

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONOMICAS



**TESIS**

“LA EDUCACION FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA CONTRIBUIR AL  
FORTALECIMIENTO ECONOMICO DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE  
LIMA SUR”

**PREPARADO POR:**

BACH. ADM. MARICELA CHING ARNAO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN

LIMA – PERÚ

2017

## DEDICATORIA

A mi querida familia, hijas y esposo quienes día a día con su gran apoyo y comprensión me han dado las fuerzas necesarias para continuar con esta importante lucha de seguir creciendo profesionalmente y personalmente y comprobar que todo esfuerzo finalmente tiene su recompensa.

### AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestra gratitud a los docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Ciencias Económicas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega en especial a mis asesores de tesis por su valioso apoyo y asesoramiento en la elaboración de mi tesis y por permitirme aportar algunas ideas en beneficio de los microempresarios y la educación financiera.

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado Dictaminador:

En cumplimiento a las disposiciones contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, presentamos a vuestra consideración el informe final de investigación titulado: LA EDUCACION FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA CONTRIBUIR AL FORTALECIMIENTO ECONOMICO DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE LIMA SUR, con el propósito de obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración. Esperamos que el presente informe final de investigación sea de su satisfacción y sirva de fuente de conocimiento para los estudiantes y futuros profesionales de la escuela de Administración.

Lima, 18 de octubre 2017

## INDICE

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
INDICE .....	v
INDICE DE CUADROS.....	viii
INDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
INTRODUCCION .....	xv
CAPITULO I: Planteamiento Del Problema.....	17
1.1 Situación problemática .....	17
1.2 Problema de investigación.....	18
Problema general .....	18
Problemas específicos.....	18
1.3 Justificación .....	18
Justificación teórica .....	18
Justificación práctica .....	20
1.4 Objetivos.....	21
1.5 Objetivo general: .....	21
1.6 Objetivo específicos.....	21
CAPITULO II: Marco Teórico .....	22

2.1 Antecedentes de la investigación .....	22
Antecedentes Internacional.....	22
Antecedentes Nacionales .....	24
2.2 Base Teórica .....	25
2.2.1 Sustento de la primera variable: Educación Financiera.....	26
2.2.2 Sustento de la segunda variable: Fortalecimiento económico.....	44
2.3 Glosario de términos.....	55
CAPITULO III: Hipotesis Y Variables.....	59
3.1 Hipótesis general .....	59
3.2 Hipótesis específicas.....	59
3.3 Identificación de Variables .....	59
3.3.1 Variable independiente: .....	59
3.3.2 Variable dependiente: .....	59
3.4 Operación de Variables.....	60
3.5 Matriz de consistencia (ver anexo) .....	60
CAPITULO IV. Metodología .....	61
4.1 Tipo de investigación.....	61
4.2 Diseño de la investigación .....	61
4.3 Unidad de análisis.....	61
4.4 Población de estudio .....	61
4.5 Tamaño y selección de muestra .....	61

4.6 Técnicas de recolección de datos.....	62
4.7 Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de la información.....	63
CAPITULO V: Presentacion De Resultados .....	64
CONCLUSIONES .....	100
RECOMENDACIONES .....	101
BIBLIOGRAFIA.....	103

## INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. ¿Sabe qué es educación financiera?.....	64
Cuadro 2. ¿Cómo calificaría usted su educación financiera?.....	65
Cuadro 3. ¿Ha estudiado algún curso con respecto a educación financiera o finanzas?.....	66
Cuadro 4. ¿Usted tiene algún interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera?.....	67
Cuadro 5. ¿Usted considera que para su economía familiar y de su negocio es importante tener educación financiera?.....	68
Cuadro 6. ¿Cree usted que su conocimiento de educación financiera es suficiente para el crecimiento de su negocio?.....	69
Cuadro 7. ¿Cree usted que llevar cursos básicos de educación financiera sería útiles para su negocio y sus finanzas personales?.....	70
Cuadro 8. ¿Cree que su negocio estaría mejor organizado si usted hubiera llevado cursos de educación financiera?.....	71
Cuadro 9. ¿Considera usted que la educación financiera es importante para el crecimiento sostenible de las empresas?.....	72
Cuadro 10. ¿Usted usa herramientas financieras como EEFF o flujo de caja para tomar decisiones económicas dentro de su negocio?.....	73
Cuadro 11. ¿Sabe usted que son productos financieros?.....	74
Cuadro 12. ¿Cuenta con productos financiero?.....	75
Cuadro 13. ¿Con que frecuencia solicita productos financieros?.....	76
Cuadro 14. ¿Usa cuentas de ahorros para realizar sus transacciones?.....	77
Cuadro 15. ¿Si tienes créditos empresariales estos fueron usados netamente para negocio?.....	78



Cuadro 16. ¿Si tiene tarjetas o créditos de consumo, algunos de estos fueron usados para su negocio?.....	79
Cuadro 17. ¿Considera que los productos financieros que tiene son de utilidad para su negocio?.....	80
Cuadro 18. ¿Cree usted que su negocio hubiera tenido el mismo crecimiento sin los productos financieros?.....	81
Cuadro 19. ¿Considera importante tener acceso a productos financieros?.....	82
Cuadro 20. ¿Considera que conseguir productos financieros es fácil?.....	83
Cuadro 21. ¿Considera que los costos de los productos financieros son justos?.....	84
Cuadro 22. ¿Sabe usted en que consiste la educación financiera?.....	85
Cuadro 23. ¿Cree usted que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio?.....	86
Cuadro 24. ¿Considera que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible de su negocio?.....	87
Cuadro 25. ¿La planificación financiera ha contribuido al crecimiento de su negocio?.....	88
Cuadro 26. ¿Cree usted que su negocio tiene una buena planificación financiera?.....	89
Cuadro 27. ¿Considera que debería hacer una reingeniería de su planificación financiera?.....	90
Cuadro 28. ¿Ha recibido ayuda especializada para planificar la organización de su empresa?.....	91
Cuadro 29. ¿Cree usted que aplicando la planificación financiera le ayudará para una toma de decisiones acertadas?.....	92
Cuadro 30. ¿Considera que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo una planificación financiera?.....	93
Cuadro 31. ¿Cree usted que aplicando una oportuna planificación financiera contribuye al éxito de su negocio?.....	94

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Sabe qué es educación financiera?.....	64
Figura 2. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cómo calificaría su educación financiera?.....	65
Figura 3. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Ha estudiado algún curso con respecto a educación financiera o finanzas en general?.....	66
Figura 4. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Usted tiene algún interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera?.....	67
Figura 5. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Usted considera que para su economía familiar y de su negocio es importante tener educación financiera?.....	68
Figura 6. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que su conocimiento de educación financiera es suficiente para el crecimiento de su negocio?.....	69
Figura 7. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que llevar cursos básicos de educación financiera sería útiles para su negocio y sus finanzas personales?.....	70
Figura 8. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree que su negocio estaría mejor organizado si usted hubiera llevado cursos de educación financiera?.....	71
Figura 9. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera usted que la educación financiera es importante para el crecimiento sostenible de las empresas?.....	72
Figura 10. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Usted usa herramientas financieras como EEFF o flujo de caja para tomar decisiones económicas dentro de su negocio?.....	73
Figura 11. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Sabe usted que son productos financieros?.....	74

Figura 12. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cuenta con productos financieros?.....	75
Figura 13. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Con que frecuencia solicita productos financieros?.....	76
Figura 14. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Usa cuentas de ahorros para realizar sus transacciones?.....	77
Figura 15. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Si tienes créditos empresariales estos fueron usados netamente para negocio?.....	78
Figura 16. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Si tiene tarjetas o créditos de consumo, algunos de estos fueron usados para su negocio?.....	79
Figura 17. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera que los productos financieros que tiene son de utilidad para su negocio?.....	80
Figura 18. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que su negocio hubiera tenido el mismo crecimiento sin los productos financieros?.....	81
Figura 19. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera importante tener acceso a productos financieros?.....	82
Figura 20. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera que conseguir productos financieros son fáciles?.....	83
Figura 21. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera que los costos de los productos financieros son justos?.....	84
Figura 22. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Sabe usted en que consiste la educación financiera?.....	85
Figura 23. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio? .....	86

Figura 24. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible de su negocio?.....	87
Figura 25. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿La planificación financiera ha contribuido al crecimiento de su negocio?.....	88
Figura 26. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que su negocio tiene una buena planificación financiera?.....	89
Figura 27. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera usted que debería hacer una reingeniería de su planificación financiera?.....	90
Figura 28. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Ha recibido ayuda especializada para planificar la organización de su empresa?.....	91
Figura 29. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que aplicando la planificación financiera le ayudará para una toma de decisiones acertadas?.....	92
Figura 30. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Considera que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo una planificación financiera?.....	93
Figura 31. Porcentaje de bodegueros del cono sur ¿Cree usted que aplicando una oportuna planificación financiera contribuye al éxito de su negocio?.....	94

## RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo es determinar si la Educación Financiera como herramienta contribuye al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur, teniendo en cuenta que no tienen acceso a programas de educación financiera que le permita adquirir conocimiento y herramientas para contribuir a un adecuado manejo de sus negocios. La mayoría de ellos emprenden negocios de manera empírica, sin contar con conocimientos suficientes para hacer exitoso su unidad de trabajo. Muchas veces la falta de información aunada al escaso acceso a los productos y servicios financieros, fomentan el uso de servicios financieros informales (tandas, ahorro bajo el colchón, solicitud de créditos a prestamistas a tasas elevadas), generando en muchos casos sobreendeudamiento, malas inversiones, y en el peor de los casos hasta quiebra del negocio.

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental de corte transversal, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es cuantitativo. La población estuvo conformada por los microempresarios bodegueros de Lima Sur, considerando una población de 27,542 y eligiendo una muestra representativa de 378 microempresarios de este rubro; la técnica empleada fueron entrevistas y el instrumento un cuestionario compuesto de preguntas en la escala de Likert, las cuales fueron aplicadas a los comerciantes bodegueros. El presente estudio probó la hipótesis a través de la técnica estadística de correlación de Pearson.

**Palabras claves:** educación financiera, aprendizaje económico, productos financieros, planificación financiera, optimización de recursos, gestión financiera, crecimiento sostenible.

## ABSTRACT

The general objective of this paper is to determine whether Financial Education as a tool contributes to the economic strengthening of the micro-business owner of South Lima, taking into account that they do not have access to financial education programs that allow them to acquire knowledge and tools to contribute to an adequate management of your business. Most of them undertake business empirically, without sufficient knowledge to make their work unit successful. Many times the lack of information coupled with poor access to financial products and services, encourage the use of informal financial services (batches, savings under the mattress, requesting loans to high-rate lenders), generating in many cases over-indebtedness, bad investments , and in the worst case up to bankruptcy of the business.

The research design was of a non-experimental cross-sectional type, of a descriptive nature, whose methodological design is quantitative. The population was conformed by the micro-business owners of Lima South, considering a population of 27,542 and choosing a representative sample of 378 microentrepreneurs of this item; The technique used were interviews and the instrument was a questionnaire composed of questions on the Likert scale, which were applied to wine merchants. The present study tested the hypothesis through Pearson's statistical correlation technique.

**Keywords:** financial education, economic learning, financial products, financial planning, resource optimization, financial management, sustainable growth.

## INTRODUCCION

Actualmente, varias organizaciones internacionales vienen alertando la necesidad e importancia de mejorar la educación y cultura financiera de las personas, dado que la falta de este puede ocasionar decisiones poco acertadas sobre su economía personal y de sus negocios.

La educación financiera ahora está reconocida globalmente como una habilidad esencial de la vida adulta, con una mejor comprensión de conceptos financieros y riesgos podría mejorar la toma de decisiones financieras y puede complementar la protección al consumidor.

El Minedu, junto a la SBS, CEFi de Asbanc, APESEG y el Banco Interamericano de Desarrollo, han implementado entre el 2015-2016 talleres de finanzas dirigidos a la etapa escolar. Sin embargo, siendo los microempresarios los que promueven el desarrollo económico del país es vital que estos talleres y cursos se difundan en mayor medida a este sector, buscando que el emprendedor conozca cómo funciona el sistema financiero e identifique las principales herramientas que puede utilizar para gestionar mejor las finanzas de su negocio, reforzando temas como elaborar un presupuesto, el ahorro, contabilidad, importancia del historial crediticio, financiamiento para su negocio, etc.

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo determinar la influencia que tiene la Educación Financiera en el fortalecimiento económico de los microempresarios bodegueros de Lima Sur. Siendo la Educación Financiera de vital importancia en todos los sectores de nuestra población sobre todo en los microempresarios bodegueros que es tema de estudio, está comprendido en cinco capítulos, correspondiente al primer capítulo al planteamiento del problema de investigación, en el que se describe el problema, se plantean los objetivos y la justificación.

En el segundo capítulo Marco Teórico, encontramos los antecedentes de la investigación y la base teórica.

En el tercer capítulo, se definen las hipótesis y la identificación de las variables.

En el cuarto capítulo Metodología, se ha definido el tipo y diseño de la investigación, la unidad de análisis, población de estudio, tamaño y selección de muestra y la técnica aplicada para la recolección de datos.

Finalmente, el quinto capítulo presentamos los resultados, brindando las conclusiones y recomendaciones.

Este es un aporte valioso con recomendaciones para desarrollar un trabajo conjunto con aras de fortalecer económicamente al microempresario bodeguero dotándolos de conocimientos necesarios para su aplicación y buen manejo de sus negocios.



## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Situación problemática**

En la actualidad se evidencia que la población de microempresarios presentan un bajo nivel de capacidad financiera y una falta de confianza en el sistema financiero, asimismo, no cuenta con conocimientos, habilidades, herramientas y actitudes para administrar sus finanzas y consejos útiles para un mejor manejo en sus hábitos de ahorro y de sus créditos, así como la falta de una oportuna planificación del presupuesto de sus negocios y economía familiar, lo cual con la carencia de estos, ocasiona numerosos problemas tales como, ausencia de ahorros para afrontar eventualidades, no se planifican los gastos de manera anticipada, sobreendeudamientos, malas inversiones, falta de gestión del negocio, entre otras.

La población, y sobre todo los clientes microempresarios aún tiene paradigmas de que si deposita su dinero en el banco está sujeto a cobros excesivos de comisiones, que lejos de lograr un incremento en sus ahorros por el contrario va disminuyendo con el tiempo.

Las cabezas de familia no tienen un esquema de ahorro ni realizan de manera mensual una planificación financiera que les permita elaborar un presupuesto para afrontar adecuadamente sus gastos familiares y esto conlleva a afrontar estos gastos con el capital de sus negocios.

La informalidad y falta de conocimiento conlleva a que las personas manejen de manera empírica los temas financieros de sus negocios, esto trae como consecuencia decisiones poco acertadas que puede ocasionar un mal manejo, pérdidas de capital, sobreendeudamiento y muchas veces termina en la quiebra del negocio.

En los últimos años, se ha incrementado el número de familias que acceden al crédito, lo cual es positivo para su desarrollo; sin embargo, muchas de ellas gastan más de lo que

pueden pagar. Este problema se debe a que la mayoría de ellas no cuentan con conocimientos básicos, información y asesoramiento previo acerca del manejo de su economía y finanzas personales.

La educación financiera permite que la persona, familia o empresa cuente con una mayor cultura financiera, por consiguiente, son menos propensos a sufrir problemas financieros, así como puedan tomar mejores decisiones financieras que repercutirán en su bienestar y el de su entorno, favoreciendo el crecimiento económico y una estabilidad financiera.

## **1.2 Problema de investigación**

### **Problema general**

¿De qué manera la educación financiera como herramienta influye al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur?

### **Problemas específicos**

¿Cómo el aprendizaje económico-financiero contribuye al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur?

¿En qué medida el acceso a nuevos productos financieros favorece a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur?

¿Cómo una oportuna planificación financiera determina una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur?

## **1.3 Justificación**

### **Justificación teórica**

La investigación nos servirá para contrastar y reafirmar la necesidad e importancia de una adecuada formación en educación financiera, contribuyendo directamente al

fortalecimiento económico y mejorando la gestión financiera de los negocios para que mantengan una estabilidad económica y crecimiento sostenible en el tiempo. Entre uno de los problemas identificados en este sector es el desconocimiento y la desinformación sobre temas de finanzas que limitan la capacidad de tomar decisiones.

Esta situación conlleva a los microempresarios de este sector al endeudamiento excesivo, nulas inversiones e inadecuado uso de recursos financieros. Todo ello, repercute en la calidad de vida de su entorno familiar y empresarial.

Para los microempresarios es vital saber manejar sus finanzas personales, pues esto le servirá para un adecuado manejo de sus finanzas empresariales. Es importante que puedan aprender a separar ambas finanzas, así como también reconocer la relación entre riesgo y rentabilidad y saber elegir entre un producto financiero que se adecua a sus necesidades y que cuente con las mejores condiciones del mercado.

García (2015) La educación financiera es el proceso mediante el que adquirimos conocimientos, habilidades y capacidades que nos permiten tomar mejores decisiones en cuanto al manejo de nuestros recursos, hacer juicios informados y asesorarnos adecuadamente para maximizar el rendimiento de nuestro dinero. También nos ayuda a mantener finanzas sanas, enseñándonos a administrar nuestros ingresos y a gastar mejor, a construir los medios para hacer frente a imprevistos, a formar un patrimonio y a cumplir metas de vida.

La educación económica y financiera es a la economía lo que la cultura cívica es a la democracia. Sin cultura cívica, los individuos no ejercen como ciudadanos conscientes, capaces de participar en la construcción política de su entorno, de igual manera sin educación financiera, los individuos no son capaces de tomar decisiones sobre su economía personal. La educación financiera es, a nivel institucional y a nivel personal, una inversión para el futuro.

Piedrahita (2016) Las empresas logran maximizar su valor solo si identifican y optimizan las variables que les agregan valor y que están presentes en las decisiones financieras, económicas y de capital, operativas y estratégicas que toman los ejecutivos a diario. Algunas decisiones involucran variables que componen el valor, otras lo crean, lo soportan y en su conjunto permiten a los ejecutivos adicionar y maximizar el valor de la empresa.

Para lograr los objetivos de maximizar la riqueza y crear valor, la administración de las empresas se apoya en tácticas y estrategias. Las primeras son medidas de a corto plazo que ayudan a alcanzar las estrategias y están orientadas a aumentar el margen operacional, optimizar la rentabilidad el incrementar el flujo de caja.

### **Justificación práctica**

Las propuestas desarrolladas servirán para mejorar la actitud y aptitud de los microempresarios del rubro de bodegas de Lima Sur.

Los beneficiarios directos, con los resultados de la investigación serán los microempresarios del giro de bodegas de Lima Sur y por tanto sus negocios y emprendimientos; así también como sus clientes y proveedores, pues habría una mayor confianza por reflejo de su mejor manejo financiero.

Asimismo, las propuestas ayudarán a los clientes a desarrollar aptitudes financieras para mejorar las prácticas de manejo de sus negocios, además de esto comprenderá la importancia de un adecuado manejo financiero familiar y formalidad de su negocio, teniendo como resultado mejores oportunidades de crecimiento, manteniendo una economía estable y una mejor calidad de vida. Asimismo, permitirá incrementar el nivel de conocimientos en los microempresarios mediante la divulgación de información preventiva y correctiva, y transmitirles los conocimientos pertinentes sobre las herramientas financieras necesarias que les permita la toma de decisiones acertadas.

## **1.4 Objetivos**

### **1.5 Objetivo general:**

Demostrar si la Educación Financiera como herramienta influye en el fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur

### **1.6 Objetivo específicos**

Determinar si el aprendizaje económico-financiero contribuye al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.

Analizar si el acceso a productos financieros favorece a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.

Verificar si una oportuna planificación financiera determina una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

#### **Antecedentes Internacional**

A continuación, se presentan los antecedentes de investigación, relacionados al tema a investigar, con los cuales se aportará más información y comprensión:

Saucedo Cruz (2015) en su tesis “Micro, Pequeñas y Medianas empresas y su relación con la Educación Financiera”, cuyo objeto de estudio es mostrar la situación actual de las MiPyMes en un contexto global, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay, así como identificar en este sector la situación actual de la educación financiera, y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas.

Muestra los avances de temas de educación financiera y la influencia que tiene en el éxito de la educación financiera que se viene impartiendo entre las MiPyMes en ambos países.

La principal intención con este estudio es contribuir en su evolución y en su gestión para el crecimiento, así como a su estabilidad en el tiempo. Destacar la importancia de la educación financiera en las decisiones de la vida de las empresas y también de las personas. El diseño de la investigación es de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es cuantitativo.

Se concluyó que las MiPyMes se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando.

Se considera bueno el avance en difusión financiera hacia personas y alumnos de la sociedad mexicana y uruguaya. Sin embargo, se trata de un diagnóstico austero cuando se señala únicamente la capacitación financiera dirigido a microempresarios. Es insuficiente la capacitación que tome en cuenta las necesidades especiales de este tipo de empresas, como lo relacionado a la administración de los ingresos, el flujo de capital, opciones pertinentes de financiamiento, entre otros. Se debe considerar una capacitación que informe más allá de cómo funciona el ahorro o temas sobre cómo usar una tarjeta de crédito. Que, si bien son importantes para los microempresarios, tomando como base el hecho de que también son personas y como tales deben tener acceso a este tipo de información.

Gutiérrez (2014) en su tesis “La educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión” realizó un estudio sobre la educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión, el cual tuvo como objetivo conocer la influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión de los alumnos de maestría de la FCA y de la UAQ (Universidad Autónoma de Querétaro), como toman sus decisiones de inversión y de acuerdo con ello proponer alternativas para el fomento y adquisición de la educación financiera que contribuya a beneficiar a las finanzas personales.

Los resultados muestran que 9 de cada 10 encuestados, considera que la educación financiera influye en sus decisiones de inversión. El estudio es de enfoque de investigación cuantitativo, diseño no experimental, transversal en el tiempo y con un alcance descriptivo en su mayor parte. Su objeto de estudio fueron 185 alumnos de la maestría FCA de la UAQ.

Concluye que la educación financiera tiene una relación directa con la prosperidad personal contribuyendo de cierta manera al progreso de la sociedad. Todas las personas necesitan y deberían tener educación financiera dado que las finanzas y la economía están en todas partes, independientemente de la situación de cada persona, día a día se toman

decisiones financieras que repercuten en su futuro y que incluyen hacer uso de los instrumentos y servicios financieros que existen. Se debe diferenciar los términos cultura y educación financiera, todas las personas tienen cultura, que es la manera buena o mala, en que manejan cada uno su dinero, pero no todas las personas tienen educación, esas habilidades, herramientas y conocimientos sobre finanzas.

### **Antecedentes Nacionales**

Carranza Vélchez (2016) en la Universidad de Lambayeque presenta su tesis, “Propuesta de un programa de educación financiera para los estudiantes de nivel secundario del Colegio Nacional Toribio Casanova-Cutervo 2015-2016”. Se realizó una investigación de tipo descriptivo y de diseño no experimental a través de una encuesta aleatoria simple a 251 estudiantes de primer al quinto grado de secundaria. Cuyos resultados demostró la necesidad de incluir la enseñanza de estos temas dentro de la formación de los estudiantes por lo cual recomienda a la institución educativa implementar este programa teniendo en cuenta que puede significar un antes y un después en la manera en que sus ingresos económicos influyan positivamente en su desarrollo personal, familiar y social.

Sumari Sucasaca (2016) en la Universidad Peruana Unión presenta su tesis, “Factores determinantes de la educación financiera en personas adultas de la urbanización San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015”, el problema hallado, es que los habitantes de esta urbanización desconocen y están desinformados sobre temas de finanzas que limitan la capacidad de tomar decisiones fundamentales, lo cual conlleva a un endeudamiento excesivo, nulas inversiones e inadecuado uso de recursos financieros, El objetivo de este estudio es determinar cuáles son los factores determinantes de la educación financiera en las personas adultas de esta urbanización. El tipo de investigación es correlacional, explicativa y transversal, el método de la investigación es sintético, lógico deductivo y analítico. Su población está formada por 1672 habitantes, y su muestra 313 personas adultas. El análisis



cuantitativo se realizó a través de encuestas a todas las personas adultas. Se llegó a la conclusión que la capacidad de ahorro, los hábitos de compra y el conocimiento de los productos financieros son factores que determinan la educación financiera. Recomienda la importancia de contar con una adecuada educación financiera para poder crear hábitos adecuados y obtener finanzas saludables, partiendo desde un adecuado ahorro, conciencia al momento de consumir y estar bien informados sobre los beneficios que ofrecen las entidades al utilizar sus productos.

Castro (2014) en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, presenta su tesis “Influencia de la cultura financiera en los clientes del Banco de Crédito del Perú de la ciudad de Chiclayo, en el uso de tarjetas de crédito, en el período Enero a Julio del 2013. Para alcanzar dicho objetivo, se aplicaron dos encuestas, la primera dirigida a medir los conocimientos que conforman la cultura financiera de los clientes del banco y la segunda, dirigida a obtener indicadores que permitan identificar el uso que le dan los clientes a los productos que el Banco ofrece, en especial a los de mayor acogida como son las tarjetas de crédito. Se utilizó la recolección, el análisis y discusión de los resultados de las encuestas antes mencionadas, se llegó a la conclusión de que el nivel de educación y cultura financiera de los clientes encuestados es aún muy incipiente, pues, aunque poseen conocimientos básicos estos no se ven reflejados en la práctica y no basta para un correcto uso de los productos que el banco pone a su disposición. El común de los problemas es que no elaboran un presupuesto mensual el cual hace que incurran en gastos imprevistos, así mismo por falta de conocimiento hacen un uso inadecuado de la tarjeta de crédito utilizando retiros en efectivo a altas tasas de interés.

## **2.2 Base Teórica**

El estudio ha considerado las siguientes bases teóricas:

### 2.2.1 Sustento de la primera variable: Educación Financiera

*Definición de educación financiera: CREDOMATIC (2008)* es el proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera.

El objetivo del programa de Educación Financiera es el de desarrollar una cultura del uso de instrumentos financieros, que permita a las personas, en el cumplimiento de su ciudadanía, ser mejores en su interacción personal, social y familiar y, en el uso del dinero, actuar responsablemente y aprovechar las oportunidades del crédito responsable, del ahorro y de la inversión y, especialmente, de la responsabilidad de un trabajo digno para producir el ingreso que les permita vivir con decoro, transparencia y honradez.

Para complementar los conceptos anteriores se puede decir, además que la educación financiera se desarrolla en el marco de los cuatro pilares de la educación citados por Delors: “aprender a conocer, es decir, adquirir los conocimientos de la comprensión; “aprender a hacer, para poder influir sobre el propio entorno; aprender a vivir juntos, para participar y cooperar con los demás en todas las actividades humanas; por último, aprender a ser, un proceso fundamental que recoge elementos de los tres anteriores. Por supuesto estas cuatro vías del saber convergen en una sola, ya que hay entre ellas múltiples puntos de contacto, coincidencia e intercambio.

Otro aprendizaje importante en la educación financiera es aprender a emprender que contribuye al desarrollo de competencias, habilidades, destrezas, actitudes y comportamientos creativos, innovadores y empresariales con visiones que contribuyen al logro de objetivos para el desarrollo personal y social.

Por otro lado, la educación financiera permite simplificar o hacer más sencillos los conocimientos sobre aspectos financieros y económicos para el aprendizaje sea más efectivo.

En general, la educación financiera contribuye al logro de una mayor profundización de los aspectos financieros y consecuentemente una mayor inversión y ahorro, así como usuarias y usuarios más informados y conscientes de sus derechos y obligaciones.

OCDE (2005) "Proceso por el cual consumidores e inversionistas financieros mejoran su entendimiento de los productos, conceptos y riesgos financieros y, mediante información, instrucción y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para llegar a ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, para realizar elecciones informadas saber dónde dirigirse en caso de requerir ayuda y adoptar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero".

En el año 2005, la OCDE aprobó una resolución en la que se recomendaba a los países miembros de la promoción de la educación financiera de sus ciudadanos. Entre sus recomendaciones, dicho organismo reconocía la necesidad de impulsar programas de educación financiera, dirigido a todos los ciudadanos y comenzando esta tarea en la escuela.

“La educación financiera debe ser considerada como herramienta para promover el crecimiento económico, la confianza y la estabilidad. La promoción de la educación financiera no debe ser un sustituto para la regulación financiera, la cual es esencial para proteger a los consumidores.

Comision De Educacion Financiera De Estados Unidos (2006) La educación financiera consiste en el desarrollo de “la capacidad para administrar tu dinero dar

seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros”

Kiyosaki (2014) El empresario estadounidense y autor del bestseller “Padre rico, padre pobre” dijo que el país necesita más emprendedores que empleados y por eso es necesario educar a los jóvenes sobre finanzas.

Cada estudiante necesita ahora algo de la educación básica que mi padre rico me proporcionó: La educación financiera: la educación requerida para convertir el dinero que usted gana de su profesión en una riqueza que dure toda la vida y le dé seguridad financiera. La educación financiera que esos 70000 ciudadanos de edad avanzada no tuvieron. La educación financiera que le ayudará a asegurarse que su hijo no terminará con un fracaso en una etapa avanzada de su vida, o en la pobreza, y la soledad luego de una vida de trabajar duro y criar una familia.

Macias, La mayoría de la gente que ya no están en sus veintes, treintas o a veces, ni en sus cuarentas, y que se topa con un libro de finanzas personales, piensa: “De haberlo sabido antes”, “es muy buena idea, pero demasiado tarde para empezar”; no tengo remedio, no hay nada que hacer” y la verdad, la verdad no hay nada que esté más lejos de ser cierto; sin importar tu edad, aprender a manejar el dinero y enderezar las finanzas personales, mejorará siempre tu calidad de vida en cualquier momento puedes aprender a planear, a ahorrar y a alcanzar metas que quizá no has logrado por descuidar esta área de tu vida.

(Kiyosaki R.) La falta de educación financiera es la causa principal por la que mucha gente continuará siendo empelada de otros. Como los empleados carecen de educación financiera, les aterra perder sus empleos, no tener un cheque constante de nómina o, sencillamente, fracasar en el intento. La educación financiera y la transformación que produce son esenciales para todo empresario.

(Curso De Educacion Financiera Mfm Las Cuatro Bases Y Elementos De Las Finanzas Personales) Las finanzas personales son la valoración financiera que necesita realizar cada individuo para planificar gastos, ahorro, e inversiones, teniendo en cuenta los riesgos financieros y posibles acontecimientos en el futuro.

Existe un conjunto de herramientas que nos ayudan a mejorar nuestra calidad de vida financiera, sobre todo, a conseguir nuestras metas y objetivos, de ahí nace la importancia de las Finanzas Personales.

La planeación es la primera acción para aplicar dichas herramientas, nos ayuda a conocer nuestra situación financiera actual, determinamos nuestras metas y objetivos y planteamos las estrategias que nos ayudarán al éxito de las mismas.

#### La Educación Financiera - SBS

La Superintendencia de Banca y Seguros y AFP's pone a disposición de la población programas de educación financiera cuyo propósito es desarrollar competencias y capacidades financieras en la población, a fin de que pueda tomar decisiones financieras informadas y responsables.

Con este objetivo la SBS ha diseñado una serie de programas de educación financiera para diferentes públicos objetivos, de acuerdo a las características particulares de cada uno y a momentos específicos de aprendizaje, los cuales se encuentra a disposición en su portal, en el que además comparten el material que elaboran para cada uno de los principales programas de educación financiera:

- Educación financiera para niños, en nuestro programa “Mini Finanzas”.
- Educación financiera para jóvenes, adultos y adultos mayores, en nuestro programa “Finanzas para ti”.
- Educación financiera para docentes, en nuestro programa “Finanzas en el Cole”.

## La Educación Financiera – Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation

La estrategia se ha elaborado a partir de un análisis de las condiciones de vida generales de los grupos meta. La investigación que hizo posible dicho análisis toma principalmente la situación en México, pero incluye una mirada a la situación general en América Latina. De este primer paso se extraen las necesidades de educación financiera específicas para cada grupo meta.

La estrategia ha sido diseñada para incluir todo el ciclo de vida de las personas, de modo que en ella se consideran los momentos cruciales de decisión, desde la infancia, pasando por la vida adulta en familia y la actividad empresarial.

Esta estrategia busca ser una carta de navegación que, de dirección en el desarrollo de programas y materiales educativos de calidad, adecuados para cada grupo meta, así como la elaboración de planes de implementación efectivos que lleven la educación financiera al usuario final, a través de los canales más adecuados para cada tipo de audiencia.

Con esto en mente, hemos segmentado la población en 3 grupos meta, que a su vez, se dividen en subgrupos:

Niños y jóvenes: 8 a 12 años, 13 a 15 años y 16 a 21 años.

Familia y mujer: Jefes y jefas de familia en las diferentes etapas de la vida.

Microempresarios: formales e informales.

SEGMENTO	TALLERES
NIÑOS Y JOVENES	EL CLUB DEL AHORRO
FAMILIA Y MUJER	-MI HOGAR Y MIDINERO TALLER AHORRO - PLAN FINANCIERO
MICROEMPRESARIOS	AHORRO Y PLAN FINANCIERO

El taller para microempresarios contiene lo siguiente:

CUADERNO DE TRABAJO enfocado a ayudar a los empresarios de la microempresa con el manejo de las finanzas relacionadas con el negocio. Contiene sugerencias para mejorar la administración de los ingresos y los gastos de forma mensual y diaria. Los objetivos son:

Entender la importancia de la separación de sus finanzas personales de las finanzas del negocio

Aprendan el uso de las herramientas básicas en la administración del negocio.

Comprendan el uso adecuado de los productos financieros en su negocio.

Taller de una hora de duración en donde se explican algunas estrategias para lograr el ahorro. También se muestran ejemplos y operaciones para que los participantes entiendan el concepto de fijar metas de ahorro y trazar y plan de ahorro. Los objetivos de este taller son:

Entender el ahorro como una herramienta para enfrentar adversidades y para cumplir con las metas que nos propongamos

Comenzar a trazar un plan de ahorro personal

Utilizar el presupuesto para encontrar oportunidades de ahorro y reservar una cantidad para ahorrar.

Esta estrecha interrelación es la que forma el punto de partida del análisis económico-financiero de la empresa, como una primera aproximación de ése a la evaluación de la “salud” de la empresa y de su “fortaleza” financiera. Sería impensable establecer un correcto diagnóstico global sobre la empresa, sobre sus puntos fuertes y débiles, si el mismo no estuviera convenientemente apoyado en un análisis económico-financiero integrador de toda la operativa empresarial.

Nacion (2017) La ENIF reconoce a la educación financiera como una herramienta eficaz para que la población pueda tomar decisiones responsables respecto del uso de productos y servicios financieros. En este sentido, la educación financiera se debe impartir como parte de un proceso continuo a lo largo de la vida, tomando en consideración las diferentes necesidades de las personas según el ciclo de vida; los momentos de aprendizaje y el incremento de la complejidad de los mercados financieros. Por ello, los programas de educación financiera deben responder a la diversidad de públicos objetivos, así como a la constante complejización de los mercados e información financiera.

Hernandez (2015) La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Bando de España, dirigieron sus esfuerzos en este sentido y han puesto en marcha dos programas de forma consecutiva, siguiendo las recomendaciones y principios de la Comisión Europea y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) con el fin de contribuir a la mejora de la cultura financiera. En concreto han lanzado el proyecto finanzas para todos, El primer Plan de Educación Financiera, se desarrolló en el período 2008-2012 y se concretó en cuatro fases, que se recogen en el Cuadro2.

#### Fases del Plan de Educación Financiera 2008-2012

- Fase 1 2008 Definición y puesta en marcha
- Fase 2 2008 – 2009 Desarrollo
- Fase 3 2009 – 2010 Consolidación y ampliación
- Fase 4 2011 -2012 Valoración y adaptación



El segundo Plan de Educación Financiera en el que estamos inmersos, comprende el período 2013 -2017, y ha sido desarrollado igual que el anterior, por el Banco de España y la CNMV, sumándose, otros organismos como la Secretaría General del Tesoro y Política financiera y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Las actuaciones y convenios en el período de aplicación de este segundo Plan de Educación Fianciera se han intensificado de una manera importante, tal y como recogemos a continuación:

- Se han firmado acuerdo de colaboración con el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, con la Asociación Española de la Banca (AEB), la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).
- Se diseño un programa específico de “formación de formadores” con el fin de capacitar a profesionales del consumo en el ámbito de la educación financiera y la atención al consumidor financiero, con base en el convenio firmado con el Instituto Nacional de Consum (INC).
- Se firmaron acuerdo de colaboración con varias asociaciones de consumidores, y otros convenio para distintos colectivos: entre ellos, con la Unión Democrática de Pensionistas Jubilados de España (UDP), con la Fundación ONCE y MAPFRE.
- Se intensificó la participación y colaboración con organismos multilaterales, en concreto con la International Network on Financial Education (INFE) de la OCDE.
- Se intervino en diversos medios de comunicación y se realizaron campañas publicitarias de carácter nacional, haciendo uso de las redes sociales y los buscadores de internet.

Las principales líneas de actuación de este Plan 2013 – 2017 se resumen en las siguientes:

- La educación financiera en el sistema educativo, con el fin de proporcionar conocimientos, habilidades, comportamiento, valores y aptitudes que permitan a los estudiantes a tomar decisiones financieras y sensatas en su vida diaria.
- Educación financiera para la jubilación y en el ámbito del seguro, con el objetivo de fomentar una cultura de previsión mediante el seguro y planes de pensiones y la cultura aseguradora por cuanto que supone una protección contra el riesgo que asumen los individuos.
- Consolidación del proyecto *finanzasparatodos* siendo la marca y el logo *gepeese* la que se dirige a los jóvenes entre los 14 y 20 años.

Por su parte, el Banco de España, cuenta con un Portal Educativo, donde se distinguen dos apartados:

- El primero, dirigido a los alumnos de Formación Profesional y Bachiller.
- El segundo, para los alumnos de primaria.

Martinez (2013) La educación financiera comprende tres aspectos clave (Comisión Europea, 2007): a) Adquirir un conocimiento y una comprensión en materia de finanzas, b) Desarrollar competencias en ese ámbito, es decir, tener capacidad para utilizar los conocimientos en beneficio propio; c) Ejercer la responsabilidad financiera, es decir, llevar a cabo una gestión adecuada de las finanzas personales realizando elecciones informadas, con conocimiento de los riesgos asumidos.

Financiera (2015) El objetivo de la educación financiera, es mejorar las competencias y capacidades financieras de todos los segmentos de la población para una adecuada toma de decisiones y un mejor control de sus propias decisiones

financieras.

La educación financiera debe considerarse como un proceso continuo a lo largo de la vida, pues el constante incremento de la complejidad de los mercados y la información que estos generan, así como las diferentes necesidades según las etapas de la vida, hacen que la educación financiera se constituya como una herramienta eficaz para que la población pueda tomar decisiones responsables respecto del uso de productos y servicios financieros. Para ello será relevante que todos los segmentos de la población cuenten con capacidades y conocimientos financieros básicos.

Está demostrado a través de investigaciones sobre socialización económica de niños, niñas, adolescentes y jóvenes que ellos no están económicamente inertes, pues construyen activamente explicaciones acerca del mundo económico y que en base a estas definen sus comportamientos, decisiones, conductas y formas de consumo. Es así que la realidad económica y financiera se convierte en un conjunto de relaciones que los niños enfrentan tempranamente a partir de sus experiencias cotidianas (ir a las bodegas, boticas, ferias, escuchar conversaciones entre adultos sobre la economía familiar y local, o las informaciones recibidas a través de las noticias y la escuela, entre otros). Estas experiencias, los llevan a ensayar explicaciones sobre dicha realidad tan cercana pero compleja a la vez y poder tomar control sobre sus propias decisiones. En esta línea, los organismos internacionales como la OCDE, consideran que la educación económica y financiera debe empezar desde edades muy tempranas, tanto en las familias como en las escuelas.

La educación financiera constituye una línea de acción fundamental para promover la inclusión financiera del país. Es así que los objetivos relacionados con educación financiera están orientados a lograr mejoras en las capacidades, actitudes y conocimientos financieros de todos los segmentos de la población para la adecuada

toma de decisiones económicas.

### **Sustento del indicador: Aprendizaje económico-financiero**

#### **Definición de aprendizaje económico-financiero:**

Mathews (2009) La creciente competencia obliga cada vez más a estar preparado en forma permanente. Estar actualizado en herramientas modernas de gestión, asumir la calidad como un proceso continuo, conocer sobre estrategias empresariales, identificar posibilidades de alianzas estratégicas para sobrevivir y crecer, son algunos de los temas en los que el empresario de hoy debe capacitarse y desarrollar destrezas.

(Ceneval) Las condiciones e importancia de la función financiera dependen en gran parte del tamaño de la empresa. En empresas pequeñas la función financiera la lleva a cabo el departamento de contabilidad, pero a medida que la empresa crece obliga la creación de un departamento de finanzas especializadas; esto es, una unidad orgánica autónoma vinculada directamente al presidente de la compañía a través de un vicepresidente o directos de finanzas del cual dependerán el tesorero y el contador. El primero como responsable del control del efectivo y formulación de planes para aplicación de capital, manejo de crédito y cartera de inversión. El contralor realiza actividades contables relativas a impuestos, procesamiento de datos contables y de costos.

GARCIA (2011) El desarrollo de capacidades o desarrollo institucional es, por lo tanto, el proceso a través del cual las habilidades necesarias para el desarrollo son fortalecidas, adaptadas y sostenidas a través del tiempo. El desarrollo de capacidades es un proceso endógeno y particularizado impulsado a nivel interno, cuyos resultados suelen darse a largo plazo y tras una evolución no lineal. Esto es debido principalmente a la complejidad de su naturaleza, ya que, de manera inherente, se trata

de un proceso altamente político.

### **Sustento del indicador: Acceso a productos/servicios financieros**

*Definición de acceso a productos/servicios financieros:* El uso y acceso a los productos financieros es un motor de crecimiento económico para las economías avanzadas y emergentes porque alivia la pobreza y promueve el progreso social y desarrollo sostenible.

Para aumentar los niveles de inclusión financiera, es necesario que los países de la región promuevan iniciativas que mejoren el acceso a los productos a través de una oferta adecuada, asequible y accesible, una demanda que garantice el uso adecuado de los servicios financieros y una educación financiera que facilite y optimice el uso eficaz de estos instrumentos.

*Credomatic R. F (2008)* Los usuarios de los servicios financieros no serán capaces de decidir correctamente entre opciones de ahorro o inversión, y podrían estar sujetos a riesgos o fraudes, si no cuentan con una adecuada instrucción financiera. Por el contrario, si cuentan con una adecuada instrucción financiera, podrían estar incentivados para ser parte de los beneficios de los servicios financieros, así como exigir a los proveedores de estos servicios, productos que realmente respondan a sus necesidades y que lleguen a tener un impacto positivo tanto en la inversión como en el crecimiento económico del país.

El acceso universal a los servicios financieros es de importancia capital para reducir la pobreza. Para la Organización de Naciones Unidas (ONU), lo anterior es casi un axioma, a lo cual llama “acceso a la inclusión financiera” (RODRIGUEZ, 2017)

Igual (2008) Las entidades bancarias desarrollan lo que se denomina intermediación financiera que consiste fundamentalmente en la captación de excedentes monetarios de la familia y empresas (ahorros e inversiones) para su cesión posterior a otras familias y empresas que precisan recursos monetarios para la cobertura de sus objetivos. Esta función de intermediación financiera se complementa con prestación de un conjunto de servicios asociados a la gestión de tesorería, su disponibilidad y asesoramiento.

Los productos bancarios son los instrumentos que las entidades bancarias ponen a disposición de sus clientes para la prestación de sus servicios de intermediación financiera.

De la misma forma, y de acuerdo con una visión más próxima de marketing, los productos bancarios son los instrumentos que las entidades financieras ofrecen al mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores de gestión de tesorería, inversión financiación y previsión.

Según un estudio realizado por Felaban (2007) el concepto de bancarización hace referencia a dos elementos fundamentales: al acceso a los servicios financieros, entendido como la capacidad de la población de utilizar estos servicios sin que existan obstáculos que lo prevengan y a la profundización financiera, que refiere a las ratios de crédito y ahorro en relación con el PIB. La profundización financiera está positivamente relacionada a un mayor crecimiento económico, mientras que un mayor acceso de los grupos poblacionales de menor ingreso a los servicios financieros puede contribuir a la disminución de la pobreza y a una mejora en la distribución del ingreso. Por bancarización se entiende tanto el grado de profundidad como de acceso a los servicios financieros provistos por los sistemas bancarios.

(Innovacion Empresarial) La innovación de producto o servicio se considera como una de las estrategias de las empresas encaminada a ganar competitividad en el mercado, bien mediante ahorro de costes de producción y distribución o bien mediante éxitos comerciales, como aumento de ventas, fidelización de clientes, aumento de cuota de mercado, etc.

En este sentido, el producto entendido como un bien físico o como un servicio, representa la imagen de la empresa en el mercado y por tanto se convierte en un elemento clave de su competitividad. Por ello, la innovación de producto o servicio representa una herramienta fundamental para mantener o mejorar la posición competitiva de la empresa.

(Ceneval) La planificación de la calidad consiste en desarrollar los productos y procesos necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes. La planificación de la calidad comprende las siguientes actividades básicas:

- Identificar sus clientes y sus necesidades.
- Desarrollar un producto que responde esas necesidades.
- Desarrollar un proceso capaz de producir ese producto.

Si la función calidad se encuentra integrada y bien comprendida y definida, la organización puede lograr sus objetivos planeados, observándose un aumento de la productividad, una reducción de las demoras de accesibilidad e incluso una reducción en el precio del producto, así como reducción de desperdicios de energía y de materias primas.

Martinez (2013) La referencia central como punto lógico de arranque de los contenidos debe ser, desde nuestro punto de vista, la identificación de la necesidad financiera que necesita atender una persona: materializar un ahorro, obtener fondos a crédito, cubrir algún riesgo o alguna otra distinta. Es fundamental, saber diferenciar la

naturaleza de cada una de las necesidades que pueden surgir, y que pueden agruparse, en una primera aproximación, en las grandes categorías mencionadas. Al mismo tiempo debe tomarse conciencia de que, ni siquiera dentro de cada categoría, no todos los productos financieros son coincidentes, ya que suelen estar diseñados para cubrir necesidades específicas en función de su naturaleza y características.

### **Sustento del indicador: Planificación Financiera**

*Definición de planificación financiera: Vivas (2010)* es un proceso largo y personal que se crea y adapta basado en necesidades, valores y situación actual. Los objetivos financieros para muchas personas son similares: ahorro, retiro, manejo de inversiones, educación de los hijos, dejar un legajo o herencia.

#### Etapas de la Educación Financiera

Proceso básico de cuatro pasos:

##### 1. Establecer metas:

Todos tenemos diferentes metas en la vida y siempre es prudente determinar cuáles son éstas y colocarlas en orden de importancia.

##### 2. Recopilación de información:

- Activos, Pasivos, Deudas, Seguros y declaraciones de impuestos anteriores, son datos necesarios para realizar un buen análisis. Como en toda información, entre más detallada es mejor.

- Crear un presupuesto.

##### 3. Crear su plan y estrategia

- La manera más fácil de comenzar es escribir todos los detalles de cómo va a llegar a la meta y qué cambios se necesitan hacer en su vida diaria para lograrlo.
- Investigar opciones y establecer un plan de acción que acumulará todas sus



metas e ideales.

#### 4. Implementar su plan...¡¡¡Tomar acción!!!

Hacer los cambios necesarios y asegurarse de supervisar el progreso de su plan por lo menos cada 6 meses.

Cibran (2013) De planificación financiera y control, entendida de una forma inicial como el diseño del mejor ajuste de las decisiones para el futuro, que afectan a las necesidades como a los recursos, tanto a los ingresos como a los gastos, y a los recursos, tanto a los ingresos como a los gastos, y a los cobros como a los pagos, abordando el futuro inmediato, de corto plazo, o el de más largo plazo.

(Arturo Morales Castro Y Jose Antonio Morales Castro, 2014) La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa. Según Joaquín Moreno, “La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”. La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, tiene como propósito mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como de las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan el nivel de operación, etcétera.

En el plan financiero se establecen metas financieras y las estrategias para cumplirlas, un plan coherente exige entender la manera en que la empresa podría obtener rentabilidad a largo plazo más elevada. Al diseñar un plan financiero, se

combina todos los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará, es un proceso en el cual se convierten, en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un horizonte de tiempo determinado; proporcionando la información que ayuda en las decisiones que van desde las estrategias hasta las financieras en detalle.

La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal como que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión.

Nou, (2008) La planificación económica financiera a corto plazo tiene como fin elaborar los estados financieros previsionales y determinar las necesidades de fondos asociadas a las previsiones efectuadas por la empresa durante un período de tiempo relativamente corto (uno o dos años). Partiendo de los presupuestos elaborados por las diferentes áreas funcionales de la empresa, se confeccionarán los estados financieros previsionales (cuenta de resultados, presupuesto de tesorería, estado de generación de flujos libres de caja y balance de situación) que pondrán de manifiesto las necesidades o excesos de fondos inherentes a las previsiones realizadas y los motivos que lo ocasionan. Una vez decidida la manera de cubrir el déficit de tesorería o, en su caso, colocar el excedente, se obtendrán los estados financieros previsionales definitivos que reflejarán la futura situación económico-financiera de la empresa asociada a las previsiones efectuadas.

(Gesfincor) La planificación financiera a largo plazo define el marco de desarrollo de la empresa, este es:

- El ritmo de crecimiento del activo.
- Las modalidades de financiación básica, externa e interna.
- Las condiciones del equilibrio financiero.

Pero para una adecuada realización de este proceso se requiere poner en práctica las políticas que implica, así como controlar su ejecución. Estas serán, por tanto, las tareas de la planificación financiera a corto plazo, que aplicará al horizonte mensual en nuestro caso, los objetivos y las acciones necesarias para llevar a cabo el plan a largo plazo.

Mendez (2009) La planeación financiera es parte esencial de la estrategia financiera de la compañía. Los planes como los presupuestos de caja y los Estados Financieros pro forma representan una guía, a la compañía para lograr sus objetivos. Aunque los Estados Financieros proyectados son un buen punto de partida, la solvencia de compañía depende del efectivo. La planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas. Sin ello, se ignoraría si se dispone de suficiente efectivo para respaldar las operaciones o si se necesita de financiamiento bancario.

La planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas.

El proceso de planeación financiera es uno de los aspectos más importantes de las operaciones y subsistencia de una empresa, puesto que aporta una guía para la orientación, coordinación y control de sus actividades, para poder realizar sus objetivos.

Briceño, Finanzas Y Financiamiento Las Herramientas De Gestion Que Toda Pequeña Empresa Debe Conocer (2009) En el sistema financiero es importantes que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo

solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito”, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro.

### **2.2.2 Sustento de la segunda variable: Fortalecimiento económico**

*Definición de fortalecimiento económico:* proceso mediante el cual la empresa se fortalece, incrementando su patrimonio, generando rentabilidad, racionalizando recursos y optimizando ganancias.

Veiga (2015) El objetivo básico de cualquier organismo, como es una empresa, pretende asegurar su supervivencia y progreso. Para conseguir ambas metas la empresa precisa:

- Mejorar continuamente, para superar las crecientes exigencias del entorno.
- Crecer, para alcanzar un tamaño que le permita competir adecuadamente.
- Acotar el nivel de riesgo, para no poner en juego su continuidad.
- Retribuir satisfactoriamente a sus grupos de interés o partícipes, integrados por los colectivos interesados en su situación y expectativas, como los clientes, los trabajadores, los proveedores, los gestores y los propietarios, para lograr su contribución efectiva al proyecto empresarial.

Las finanzas gestionan la inversión, la financiación, la información económico-financiera y con frecuencia, los procesos administrativos de las operaciones. Si bien las finanzas se preocupan de la rentabilidad y el riesgo, se ocupan directamente del dinero y de la información. Todas las decisiones adoptadas en la empresa, en cualquiera de sus áreas o niveles de responsabilidad, se manifiestan con mayor o

menor intensidad en términos monetarios y repercuten antes o después sobre su situación financiera. Por ello, la mentalidad financiera ha de estar presente en el análisis de prácticamente todas las decisiones operativas. En este contexto, la función financiera tiene como misiones principales:

- Apoyar el crecimiento rentable de la empresa en el marco de su estrategia.
- Evaluar las inversiones en sus dimensiones de rentabilidad y riesgo.
- Financiar las actividades y el crecimiento, captando los recursos necesarios.
- Gestionar prudentemente el riesgo para proteger los resultados de la empresa.
- Asegurar la liquidez y la solvencia para cubrir sus obligaciones financieras.
- Gestionar los procesos administrativos de las operaciones.
- Suministrar la información económica-financiera, de forma fiable y oportuna, para la planificación, la toma de decisiones y el control.

NOU D. B., MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICO FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO (2008) La ampliación de capital mediante la emisión de nuevas acciones, este procedimiento suele utilizarse cuando en la ampliación de capital va a participar algún nuevo accionista o cuando los accionistas actuales van a suscribir acciones en proporción diferente a su participación actual.

### **Sustento del indicador: Gestión financiera**

*Definición de gestión financiera:* consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa

Galvan (2013) A partir de la actividad económica-financiera de la empresa es

fácil entender el proceso de circulación de fondos que tiene lugar en el sistema empresarial. Este aspecto es de gran importancia en la gestión financiera, ya que la toma de decisiones se traduce en un conjunto de flujos reales y monetarios.

El proceso de toma de decisiones en la empresa se materializa en un sistema de circulación de fondos que refleja como una decisión implica la aplicación de recursos a empleos a través de actuaciones concretas, que deben ser previamente planificadas. Esto exige unos planes en los que se definan con claridad los objetivos, al tiempo que se elabora la estrategia más adecuada para conseguirlos.

La función financiera se presenta como el conjunto de acciones y actividades relativas a los centros de decisión, es decir, de las decisiones y acciones a nivel de inversión, financiación y planificación y ejecución de operaciones.

Castro (2014) Los inversionistas tienen como principal meta obtener beneficios por la inversión efectuada en la empresa. Los rendimientos de éstas deben ser suficiente para gratificar a los inversionistas una tasa de rendimiento esperada de acuerdo al riesgo de la inversión, por eso las decisiones que las decisiones que los ejecutivos de la empresa toman para incrementar la ganancia de los accionistas están basadas, en parte, en sus cálculos o pronósticos sobre los acontecimientos futuros. Dichos pronósticos, que pueden ser a corto o largo plazo, se convierten en un conjunto de planes financieros que la compañía adopta, ejecuta y reevalúa a medida que los acontecimientos se desenvuelven.

Nou D. B., (2008) La gestión empresarial ha de ir encaminada a maximizar el rendimiento del activo. Se trata pues, para un determinado nivel de ventas, de incurrir en los mínimos costes posibles y así maximizar el beneficio. Igualmente, para un determinado nivel de ventas, es necesario trabajar con el mínimo nivel posible del activo (mantener el nivel de existencias en un punto óptimo, gestionar con prudencia

el crédito a clientes, efectuar solo aquellas inversiones en inmovilizado que aseguren una rentabilidad y plazo de retorno adecuados, etc)

Valenciana (2008) La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos:

- La política de inversión
- La política de financiación
- La política de dividendos

### **Bancarización**

***Definición de bancarización:*** Consiste en formalizar todas las operaciones y canalizarlas a través de medios legales que permiten identificar su origen y destino y que el Estado pueda ejercer sus facultades de fiscalización contra la evasión tributaria, el lavado de activos y otros delitos.

Lucy Conger (2009) “En el Perú, el crédito bancario no había existido nunca para los pobres. Pero hace veinte años, la escena empezó a cambiar radicalmente. Hoy, una extraordinaria cantidad y variedad de instituciones financieras proveen créditos, depósitos y otros servicios financieros a más de un millón de hogares pobres.

Las semillas de la mayoría de las actuales instituciones micro financieras y tecnologías crediticias en el Perú fueron sembradas durante los 80 e inicios de los 90. El momento y lugar difícilmente podían haber sido menos propicios para emprender proyectos financieros. El contexto era de alta inflación, terrorismo virulento, ruptura institucional, colapso económico y un desastre natural extraordinario.

La clave para el boom del microcrédito fue el descubrimiento de formas de sustituir las garantías convencionales exigidas por los bancos.

La revolución de las micros finanzas en el Perú fue el resultado colectivo de un gran número y variedad de iniciativas y de los individuos responsables de ellas.

### **Sustento del indicador: Óptima administración de recursos económicos**

#### ***Definición de óptima administración de recursos económicos:***

En las diferentes organizaciones tienen a su disposición una serie de recursos, sin estos pues estas no podrían subsistir, como son, por ejemplo: las personas, materia prima, etc.

Con una buena administración y manejo de los recursos las empresas u organizaciones podrán alcanzar los objetivos y metas que se plantean día a día todo con el fin de ir incrementando como tal. Cabe hacer mención que para tener una tarea eficiente no solo importa entregar productos o servicios en tiempo y forma, así como con características de calidad si no que es necesario que el resultado de los procesos que se realizan se haya obtenido con un mínimo de recursos.

Bertran (2013) Los gestores de las empresas toman un conjunto de decisiones de inversión y financiación, y como consecuencia de estas decisiones, el mercado da un valor determinado a la empresa. Toda decisión financiera, ya sea de inversión o financiación va a condicionar los resultados de la empresa, y consecuentemente su valor.

Las decisiones de inversión y financiación se reflejan en las cotizaciones de sus acciones, en todas aquellas empresas que cotizan en un mercado bursátil, y en la cotización en un mercado secundario.

La facilidad de obtener recursos financieros dependerá a su vez de la cantidad y calidad de proyectos de inversión a los que estos fondos irán destinados. Un proyecto de inversión de mayor calidad tendrá una mayor posibilidad de obtener financiación



que otro de peor calidad. Por consiguiente, cada decisión de inversión implica una decisión de financiación.

NOU D. B., MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICO FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO (2008) En los casos en que no sea posible la cobertura de la necesidad financiera con operaciones de endeudamiento, se deberá acudir a los dueños de la empresa (accionistas en la sociedad anónima o socios en la sociedad limitada) para la provisión de los fondos necesarios. Es posible también que las juntas generales correspondientes acuerden facilitar la entrada a nuevos accionistas o socios en la empresa diluyendo en este caso su participación en la misma.

Algunas empresas tienen políticas muy conservadoras y son reacias a la formalización de préstamos, créditos y asimilados, en aras a la seguridad financiera futura. En este caso serán los accionistas o socios los que mediante una ampliación de capital proveerán de recursos a la empresa.

### **Sustento del indicador: Crecimiento sostenible**

***Definición de crecimiento sostenible:*** Desarrollo sostenible en el negocio: es aquella que mantiene el equilibrio entre los factores económicos, sociales y medioambientales. Las empresas sostenibles son capaces de generar valor económico, pero también medio ambiental y social tanto a corto como a largo plazo, contribuyendo de forma activa al bienestar y al progreso de la sociedad en la que se desarrollan.

(Mañé, s.f.) Veamos 10 líneas de actuación definidas para conseguir un Crecimiento Económico sostenible para tu Empresa:

### **1. Escoge un buen Modelo de Negocio**

Tu modelo de negocio es una parte esencial para prever la capacidad de Crecimiento de tu Empresa. Es esencial. Modelos de Negocio bien estructurados y escalables te permitirán que tu negocio opere y fluya hacia el Crecimiento de forma natural.

En cambio, si tu Modelo de Negocio no es escalable, llegará hasta su punto de saturación por encima del cual será como intentar pedalear en bicicleta encima de la arena de la playa: consumirá tanta energía que no será viable.

### **2. Define bien tu Estrategia**

La elección de la Estrategia para llevar a cabo la implementación de tu Modelo de Negocio es muy importante.

### **3. Define bien los Procesos**

Es muy difícil que tu Empresa sea escalable si los resultados que obtiene son aleatorios.

Independientemente de la necesidad de innovar y de crear, tu Empresa necesita poder servir de forma consistente a los Clientes. Para ello necesita organizar su cadena de valor – de operaciones, de aproximación al cliente, de gestión de los empleados.

Los Procesos permiten estructurar la cadena de valor y hacer los resultados previsibles y consistentes. Es necesario pues invertir en ello para Crecer.

### **4. Lidera a las Personas**

Una Empresa son las personas que la forman.

Hay muchos estilos de liderazgo positivo – escoge el tuyo y construyen encima de ello.

Intenta que los empleados tengan un entorno adecuado para desplegar sus talentos naturales a la vez que actúan comprometidos con la organización.

### **5. Preocúpate de la Experiencia del Cliente**

Crece significa o bien facturar más con los mismos Clientes, o bien conseguir nuevos Clientes que te permitan facturar más.

### **6. Mejora de forma continúa la Productividad de las personas y de la Organización**

Cada ciclo tiene que ser mejor que el anterior. Mejora continuamente – un 1, un 5 o un 10%.

Y en algunos casos, mejora de forma exponencial, mediante cambios exponenciales. Lo que antes tardabas 1 hora en hacer ahora es automático o prácticamente inmediato.

### **7. Estructura correctamente tu gestión de Ventas, desde principio a fin.**

Tienes que construir un Motor de Ventas.

Desde la identificación de tus Clientes a cómo generas demanda a cómo te acercas a los Clientes y consigues la Venta.

Consigue una 'maquinaria' bien engrasada y desarrollarás tu negocio.

### **8. Asegura que tu Supply Chain esté bien estructurada**

Luego tienes que entregar, tu Producto, tu Servicio, tu Solución o tu Software.

## **9. Preocúpate de que tu IT sea una ayuda para el negocio, no un bloqueo para el mismo.**

Los sistemas informáticos (hardware y software) estructuran el funcionamiento de la empresa más allá de los Procesos o las personas.

O lo haces ‘manualmente’, o lo haces en un software. Y normalmente – si estamos hablando de un ERP – ello condiciona tu manera de trabajar.

Sabiéndolo, es importante que tu IT sea una ventaja competitiva para tu modelo de negocio, y no un bloqueo o corsé para la evolución del mismo.

## **10. Expansióname en la dirección correcta**

Hay muchas maneras de expansionar tu Empresa, pero tienes que escoger cuál o cuáles quieres que sean la tuya.

No todas te van a valer.

Internacionalizarse puede ser una vía, pero no es sencillo y conlleva adquirir y desarrollar unas competencias específicas, además de cierta inversión en tiempo, energía y dinero.

Replicar tu modelo en otros mercados puede ser otra vía.

Convertir tu negocio en una franquicia puede funcionar, pero implica un modelo adicional por encima de tu modelo inicial.

Las Empresas que consiguen un Crecimiento Económico sostenible a largo plazo lo hacen tocando todas o casi todas estas dimensiones que hemos visto.

Evidentemente cada empresa es un mundo y ninguna regla puede aplicar a todas, pero si se consiguen aplicar hay una mayor probabilidad de tener éxito en el empeño del Empresario y Directivo de conseguir los objetivos de Crecimiento sano de su Empresa.

Jimenez (2013) Se cuenta con una importante base de Micros, Pequeñas y Medianas empresas, así que debemos de aprovecharlas para que puedan salir adelante, brindándoles todos los servicios. La consultoría es el medio que necesitan para así poder desarrollarse de una manera íntegra, y es aquí donde encontramos el gran peso que tiene la contratación de los este servicios, porque puede atender todas las dudas y la resolución de problemas para poder que esa micro, pequeña o mediana empresa pueda subsistir un largo tiempo pudiéndose desarrollarse de una manera eficiente dentro del país, logrando una manera más efectiva de organización, con esto ayudara a despertar lo mejor de su creatividad para poder competir en el entorno económico del país.

Briceño (2009) La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas.

La riqueza de los accionistas depende, entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave pues colaboran decisivamente a que la empresa genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos.

MATHEWS, COMPETITIVIDAD EL SIGNIFICADO DE LA COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZACION PARA LAS MYPES (2009) En Perú las MYPE representan el 98.3% de total de empresas existentes en el país (94.4% y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las Mype informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además,

las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. Sin concentrarnos en el desarrollo exportador del país de las 6,656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son MYPE, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$ 27,800 millones, las MYPE sólo representan el 3%.

(BODEGUEROS) La BODEGA en el Perú es la pequeña tienda de barrio que se dedica a la venta al por menor de abarrotes es decir de bebidas, alimentos envasados o granel, así como también de artículo de aseo personal y limpieza para el hogar entre otros. Las bodegas son consideradas parte de los canales tradicionales de distribución minorista que se han sostenido a pesar de la expansión de los grandes supermercados del canal moderno. Las bodegas son típicos negocios familiares que operan como micro y pequeñas empresas (MYPE) por su escala de operaciones, y conforman en conjunto el sector más importante del comercio minorista, en términos del número de establecimiento y de empleo.

El importante número de bodegas demuestra que es un sector crucial del tejido empresarial peruano y en particular del sector del comercio minoristas. Según el IV Censo Económico Nacional del INEI del 2008 en el Perú había 274,696 Bodegas, de las cuales el 27.4% se concentraba en Lima, es decir, 75,177 establecimientos.

El 59% y 55.3% de las bodegas del Perú y Lima respectivamente había sido constituida en los cuatro años precedentes, el 90% y 88.4% en los 14 años anteriores, lo que muestra que la creación de bodegas (y su desaparición) es un fenómeno dinámico.

## 2.3 Glosario de términos

Ahorro: es la cantidad monetaria excedente de las personas e instituciones sobre sus gastos. También se denomina así a la parte de la renta que después de impuestos no se consume, en el caso de las personas físicas, ni se distribuye en el caso de la sociedad. También se define como el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de una cuenta de ahorros en una institución financiera.

Axioma: son verdades incuestionables universalmente válidas y evidentes, que se utilizan a menudo como principios en la construcción de una teoría o como base para una argumentación.

Bancarización: proceso de conectar sectores de la población con la banca, en tanto no cuenten con servicios financieros a su favor.

Crecimiento económico: proceso sostenido a lo largo del tiempo en el que los niveles de actividad económica aumentan constantemente.

Crédito: cambio de una prestación por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y el pago correspondiente más los intereses devengados los recibe más tarde.

Dividendos: Parte del beneficio de una compañía que se reparte entre los accionistas. Constituye la remuneración que recibe el accionista por ser propietario de la sociedad. La cantidad de dividendo es variable según los resultados que la empresa obtiene en cada ejercicio. Junto con las posibles plusvalías por la revalorización de la acción, el dividendo es la principal fuente de rentabilidad de las acciones.

Conocimiento Empírico: el conocimiento empírico es aquel basado en la experiencia, en último término, en la percepción, pues nos dice que es lo que existe y cuáles son sus características.

Financiamiento: es el conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Finanzas: son una rama de la economía y administración de empresas que estudia el intercambio de capital entre individuos, empresas o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

Formalización: acción y resultado de dar forma legal o reglamentar.

Fortalecimiento: acción y efecto de fortalecer.

Gestión: conjunto de acciones que se realizan para administrar una empresa o un negocio.

Habilidad: Capacidad de hacer algo correctamente, con facilidad, destreza, inteligencia.

Inflación: es la tasa de crecimiento promedio de un período a otro de los precios de una canasta de bienes y servicios.

Inclusión financiera: conjunto de acciones orientadas a generar emprendimiento de los sectores más necesitados a partir del otorgamiento de microcréditos condicionados a resultados en la generación de autoempleos y riqueza de las comunidades beneficiadas.

Inversión: es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El vocablo inversión lleva consigo la idea de utilizar recursos con el objeto de alcanzar algún beneficio, bien sea económico, político, social, satisfacción personal, entre otros.

Liquidez: representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que, cuanto más



fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por otro lado, utilizándolo en el contexto de la instrumentación de la política monetaria, el término liquidez se refiere a los excesos o faltantes en los agregados de las cuentas de los bancos dentro del banco central (las cuales son conocidas como cuentas corrientes o cuentas únicas).

Myte: la micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o servicios.

Optimizar: lograr que algo llegue a su punto óptimo.

Presupuesto: Estimación financiera anticipada, generalmente anual, de los egresos e ingresos del Sector Público Federal necesarios para cumplir con las metas de los programas establecidos. Asimismo, constituye el instrumento operativo básico que expresa las decisiones en materia de política económica y de planeación.

Previsión: la palabra previsión, proviene en su etimología del latín “praevisionis”, que implica suponer hechos futuros, en base a datos conocidos o signos que preceden al mismo, lo que permite tomar las medidas necesarias para que la persona o la sociedad en su caso, se encuentre más preparada para afrontarlo o disfrutarlo.

Programa de educación financiera: proceso educativo que genera una acción positiva en la utilización de los productos y servicios del sistema financiero y que trae consigo un cambio de actitud en la mayoría de la población.

Quiebra: situación que se produce cuando en una empresa los pasivos son superiores a los activos, llevando a sus propietarios a cesar en el pago de sus obligaciones y a la imposibilidad de continuar en sus negocios. Situación jurídica en que se encuentra un comerciante cuando cesa o suspende sus pagos, con el fin de obtener la liquidación de activos del quebrado y la distribución equitativa de los mismo entre sus acreedores, según

la gradación que le corresponda por el carácter de sus créditos, y hasta por el importe de los mismos, si fuese posible.

Rentabilidad: es un índice que mide los rendimientos generados por una inversión.

Riesgo: proviene del latín risicare que significa atreverse. En finanzas, el concepto de riesgo está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras.

Sobreendeudamiento: es la etapa a la que llega una persona cuando adquiere más compromisos financieros de los que está apto para pagar en proporción con sus ingresos y su patrimonio.

Solvencia: capacidad para pagar deudas o cumplir cualquier compromiso u obligación.

SUNARP: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

### **CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1 Hipótesis general**

La Educación Financiera como herramienta contribuye directamente al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur.

#### **3.2 Hipótesis específicas**

El aprendizaje económico-financiero contribuye significativamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.

El acceso a productos financieros favorece directamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.

Una oportuna planificación financiera determina positivamente una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

#### **3.3 Identificación de Variables**

##### **3.3.1 Variable independiente:**

Educación financiera

##### **3.3.2 Variable dependiente:**

Fortalecimiento económico

### 3.4 Operación de Variables

Variables	Indicadores
Variable independiente: Educación financiera	Aprendizaje económico-financiero Acceso a productos financieros. Planificación financiera
Variable dependiente: Fortalecimiento económico	2.1 Gestión financiera. 2.2 Optima administración de recursos económicos 2.4 Crecimiento sostenible

### 3.5 Matriz de consistencia (ver anexo)

## **CAPITULO IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Tipo de investigación**

El presente trabajo de investigación, según la clasificación de Sánchez y Reyes (2006), está enmarcado dentro del tipo de investigación descriptiva y explicativa, de enfoque cuantitativo ya que describe, explica la influencia o relación entre las variables de investigación en la realidad concreta del universo.

### **4.2 Diseño de la investigación**

El estudio responde a un Diseño no experimental de corte transversal porque estos estudios se realizan sin la manipulación de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural, para luego analizarlos; esto implica la recolección de datos en un momento y periodo de tiempo determinado de mayo a agosto 2017. (Kerlinger, 1983).

### **4.3 Unidad de análisis**

La unidad de análisis se denomina como elemento de población, en una misma encuesta puede existir más de un elemento de población.

La unidad de análisis de esta investigación serán los microempresarios bodegueros de Lima Sur.

### **4.4 Población de estudio**

La población de estudio estará constituida por un total de 24,542 microempresarios de este rubro.

### **4.5 Tamaño y selección de muestra**

La muestra a determinar fue para realizar ciertas inferencias de los clientes y comerciantes con relación a la variable: Fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur.

Se decidió tomar una muestra probabilística aleatoria simple de los usuarios, (dado que son 378).

Asimismo, para determinar la cantidad total de elementos muestrales con las que se trabajará respecto a los estudiantes se trabajará con la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N) / [e^2 \cdot (N - 1)] + (Z^2 \cdot p \cdot q)$$

Donde:

$$Z = 1.96 \text{ (95\% de confianza)}$$

$$p = 0.50 \text{ (probabilidad de éxito)}$$

$$q = 0.50 \text{ (probabilidad de fracaso)}$$

$$e = 0.05 \text{ error permisible}$$

$$N = 24,542 \text{ bodegueros}$$

Reemplazando valores tenemos:

$$n = [(1.96)^2 (0.50)(0.50)(24,542)] / [(0.05)^2 - (24,542 - 1)] + [(1.96)^2 (0.50)(0.50)]$$

$$n = 378$$

Tamaño de muestra será de 378 bodegueros.

#### **4.6 Técnicas de recolección de datos.**

Para obtener la información pertinente respecto a las variables arriba indicadas se aplicarán las siguientes técnicas:

La técnica del análisis documental: Utilizando, como instrumentos de recolección de datos: fichas textuales y de resumen; teniendo como fuentes informes y otros documentos de las entidades financieras, entes relacionados al sector financiero y respecto a las variables dependientes.

La técnica de la encuesta: utilizando como instrumento un cuestionario; recurriendo como informantes a los bodegueros de Lima Sur (Chorrillos, Villa El Salvador, San Juan de Miraflores y Villa María del Triunfo); el cual se aplicará para obtener los datos de la variable: educación financiera y fortalecimiento económico.

#### **4.7 Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de la información.**

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes también indicados; fueron ordenados y tabulados para iniciar el análisis respectivo.

Los datos ordenados y tabulados serán analizados mediante la estadística descriptiva, haciendo uso de tablas de frecuencias y gráficos, para poder interpretar adecuadamente el resultado de cada una de las preguntas.

Asimismo, para la contratación de las hipótesis, se plantearán hipótesis estadísticas (Hipótesis Nula e Hipótesis Alternativa), utilizando para ello como estadística de prueba la correlación, toda vez que se trataba de demostrar la relación existente entre las variables, involucradas en el estudio. Se utilizó el programa estadístico SPSS.

El resultado de la contratación de las hipótesis nos permitió tener bases para formular las conclusiones de investigación, y así llegar a la base para formular las conclusiones generales de la investigación.

## CAPITULO V: PRESENTACION DE RESULTADOS

### 5.1 Análisis e interpretación de Resultados

De la aplicación del cuestionario como instrumento de recolección de datos se presenta a continuación la siguiente información:

**Cuadro 1. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión ¿Sabe que es educación financiera? el 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	229	60,3	60,3	60,3
Un poco	116	30,5	30,5	90,8
Bastante	31	8,2	8,2	98,9
Mucho	4	1,1	1,1	100,0
Total	380	100	100,0	

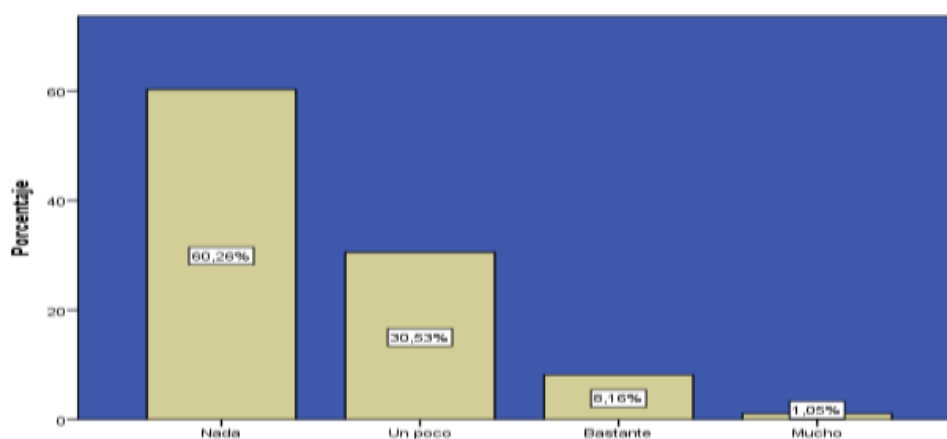


Figura 1. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Sabe usted qué es Educación Financiera? El 2017

En la figura 1 se observa, que del 100% de los encuestados 60.26% menciona que no sabe nada de Educación Financiera, el 30.53% afirma que un poco, el 8.16% bastante y el 1.05% mucho sabe que es Educación Financiera.



## Cuadro 2. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión

### ¿Cómo calificaría usted su educación financiera? El 2017

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	19	5,0	5,0	5,0
Un poco	151	39,7	39,7	44,7
Bastante	156	41,1	41,1	85,8
Mucho	49	12,9	12,9	98,7
Muchísimo	5	1,3	1,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

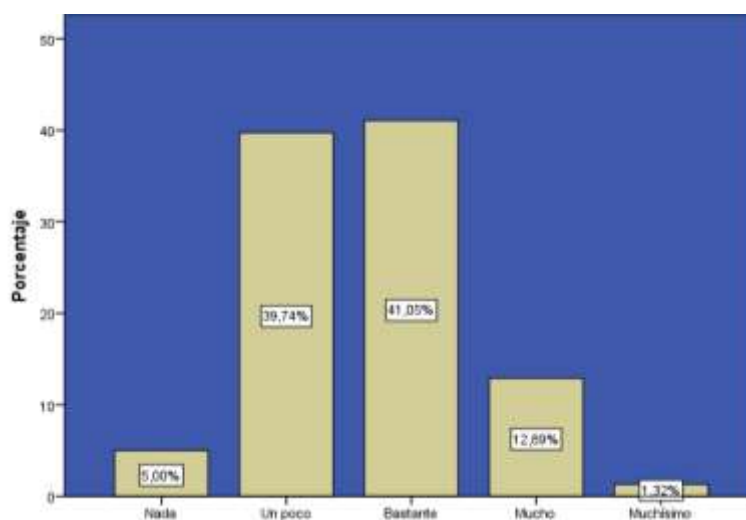


Figura 2. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Cómo calificaría usted su Educación Financiera?

El 2017

En la figura 2 se observa, que del 100% de los encuestados 41.05% califica su Educación Financiera en el rango “bastante”, es decir cuenta con los conocimientos adecuados, mientras que el 39.74% un poco, el 12.89% mucho, el 5% nada y el 1.32% muchísimo.

**Cuadro 3. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Ha estudiado algún curso con respecto a educación financiera o finanzas en general? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	304	80,0	80,0	80,0
Un poco	56	14,7	14,7	94,7
Bastante	16	4,2	4,2	98,9
Mucho	2	,5	,5	99,5
Muchísimo	2	,5	,5	100,0
Total	380	100,0	100,0	

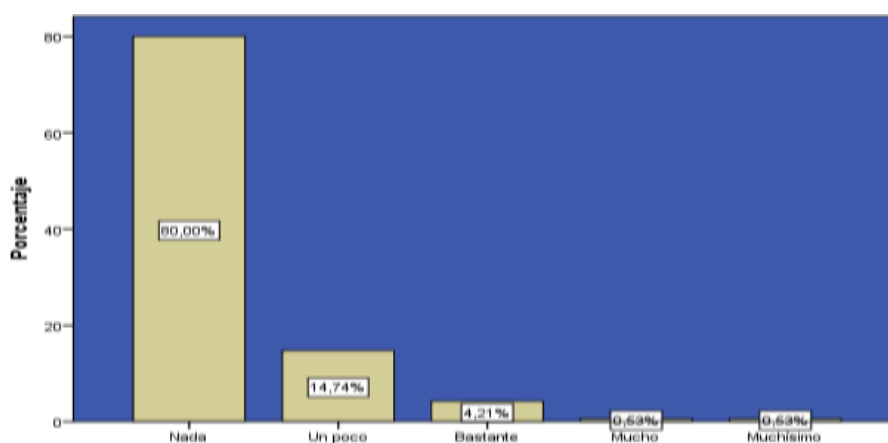


Figura 3. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Ha estudiado algún curso con respecto a educación financiera o finanzas en general? El 2017

En la figura 3 se observa, que del 100% de los encuestados 80.00% nunca ha tenido un curso de educación financiera, mientras que el 14.72% un poco, 4.21% bastante, 0.53% mucho y 0.53% muchísimo.

**Cuadro 4. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Usted tiene algún interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	14	3,7	3,7	3,7
Un poco	109	28,7	28,7	32,4
Bastante	144	37,9	37,9	70,3
Mucho	92	24,2	24,2	94,5
Muchísimo	21	5,5	5,5	100,0
Total	380	100,0	100,0	

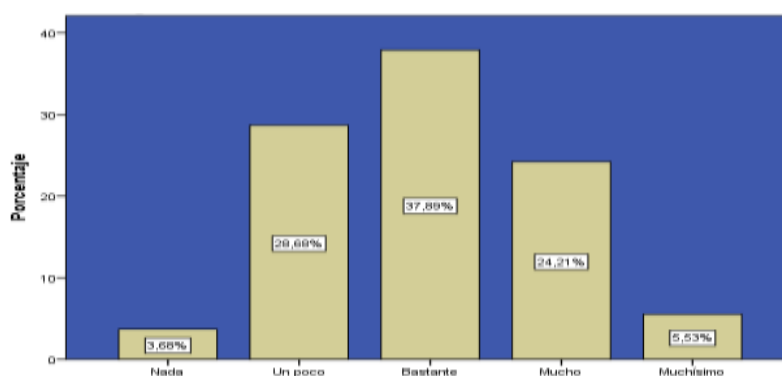


Figura 4. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Usted tiene algún interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera? El

2017

En la figura 4 es importante mencionar que del 100% de la muestra encuestada el 37.89% que pertenecen al rango “bastantes” quien son los que presentan interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera, 28.68% un poco, 24.21% son muchos y 5.53% muchísimos.

**Cuadro 5. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Usted considera que para su economía familiar y de su negocio es importante tener educación financiera? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Un poco	19	5,0	5,0	5,0
Bastante	197	51,8	51,8	56,8
Mucho	131	34,5	34,5	91,3
Muchísimo	33	8,7	8,7	100,0
Total	380	100,0	100,0	

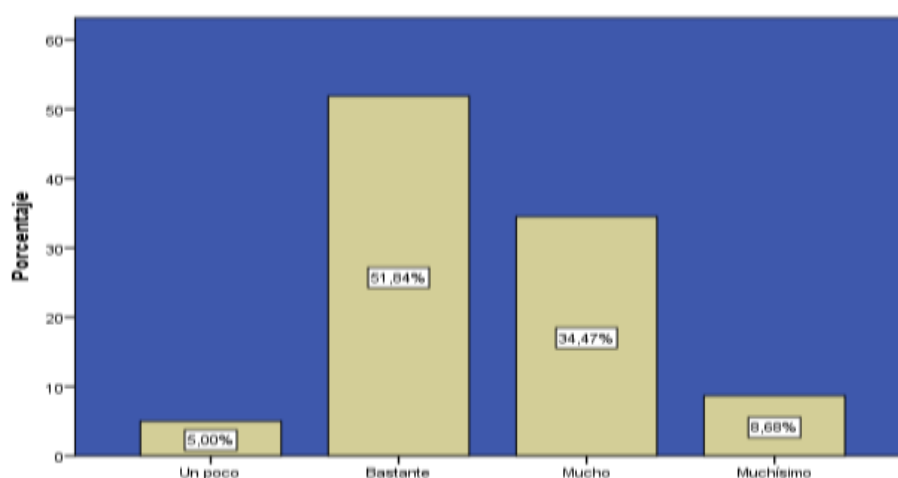


Figura 5. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Usted considera que para su economía familiar y de su negocio es importante tener educación financiera? El 2017

En la figura 5 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 51.84% de los comerciantes consideran bastante importante tener educación financiera para su economía familiar y de su negocio, el 34.74% muchos 8.68% muchísimo y 5.00% consideran como poco importante.

**Cuadro 6. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que su conocimiento de educación financiera es suficiente para el crecimiento de su negocio? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	24	6,3	6,3	6,3
Un poco	155	40,8	40,9	47,2
Bastante	147	38,7	38,8	86,0
Mucho	45	11,8	11,9	97,9
Muchísimo	8	2,1	2,1	100,0
Total	380	100,0	100,0	

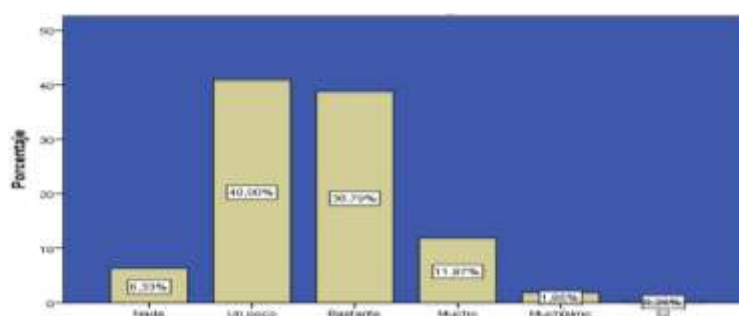


Figura 6. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Cree usted que su conocimiento de educación financiera es suficiente para el crecimiento de su negocio? El 2017

En la figura 5, se puede considerar que del 100% de la muestra encuestada el 51.84% de los comerciantes que corresponden al rango bastante, opinan que el conocimiento de educación financiera que presentan es suficiente para el crecimiento de su negocio, el 34.74% muchos, 8.68% muchísimo y 5.00% un poco.

**Cuadro 7. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que llevar cursos básicos de educación financiera sería útiles para su negocio y sus finanzas personales? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	4	1,1	1,1	1,1
Un poco	70	18,4	18,4	19,5
Bastante	149	39,2	39,2	58,7
Mucho	111	29,2	29,2	87,9
Muchísimo	46	12,1	12,1	100,0
Total	380	100,0	100,0	

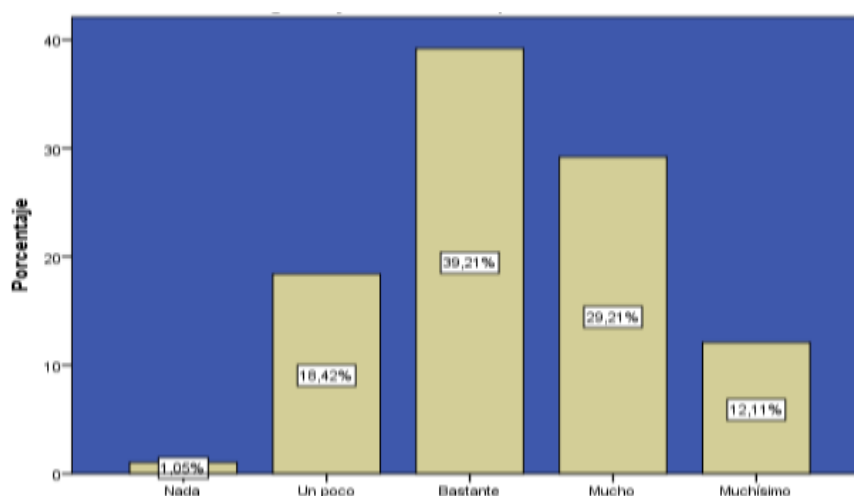


Figura 7. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Cree usted que llevar cursos básicos de educación financiera sería útiles para su negocio y sus finanzas personales? El 2017

En la figura 7 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 39.21% de los comerciantes correspondiente al rango bastante consideran que llevar cursos de educación financiera sería útiles para su negocio y sus finanzas personales, el 29.21% mucho, 18.42% un poco, 12.11% muchísimo y 1.05% nada.

**Cuadro 8. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Cree que su negocio estaría mejor organizado si usted hubiera llevado  
cursos de educación financiera? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	3	,8	,8	,8
Un poco	8	2,1	2,1	2,9
Bastante	64	16,8	16,8	19,7
Mucho	166	43,7	43,7	63,4
Muchísimo	139	36,6	36,6	100,0
Total	380	100,0	100,0	

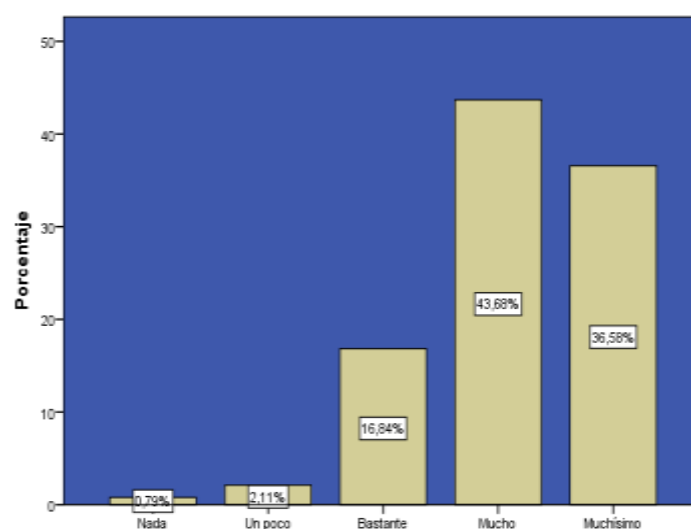


Figura 8. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión  
¿Cree que su negocio estaría mejor organizado si usted  
hubiera llevado cursos de educación financiera? El 2017

En la figura 8 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 43.68% de los comerciantes se encuentran en el rango de mucho y consideran que su negocio estaría mejor organizado si hubiera recibido cursos de educación financiera, el 36.58% muchísimo, 16.84% bastante, 2.11% un poco y 0.79% nada.

**Cuadro 9. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera usted que la educación financiera es importante para el crecimiento sostenible de las empresas? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	21	5,5	5,5	5,5
Un poco	28	7,4	7,4	12,9
Bastante	157	41,3	41,3	54,2
Mucho	117	30,8	30,8	85,0
Muchísimo	57	15,0	15,0	100,0
Total	380	100,0	100,0	

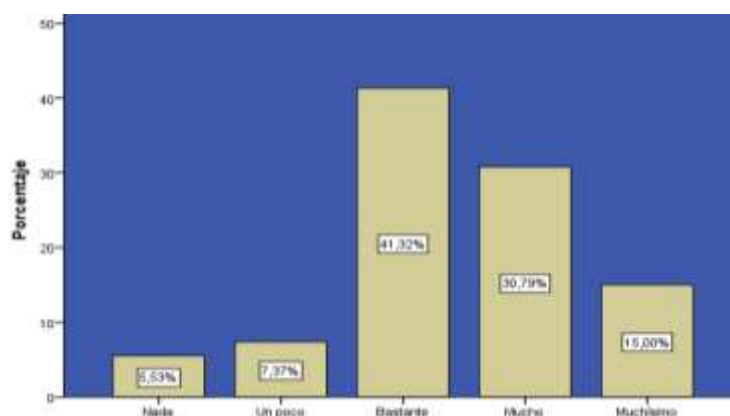


Figura 9. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión  
¿Considera usted que la educación financiera es importante para el  
crecimiento sostenible de las empresas? El 2017

En la figura 9 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 41.32% de los comerciantes considerados en el rango bastante, opinan que la educación financiera es importante para el crecimiento sostenible de las empresas, el 30.79% indican mucho, 15.00% muchísimo, 7.37% un poco y 5.53% nada.



**Cuadro 10. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Usted usa herramientas financieras como EEFF o flujo de caja para tomar decisiones económicas dentro de su negocio? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	183	48,2	48,2	48,2
Un poco	134	35,3	35,3	83,4
Bastante	57	15,0	15,0	98,4
Mucho	6	1,6	1,6	100,0
Total	380	100,0	100,0	

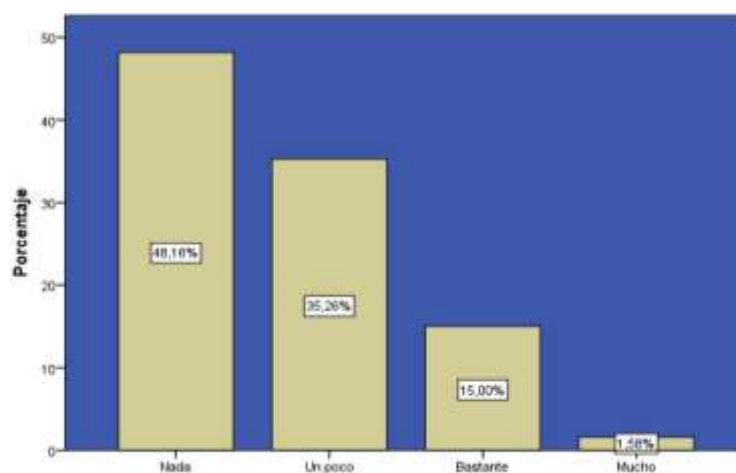


Figura 10. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Usted usa herramientas financieras como EEFF o flujo de caja para tomar decisiones económicas dentro de su negocio? El 2017

En la figura 10 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 48.16% de los comerciantes precisan que nada, es decir no utilizan estados financieros ni flujo de caja para la toma de decisiones económicas en su negocio, el 35.26% un poco, 15.00% bastante, y el 1.58% mucho.

**Cuadro 11. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Sabe qué son productos financieros? El 2017**

	Bodegueros	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	161	42,4	42,4	42,4
Un poco	157	41,3	41,3	83,7
Bastante	54	14,2	14,2	97,9
Mucho	8	2,1	2,1	100,0
Total	380	100,0	100,0	



Figura 11. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Sabe qué son productos financieros? En el 2017

En la figura 11 es importante mencionar que del 100% de la muestra encuestada el 42.37% de los comerciantes se ubican en el rango nada, es decir no saben que son productos financieros, el 41.32% un poco, 14.21% bastante y 2.11 mucho.

**Cuadro 12. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cuenta con productos financieros? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	27	7,1	7,1	7,1
Un poco	194	51,1	51,1	58,2
Bastante	148	38,9	38,9	97,1
Mucho	11	2,9	2,9	100,0
Total	380	100,0	100,0	

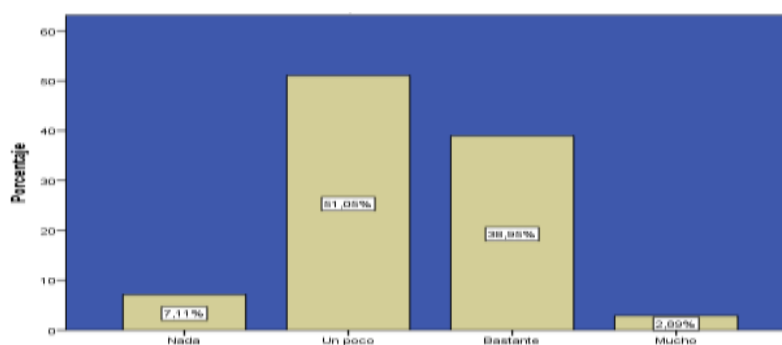


Figura 12. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Cuenta con productos financieros? En el 2017

En la figura 12 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 51.05% de los comerciantes indica un poco, 38.95% bastante, 7.11% nada, y 2.89% mucho cuentan con productos financieros.

**Cuadro 13. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Con qué frecuencia solicita productos financieros? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	46	12,1	12,1	12,1
Un poco	196	51,6	51,6	63,7
Bastante	124	32,6	32,6	96,3
Mucho	13	3,4	3,4	99,7
Muchísimo	1	,3	,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

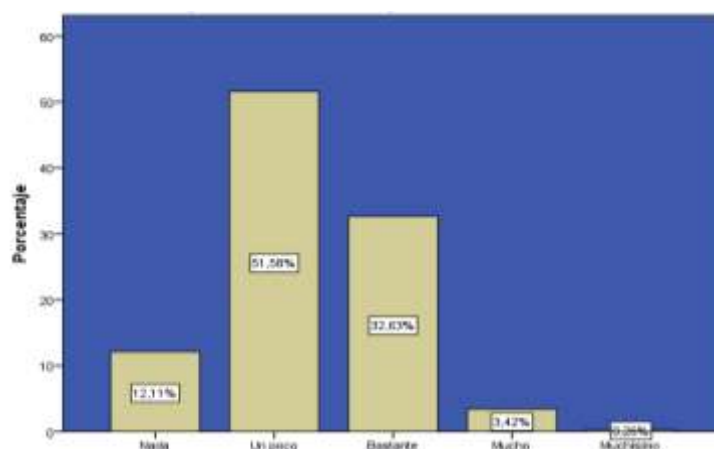


Figura 13. % de bodegueros del Cono Sur, según su  
opinión ¿Con qué frecuencia solicita productos  
financieros? En el 2017

En la figura 13 se observa y se puede indicar que del 100% de la muestra encuestada el 51.58% de los comerciantes opinan un poco, 32.63% bastante, 12.11% nada, y 3.42% mucho y 0.26% muchísimos, precisan la frecuencia con la que solicitan los productos financieros.

**Cuadro 14. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Usa cuentas de ahorro para realizar sus transacciones? El 2017**

	Bodegas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	144	37,9	37,7	37,7
Un poco	168	44,2	44,3	82,1
Bastante	51	13,4	13,5	95,5
Mucho	16	4,2	4,2	99,7
Muchísimo	1	,3	,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

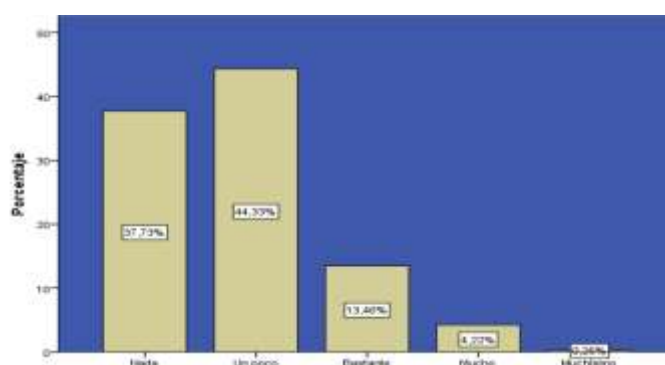


Figura 14. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Usa cuentas de ahorro para realizar sus transacciones? En

el 2017

En la figura 14 podemos apreciar que del 100% de la muestra encuestada el 44.33% de los comerciantes se encuentran en el rango un poco, 37.73% nada, 13.46% bastante, dando a entender que usualmente no usan cuentas de ahorro para realizar sus transacciones, mientras que el 4.22% mucho y 0.26% muchísimo.

**Cuadro 15. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Si tienes créditos empresariales estos fueron usados netamente para negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	70	18,4	18,4	18,4
Un poco	115	30,3	30,3	48,4
Bastante	113	29,7	29,7	78,2
Mucho	62	16,3	16,3	94,5
Muchísimo	20	5,3	5,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

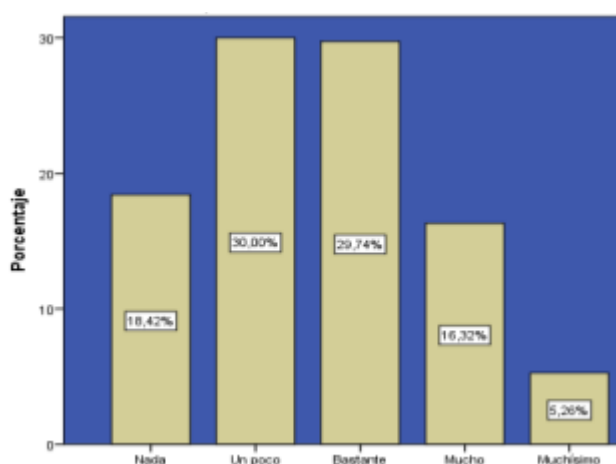


Figura 15. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Si tienes créditos empresariales estos fueron usados netamente para negocio? En el 2017

En la figura 15 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 30.00% de los comerciantes se encuentran en el rango de un poco, 29.74% bastante, 18.42% nada, 16.32% mucho y 5.26% muchísimo, precisando que si han tenido créditos empresariales y estos fueron usados netamente para negocio.

**Cuadro 16. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Si tiene tarjetas o créditos de consumo, algunos de estos fueron  
usados para su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	94	24,7	24,7	24,7
Un poco	96	25,3	25,3	50,0
Bastante	114	30,0	30,0	80,0
Mucho	69	18,2	18,2	98,2
Muchísimo	7	1,8	1,8	100,0
Total	380	100,0	100,0	

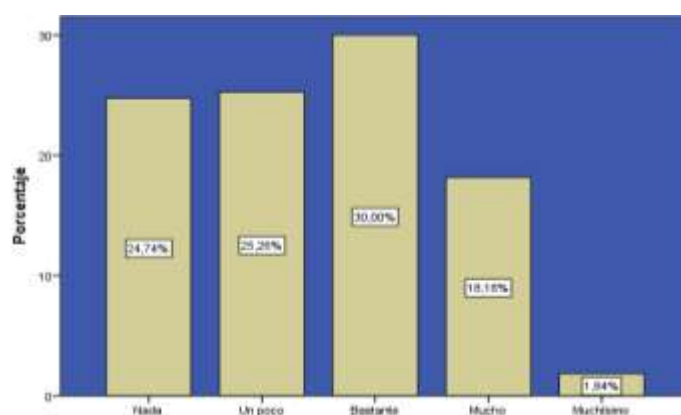


Figura 16. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Si  
tiene tarjetas o créditos de consumo, algunos de estos fueron  
usados para su negocio? En el 2017

En la figura 16 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 30.00% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante, 25.26% un poco, 24.74% nada, 18.162% mucho, 1.84% muchísimo, con ello podemos determinar que sin tienen tarjetas o créditos de consumo y que de alguna forma fueron usados para su negocio.

**Cuadro 17. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera que los productos financieros que tiene son de utilidad para su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	60	15,8	15,8	15,8
Un poco	44	11,6	11,6	27,4
Bastante	140	36,8	36,8	64,2
Mucho	106	27,9	27,9	92,1
Muchísimo	30	7,9	7,9	100,0
Total	380	100,0	100,0	

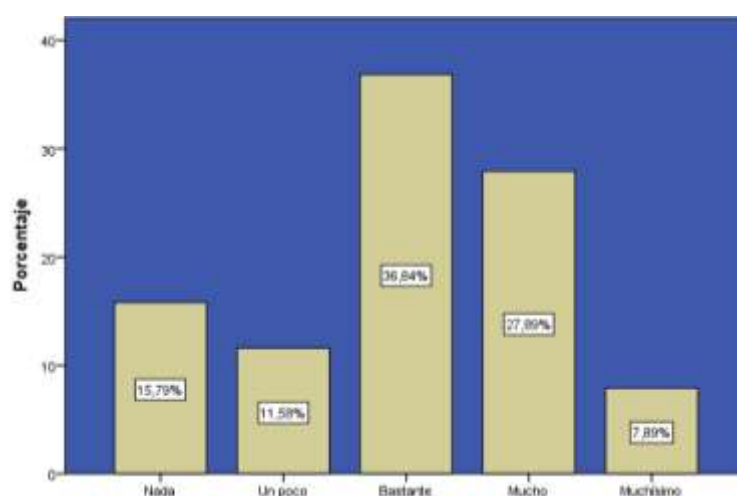


Figura 17. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Considera que los productos financieros que tiene son de utilidad para su negocio? En el 2017

En la figura 17 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 36.84% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante, 27.89% mucho, 15.79% nada, 11.58% un poco, 7.89% muchísimo, precisando que los productos financieros que tienen son de utilidad para su negocio.



**Cuadro 18. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que su negocio hubiera tenido el mismo crecimiento sin los productos financieros? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	239	62,9	62,9	62,9
Un poco	83	21,8	21,8	84,7
Bastante	42	11,1	11,1	95,8
Mucho	15	3,9	3,9	99,7
Muchísimo	1	,3	,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

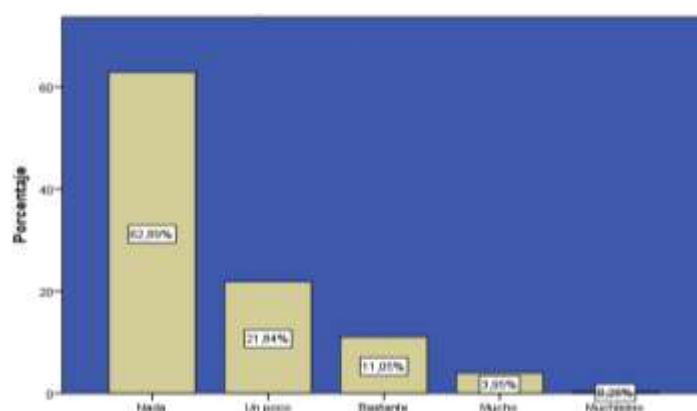


Figura 18. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Cree usted que su negocio hubiera tenido el mismo crecimiento  
sin los productos financieros? En el 2017

En la figura 18 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 62.89% de los comerciantes se encuentran en el rango nada, 21.84% un poco, 11.05% bastante, 3.95% mucho, 0.26% muchísimo, es decir la mayoría aseguran que sus negocios no hubieran tenido el mismo crecimiento sin los productos financieros.

**Cuadro 19. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera importante tener acceso a productos financieros? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	4	1,1	1,1	1,1
Un poco	34	8,9	8,9	10,0
Bastante	162	42,6	42,6	52,6
Mucho	144	37,9	37,9	90,5
Muchísimo	36	9,5	9,5	100,0
Total	380	100,0	100,0	

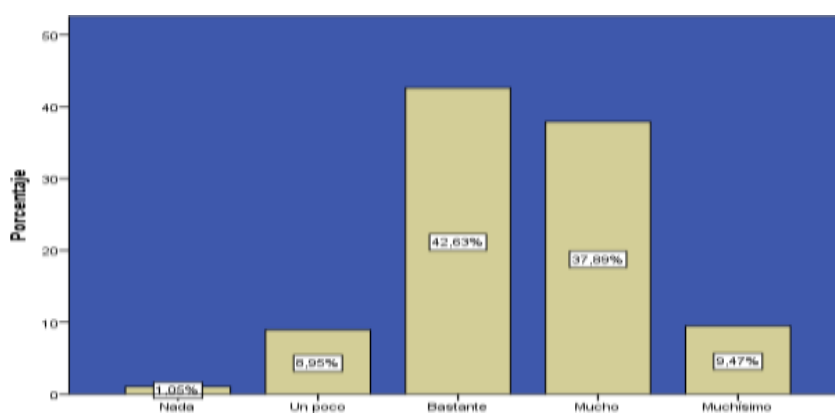


Figura 19. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Considera importante tener acceso a productos financieros?

En el 2017

En la figura 19 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 42.63% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante y consideran importante tener acceso a productos financieros, el 37.89% mucho, 9.47% muchísimo, 8.95% un poco y el 1.05% nada.

**Cuadro 20. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera que conseguir productos financieros son fáciles? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	34	8,9	8,9	8,9
Un poco	119	31,3	31,3	40,3
Bastante	184	48,4	48,4	88,7
Mucho	43	11,3	11,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

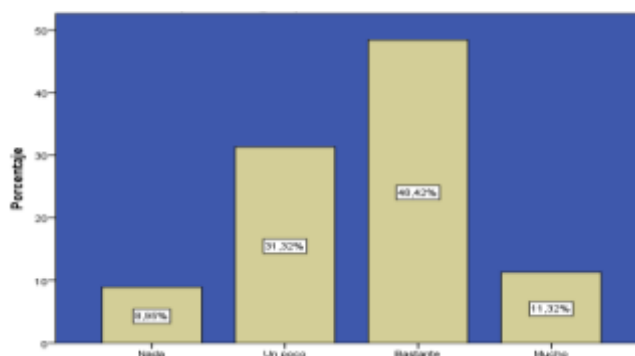


Figura 20. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión  
¿Considera que conseguir productos financieros son fáciles? En el  
2017

En la figura 20 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 48.42% de los comerciantes opinan bastante y consideran que conseguir productos financieros son fácil, el 31.32% un poco, 11.32% mucho, 8.95% nada.

**Cuadro 21. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según  
su opinión**

**¿Considera que los costos de los productos financieros son justos? El  
2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	54	14,2	14,2	14,2
Un poco	165	43,4	43,4	57,6
Bastante	148	38,9	38,9	96,6
Mucho	13	3,4	3,4	100,0
Total	380	100,0	100,0	

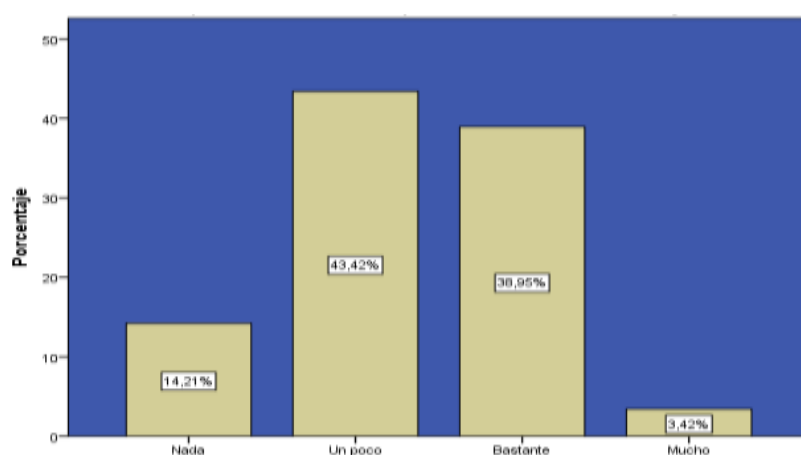


Figura 21. % de bodegueros del Cono Sur, según su  
opinión ¿Considera que los costos de los productos  
financieros son justos? En el 2017

En la figura 21 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 43.42% de los comerciantes se encuentran en el rango un poco, 38.95% bastante, 14.21% y 3.42% muchos, opinan y consideran que los costos de los productos financieros son juntos.

**Cuadro 22. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Sabe usted en que consiste la planificación financiera? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	190	50,0	50,0	50,0
Un poco	127	33,4	33,4	83,4
Bastante	54	14,2	14,2	97,6
Mucho	8	2,1	2,1	99,7
Muchísimo	1	,3	,3	100,0
Total	380	100,0	100,0	

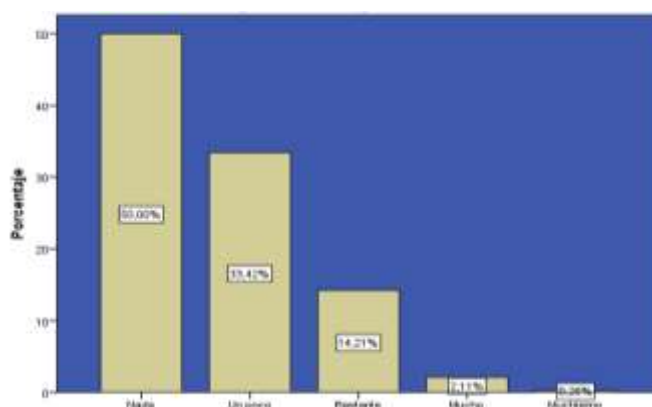


Figura 22. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Considera que los costos de los productos financieros son justos? En el 2017

En la figura 22 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 43.42% de los comerciantes opinan un poco, 38.95% bastante, 14.21% y 3.42% muchos consideran que los costos de los productos financieros son justos.

**Cuadro 23. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	4	1,1	,8	,8
Un poco	135	35,5	35,6	36,4
Bastante	155	40,8	40,9	77,3
Mucho	70	18,4	18,5	95,8
Muchísimo	16	4,2	4,2	100,0
Total	380	100,0	100,0	
Total	380	100,0		

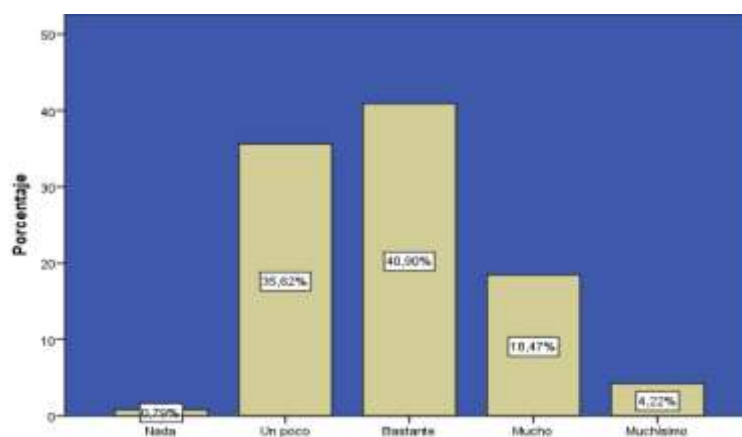


Figura 23. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Cree usted que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio? En el 2017

En la figura 23 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 40.90% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante, 35.62% un poco, 18.47% mucho, 4.22% muchísimo y 0.79% nada creen que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio.

**Cuadro 24. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible de su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	4	1,1	1,1	1,1
Un poco	81	21,3	21,3	22,4
Bastante	153	40,3	40,3	62,6
Mucho	109	28,7	28,7	91,3
Muchísimo	33	8,7	8,7	100,0
Total	380	100,0	100,0	

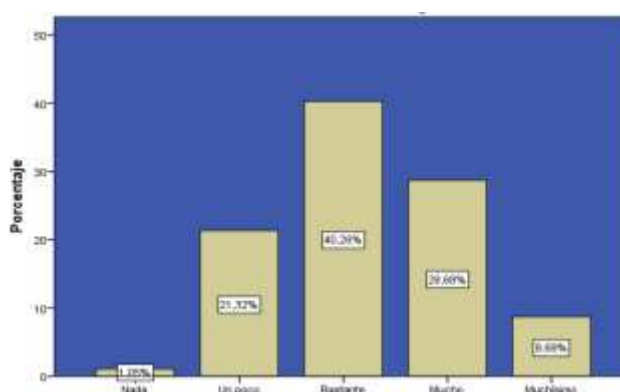


Figura 24. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Considera que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible de su negocio? En el 2017

En la figura 24 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 40.26% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante, 28.68% mucho, 21.32% en el rango un poco, 8.68% muchísimo y 1.05% nada considerando que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible del negocio.

**Cuadro 25. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿La planificación financiera ha contribuido al crecimiento de su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	64	16,8	16,8	16,8
Un poco	124	32,6	32,6	49,5
Bastante	125	32,9	32,9	82,4
Mucho	53	13,9	13,9	96,3
Muchísimo	14	3,7	3,7	100,0
Total	380	100,0	100,0	

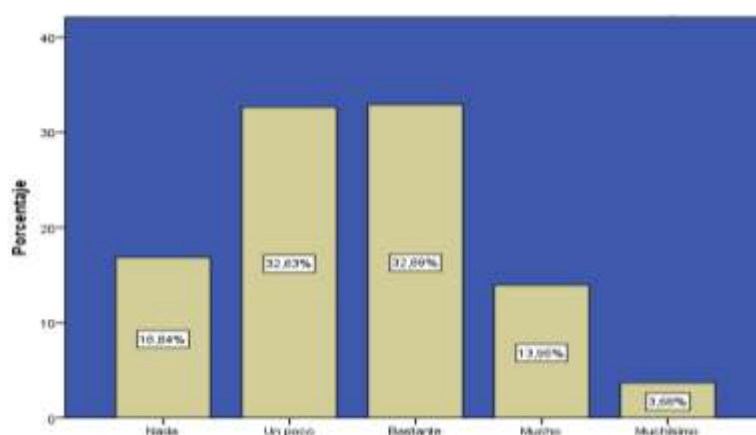


Figura 25. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión  
¿La planificación financiera ha contribuido al crecimiento  
de su negocio? En el 2017

En la figura 25 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 32.89% de los comerciantes opinan bastante, 32.63% un poco, 16.84% nada, 13.95% mucho y 3.68% muchísimo refieren que la planificación financiera ha contribuido al crecimiento de su negocio.



**Cuadro 26. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que su negocio tiene una buena planificación financiera?**

**El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	63	16,6	16,6	16,6
Un poco	114	30,0	30,0	46,6
Bastante	123	32,4	32,4	78,9
Mucho	61	16,1	16,1	95,0
Muchísimo	19	5,0	5,0	100,0
Total	380	100,0	100,0	

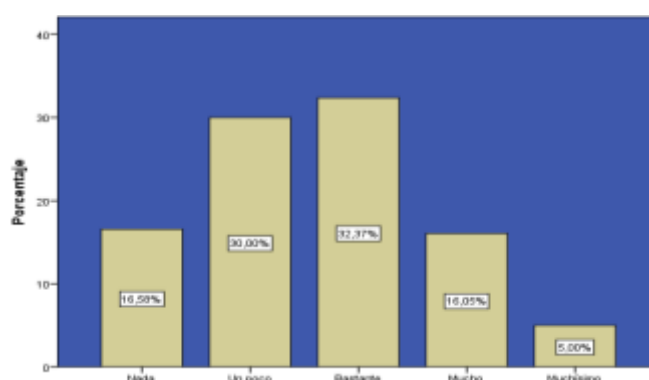


Figura 26. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Cree usted que su negocio tiene una buena planificación financiera? En el 2017

En la figura 26 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 32.37% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante, 30.00% un poco, 16.58% nada, 16.05% mucho y 5.00% muchísimo, opinando en cuestión si creen que su negocio tiene una buena planificación financiera.

**Cuadro 27. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Considera usted que debería hacer una reingeniería de su  
planificación financiera? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	11	2,9	2,9	2,9
Un poco	57	15,0	15,0	17,9
Bastante	133	35,0	35,0	52,9
Mucho	127	33,4	33,4	86,3
Muchísimo	52	13,7	13,7	100,0
Total	380	100,0	100,0	

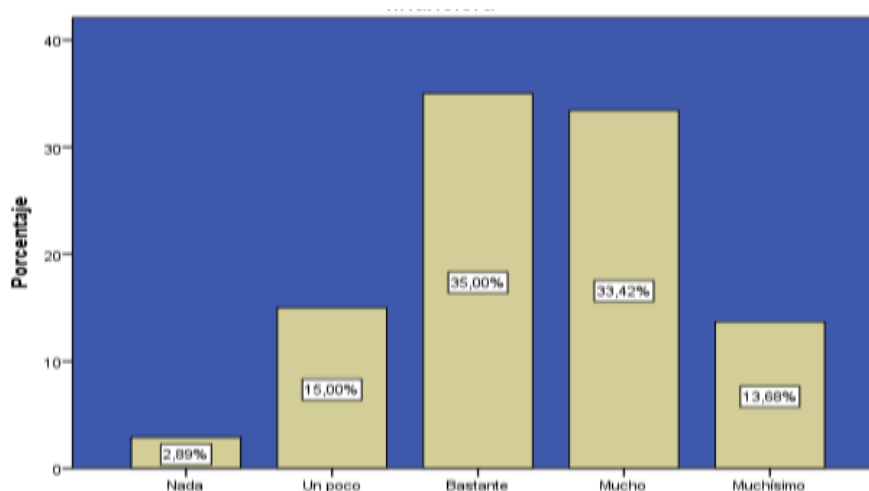


Figura 27. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión

¿Considera usted que debería hacer una reingeniería de su  
planificación financiera? En el 2017

En la figura 27 se observa, que del 100% de la muestra encuestada el 35.00% de los comerciantes opinan bastante, 33.42% mucho, 15.00% un poco, 13.68% muchísimo y 2.89% nada opinando con referencia a si consideran que deberían hacer una reingeniería de su planificación financiera

**Cuadro 28. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su  
opinión**

**¿Ha recibido ayuda especializada para planificar la organización de su  
empresa? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	148	38,9	38,9	38,9
Un poco	138	36,3	36,3	75,3
Bastante	46	12,1	12,1	87,4
Mucho	35	9,2	9,2	96,6
Muchísimo	13	3,4	3,4	100,0
Total	380	100,0	100,0	

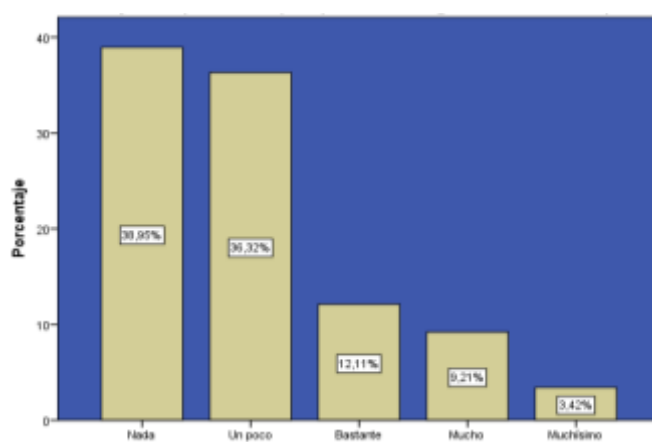


Figura 28. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Ha recibido ayuda especializada para planificar la organización de su empresa? El 2017

En la figura 28 se observa, que del 100% de los encuestados 38.95% mencionan que nunca han recibido ayuda especializada para planificar la organización de su empresa, el 36.32% opinan un poco, 12.11% bastante, 9.21% mucho y 3.42% muchísimo.

**Cuadro 29. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Cree usted que aplicando la planificación financiera le ayudará para una toma de decisiones acertadas? El 2017**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	3	,8	,5	,5
	Un poco	74	19,5	19,5	20,1
	Bastante	184	48,4	48,5	68,6
	Mucho	90	23,7	23,7	92,3
	Muchísimo	29	7,6	7,7	100,0
Total		380	100,0		

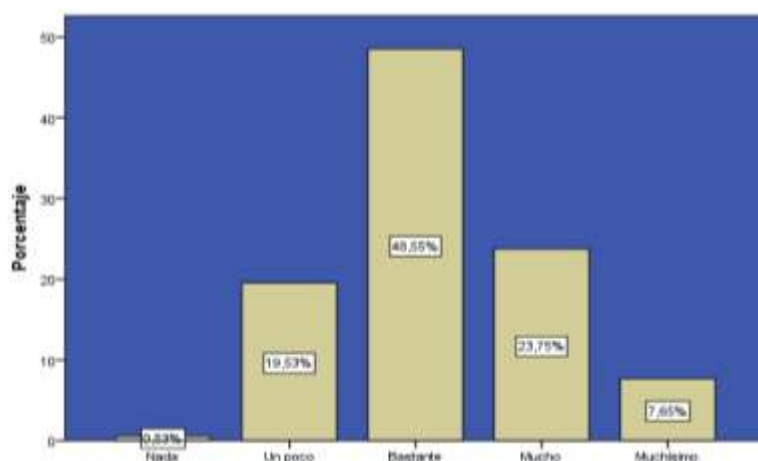


Figura 29. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Cree usted que aplicando la planificación financiera le ayudará para una toma de decisiones acertadas? El 2017

En la figura 29 se observa, que del 100% de los encuestados 48.55% de los comerciantes se encuentran en el rango bastantes, considerando que aplicando la planificación financiera les ayudará para una toma de decisiones acertadas, el 23.75% opinan mucho, 19.53% un poco, 7.65% muchísimo y 0.53% indicaron nada.

**Cuadro 30. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur según su opinión**

**¿Considera que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo una planificación financiera? El 2017**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Un poco	30	7,9	7,9	7,9
Bastante	171	45,0	45,0	52,9
Mucho	135	35,5	35,5	88,4
Muchísimo	44	11,6	11,6	100,0
Total	380	100,0	100,0	

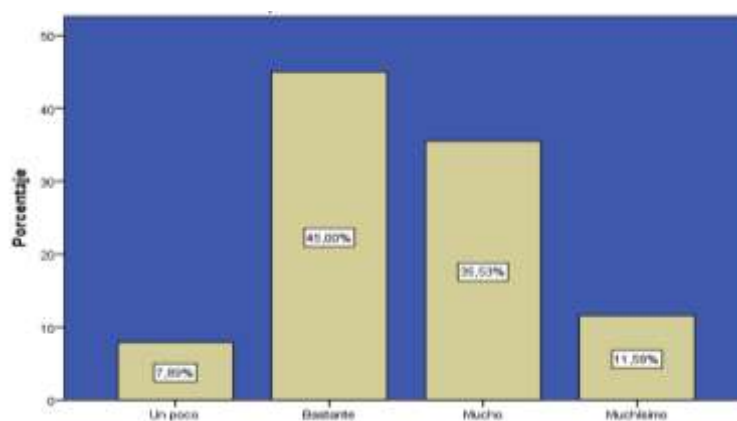


Figura 30. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Considera que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo una planificación financiera? El 2017

En la figura 30 se observa, que del 100% de los encuestados 45.00% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante considerando que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo una planificación financiera, el 35.53% mucho, el 11.58% muchísimo y el 7.89% opina un poco.

**Cuadro 31. Número y porcentaje de bodegueros del cono sur  
según su opinión**

**¿Cree usted que aplicando una oportuna planificación financiera  
contribuye al éxito de su negocio? El 2017**

	Bodega	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Un poco	74	19,5	19,5	19,5
Bastante	158	41,6	41,6	61,1
Mucho	114	30,0	30,0	91,1
Muchísimo	34	8,9	8,9	100,0
Total	380	100,0	100,0	

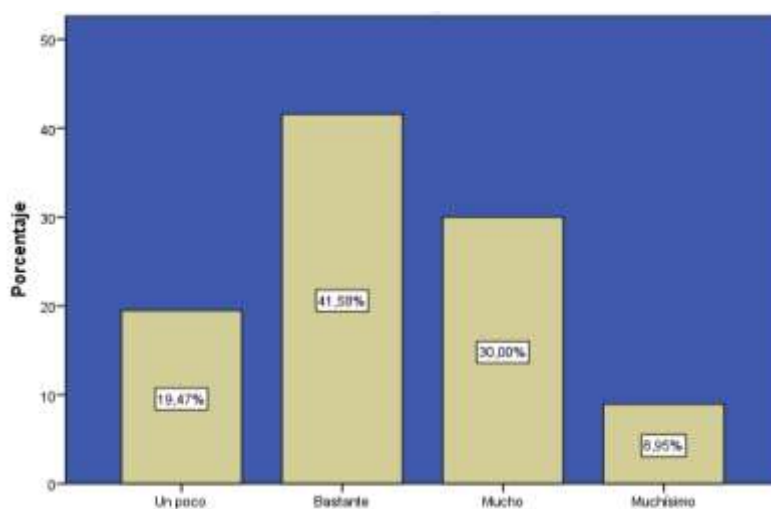


Figura 31. % de bodegueros del Cono Sur, según su opinión ¿Cree usted que aplicando una oportuna planificación financiera contribuye al éxito de su negocio? El 2017

En la figura 31 se observa, que del 100% de los encuestados 41.58% de los comerciantes se encuentran en el rango bastante considerando que aplicando una oportuna planificación financiera contribuye al éxito de su negocio, el 30% indica mucho, 19.47% un poco y el 8.95% precisa muchísimo.

## 5.1 Pruebas de Hipótesis

### Hipótesis General

$H_0$ : La educación financiera como herramienta no contribuye directamente al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur

$H_1$ : La educación financiera como herramienta contribuye directamente al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur

Cuadro 32.

**Tabla cruzada EDUCACION FINANCIERA\*FORTALECIMIENTO**

Recuento

		FORTALECIMIENTO				Total
		Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo	
EDUCACION FINANCIERA	Un poco	4	29	6	0	39
	Bastante	9	159	83	13	264
	Mucho	1	19	39	15	74
	Muchísimo	0	0	0	1	1
Total		14	207	128	29	378

Cuadro 33. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	66,377 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	59,318	9	,000
Asociación lineal por lineal	52,289	1	,000
N de casos válidos	378		

a. 7 casillas (43.8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .04.

Decisión: dado que  $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la alternativa  $H_1$ .

Conclusión: las evidencias estadísticas nos indican que la educación financiera como herramienta contribuye directamente al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur.

### Hipótesis específica 1

Ho: El aprendizaje económico-financiero no contribuye directamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.

H<sub>1</sub>: El aprendizaje económico-financiero contribuye directamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.

**Cuadro 34.**

**Tabla cruzada APRENDIZAJE ECONOMICO\*CRECIMIENTO SOSTENIBLE**

Recuento

		CRECIMIENTO SOSTENIBLE					Total
		Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo	
APRENDIZAJE ECONOMICO	Nada	0	1	0	0	0	1
	Un poco	1	0	5	8	1	15
	Bastante	0	0	55	134	18	207
	Mucho	1	0	25	80	37	143
	Muchísimo	0	0	0	7	7	14
Total		2	1	85	229	63	380

- a. 17 casillas (68,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,00.

**Cuadro 35. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	426,112 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	54,181	16	,000
Asociación lineal por lineal	30,960	1	,000
N de casos válidos	380		

Decisión: dado que  $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la alternativa  $H_1$ .



Conclusión: las evidencias estadísticas nos indican que el aprendizaje económico-financiero contribuye directamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.

### Hipótesis específica 2

H<sub>0</sub>: El acceso a productos financieros NO favorece significativamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.

H<sub>1</sub>: El acceso a productos financieros favorece significativamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.

**Cuadro 36.**

**Tabla cruzada PRODUCTOS FINANCIEROS\*OPTIMA ADM RECURSOS**

Recuento		OPTIMA ADM RECURSOS					Total
		Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo	
PRODUCTOS FINANCIEROS	Nada	5	12	17	16	0	50
	Un poco	0	7	132	66	2	207
	Bastante	1	3	62	46	5	117
	Mucho	0	1	2	2	1	6
Total		6	23	213	130	8	380

- a. 12 casillas (60,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,09.

**Cuadro 37. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	78,287 <sup>a</sup>	12	,000
Razón de verosimilitud	56,383	12	,000
Asociación lineal por lineal	19,597	1	,000
N de casos válidos	380		

Decisión: dado que  $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula H<sub>0</sub> y se acepta la alternativa H<sub>1</sub>.

Conclusión: las evidencias estadísticas nos indican que los accesos a productos financieros favorecen significativamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.

### Hipótesis específica 3

Ho: Una oportuna planificación financiera no determina directamente una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

H<sub>1</sub>: Una oportuna planificación financiera determina directamente una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

**Cuadro 38.**

**Tabla cruzada PLANIFICACION FINANCIERA\*GESTION FINANCIERA**

Recuento		GESTION FINANCIERA				Total
		Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo	
PLANIFICACION FINANCIERA	Nada	0	2	0	0	2
	Un poco	10	138	43	5	196
	Bastante	4	64	71	15	154
	Mucho	0	3	13	8	24
	Muchísimo	0	0	1	1	2
Total		14	207	128	29	378

- a. 10 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,07.

**Cuadro 39. Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	77,695 <sup>a</sup>	12	,000
Razón de verosimilitud	74,049	12	,000
Asociación lineal por lineal	65,652	1	,000
N de casos válidos	378		

Decisión: dado que  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la alternativa  $H_1$ .

Conclusión: las evidencias estadísticas nos indican que una oportuna planificación financiera determina directamente una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

## CONCLUSIONES

- Se ha demostrado que la educación financiera como herramienta influye al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur.
- Se ha determinado que el aprendizaje económico-financiero contribuye significativamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.
- Se ha analizado que el acceso a productos financieros favorece directamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur,
- Se ha verificado que una oportuna planificación financiera determina positivamente en una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur.

## RECOMENDACIONES

- Considerando que la educación financiera como herramienta va a influir en el fortalecimiento económico del microempresario bodegueros de Lima Sur, las empresas del sector financiero y público deben fortalecer y difundir en una mayor escala los programas de cultura financiera no sólo avocándose en difundir temas relacionados a las captaciones y colocaciones, siendo también temas de vital importancia como cursos y talleres que le brinden herramientas financieras enfocadas a fortalecer el manejo de las finanzas del negocio y personales.
- El aprendizaje económico-financiero va a contribuir al crecimiento sostenible del microempresario bodegueros de Lima Sur, por lo que se recomienda que el Estado Peruano fomente ofertas de servicios de capacitación a las Mype con temas relacionados a la Educación Financiera. Asimismo, esta falta de educación financiera se debería abordar desde una etapa inicial, por ende, se sugiere incluir la educación financiera en la currícula de alumnos del 4to y 5to de secundaria, lo cual ayudaría a que estén preparados con conocimientos adecuados para un mejor manejo de sus finanzas personales cuando lo afrontan en una etapa universitaria o finanzas empresariales cuando deciden emprender su negocio.
- Teniendo en cuenta que el acceso a productos financieros favorece directamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodegueros de Lima Sur, se recomienda que las entidades del sector financiero difundan por redes sociales (Facebook, twitter,etc), así como a través de programas informativos radiales/televisivos

los diferentes productos y servicios que ofrecen a fin de concientizar sobre el uso adecuado de los productos financieros y la contribución favorable en sus negocios cuando es de manera informada, consciente y responsable.

➤ Habiendo verificado que una oportuna planificación financiera determina positivamente en una adecuada gestión financiera, se recomienda mayor participación de las entidades financieras y públicas a fin difundir más talleres, los cuales ya vienen siendo impartidos por instituciones como Superintendencia de Banca y Seguros, Fundación Alemana, entre otros, sobre estrategias para lograr el ahorro, presupuesto mensual, entre otros.

## BIBLIOGRAFIA

- (11 de 08 de 2015). Obtenido de AMERICA ECONOMIA:  
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-conozca-los-beneficios-de-formalizar-su-empresa>
- APRENDIZAJE, D. D. (s.f.). *CRECIMIENTO PARA EL EXITO EMPRESARIAL*. SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA.
- ARTURO MORALES CASTRO Y JOSE ANTONIO MORALES CASTRO. (2014). *PLANIFICACION FINANCIERA*. MEXICO: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- ASBANC. (28 de mayo de 2015). *CEFI*. Obtenido de  
<http://www.cefi.edu.pe/Paginas/detalle-noticia.aspx?IDD=43&cat=Educaci%C3%B3n%20Financiera>
- ASBANC, S. Y. (05 de MAYO de 2014). *CEFI*. Obtenido de  
<http://www.cefi.edu.pe/Paginas/detalle-noticia.aspx?IDD=39&cat=Educaci%C3%B3n+Financiera>
- BERTRAN, M. C. (2013). *LA FINANCIACION DE LA EMPRESA COMO OPTIMIZAR LAS DECISIONES DE FINANCIACION PARA CREAR VALOR*. BARCELONA: PROFIT EDITORIAL.
- BLASCO, E. (05 de 11 de 2014). *infoautónomos.eleconomista.es*.
- BODEGUEROS, A. D. (s.f.).
- BRICEÑO, P. L. (2009). *FINANZAS Y FINANCIAMIENTO LAS HERRAMIENTAS DE GESTION QUE TODA PEQUEÑA EMPRESA DEBE CONOCER*. ESTADOS UNIDOS: NATHAN ASOCIATES INC.
- BRICEÑO, P. L. (2009). *FINANZAS Y FINANCIAMIENTO LAS HERRAMIENTAS DE GESTION QUE TODA PEQUEÑA EMPRESA DEBE CONOCER*. ESTADOS

UNIDOS: NATHAN ASSOCIATES INC.

- CASTRO, A. M. (2014). *PLANEACION FINANCIERA*. MEXICO: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- CENEVAL, A. G. (s.f.). *GUIA CENEVAL*.
- CHOY, M. (s.f.). AVANCES DE LA INCLUSION FIANANCIERA EN EL PERU. *MONEDA*, 26-27-28-29-30.
- CIBRAN, P. (2013). *PLANIFICACION FINANCIERA*. MADRID: ESIC EDITORIAL.
- COMISION DE EDUCACION FINANCIERA DE ESTADOS UNIDOS. (2006).
- CREDOMATIC, R. F. (2008). *LIBRO MAESTRO DE EDUCACION FINANCIERA UN SISTEMA PARA VIVIR MEJOR*. COSTA RICA: INNOVA TECHNOLOGY SA.
- CREDOMATIC, R. F. (2008). *LIBRO MAESTRO DE EDUCACION FINANCIERA UN SISTEMA PARA VIVIR MEJOR*. COSTA RICA: INNOVA TECHNOLOGY.
- CRUZ, J. D. (2015). MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. MEXICO.
- *CURSO DE EDUCACION FINANCIERA MFM LAS CUATRO BASES Y ELEMENTOS DE LAS FINANZAS PERSONALES*. (s.f.). MEXICO: MFM.
- ESLAVA, J. D. (2008). *LAS CLAVES DEL ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA*. MADRID-ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- FELIPE DE JESUS SALVADOR LEAL MEDINA, R. G. (2013). CAPACIDAD FINANCIERA COMO UNA FUENTE PARA EL DESARROLLO SUSTENTABLE: CASO EMPRESAS MEXICANAS. En R. G. FELIPE DE JESUS SALVADOR LEAL MEDINA. INTERNATIONAL REVIEW OF BUSINESS RESEARCH PAPERS.
- FINANCIERA, C. M. (2015). *ESTRATEGIA NACIONAL DE INCLUSION FINANCIERA*.



- GALVAN, P. C.-C.-M.-C. (2013). *PLANIFICACION FINANCIER*. MADRID: ESIC EDITORIAL.
- GARCIA, G. A. (2011). *EL FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL COMO FACTOR ESTRATEGICO DE LA COOPERACION AL DESARROLLO*. MADRID: H+D PARA EL DESARROLLO.
- GESFINCOR. (s.f.). *UN MODELO DE PLANIFICACION FINANCIERA A CORTO PLAZO: EL GESFINCOR*.
- GESTFINCOR. (s.f.). *UN MODELO DE PLANIFICACION FINANCIERA A CORTO PLAZO: EL GESTFINCOR*.
- GUTIERREZ, B. J. (MAYO de 2014). LA EDUCACION FINANCIERA COMO BASE PARA LA TOMA DE DECISIONES PERSONALES DE INVERSION. MEXICO, QUERETARO, MEXICO.
- HERNANDEZ, M. T. (2015). LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LOS FUTUROS ESTUDIANETES DE ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS. *LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LOS FUTUROS ESTUDIANETES DE ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS*. ANUARIO JURIDICO Y ECONOMICO ESCURIALENSE .
- IGUAL, D. (2008). *CONOCER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS*. BARCELONA: PROFIT.
- Ingrid García de Guemez, M. L. (2015). *1,2,3 Educación Financiera para niños y jóvenes*. México: Colección Acción Empresarial de LID Editorial Mexicana.
- *INNOVACION EMPRESARIAL*. (s.f.). IGAPE.
- JIMENEZ, S. O. (2013). *ESTUDIOS DE ADMINISTRACION, ECONOMIA Y TURISMO*. MEXICO: ITSON EDUCAR PARA APRENDER.

- KAHLISA, D. M. (2002). *BUSINES THINK* . NEW YORK: FRANKLIN COVEY CO.
- KIYOSAKI, R. (31 de 10 de 2014). LA EDUCACION FINANCIERA ES LA CLAVE PARA EL PROGRESO DEL PERU. *GESTION*.
- KIYOSAKI, R. (s.f.). *DESPIERTA EL GENIO FINANCIERO DE TUS HIJOS*. AGUILAR.
- LAFUENTE, M. (1992). *DIRECCION ESTRATEGICA Y PLANIFICACION FINANCIERA DE LA PYME*. ESPAÑA: EDICIONES DIAZ DE SANTOS, S.A.
- LEMA, O.-M. M.-P. (2012). MICROCREDITO COMO HERRAMIENTA PARA LA BANCARIZACION: UN ESTUDIO EMPIRICO EN REPUBLICA DOMINICANA. *LATIN AMERICAN JOURNAL OF INTERNATIONAL AFFAIRS*, 18.
- LUCY CONGER, P. I. (2009). *EL ARBOL DE LA MOSTAZA: HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERU*. PERU: UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES
- MACIAS, S. (s.f.). *PEQUEÑO CERDO CAPITALISTA FINANZAS PERSONALES PARA HIPPIES, YUPPIES Y BOHEMIOS*. PENGUIN RANDOM HOUSE GRUPO EDITORIAL.
- Mañé, J. (s.f.). *TERAGROWTH*. Obtenido de [www.teragrowth.com](http://www.teragrowth.com)
- MARTINEZ, J. M. (2013). *EDUCACION FINANCIERA PARA JOVENES : UNA VISION INTRODUCTORIA*. UNIVERIDAD DEL ALCALA .
- MATHEWS, J. C. (2009). *COMPETITIVIDAD EL SIGNIFICADO DE LA COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZACION PARA LAS MYPES*. ESTADOS UNIDOS: NATHAN ASSOCIATES INC.
- MATHEWS, J. C. (2009). *COMPETITIVIDAD EL SIGNIFICADO DE LA COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES DE INTERNIACIONALIZACION DE LAS*

*MYPES*. ESTADOS UNIDOS: NATHAN ASOCIATES INC .

- MENDEZ, L. V. (2009). *APUNTES DE FINANZAS II*. MEXICO: TECNOLOGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES ORIENT DEL ESTADO DE MEXICO.
- NACION, B. D. (2017). *PLAN NACIONAL DE EDUCACION FINANCIERA*.
- NOU, D. B. (2008). *MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICA FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO*. ESPAÑA: OPTICA PRATS.
- NOU, D. B. (2008). *MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICO FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO*. ESPAÑA.
- NOU, D. B. (2008). *MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICO FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO*. MEXICO: GRUPO INDUSTRIAS DE OPTICA PRATS .
- NOU, D. B. (2008). *MANUAL DE PLANIFICACION ECONOMICO FINANCIERA EMPRESARIAL A CORTO PLAZO*. MEXICO: GRUPO INDUSTRIAS OPTICA PRATS SA.
- OCDE. (2005).
- PANTANETTI, M. (2014). *COUCHING FINANCIERO PERSONAL*. EMPRESA ACTIVA.
- PIEDRAHITA, I. A. (2016). *FINANZAS ESTRATEGICAS Y CREACION DE VALOR*. COLOMBIA: ECOE EDICIONES.
- PILAR CIBRAN FERRAZ, C. P. (2013). *PLANIFICACION FINANCIERA*. ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- RAMOS, A. L. (2004). *ENTORNO ECONOMICO: ELEMENTOS TEORICOS Y METODOLOGICOS PARA EL ANALISIS*. COLOMBIA: EDITORIAL UNAB.
- RODRIGUEZ, A. C.-L. (2017). *AVANZAR EN LA INCLUSION FINANCIERA*. MEXICO: UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA.

- UNIVERSIDAD DE LIMA. (2014). *Educación financiera y bancarización: pormenores, alcances y beneficios*. Obtenido de <http://www.ulima.edu.pe/departamento/ulima/en/noticias/educacion-financiera-y-bancarizacion-pormenores-alcances-y>
- VALENCIANA, C. E. (2008). *PRESENTACION DE PROYECTOS EMPRESARIALES A POSIBLES INVERSORES. ONE TO ONE CAPITAL PARTNERS*.
- VEIGA, J. F.-C. (2015). *LA GESTION FINANCIERA DE LA EMPRESA*. ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- Villalobos, Y. C. (10 de 2016). *repositorio academico universidad de chile tesis*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/143081>
- VIVAS, D. M. (2010). *PROCESO DE PLANEACION FINANCIERA LA MANERA SIMPLE DE TOMAR CONTROL DE SU DINERO Y LOGRAR UNA INDEPENDENCIA FINANCIERA*. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: PALIBRIO.
- WHITEHILL, A. M. (1994). *LA GESTION EMPRESARIAL JAPONESA* . CHILE: ANDRES BELLO.

**ANEXOS**

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### “LA EDUCACION FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA CONTRIBUIR AL FORTALECIMIENTO ECONOMICO DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE LIMA SUR”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
1. PROBLEMA CENTRAL	1. OBJETIVO CENTRAL	1. HIPOTESIS CENTRAL	1. VARIABLE INDEPENDIENTE	
¿De qué manera la Educación Financiera como herramienta influye en el fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur?	Demostrar si la Educación Financiera como herramienta influye al fortalecimiento económico del Microempresario bodeguero de Lima Sur	La Educación Financiera como herramienta influye directamente al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur	<p>X. Educación Financiera</p> <p>INDICADORES(V1)</p> <p>X1: Aprendizaje económico-financiero</p> <p>X2: Acceso a Productos / Servicios financieros</p> <p>X3: Planificación financiera</p>	<p>1. Enfoque Cuantitativo</p> <p>2. Tipo Descriptivo</p> <p>3.- Nivel Transversal</p> <p>4.- Diseño No experimental</p> <p>5.- Método Inductivo - Deductivo</p>
2. PROBLEMAS ESPECIFICOS	2. OBJETIVO ESPECIFICO	2. HIPOTESIS ESPECIFICAS	2. VARIABLE DEPENDIENTE	
a.- Cómo el aprendizaje económico-financiero contribuye al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.	a.- Determinar si el aprendizaje económico-financiero contribuye al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.	a.- El aprendizaje económico-financiero contribuye significativamente al crecimiento sostenible del microempresario bodeguero de Lima Sur.	<p>Y. Fortalecimiento económico</p> <p>INDICADORES(Y1)</p> <p>Y1: Gestión Financiera</p>	<p>6.- Universo Poblacional Bodegueros de Lima Sur 25,542</p> <p>7. Técnicas Encuestas</p>

b.- ¿En qué medida el acceso a nuevos productos financieros favorece a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur?  c.- ¿Cómo una oportuna planificación financiera determina una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur?	b.- Analizar si el acceso a productos financieros favorece a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.  c.- Verificar si una oportuna planificación financiera determina una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur	b.- El acceso a productos financieros favorece directamente a una óptima administración de recursos económicos del microempresario bodeguero de Lima Sur.  c.- Una oportuna planificación financiera determina positivamente una adecuada gestión financiera del microempresario bodeguero de Lima Sur	Y2: Óptima Administración de recursos  Y3: Crecimiento sostenible	8. Instrumentos:  Cuestionarios  9. Procedimientos  Paquete estadístico SPSS
--	--	--	---	--

ENCUESTA
<p>Cuestionario para determinar la importancia de habilitar un programa de educación financiera para contribuir al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur</p> <p>Estimado comerciante, esperamos tu colaboración respondiendo con responsabilidad y honestidad el presente cuestionario</p> <p>Se agradece no dejar ninguna pregunta sin contestar.</p> <p>Instrucciones: Lea cuidadosamente las preguntas y marque con una aspa (x) la escala que crea conveniente</p>

Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo
1	2	3	4	5

I DETERMINAR SI EL APRENDIZAJE ECONÓMICO-FINANCIERO CONTRIBUIRÁ AL CRECIMIENTO SOSTENIBLE DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE LIMA SUR	Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo
Sabe que es educación financiera					
Cómo calificaría usted su educación financiera					
Ha estudiado algún curso con respecto a educación financiera o finanzas en general					
Usted tiene algún interés en reforzar sus conocimientos en educación financiera					
Usted considera que para su economía familiar y de su negocio es importante tener educación financiera					
Cree usted que su conocimiento de educación financiera es suficiente para el crecimiento de su negocio					
Cree usted que llevar cursos básicos de educación financiera serían útiles para su negocio y sus finanzas personales.					
Cree que su negocio estaría mejor organizado si usted hubiera llevado cursos de educación financiera					
Considera usted que la educación financiera es importante para el crecimiento sostenible de las empresas					
Usted usa herramientas financieras como EEFF o flujo de caja para tomar decisiones económicas dentro de su negocio.					

II CONFIRMAR SI EL ACCESO A PRODUCTOS FINANCIEROS FAVORECERÁ A UNA OPTIMA ADMINISTRACION DE RECURSOS ECONOMICOS DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE LIMA SUR	Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo
Sabe que son productos financieros					
Cuenta con productos financieros					
Con que frecuencia solicita productos financieros					
Usa cuentas de ahorro para realizar sus transacciones					



Si tiene créditos empresariales estos fueron usados netamente para negocio					
Si tiene tarjetas o créditos de consumo, algunos de estos fueron usados para su negocio.					
Considera que los productos financieros que tiene son de utilidad para su negocio					
Cree usted que su negocio hubiera tenido el mismo crecimiento sin los productos financieros					
Considera importante tener acceso a productos financieros					
Considera que conseguir productos financieros son fáciles					
Considera que los costos de los productos financieros son justos					

<b>ANALIZAR SI UNA OPORTUNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA CONTRIBUIRÁ AL ÉXITO DE LA GESTIÓN FINANCIERA DEL MICROEMPRESARIO BODEGUERO DE LIMA SUR</b>	Nada	Un poco	Bastante	Mucho	Muchísimo
Sabe usted en que consiste la planificación financiera					
Cree usted que aplicando una planificación financiera le permitirá conocer sus necesidades y oportunidades de su negocio					
Considera que la planificación económica financiera es importante para el crecimiento sostenible de su negocio.					
La planificación financiera ha contribuido al crecimiento de su negocio					
Cree usted que su negocio tiene una buena planificación financiera					
Considera usted que debería hacer una reingeniería de su planificación financiera					
Ha recibido ayuda especializada para planificar la organización de su empresa					
Cree usted que aplicando la planificación financiera le ayudará para una toma de decisiones acertadas					
Considera que una adecuada disciplina será necesario para llevar a cabo su planificación financiera					
Cree usted que aplicando una oportuna planificación financiera contribuye el éxito de su negocio					