, encontraremos que el 73% de los que respondieron, señalaron que definitivamente si es importante dar una solución oportuna a los problemas que tienen tanto clientes y usuarios; siendo a su vez, corroborado por el 18% quienes expresaron como una buena probabilidad a nivel empresarial; lo cual no sucedió con el 6%, quienes mencionaron que desconocían, 2% mencionaron que era una probabilidad poco viable y el 1% restante no tuvo mayor significación, ascendiendo en conjunto al 100% .

Al buscar una explicación frente a los resultados mostrados en la parte porcentual, se desprende como parte del análisis que a nivel de las microempresas comerciales, es significativo darle la solución en forma diligente a los diferentes problemas que se les hubiera presentado a clientes y usuarios; es decir, también se le debe mostrar empatía, buen trato, calidez en la atención y otros factores que a no dudarlo inciden significativamente en las necesidades y apetencias de estos, con un trato humanizado y sobre todo evitando respuestas innecesarias, evasivas y de larga espera, entre otros.

Tabla N° 13

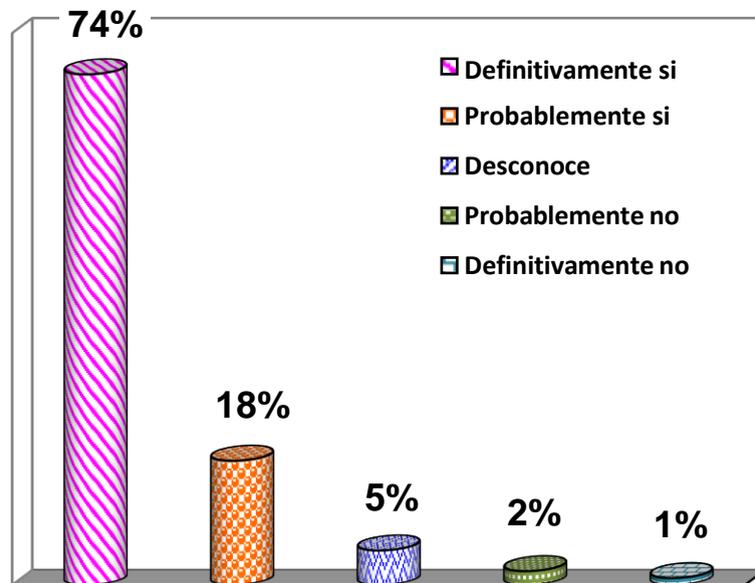
Mantener los porcentajes de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	284	74
b. Probablemente si	69	18
c. Desconoce	18	5
d. Probablemente no	9	2
e. Definitivamente no	4	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 13

Mantener los porcentajes de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.



Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI. (Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

sobre este particular al cual está referida la pregunta, el 74% indicaron que definitivamente si es coherente mantener los problemas resueltos a favor de clientes y usuarios, 18% expresaron que probablemente sí era una buena estrategia a nivel de la empresa, 5% mencionaron desconocer, 2% que probablemente no era pertinente y el 1% indicaron que definitivamente no compartían lo señalado en las alternativas iniciales, juntando en la parte porcentual el 100%.

Tal es así que la información expresada en líneas anteriores, denota que es necesario resolver los problemas que se presentaran con clientes y usuarios, debido principalmente que a nivel de la empresa si es importante atender todas estas necesidades, mostrándoles preocupación por sus incomodidades, dificultades y otros, evitando también derivarlo a otras secciones si la empresa es grande; así como también, mostrándole sensibilidad en la atención de sus requerimientos; situación que demuestra que a nivel de las empresa la parte gerencial por más pequeña que se a la organización, es importante que el personal que trabaja en la misma debe preocuparse en encontrar soluciones concordantes y viables con las necesidades de los clientes y usuarios; aspectos muy importantes que deben tomarse en cuenta, toda vez que afecta la percepción de la imagen empresarial, etc.

Tabla N° 14

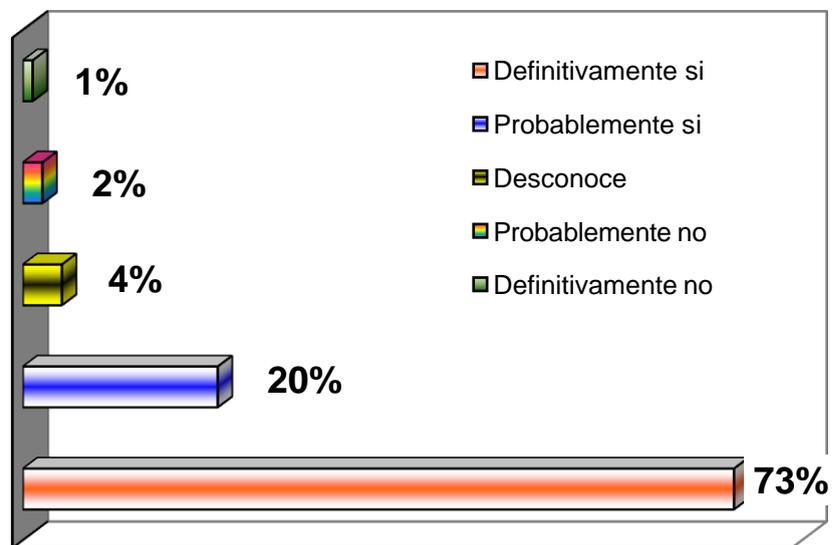
Emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú, es necesario.

ALTERNATIVAS	fi	%
a. Definitivamente si	279	73
b. Probablemente no	77	20
c. Desconoce	17	4
d. Probablemente no	8	2
e. Definitivamente no	3	1
TOTAL	384	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020 - 2021)

Figura No. 14

Emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú, es necesario.



Nota: Microempresarios del comerciales en el Perú. Fuente: INEI. (Periodo 2020 - 2021)

INTERPRETACIÓN

Tomando en consideración los datos que nos muestra la pregunta, se aprecia que el 73% de los que respondieron fueron de la opinión que es necesario el emprendimiento en un sector tan importante como son las microempresas comerciales; 20% señalaron que probablemente en este sector es de gran connotación tomarlo en cuenta, mientras el 4% expresaron desconocer, 2% no lo vieron como una buena probabilidad y el 1% muy poco aportaron para el estudio, obteniendo el 100% de la muestra.

Conforme lo expuesto en el párrafo precedente, es meritorio señalar que en este sector empresarial la cultura financiera sí juega un papel importante en cuanto al emprendimiento que tienen las microempresas comerciales y como tal, los responsables de este sector deben encontrarse al tanto de lo que sucede en la organización, toda vez que esta preocupación debe verse reflejada en acciones rápidas y oportunas en la atención a clientes y usuarios; así como también deben implementarse estrategias posterior a las ventas, además capacitando a su potencial humano por más pequeña que sea la organización; situación que a no dudarlo, se verá plasmado en el nivel de percepción, entre otros.

5.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La prueba ji cuadrado corregida por Yates es la prueba adecuada debido que más del 20% de las frecuencias esperadas de cada tabla tienen valores menores a cinco. Como producto de esta operación, se establece $(2-1) (2-1) = 1$ grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05, siendo el punto crítico de χ^2 igual que 3.8416.

Donde:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a + b)(c + d)(a + c)(b + d)}$$

a= Celda primera columna, primera fila

b= Celda segunda columna, primera fila

c= Celda primera columna, segunda fila

d= Celda segunda columna, segunda fila

Hipótesis a:

H₀: El pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias no incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.

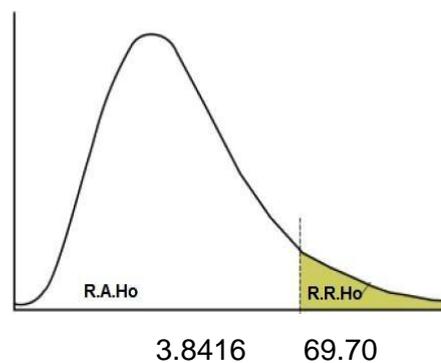
H₁: El pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.

Tabla N° 15

Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.

Existe pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias	Existe percepción favorable de la imagen empresarial					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	206	52	13	0	0	271
Probablemente si	55	24	7	0	0	86
Desconoce	6	6	4	2	0	18
Probablemente no	0	0	0	5	1	6
Definitivamente no	0	0	0	0	3	3
Total	267	82	24	7	4	384

El valor $\chi^2 = 69.70 > 3.8416$ y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H_0 . En consecuencia, el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.

Figura N° 15**Hipótesis b:**

H_0 : La existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero no incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.

H₁: La existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.

Tabla N° 16

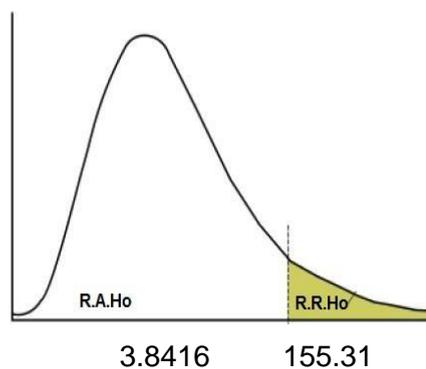
Disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.

Existe disponibilidad de ahorros en el sistema financiero	Existe satisfacción general en la empresa					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	224	42	0	0	0	266
Probablemente si	69	21	3	0	0	93
Desconoce	7	4	3	0	0	14
Probablemente no	0	0	4	5	0	9
Definitivamente no	0	0	0	0	2	2
Total	302	67	10	5	2	384

El valor $\chi^2 = 155.31$ mayor que 3.8416 y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H₀.

En consecuencia, la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.

Figura N° 16



Hipótesis c:

H_0 : La existencia de capacidad en el manejo de activos no incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.

H_1 : La existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.

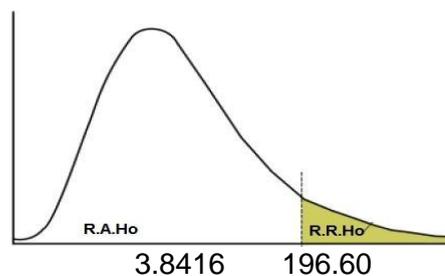
Tabla N° 17

Capacidad en el manejo de activos, incide en en el nivel de retención de clientes y usuarios.

Existe capacidad en el manejo de activos	Existe retención de clientes y usuarios					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	218	46	6	0	0	270
Probablemente si	70	23	3	0	0	96
Desconoce	0	2	4	5	0	11
Probablemente no	0	0	0	2	3	5
Definitivamente no	0	0	0	0	2	2
Total	288	71	13	7	5	384

El valor $\chi^2 = 196.60$ mayor que 3.8416 y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H_0 .

En consecuencia, la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.

Figura N° 17

Hipótesis d:

H_0 : El manejo apropiado del historial crediticio no incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.

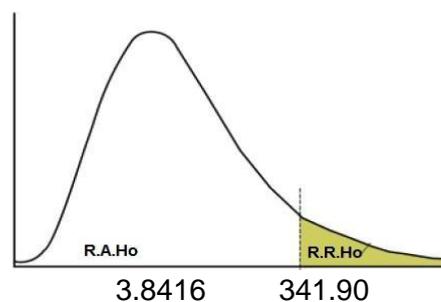
H_1 : El manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.

Tabla N° 18

Manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.

Existe manejo apropiado del historial crediticio	Existe tasa de conversión a favor de la empresa					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	295	48	0	0	0	343
Probablemente si	7	15	1	0	0	23
Desconoce	0	0	10	0	0	10
Probablemente no	0	0	0	6	0	6
Definitivamente no	0	0	0	0	2	2
Total	302	63	11	6	2	384

El valor $X^2 = 341.90 > 3.8416$ y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H_0 . En consecuencia, el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.

Figura N° 18

Hipótesis e:

H_0 : La existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, no incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.

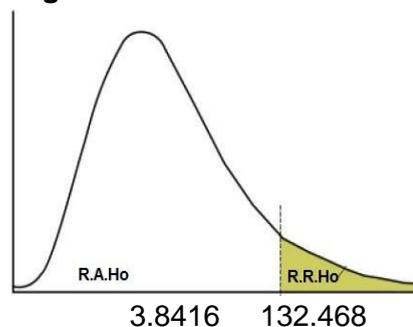
H_1 : La existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.

Tabla N° 19

Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.

Existe capacidad económica frente a posibles eventualidades	Existe solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	223	54	10	0	0	287
Probablemente si	57	10	7	0	0	74
Desconoce	0	5	6	1	0	12
Probablemente no	0	0	0	8	0	8
Definitivamente no	0	0	0	0	3	3
Total	280	69	23	9	3	384

El valor $X^2 = 132.468 > 3.8416$ y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H_0 . En consecuencia, la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.

Figura N° 19

Hipótesis f:

H₀: La existencia de planificación frente a compromisos financieros no incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

H₁: La existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

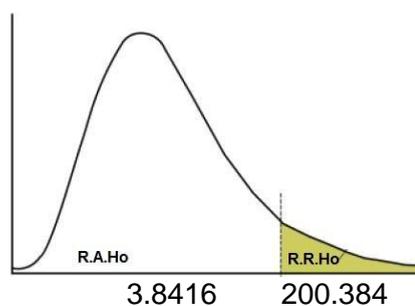
Tabla N° 20

Existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

Existe planificación frente a compromisos financieros	Existe alto porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Desconoce	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	228	57	3	0	0	288
Probablemente si	56	7	6	0	0	69
Desconoce	0	5	9	3	0	17
Probablemente no	0	0	0	6	0	6
Definitivamente no	0	0	0	0	4	4
Total	284	69	18	9	4	384

El valor $\chi^2 = 200.384$ mayor que 3.8416 y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H₀.

En consecuencia, la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.

Figura N° 20

Hipótesis General:

H_0 : La cultura financiera no incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.

H_1 : La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.

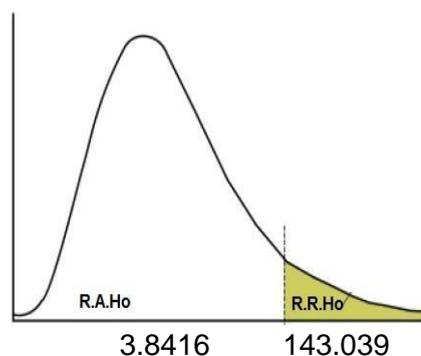
Tabla N° 21

La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 – 2021.

Existe cultura financiera	Existe emprendimiento de las microempresas comerciales					Total
	Definitivam ente si	Probable mente si	Descono ce	Probablem ente no	Definitivam ente no	
Definitivamente si	214	59	9	0	0	283
Probablemente si	65	11	2	0	0	78
Desconoce	0	7	6	2	0	15
Probablemente no	0	0	0	6	1	6
Definitivamente no	0	0	0	0	2	2
Total	279	77	17	8	3	384

El valor $X^2 = 143.039 > 3.8416$ y $p = 0.000 < 0.05$, permite rechazar la H_0 . En consecuencia, la cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.

Figura N° 21



CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 DISCUSIÓN

Resulta bastante importante poder señalar que cuando no referimos a la “cultura financiera”, esta la adquirimos de diferentes formas que pueden manifestarse mediante la información que consultamos o leemos, también cuando se estudia y que posteriormente se puede adquirir en las actividades laborales que realizamos y que, por lo tanto, constituye un “cúmulo de conocimientos, habilidades y actitudes” que están referidos desde el punto de vista financiero y sobre la cual la población, es necesario que tenga acceso, con el fin que posteriormente se vea reflejado coherentemente en las decisiones financieras que adoptemos.

Esta situación a la cual nos hemos referido en líneas anteriores, también demuestra que es de gran necesidad que cuando se llevan a cabo emprendimientos, quienes lo ejecuten deben tener el soporte necesario en cuanto a sus conocimientos que pongan en práctica; tal es así, que cuando se trata de los emprendimientos, los gerentes y administradores como en el caso de las mypes comerciales en el país, es importante que quienes desarrollen este tipo de emprendimientos, tengan un adecuado conocimiento en qué consiste la variable causal; motivo por el cual, tanto los estudios llevados a cabo en universidades peruanas y extranjeras, le han dado bastante connotación y que han constituido el interés en el desarrollo de la investigación.

Tal es así que Aro Luque. (2018), en su tesis: “La cultura financiera y la gestión de procesos de negocios en los microempresarios de los centros comerciales de Tacna, 2017”; ante lo cual la interesada con el fin de alcanzar el grado de Maestra en la Universidad Privada de Tacna, Perú; visualizó determinar cuál era la relación que existía entre ambas variables, toda vez que este tipo de cultura se vera reflejado en las personas como parte de las transacciones comerciales que se llevan a cabo en las mypes que están ubicadas en los centros comerciales de esta ciudad; pero todo este esfuerzo estuvo orientado a conocer, cual es el impacto que genera desde el punto de vista comercial, etc.

Interpretando los contenidos vinculados a la variable independiente, se puede apreciar conforme a la información recopilada por el interesado, que necesariamente este tipo de cultura se verá reflejada a nivel de los negocios que desarrolle tanto los gerentes como administradores de los establecimientos antes

indicados; lo cual a su vez, fue corroborado con bastante claridad que la variable independiente, incide significativamente en cuanto a los negocios implementados a nivel de centros comerciales.

De igual forma, Angulo Gonzáles, Carlos. (2020), con su tema de investigación: “Cultura financiera y endeudamiento de los socios de la Cooperativa Agraria Allima Cacao Limitada, 2019”, buscando alcanzar el grado de Maestro en la Universidad César Vallejo; desarrolló la investigación tratando sobre dos variables que guardan relación entre las mismas; para ello, el interesado aplicó la técnica de la encuesta con su respectivo instrumento, tomando como muestra a los socios que pertenecen a esta organización agraria.

Al interpretar la información obtenida, el investigador pudo ubicar que efectivamente existía una relación causal entre “cultura financiera y endeudamiento”; de lo cual se desprende que efectivamente existe influencia de la variable independiente y que por lo tanto, los efectos se deben que en la primera variable, los integrantes de esta organización, tienen poco conocimiento en cuanto a las finanzas; razón por la cual, este desconocimiento de aspectos financieros inciden directamente en las operaciones que llevaron a cabo y donde plantearon la optimización para evitar tener este tipo de implicancias, etc.

En lo referente a la investigación llevada a cabo por Lezama Cusihualpa (2019), bajo el título: “Influencia de la cultura financiera en la adquisición de productos del sistema financiero por parte de los microempresarios de la ciudad del Cusco – Periodo 2019”, con el fin de alcanzar el grado de Maestro en la Universidad

Nacional de San Antonio Abad del Cusco; desarrolló el estudio con el fin de encontrar si entre ambas variables existía relación; es por ello, que lo planteó desde un primer momento como que entre ambas existía influencia; para lo cual, buscando encontrar los resultados esperados, utilizó en el acopio de los datos la técnica de la encuesta, cuya información posteriormente luego de su procesamiento, interpretación y contrastación de las hipótesis planteadas, pudo encontrar que existía influencia de la variable independiente.

Analizando la información, se pudo ubicar que efectivamente “la cultura financiera”, influía directamente cuando se trataba de adquirir diferentes productos del sistema financiero; de lo cual se desprende sin lugar a dudas y tal como se ha planteado en dicho trabajo que este tipo de cultura es necesaria optimizarse, toda vez que, las decisiones que adopten quienes conducen mypes, deben hacerse con conocimiento de las implicancias que tienen los costos financieros en el cumplimiento de sus compromisos, etc.

Tal como se aprecia en la revisión de las investigaciones nacionales llevadas a cabo, encontramos que quienes efectuaron estos estudios, coinciden en que la cultura financiera juega un rol muy importante en las decisiones que se adopten en cuanto a la administración de los negocios, los niveles de endeudamiento, así como también, cuando los interesados quieren acceder a diferentes productos financieros que son ofertados por instituciones bancarias, cajas municipales, entre otros.

En el contexto de los estudios efectuados en universidades extranjeras, se pudo ubicar la tesis desarrollada por Montoya Coronado (2005), desarrollo la tesis titulada: “Educación financiera”, buscando alcanzar el grado de Maestro de la Universidad Autónoma de Nuevo Leon; quien trató de demostrar que a nivel de la persona humana, es necesario que tenga conocimientos y la capacidad necesaria para conocer diferentes aspectos tales como las opciones financieras, en razón que de no tomarlo en consideración, muchas decisiones verdaderamente pueden afectarnos y sobre todo en lo referente a nuestro bienestar y todo esto ocurre, debido que como seres humanos no hemos planificado mirando el futuro y menos considerando cuales son los efectos que podrían generar si decidimos en forma inoportuna, entre otros.

Esta situación que se ha comentado como parte del trabajo realizado por el maestriza, tiene también como esencia que en esta realidad al presentarse desconocimiento tal como actualmente sucede con la tecnología, también ocurre desde el punto de vista financiero; razón por la cual, podríamos ser calificados como “analfabetos financieros”, toda vez que no estamos preparados ante esta situación; motivo por la cual, la investigación se centralizó específicamente en lo relacionado a la educación que necesitamos en este campo; situación que desde luego, demuestra la necesidad de conocer fundamentos financieros que son muy importantes, entre otros.

Por otra parte, en el estudio desarrollado por Alonso Silva (2016), con su tesis: “Educación financiera en Chile, evidencia y recomendaciones”, quien buscando optar el grado de Magister en Finanzas en la Universidad de Chile; quien mediante la investigación, encontró que existen bastantes herramientas financieras y a las

cuales tienen acceso el entorno familiar; sin embargo, sino se miden los alcances que tiene el conocimiento de la educación en esta realidad, las consecuencias pueden ser diferentes y afecta a la persona humana; de lo cual se desprende, que este tipo de educación es muy necesaria en un país como Chile, y evita implicancias económicas.

Como tal, también la investigación trató de demostrar si el nivel en cuanto a la cultura financiera que poseemos era el apropiado o no; toda vez, que los trabajos realizados están encaminados en determinar, cual es el rol que juega la cultura financiera, tomando en consideración que la misma influye en la persona humana y ayuda a mejorar el desarrollo del país; por lo cual, no cabe duda que el trabajo en referencia tuvo aspectos significativos que fueron tratados como tal, entre otros.

Al interpretar el trabajo realizado por Fuentes Monroy (2017), en su tesis titulada: “La educación financiera en los programas educativos de el salvador”, buscando alcanzar el grado de “Magister en Administración Financiera” en la Universidad del Salvador; desarrollo el estudio tomando en consideración dos variables vinculadas a la parte educativa en este país Centroamericano, donde a no dudarlo tiene como fin algo bastante significativo y que sobre todo busca que en la “programación educativa de este país”, contemple la necesidad que los estudiantes como parte de su formación, toquen aspectos financieros debido que la misma como parte de su necesidad, los va involucrar en la parte práctica con las finanzas; sin embargo, es necesario que tengan conocimiento de la “educación financiera”, lo cual constituyo los fundamentos en este trabajo.

Si analizamos esta información, encontraremos según el investigador que esto responde a una iniciativa de la “OCDE” y países que la integran, en razón que en los actuales momentos que está pasando la humanidad en la parte financiera, requiere que la población en el mundo tenga conocimiento de estos fundamentos; al cual también, da a entender que todos estos alcances van a ayuda para que se puedan tomar decisiones más coherentes y desde luego van a incidir tanto en el crecimiento como en el desarrollo económico de los países, y esto repercutirá en el ámbito familiar, etc.

Es notorio poder apreciar que en el ámbito internacional, también constituyó la educación financiera una de la variables que fueron tratadas como parte del proceso investigador, que buscaban los profesionales en alcanzar un grado académico; tal es así que en las universidades de estos países donde se efectuaron los trabajos, denota que la variable causal fue tomada en consideración, toda vez que constituye una de las razones que deben optimizarse en el ámbito financiero, con el fin que posteriormente se vea reflejado en las organizaciones y diferentes instituciones, pero esencialmente estos conocimientos se vería en la población.

Por tal motivo, la educación financiera comprende aspectos fundamentales vinculados con la obtención del dinero, su administración y la forma como debe invertirse; por lo cual, está vinculada con la cultura financiera y que además es importante que se tome en consideración, sobre todo en lo relacionado al emprendimiento, tal es el caso de las mypes de la actividad comercial en el país y sobre todo en un periodo tan importante y de mucha reflexión por haber vivido la época de la pandemia. En cuanto, a la contrastación de la hipótesis general, el

resultado señala que se rechazó la hipótesis nula y acepto la hipótesis de investigación, donde se demuestra que la cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, en el periodo 2020 – 2021; lo cual fue corroborado en la parte teórica y trabajo de campo.

6.2 CONCLUSIONES

6.2.1 Conforme a lo establecido en el primer objetivo secundario, se ha determinado que el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial ($p < 0.05$).

6.2.2 La evaluación de los datos estableció que la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa ($p < 0.05$).

6.2.3 El análisis de los datos permitió establecer que la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios ($p < 0.05$).

6.2.4 Se ha determinado que el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa ($p < 0.05$).

- 6.2.5** El análisis de los datos ha permitido establecer que La existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios ($p < 0.05$).
- 6.2.6** El análisis de los datos puestos permitió determinar que la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios ($p < 0.05$).
- 6.2.7** En conclusión, se ha demostrado que la cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021 ($p < 0.05$).

6.3 RECOMENDACIONES

- 6.3.1** Como resultado del trabajo de campo, se recomienda que las microempresas comerciales asociarse en los principales gremios empresariales para recibir capacitación gratuita a través de entidades publicas como PRODUCE que cuenta con programas de formalziacion y emprendimiento como : Tu Empresa, Proinnovate entre otros para reforzar su nivel de finanzas personales y empresariales para lograr un impacto positivo en el desempeño financiero de sus organizaciones, y poder mantener estable su cadena de pagos.
- 6.3.2** Es conveniente que a nivel de las microempresas comerciales, identifiquen las fuentes de financiamiento que ofrece COFIDE al sistema

financiero orientado a las MIMYPES con la finalidad de obtener condiciones crediticias competitivas en términos de costo financiero y plazos.

- 6.3.3** El estudio por la forma como está planteado, se recomienda que las microempresas comerciales se asesoren por Contadores con amplia experiencia en gestión contable y tributaria para seleccionar el régimen tributario que permita a estas organizaciones contar con el nivel de activos necesarios si poner en riesgo su capacidad de liquidez y de esta forma asegurar un nivel aceptable de satisfacción de los clientes.
- 6.3.4** Es pertinente señalar que las microempresas comerciales, deben revisar en la SBS el nivel de riesgo crediticio de sus propietarios, mas aun que no tiene costo, con la finalidad de mantener una buena clasificación crediticia, y de esta forma poder acceder a fuentes de financiamiento con tasas preferenciales que brinda el estado como REACTIVA, FAE MYPE entre otras.
- 6.3.5** Cabe destacar que a nivel de este sector empresarial, es recomendable que las microempresas comerciales deben controlar los precios a los cuales oferta sus productos y/o servicios para obtener el mejor margen bruto posible, reducir sus gastos fijos de operación y de esta forma estas organizaciones siempre generen flujos de caja positivo para enfrentar potenciales problemas de mercado que puedan impactar en el nivel de las ventas.

- 6.3.6** Es necesario tener presente que en un sector tan amplio como son las microempresas comerciales, deben trabajar con flujos de caja proyectados para los próximos tres meses para anticiparse ante posibles déficits de caja, y de esta forma poder reaccionar con suficiente anticipación o para postergar pagos a proveedores o para solicitar financiamiento adicional.
- 6.3.7** Como resultado de la investigación, se recomienda a las microempresas, fortalecer la marca de su empresa que puede ser su razón social a través de una cultura financiera que promueva el pago oportuno a los proveedores y el personal, sin descuidar los compromisos financieros y de esta forma cuidar la reputación de sus emprendimientos para acceder a nuevas fuentes de financiamiento.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas:

- Calvo Ortega, R. (2016). Curso de Derecho Financiero, I. Derecho Fributario (10ª ed.). Madrid, España: Thomson-Civitas.
- Tyson, E. (2017). Finanzas Personales para Dummies, 5a Ed. Washington, Estados Unidos: Wiley Publishing.
- Ruiz Ramirez, H. (2013). Concepto sobre cultura Financiera. Guadalajara, Mexico: Editoria Económico
- Dominguez Martinez, J. (2015). Importancia de la Educacion Financiera. Malaga, España: La opinion de Malaga.
- Guajardo, G. & Andrade, N. (2014). Contabilidad financiera. Mexico DF: McGraw Hill.
- Freyre, A. (2014). Pasión de emprender (3ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Aguilar.
- Vigorena, F. (2016). La pasión de emprender: fundación emprendedores y la segunda (4ª ed.). Santiago de Chile, Chile: Aguilar.
- Casco, J. (2011). Cómo crear 1.000.000 de nuevos emprendedores en tu país (3ª ed.). Villanueva De La Serena, España: Cultura Emprendedora.
- Varela, R. (2018). Innovación empresarial (3ª ed.). Ciudad de Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
- Kuratko, D. (2018). Entrepreneurship: theory, process, practice (3ª ed.). Washington, Estados Unidos: Tenth Edition.
- Garzozzi, R. (2014). Planes de negocios para emprendedores (4ª ed.). Ciudad de Luxemburgo, Unión Europea: Proyecto Latin.
- Huamaní, G. (2014). Creatividad y cultura de emprendimiento. Lima, Perú: Editorial Universitaria.
- Cama, S. (2015). Fundamentos del emprender: Creación y Gestión de empresas Lima, Perú: Editorial Fondo editorial UNAJMA

Asensio, E. y Vázquez, B. (2015). Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid, España: Editorial Paraninfo.

Referencias electrónicas:

Alonso Silva, E. (2016). Educación financiera en Chile, evidencia y recomendaciones. (Tesis de Maestría de la Universidad de Chile) Chile: Recuperado de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/140193>

Angulo Gonzáles, Carlos. (2020). Cultura financiera y endeudamiento de los socios de la Cooperativa Agraria Allima Cacao Limitada, 2019. (Tesis de Maestría de la Universidad César Vallejo) Lima, Perú: Recuperado de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/50860>

Aro Luque, O. (2018). La cultura financiera y la gestión de procesos de negocios en los microempresarios de los centros comerciales de Tacna, 2017. (Tesis de Maestría de la Universidad Privada de Tacna). Perú: Recuperado de <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/613>

Ávila, J. (2017). Introducción a la contabilidad. México: Umbral. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=XeX_fKmeJWIC&pg=PA17&dq=definicion+de+pasivo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiTv5WkpK_eAhXEwVkkHZygCTgQ6AEIKDAA#v=onepage&q=definicion%20de%20pasivo&f=false

Banco de la Nación (2017). Plan Nacional de Educación Financiera. Perú. Recuperado de: <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacionfinanciera-junio2017.pdf>

Eyzaguirre, Isasi y Raicovi. (2017). La educación financiera y la importancia de las finanzas personales en la educación superior de los jóvenes de 18 – 25 años de Lima Metropolitana. (Tesis de Maestría de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas). Archivo digital <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621349/Tesis%20final%20MBA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fuentes Monroy, C. (2017). La educación financiera en los programas educativos de el salvador. (Tesis de Maestría en la Universidad del Salvador) El salvador: Recuperado de

Gómez González, C. (2015). Propuesta para Incrementar la Cultura Financiera en Estudiantes Universitarios en la Ciudad de San Luis Potosí (tesis de maestría). Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México. Archivo digital <https://ninive.uaslp.mx/xmlui/handle/i/3503>

- Lezama Cusiwallpa, P. Influencia de la cultura financiera en la adquisición de productos del sistema financiero por parte de los microempresarios de la ciudad del Cusco – Periodo 2019. (Tesis de Maestría de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco) Perú: Recuperado de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/5988>
- Lizárraga Zegarra, J. (2017). La cultura financiera de los micro y pequeños empresarios del sector textil con potencial exportador y su influencia en el crecimiento empresarial Arequipa Metropolitana, 2016. (Tesis Doctoral, Universidad Católica de Santa María). Archivo digital <https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-UCSM-6549>
- López García, J. (2016). Las finanzas Personales, un concepto que va más allá de su estructura. Estado del Arte 2006 – 2016. Archivo digital <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/11784>
- Mena, R., y Escobar, T. (2017). Matemáticas financieras. Universidad Central Del Ecuador Facultad De Ciencias Administrativas Modalidad a Distancia. Recuperado de: http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/lic/AE/MF/S08/MF08_Lectura.pdf
- Montoya Coronado, P. (2005). Educación financiera. (Tesis de Maestría de la Universidad Autónoma de Nuevo Leon). Recuperado de <https://cd.dgb.uanl.mx/handle/201504211/4767>
- Pritchard, J. (2018). Banking and Loans - getting a loan. Recuperado de: <https://www.thebalance.com/what-is-a-credit-line-315586>
- Rodríguez Montenegro, A. (2019). Incidencia de la educación financiera en el nivel de endeudamiento de los hogares del Barrio Elías Moncada de la ciudad de Estelí en el año 2018. Archivo digital <https://repositorio.unan.edu.ni/10106/1/2990.pdf>
- Ruiz Cusquiciban, A. (2018). Cultura financiera y su incidencia en la bancarización en el Perú en el periodo 2006 – 2016. (Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Trujillo) Archivo digital <https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/12868>
- Valencia, B. (2018). Economía y finanzas de manera concreta - ¿Qué es la cultura financiera? ¿Qué importancia tiene? Rankia, México. Recuperado de: <https://www.rankia.mx/blog/economia-y-finanzas-de-entorno-mexico/3951843-que-culturafinanciera-importancia-tiene>

- Ruiz Barroeta, M. (2019). Emprendimiento empresarial, 15 estrategias para el éxito <https://milagrosruizbarroeta.com/15-estrategias-emprendimiento-empresarial/#:~:text=El%20emprendimiento%20empresarial%20se%20puede,digital%2C%20motivaci%C3%B3n%20y%20mucho%20riesgo.>
- Plan de educación financiera. (2015). <https://www.finanzasparatodos.es/quienes-somos>
- bcueduca.gub.uy. (2019). Ahorro, Crédito y Sistema Financiero. Archivo digital <https://www.bcueduca.gub.uy/guiadocente/wp-content/uploads/Cap6.pdf>
- BBVA. (2021). ¿Qué es el historial crediticio y cómo funciona?. Archivo digital <https://www.bbva.pe/blog/mis-finanzas/que-es-el-historial-crediticio-y-como-funciona.html#:~:text=El%20historial%20crediticio%20es%20un,productos%20financieros%20que%20has%20solicitado.>
- López Cobia, D. (2021). Obligación tributaria. Archivo digital <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>
- BBVA. (2019). ¿Qué es un plan de inversión? Archivo digital <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/fondos-inversion/plan-de-inversion.html#:~:text=La%20planificaci%C3%B3n%20financiera%20es%20el,necesarios%20para%20que%20sea%20factible.>
- Kiziryan, M. (2018). Sistema Financiero. Archivo digital <https://economipedia.com/definiciones/sistema-financiero.html#:~:text=El%20sistema%20financiero%20es%20el,de%20los%20demandantes%20de%20cr%C3%A9dito.>

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO : LA CULTURA FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ, 2020 – 2021.

AUTOR : MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAGUÑA.

Tabla N° 22

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPOTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general		
¿En qué medida la cultura financiera, incide en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021?	Demostrar si la cultura financiera, incide en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.	La cultura financiera, incide significativamente en el emprendimiento de las microempresas comerciales en el Perú, 2020 - 2021.	Variable Independiente X. Cultura Financiera x1.- Pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias. x2.- Existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero. x3.- Existencia de capacidad en el manejo de activos. x4.- Manejo apropiado del historial crediticio. x5.- Existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades. x6.- Existencia de planificación frente a compromisos financieros.	Población. A nivel del sector comercial en el Perú. Muestra. 384 Microempresarios Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
a. ¿En qué medida el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial? b. ¿De qué manera la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa?	a. Determinar si el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial. b. Establecer si la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.	a. El pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias, incide en el nivel de percepción favorable de la imagen empresarial. b. La existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero, incide en el nivel de satisfacción general en la empresa.		Técnica e Instrumento Encuesta Instrumento

-
- | | | |
|---|--|--|
| <p>c. ¿En qué medida la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios?</p> | <p>c. Establecer si la existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.</p> | <p>c. La existencia de capacidad en el manejo de activos, incide en el nivel de retención de clientes y usuarios.</p> |
| <p>d. ¿En qué medida el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa?</p> | <p>d. Determinar si el manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.</p> | <p>d. El manejo apropiado del historial crediticio, incide en la tasa de conversión a favor de la empresa.</p> |
| <p>e. ¿En qué medida la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios?</p> | <p>e. Establecer si la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.</p> | <p>e. La existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades, incide en la solución oportuna de problemas a favor de clientes y usuarios.</p> |
| <p>f. ¿De qué manera la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios?</p> | <p>f. Determinar si la existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.</p> | <p>f. La existencia de planificación frente a compromisos financieros, incide en el porcentaje de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios.</p> |
-

Variable Dependiente
Y.- Emprendimiento
Microempresarial

- y₁.- Nivel de percepción favorable de la imagen empresarial.
- y₂.- Nivel de satisfacción general en la empresa.
- y₃.- Nivel de capacidad en la retención de clientes y/o usuarios.
- y₄.- Tasa de conversión a favor de la empresa.
- y₅.- Nivel de solución oportuna de los problemas a clientes y usuarios.
- y₆.- Porcentaje de problemas resueltos a favor del cliente.

ANEXO N° 2

ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente técnica de la Encuesta, tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: **“LA CULTURA FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ, 2020 - 2021”**, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1.- **¿Para Usted es necesario el pago oportuno de compromisos y obligaciones tributarias?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

2.- **¿En su opinión es importante la existencia de disponibilidad de ahorros en el sistema financiero?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

3.- **¿Es coherente la existencia de capacidad en el manejo de activos?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

4.- **¿Para Usted es apropiado el historial crediticio?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

5.- **¿Es necesaria la existencia de capacidad económica frente a posibles eventualidades?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

6.- **¿Considera Usted importante la existencia de planificación frente a compromisos financieros?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

7.- **¿Para Usted es necesaria tener en cuenta la cultura financiera?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

8.- **¿Es necesario tener una percepción favorable de la imagen empresarial?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

9.- **¿Para Usted es coherente lograr la satisfacción general a nivel de la empresa?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

10.- **¿Es necesario lograr como estrategia de la empresa la retención de clientes y/o usuarios?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

11.- **¿Es coherente mantener una apropiada tasa de conversión a favor de la empresa?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

12.- **¿Es necesario dar solución oportuna a los problemas de clientes y usuarios?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

13.- **¿Para Usted es coherente mantener los porcentajes de problemas resueltos a favor de clientes y usuarios?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

14.- **¿En su opinión es necesario el emprendimiento en las microempresas comerciales en el Perú?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Desconoce ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

ANEXO N° 3

FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES :
- 1.2 GRADO ACADÉMICO :
- 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA :
- 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN :
- 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO :
- 1.6 DOCTORADO O MAESTRÍA :
- 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :
- a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)
- b) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar
- c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.					
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.					
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.					
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.					
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.					
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.					
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.					
SUB TOTAL						
TOTAL						
VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4)		:				
VALORACIÓN CUALITATIVA		:				
OPINIÓN DE APLICABILIDAD		:				

Lugar y fecha:

.....
Firma y Post Firma del experto
DNI N°