

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración Bancaria y Financiera

“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO SAN MARTIN DE PORRES, 2021”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración Bancaria y Financiera

Autora:

Xiomara Fiorella Moreno Bautista

Asesor:

Dr. Abel Marcial Oruna Rodríguez

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

- En primer lugar a Dios porque gracias a él tengo todo lo que necesito salud y mi familia.
- A mis padres Susana y Jaime porque son las personas más importantes en mi vida, ellos me motivaron para no rendirme y luchar siempre por mis sueños y aspirar a muchos retos.
- A mi única hermana Rosa Moreno porque es un ejemplo de mujer que lucha por sus sueños y porque es feliz haciendo lo que hace.
- A mis sobrinos Fabricio y Arianna, siempre perseveren por su sueños y recuerden que nada es imposible.

AGRADECIMIENTO

Un Agradecimiento especial a los docentes de la facultad de negocios por compartir sus experiencias y conocimientos pero en especial a mi asesor Abel Oruna Rodríguez quien estuvo alentándome para seguir avanzando.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	8
ÍNDICE DE ECUACIONES	11
RESUMEN	12
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	43
CAPÍTULO III. RESULTADOS	51
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	89
REFERENCIAS.....	100
ANEXOS.....	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Confiabilidad o fiabilidad de los Instrumentos de Investigación	49
Tabla 2. Coeficiente de Rangos.....	49
Tabla 3. Al contratar un préstamo bancario me informo sobre los intereses a pagar.....	51
Tabla 4. Al abrir una cuenta a plazo fijo o de ahorro me informo previamente de los.....	52
Tabla 5. Al realizar una inversión existe la probabilidad de perder dinero.....	53
Tabla 6. Al realizar una alta inversión existe también la probabilidad de que la rentabilidad sea mayor.....	54
Tabla 7. El alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.....	55
Tabla 8. El control de precios es efectivo para manejar la inflación.....	56
Tabla 9. Tener más de un punto de venta permite maximizar la rentabilidad y el crecimiento de su negocio.....	57
Tabla 10. Tener varios proveedores permite negociar mejores precios.....	58
Tabla 11. Es importante tener un fondo para cualquier emergencia.....	59
Tabla 12. El ahorro en el sistema financiero lo considera importante.....	60
Tabla 13. Es una prioridad el pago puntual a los proveedores.....	61
Tabla 14. Es importante el pago puntual a las entidades financieras.....	62
Tabla 15. Es importante llevar un control de los ingresos generados por el negocio.....	63
Tabla 16. Es importante llevar un control de los gastos familiares y del negocio.....	64
Tabla 17. Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo menor a 12 meses.....	65

Tabla 18. Es una ventaja tener ahorros en el sistema bancario en un plazo menor a 12 meses.....	66
Tabla 19. Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo mayor a 12 meses.....	67
Tabla 20. Es una ventaja ahorrar en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.....	68
Tabla 21. Es importante estar capacitado para brindar una mejor atención.....	69
Tabla 22. Es importante tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.....	70
Tabla 23. Es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pago electrónicos que existen en la actualidad.....	71
Tabla 24. Es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.....	72
Tabla 25. Para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un fracaso.....	73
Tabla 26. Tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.....	74
Tabla 27. Al emprender un negocio se debe evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.....	75
Tabla 28. Es importante tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que afecten el negocio.....	76
Tabla 29. Es necesario tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que	

se dan en el mercado.....	77
Tabla 30. Escucho y valoro otras opiniones y/o formas de trabajo que permitan el crecimiento del negocio.....	78
Tabla 31. Establecer lazos estratégicos con proveedores permiten encontrar soluciones inmediatas a problemas que se presenten.....	79
Tabla 32. Construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado permite ser más competitivo.....	80
Tabla 33. Prueba de Estadística Paramétrica Kolmogorov-Smirnov.....	82
Tabla 34. Interpretación de coeficientes de correlación	83
Tabla 35. Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre variables.....	84
Tabla 36. Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión conocimientos financieros y Emprendimiento.....	85
Tabla 37. Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión habilidades financieras y Emprendimiento.....	86
Tabla 38. Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión actitudes financieras y Emprendimiento.....	87

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 Al contratar un préstamo bancario me informo sobre los intereses a pagar.....	51
FIGURA 2 Al abrir una cuenta a plazo fijo o de ahorro me informo Previamente de los intereses a cobrar.....	52
FIGURA 3 Al realizar una inversión existe la probabilidad de perder dinero.....	53
FIGURA 4 Al realizar una alta inversión existe también la probabilidad de que la Rentabilidad sea mayor.....	54
FIGURA 5 El alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.....	55
FIGURA 6 El control de precios es efectivo para manejar la inflación.....	56
FIGURA 7 Tener más de un punto de venta permite maximizar la rentabilidad y el crecimiento de su negocio.....	57
FIGURA 8 Tener varios proveedores permite negociar mejores precios.....	58
FIGURA 9 Es importante tener un fondo para cualquier emergencia.....	59
FIGURA 10 El ahorro en el sistema financiero lo considera importante.....	60
FIGURA 11 Es una prioridad el pago puntual a los proveedores.....	61
FIGURA 12 Es importante el pago puntual a las entidades financieras.....	62
FIGURA 13 Es importante llevar un control de los ingresos generados por el negocio.....	63
FIGURA 14 Es importante llevar un control de los gastos familiares y del negocio.....	64

FIGURA 15 Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo menor a 12 meses.....	65
FIGURA 16 Es una ventaja tener ahorros en el sistema bancario en un plazo menor a 12 meses.....	66
FIGURA 17 Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo mayor a 12 meses.....	67
FIGURA 18 Es una ventaja ahorrar en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.....	68
FIGURA 19 Es importante estar capacitado para brindar una mejor atención.....	69
FIGURA 20 Es importante tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.....	70
FIGURA 21 Es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pagos electrónicos que existen en la actualidad.....	71
FIGURA 22 Es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.....	72
FIGURA 23 Para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un Fracaso.....	73
FIGURA 24 Tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.....	74
FIGURA 25 Al emprender un negocio se debe evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.....	75

FIGURA 26 Es importante tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que afecten el negocio.....	76
FIGURA 27 Es necesario tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que se dan en el mercado.....	77
FIGURA 28 Escucho y valoro otras opiniones y/o formas de trabajo que permitan el crecimiento del negocio.....	78
FIGURA 29 Establecer lazos estratégicos con proveedores permiten encontrar soluciones inmediatas a problemas que se presenten.....	79
FIGURA 30 Construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado permite ser más competitivo.....	80

ÍNDICE DE ECUACIONES

ECUACIONES.....	44
------------------------	-----------

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo general determinar la relación entre la Educación Financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021. La hipótesis planteada es si existe relación entre la Educación Financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres ,2021. La metodología es de enfoque cuantitativo con nivel correlacional y diseño no experimental transversal. La población es finita y corresponde a 163 microempresas del sector comercial del rubro de boticas , obteniendo una muestra de 115 microempresas. Se utilizó la técnica de la encuesta como instrumento. Los resultados demostraron un nivel positivo pero débil en la dimension Actitudes financieras con respecto al Emprendimiento sin embargo en lo que respecta a las otras dimensiones mostraron tener resultados positivos medios ya que estuvieron de acuerdo y totalmente de acuerdo. Conclusión, se acepta la hipótesis alterna que afirma que existe relación entre la educación financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021; obteniendo una correlación positiva media Rho de Spearman=0,474

Palabras clave: Educación financiera, Emprendimiento, Conocimientos financieros, habilidades financieras y actitudes financieras

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad se enfrenta una pandemia mundial denominada COVID-19. Esta crisis sanitaria ha tenido incidencia en el ámbito económico sin precedentes y la mayor crisis después de la Gran Recesión 1930- 1932. Así mismo ha causado la disminución de la capacidad productiva (shock de oferta), una caída en los mercados internacionales, el declive en la demanda interna (shock de demanda) y adicionalmente la inmovilización de las personas trajo como consecuencia efectos significativos en la oferta y demanda. Es importante mencionar que la crisis que se vive hoy en día es diferente a la 2008 ya que no solo involucra mercados financieros sino la económica real conformada por la empresa especialmente pymes y trabajadores (Cifuentes, 2020).

En África, dos de cada tres empresas reafirmaron que se ven abruptamente afectadas por el COVID-19, debido a que las ventas se redujeron en un 75% y las dificultades para obtener insumos en un 54%. Finalmente se realizó una Encuesta sobre el impacto empresarial de la COVID-19 donde las empresas informales afirman que tienen un 25% más de probabilidad en caer en bancarrota (Centro de Comercio Internacional, 2020).

En España las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía mundial española, sin embargo, el impacto de COVID-19 ha afectado de manera negativa a un 96% de las empresas y un 67% menciona que las expectativas del negocio para el 2020 serían malas. Así mismo para luchar contra la pandemia se debe afrontar tres claves retos: adaptarse a la nueva situación, potenciar la digitalización y aprovechar las nuevas tendencias del mercado.(Molero et al., 2020).

La crisis del COVID-19 sin duda continúa afectando a todos en especial a los micros y pequeñas empresas que no cuentan con los recursos necesarios para absorber el impacto. Incluso es probable que hasta 2.7 millones de empresas en América Latina y el Caribe cierren, la mayoría microempresas lo que representaría una pérdida de 8.5 millones de empleos (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2020).

Así mismo América Latina es una de las zonas más vulnerables donde el nivel de pobreza representa un 30% y la gran parte de la población está inmersa en el sector informal. Cabe destacar que las expectativas futuras aún son inciertas, la crisis COVID-19 tiene a empresas y consumidores en una incertidumbre incesante (Cifuentes, 2020). Respecto a los países más afectados por el covid-19 en América Latina fueron Brasil, Perú, Ecuador, Argentina, México y Chile (Hernández, 2020).

En América Latina se observó que México desde el 2019 ya había entrado en una recesión económica de -0.1% del PBI. La llegada del COVID-19 causó desaceleración económica, perturbación del mercado financiero, cierre de un gran número de empresas y el aumento de la población desempleada. Así mismo la pandemia ha afectado gravemente las importaciones y exportaciones de las Mipymes mexicanas esto es debido a que las importaciones provienen principalmente de China y Estados Unidos. Finalmente se ha incrementado la asimetría de información entre las instituciones financieras y las PYMES, causando miedo el otorgar préstamos a las PYMES dicho comportamiento se debe al riesgo en sus operaciones y la alta probabilidad de incumplimiento de pago (Li, 2020).

En el Perú se evidenció un crecimiento sostenido desde comienzos del 2016 con la recuperación del índice general de la Bolsa de Valores de Lima; sin embargo, hacia finales del 2019 se evidenció los primeros síntomas de impacto negativo debido a los pronósticos sobre la

COVID-19 en el exterior. Así mismo este suceso trajo hasta junio de 2020 efectos negativos por la paralización de actividades económicas y medidas de aislamiento que dispuso el Gobierno siendo entre otros los sectores económicos que tuvieron un decrecimiento desde inicios del 2020 el minería e industria con 38%, finanzas 30% y servicios 11% (Huamán, 2021).

De la misma forma el PBI en el Perú se contrajo un 30% en el segundo trimestre del 2020, sin embargo, en abril se redujo en 39.9%, mientras que en Argentina el efecto fue -25.5%, en Colombia de -20.2%, en México de -19.9%, en Brasil -14.3% y Chile de -14.2%. Adicionalmente la Población Económicamente Activa (PEA) se redujo en un 39.5% a nivel nacional. El desempleo fue impactado considerablemente en zonas urbanas. (Instituto Peruano de Economía, 2020).

Finalmente según la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática en el segundo trimestre del 2020, el 92.5% de las empresas de Lima Metropolitana enfrentaron problemas debido al impacto de la COVID-19, entre los más destacados fueron disminución de la demanda con un 76.9%; altos costos en seguridad sanitaria 58.9%; retraso en el cobro de facturas 52.8%; paralización de la producción 50.4%; pérdida de capital de trabajo 45%; desabastecimiento de materias prima e insumos 37.3%; enfermedades de trabajadores por el COVID-19 con 19.4%; y, dificultad para exportar productos 9.7%. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2020)

En referencia nuestra variable Educación financiera, en la sociedad capitalista las personas son inducidas a tomar decisiones financieras constantemente, las cuales estas pueden afectar de gran o menor magnitud en el futuro de cada individuo. A partir de la niñez se tiene que aprender a disponer correctamente la mesada, y en el aspecto laboral saber administrar los ingresos para tomar decisiones asertivas respecto al ahorro, inversión y endeudamiento. Estas decisiones

suelen impactar, de forma positiva o negativa en el logro de metas personales, es por lo que surge la necesidad de que tengan una adecuada educación financiera. (Villada et al., 2017)

Después de la crisis financiera del 2008, la educación financiera ha tomado mayor relevancia en el mundo debido a los alarmantes resultados que surgen de estudios del analfabetismo financiero; con el número creciente y la complejidad de los productos y servicios financieros hace que las personas se vuelvan más vulnerables en la toma de decisiones financieras óptimas, es así como nace la necesidad de incluir los temas financieros desde la malla curricular en los jóvenes, dado que la persona alfabetizada tendrá una mejor capacidad para tomar buenas decisiones, existen entes que estudian desde muy cerca el analfabetismo financiero entre las más relevantes es la OECD en ese sentido, la educación implica tener capacidades para tomar decisiones empresariales (Carangui et al., 2017).

Los países con altos niveles de Educación Financiera tienen mayor desarrollo y crecimiento económico. Este tipo de educación no implica solo tener información y asesoramiento financiero sino de buscar que las personas mejoren su comprensión de los productos y servicios financieros y de los riesgos que estos implican. Así mismo los ciudadanos al tener altos niveles de Educación Financiera, mejoran sus decisiones financieras, con resultados positivos de crecimiento y desarrollo económico (Espinoza et al., 2019)

La OECD (2017), realizó un estudio global para medir la educación financiera de los países que conforman el G20, dichos resultados mostraron que Francia, Noruega y Canadá se caracterizan por tener lo más altos puntajes con 14.9, 14.6 y 14.6 respectivamente, mientras que los países como Argentina, Italia y Arabia Saudita obtuvieron los más bajos puntajes como 11.4 , 11.0 y 9.6 sucesivamente.

Así mismo se realizó una encuesta en América Latina para medir la educación financiera donde el país con mayor educación financiera es Chile 13.9% , mientras que Paraguay tiene 10.5% el más bajo puntaje.(OECD & CAF, 2020)

La Educación Financiera en Latinoamérica presenta niveles bajos, es por ello que es importante elevarlos para disminuir la tasa alta de pobreza y desigualdad. Dentro de las razones que ocasiona que las personas tengan bajos niveles de acceso a los productos y servicios financieros se debe a la falta de un marco institucional, falta de competencia y desarrollo del sistema financiero y altos niveles de ineficiencia y márgenes de intermediarios financieros. Así mismo para elevar los niveles de educación financiera se requiere de una oferta adecuada, asequible y accesible y por ende una demanda que garantice el uso adecuado de estos productos. (Espinoza et al., 2019)

La medición de la alfabetización financiera es importante para identificar las áreas de oportunidad que permitan solucionar el problema de la inclusión financiera y escasa educación financiera. Respecto a los conocimientos financieros en América Latina y el Caribe menos de la mitad de la población comprende el término tasa de interés y es capaz de realizar el cálculo básico respecto a interés simple y compuesto. Así mismo el concepto de inflación no es entendido por la mayoría de la población excepto México donde el 61% de la población comprende su significado. Poco más del 50% de los encuestados comprende relación de riesgo y rentabilidad, con mayores ingresos se tiene mayor conocimiento de asuntos financieros y en la mayoría de los casos las mujeres son responsables del presupuesto del hogar y son mejores administrando el dinero a corto a plazo. Respecto a las actitudes y comportamientos financieros en Brasil y Perú entre el 70% y 80% de los encuestados indicaron tener el control sobre el manejo de su finanzas (Gómez, 2018).

En el Perú una de las principales barreras de la inclusión financiera es la falta de educación en ese rubro y es que estos bajos niveles de educación afectan la contratación con entidades bancarias y financieras. En la encuesta realizada por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP el 53% no hace nada para cubrir sus gastos en la vejez y el 41% de la población peruana tiene una cuenta en el sistema financiero y el 32% de la población tiene un crédito en el sistema financiero. (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2017)

Por otro lado en el informe realizado por PISA de 2018- 2, el cual se estudia el nivel de educación en diversos países y se comparan entre ellos, se extrajeron las siguientes conclusiones a cerca del nivel de Educación Financiera en Perú: Respecto al acceso a servicios financieros el 82% de los distritos cuentan con presencia física del sistema financiero, no obstante el conocimiento de otros canales de atención es bajo debido a que solo el 31% de la población urbana conoce la Banca por internet y el 26% la Banca por celular, inclusive esta cifra se reduce al 5% en el ámbito rural. De la misma forma respecto al ahorro voluntario el 68% de la población urbana y el 92% de la rural ahorran fuera del sistema financiero. (OCDE et al., 2018)

Relacionando la primera variable educación financiera con la variable emprendimiento debemos indicar que la pobreza, es uno de los problemas a nivel mundial desde la década de los 80. En la población mundial se tuvo una presencia de pobreza de 47% a inicios de la década de los 90 es por ello que buscan erradicar, dicho resultado se convirtió en un 25% en 2010, sin embargo aún existen más de 1200 millones personas que están en condición de pobreza extrema. Por lo indicado, en la agenda mundial por la Asamblea General de las Naciones Unidas – ONU, para el 2030 sigue en primera prioridad la disminución de la pobreza. Tal es el caso que los gobiernos para combatir la pobreza se han enfocado en apoyar actividades de emprendimiento que motiven el incremento de actividades productivas, de esta forma cubren la demanda de la

sociedad con la creación de empleos y ocupaciones para la lucha contra la pobreza. También es importante establecer programas con el fin de brindar recursos y capacitación para generar diversas alternativas productivas, fomentar una cultura emprendedora que despierte creatividad y responsabilidad social de crear nuevo valor en las prácticas que emprendan y que puedan involucrar a otros. Finalmente sin duda en casi todo el mundo la iniciativa emprendedora juega un papel decisivo en el crecimiento económico. (Ovalles et al., 2018)

Por otro lado las economías Europeas no son emprendedoras y esto parte desde las actitudes hacia el espíritu empresarial, la burocracia o regulación que no consiguen estimular lo suficiente. Tal es así que la tasa de actividad emprendedora (TEA) en Europa (8%) es la mitad respecto a la tasa promedio de Estados Unidos y Canadá (16%). Sin embargo es necesario también estudiar la tasa de actividad emprendedora del empleado (EEA), donde Europa logra mejorar su situación. Finalmente las economías Europeas a pesar de sus bajas TEAs, al tener elevadas tasas de EEA le da una relación directa con la competitividad, permitiendo ser una de las economías más ricas del mundo (González, 2018).

De acuerdo al informe del Global Entrepreneurship Monitor (2017) de cada 3 jóvenes, 2 emprendedores de América Latina se encuentran estimulados por la oportunidad y no por la necesidad, donde la oportunidad es una motivación para favorecer su estilo de vida, la independización y el desarrollo económico. Mientras tanto los emprendedores por necesidad son aquellos que nacen principalmente por la falta de empleo (Villalba, 2020).

Según el informe del Global Entrepreneurship Monitor (2017), Ecuador y Perú lideran el ranking de un total de 54 países, con 29.62% y 26.60% respectivamente, en la Tasa de Emprendimientos Nacientes (TEA); es decir que los emprendedores creen tener la capacidad y lo necesario para poder comenzar con su negocio. Por otro lado conseguir fuentes de

financiamiento se ha convertido en un reto dado que es indispensable para la creación y crecimiento de la empresa. Por ende la falta de estos recursos financieros dificultan los esfuerzos del emprendimiento (Villalba, 2020).

El Ministerio de trabajo y promoción de empleo señaló que al 16 de abril de 2021 se tienen registradas 11587 MYPES, de las cuales 10590 son microempresas. Para el presente estudio de investigación se tiene como unidad de estudio el rubro de comercio farmacéutico, esto se debió al buen desempeño en el PBI donde logró en Junio 2019 un crecimiento de 25%, según el Ministerio de Producción. Así mismo respecto al tamaño empresarial, el 96.64% de las microempresas pertenecen al sector comercio farmacéutico en el periodo 2019, considerando como rubro en específico la venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador, desde allí la importancia de adoptar políticas públicas para fortalecer este sector, ya que fue uno de los principales giros impactados por la crisis sanitaria llamada COVID19, esto a su vez permitió generar más empleo y puestos de trabajo a las familias peruanas, así mismo resulta importante identificar que estrategias y oportunidades han implementado y/o aprovechado. De tal forma que se pueda determinar el nivel de educación financiera y emprendimiento de los microempresarios en el rubro de comercio farmacéutico, actualmente está conformado por 163 microempresas registradas en el sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres. Finalmente, la investigación tiene como objetivo determinar si existe relación entre la educación financiera y emprendimiento.

1.2. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Álvarez (2018), en su Investigación científica titulada “Los efectos de la orientación emprendedora y las redes de colaboración gerenciales en el rendimiento de la pequeña y mediana

empresa (pyme) del sector cuero-calzado del estado de Guanajuato” tuvo como objetivo “Analizar y entender las relaciones existentes entre la Orientación Emprendedora (OE) y las Redes de Colaboración Gerenciales (RCG) en el rendimiento de la PYME del estado de Guanajuato”, para lo cual la metodología empleada fue descriptiva, exploratoria, siendo el diseño de investigación no experimental correlacional y de corte transversal. Para obtener los resultados, se aplicó como técnica encuesta, instrumento cuestionario. La muestra de estudio fue 246 empresas. Los resultados obtenidos fueron que las empresas del sector con una OE poseen una relación positiva con el rendimiento, aunque no de forma lineal. De igual forma los hallazgos señalan a las RCG con un efecto positivo con el rendimiento y éstas funcionando como moderadoras del efecto entre OE y rendimiento, al igual que el tamaño y la antigüedad de las empresas.

Hernández y Naranjo (2018), en su Investigación científica titulada “Emprendimiento Corporativo en el Sector de Radiodifusión Sonora en la Ciudad Barranquilla”, tuvieron como objetivo “Caracterizar el Emprendimiento Corporativo en empresas del sector de Radiodifusión Sonora en la ciudad de Barranquilla”, para lo cual el alcance de la investigación fue de tipo cuantitativo, siendo el diseño no experimental de carácter transversal. Para obtener los resultados se aplicó la Escala de Rendimiento Emprendedor (EPI). La muestra de estudio fue de 60 personas. Finalmente se llegó a la conclusión que hay una tendencia negativa en el comportamiento emprendedor. En la dimensión *innovación* respecto a nuevos productos, no se realizaron mejoras en los dos años siguientes. En la dimensión *toma de riesgos*, prefirieron un trato respetuoso hacia sus competidores, buscando soluciones ante problemas inusuales y en la dimensión *proactividad*, se prefirió comprometer con rapidez para alcanzar oportunidades y elegir subcontratar, en lugar de emplear los recursos con los que ya cuentan.

Arroyo (2019), en su Investigación científica denominada “Educación financiera de Jóvenes universitarios” tuvo como objetivo “Analizar las capacidades financieras”, para lo cual la metodología fue de alcance descriptivo, de enfoque cuanti-cualitativo, siendo el diseño de investigación no experimental correlacional. Para obtener los resultados, se aplicó la técnica de encuesta, instrumento cuestionario para determinar *los conocimientos, identificando los comportamientos y las actitudes financieras de los universitarios de la ciudad de Esmeraldas*. La muestra de estudio fue de 371 Jóvenes universitarios. Los resultados de la variable “educación financiera” aluden que, *existe un gran desconocimiento de conceptos financieros*. En conclusión, podemos evidenciar que los Jóvenes cuentan con nociones de matemática básica, sin embargo, existe desconocimiento en temas tales como interés simple e interés compuesto, inflación y a la existencia del seguro de depósitos. Respecto a los comportamientos financieros al hacer uso de la elaboración de presupuesto y planificación ya sea exacta o de manera general, sin embargo, a pesar de la existencia de la planificación gran parte de los estudiantes ha tenido complicaciones en la cobertura de gastos. Finalmente, las actitudes financieras se hacen visibles en el cuidado del dinero ya sea al ahorrar o invertir, es por ello que los universitarios esmeraldeños consideran adecuado arriesgar el dinero en el caso de una inversión.

Maldonado et al.(2019), en su artículo científico denominado “La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja –Ecuador” tuvo como objetivo identificar las limitaciones que tienen los emprendimientos para acceder al microcrédito como fuente de financiamiento, para lo cual la metodología fue de alcance descriptivo. Finalmente tiene como conclusión que existe un vínculo estrecho entre la educación financiera y el emprendimiento dado que una educación financiera clara, veraz y precisa permite que las personas tengan una

cultura de ahorro, luego busquen financiamiento y tengan mucha prudencia con sus gastos, estos conocimientos en finanzas influirán en el éxito de su negocio mejorando su calidad de vida.

Tabi (2020), en su estudio científico titulada “Educación financiera en los emprendimientos” tuvo como objetivo “Identificar el nivel de educación financiera de los emprendimientos”, para lo cual la metodología aplicada fue de alcance cuantitativo y descriptivo, siendo el diseño de investigación transeccional descriptiva. Para obtener los resultados, se aplicó la técnica de encuesta, instrumento cuestionario. La muestra de estudio calculada fue de 250 personas conformada por negocios y emprendimientos. Los resultados manifestaron la presencia baja o insatisfactoria en cuanto a preparación en *educación financiera* que las personas poseen al tener un registro diario de entradas y salidas de recurso monetario, al uso de un presupuesto comercial con limitantes en formación financiera, la formación académica obtenida en la infancia o adolescencia y el recurso tiempo que es muy limitado.

Morán (2020), en su Investigación científica denominada “Educación financiera y tributaria en emprendimientos del Cantón Quinindé” tuvo como objetivo “Analizar la situación de la educación financiera y tributaria en los emprendimientos”, para lo cual la metodología aplicada fue alcance descriptivo, de enfoque cuantitativo con un diseño no experimental. Para obtener los resultados se aplicó como instrumento el cuestionario. La muestra de estudio estuvo conformada por 354 emprendedores. Los resultados manifestaron que los encuestados del objeto de estudio, tienen *conocimientos* sobre fuentes y tipos de financiamiento, productos financieros, además, mantienen el hábito de ahorro; pero desconocen sobre la elaboración de un plan financiero y en el cumplimiento de las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas, en consecuencia, se concluyó que los emprendedores necesitan recibir capacitaciones en estos temas

financieros y tributarios, con el objetivo de que adquieran *conocimientos, habilidades y actitudes* que permitan mejorar el desempeño de sus actividades comerciales.

Dolores et al. (2021), en su artículo científico denominado “Usabilidad de los productos financieros en empresarios de las MIPYMES en México, tuvo como objetivo explicar la usabilidad de los productos financieros en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) México, en el período noviembre de 2019 para lo cual la metodología fue de enfoque cualitativo. Finalmente concluye que existe un alto índice de desconocimiento de las ventajas que ofrecen los productos financieros, así mismo no hay una verdadera conexión entre empresarios y banqueros, puesto que se carece de educación y cultura financiera, además de producirse una incertidumbre de migrar hacia el uso de productos financieros.

Mungaray et al.(2021), en su artículo científico denominado “Educación financiera y su efecto en el ingreso en México”, tuvo como objetivo medir el impacto que la educación financiera genera en los ingresos de los mexicanos, para lo cual la metodología fue de enfoque cuantitativa. Finalmente concluye que a mayor educación financiera puede ocurrir una mayor reacción de la población a la creciente oferta de productos y servicios financieros, siempre y cuando se garantice la protección de los intereses de los consumidores, pues la ventaja de los productos financieros dependerá de los comportamientos y actitudes financieras positivas.

Antecedentes Nacionales

Carbajal (2017), en su Investigación científica denominada “Personalidad proactiva y capacidad emprendedora de los trabajadores de una empresa dedicada al rubro de telecomunicaciones en el distrito de Independencia, 2017” tuvo como objetivo “Establecer la correlación entre la “Personalidad Proactiva y Capacidad Emprendedora”, para lo cual la metodología tiene diseño no experimental transversal de tipo correlacional. Para obtener los

resultados, se aplicó como técnica evaluación psicométrica y como instrumento empleo la Escala de Personalidad Proactiva de Bateman y Crant y el Test de capacidad emprendora de RED ALFA. La muestra de estudio fue de 300 trabajadores de un Call center de Lima Norte. En conclusión los resultados mostraron que existe correlación positiva estadísticamente significativa y directamente proporcional entre la personalidad proactiva y capacidad emprendora en los trabajadores de una empresa dedicada al rubro de telecomunicaciones del distrito de Independencia.

Araujo (2018), en su estudio científico denominada “La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil - confecciones ubicadas en el emporio comercial de gamarra, período 2017” tuvo como objetivo “Determinar la relación que existe entre la cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil –confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra , periodo 2017”, para lo cual la metodología tiene diseño no experimental de tipo de correlacional. Para obtener los resultados , se aplicó como instrumento el cuestionario. La muestra de estudio fue conformada por 50 pequeñas empresas. En conclusión se obtuvo como resultado que existe una relación directa y estadísticamente significativa con un nivel de correlación moderada entre la cultura financiera y planeación empresarial en las pequeñas empresas textiles-confeccionistas de prendas de vestir de Gamarra.

Pacori y Dianderas (2019), en su investigación científica denominada “Cultura Financiera en los comerciantes de la Asociación de Comerciantes 25 de setiembre con la Avenida Abancay primera cuadra de Juliaca, 2019”, tuvieron como objetivo “describir la cultura financiera de la Asociación de Comerciantes 25 de Setiembre con la Avenida Abancay Primera Cuadra de Juliaca, 2019”, para lo cual la metodología aplicada fue de alcance descriptivo, de enfoque

cuantitativo, siendo el diseño de investigación no experimental de corte transversal. Para obtener los resultados, se aplicó la técnica de encuesta, instrumento cuestionario para conocer la cultura financiera de los comerciantes. La muestra de estudio calculada fue de 152 comerciantes. Los resultados más relevantes de la variable “cultura financiera” alude que, del total de 152 comerciantes, 42 de ellos manifiestan tener *casi nada de conocimiento financiero* que representa el 25.53%, seguido por el *nada de conocimiento financiero* que representa el 23.00% de los encuestados. En conclusión, podemos evidenciar que los comerciantes no tienen conocimiento ni habilidades financieras, perjudicando el crecimiento y el manejo de su negocio.

Flores y Quispe (2019), en su investigación científica denominada “Emprendimiento del rubro textilero en la Asociación Centro Artesanal Cusco-2018”, tuvieron como objetivo “describir el Emprendimiento del rubro textil en la Asociación Centro Artesanal Cusco -2018”, para lo cual el alcance la investigación es descriptivo, de enfoque cuantitativo, siendo el diseño de investigación no experimental. Para obtener los resultados, se aplicó la técnica de encuesta con su instrumento el cuestionario. La muestra de estudio fue de 139 emprendedores dedicados a la venta de textiles. Los resultados más relevantes de la variable “Emprendimiento” alude que la dimensión *oportunidad* obtuvo 3.20 que es calificado como incipiente, la dimensión *visión* obtuvo 3.76 considerado como aceptable, la dimensión *liderazgo* obtuvo 2.31 calificado como deficiente, la dimensión *riesgo* obtuvo 1.77 lo que indica que los socios tienen una carencia de formación técnica, capacitación y evaluación al riesgo y la dimensión *creación de valor* obtuvo 2.98 calificado como incipiente.

Mamani (2020), en su Investigación científica denominada “La Educación Financiera y su influencia en el endeudamiento de los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y créditos Cusco S.A- Agencia Santa Rosa, periodo 2020” tuvo como objetivo “determinar como la

Educación Financiera influye en el endeudamiento de los clientes de la Caja Municipal de Ahorros y Créditos Cusco S.A. agencia Santa Rosa periodo 2020”, para lo cual la metodología fue básica de alcance descriptivo, siendo el diseño no experimental transversal. Para obtener los resultados, se aplicó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario con escala de Likert. La muestra de estudio calculada fue de 357 clientes. Los resultados obtenidos fueron que la educación financiera influye en el endeudamiento de los clientes de la caja municipal de ahorros y créditos cusco S.A. - agencia Santa Rosa, periodo 2020.

1.3. Bases teóricas

1.3.1. Conceptualización de la variable Educación Financiera

Partimos de la base de la Teoría financiera, donde el pionero fue Arthur Stone Dewing (1920), dicho modelo clásico consiste en que las personas y empresas informadas podrán tomar decisiones financieras racionales constantemente, así mismo el modelo neoclásico consiste en un manejo adecuado de los recursos económicos para acumular fortuna personal. Por lo mismo se afirma que el buen manejo de las finanzas personales implica tener conocimientos que logran tener seguridad financiera. Finalmente a raíz de la crisis financiera 2008 se profundiza la Educación financiera al encontrar resultados alarmantes de analfabetismo financieros que ocasionan una menor capacidad para toma de decisiones óptimas. (Flórez , 2008; Carangui P., Garbay,J. & Valencia B.,2017)

La educación financiera facilita el funcionamiento de los mercados financieros en la medida que las mejores decisiones financieras permitan reducir incidentes de crisis y favorezcan la estabilidad del sistema. Así mismo la educación financiera fomenta una política sostenible dado que los ciudadanos más educados en temas económicos y financieros estarán en capacidad de tomar una posición frente a políticas económicas y sociales que adopte el gobierno. (Gnan et al. , 2007)

La inclusión financiera contribuye con la reducción de la pobreza y la búsqueda de un desarrollo inclusivo donde permite medir: El acceso a los servicios financieros, uso de los servicios financieros y la calidad de los productos y prestación de servicios. En otras palabras, el sector financiero más desarrollado permitirá mejorar el bienestar de la población a través del uso responsable de los productos y servicios financieros, crecimiento económico y la reducción de la informalidad. (Ruiz y Largo, 2020). Por lo anterior mencionado resalta la importancia de la

educación financiera como factor clave para incentivar una mayor comprensión, uso y manejo adecuado de los productos y servicios financieros, la cual se verá reflejado finalmente en una mayor inclusión.

Por otro lado un término que se relaciona a capacidades financieras es Educación Financiera que la OCDE (2005; Duque et al., 2016, p.44) se define como:

El proceso por el cual los consumidores financieros e inversores mejoran su comprensión de los productos y conceptos financieros a través de información, instrucción y/o consejo objetivo, desarrollan habilidades y confianza para conocer mejor los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde obtener ayuda y tomar otras decisiones efectivas que les permitan mejorar su condición financiera.

En base a lo señalado por los autores se establecen tres dimensiones para la variable Educación financiera: los conocimientos financieros, habilidades financieras y actitudes financieras.

Los *conocimientos financieros* se miden analizando las competencias matemáticas; para ello se aplica cálculos matemáticos en el contexto familiar y en problemas de la vida cotidiana. La competencia Lingüística se enfoca a tener un lenguaje financiero por lo cual se debe manejar conceptos y términos. La competencia en el saber que permite estudiar las variables que facilitan la toma de decisiones. Así mismo la competencia social y ciudadana se relaciona a consumidores responsables, éticos y solidarios. Finalmente, la competencia de autonomía e iniciativa personal se mide con ciudadanos más responsables, emprendedores y autónomos. (Duque et al., 2016)

Según OCDE y International Network on Financial Education - INFE (2019) reconoce 7 indicadores para medir el *conocimiento financiero*: valor del dinero en el tiempo, reconocimiento

de los intereses asociados a los préstamos, cálculo del interés simple, manejo del interés compuesto, concepto de riesgo –rentabilidad, conocimiento sobre la inflación y concepto de diversificación.

El componente *conocimientos financieros* se mide en base a los conceptos: Valor de dinero en el tiempo, interés, interés simple, interés compuesto, riesgo y retorno, inflación y diversificación. (Antonio et al., 2020)

La dimensión *conocimientos financieros* se basa en el manejo que una persona tiene en conceptos financieros básicos y en la habilidad para emplearlo en situaciones de decisión. En ese sentido la aplicación del conocimiento será relevante para identificar que la persona está haciendo buen uso de sus conocimientos financieros ya que será capaz de usarlos con confianza y efectividad. (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021)

De acuerdo a lo mencionado por diversos autores en la presente investigación se aplicará como características relevantes del conocimiento financiero: intereses, riesgo- rentabilidad, inflación y diversificación.

La *habilidad financiera* es “la capacidad de utilizar la información financiera para tomar decisiones”(Zait y Berteau, 2014)

Las personas que logren desarrollar sus habilidades financieras podrán establecer metas y calcular la cantidad de dinero que se necesita para ahorrar y cumplirlas, crearán un fondo de ahorros para cualquier emergencia, llevarán un control en que se utiliza el dinero, equilibrar sus presupuestos y hacer un plan para cumplir con el pago de sus deudas.(Chávez et al., 2018)

En la dimensión *habilidad financiera* se analiza las destrezas de los estudiantes con respecto al entorno, en los cuales los indicadores para evaluar las diversas situaciones están en: el

ámbito individual; habilidad para manejar sus finanzas personales, en lo social; capacidad para manejar sus finanzas grupales y manejo de la economía doméstica, capacidad para manejar los gastos e ingresos familiares. (Duque et al., 2016).

La *habilidad financiera* tiene variables como la planificación económica de la vejez que permitirá tener la capacidad de solventarse financieramente cuando se retire del mercado laboral, la tenencia de productos de ahorro que permitirá afrontar la falta de liquidez y los bajos niveles de endeudamiento que conducirán a mejorar la solvencia financiera de los individuos (Mancebón et al., 2020).

Así mismo, la *habilidad financiera* se refiere a las capacidades de las personas para indagar y aprovechar la información financiera para gestionar decisiones y acciones. Las habilidades financieras son variadas: análisis de datos, establecimiento de objetivos, definición de estrategias, resolución de problemas, planificación y control, entre otras. (Zait y Berteá, 2014; Avendaño et al., 2021)

En virtud a lo presentado por diversos autores sobre la habilidad financiera se desarrollará las siguientes características más relevantes para la investigación como: tenencia de productos de ahorros, capacidad de cumplir deudas y manejo de ingresos y gastos.

Según OCDE y INFE (2019) considera 2 indicadores para medir la *actitud financiera* de los adultos: Preferencias por el corto plazo y preferencias por el ahorro a largo plazo.

Para Antonio et al. (2020) el componente *de actitudes financieras* se basa en la interrogación que da información acerca de la preferencia del individuo por ahorrar, donde un mayor puntaje indica que el individuo tiende a ahorrar parte de su ingreso percibido.

La *actitud financiera* está relacionada con la predisposición a decidir y actuar en materia financiera; una actitud positiva considera el futuro en la priorización de metas, la previsión ante emergencias y la planeación para el retiro. (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021)

De acuerdo a lo señalado por los autores mencionados se tomará como indicadores de la actitud financiera: Preferencias por el corto plazo y preferencias por el ahorro largo plazo.

1.3.2. Conceptualización de la variable Emprendimiento

Con respecto a nuestra variable emprendimiento se centra en la Teoría del Empresario Innovador de Schumpeter (1934), según esta teoría el sistema económico tiende estar en equilibrio cuando los ingresos de los agentes económicos son iguales a los costos de producción más el salario del empresario, a esto se denomina beneficio ordinario; es decir no existe un excedente para el empresario; sin embargo si se introduce la *innovación* por medio de nuevas ideas y generación de un nuevo producto, proceso o servicio conducirá a grandes ciclos de negocios y crecimiento económico, y esto a su vez permitirá incrementar puestos de empleo y el aumento de los beneficios para el empresario ya que las nuevas propuestas permitirán generar rentabilidad y sostenibilidad económica. (Rodríguez ,Reina, Rodriguez y Cañarte ,2020)

La orientación emprendedora se define como:

“Un concepto que representa la elección u orientación estratégica hacia un proceso dinámico de búsqueda de nuevas oportunidades para la creación de un negocio”.(Fuentes et al., 2010, p.38)

El emprendimiento comprende tomar acciones que requieren creatividad para fabricar algo de valor empezando prácticamente de cero. Es la búsqueda insistente de la oportunidad, independientemente de la disponibilidad o falta de los recursos. Así mismo demanda una visión,

pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicho enfoque. También requiere la habilidad de tomar riesgos calculados como lo sostiene Hidalgo (2014) al citar a Timmons (1989).

El emprendimiento permite generar negocios con la finalidad de obtener una retribución económica. Los emprendedores desempeñan un papel fundamental en cualquier economía, principalmente por el hecho de que a partir de sus habilidades y la iniciativa necesaria puedan predecir las necesidades de los individuos y contribuir con nuevas ideas en el mercado. (Borja et al., 2020).

Según Miller (1983), se han identificado en la literatura tres dimensiones sobresalientes de la orientación empresarial utilizada consistentemente en la literatura: innovación, toma de riesgos y proactividad. De igual manera como lo sostiene Romero (2010) al citar a Morris (1998), menciona que el emprendimiento es el proceso mediante el cual los individuos y los equipos crean valor reuniendo paquetes únicos de aportes de recursos para explotar oportunidades en el entorno. Puede producirse en cualquier contexto organizativo y dar lugar a diversos resultados posibles, como nuevas empresas, productos, servicios, procesos, mercados y tecnologías. Teniendo 3 características importantes, las cuales se definen como: La innovación, asunción al riesgo y proactividad.

La dimensión *innovación* se refiere a la búsqueda de soluciones creativas, inusuales y novedosas a problemas y necesidades. Estas adoptan la forma de nuevas tecnologías y procesos, así como de nuevos productos y servicios. Los indicadores que comprenden son: la creación de productos, servicios o procesos, adaptación de los productos o servicios y los cambios estructurales de la organización. (Morris, 1998)

La dimensión *innovación* es la predisposición para formar parte de la creatividad y la experimentación mediante la adquisición de nuevos productos y servicios así como el liderazgo tecnológico. (Rauch et al., 2009)

El término de *innovación* no se limita a la implementación de mejoras en los procesos productivos, sino que abarca también el proceso de gestión empresarial; es decir que los productos entregados respondan a una necesidad detectada que no estaba siendo satisfecha. Esta dimensión se relaciona con la creación de productos o servicios, la reestructuración de procesos y cambios que se forman en la organización implementando actividades que permitan realizarse de forma inusual o distinta a lo acostumbrado sin la necesidad de realizar una inversión significativa para llevarse a cabo. (Díaz y Guambi, 2018). En virtud a lo señalado por diversos autores se considera en la presente investigación como indicadores de innovación a: creación de productos y servicios; y cambios estructurales de la organización.

La Asunción al riesgo: La asunción de riesgos implica la voluntad de comprometer recursos significativos en oportunidades que tienen una posibilidad razonable de fracasar, y estos riesgos suelen ser moderados y calculados. Los indicadores para esta dimensión comprenden el grado de planificación en la toma de decisiones y nivel estructural de la organización para toma de decisiones. (Morris, 1998)

La dimensión *Asunción al riesgo* involucra tomar acciones audaces arriesgándose en lo desconocido, pidiendo mucho dinero prestado y comprometiendo recursos importantes para empresas en entornos inciertos. (Rauch et al., 2009). Según Betancourt (2014) la *Asunción al riesgo* se define como la exposición intencional de un individuo a unos peligros específicos que conoce.

La dimensión *asunción al riesgo* tiene características que sobresalen en algunos rasgos como son: la capacidad de asumir riesgos, la toma de decisiones y la tolerancia a la incertidumbre. (Rocha & Giraldo, 2015)

De acuerdo a lo expuesto por diversos autores se considera en la presente investigación como indicadores de asunción al riesgo a: capacidad de asumir riesgos y toma de decisiones.

La dimensión *proactividad* es una búsqueda de oportunidades, perspectiva de futuro caracterizada por la introducción de nuevos productos y servicios por delante de la competencia y actuando en previsión de la demanda futura. (Rauch et al., 2009)

La *Proactividad*: La proactividad tiene que ver con la aplicación, con hacer todo lo necesario para que un concepto empresarial dé sus frutos. Los indicadores para esta dimensión suelen implicar una considerable perseverancia, capacidad de adaptación y la voluntad de asumir cierta responsabilidad por el fracaso. (Morris, 1998)

Según López, (2010) la *proactividad* empresarial se evalúa por medio de: pasividad; cuando la empresa se encuentra en su zona de confort o resignación, adaptación reactiva; consiste en tomar acciones inmediatas que permitan velar por la empresa ante la presión de la competencia, predicción de eventualidades; predecir sucesos que afectan a la empresa pero que cuentan con una adaptación reactiva frente a escenarios en el tiempo, adaptación activa; depende de las capacidades que desarrollen para el futuro de la empresa, influencia en el mercado; la empresa deberá innovar y marcar tendencia para sobresalir en el mercado.

Debido a lo señalado por distintos autores para la presente investigación se tomará como indicadores de proactividad: adaptación e influencia en el mercado.

1.4. Definición de términos básicos

Educación financiera: Es un proceso que permite reforzar la comprensión de productos y conceptos financieros, desarrollando habilidades para comprender los riesgos y oportunidades financieras con la finalidad de tomar decisiones informadas. (Duque et al., 2016)

Alfabetización financiera: Es la capacidad para procesar información económica y financiera con el fin de tomar decisiones informadas sobre planeación financiera, acumulación de riqueza, deudas y pensiones. (Lusardi & Mitchell, 2016)

Conocimientos financieros: Se refiere al dominio en los conceptos financieros básicos y la habilidad para emplearlos en situaciones de decisión. (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021)

Habilidades financieras: Es la capacidad que desarrolla el individuo para utilizar la información financiera para tomar decisiones (Zait y Berteau, 2014)

Actitudes financieras: Consiste en la predisposición a decidir y actuar financieramente; una actitud positiva considera al futuro como prioridad de metas, contingencias ante emergencias y la jubilación. (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021)

Emprendimiento: Consiste en generar oportunidades de negocio con el fin de tener una retribución económica. (Borja et al., 2020)

Innovación: Es la predisposición para formar parte de la creatividad y la experimentación mediante la adquisición de nuevos productos y servicios, así como el liderazgo tecnológico. (Rauch et al., 2009)

Asunción al riesgo: Implica la voluntad de comprometer recursos significativos en oportunidades que tienen una posibilidad razonable de fracasar, y estos riesgos suelen ser moderados y calculados. (Morris, 1998)

Proactividad: Es una búsqueda de oportunidades, perspectiva de futuro caracterizada por la introducción de nuevos productos y servicios por delante de la competencia y actuando en previsión de la demanda futura. (Rauch et al., 2009)

Interés: Es la retribución que recibe el capital financiero. (Bresani et al., 2017)

Riesgo: Es considerado como un evento negativo con una probabilidad de impacto en el desarrollo de un proyecto. (Brito, 2018)

Rentabilidad: Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia. Un negocio se considera rentable cuando sus ingresos superan los egresos. (Tapia, s.f.)

Inflación: Es el incremento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios en una economía. (Gutiérrez y Zurita, 2006)

Diversificación: Se trata de brindar nuevos productos en mercados nuevos, esto significa una desviación con respecto a la presente línea de productos y a la actual estructura de mercado. (Schnarch, 2013)

Tenencia de productos de ahorro: La tenencia de cuentas de depósito o de ahorros son un trampolín para el uso de otros servicios financieros, como el crédito bancario. Así mismo permite proteger los depósitos contra robo o hurto, y facilita otras operaciones financieras. (Rodríguez, 2016)

Cumplimiento de pago de deudas: Se define el pago como el medio ideal de extinción de las obligaciones. El pago implica el cumplimiento dentro de los términos previstos. (Osterling y Castillo, 2012.)

Manejo de ingresos: Es una forma de administrar las ganancias en la cual los ingresos y los gastos se transfieren entre periodos para reducir oscilaciones en las ganancias. (Arens et al., 2007)

Preferencias por el corto plazo: Existe una sobrevaloración por las satisfacciones más cercanas respecto a las más alejadas; es decir, habría una inclinación por el presente, ya que prefieren una recompensa inmediata pequeña hoy, en lugar de esperar por una recompensa mayor a futuro. (OCDE & INFE, 2019)

Preferencias por el largo plazo: Es la sobrevaloración por las satisfacciones más alejadas; es decir, habría una inclinación en pensar más en el futuro, ya que prefieren una gran recompensa lejana. (OCDE & INFE, 2019)

Creación de productos y servicios: Es una actividad constante y permanente en el desarrollo habitual de cada función, de tal forma que debe ser administrada y sostenida por la cabeza de la organización, y con la cual se busca repetidamente generar resultados de procesos normales para integrar en otros procesos. (Giraldo, 2004)

Cambios estructurales de la organización: Es un proceso de coordinación de decisiones dependientes recíprocas que incluyen la interacción entre acumulación de capital físico, habilidades específicas y desarrollo de elementos de infraestructura tecnológica. (Yoguel, 2014)

Capacidad de asumir riesgos: Es la capacidad para superar el miedo al fracaso. (Rocha y Giraldo, 2015)

Toma de decisiones: Es un elemento decisivo para los emprendedores, gran parte del éxito depende del hecho de tomar las mejores decisiones con la información con la que se cuenta, para poder afrontar un problema o aprovechar una oportunidad. (Rocha y Giraldo, 2015)

Adaptación: Es tomar acciones para mejorar ante la presión de competidores, estas competencias se deben desarrollar para favorecer el futuro de la organización. (López, 2010)

Influencia en el mercado: Las empresas deben innovar y marcar tendencias en el mercado para salir adelante. (López, 2010)

1.5. Formulación del problema

Problema General

¿Cuál es la relación entre la educación financiera y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021?

Problemas Específicos

¿Cuál es la relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021?

¿Cuál es la relación entre las habilidades financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021?

¿Cuál es la relación entre las actitudes financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021?

1.6. Objetivos

Objetivo general

Determinar si existe relación entre la educación financiera y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Objetivos específicos

Identificar si existe relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Identificar si existe relación entre las habilidades financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Identificar si existe relación entre las actitudes financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

1.7. Hipótesis

Hipótesis general

H0. No existe relación entre la educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021

H1. Existe relación entre la educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021

Hipótesis específicas

H0. No existe relación entre los conocimientos financieros y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.

H1.Existe relación entre los conocimientos financieros y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.

H0.No existe relación entre las habilidades financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres, 2021.

H2.Existe relación entre las habilidades financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres, 2021.

H0. No existe relación entre las actitudes financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.

H3.Existe relación entre las actitudes financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.

1.8 Justificación

Gallardo (2017), menciona que es indispensable justificar las razones por la que se realiza la investigación. Además el resultado del estudio debe ser definido y que permita suponer los

resultados de la investigación ayudando a temas y procedimientos, así mismo se clasifica en tres momentos: justificación teórica, metodología y práctica.

De la misma forma Hernández et al.(2018) precisan que la justificación debe realizarse con un propósito justificado, teórico o práctico y no de interés personal de tal manera que las razones evidencian su ejecución. La investigación tiene como propósito dar a conocer la relación entre la educación financiera y el emprendimiento en las microempresas del sector comercio del rubro boticas del distrito de San Martín de Porres 2021.

La justificación teórica según Gallardo (2017) consiste en resaltar supuestos que permitan profundizar para generar reflexión y debate académico acerca de teorías, conocimiento existente, contrastar resultados de conocimientos existentes. En la presente investigación se busca generar reflexión y conocer diferentes puntos de vista sobre la importancia que tiene la educación financiera y que permitirá identificar y conocer las capacidades financieras que tienen los empresarios del distrito de San Martín de Porres. De la misma forma se identificará buenos hábitos que permitan a los empresarios tanto en lo personal como en lo empresarial cuidar su bienestar financiero. Esto a su vez conlleva a un crecimiento económico y sostenible al Perú, dado que las MYPES en el 2019 representaron el 95% de empresas peruanas según cifra de Encuesta Nacional de Hogares (COMEX PERU, 2019).

La justificación metodológica según Gallardo (2017) se basa en una propuesta de métodos, estrategias y técnicas que permitan generar conocimiento válido y confiable; y que sirva como aporte para otras investigaciones similares. Según lo señalado este estudio servirá de aporte a otras investigaciones de distintas ciudades del Perú puesto que permitirá emplear estrategias para aportar valor a cada realidad en el ámbito empresarial.

Finalmente se aplica una justificación práctica donde Gallardo (2017) menciona que la investigación deberá ayudar a resolver un problema en concreto que afecte directa o indirectamente a una realidad social. Así este trabajo determina de qué forma la educación financiera influye en el emprendimiento y ayudar a los empresarios en su gestión financiera personal y empresarial.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Según el nivel (o alcance), el estudio es de nivel correlacional dado que tiene como finalidad conocer la relación que existe entre dos variables en una muestra. La finalidad de este tipo de estudio es saber cómo se comporta una variable al conocer el comportamiento de la otra vinculada. (Gallardo, 2017)

Según el diseño de la investigación es no experimental, dado que no se tiene variación intencional de la variable independiente es decir no existe manipulación de las variables. Así mismo dicho diseño es transversal; es decir que se utiliza para estudios de hechos y fenómenos de la realidad en un periodo de tiempo determinado. Adicionalmente es un estudio de nivel correlacional ya que se desea conocer si existe relación entre las variables. (Hernández y Mendoza, 2018)

Según el propósito, la presente investigación es de tipo básica dado que tiene como objetivo desarrollar conocimientos y teorías en base a la realidad, así mismo no tiene propósito de aplicación inmediata. (Gallardo, 2017) esto se puede evidenciar en los **ANEXOS 1 y 2** de esta tesis en el que se coloca la Matriz de Operacionalización de Variables y la Matriz de Consistencia respectivamente.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Población

La población está conformada por un conjunto de elementos con características comunes las cuales están establecidas por el problema y objetivo de investigación. (Gallardo, 2017)

Así mismo se clasifica en población infinita, cuando se desconoce el total de las unidades en observación o la población es mayor a 10,000 y población finita, cuando se conoce el total de las unidades en estudio. (Hernández y Mendoza, 2018)

Con respecto a la población del presente trabajo se determina una población finita. Así mismo se obtuvo información del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, donde al 16 de abril de 2021 existen 11587 MYPES de las cuales existen 163 microempresas del sector comercial del rubro boticas es decir venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en el distrito de San Martín de Porres.

Muestra

Es un subconjunto representativo y finito (cuantificable) que se extrae de la población para una investigación, dicha muestra refleja características similares de la población que permiten generalizar los resultados con un margen de error que se encuentre dentro de los límites y estándares permitidos. Finalmente para seleccionar la muestra se utiliza la técnica denominado muestreo.(Gallardo, 2017)

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

$$n = \frac{163 * 1.96^2 * (0.5x 0.5)}{0.05^2(163 - 1) + 1.96^2 (0.5x 0.5)}$$

$$n = 114.65 = 115$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Total de población

Z = Nivel de confianza

p = Probabilidad de éxito aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia

q = Probabilidad de fracaso que no presenta el fenómeno en estudio ($1 - p$).

La suma de la p y la q siempre debe dar 1.

d = nivel de precisión absoluta o Margen de error. Referido a la amplitud del intervalo de confianza deseado en la determinación del valor promedio de la variable en estudio.

La muestra de la presente investigación está conformada por 115 microempresas del sector comercial de boticas del distrito de San Martín de Porres, 2021.

Tipos de muestra

Existen 2 tipos de muestreo: probabilística, basada en principios estadísticos y reglas aleatorias no sujetas a la voluntad del investigador, mientras que el otro tipo de muestra no probabilística no está sujeta ni a principios ni reglas estadísticas y depende de la voluntad del investigador lo cual implica que el resultado carece de objetividad. Para la presente investigación se aplica el muestreo probabilístico. (Gallardo, 2017;)(Hernández y Mendoza, 2018)

En el muestreo probabilístico se aplicó el probabilístico aleatorio simple dado que todos los elementos de la población tienen las mismas probabilidades de ser seleccionados como muestra. (Hernández y Mendoza, 2018).

2.3. Técnicas e instrumentos de materiales y aspectos éticos

Según Gallardo (2017) la recolección de datos es un proceso selectivo donde se definen los objetivos, procedimientos para la recolección, la ubicación de las fuentes de información o los sujetos, lugar de aplicación, el consentimiento informado y la forma de afrontarlos. Este proceso

se efectúa mediante la aplicación de instrumentos diseñados en la metodología de investigación, utilizando métodos, técnicas y herramientas para que el investigador pueda desarrollar sistemas de información tales como: la observación, entrevista, encuesta, cuestionarios, los test, entre otros.

Técnica de recolección de datos

Existen múltiples técnicas e instrumentos para la recolección. Según Gallardo(2017) la encuesta pretende obtener información de un grupo de la población de interés, dicha información es obtenida usando procedimientos generalizados para que a cada individuo se le hagan las mismas preguntas. Es por ello que la técnica que se aplicará en la presente investigación será una encuesta cuyo objetivo será obtener información para cuantificar, describir el comportamiento de cada variable y realizar las conclusiones correspondientes.

Instrumento

La investigación científica es un proceso sistemático donde se indaga y busca conocimientos sobre hechos y fenómenos de la realidad estos a su vez son medidos con instrumentos, dicha medición se aplica según su naturaleza y característica del problema y el propósito del objetivo de investigación. Así mismo como instrumento se elaboró un cuestionario (ver **ANEXO 3**) con la escala de Likert teniendo 18 preguntas para la variable Educación financiera y 12 para la variable Emprendimiento, donde los sujetos de estudio respondieron de acuerdo a su criterio y visualizando las siguientes categorías: Totalmente en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), de acuerdo (4) y totalmente de acuerdo (5). Dicho instrumento fue validado por 3 expertos con experiencia en el tema de investigación. (Hernández y Mendoza,2018) que se identifica en el **ANEXO 4** de esta tesis.

Aspectos Éticos

Para elaborar una investigación requiere de mucha disponibilidad de tiempo, materiales y, en algunos casos se necesita de recursos económicos para realizar análisis sobre un tema en específico. Así mismo estos estudios pueden llegar de lo más sencillo a lo más complicado, es por ello que las personas interesadas en los resultados e investigadores debe tener perfectamente establecidos sus principios morales que manifiesten la ética en la investigación. (Salazar et al., 2018)

La presente investigación buscar crear y mejorar nuevos conocimientos, actitudes y habilidades a los microempresarios para que logren el bienestar financiero, es por ello que se respeta la confidencialidad de la información y los datos obtenidos de los microempresarios. Así mismo asegura los derechos de autor este trabajo no tiene fines lucrativos sino académicos.

2.4. Validez, confiabilidad y objetividad de un instrumento de medición

La validez, la confiabilidad y la objetividad no deben estudiarse de forma separada, sino de manera interdependiente. Sin alguna de las tres, el instrumento no es útil para llevar a cabo un estudio.

Validez

Se refiere al grado en que un instrumento verdaderamente logra medir con exactitud la variable, reflejando el concepto abstracto por medio de sus indicadores empíricos. Así mismo la validez pueden tener diferentes tipos de evidencias como: 1) evidencia relacionada con el contenido, 2) evidencia relacionada con el criterio, 3) evidencia relacionada con el constructo, 4) evidencia asociada con la opinión de expertos y 5) evidencia vinculada a la comprensión del instrumento. (Hernández y Mendoza, 2018)

En la presente investigación se aplica una validez con evidencia asociada con la opinión de expertos; se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable de interés, de acuerdo a los expertos en el tema.

Objetividad

Es el grado en que el instrumento es o no absorbente a la influencia de los sesgos y tendencias del investigador que lo administran, califican e interpretan. Así mismo refuerza la adaptación y aplicación del instrumento en la evaluación de los resultados; así como recurrir con un personal altamente capacitado y experimentado en el instrumento. (Hernández y Mendoza, 2018)

Confiabilidad

La confiabilidad o fiabilidad de un instrumento de medición se determina mediante la aplicación de diversas técnicas que producen resultados consistentes y coherentes en la muestra. Los procedimientos más utilizados que determinan la confiabilidad son: 1) medida de estabilidad (confiabilidad por test-retest), 2) método de formas alternativas o paralelas, 3) método de mitades partidas (split-halves) y 4) medidas de consistencia interna. (Hernández & Mendoza, 2018)

Para este estudio se aplicó la prueba del Alfa de Cronbach con el programa SPSS, la cual nos permite medir la fiabilidad de los ítems; para ello se realizó una prueba piloto del 10% de la muestra; es decir a 12 microempresarios donde se obtuvo como resultado un nivel de fiabilidad de 0.894 respecto a los 30 elementos (ítems).

Confiabilidad de los instrumentos de investigación

Tabla 1

Confiabilidad o fiabilidad de los Instrumentos de Investigación

Variable	Nº Ítems	Alfa de Cronbach
Educación Financiera	18	0.77
Emprendimiento	12	0.906

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2

Coefficiente de Rangos

Rangos	Magnitud
Coefficiente Alfa > 0.9	Excelente
Coefficiente Alfa > 0.8	Bueno
Coefficiente Alfa > 0.7	Aceptable
Coefficiente Alfa > 0.6	Cuestionable
Coefficiente Alfa > 0.5	Pobre
Coefficiente Alfa < 0.5	Inaceptable

Fuente: Hernández & Pascual, (2018)

Según, Hernández y Pascual (2018) los resultados que fueron obtenidos mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach, la fiabilidad de las variable Educación financiera obtuvo un rango de 0.77 y la variable Emprendimiento obtuvo un resultado de 0.906. Esto indica que el nivel de fiabilidad es aceptable y excelente respectivamente a lo que se evidencia en la tabla 2.

Por lo mismo Hernández y Pascual (2018) sostiene en su libro de investigación científica que un Alfa de Cronbach se aproxime a uno tendrá menor margen de error en cuanto al análisis de fiabilidad de las variables de estudio.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Análisis descriptivo

Para la estadística descriptiva el presente estudio fue conformado por un total de 115 microempresarios del sector farmacéutico en el rubro de boticas del distrito de San Martín de Porres, 2021. Así mismo se cuantificaron las variables Educación financiera y Emprendimiento con sus respectivas dimensiones de la siguiente manera.

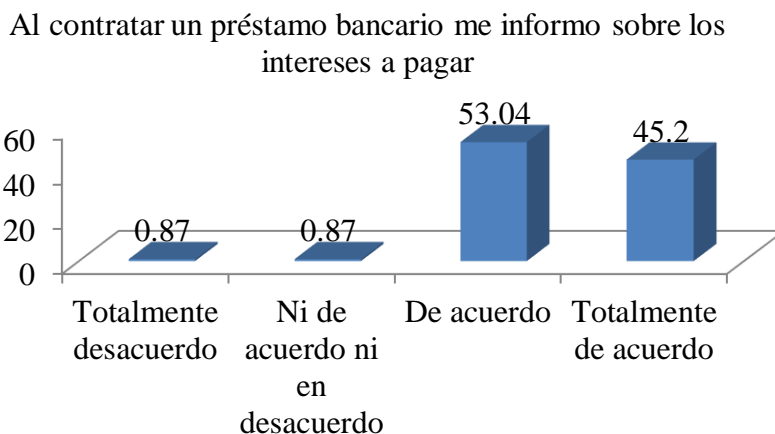
Tabla 3

Al contratar un préstamo bancario me informo sobre los intereses a pagar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	,87	,87	1,74
Válido De acuerdo	61	53,04	53,04	54,78
Totalmente de acuerdo	52	45,22	45,22	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 1



Fuente: Elaboración propia a partir del programa spss.

Interpretación:

En la tabla 3 de frecuencias así como en la *figura 1*, se observa que el 53.04% y 45.22% de los microempresarios estuvo de acuerdo y totalmente de acuerdo que el contratar un préstamo bancario es imprescindible informarse sobre los intereses a pagar.

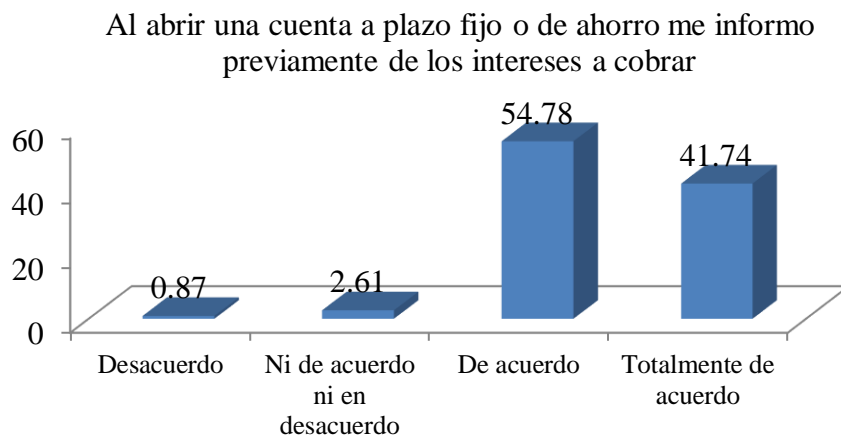
Tabla 4

Al abrir una cuenta a plazo fijo o de ahorro me informo previamente de los intereses a cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	2,61	2,61	3,48
Válido De acuerdo	63	54,78	54,78	58,26
Totalmente de acuerdo	48	41,74	41,74	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 2



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 4 de frecuencias así como en la figura 2, se observa que el 54.78% y 41.74% de los microempresarios estuvo de acuerdo y totalmente de acuerdo que al abrir o aperturar una cuenta plazo fijo o ahorros se debe informar sobre de los intereses a cobrar.

Tabla 5

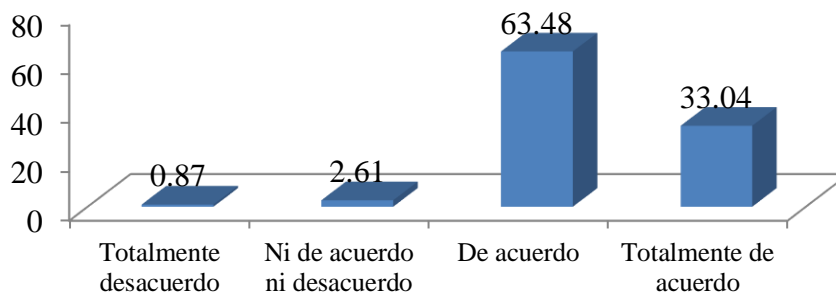
Al realizar una inversión existe la probabilidad de perder dinero.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	2,61	2,61	3,48
Válido De acuerdo	73	63,48	63,48	66,96
Totalmente de acuerdo	38	33,04	33,04	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 3

Al realizar una inversión existe la probabilidad de perder dinero.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 5 de frecuencias así como en la figura 3, se observa que el 63.48% y 33.04% de los microempresarios estuvo de acuerdo y totalmente de acuerdo que en una inversión siempre existe una probabilidad de perder dinero.

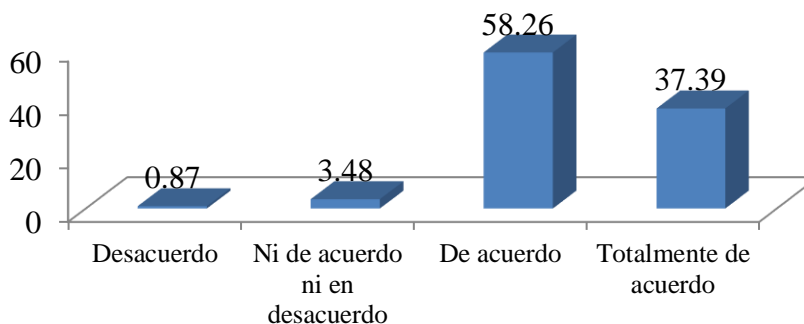
Tabla 6

Al realizar una alta inversión existe también la probabilidad de que la rentabilidad sea mayor.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,48	3,48	4,35
Válido De acuerdo	67	58,26	58,26	62,61
Totalmente de acuerdo	43	37,39	37,39	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 4 Al realizar una alta inversión existe también la probabilidad de que la rentabilidad sea mayor.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 6 de frecuencias así como en la figura 4, se observa que el 58.26% y 37.39% de los microempresarios estuvo de acuerdo y totalmente de acuerdo que al realizar una alta inversión siempre existe una probabilidad que la rentabilidad sea mayor.

Tabla 7

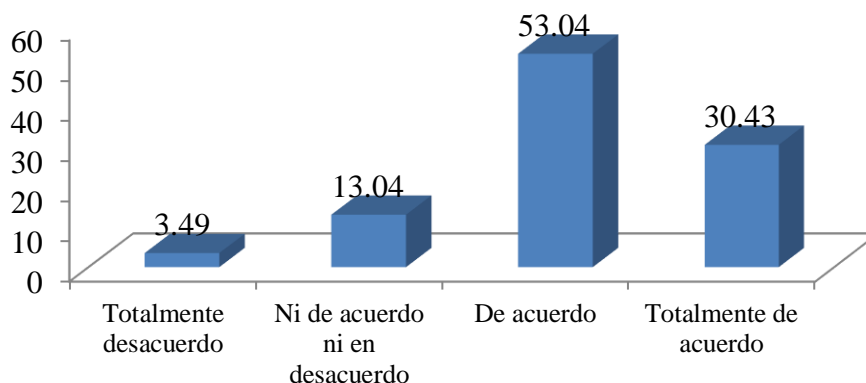
El alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	4	3,49	3,49	3,49
Ni de acuerdo ni desacuerdo	15	13,04	13,04	16,53
Válido De acuerdo	61	53,04	53,04	69,57
Totalmente de acuerdo	35	30,43	30,43	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 5

El alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 7 de frecuencias así como en la figura 5, se observa que el 53.04% de los microempresarios estuvo de acuerdo que el alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.

Tabla 8

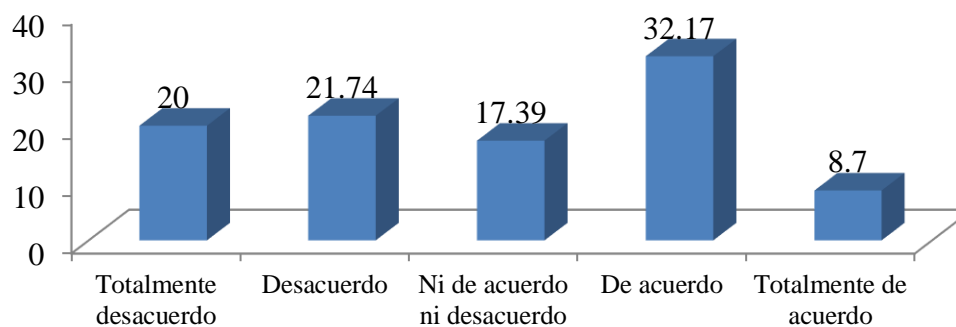
El control de precios es efectivo para manejar la inflación.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	23	20,00	20,00	20,00
Desacuerdo	25	21,74	21,74	41,74
Ni de acuerdo ni desacuerdo	20	17,39	17,39	59,13
De acuerdo	37	32,17	32,17	91,30
Totalmente de acuerdo	10	8,70	8,70	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 6

El control de precios es efectivo para manejar la inflación.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 8 de frecuencias así como en la figura 6, se observa que el 32.17% de los microempresarios estuvo de acuerdo que el control de precios permite es efectivo para manejar la inflación. Sin embargo se obtiene que el 21.74 % estuvo en desacuerdo por lo que se refleja diferentes posturas.

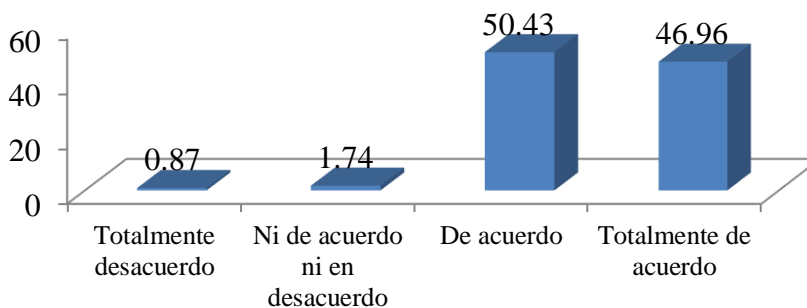
Tabla 9

Tener más de un punto de venta permite maximizar la rentabilidad y el crecimiento de su negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	2	1,74	1,74	1,74
Ni de acuerdo ni desacuerdo	8	6,96	6,96	8,70
Válido De acuerdo	70	60,87	60,87	69,57
Totalmente de acuerdo	35	30,43	30,43	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 7 Tener más de un punto de venta permite maximizar la rentabilidad y el crecimiento de su negocio.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 9 de frecuencias así como en la figura 7, se observa que el 60.87% de los microempresarios están de acuerdo que tener más de 1 local como punto de venta permite maximizar la rentabilidad, así mismo el crecimiento y expansión del negocio.

Tabla 10

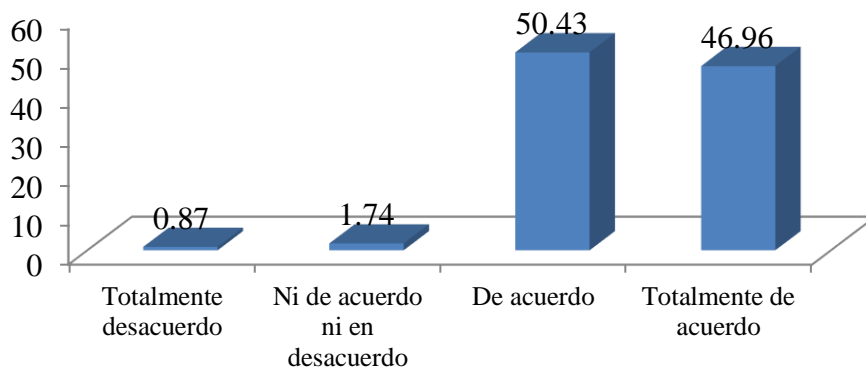
Tener varios proveedores permite negociar mejores precios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	1,74	1,74	2,61
Válido De acuerdo	58	50,43	50,43	53,04
Totalmente de acuerdo	54	46,96	46,96	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 8

Tener varios proveedores permite negociar mejores precios



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 10 de frecuencias así como en la figura 8, se observa que el 50.43% de los microempresarios estuvieron de acuerdo que tener diversos proveedores permite negociar mejores precios.

Tabla 11

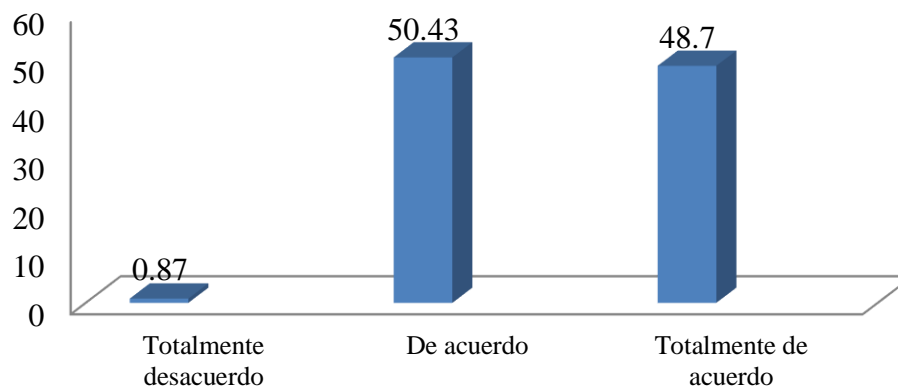
Es importante tener un fondo para cualquier emergencia.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	1	,87	,87
	De acuerdo	58	50,43	51,30
	Totalmente de acuerdo	56	48,70	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 9

Es importante tener un fondo para cualquier emergencia.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 11 de frecuencias así como en la figura 9, se observa que el 50.43% y 48.7% de los microempresarios están de acuerdo y totalmente de acuerdo sobre la importancia de tener un fondo para cualquier emergencia.

Tabla 12

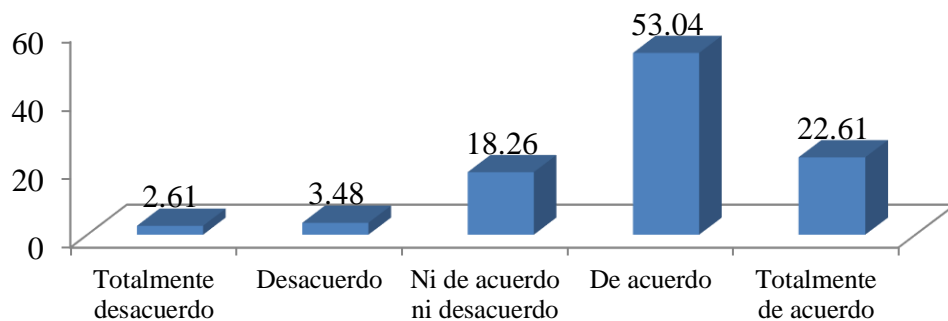
El ahorro en el sistema financiero lo considera importante

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	3	2,61	2,61	2,61
Desacuerdo	4	3,48	3,48	6,09
Ni de acuerdo ni desacuerdo	21	18,26	18,26	24,35
De acuerdo	61	53,04	53,04	77,39
Totalmente de acuerdo	26	22,61	22,61	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 10

El ahorro en el sistema financiero lo considera importante



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 13 de frecuencias así como en la figura 10, se observa que el 53.04 % de los microempresarios están de acuerdo sobre la importancia del ahorro en el sistema financiero.

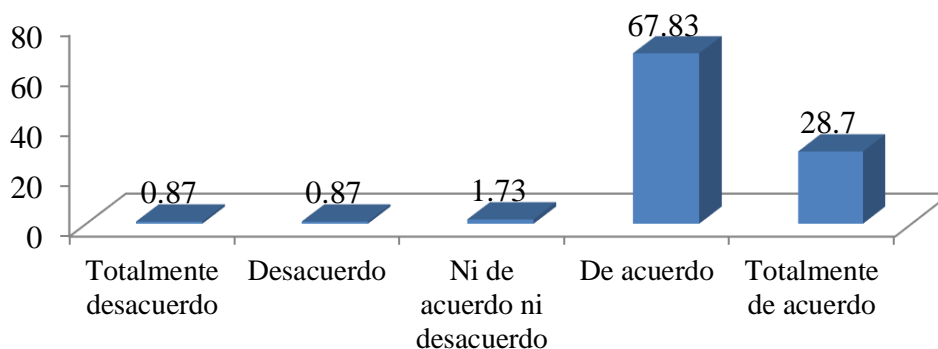
Tabla 13

Es una prioridad el pago puntual a los proveedores				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Desacuerdo	1	,87	,87	1,74
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	1,73	1,73	3,47
Válido de acuerdo	78	67,83	67,83	71,3
Totalmente de acuerdo	33	28,70	28,70	100,0
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 11

Es una prioridad el pago puntual a los proveedores



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 13 de frecuencias así como en la figura 11, se observa que el 67.83% de los microempresarios están de acuerdo que el pago puntual a los proveedores es prioridad.

Tabla 14

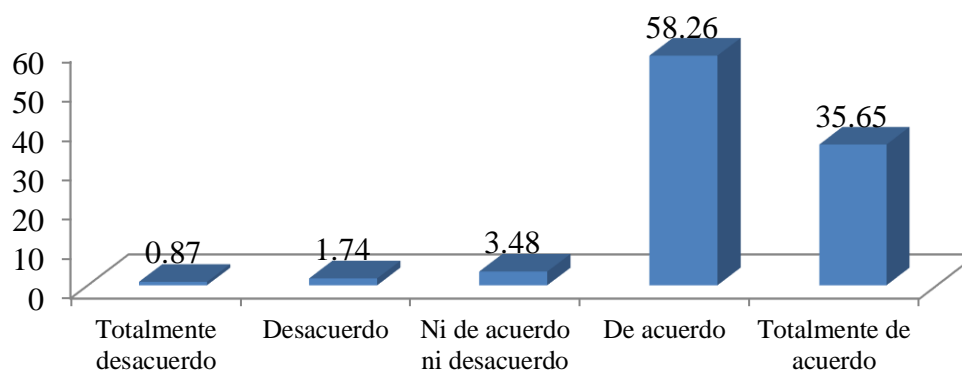
Es importante el pago puntual a las entidades financieras.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Desacuerdo	2	1,74	1,74	2,61
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,48	3,48	6,09
Válido De acuerdo	67	58,26	58,26	64,35
Totalmente de acuerdo	41	35,65	35,65	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 12

Es importante el pago puntual a las entidades financieras.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 14 de frecuencias así como en la figura 12, se observa que el 58.26% de los microempresarios están de acuerdo sobre la importancia de pagar puntual a las entidades financieras para que siempre cuenten con el respaldo financiero.

Tabla 15

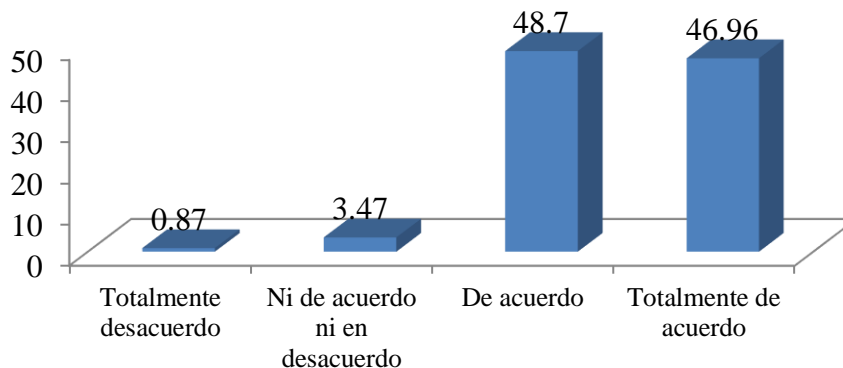
Es importante llevar un control de los ingresos generados por el negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,47	3,47	4,34
Válido De acuerdo	56	48,70	48,70	53,04
Totalmente de acuerdo	54	46,96	46,96	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 13

Es importante llevar un control de los ingresos generados por el negocio.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 15 de frecuencias así como en la figura 13, se observa que el 48.70% y 46.96% de los microempresarios están de acuerdo y totalmente de acuerdo sobre la importancia de llevar un control de ingresos obtenidos por el negocio.

Tabla 16

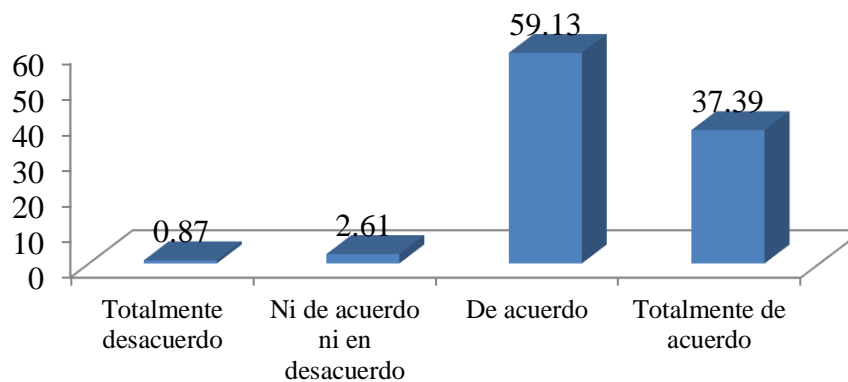
Es importante llevar un control de los gastos familiares y del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	2,61	2,61	3,48
Válido De acuerdo	68	59,13	59,13	62,61
Totalmente de acuerdo	43	37,39	37,39	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14

Es importante llevar un control de los gastos familiares y del negocio.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 16 de frecuencias así como en la figura 14, se observa que el 59.13% de los microempresarios están de acuerdo sobre la importancia de llevar un control de los gastos familiares y del negocio.

Tabla 17

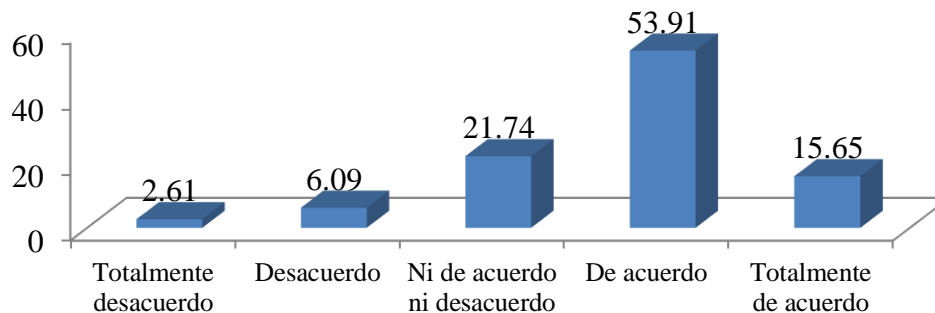
Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo menor a 12 meses.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	3	2,61	2,61	2,61
Desacuerdo	7	6,09	6,09	8,70
Ni de acuerdo ni desacuerdo	25	21,74	21,74	30,44
De acuerdo	62	53,91	53,91	84,35
Totalmente de acuerdo	18	15,65	15,65	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 15

Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo menor a 12 meses.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 17 de frecuencias así como en la figura 15, se observa que el 53.91% de los microempresarios están de acuerdo que al contratar un préstamo bancario se debe pagar la totalidad en un plazo menor a 12 meses.

Tabla 18

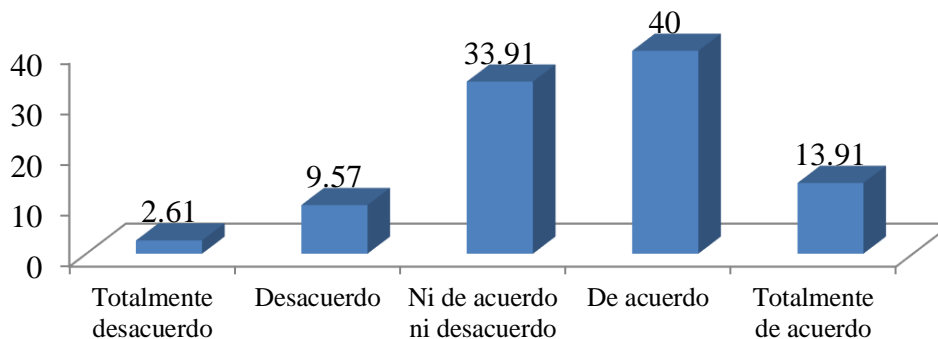
Es una ventaja tener ahorros en el sistema bancario en un plazo menor a 12 meses.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	3	2,61	2,61	2,61
Desacuerdo	11	9,57	9,57	12,18
Ni de acuerdo ni desacuerdo	39	33,91	33,91	46,09
De acuerdo	46	40,00	40,00	86,09
Totalmente de acuerdo	16	13,91	13,91	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 16

Es una ventaja tener ahorros en el sistema bancario en un plazo menor a 12 meses.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 18 de frecuencias así como en la figura 16, se observa que el 40% y 33.91% de los microempresarios están de acuerdo y ni de acuerdo ni desacuerdo en considerar una ventaja tener ahorros en el sistema bancario en un plazo menos a 12 meses.

Tabla 19

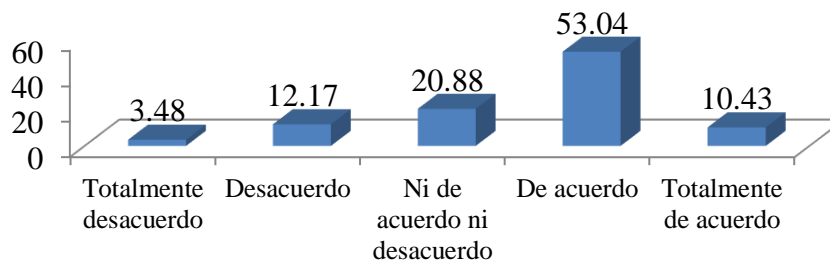
Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo mayor a 12 meses.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	4	3,48	3,48	3,48
Desacuerdo	14	12,17	12,17	15,65
Ni de acuerdo ni desacuerdo	24	20,88	20,88	36,53
De acuerdo	61	53,04	53,04	89,57
Totalmente de acuerdo	12	10,43	10,43	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 17

Al contratar un préstamo bancario pago la totalidad de la deuda en un plazo mayor a 12 meses.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 19 de frecuencias así como en la figura 17, se observa que el 53.04% de los microempresarios están de acuerdo que al contratar un préstamo bancario se debe pagar la totalidad en un plazo mayor a 12 meses.

Tabla 20

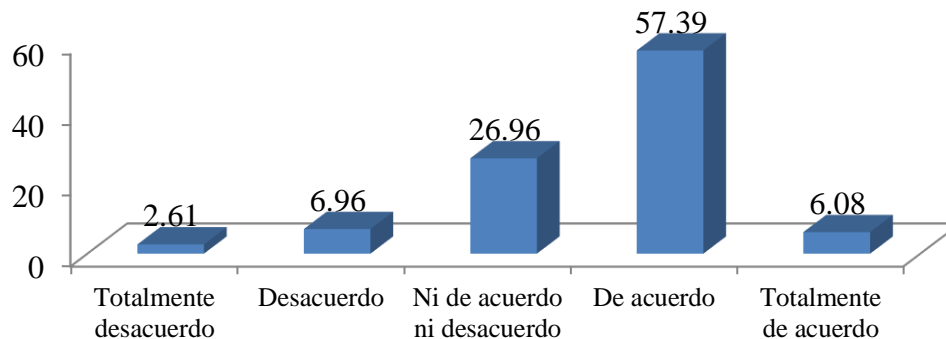
Es una ventaja ahorrar en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	3	2,61	2,61	2,61
Desacuerdo	8	6,96	6,96	9,57
Ni de acuerdo ni desacuerdo	31	26,96	26,96	36,53
De acuerdo	66	57,39	57,39	93,92
Totalmente de acuerdo	7	6,08	6,08	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 18

Es una ventaja ahorrar en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 20 de frecuencias así como en la figura 18, se observa que el 57.39% de los microempresarios están de acuerdo en considerar una ventaja ahorrar en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.

Tabla 21

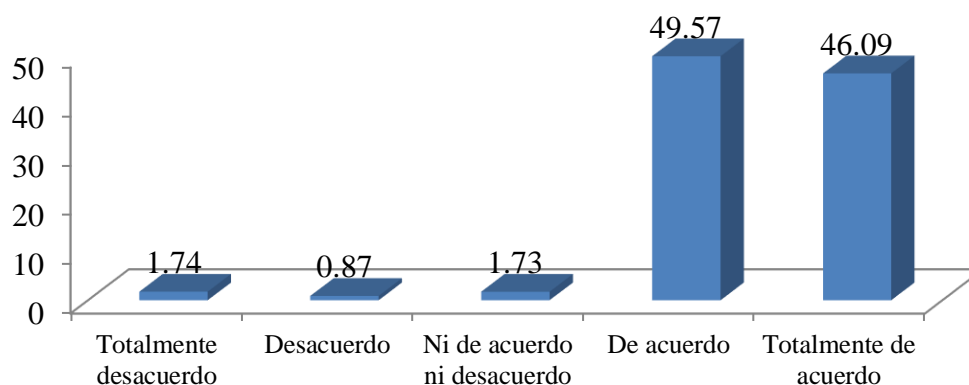
Es importante estar capacitado para brindar una mejor atención.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	2	1,74	1,74	1,74
Desacuerdo	1	,87	,87	2,61
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	1,73	1,73	4,34
Válido De acuerdo	57	49,57	49,57	53,91
Totalmente de acuerdo	53	46,09	46,09	100,00
¹ Total	115	100,00	100,00	

fuente:
Elaboración propia

Figura 19

Es importante estar capacitado para brindar una mejor atención.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 21 de frecuencias así como en la figura 19, se observa que el 49.57% y 46.09% de los microempresarios están de acuerdo y totalmente de acuerdo sobre la importancia de estar capacitado para una mejor atención a los clientes.

Tabla 22

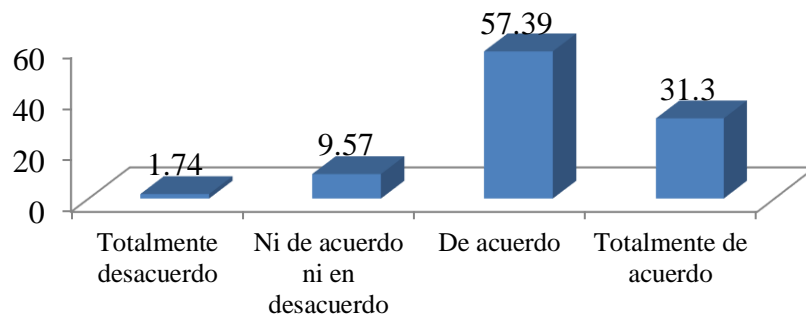
Es importante tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	2	1,74	1,74	1,74
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	11	9,57	11,31
	De acuerdo	66	57,39	68,70
Totalmente de acuerdo	36	31,30	31,30	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 20

Es importante tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 22 de frecuencias así como en la figura 20, se observa que el 57.39% de los microempresarios están de acuerdo sobre la importancia de tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.

Tabla 23

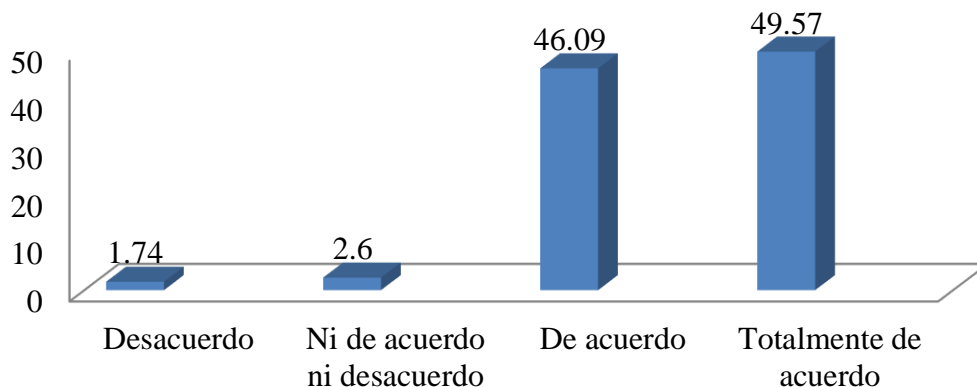
Es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pago electrónicos que existen en la actualidad.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	2	1,74	1,74	1,74
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	2,60	2,60	4,34
Válido De acuerdo	53	46,09	46,09	50,43
Totalmente de acuerdo	57	49,57	49,57	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 21

Es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pagos electrónicos que existen en la actualidad.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 23 de frecuencias así como en la figura 21, se observa que el 49.57% y 46.09% de los microempresarios están totalmente de acuerdo y de acuerdo que es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pagos electrónicos que existen en la actualidad.

Tabla 24

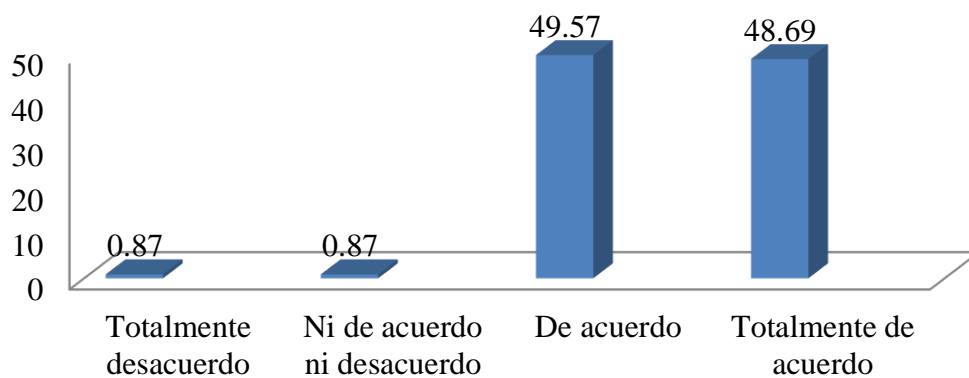
Es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	,87	,87	1,74
Válido De acuerdo	57	49,57	49,57	51,31
Totalmente de acuerdo	56	48,69	48,69	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 22

Es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 24 de frecuencias así como en la figura 22, se observa que el 49.57% y 48.69% de los microempresarios están de acuerdo y totalmente de acuerdo que es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.

Tabla 25

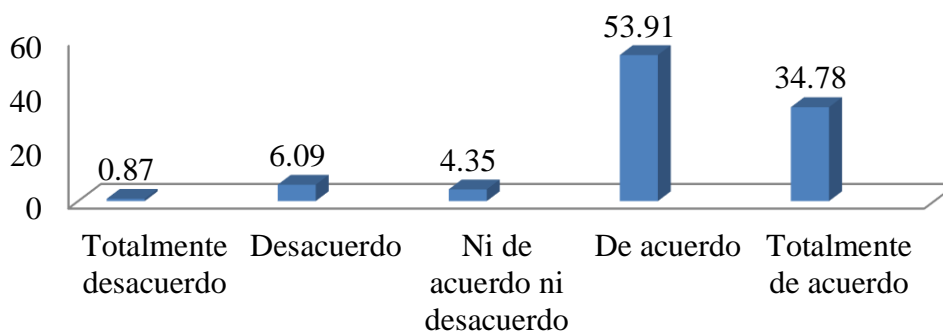
Para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un fracaso.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Desacuerdo	7	6,09	6,09	6,96
Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	4,35	4,35	11,31
De acuerdo	62	53,91	53,91	65,22
Totalmente de acuerdo	40	34,78	34,78	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 23

Para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un fracaso.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 25 de frecuencias así como en la figura 23, se observa que el 53.91% de los microempresarios están de acuerdo que para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un fracaso.

Tabla 26

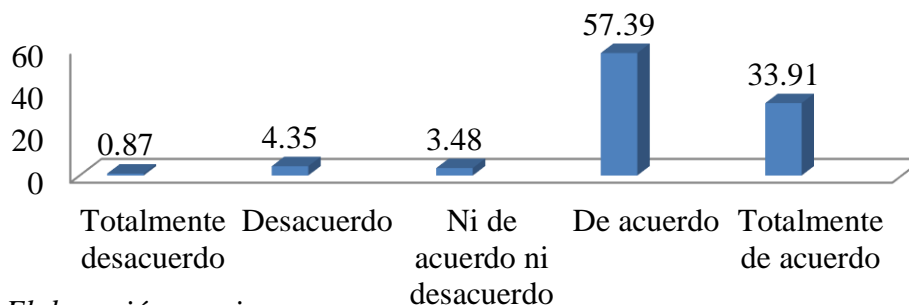
Tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Desacuerdo	5	4,35	4,35	5,22
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,48	3,48	8,70
Válido De acuerdo	66	57,39	57,39	66,09
Totalmente de acuerdo	39	33,91	33,91	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 24

Tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 26 de frecuencias así como en la figura 24, se observa que el 57.39% de los microempresarios están de acuerdo que tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.

Tabla 27

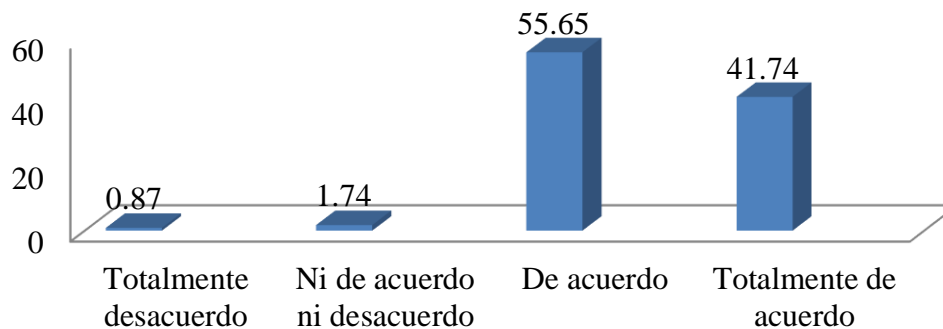
Al emprender un negocio se debe evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	1,74	1,74	2,61
Válido De acuerdo	64	55,65	55,65	58,26
Totalmente de acuerdo	48	41,74	41,74	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 25

Al emprender un negocio se debe evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 27 de frecuencias así como en la figura 25, se observa que el 55,65% de los microempresarios están de acuerdo que para emprender un negocio es necesario evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.

Tabla 28

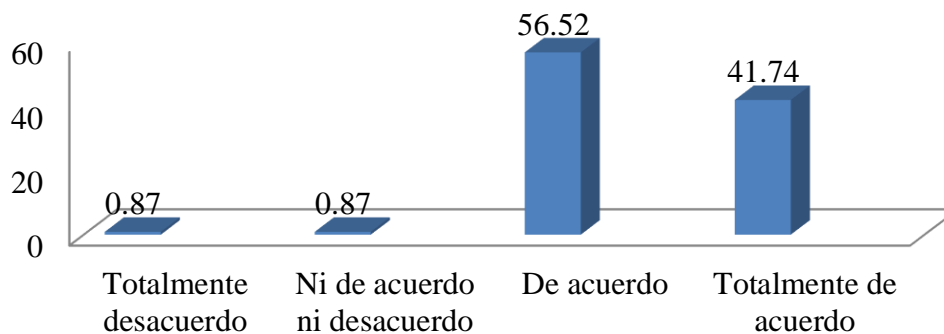
Es importante tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que afecten el negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	,87	,87	1,74
Válido De acuerdo	65	56,52	56,52	58,26
Totalmente de acuerdo	48	41,74	41,74	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 26

Es importante tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que afecten el negocio



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 28 de frecuencias así como en la figura 26, se observa que el 56,52% de los microempresarios están de acuerdo sobre la importancia de tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que puedan afectar al negocio.

Tabla 29

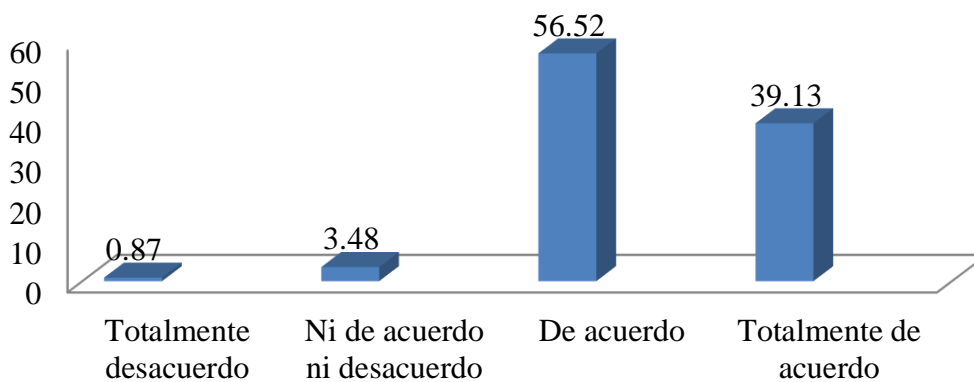
Es necesario tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que se dan en el mercado.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,48	3,48	4,35
Válido De acuerdo	65	56,52	56,52	60,87
Totalmente de acuerdo	45	39,13	39,13	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 27

Es necesario tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que se dan en el mercado.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 29 de frecuencias así como en la figura 27, se observa que el 56,52% de los microempresarios están de acuerdo en la importancia de tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que se puedan dar en el mercado.

Tabla 30

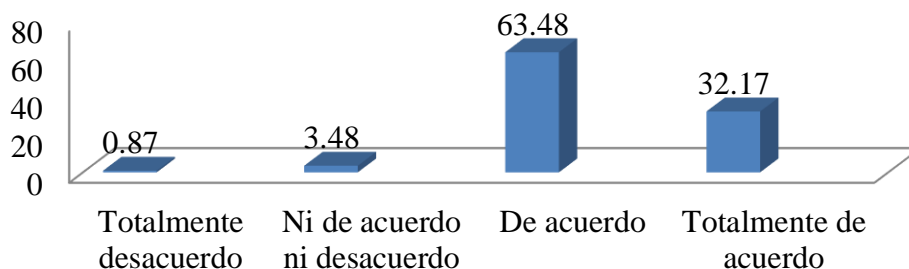
Escucho y valoro otras opiniones y/o formas de trabajo que permitan el crecimiento del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	3,48	3,48	4,35
Válido De acuerdo	73	63,48	63,48	67,83
Totalmente de acuerdo	37	32,17	32,17	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 28

Escucho y valoro otras opiniones y/o formas de trabajo que permitan el crecimiento del negocio.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 30 de frecuencias así como en la figura 28, se observa que el 63,48% de los microempresarios están de acuerdo en la importancia de saber escuchar y valorar otras opiniones y/o formas de trabajo que permitan el crecimiento del negocio.

Tabla 31

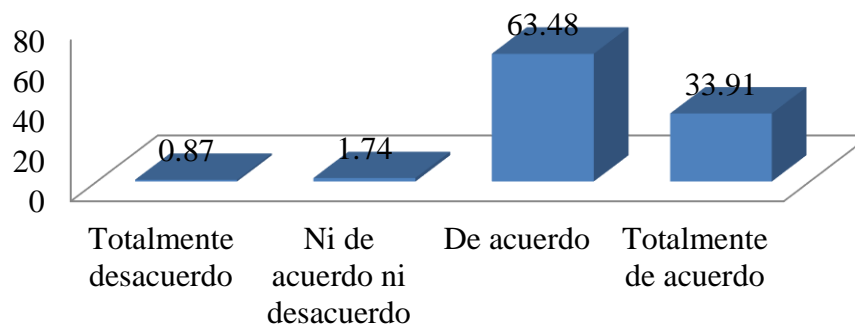
Establecer lazos estratégicos con proveedores permiten encontrar soluciones inmediatas a problemas que se presenten.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	1,74	1,74	2,61
Válidos De acuerdo	73	63,48	63,48	66,09
Totalmente de acuerdo	39	33,91	33,91	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 29

Establecer lazos estratégicos con proveedores permiten encontrar soluciones inmediatas a problemas que se presenten.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 31 de frecuencias así como en la figura 29, se observa que el 63,48% de los microempresarios están de acuerdo en la importancia de establecer lazos estratégicos con proveedores para poder encontrar soluciones inmediatas a problemas en el negocio.

Tabla 32

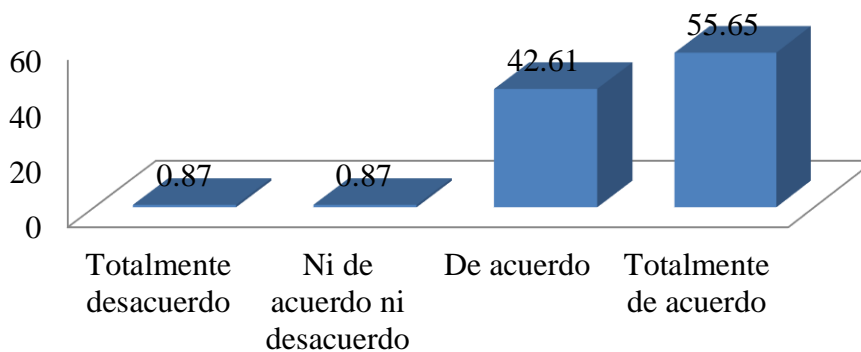
Construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado permite ser más competitivo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente desacuerdo	1	,87	,87	,87
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	,87	,87	1,74
Válido De acuerdo	49	42,61	42,61	44,35
Totalmente de acuerdo	64	55,65	55,65	100,00
Total	115	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia

Figura 30

Construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado permite ser más competitivo.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 32 de frecuencias así como en la figura 30, se observa que el 55.65% de los microempresarios están totalmente de acuerdo en la importancia que tiene construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado para lograr ser más competitivo

3.2. Análisis inferencial

Según Hernández & Mendoza (2018), la estadística inferencial permite probar hipótesis y estimar parámetros, dicha estadística se utiliza principalmente para dos procedimientos vinculados: Probar hipótesis poblacionales y estimar parámetros. Así mismo en su libro de metodología de investigación sostiene que existen diversas pruebas para validar la relación de las variables, para ello fue necesario aplicar la prueba de normalidad de variables, en donde para el presente estudio se aplicó la prueba estadística paramétrica Kolmogórov-Smirnov que sirvió para determinar que estadístico se empleará, por esta razón se aprecia que el valor de significancia (p) fueron menores a $\alpha=0.05$ con un 0.010 y 0.005.

3.2.1. Prueba de normalidad de las variables

La prueba de normalidad se realizó de la siguiente manera a nuestras variables Educación financiera y Emprendimiento.

Hipótesis:

H0: La educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres, 2021, tienen distribución normal.

H1: La educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021, no tienen distribución normal.

Tabla 33

Prueba de Estadística Paramétrica Kolmogorov-Smirnov

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Educación financiera	,097	115	,010
Emprendimiento	,102	115	,005

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 33 se presenta la prueba de normalidad de las variables Educación financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021. Al respecto se observa que ambas variables tienen un valor p menor al nivel de significancia ($p=0.10$ y $0.005 < \alpha=0.05$), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se concluye que las variables no tienen una distribución normal. Por lo mismo al no cumplir con el supuesto de normalidad se realizó una prueba no paramétrica mediante el Coeficiente Rho de Spearman para medir la significancia del grado de asociación entre las variables.

3.2.2. Contraste de hipótesis

Según Hernández & Mendoza(2018), sostiene que existen dos elementos dirección (positiva o negativa) y magnitud. Una correlación positiva entre dos variables (digamos, X y Y)

significa que, si una variable aumenta, la otra también y viceversa. Una correlación negativa implica que, si una variable se incrementa, la otra disminuye (“A mayor X, menor Y”, “mayor Y, menor X”). Finalmente los coeficientes pueden variar de -1.00 a 1.00 según la tabla 34.

Tabla 34

Interpretación de coeficientes de correlación

Rango	Relación
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables.
0.10	Correlación positiva muy débil.
0.50	Correlación positiva media
0.75	Correlación positiva considerable.
1.00	Correlación positiva perfecta

**Las interpretaciones son relativas.*

Fuente: Elaboración Propia con Información del Libro de Metodología de Investigación Científica de Hernández & Mendoza (2018).

Prueba de hipótesis general

H0: No existe relación entre la educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021.

H1: Existe relación entre la educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021.

Tabla 35

Coefficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre variables

		Educación financiera	Emprendimi ento
	Coefficiente de correlación	1,000	,474**
Educación financiera	Sig. (bilateral)	.	,000
Rho de	N	115	115
Spearman	Coefficiente de correlación	,474**	1,000
Emprendimiento	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	115	115

** . La correlación es al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 35, se evidencia el coeficiente de correlación de Rho de Spearman entre la Educación financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas, al respecto se aprecia que existe relación es decir tiene tendencia positiva ya que el coeficiente de correlación fue de 0.474 de entre la Educación financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que la Educación financiera se relaciona con el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Prueba primera hipótesis específica

H0: No existe relación entre los conocimientos financieros y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres ,2021.

H1: Existe relación entre los conocimientos financieros y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021.

Tabla 36

Coefficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión conocimientos financieros y Emprendimiento

		Conocimientos financieros	Emprendimien to
Conocimientos financieros	Coefficiente de correlación	1,000	,406**
	Sig. (bilateral)	.	,000
Rho de Spearman	N	115	115
Emprendimiento	Coefficiente de correlación	,406**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	115	115

** . La correlación es al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 36, se presenta el coeficiente de correlación de Spearman entre los conocimientos financieros y el emprendimiento.

Al respecto se aprecia que existe relación es decir tiene tendencia positiva ya que el coeficiente de correlación fue de 0.406 entre los conocimientos financieros y emprendimiento.

Por lo indicado, se rechaza a la hipótesis nula y se concluye que los conocimientos financieros se relaciona significativamente sobre el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Prueba segunda hipótesis específica

H0: No existe relación entre las habilidades financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021.

H2: Existe relación entre las habilidades financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021.

Tabla 37

Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión habilidades financieras y Emprendimiento

		Emprendimiento	Habilidades financieras
Emprendimiento	Coeficiente de correlación	1,000	,439**
	Sig. (bilateral)	.	,000
Rho de Spearman	N	115	115
Habilidades financieras	Coeficiente de correlación	,439**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	115	115

** . La correlación es al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 37, se presenta el coeficiente de correlación de Spearman entre las habilidades financieras y el emprendimiento.

Al respecto se aprecia que existe relación es decir tiene tendencia positiva ya que el coeficiente de correlación fue de 0.439 las habilidades financieras y emprendimiento, por lo tanto, se rechaza a la hipótesis nula y se concluye que las habilidades financieras se relacionan sobre el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

Prueba tercera hipótesis específica

H0: No existe relación entre las actitudes financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres ,2021.

H3: Existe relación entre las actitudes financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres ,2021.

Tabla 38

Coeficiente de Correlación y Nivel de Significancia entre la dimensión actitudes financieras y Emprendimiento

		Emprendimiento	Actitudes financieras
		Coeficiente de	1,000
Rho	de Emprendimient	correlación	,128
Spearman	o	Sig. (bilateral)	,174
		N	115

	Coefficiente	de	,128	1,000
Actitudes	correlación			
financieras	Sig. (bilateral)		,174	.
	N		115	115

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 38, se presenta el coeficiente de correlación de Spearman entre las actitudes financieras y el emprendimiento, al respecto se aprecia que existe correlación positiva muy débil ya que el coeficiente de correlación fue de 0.128 entre las actitudes financieras y emprendimiento por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que las actitudes financieras si tiene relación con el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

En el presente trabajo de investigación se tuvo como objetivo determinar si existe relación entre la Educación Financiera y el Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021.

En referencia a la primera variable “Educación Financiera”, hemos estudiado la posición de la OCDE (2005) y Duque et al. (2016) que indican que la Educación Financiera es un proceso que permite mejorar la comprensión de los productos y conceptos financieros a través de información, desarrollando habilidades que permitan identificar mejor los riesgos y oportunidades financieras para tomar buenas decisiones que permitan mejorar su condición financiera. Dicha posición está vinculada con Araujo (2018) y Arroyo (2019) en donde menciona que la educación financiera te permite una planeación comercial eficiente para el desarrollo del negocio, así mismo es necesario utilizar los conocimientos, poner en práctica comportamientos y actitudes financieras para que la toma de decisiones financieras resulten ser eficientes. Por otro lado el no tener una planeación comercial ocasionaría que el microempresario no tenga la capacidad de ordenar y planificar sus gastos respecto a sus ingresos ocasionando en su mayoría el endeudamiento ocasionado por el desconocimiento, esta posición coincide con el autor Mamani, (2020). Finalmente la Educación Financiera es un factor clave para mejorar el bienestar financiero de la población por medio del uso responsable de productos y servicios financieros, logrando un crecimiento económico y permitiendo reducir la informalidad esta posición tiene relación con lo planteado por Ruiz y Largo (2020).

En referencia a la primera dimensión de la primera variable denominada *conocimientos financieros* diversos autores (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021) sostienen que una persona

debe conocer los conceptos básicos y la habilidad para tomar decisiones. En relación con el resultado obtenido en la tesis, se refleja que los ítems 1 y 2 acerca de los Intereses, obtuvo el 53.04% y 54,78 % de microempresas que están de acuerdo en tener conocimientos acerca de los intereses. Así mismo el ítem 3 y 4 acerca de Riesgo y rentabilidad obtuvo 63.48% y 58.26% de microempresas que están de acuerdo en los conocimientos sobre riesgo y rentabilidad. Por otro lado el ítem 5 y 6 acerca de la Inflación obtuvo 53,04% de microempresas que están de acuerdo mientras que el 27.74% ,20% están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo en relación a los conocimientos en temas de inflación. Finalmente, el ítem 7 y 8 acerca de diversificación se obtuvo 60.87% y 50.43% están de acuerdo respecto a los conocimientos de diversificación. Por lo indicado se sostiene la versión de los autores citados.

En referencia a la segunda dimensión de la primera variable denominada habilidades financieras (Zait y Berteá, 2014; Avendaño et al., 2021) afirma que las habilidades permite tener la capacidad para indagar y aprovechar la información financiera para encargarse de tomar decisiones y acciones en relación con el resultado se refleja que el ítem 9 y 10 acerca de tenencia de productos de ahorro se obtuvo 50,43% y 53.04% de microempresas de acuerdo sobre tener productos de ahorro en el sistema bancario. Así mismo en el ítem 11 y 12 acerca del cumplimiento de deudas se obtuvo 67.83% y 58.36% de microempresas de acuerdo en cumplir con las instituciones financieras. Finalmente, en el ítem 13 y 14 acerca del manejo de ingresos y gastos se obtuvo un 48.70% y 59,13% de microempresas de acuerdo en llevar un control para manejar la distribución de sus ingresos y gastos. Por lo indicado se ratifica la versión de los autores citados.

En referencia a la tercera dimensión de la primera variable denominada actitudes financieras (Atkinson y Messy, 2012; García, 2021) sostiene que las actitudes positivas se basa en priorizar

metas, la previsión ante alguna emergencia y la planificación para el retiro de pensiones en relación con el resultado se evidencia que en ítem 15 y 16 acerca de las preferencias por el corto plazo se obtuvo 53.91% de microempresas de acuerdo; 40% microempresas de acuerdo y 13.91% de microempresas totalmente de acuerdo en la preferencia de tener sus ahorros y deudas en un plazo menor a 12 meses. Finalmente, en el ítem 17 y 18 se obtuvo 53.04% y 57.39% de microempresas de acuerdo en las preferencias de tener sus ahorros en el sistema bancario y préstamos bancarios en un plazo mayor a 12 meses. Por lo indicado si bien es cierto se sostiene la versión de los autores citados pero este caso los resultados nos muestra una relación positiva débil.

Respecto a la segunda variable “Emprendimiento” permite generar negocio con el objetivo de lograr un beneficio económico. Los Microempresarios desempeñan un papel fundamental en cualquier economía, ya que con sus habilidades e iniciativa pueden identificar y predecir las necesidades de los individuos y permite contribuir nuevas ideas en el mercado.(Borja et al., 2020).Por otro lado se evidencio que los microempresarios con alta educación financiera se debe a que realizan un presupuesto comercial que les permite manejar sus ingresos y gastos logrando un crecimiento constante en su emprendimiento dicha posición está vinculada con el autor Tabi (2020). Así mismo queda demostrado que las empresas MYPES con una orientación emprendedora tendrán un mejor rendimiento y/o desenvolvimiento en el mercado, por lo indicado esta posición es confirmada por el autor Álvaro (2018). Finalmente para poder medir la escala de rendimiento del emprendimiento se requiere de innovación, asunción al riesgo y proactividad, y esto a su vez coincide con la posición del autor Hernández y Naranjo (2018).

En referencia a la primera dimensión de la segunda variable denominada Innovación Díaz y Guambi, (2018) afirman que la innovación permite la creación de productos y servicios,

reestructurar nuevos procesos y realizar cambios en la organización , así mismo permite encontrar nuevas formas de trabajo sin tener que realizar una inversión significativa , en relación con el resultado se refleja en el ítem 19 y 20 acerca de la creación de productos y servicios se obtuvo 49.57% y 57.39% de microempresas de acuerdo en estar capacitados constantemente y en tener variedad de marcas en productos que ingresan en el mercado. Por lo mismo en ítem 21 y 22 acerca de los cambios estructurales de la organización se obtuvo 49.57% totalmente de acuerdo y 49.57 de acuerdo en relación a implementar medios de pagos electrónicos e implementar un sistema que permita llevar un registro de stock en su mercadería. Por lo indicado se sostiene la versión de los autores citados.

En referencia a la segunda dimensión de la segunda variable denominada asunción al riesgo Betancourt (2014) sostiene que el individuo se expone de manera intencional a los peligros que conoce y que están a su alcance. Así mismo los autores Flores y Quispe (2019) sostienen la importancia que el microempresario asuma y evalúe distintos tipos de riesgo para desarrollar su capacidad emprendedora, esto se evidencia en el ítem 23 y 24 acerca de la capacidad para asumir riesgos donde obtuvo un 53.91% y 57.39% de microempresas de acuerdo en asumir posibles fracasos y la posibilidad que un nuevo punto de venta no te genere ganancias de manera inmediata. Así mismo el ítem 25 y 26 acerca de toma de decisiones obtuvo 55.65% y 56.52% de microempresas de acuerdo en la importancia de evaluar diferentes rubros y tener un plan de contingencia ante situaciones que generen riesgo. Por lo indicado se sostiene la versión de los autores citados.

En referencia a la tercera dimensión de la segunda variable denominada proactividad López,(2010) afirma que debe existir adaptación reactiva, salir de la zona de confort , tomar decisiones inmediatas, anticiparse prediciendo sucesos en base a experiencias. Dicha posición lo

sostiene el autor Carbajal, (2017) ya que considera la proactividad como parte fundamental para emprender un negocio, ya que le permite dar inicio a nuevos mercados y reinventarse constantemente para suplir las necesidades del mercado y con ello lograr expandir dicho emprendimiento; en relación a los resultados se obtuvo en el ítem 27 y 28 acerca de la adaptación que el 56.52% y 63.48% están de acuerdo en que se deben tomar decisiones inmediatas con cuando se requieran y respetar opiniones de otros. Finalmente en el ítem 29 y 30 acerca de la influencia en el mercado se obtuvo 63.48% y 55.65% de microempresas de acuerdo en establecer lazos con proveedores y de construir una marca que los haga competitivos. Por lo indicado se ratifica la versión de los autores citados.

De acuerdo a lo discutido anteriormente debemos manifestar que nuestra hipótesis general confirma que existe una relación entre la Educación Financiera y Emprendimiento de las microempresas del sector comercial de Boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021. Esta posición es confirmada por el autor Morán (2020) el cual afirma que los emprendedores necesitan de capacitaciones de materia financiera y tributaria, con el propósito de que su educación financiera influya de manera positiva a un mejor desempeño en sus actividades comerciales. De igual manera el autor Maldonado et al. (2019), sostiene que existe un vínculo entre la educación financiera y el emprendimiento dado que una educación es clara y precisa ya que permite que las personas tengan una cultura de ahorro, posteriormente busquen financiamiento y sean prudentes con sus gastos, estos conocimientos en finanzas influirán en el éxito de su negocio trayendo como una mejor calidad de vida.

Respecto a la primera hipótesis específica se afirma que existe relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento. Esta posición lo sostiene Dolores et al. (2021), quien considera necesario tener conocimientos financieros para tener la ventaja de saber

administrar y emplear los productos financieros necesarios para su negocio. De la misma forma Pacori y Dianderas (2019) afirma que los conocimientos financieros ayudan al crecimiento y el manejo de su negocio. En la segunda hipótesis específica se afirma que existe relación entre las habilidades financieras y emprendimiento. Esto lo sostiene también Pacori y Dianderas (2019) donde menciona que las habilidades financieras permiten un mejor manejo de su negocio. Así mismo esto coincide con Zait y Berteza, 2014, Avendaño et al. (2021) donde afirman que las habilidades financieras permite desarrollar la capacidad para indagar y aprovechar información financiera para tomar decisiones y acciones entre ellos para emprender un negocio.

En referencia a la tercera hipótesis específica afirma que existe relación entre actitudes financieras y emprendimiento. Por su parte, Mungaray et al.(2021), concluye que la ventaja de utilizar productos financieros es decir poner en practica la educación financiera dependerá de los comportamientos y actitudes financieras positivas y estos a su vez permiten ejecutar acciones para emprender.

Finalmente, en clara concordancia con lo sostenido por Avello et al.,(2019) en relación a las limitaciones de este trabajo de investigación, se presentaron diferentes limitaciones. En primer lugar, fue la recolección de información que, en muchos casos, fue en idioma distinto al español. En segundo lugar, la limitante fue la crisis sanitaria internacional, debido a que toda información solicitada tuvo que ser por medio electrónico, como el caso de solicitar información sobre las microempresas a la Municipalidad de San Martín de Porres donde demoró 10 días, pese a ello no fue precisa dicha información para el estudio de investigación. Es por ello que se solicitó al Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, donde atendieron la solicitud en 4 días y con las especificaciones del rubro y tamaño de la empresa. En tercer lugar fue la aplicación del instrumento dado que por situaciones de la crisis sanitaria causada por la COVID-19 se obtuvo

información por medio de cuestionarios electrónicos. En cuarto lugar, fue la poca información bibliográfica y revistas científicas nacionales del presente año sobre estudios del emprendimiento.

En relación a las implicancias de este trabajo. Según Gallardo (2017), menciona que es necesario justificar las razones por la que se efectúa la presente investigación. Por lo tanto el resultado de la investigación debe permitir ayudar a temas y procedimientos, así mismo se clasifica en tres momentos: justificación teórica, metodología y práctica. Respecto a las teóricas se emplean teorías tanto de la Educación financiera como del Emprendimiento basada y respaldada por diversos autores tanto nacionales e internacionales que afirman su posición por medio de sus artículos científicos, tesis, libros digitales y físicos. ; además que es un tema muy trascendental ya que las MYPES son unos de los principales pilares que mueven las economías. Respecto a la metodología se aplicó un instrumento llamado cuestionario que fue validado por 3 expertos temáticos, para determinar si existe relación entre la Educación financiera y Emprendimiento mediante el coeficiente de correlación de Rho de Spearman. Según lo señalado este estudio servirá de aporte a otras investigaciones de distintas ciudades del Perú ya que permitirá emplear estrategias para aportar valor a cada realidad en el ámbito empresarial. Finalmente práctica porque ayudará a las microempresas a concientizar sobre la importancia de tener o mejorar la educación financiera para lograr que el emprendimiento sea mucho más exitoso, así también permite que el microempresario implemente nuevas estrategias en su negocio para lograr que el emprendimiento tenga un crecimiento sostenible en el tiempo con el fin de lograr un bienestar económico.

4.2 Conclusiones

Primera. Hemos determinado que sí existe relación entre la educación financiera y emprendimiento de las microempresas del sector de boticas en el distrito de San Martin de Porres, Lima 2021, porque al determinar el coeficiente de correlación se obtuvo como resultado 0.474 esto evidencia que existe relación positiva media entre ambas variables. Así mismo se puede evidenciar que el microempresario que hace uso de las productos y servicios bancarios le permite crecer como empresa, ya que muchos microempresarios requieren para asumir nuevos proyectos trabajar en conjunto con las instituciones financieras para lograr emprender y esto a su vez logre ser creciente y sostenible en el tiempo.

Segunda. Hemos identificado que sí existe relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021, porque al determinar el coeficiente de correlación se obtuvo como resultado 0.406 esto evidencia que existe relación positiva media entre la variable dependiente y la primera dimensión. Se afirma que un microempresario para lograr el éxito en su emprendimiento debe tener conocimientos financieros entre ellos: informarse sobre los intereses de adquirir un préstamo para invertir en el negocio ya que puede salir más costoso e incluso que la ganancia no logre cubrir dicha inversión causando una pérdida económica. También el microempresario debe conocer y asumir los posibles riesgos que podrían suceder, para ello deberán tener un plan de contingencia. Así mismo deben estar informados sobre la inflación ya que depende de las condiciones del mercado una subida, baja o mantener los precios y finalmente el microempresario debe saber la importancia de expandirse con más de 2 puntos de venta con fines de crecimiento y de no depender de un único proveedor, mientras más opciones tenga será mucho mejor para que negocie mejores precios.

Tercera. Hemos identificado que sí existe relación entre las habilidades financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martín de Porres, 2021, porque al determinar el coeficiente de correlación se obtuvo como resultado 0.439 esto evidencia que existe relación positiva media entre la variable dependiente y la segunda dimensión. Se afirma que el microempresario que logra crecer con su emprendimiento desarrolla habilidades tales como: ahorrar y tener una capacidad de ahorro en el sistema bancario, el pago puntual a proveedores e instituciones financieras y llevar en estricto un control interno de los gastos e ingresos generados por el negocio y familiares.

Cuarta. Hemos identificado que sí existe relación entre las actitudes financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021, porque al determinar el coeficiente de correlación se obtuvo como resultado 0.128 esto evidencia que existe relación positiva muy débil entre la variable dependiente y la tercera dimensión. Así mismo esto se evidencia que el microempresario puede tomar distintas actitudes financieras ya sea a corto plazo o largo plazo ambas son correctas, ya que por un lado si elige cancelar su préstamo bancario en un corto plazo comúnmente es porque el destino fue para capital de trabajo y tiene ese excedente de dinero en el cual no requiere invertir en el negocio ya sea por stock de mercadería, porque no tiene otro proyecto de negocio a corto plazo. Mientras algunas microempresas eligen a largo plazo cancelar su préstamo bancario porque el destino fue para construir y/o adquirir un nuevo local (punto de venta) o tiene proyectos de invertir en un nuevo giro como puede ser droguería, etc. y prefieren respetar tal cual señala su contrato de crédito junto con su cronograma de pagos.

4.3. Recomendaciones

Primera. Recomendamos que los microempresarios antes de adquirir un producto financiero deben informarse, y realizar un presupuesto para conocer sus ingresos y gastos para así tomar decisiones responsables y evitar endeudamiento a futuros.

Segunda. Recomendamos a los microempresarios que acostumbran a trabajar con capital propio, es decir recursos propios, que vean como una oportunidad trabajar con productos financieros tales como cuenta corriente, cuenta de ahorros, cuentas a plazo fijo, etc. ya que les permitirá acceder a préstamos bancarios con tasas competitivas de tal forma que las inversiones o proyectos de mayor cobertura (inversión) será respaldada por la institución financiera ya sea corto o largo plazo.

Tercera. Recomendamos que al gobierno implemente en la malla curricular escolar (primaria-secundaria) cursos de educación financiera como obligatorios, de tal forma que permita crear habilidades, adquirir conocimientos y actitudes necesarias que le serán de mucha utilidad para el futuro, y así puedan tomar decisiones que les permitan tener una mejor calidad de vida y/o emprender negocios exitosos.

Cuarta. Recomendamos que las Instituciones financieras brinden cursos de educación financiera gratuitos con incentivos económicos para motivar a sus clientes, así puedan cuidar la salud financiera de su cartera de clientes, enseñándoles buenas prácticas y hábitos ya que el microempresario que ponga en práctica todas las enseñanzas, permitirá a la institución financiera captar más excedente de dinero de los ahorristas para tener fuentes de fondeo a menor costo y lograr colocar préstamos a tasas competitivas donde el cliente podrá invertir en su negocio logrando una buena utilidad.

Quinta. Recomendamos que las Municipalidades de cada distrito cuenten con un área de Bienestar empresarial para guiar y asesorar a las microempresas tanto para iniciar su primer emprendimiento o también para expandir su negocio con más puntos de ventas.

Sexta. Recomendamos a los microempresarios la importancia de la innovación en el negocio ya que hoy en día debido a la alta competitividad se debe siempre encontrar una manera de implementar nuevas cosas ya sea teniendo productos de nuevas marcas, modalidades de pagos electrónicos diferente al dinero en efectivo ya que se proyecta a futuro que el dinero se convierta en electrónico. Finalmente implementar un sistema para el control de compras de tus productos, esto les ayudará para saber tu stock de productos y llevar una buena contabilidad para la declaración de Impuestos antes SUNAT.

REFERENCIAS

- Aguilar, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco* 11(1-2). Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/487/48711206.pdf>
- Alvin, A., Randal, E., & Mark, B. (2007). *Auditoría .Un enfoque integral*. Recuperado de <https://contabilidadparatodos.com/libro-auditoria-un-enfoque-integral/>
- Álvarez, F. (2018). *Los efectos de la orientación emprendedora y las redes de colaboración gerenciales en el rendimiento de la pequeña y mediana empresa (PYME) del sector cuero-calzado del estado de Guanajuato*. (Tesis para obtener el grado de doctor en ciencias administrativas). Universidad Autónoma de Aguascalientes, Aguascalientes, México. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11317/1558>
- Antonio, C., López, C., & Peña, M. (2020). Determinantes de la alfabetización financiera. *Investigación Administrativa* 49(125). Recuperado de <https://doi.org/10.35426/iav49n125.05>
- Araujo, K. (2018). *La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones ubicadas en el emporio comercial de Gamarra, período 2017*. (Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración). Universidad de San Martín de Porres, Lima. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/4060>
- Arroyo, G. (2019). *Educación Financiera de Jóvenes universitarios*. (Tesis para obtener el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A.). Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, Esmeraldas, Ecuador. Recuperado de <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/1868>
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy : Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/measuring-financial-literacy_5k9csfs90fr4-en
- Avendaño, W., Rueda, G., & Velasco, B. (2021). Percepciones, conocimientos y habilidades financieras en estudiantes de educación media. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93). Recuperado de <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/34978>
- Betancourt, D. (2014). La asunción de riesgos por el acreedor : el caso de las actividades deportivas de alto riesgo. *Revista de derecho privado* (52), 1-23. doi:<http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.52.2014.23>
- Borja, A., Carvajal, H., & Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*. Recuperado de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n24/20412415.html>
- Bresani, C., Burns, A., Escalante, P., Medroa, G., & Chipana, J. (2017). *Matemática Financiera*. Economaker. Recuperado de <https://docplayer.es/49248432-Matematica-financiera.html>
- Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Universidad y Sociedad*, 10(1). Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100269

- Carangui, P., Garbay, J., & Valencia, B. (2017). Finanzas personales: La influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Killkana sociales*, 1(3), 81-88. doi: p-ISSN 2528-8008 / e-ISSN 2588-087X
- Carbajal, P. (2017). *Personalidad proactiva y capacidad emprendedora de los trabajadores de una empresa dedicada al rubro de telecomunicaciones en el distrito de Independencia, 2017*. (Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Psicología). Universidad César Vallejo, Lima. Recuperado de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/3195>
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Recuperado de https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1_
- Chávez, G., Maza, J., & Acosta, H. (2018). Diagnóstico situacional para el mejoramiento de habilidades financieras y de inversión en pequeños territorios del Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(4). Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000400285&lng=es&tlng=es.
- ComexPerú (2019). *Las micros y pequeñas empresas en el Perú*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mype-001.pdf>
- Cifuentes, J. (2020). Crisis del coronavirus: impacto y medidas económicas en Europa y en el mundo. *España e Economía*(18). doi:<https://doi.org/10.4000/espacoeconomia.12874>
- Centro de Comercio Internacional (2020). COVID-19: el gran confinamiento y su impacto en las pequeñas empresas. Recuperado de https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SMECO2020/ITC_SME_CO-2020ExSummary-Spanish.pdf%0A
- Díaz, G., & Guambi, D. (2018). La innovación: baluarte fundamental para las organizaciones. *Innova Research Journal*, 3(10.1). Recuperado de doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v3.n10.1.2018.843>
- Duque, E., González, J., & Ramírez, J. (2016). Conocimientos Financieros en Jóvenes Universitarios: caracterización en la Institución Universitaria Esumer. *Revista de Pedagogía*, 37(101), 41-55. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=65950543003>
- Espinoza, P., Fariño, L., & Herrera, Y. (2019). Medición del nivel de Educación Financiera en los universitarios de la Ciudad de Guayaquil. *Atlante*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/338718838_MEDICION_DEL_NIVEL_DE_EDUCACION_FINANCIERA_EN_LOS_UNIVERSITARIOS_DE_LA_CIUADAD_DE_GUAYAQUIL/link/5e272ee5a6fdcc70a13de93e/download
- Flórez, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 12(27). Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4024616>
- Flores, L., León, M., & Quispe, B. (2019). *Emprendimiento del rubro textilero en la Asociación Centro Artesanal Cusco-2018*. (Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administrador). Universidad Andina del Cusco, Cusco. Recuperado de <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/3196>

- Fuentes, M., Bojica, A., & Arroyo, M. (2010). La orientación emprendedora en las iniciativas empresariales de mujeres: influencia de las relaciones externas. *Cuadernos de estudios empresariales*, 20, 35-53. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3934639>
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de Investigación : manuales autoformativos interactivo* (1 ed.). Huancayo: Universidad Continental. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12394/4278>
- García, O. (2021). Una aproximación regional al alfabetismo financiero en México. *Economía, sociedad y territorio*, 21(65). Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7753871>
- Giraldo, J. (2004). Metodología para el desarrollo de nuevos productos. *Primer Encuentro Nacional de Investigación en Diseño. Universidad Icesi*. Recuperado de https://www.icesi.edu.co/disenohoy/memorias/Witjes_giraldo.pdf
- Gnan, E., Silgoner, M., & Weber, B. (2007). Economic and Financial Education: Concepts, Goals and Measurement. *Monetary Policy & the Economy Q3/ 07*. Recuperado de https://econpapers.repec.org/article/onboenbmp/y_3a2007_3ai_3a3_3ab_3a2.htm
- Gómez, C. (2018). *La educación financiera en México. Cuaderno de Investigación*(53), 44. Recuperado de http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/4190/CI_53.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- González, A. (2018). Radiografía del emprendimiento en Europa. *eXtoikos*, 25-31. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6538862>
- Gutiérrez, O., & Zurita, A. (2006). Sobre la inflación. *Perspectivas*, 9(3). Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942413004.pdf>
- Hernández, R. (2020). Covid-19 y América Latina y el Caribe: los efectos económicos diferenciales en la región. *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social*, 6(1). Recuperado de http://obela.org/system/files/covid_hernandez_IAESDT_2020_N06.pdf
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación .Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Recuperado de https://mega.nz/file/53BF0KiB#OmVYc4cPAWL5Dk_R9w8Zvupd45J1BZJsCMONn_EUwuY
- Hernández, W., & Naranjo, T. (2018). *Emprendimiento Corporativo (EC) en el sector de Radiodifusión sonora en la ciudad Barranquilla*. (Tesis en Maestría en Administración). Universidad de la Costa CUC, Barranquilla, Colombia. Recuperado de <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/176>
- Hidalgo, L. (2014). La cultura del Emprendimiento y su formación. *Rev. Alternativas UCSG*, 2014, 15(1). Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5599803#:~:text=La%20cultura%20del%20empresarial%20es,%20reingenier%C3%ADas%20de%20procesos%20existentes.>
- Huamán, J. (2021). Impacto Económico y Social de la COVID-19 en el Perú. *Ciencia e Investigación en Defensa -CAEN*, 2(1), 31-42. Recuperado de <https://recide.caen.edu.pe/index.php/Recide/article/view/49>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática.(2020). *Encuesta de opinión sobre el impacto del COVID-19 en las empresas Colombianas*. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/resultados-encuesta-covid-lima_metropolitana-2020.pdf
- Instituto Peruano de Economía.(2020).*Impacto del COVID-19 en Perú y Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.ipe.org.pe/portal/boletin-ipe-impacto-del-covid-19-la-economia-peruana-y-latinoamerica/>
- Li, Y.(2020). Reflexiones acerca del impacto de la crisis del coronavirus sobre las Mipymes mexicanas. *Orientando*,10(21),21
- López, A. (2010).La proactividad empresarial como elemento de competitividad. *Ra Ximhai*,6(2).Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/461/46115146011.pdf>
- Lusardi , A. ,& Mitchell, O. (2016).*La importancia economica de la Alfabetización Financiera: Teoría y pruebas*. Recuperado de https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXII-04-01.pdf
- Mamani, M. (2020). *La Educación Financiera y su influencia en el endeudamiento de los clientes de la Caja Municipal de Ahorros y Créditos Cusco S.A. -Agencia Santa Rosa, periodo 2020*. (Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Ingeniería Comercial . Universidad de Privada de Tacna, Tacna.Recuperado de <http://repositorio.upt.edu.pe/handle/UPT/1514>
- Messy, F., & Atkinson, A. (2012). Measuring financial literacy: results of the oecd/international network on financial education (infe) pilot study. *OECD working papers on finance, insurance and private pensions*(15), 72. doi:<https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Miller, D. & Friesen, P. (1983). Strategy-making and environment: The third link. *Strategic Management Journal*, 4(2). Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2486083>
- Molero, J. , Rodríguez ,V. , Carricondo, R., & Esteban, V. *Pymes y COVID -19:Hacia una recuperación sostenible*. Recuperado de [Guía-Pymes-y-COVID-19_-hacia-una-recuperación-sostenible.pdf](https://www.pactomundial.org/Guia-Pymes-y-COVID-19_-hacia-una-recuperacion-sostenible.pdf) (pactomundial.org)
- Morán, M. (2020). *Educación Financiera y Tributaria en Empredimientos del Cantón Quinindé*. (Tesis para obtener el título de Licenciatura en Contabilidad y auditoria C.P.A. Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, Esmeraldas, Ecuador. Recuperado de <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/2298>
- Morris, M. (1998). Entrepreneurial Intensity: Sustaintable Advantages for Individuals Organizations and Societies. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=spwh1zKU6bQC&oi=fnd&pg=PR11&ots=bWmAGKmDIY&sig=p3TdF4rDpNEgYLz8TmPYSIT0_WE#v=onepage&q&f=false
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin , G.,& Frese ,M.(2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*,33(3). Recuperado de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2009.00308>.

- Rocha, W. & Giraldo, G. (2015). Propensión a asumir riesgos, tomar decisiones y tolerar la incertidumbre en los emprendedores de Valledupar. *Investigium IRE: Ciencias Sociales y Humanas*, 6(2). Recuperado de <https://investigiumire.unicesmag.edu.co/index.php/ire/article/download/97/92/>
- Rodríguez, C. (2016). Tenencia de cuentas bancarias de los microempresarios en México. Recuperado de <https://www.cemla.org/PDF/ic/ic-2016/ic-2016-13.pdf>
- Romero, R. (2010). *Emprendimiento y Cultura para la perdurabilidad empresarial*. (Trabajo de grado en Administración de Negocios Internacionales). Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia. Recuperado de <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2057/1026255323-2010.pdf?sequence=1>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2017). *G20/OECD infe report on adult financial literacy in 620 countries*. Recuperado de <https://www.oecd.org/finance/g20-oecd-infe-report-adult-financial-literacy-in-g20-countries.htm>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, PISA & Ministerio de Educación. (2018) *Resultados PISA 2018 Educación Financiera*. Recuperado de http://umc.minedu.gob.pe/wp-content/uploads/2020/06/PPT-PISA-Financiera-2018_FINAL-total.pdf
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico & International Network on Financial Education (2019). *Encuesta de medición de capacidades financieras Perú 2019*. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/CIFRAS-ENCUESTA/ENCUESTA_PERU%2002032021.pdf
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2020). *COVID-19 en América Latina y el Caribe: consecuencias socioeconómicas y prioridades de política. Afrontar El Coronavirus (COVID-19): Unidos En Un Esfuerzo Global*. Recuperado de <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-en-america-latina-y-el-caribe-consecuencias-socioeconomicas-y-prioridades-de-politica-26a07844/>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico & Corporación Andina de Fomento (CAF). (2020). *Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación*. Recuperado de <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/Estrategias-nacionales-de-inclusion-y-educacion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Osterling, F., & Castillo, M. (2012). Principios generales sobre el pago. *Revista de Derecho*, 1(1). Recuperado de https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi22amwst_xAhUDRjABHRd6DCEQFnoECAIQAA&url=https%3A%2F%2Fjournals.continental.edu.pe%2Findex.php%2Fiusetribunalis%2Farticle%2Fdownload%2F412%2F415%2F&usq=AOvVaw2LxE0dB73MhOFbAhoJYfT5
- Ovalles, L., Moreno, Z., Olivares, M., & Silva, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico. *Redalyc*, 23(81). Recuperado de https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi22amwst_xAhUDRjABHRd6DCEQFnoECAIQAA&url=https%3A%2F%2Fjournals.continental.edu.pe%2Findex.php%2Fiusetribunalis%2Farticle%2Fdownload%2F412%2F415%2F&usq=AOvVaw2LxE0dB73MhOFbAhoJYfT5

ed=2ahUKEwiN5f7p_7vxAhUTkWoFHfaGBtQQFjAAegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fwww.redalyc.org%2Farticulo.oa%3Fid%3D29055767013&usg=AOvVaw2CLZO37zvzOOYtPktmArNg

- Pacori, R., & Dianderas, R. (2019). *Cultura Financiera en los comerciantes de la Asociación de Comerciantes 25 de setiembre con la Avenida Abancay primera cuadra de Juliaca, 2019*. (Tesis para obtener el grado académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria). Universidad Peruana Unión, Lima. Recuperado de <https://1library.co/document/zx5kdoq-cultura-financiera-comerciantes-asociacion-comerciantes-setiembre-avenida-abancay.html>
- Rodríguez, C. (2016). Tenencia de cuentas bancarias de los microempresarios en México. Recuperado de <https://www.cemla.org/PDF/ic/ic-2016/ic-2016-13.pdf>
- Rodríguez, V., Reina, C., Rodríguez, K., & Cañarte, L. (2020). *Nuevos emprendimientos: Un análisis a sus tipos y posicionamiento postcovid-19*, 5(4). Recuperado de <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/download/298/525>
- Ruiz, J., & Largo, H. (2020). *Factores que inciden en la educación financiera de los habitantes del barrio Simón Bolívar en el Municipio de Itagui*. (Trabajo de grado de Profesional de la carrera Administración Financiera). Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. Recuperado de <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/659>
- Salazar, M., Icaza, M., & Alejo, O. (2018). La importancia de la ética en la investigación. *Universidad y Sociedad*, 10(1). Recuperado de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-305.pdf>
- Schnarch, A. (2013). *Desarrollo de nuevos productos*. McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de <https://edupointvirtual.com/wp-content/uploads/2020/03/Desarrollo-de-nuevos-productos-4ed-Alejandro-Schanarch-Kirberg.pdf>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2017). *Second Regional Seminar On Financial Education Trends In The Lac Region*. Recuperado de <https://www.oecd.org/finance/financial-education/2017%20Seminar%20on%20financial%20education%20and%20financial%20consumer%20protection%20LAC%20Chauca.pdf>
- Tabi, L. (2020). *Educación Financiera en los emprendimientos*. (Tesis para obtener el título de Ingeniero Comercial). Universidad Técnica del Norte, Ibarra, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/10416>
- Tapia, (s. f). Rentabilidad, utilidad y valor. *Thomson Reuters Checkpoint*. Recuperado de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_1/material_de_estudio/material/Rentabilidad%20utilidad%20y%20valor.pdf
- Timmons, J. (1989). *The entrepreneurial Mind by Jeffrey A. Timmons*. Recuperado de <http://docplayer.net/181030333-The-entrepreneurial-mind-by-jeffrey-a-timmons.html>
- Villada, F., López, J. y Muñoz, N. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería. *Formación Universitaria*, 10(2), 13-22. doi: 10.4067/S0718-50062017000200003

Villalba, M. (2020). La cultura del emprendimiento de Ecuador en relación a Perú. *Visionario Digital*, 4(3). Recuperado de <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v4i3.1340>

Yoguel, G. (2014). ¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? Una perspectiva evolucionista- neoschumpeteriana. *Seminario Taller "La estructura productiva argentina. Evolución reciente y perspectivas"*. Recuperado de <https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/ponenciayoguel.pdf>

Zait, A., & Berteza, P. (2014). Financial Literacy - Conceptual Definition and Proposed Approach for a Measurement Instrument. *Journal of Accounting and Management*, 4(3). Recuperado de <http://journals.univ-danubius.ro/index.php/jam/article/view/2712/2349>

ANEXO N°1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTAS)	ALTERNATIVAS DE RESPUESTA
<p>Educación Financiera</p> <p>Es el proceso por el cual los consumidores e inversionistas financieros refuerzan la comprensión de productos y conceptos financieros a través de información, desarrollando habilidades y confianza para comprender mejor los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde solicitar ayuda y tomar otras decisiones efectivas que les permitan mejorar su bienestar económico. Duque et al., (2016)</p>	<p>Conocimientos financieros</p> <p>Se basa en el manejo que una persona tiene en conceptos financieros básicos y en la habilidad para emplearlo en situaciones de decisión. En ese sentido la aplicación del conocimiento será relevante para identificar que la persona está haciendo buen uso de sus conocimientos financieros ya que será capaz de usarlos con confianza y efectividad. (Atkinson & Messy, 2012; García, 2021)</p>	Intereses	1,2	<p>Escala Likert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nada • Casi Nada • A veces • Casi siempre • Siempre
		Riesgo- rentabilidad	3,4	
		Inflación	5,6	
		Diversificación	7,8	
	<p>Habilidades financieras</p> <p>Es la capacidad que desarrolla el individuo para utilizar la información financiera para tomar decisiones (Zait & Berteá, 2014)</p>	Tenencia de productos de ahorro	9,10	
		Cumplimiento de deudas	11, 12	
		Manejo de ingresos y gastos	13,14	
	<p>Actitudes financieras</p> <p>Es la predisposición para decidir y actuar en materia financiera; una actitud positiva considera el futuro en la priorización de metas, la previsión ante emergencias y la planeación para el retiro. (Atkinson & Messy, 2012; García, 2021)</p>	Preferencias por el corto plazo	15,16	
Preferencias por el largo plazo		17,18		

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTAS)	ALTERNATIVAS DE RESPUESTA
Emprendimiento Consiste en generar negocios con la finalidad de obtener una retribución económica. Los emprendedores desempeñan un papel fundamental en cualquier economía, principalmente por el hecho de que a partir de sus habilidades y la iniciativa necesaria puedan predecir las necesidades de los individuos y contribuir con nuevas ideas en el mercado. Borja et al., (2020)	Innovación Es la predisposición para formar parte de la creatividad y la experimentación mediante la adquisición de nuevos productos y servicios así como el liderazgo tecnológico. (Rauch et al., 2009)	Creación de productos y servicios	19,20	Escala Likert • Nada • Casi Nada • A veces • Casi siempre • Siempre
		Cambios estructurales de la organización	21,22	
	Asunción al riesgo Implica la voluntad de comprometer recursos significativos en oportunidades que tienen una posibilidad razonable de fracasar, y estos riesgos suelen ser moderados y calculados. (Morris, 1998)	Capacidad de asumir riesgos	23,24	
		Toma de decisiones	25,26	
	Proactividad Es una búsqueda de oportunidades, perspectiva de futuro caracterizada por la introducción de nuevos productos y servicios por delante de la competencia y actuando en previsión de la demanda futura. (Rauch et al., 2009)	Adaptación	27,28	
		Influencia en el mercado	29,30	

ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO SAN MARTIN DE PORRES, 2021”

TITULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	DIMENSIONES DE LAS VARIABLES	ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN
La educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres, 2021.	¿Existe relación entre la educación financiera y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres, 2021?	Determinar si existe relación entre la educación financiera y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres, 2021.	Existe relación significativa entre la educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres ,2021.	V1. Educación financiera D1.1 Conocimientos financieros D1.2 Habilidades financieras D1.3 Actitudes financieras V2. Emprendimiento D2.1 Innovación D2.2 Asunción al riesgo D2.3 Proactividad	Cuantitativo DISEÑO DE INVESTIGACIÓN No experimental de corte transversal NIVEL DE INVESTIGACIÓN Descriptivo Correlacional TIPO DE INVESTIGACIÓN Básica INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE 1: Cuestionario de Educación financiera Autor: Propio 18 ítems INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE 2: Cuestionario de Emprendimiento Autor: Propio 12 ítems POBLACIÓN 163 microempresas de sector comercial de boticas del distrito de SMP. MUESTRA 115 microempresas de sector comercial de boticas del distrito de SMP. TIPO DE MUESTREO Probabilístico aleatorio simple
	PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS		
	¿Existe relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021?	Identificar si existe relación entre los conocimientos financieros y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021.	Existe relación significativa entre los conocimientos financieros y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.	VARIABLE CUALITATIVA ORDINAL Escala Likert (Nunca desacuerdo =1, Casi nunca =2, A veces =3, Casi siempre =4, Siempre =5)	
	¿Existe relación entre las habilidades financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021?	Identificar si existe relación entre las habilidades financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021.	Existe relación significativa entre las habilidades financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.		
¿Existe relación entre las actitudes financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito de San Martin de Porres , 2021?	Identificar si existe relación entre las actitudes financieras y emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.	Existe relación significativa entre las actitudes financieras y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martin de Porres ,2021.			

ANEXO N°3

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Instrucciones:

El presente instrumento tiene por finalidad recoger información de interés relacionada con el tema “La educación financiera y el emprendimiento de las microempresas del sector comercial de boticas en el distrito San Martín de Porres, 2021”. A continuación, se le presenta un conjunto de preguntas para que usted elija la alternativa que considere correcta marcando para tal fin con un aspa (X). Esta encuesta es anónima se le agradece por su participación.

Escala de medida	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	1	2	3	4	5
VARIABLE 1: EDUCACIÓN FINANCIERA					
CONOCIMIENTOS FINANCIEROS					
	1	2	3	4	5
1	Al contratar un préstamo bancario me informo sobre los intereses a pagar.				
2	Al abrir una cuenta a plazo fijo o de ahorro me informo previamente de los intereses a cobrar.				
3	Al realizar una inversión existe la probabilidad de perder de dinero.				
4	Al realizar una alta inversión existe también la probabilidad de que la rentabilidad sea mayor.				
5	El alza de precios tiene impacto negativo en el costo de vida.				
6	El control de precios influye en la inflación.				
7	Tener más de un punto de venta permite maximizar la rentabilidad y el crecimiento de su negocio.				
8	Tener varios proveedores permite negociar mejores precios.				
HABILIDADES FINANCIERAS					
	1	2	3	4	5
9	Con qué frecuencia suele ahorrar				
10	El ahorro en el sistema financiero lo considera importante.				
11	Considera como prioritario el pago puntual a los proveedores				
12	Considera importante el pago puntual a las entidades financieras.				
13	Es importante llevar un control de los ingresos generados por el negocio.				
14	Es importante llevar un control de los gastos familiares y del negocio.				
ACTITUDES FINANCIERAS					
	1	2	3	4	5
15	Al contratar un préstamo bancario suele pagar la totalidad de la deuda en un plazo menor a 12 meses.				
16	Suele mantener sus ahorros en el sistema bancario en un plazo menor a 12 meses.				
17	Al contratar un préstamo bancario suele pagar la totalidad en un plazo mayor a 12 meses.				
18	Suele mantener sus ahorros en el sistema bancario en un plazo mayor a 12 meses.				

VARIABLE 2 : EMPRENDIMIENTO						
INNOVACIÓN		1	2	3	4	5
19	Es importante estar capacitado para brindar una mejor atención.					
20	Es importante tener productos con nuevas marcas que ingresan en el mercado.					
21	Es necesario implementar en el negocio todas las modalidades de pago electrónicos que existen en la actualidad.					
22	Es necesario implementar un sistema para el control de productos en stock.					
ASUNCIÓN AL RIESGO		1	2	3	4	5
23	Para emprender un negocio se debe asumir la posibilidad de un fracaso.					
24	Tener un nuevo punto de venta implica asumir el riesgo de no recibir ganancias de manera inmediata.					
25	Al emprender un negocio se debe evaluar diferentes rubros para tomar decisiones razonables de inversión.					
26	Es necesario tener un plan de contingencia ante situaciones complejas que afecten el negocio					
PROACTIVIDAD		1	2	3	4	5
27	Suelo tomar decisiones inmediatas sobre posibles cambios que se dan en el mercado					
28	Escucho y valoro otras opiniones y/o formas de trabajo que permiten el crecimiento del negocio.					
29	Establecer lazos estratégicos con proveedores permiten encontrar soluciones inmediatas a problemas que se presenten.					
30	Construir la imagen de una marca y lograr el reconocimiento en el mercado permite ser más competitivo.					

ANEXO 4

Validación por juicio de expertos de los instrumentos

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
EDUCACIÓN FINANCIERA**

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: **Luis Ricardo Cárdenas Torres**
- 1.2. Grado académico y/o título del experto: **Magister**
- 1.3. Cargo e institución donde labora del experto: **Universidad Privada del Norte**
- 1.4. Título de la investigación: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO SAN MARTIN DE PORRES, 2021”**
- 1.5. Nombre del instrumento: **Cuestionario de Educación financiera**
- 1.6. Autor del instrumento: **Propio**
- 1.7. Para obtener el título de: **Licenciado en Administración Bancaria y financiera**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología		X			
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL	49	45	4			

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES:

Lima, 18 de Junio del 2021


Firma

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
EMPRENDIMIENTO

III. DATOS GENERALES

- 3.1. Apellidos y nombres del experto: **Luis Ricardo Cárdenas Torres**
- 3.2. Grado académico y/o título del experto: **Magister**
- 3.3. Cargo e institución donde labora el experto: **Universidad Privada del Norte**
- 3.4. Título de la investigación: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, 2021”**
- 3.5. Nombre del instrumento: **Cuestionario de Emprendimiento**
- 3.6. Autor del instrumento: **Propio**
- 3.7. Para obtener el título de: **Licenciado en Administración Bancaria y financiera**

IV. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
11. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
12. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
13. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología		X			
14. ORGANIZACIÓN.	Existe una organización lógica.	X				
15. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
16. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
17. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
18. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
19. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
20. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL	49	45	4			

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES:

Lima, 18 de Junio del 2021



Firma

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

EDUCACIÓN FINANCIERA

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: **Arthur Serrato Cherres**
- 1.2. Grado académico y/o título del experto: **Magister**
- 1.3. Cargo e institución donde labora del experto:
- 1.4. Título de la investigación: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO SAN MARTIN DE PORRES, 2021”**
- 1.5. Nombre del instrumento: **Cuestionario de Educación financiera**
- 1.6. Autor del instrumento: **Propio**
- 1.7. Para obtener el título de: **Licenciado en Administración Bancaria y financiera**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

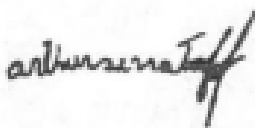
INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología	X				
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL						

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES:

Lima, 30 de Mayo del 2021



**MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
EMPRENDIMIENTO**

III. DATOS GENERALES

- 3.1. Apellidos y nombres del experto:
- 3.2. Grado académico y/o título del experto:
- 3.3. Cargo e institución donde labora el experto:
- 3.4. Título de la investigación: “LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, 2021”
- 3.5. Nombre del instrumento: Cuestionario de Emprendimiento
- 3.6. Autor del instrumento: Propio
- 3.7. Para obtener el título de: Licenciado en Administración Bancaria y financiera

IV. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
11. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
12. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
13. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.	X				
14. ORGANIZACIÓN.	Existe una organización lógica.	X				
15. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
16. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
17. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
18. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
19. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
20. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL						

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES:



Lima, 30 de Mayo del 2021

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
EDUCACIÓN FINANCIERA

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: **Víctor Peña Ormeño**
- 1.2. Grado académico y/o título del experto: **Magister**
- 1.3. Cargo e institución donde labora del experto: **Universidad Privada del Norte**
- 1.4. Título de la investigación: **“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO SAN MARTIN DE PORRES, 2021”**
- 1.5. Nombre del instrumento: Cuestionario de Educación financiera
- 1.6. Autor del instrumento: Propio
- 1.7. Para obtener el título de: Licenciado en Administración Bancaria y financiera

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología	X				
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL		X				

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES:

Lima, 15 de Junio del 2021



Firma

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
EMPRENDIMIENTO

III. DATOS GENERALES

- 3.1. Apellidos y nombres del experto: **Víctor Peña Ormeño**
- 3.2. Grado académico y/o título del experto: **Magister**
- 3.3. Cargo e institución donde labora el experto: **Universidad Privada del Norte**
- 3.4. Título de la investigación: “LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BOTICAS EN EL DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES, 2021”
- 3.5. Nombre del instrumento: Cuestionario de Emprendimiento
- 3.6. Autor del instrumento: Propio
- 3.7. Para obtener el título de: Licenciado en Administración Bancaria y financiera

IV. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
11. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
12. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
13. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología	X				
14. ORGANIZACIÓN.	Existe una organización lógica.	X				
15. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
16. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
17. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
18. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
19. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
20. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL		X				

PUNTUACIÓN

- | | | |
|-------------|-------------------------------------|-----------------------|
| De 10 a 20: | <input type="checkbox"/> | No válido, reformular |
| De 21 a 30: | <input type="checkbox"/> | No válido, modificar |
| De 31 a 40: | <input type="checkbox"/> | Validar, mejorar |
| De 41 a 50: | <input checked="" type="checkbox"/> | Válido, aplicar |

OBSERVACIONES:



Firma

Lima, 15 de Junio del 2021