UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Carrera de Administración de Empresas

LA CULTURA FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE MUJERES EN EL DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES LIMA – PERU, 2022

Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas

JUDITH ESTEFANY ABARCA PACHECO
(0000-0002-9185-4452)

Asesor:
Mg. Jorge Luis Benavides Mikkelsen
(0000-0002-9162-1173)

Lima - Perú
2023

LA CULTURA FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO DE MUJERES EN EL DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES LIMA – PERU, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

5% EN	4%	3%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	m.scirp.org Fuente de Internet	2%
2	journals.sagepub.com Fuente de Internet	<1%
3	Submitted to University of Glamorgan Trabajo del estudiante	<1%
4	ideas.repec.org Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Midlands State University Trabajo del estudiante	<1%
6	www.worldbank.org Fuente de Internet	<1%
7	Alicia Rubio-Bañón, Nuria Esteban-Lloret. "Cultural factors and gender role in female entrepreneurship", Suma de Negocios, 2016 Publicación	<1%

www.researchgate.net

8	Fuente de Internet	<1 %
9	Serrano-Cámara, Luis Miguel, Maximiliano Paredes-Velasco, Carlos-María Alcover, and J. Ángel Velazquez-Iturbide. "An evaluation of students' motivation in computer-supported collaborative learning of programming concepts", Computers in Human Behavior, 2013. Publicación	<1 %

Excluir citas	Activo	Excluir coincidencias	Apagado
Excluir bibliografía	Apagado		

Dedicatoria

Dedico esta investigación a mi familia, de manera especial a mi padre, quien es mi principal apoyo, quien con sus consejos me motiva a luchar por el logro de mis objetivos profesionales. De igual manera a mi hijo, que es el motor que me impulsa a no desfallecer en los esfuerzos por lograr superarme, brindándole así un ejemplo de vida. A mi familia en general por sus consejos y apoyo en este camino de profesionalización**.**

Agradecimiento

El desarrollo de esta tesis no fuera posible sin la orientación y acompañamiento de la familia que conforma mi casa de estudios, Mi Alma Mater “Universidad San Ignacio de Loyola”. Agradezco de manera especial a mis asesores que, gracias al aporte de su experticia en el campo de la investigación, han dotado de competencias profesionales que permitirán el logro de objetivos profesionales.

Resumen

En el contexto actual se ha incrementado considerablemente los emprendimientos por parte de las mujeres, muchos emprendimientos logran mantenerse, pero otros no se mantienen debido a un inadecuado manejo de sus finanzas. Es por ello que esta pesquisa abordó como propósito general el determinar si existe relación entre la cultura financiera y el emprendimiento de mujeres en el distrito san Martín de Porres lima – Perú. A su vez el procedimiento metodológico fue de diseño descriptivo correlacional, tipo no experimental, cuantitativo y de corte transeccional, La población se conformó por 440 mujeres y las mujeres encuestadas conformaron una muestra de 206, las cuales desarrollaron un cuestionario de 35 ítems, 20 para la variable cultura financiera y 15 para la variable emprendimiento. Los resultados demostraron que las emprendedoras tienen un nivel de cultura financiera medio y el emprendimiento en su mayoría es tradicional. Se llegó a la conclusión de que la cultura financiera si se relaciona significativamente con el emprendimiento femenino.

Palabras clave: emprendimiento, cultura financiera, dinámico, tradicional, necesidad

Abstract

In the current context, entrepreneurship by women has increased considerably, many enterprises manage to maintain themselves, but others are not maintained due to inadequate management of their finances. That is why this research approached as a general purpose to determine if there is a relationship between financial culture and women's entrepreneurship in the San Martín de Porres district of Lima - Peru. In turn, the methodological procedure was of descriptive correlational design, non-experimental, quantitative and cross-sectional. The population was made up of 440 women and the women surveyed made up a sample of 206, who developed a questionnaire of 35 items, 20 for the financial culture variable and 15 for the entrepreneurship variable. The results showed that the entrepreneurs have a medium level of financial culture and the entrepreneurship is mostly traditional. It was concluded that financial culture is significantly related to female entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, financial culture, dynamic, traditional, need

Tabla de contenido

Introducción 1

Capítulo 1 3

1.1 Problema de investigación 3

1.1.1 Planteamiento del problema 3

1.1.2 Formulación del problema 6

1.1.3 Justificación de la investigación 6

1.2 Marco Referencial 8

1.2.1 Antecedentes 8

1.2.2 Marco Teórico 11

1.3 Objetivos e hipótesis 29

1.3.1 Objetivos 29

1.3.2 Hipótesis 29

Capítulo 2 30

2.1. Método 30

2.1.1. Tipo de investigación 30

2.1.2. Diseño de investigación. 30

2.1.3. Variables 31

2.1.4. Muestra 32

2.1.5. Instrumentos de Investigación 33

2.1.6. Procedimientos de Recolección de datos 34

Capítulo 3 35

3.1 Resultados 35

3.1.1 Presentación de los resultados 35

3.1.2 Discusión 50

3.1.3. Conclusiones 54

3.1.4 Recomendaciones 55

Capítulo 4 58

4.1 Recursos 58

4.1.1 Calendario de actividades 58

4.1.2 Recursos 59

4.1.3 Presupuesto 59

Referencias Bibliográficas 60

Anexos 65

Índice de tablas

Tabla 1: Cultura financiera y emprendimiento 31

Tabla 2: Zonas de San Martín de Porres 32

Tabla 3: Fiabilidad de cultura financiera y emprendimiento femenino 34

Tabla 4: Fiabilidad de cultura financiera 34

Tabla 5: Fiabilidad de emprendimiento femenino 34

Tabla 7: Variable 2: Emprendimiento – Nivel. 37

Tabla 8: Dimensión 1 – Conocimiento financiero 38

Tabla 9: Dimensión 2 de V1 – Habilidades financieras 39

Tabla 10: Dimensión 3 de V1 – Actitudes financieras 40

Tabla 11: Dimensión 4 de V1 – Comportamiento financieras 41

Tabla 12: Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento por necesidad 42

Tabla 13: Dimensión 2 de V2 – Emprendimiento tradicional 43

Tabla 14: Dimensión 3 de V2 – Emprendimiento dinámico 44

Tabla 15: Prueba de normalidad 45

Tabla 16: Correlación entre V1 Cultura Financiera y V2 Emprendimiento 46

Tabla 17: Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento por necesidad 47

Tabla 18: Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento tradicional 48

Tabla 19: Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento dinámico 49

Índice de figuras

Figura 1: Porcentajes de mujeres que lideran un emprendimiento 4

Figura 2: Nivel de cultura financiera 36

Figura 3: Nivel de conocimiento respecto al emprendimiento 37

Figura 4: Dimensión 1 de V1 – Conocimiento financiero 38

Figura 5: Dimensión 2 de V1 – Habilidades financieras 39

Figura 6: Dimensión 3 de V1 – Actitudes financieras 40

Figura 7: Dimensión 4 de V1 – Comportamiento financiero 41

Figura 8: Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento por necesidad 42

Figura 9: Dimensión 2 de V2 – Emprendimiento tradicional 43

Figura 10: Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento dinámico 44

Introducción

En la actualidad, el espíritu empresarial de las mujeres a nivel mundial es un tema prioritario. En todo el mundo, 4 de cada 10 trabajadores son mujeres. Pero en los países en desarrollo, las mujeres tienen diferencias significativas respecto al nivel educativo. Esa es una de las razones que hace que las mujeres tengan menos acceso al empleo formal que los hombres. Por otro lado, esta también es una razón por la cual las mujeres tienen menos oportunidades de acceder a los micro créditos ofrecidos por las financieras que hoy en día están impulsando el emprendimiento femenino.

Las mujeres ahora dirigen un tercio de todos los negocios en la economía formal en todo el mundo. Sin embargo, la mayoría de las que operan en economías en desarrollo y en transición son empresas muy pequeñas o microempresas con un potencial de crecimiento limitado. Más allá de la infrarrepresentación de las mujeres en empresas de todos los tamaños, cuanto más grande es la empresa, menos probable es que sea dirigido por una mujer.

Respecto a la cultura financiera de las mujeres, podría ser uno de los impedimentos más insidiosos para el éxito de las mujeres en los servicios financieros, debido al mal manejo y organización de las finanzas, menor serán los resultados y crecimiento económico de las emprendedoras. Por tal motivo a continuación se presenta el estudio enfocado a describir cual es la relación entre cultura financiera y el emprendimiento de las mujeres que viven en el distrito de San Martín de Porres.

El estudio está dividido por capítulos, en el primero se detalla el planteamiento del problema, el cual describe las interrogantes del estudio, los objetivos propuestos, la justificación tanto teórica, practica y metodológica. En el segundo capítulo se detalla el marco teórico, donde se fundamentan las teorías que describen la cultura financiera y el

emprendimiento. Además, se hace una recopilación de estudios previos referidos al tema, con una antigüedad no menor de 10 años.

En él también se describe la metodología aplicada, las técnicas e instrumentos aplicados a la población o muestra que participa del estudio. Los resultados describen la estadística que se obtuvo de la información recolectada de las encuestas y que permitieron establecer las frecuencias, porcentajes y correlaciones que marcaron la pauta para detallar las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

Por último, es preciso acotar que el resultado del estudio permitió concluir y plantear recomendaciones tanto a las instituciones financieras y a la comunidad científica, motivándoles a realizar este tipo de investigaciones en todas las zonas del país para poder establecer las similitudes y diferencias en los diversos contextos culturales del país.

Capítulo 1

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Planteamiento del problema

Este entorno económico y social actual ha incrementado la oferta de productos y servicios financieros, incluido el crédito, ampliando el poder de consumo de gran parte de la población, incluidos aquellos que antes estaban excluidos del sistema financiero. Sin embargo, para disfrutar de los beneficios económicos que pueden brindar estos productos y servicios, es importante que los usuarios y clientes del sistema financiero sepan utilizarlos adecuadamente. (BCB, 2013)

Cabe mencionar que, el desarrollo económico es uno de los principales indicadores macroeconómicos para crear el bienestar de la sociedad de un país, el cual está impulsado por el ámbito empresarial, sobre todo para el buen desenvolvimiento económico de los emprendedores, quienes deben manejar un nivel adecuado de educación financiera. En ese aspecto, tal como lo señala la agencia de noticias Andina (2021) tener una adecuada cultura financiera permite reconocer los riesgos al asumir una deuda, o algún producto financiero.

De igual forma Eyzaguirre (2016) menciona que los cimientos para un buen nivel de cultura financiera implican diferenciar claramente cómo ahorrar, lo que incluye realizar sus presupuestos y controlar los compromisos crediticios en sus diversas formas, así como reconocer las implicancias de pertenecer a instituciones financieras.

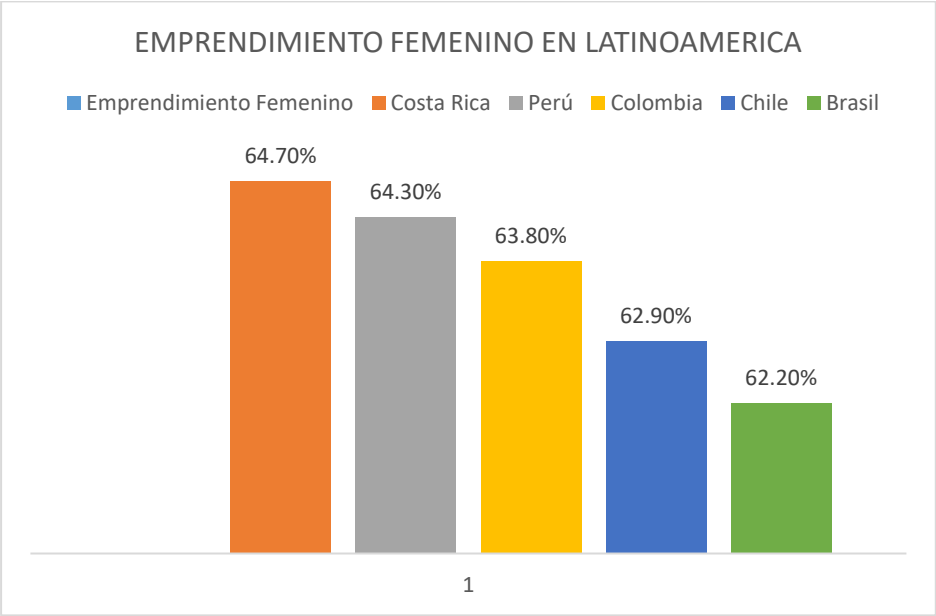
Según lo expuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL (2020), las consecuencias del Covid 19 impactarían en la economía dejando secuelas negativas en 2,7 millones de emprendimientos en Latinoamérica, que corresponde al 19% del total de emprendimientos. Sin embargo, mientras existen empresas que se desintegran, se observa un incremento de emprendimientos, resaltándose las cifras estimadas por Datum Internacional (2020) quienes mencionan que la crisis originada por el desempleo

ha incrementado los emprendimientos en el Perú. Se registran un 55% de personas que se dedican a emprendimientos de los cuales solo el 23% lo hace de manera formal y el 77% en la informalidad.

Se resalta que según la investigación realizada por Global Entrepreneurship Monitor debido a la pandemia, muchas pequeñas empresas cerraron y redujeron sus operaciones; desafortunadamente, las mujeres empresarias se han visto más afectadas que sus homólogos masculinos. Además de ello, evaluó el Índice de Mujeres Emprendedoras de 58 economías a nivel mundial, el cual reveló que más del 50 % de las empresas dirigidas por mujeres en Brasil, Argentina, Ecuador, Italia, Corea del Sur, Rusia, Tailandia, Uruguay y Vietnam se vieron afectados negativamente por la pandemia. Por otro lado, se resalta que los países de la región que encabezan la lista de incremento de emprendimiento femenino son Costa Rica (64,7), Perú (64,3), Colombia (63,8) y Chile (62,9) seguidos de Brasil, Uruguay, Argentina, Ecuador y México. Tal como se demuestra en la figura 1.

Figura 1:

Porcentajes de mujeres que lideran un emprendimiento



Nota: Elaboración propia. Adaptado de Rpp (2017).

En los últimos años, la medición y el desarrollo de la educación financiera tiene mayor relevancia para decidir al momento de entrar al sistema financiero; la cultura financiera incluye no solo a los clientes sino también a los actores del lado de la oferta. Es preciso señalar que hoy en día el lograr independencia económica es la clave para el desarrollo económico del país y este se logra mediante el desarrollo empresarial, que a su vez fomenta el empleo, la productividad y el crecimiento económico.

De igual forma, se han realizado diversos estudios que reflejan la importancia de la cultura financiera en el desempeño en términos de rentabilidad y crecimiento de las empresas y han demostrado que la falta de cultura financiera provoca fracasos empresariales a nivel mundial (Schmidt, Niwaha, y Tumuramye, 2016).

El bajo nivel de cultura financiera puede entorpecer el nivel de desempeño de los emprendimientos. Esto exige la intervención de la cultura financiera con el fin de capacitar a los emprendedores en el uso de los medios disponibles de acceso a los servicios financieros para aumentar su rentabilidad, reducir los costos relacionados con las actividades comerciales y así lograr un desempeño financiero saludable.

Independientemente del gran papel que las mujeres empresarias pueden desempeñar en la creación de nuevos puestos de trabajo, la reducción de la pobreza, la recuperación económica, el crecimiento, el desarrollo y la cohesión social, su posición en la mayoría de los países está lejos de ser deseada y alentada, una de las principales razones de esto es la falta de recursos financieros y el difícil acceso a los mismos, es decir, el problema de la financiación. (Golic, 2019)

Por estas y muchas otras razones, el problema de la financiación de las mujeres emprendedoras atrae un interés continuo en los círculos académicos y no académicos. El problema de la desigualdad y exclusión de género sigue siendo un problema que se presenta a nivel global, que se ve reflejado en la falta de oportunidades laborales con sueldos que

satisfagan sus necesidades, la función maternal que muchas veces imposibilita el seguimiento de un horario de trabajo o dependencia laboral, el poco acceso a créditos para crecimiento de capital, el desempleo o falta de recursos para cubrir las necesidades diarias , son razones que obligan a las mujeres a emprender; para asegurar los recursos financieros que les permitan mejorar su calidad de vida a través de su emprendimiento.

Sin embargo, como es sabido, los emprendedores asumen riesgos al decidir invertir su capital en sus ideas emprendedoras, tomando las oportunidades que el mercado ofrece. Las mujeres que emprenden un nuevo negocio deciden arriesgar en su idea, y para ello recurren a diversas instituciones que les aporten el capital que requieren para iniciar su emprendimiento. Frente a este contexto surge la interrogante de cómo es que la cultura financiera se relaciona con el emprendimiento de las mujeres que viven en el distrito de San Martín de Porres.

1.1.2 Formulación del problema

Problema General

¿Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022?

Problemas específicos

¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?

¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?

¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?

1.1.3 Justificación de la investigación

Justificación teórica

Actualmente los emprendedores se enfrentan a decisiones financieras complejas para materializar su idea de negocio; para ello asumen riesgos, realizan planes de ahorro, que conlleva a decisiones de financiación empresarial y requiere de un adecuado nivel de cultura financiera. Es por ello que esta investigación analizara los diversos aportes teóricos que fundamentan los elementos que conforman la cultura financiera, y así poder comprender su relevancia al momento de decidir qué acciones financieras tomar para promover los emprendimientos.

Justificación metodológica

Las decisiones tomadas por los emprendedores requieren de conocimientos, comportamientos y actitudes financieras que contribuyan con el desarrollo de su emprendimiento, siendo preciso un adecuado nivel de cultura financiera que impacte positivamente en el desarrollo económico a nivel personal y social de los emprendedores. Se resalta además que el estudio requiere de un procedimiento de análisis metodológico que den un soporte académico confiable para futuras investigaciones en el ámbito empresarial, lo que permitirá proponer diversas estrategias de mejora para los emprendedores respecto a sus decisiones financieras.

Justificación práctica

En lo práctico, la investigación resulta relevante porque los resultados permitirán reconocer la necesidad de una adecuada cultura financiera y su relación con la demanda de créditos para el emprendimiento de las mujeres en el distrito de San Martin de Porres. Es necesario reconocer cual es la capacidad de endeudamiento y el adecuado manejo de las finanzas de las mujeres que emprenden para poder asesorar y fortalecer sus habilidades de control de gastos para desarrollar su emprendimiento.

1.2 Marco Referencial

1.2.1 Antecedentes

1.2.1.1 Antecedentes internacionales

Salamea y Álvarez (2020) realizaron su investigación con la finalidad de analizar cuál es el nivel de cultura financiera de los hogares de Cuenca. Empleó una metodología de tipo multicriterial y correlacional teniendo en cuenta variables de índole socio demográficas y socio económicas. La muestra estuvo conformada por 315 hogares, analizando el conocimiento financiero, la planificación, uso de productos financiero y el control de los mismos. Llegaron a la conclusión de que las familias de Cuenca tienen un nivel satisfactorio de cultura financiera.

Maldonado, Cabrera, Duarte y Rodríguez (2019) realizaron su investigación con el propósito de analizar cuál es la relación entre la cultura financiera y la creación de emprendimientos en Loja. Además de ello se describe las limitaciones que los emprendedores presentan para adquirir créditos de financiamiento. La metodología que empleo fue un análisis descriptivo. Se concluyó que el gobierno ecuatoriano diseñó e implemento diversas lineamientos y políticas públicas que promueven el desarrollo de los emprendedores, con tasas de intereses más bajas de lo normal.

Hazli, Ismawati y Sabitha (2019) realizaron su estudio con el propósito de examinar los aspectos que determinan la posición financiera de los hogares, para ello se utilizó el Modelo de Ecuación Estructural (SEM) como herramienta de análisis. La recolección de datos se efectuó a través de una encuesta autoadministrada distribuida entre hogares urbanos en Klang Valley, Malasia. Los hallazgos mostraron que el determinante más dominante de tener una buena posición financiera es el comportamiento financiero responsable, no los ingresos. A su vez, el comportamiento financiero responsable está fuertemente relacionado con tener un conocimiento financiero sólido.

Silva et al (2018) en su artículo científico desarrollado con el propósito de diferenciar la función del dinero, aspectos del consumo, así como obtener información sobre las herramientas financieras disponibles en el mercado, que en cuanto a las bases teóricas reconocer como es que se presenta la educación financiera y el uso consciente del dinero. Se planteó como objetivo general analizar la aplicación de la información financiera en el proceso de toma de decisiones de los empresarios del municipio de Araguaína, Estado de Tocantins. Metodológicamente la investigación fue bibliográfica, de campo y cuantitativa; los sujetos encuestados fueron empresarios que solicitaron microcrédito a la empresa (CEAPE), la información se recabó mediante un cuestionario cuyo resultado muestra que en relación a la información financiera, el 80% de los encuestados conocen herramientas de gestión financiera, pero no utilizan estas herramientas, respecto al proceso de toma de decisiones, la mayoría de entrevistados exalta la importancia del control y la gestión financiera para la organización, pero señalan razones como la falta de conocimiento y motivación para justificar las fallas que conducen a malas decisiones financieras.

Mejía, Martillo y Parrales (2021) en su artículo científico, analizaron cuales son los factores que las mujeres emprendedoras toman en cuenta para iniciar sus negocios. El proposito de la investigación se centró en analizar cuan factible es acceder a microcréditos en guayaquil en época de pandemia Covid -19. Concluyeron que es necesario el apoyo del gobierno en conjunto con la banca pública para brindar oportunidades de acceso a las mujeres que inician su emprendimiento en Ecuador.

1.2.1.2 Antecedentes nacionales

Borja (2019) realizó su investigación donde analizó las variables referidas a la cultura financiera y el emprendimiento en la urbanización Alcalá en SMP, cuyo propósito principal, fue es establecer la relación causal entre las variables mencionadas. La investigación se

realizó bajo el método aplicado, cuantitativo y no experimental, de alcance descriptivo correlacional, para la recolección de la información se empleó la encuesta mediante dos cuestionarios aplicados a 60 sujetos de estudio conformados por los comerciantes. Los resultados permitieron determinar que hay una relación de 0.651 nivel moderado y con un nivel significativo menor a 0.05. llegándose a las conclusiones que hay una relación positiva de nivel alto entre las variables cultura financiera y emprendimiento.

Mendoza (2018) en su estudio realizado en el Perú, analizó cuales son los aspectos o variables que influyen en los aspectos sociodemográficos para iniciar emprendimientos. El estudio empleó metodología de regresiones econométricas, cuantitativo, no experimental y de corte longitudinal. Los resultados fueron que las variables edad, la situación y experiancia laboral, el nivel de estudio, y la funcion que ejerce en el ambito familiar son las que mas relevancia demostraron para el inicio de un emprendimiento. Se concluyó que es importante la cultura financiera y estado o condicion de vida para inciar un emprendimiento.

Quicaño, (2021) realizò su estudio con la finalidad de establecer la relacion entre las variables cultura finanicera y emprendimiento. La investigacion fue de metodología básica de nivel descriptivo y de correlación, no experimental y de corte transeccional. De la problacion total de 198. Se calculo la muestra y fue de 131 estudiantes, a los cuales se les aplicó un cuestionario. Los resultados demostraron que los participantes de la muestra presentaron un nivel muy bajo respecto a la variable independiente que es cultura finanicera, sin embargo tienen un 68% de capacidad de emprendimiento. El autor concluyó que existe relacion significativa e inversa entre cultura financiera y capacidad de emprendimiento.

Chempén, Quintanilla, Vilcas (2020) realizaron su tesis en Lima con la finalidad de analizar si existe relación entre educación financiera y endeudamiento de las MYPES. La metodología que empleo es de método mixto, es decir cualitativo y cuantitativo; la recolección de información se realizó mediante entrevistas y cuestionarios. Además, es una

investigación descriptiva por describir los hechos en un contexto definido y a su vez se establece la relación entre variables. Se concluyó que, el conocimiento de factores financieros influye en el endeudamiento de las MYPES, y es necesario la creación de programas que eduquen al comerciante ante situaciones financieras que puedan originar un sobreendeudamiento.

Cerdán y Sarmiento, (2020) realizaron su investigacion en Pimentel, Perú, con el objetivo de establecer el aporte del emprendimiento femenino en la competitividad empresarial en Lambayeque. En su investigacion empleó un diseño mixto, de estudio de casos y a su vez de nivel comparativo. Los hallazgos permitieron comprobar que una mujer emprendedora es muy competitiva y su gestion es apropiada porque poseen habilidades y capacidades de organización y negociación. Se concluye que las mujeres emprendedoras impulsan su negocio y son competitivas en funcion a su principal competencia. Es preciso entonces que se les brinde el financimaiento necesario para el desarrollo de sus emprendimientos.

1.2.2 Marco Teórico

1.2.2.1. Cultura financiera.

1.2.2.1.1 Definición de cultura financiera.

Según (Csorba, 2020) La cultura financiera tiene que ver con los valores compartidos y los supuestos que guían el comportamiento de la función financiera y cómo responde a los riesgos y oportunidades ambientales y sociales. Una cultura de apoyo ofrece una base sólida para el cambio.

Según Flores y Pecho (2021), la cultura financiera se refiere al comportamiento, conocimiento del dinero y los productos financieros que las personas pueden aplicar a para tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus finanzas.

Por otro lado, lo expuesto por (IGI Global, 2020), señala que cultura financiera es el

área de investigación financiera que busca combinar la teoría cultural con la teoría financiera convencional para proporcionar explicaciones sobre fenómenos financieros divergentes entre países.

Por ende, se resalta que la cultura financiera es un factor clave en el ámbito de la economía, incluido el funcionamiento de los mercados financieros. Los productos de los mercados financieros se caracterizan por ser mutuamente ventajosos para todas las partes. La relevancia de la cultura financiera atañe no solo a los clientes, sino también a los actores del lado de la oferta.

Tadasse y Kwok (2005) sostienen que, aunque muchos asumen que la globalización es capaz de unificar los sistemas financieros de cada país, de hecho, las diferentes culturas por sí solas darán como resultado, sistemas financieros con diferentes características.

La educación financiera se refiera al área del conocimiento enfocada en la gestión consciente del dinero, con el objetivo de orientar a las personas y empresas a cuidar bien sus finanzas. Una persona con buena educación financiera debe poder tomar decisiones racionales sobre su dinero, gastar menos de lo que gana y ahorrar / invertir de tal forma que pueda cumplir sus metas plasmadas a un tiempo establecido. (Callisaya, 2018)

El éxito financiero no depende de cuánto se gane, sino de cómo una persona trabaja con sus finanzas personales, (Remund, 2010) define la educación financiera como “la comprensión de los conceptos financieros y el método de administración de sus recursos económicos, en la planificación y toma de decisiones considerando aspectos de la vida financiera del individuo, así como aspectos económicos”. Por lo tanto, la educación financiera y las finanzas personales son las habilidades y el conocimiento que se requiere para decidir de forma efectiva con respecto a los recursos financieros.

Para Vieira et al. (2011) con la educación financiera, las personas desarrollan habilidades que les permita tomar decisiones acertadas y en la buena planificación de sus

finanzas personales.

Moreira y Carvalho (2013) demuestran que contribuyeron al aumento del consumo en Brasil: control de la inflación, tipo de cambio estable y apertura económica, posibilitando la entrada de nuevos productos al mercado nacional que, con la expansión del crédito, impulsaron el aumento. en consumo y endeudamiento personal.

Es preciso definir el término cultura, que se reconoce como el sistema subyacente o subjetivo respecto a comportamiento y valores de una sociedad determinada. (Müller y Thomas, 2001), se resalta además que la cultura impulsa a los miembros de un grupo social a comportamientos que pueden ser propios de este grupo, sin la necesidad que este sea aceptado en otra sociedad. Diversos estudios (Busenitz et al., 2000, George y Zahra, 2002, Mueller et al., 2002) señalan a la cultura como moderadora entre las condiciones económicas e institucionales y el emprendimiento.

La cultura, que es en gran parte un reflejo de los valores y creencias de una sociedad, incorpora el aspecto social en la toma de decisiones financieras; por lo tanto, las finanzas culturales son interdisciplinarias, ubicadas en la sección transversal entre la literatura económica, financiera y la literatura de psicología y sociología.

La disciplina de las finanzas se centra en las decisiones relacionadas con el dinero, desde la asignación de capital y la presupuestación hasta la inversión y el endeudamiento. Las disciplinas de la psicología y la sociología consideran cómo los procesos mentales de un individuo y las situaciones sociales de un individuo influyen en las actitudes, decisiones y comportamientos. Por esta razón, es fundamental comprender cómo los factores psicológicos influyen en el individuo al momento de decidir las acciones a tomar en el ámbito financiero.

En el contexto actual globalizado, es importante comprender cómo los factores culturales influyen en las decisiones financieras (finanzas culturales). Según el Fondo Monetario Internacional (2008): menciona que la globalización económica se presenta como

un proceso que ha ido evolucionando a lo largo de la historia, como producto de la evolución tecnológica y los aportes innovadores de la humanidad. Se considera también como producto de la interacción e integración de las diversas economías mundiales, donde se requiere del movimiento de capitales, de bienes, de servicios, actividades que implican cruzar las fronteras.

1.2.2.1.2 Teorías y evolución de la cultura financiera.

La cultura financiera ha ido evolucionando y su desarrollo se evidencia desde el año 1858, se propuso el Modelo de valoración de activos financieros en la década de 1960, cuyos teóricos fueron Sharpe y Lintner, este modelo fue utilizado para medir la rentabilidad que los inversionistas deben conocer para invertir en activos financieros, considerando siempre el riesgo al que se está enfrentando. Al igual que la teoría de las carteras, se requiere que se conozcan los riesgos a los que se exponen al solicitar un capital.

Posteriormente Harry Markowitz, Tobin, y Nobel (1981) postularon la teoría de selección de carteras, esta teoría se fundamenta que son dos las funciones a realizar: la primera, el calcular la rentabilidad y como segunda función el cálculo de la volatilidad de esta medida para establecer el riesgo. Se resalta entonces que es necesario conocer si resulta rentable el conseguir un financiamiento y a que riesgos se exponen las partes ante este compromiso o contrato financiero.

Por otro lado, se estableció la teoría del mercado eficiente entre los años 1959 a 1970, esta teoría consistía en que las eventualidades o sucesos futuros que alteren la cotización de un activo financiero permitirá automáticamente el ajuste de precios imposibilitando la obtención de beneficios económicos de esta eventualidad. (Fama 1970, Mossin 1966, Roberts 1959).

Paralela a esta teoría, se propuso la teoría de la estructura financiera, que es la que sugiere que una estructura de capital óptima, resulta de una utilización de capital propio y de

capital financiado, lo que permite que se potencie el valor de la empresa en el mercado a su vez reduce el costo medio de los recursos. (Modigliani 1963, Nobel 1983, Miller Merton 1983) fueron quienes sustentaron esta teoría. Ambas teorías sostienen que es necesario que se solicite un financiamiento y que en conjunto con el capital propio resulta beneficioso para el empresario.

En el transcurso de los años se presentaron teorías como la teoría de la agencia; cuyo teórico fue Meckling (1976) quien señaló que es una técnica que emplean las empresas, consiste en que un representante o empresa (el empresario) contrata a otra persona (el agente) para desarrollar un trabajo bajo su representación. Es necesario que, para efectuar esta actividad a nombre del principal, este cuente con la autorización previa de obrar para modificar, suscribir, autorizar o cancelar acciones con terceros. Se presentó también, la teoría de la valoración por arbitraje, los modelos de valoración de opciones y la información asimétrica y teoría de las señales, que en su conjunto fueron los precursores en definir o sustentar las teorías de la cultura financiera.

Cabe precisar que, en la actualidad, tanto los emprendedores como las instituciones financieras, se adaptaron a los cambios que originó el contexto de salud vivido, al mercado, y todo en función a establecer una adecuada interacción entre ambos. (Andina, 2021). Es necesario que los emprendedores reconozcan las características o responsabilidades que implican el financiamiento de capital de trabajo y que los agentes financieros informen a sus clientes.

1.2.2.1.3 Factores sociales que influyen en la cultura financiera.

Veiga et al. (2019) señalan que existen factores sociales, como la abundancia de crédito, el consumismo y el materialismo, la personalidad individual y las características educativas favorecen conductas inapropiadas en el manejo de las finanzas personales,

conduciendo a resultados no deseados como decisiones apresuradas, despilfarro y endeudamiento. Por otro lado, Gilligan (2012) defiende la idea de que la falta de educación financiera puede tener consecuencias a largo plazo.

Las personas deben estar preparadas para cuidar de sus finanzas incluso antes de ingresar a la universidad, ya que es entonces cuando ingresan a la fuerza laboral y comienzan a planificar su futuro. Complementando la idea de Gilligan (2012), Potrich, Vieira, Kirch (2015) confirman la necesidad de que los individuos adquieran educación financiera y sugieren el desarrollo de acciones para resolver este problema, como la inclusión de disciplinas financieras en el recorrido académico de formación escolar o universitaria.

1.2.2.1.4. Medición de cultura financiera.

El modelo de medición diseñado por Gilligan (2012) aborda las finanzas personales bajo cuatro dimensiones: capital social, autoeficacia percibida, consideración de consecuencias futuras y estrés financiero.

A. El capital social, según Bourdieu (1986), citado en (Valdecasas, 2011) está asociado a los beneficios que los individuos pueden obtener de sus redes de contactos. Esto implica que una empresa puede obtener capital procedente de la sociedad empresarial. Por otro lado, Coleman (1988) enfatiza que también se debe considerar el control social que ejercen las organizaciones.

A su vez, Portes (2010) entiende el capital social como la capacidad de acceder a recursos debido a la participación de redes o grandes estructuras sociales.

B. La autoeficacia se identifica como el “juicio de las habilidades de las personas para organizar y llevar a cabo las acciones necesarias para lograr los tipos de desempeño designados; no se trata de las habilidades que tiene, sino del juicio de lo que puede hacer con las habilidades que tiene .si poseen” (Bandura, 1986).

C. La consideración de consecuencias futuras, Gilligan (2012), es un constructo que expresa la diferencia que puede existir en las respuestas de las personas al comparar consecuencias inmediatas y futuras, como resultado de un comportamiento potencial en el presente.

D. Estrés financiero: el estudiar cuánto puede influir la comunicación persuasiva en un individuo y también al demostrar que es un constructo muy eficaz para predecir conductas. La gestión ineficaz de los recursos financieros genera estrés y, dado que muchas personas que recién inician las gestiones de sus recursos, es muy probable que experimenten este sentimiento, aunque no porque lo hayan gestionado mal. En cualquier caso, el estrés puede servir como punto de referencia de un bajo nivel de conocimientos financieros (Gilligan, 2012).

1.2.2.1.5. Dimensiones de cultura financiera.

La cultura financiera, de acuerdo a lo señalado por Flores y Pecho (2021), depende de diversos elementos, que favorecen las finanzas personales y evitan que aumente el endeudamiento y tomen decisiones acertadas respecto a sus finanzas. Para ello se requiere de:

Conocimiento financiero

Las decisiones financieras son una parte indispensable de la vida cotidiana; poseer conocimientos financieros que incluyan conceptos básicos de inversión, declaración de impuestos, seguridad financiera, crédito, intereses, ahorros para la jubilación, calificación crediticia y administración de cuentas, garantiza una gestión diligente de sus recursos.

Habilidades financieras

la capacidad de administrar las finanzas personales de manera efectiva, lo que requiere experiencia en la toma de decisiones financieras personales adecuadas, como ahorros, seguros, bienes raíces, pagos universitarios, elaboración de presupuestos, jubilación

y planificación fiscal. Aquellos que entienden de finanzas deberían poder responder preguntas relacionadas con transacciones, como si se requiere un artículo, si es accesible y si es un activo o un pasivo.

Actitud financiera

La actitud financiera se define como el estado mental, la opinión y el juicio de una persona sobre las finanzas. Además de ello se entiende como las características individuales que toman la forma de tendencias hacia una práctica o acción financiera. Muestra la inclinación o probabilidad de que una persona emprenda un comportamiento.

Comportamiento financiero

El comportamiento financiero se define como la gestión de los ahorros, los gastos y el presupuesto de una persona. Según Falahati et al. (2012), el comportamiento financiero se refiere a la capacidad individual de operar sus finanzas para tener éxito en su vida. El análisis del comportamiento financiero ayuda a comprender las tendencias de precios en varias industrias y sectores. La hipótesis del mercado eficiente supone que el comportamiento financiero de los inversores es racional. Los movimientos de precios dependen de las condiciones del mercado y no están influenciados por el comportamiento financiero de los inversores.

1.2.2.1.6 Beneficios de la cultura financiera y buenas prácticas

Tomando en cuenta lo señalado por Csiszarik-Kocsir, Varga, & Fodor (2016), la educación financiera tiende a beneficiar a todos los consumidores, independientemente de su edad o ingresos. Brinda las herramientas básicas necesarias para quienes ingresan al mercado laboral administren sus ahorros y presupuesto, permitiéndoles mantener sus deudas y gastos bajo control.

Además, la educación financiera puede ayudar a las mujeres a adquirir la disciplina

necesaria para ahorrar y cubrir las necesidades básicas de su hogar. También puede ayudar a los trabajadores mayores a asegurarse de que ahorran lo suficiente para una jubilación cómoda, brindándoles los conocimientos y la información que necesitan para realizar inversiones inteligentes, tanto en términos de su plan de pensiones como de su plan de ahorro personal.

Por otro lado Makdissi, Nehme y Chahine (2020), afirman que la educación financiera también puede ayudar a las personas de bajos ingresos a aprovechar al máximo lo que pueden ahorrar. Esta educación también puede ayudarlos a eludir los altos costos de las transacciones financieras a través de instituciones no financieras. Para los consumidores con dinero para invertir, puede ayudarlos a comprender mejor los conceptos financieros básicos, como la necesidad de comprometer el riesgo, el rendimiento y el valor del interés compuesto, así como la necesidad de explicaciones de los pros y los contras de ciertos tipos de inversiones.

La presencia de consumidores capacitados también puede ser beneficiosa para la economía. Al pedir productos que satisfagan mejor sus necesidades, estos consumidores alientan a los proveedores a desarrollar nuevos servicios y productos, aumentando así la competencia en los mercados de capitales y mejorando la calidad y la innovación.

Los consumidores con educación financiera podrán ahorrar incluso más que sus contrapartes menos educadas. El aumento del ahorro asociado al desarrollo de la cultura financiera tendría impactos positivos en el nivel de inversión y crecimiento económico. En las economías emergentes, brindar a los consumidores tanto información como capacitación sobre cómo funcionan los mercados y el papel de los participantes del mercado ayudará a estos países a beneficiarse mejor del desarrollo de sus mercados.

Además, los consumidores con conocimientos financieros estarán mejor equipados para defender sus intereses e informar a las autoridades de cualquier deficiencia en los intermediarios financieros. De esta forma, facilitan el trabajo de las autoridades de control, lo

que en principio permitirá reducir la frecuencia de sus intervenciones. Como resultado, debería haber menos cargas regulatorias para las empresas individuales.

Conociendo sus beneficios, se requiere realizar buenas prácticas que significan encontrar, y usar, las mejores formas de trabajar para lograr sus objetivos comerciales. Implica mantenerse al día con las formas en que operan las empresas exitosas, en su sector y en otros, y comparar sus formas de trabajar con las utilizadas por los líderes del mercado.

Una estrategia de mejores prácticas puede ayudar a su empresa a:

- Ser más competitivo
- Aumentar las ventas y desarrollar nuevos mercados
- Reducir costes y ser más eficiente
- Mejorar las habilidades de su fuerza de trabajo
- Usar la tecnología de manera más efectiva
- Reducir el desperdicio y mejorar la calidad
- Responder más rápidamente a las innovaciones en su sector

1.2.2.2 Emprendimiento

Respecto a la segunda variable, que es el emprendimiento se entiende que:

El espíritu empresarial no implica únicamente el crear un nuevo negocio, y para ello es necesario definir al emprendimiento; que se entiende como un procedimiento de creación que genere un valor económico, diseñado por individuos con espíritu emprendedor que toman la oportunidad y asumen riesgos. (Mishra y Zachary 2014).

1.2.2.2.1 Definición de emprendimiento.

Hisrich (2005) definió el emprendimiento de la siguiente manera:

El emprendimiento es el proceso de crear algo nuevo con valor dedicando el tiempo y el esfuerzo necesario, asumiendo los riesgos financieros, psíquicos y sociales que lo acompañan, y recibiendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia monetaria y personal (p.2)

Por otro lado, Sarasvathy (2001), menciona que todos los emprendedores comienzan con tres categorías para identificarse: reconocer sus rasgos, cuáles son sus gustos y que habilidades poseen; lo que saben: respecto a su conocimiento es diferenciar su nivel educativo, la formación recibida y las experiencias vividas en lo académico; y por ultimo reconocer su entorno como son: las redes sociales y circulo de profesionales (Sarasvathy, 2001). La primera categoría, quiénes son los emprendedores, requiere más atención, ya que influye en cómo hacen las cosas y, por lo tanto, en su forma de abordar el emprendimiento (Sarasvathy, 2001 , Sarasvathy, 2008).

Cabe resaltar que el emprendimiento es un procedimiento que cada empresa realiza en el desarrollo de su proyecto, cuya finalidad es brindar a sus clientes un producto innovador o mejorado al mercado, o bien organizado, lo que implica que su producción requiere de procesos de calidad superior. Esta etapa de formación o creación de la empresa requiere de una óptima organización, de asumir riesgos personales y al asumir créditos que los incluyen en el sistema financiero.

Sarasvathy (2001) sostiene que los emprendedores suelen utilizar un aspecto fundamental de su identidad para explicar sus acciones y decisiones. Afirman que la identidad de una persona la lleva a preferir determinados procesos y formas de vivir y decidir.

Esta etapa empresarial para la generación de ingresos o ganancias económica, es desarrollado por el individuo que tiene intención empresarial. El proceso empresarial requiere

de la interacción de varios aspectos y personas intervinientes; el actor principal de este proceso es el emprendedor. Por consiguiente, la intención y los recursos emprendedores son intrínsecos al proceso emprendedor.

De las definiciones dadas anteriormente, es posible concluir que en casi todas las definiciones de emprendimiento hay acuerdo en que estamos hablando de un tipo de comportamiento que incluye: la toma de iniciativa, la organización y reorganización de mecanismos sociales y económicos para convertir recursos y situaciones en una cuenta práctica, la aceptación del riesgo o fracaso.

1.2.2.2.2 Teorías del emprendimiento

En el año 1985 se expuso la teoría basada en oportunidades propuesta por Druker, que asegura que la actividad emprendedora no origina cambios, al contrario, buscan oportunidades en el contexto. Crean oportunidades en función a la problemática presentada. (Scholte, Teeffelen y Verburg, 2015)

Otra teoría del emprendimiento es la basada en los recursos, que resalta que es importante tomar en cuenta los recursos financieros, los recursos que provienen de la sociedad y los recursos individuales de cada emprendedor. La combinación de estos recursos mejora la capacidad del individuo para la toma de decisiones ante la oportunidad presentada. (Alvares y Busenitz, 2001)

Por otro lado, la siguiente teoría del emprendimiento es la del capital financiero y la liquidez que postula que crear empresa es común cuando las personas emplean un capital financiero; lo que permite adquirir más recursos para explotar las oportunidades de emprender una nueva empresa. Interviene además en esta teoría el acceso a la información y conocimiento previo del área a emprender; (Aldrich 1999; Evans y Jovanovic 1989; Blanchflower, Oswald y Stutzer 2001; Davidsson y Honig 2003 y Clausen 2006).

Además de ello, diversos autores señalan que la teoría del emprendimiento basada en

el capital social o de la red social afirma que quienes emprenden se integran en una estructura de red social que implica que tiene una mayor oportunidad de establecer vínculos con proveedores de materia prima o recursos necesarios y a su vez esta red incrementa las oportunidades de desarrollo y crecimiento económico. (Shane y Eckhardt, 2003; Clausen 2006, Aldrich y Cliff, 2003 y Gartner et al, 2004)

1.2.2.2.3 Proceso empresarial.

El proceso empresarial implica que el empresario identifique una oportunidad externa; hacer coincidir los recursos empresariales disponibles con la oportunidad de desarrollar una competencia empresarial; adquirir recursos externos, si es necesario; creando valor sostenido; y apropiarse de la recompensa empresarial. En The Theory of Entrepreneurship , la teoría de la creación de valor empresarial examina los interiores del proceso empresarial utilizando un marco de creación y apropiación de valor en dos etapas (Mishra & Zachary, 2014).

El espíritu empresarial o la función empresarial, de acuerdo a lo expuesto por (Reynolds, 2005) puede conceptualizarse como la identificación de oportunidades que el contexto o mercado ofrece para la innovación de ideas de negocios, generando nuevas empresas u organizaciones. Debido a que no existe una técnica o método para descubrir oportunidades, es el emprendedor quien se arriesga y asume las consecuencias de invertir para dar forma al emprendimiento, es decir, debe potenciar su capacidad y habilidad para conseguir los medios económicos y recursos materiales, además realizar una adecuada organización y planificación que aproveche la oportunidad presentada.

Según el autor, la desventaja del mercado basado en la oportunidad radica en el problema que entraña proteger la autoría o derechos de autor o patente de la idea de las variadas expectativas que cada empresario o inversionista tiene al respecto del valor

económico de las ideas y las oportunidades comerciales, y de la necesidad del emprendedor de retener información que pueda afectar el valor del proyecto.

La intención emprendedora fue definida por Koe et al. (2012) como los esfuerzos de un individuo para realizar un comportamiento empresarial. Los autores enfatizan que es el resultado de la percepción de control sobre el comportamiento (capacidad percibida para llevar a cabo un comportamiento emprendedor), actitud hacia el comportamiento (la concepción que una persona tiene para valorar positiva o negativamente el comportamiento del emprendedor) y subjetivo. y normas sociales (la percepción de lo importante que los demás piensan sobre ser emprendedor, la fuerza de la motivación para cumplir y el apoyo social para llevar a cabo el comportamiento emprendedor). Sin embargo, cuando un individuo tiene la intención de ser emprendedor, únicamente depende de su voluntad para realizarlo,

A partir de esto, Liñán y Chen (2009) crearon un instrumento con la finalidad de evaluar la intención emprendedora. Estos autores, adaptando el modelo desarrollado por Ajzen, para la manifestación del comportamiento humano en determinadas situaciones, desarrollaron el cuestionario de intención emprendedora.

El aspecto subjetivo evalúa el impacto social percibida para realizar o no el comportamiento emprendedor. En particular, se refiere a la percepción que los individuos tienen respecto a la aprobación o desaprobación, y así decidir si convertirse en emprendedor o no. (Ajzen, 2001).

En la literatura encontramos muchos estudios donde el contexto familiar (por ejemplo: la existencia de familiares emprendedores) influye en el deseo de los estudiantes de crear un nuevo negocio al finalizar sus estudios (Brush, 1992; Krueger & Brazeal, 1994), solo en los estudios de Fontenele, Brasil e Souza (2015) no se confirmó la influencia.

El control conductual percibido se define como la percepción de la facilidad o dificultad del individuo para realizar una determinada conducta, basada en experiencias

pasadas, impedimentos y obstáculos (Liñán & Chen, 2009).

Para Fontenele, Brasil y Souza (2015), en el proceso de intención emprendedora, los componentes de la teoría del comportamiento planificado deben sumarse a otros aspectos como las trayectorias demográficas, culturales, empresariales y familiares. Estos factores pueden facilitar o dificultar la acción empresarial.

Bergmann, Hundt y Sternberg (2016) destacan la perspectiva contextual, especialmente la universitaria, que puede contribuir a la formación de la intención emprendedora

1.2.2.2.4 Dimensiones del emprendimiento.

Los autores Machado y Franco (2016) analizaron los tipos de emprendimiento y para ello diferenciaron que los emprendedores dan inicio a sus ideas, ya sea por necesidad, de forma tradicional y de forma dinámica.

Emprendimiento por necesidad

Esta forma de emprendimiento no está formalizada, su principal factor detonante es la necesidad de los individuos de generar ingresos para subsistir.

Las mujeres y las minorías empresarias suelen ser empresarias basadas en la necesidad. La tasa de creación de empresas creadas tanto por mujeres como por minorías supera la tasa general de nuevas empresas.

La encuesta Minority (2022) Small Business Trends realizada por Guidant Financial demostró que el 45 % de los pequeños negocios eran propiedad de grupos étnicos minoritarios y el 26 % eran propiedad de mujeres en 2018. Si bien la ganancia económica es ciertamente un componente del espíritu empresarial basado en la necesidad, una definición más amplia incluye a los empresarios que están motivados por su creencia de que las opciones laborales tradicionales disponibles son insuficientes para satisfacer sus necesidades y objetivos no económicos.

Emprendimiento Tradicional

Esta forma de emprendimiento no posee una estructura que le permita sostenerse en el tiempo generando una sostenibilidad creciente y continua, no posee un método diferenciador y caracterizador de los productos o servicios. (Sanders, 2015)

Aunque no existe una definición única, se acepta comúnmente que el empresario es un agente de cambio, especialmente en un mundo creciente de libre empresa y capitalismo. En este sentido, el emprendimiento tradicional es el que toma mayores riesgos, pero a su vez, espera mayores recompensas. (Bacq, Hartog, y Hoogendoorn, 2013).

Esta naturaleza del emprendimiento se encuentra en todas las industrias: se puede encontrar una en la fabricación, los servicios, la tecnología, la agricultura,

Emprendimiento Dinámico

Bajo esta forma de innovación los negocios mantienen una rentabilidad creciente a través de una participación de mercado representativa, suelen implementar avances tecnológicos como herramienta diferenciadora. (Pham, et al 2021)

Los emprendedores dinámicos son personas con un fuerte deseo de buscar y crear nuevas oportunidades a través de comportamientos innovadores, proactivos y arriesgados. La innovación, por tanto, se convierte en una herramienta que los emprendedores explotan para un negocio o servicio diferente

1.2.2.2.5 Emprendimiento femenino

Los conceptos de emprendimiento existentes no distinguen entre géneros, ya que las características emprendedoras se encuentran tanto en hombres como en mujeres (Ordóñez, Ruiz y Rodríguez, 2019).

En los últimos años, investigadores de todo el mundo han tratado de comprender el

crecimiento del número de mujeres que ingresan al mercado laboral, a través de la apertura de empresas y la conquista de sus propios negocios.

Según Seabela y Fatoki (2014), se han producido cambios importantes en la participación de la mujer en el mercado laboral y las mujeres emprendedoras se preocupan por acelerar el crecimiento de sus negocios, dominando la capacidad de identificar nuevas oportunidades y desarrollarlas.

Según Amorim y Batista (2011), la "feminización" del mercado laboral y el emprendimiento fue impulsada por un movimiento de mujeres. Se puede observar claramente que, cada vez que la sociedad sufre transformaciones, las mujeres comienzan a asumir tareas y actividades que no se restringen al ámbito doméstico y familiar y que no son comunes a los períodos en cuestión.

El fenómeno de la doble jornada, que hace que las mujeres dividan su tiempo entre el cuidado de los hijos, las tareas del hogar y el trabajo, continúa como algo latente en la vida de las representantes femeninas y les dificulta dedicarse plenamente a la actividad empresarial, según señalan. desde el punto de vista de (Tonelli & Andreassi, 2013)

Según Meira et al. (2008), las mujeres tienen una participación activa en la creación de nuevos emprendimientos, ya que buscan en el emprendimiento una forma de ayudar con los ingresos familiares, y cada vez más sostienen a sus familias y aumentan su papel en la economía del país. Y también al iniciar un negocio, una mujer no lo ve solo como una carrera, sino como una estrategia de vida que puede llevarla al éxito y la independencia, así como abrir oportunidades a otras personas.

Cabe mencionar que el acceso al capital y los recursos necesarios son diferentes para hombres y mujeres (Díaz et al., 2010), argumentan que las mujeres son discriminadas cuando intentan acceder a los recursos necesarios para su negocio. Habitualmente, se estereotipa el emprendimiento femenino con características incompatibles con las observadas en

emprendedoras que han alcanzado el éxito en sus actividades empresariales. Esto significa que, en ocasiones, las mujeres emprendedoras reciben menos créditos que los hombres debido a prejuicios injustos, como que las mujeres no están calificadas para administrar el dinero.

A partir de ello, El emprendimiento femenino se puede clasificar como un movimiento que agrupa negocios concebidos por una o más mujeres. Hace contribuciones importantes a la sociedad en su conjunto, aunque el mundo de los negocios todavía les impone algunas barreras.

Según datos del Banco Mundial (2012) , en los últimos años el número de mujeres jefas de hogar ha aumentado del 38% al 45%. En América latina y el Caribe el ingreso del mercado laboral femenino contribuyó con el 30 por ciento de la reducción de la pobreza extrema, en comparación con el 39 por ciento del ingreso del mercado laboral masculino, mientras que el resto se debió a transferencias públicas y privadas (remesas, programas de transferencia de efectivo, etc.).

Las razones que incentivan el emprendimiento femenino pueden señalarse como la necesidad de tener un ingreso extra o incluso de adquirir independencia económica. También según la misma encuesta, el 48% de los microempresarios individuales (MEI) son mujeres que trabajan en negocios dirigidos al público femenino, o que aún se consideran como tales, como la industria de la belleza, la moda y la alimentación.

1.3 Objetivos e hipótesis

1.3.1 Objetivos

Objetivo general

Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022

Objetivos Específicos

Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

1.3.2 Hipótesis

Hipótesis General

Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022

Hipótesis Específicos

Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022.

Capítulo 2

2.1. Método

El estudio se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo, tal como lo señala (Render et al 2006) este enfoque se centra en la recoleccion de datos que seran procesados para la posterior toma de decisiones. Para efectos de esta investigación se recolectarán datos mediante una encuesta, los cuales seran procesados para obtener datos descriptivos e inferenciales-

2.1.1. Tipo de investigación

La investigación se realiza aplicando un tipo descriptivo, porque describe el contexto o aspectos que intervienen para la decisión de emprendimiento de las participantes de la muestra. El correlacional porque se busca encontrar la relación entre la cultura financiera y el emprendimiento de las mujeres que viven en la zona de análisis. (Latorre, Rincón y Arnal 2003)

2.1.2. Diseño de investigación.

El estudio se desarrolla bajo un diseño No Experimental, debido a que no realiza ningún tratamiento de variables de forma deliberada; (Hernández; Fernández; Baptista;, 2014) y es Transversal porque solo se tomará la medición en un solo momento en el campo de estudio. El propósito es analizar cómo se desarrollan los hechos en el campo de acción y así medir el comportamiento.

Según (Víctor Patricio Díaz Narváez, 2009) ‘’La investigación de diseño No experimental se caracteriza por la imposibilidad de manipular variables o asignar aleatoriamente sujetos adeterminadas condiciones para después analizarlos’’.

2.1.3. Variables

Los aspectos a analizar o medir corresponden a las siguientes variables:

- Variable X: CULTURA FINANCIERA.
- Variable Y: EMPRENDIMIENTO

Tabla 1

Cultura financiera y emprendimiento

Variables	Dimensiones
Cultura Financiera	Conocimiento financiero Habilidades financieras Actitudes financieras Comportamiento financiero
Emprendimiento	Por necesidad Dinámico Tradicional

Elaboración Propia

Población

La población está conformada por un total de 440 mujeres emprendedoras que cuentan con negocios o emprendimientos, que solicitan sus créditos o financiamiento financiero en una entidad financiera que brinda créditos a microempresarias. Las zonas a las que pertenecen corresponden a las zonas A y B del distrito de San Martín de Porres, de los cuales corresponden a 9 barrios de los 67 que comprende el distrito de San Martín de Porres; las cuales se describen a continuación:

Tabla 2

Zonas de San Martín de Porres

Zonas	Nº Barrio	ZONA
A	1	Urb. Perú VI Zona
	2	Urb. Barrio Nicolás de Piérola
	3	Urb. Perú II Zona
	4	Urb. Perú IV Zona
	5	Urb. Perú III Zona
	6	Urb. Perú I Zona
	7	Urb. Perú VII Zona
B	8	Urb. Barrio San José
	9	Caquetá y Urb. Ingeniería

2.1.4. Muestra

Para realizar el muestreo fue necesario tener en cuenta criterios de inclusión o exclusión, los cuales son los siguientes:

Inclusión

- Mujeres emprendedoras que vivan en las zonas Ay B del distrito de San Martin de Porres.
- Mujeres emprendedoras que tengan un emprendimiento en uno de los 9 barrios de las zonas Ay B
- Mujeres emprendedoras que cuenten con un crédito vigente en la financiera.
- Mujeres emprendedoras que oscilen entre los 21 y 60 años de edad.

Exclusión:

- Mujeres emprendedoras que no vivan en las zonas Ay B del distrito de San Martin de Porres.
- Mujeres emprendedoras que no tengan un emprendimiento en zonas Ay B

- Mujeres emprendedoras que no tenga un crédito vigente en la financiera.
- Mujeres emprendedoras menores de 21 años

Por otro lado, para hallar la muestra, se aplicará la fórmula de la población de estudio, el cual es de 440 mujeres emprendedoras que viven en el distrito de San Martin de Porres; en las zonas Ay B del distrito.

La fórmula es la siguiente:

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

Los datos son los siguientes:

- N: 440
- Z: 1.96
- p: 0.5
- e: 0.05

Se reemplaza:

$$n = \frac{440 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5 *}{0.05^2 (440 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

Se obtiene como resultado una muestra de 206 mujeres emprendedoras que trabajan en el distrito de San Martin de Porres de Lima.

2.1.5. Instrumentos de Investigación

El instrumento de la investigación son las encuestas realizadas a las emprendedoras que solicitan sus créditos en una institución financiera de Lima.

Para realizar la confiabilidad del instrumento se realizó la prueba alfa de Cronbach, cuya confiabilidad arrojó un valor de ,822; lo que demuestra un elevado nivel de

confiabilidad.

Tabla 3:

Fiabilidad de cultura financiera y emprendimiento femenino

Alfa de Cronbach	N de elementos
,822	2

Tabla 4:

Fiabilidad de cultura financiera

Alfa de Cronbach	N de elementos
,841	4

Tabla 5:

Fiabilidad de emprendimiento femenino

Alfa de Cronbach	N de elementos
,768	3

2.1.6. Procedimientos de Recolección de datos

Este procedimiento se realiza iniciando con la aplicación de encuestas a las mujeres emprendedoras que viven en San Martín de Porres, Lima. Cada encuesta se realiza previo consentimiento informado, y cada participante mantendrá su anonimato.

Las encuestas luego de ser desarrolladas serán procesadas en programas estadísticos para su posterior análisis en estadística descriptiva e inferencial. El programa Excel será empleado para la estadística descriptiva y el programa Spss versión 25 será empleado para realizar la estadística inferencial o cálculo de correlación.

Capítulo 3

3.1 Resultados

3.1.1 Presentación de los resultados

Los resultados que se presentan a continuación describen las frecuencias y porcentajes de cada una de las variables del estudio. En primer lugar, se exponen las variables en general y luego de cada una de sus dimensiones.

Análisis descriptivo de variable Cultura Financiera

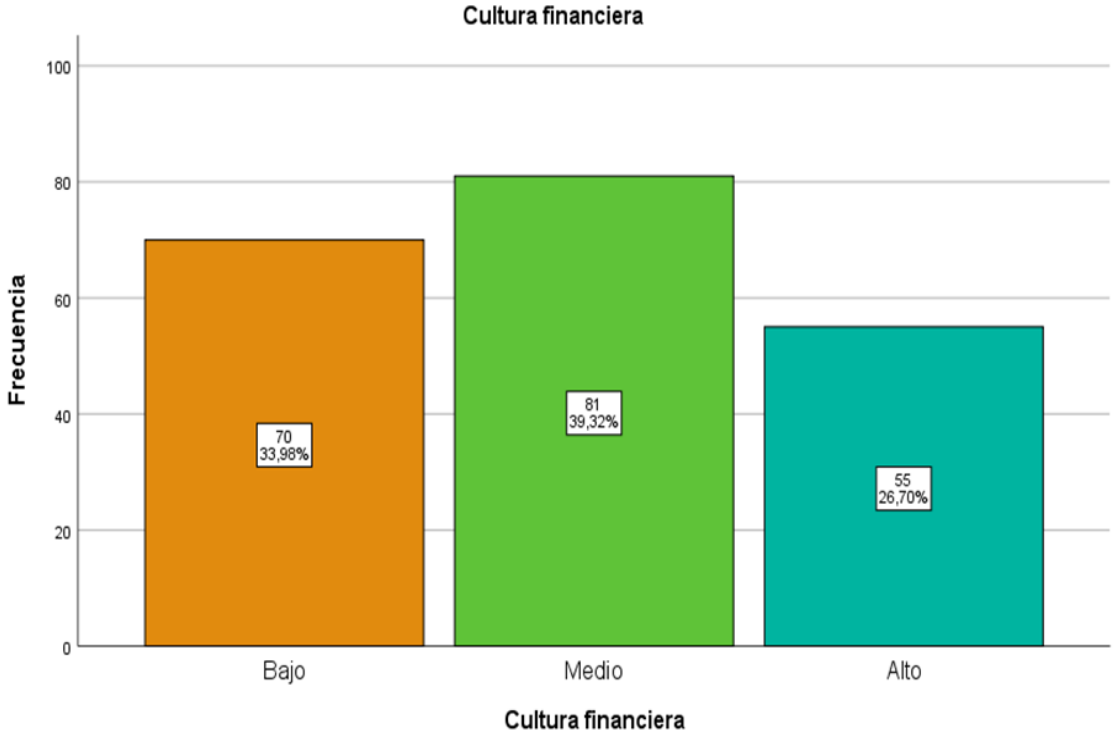
Tabla 6:

Variable 1: Cultura financiera – Nivel.

Cultura financiera					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	70	34,0	34,0	34,0
	Medio	81	39,3	39,3	73,3
	Alto	55	26,7	26,7	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 2:

Nivel de cultura financiera



Nota: se observa en tabla 4 y figura 1 que el nivel de cultura financiera de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel medio, lo que corresponde a un 39% y está representado por un total de 81 mujeres, seguido de un 34% representado por 70 mujeres que se ubicaron en un nivel bajo de cultura financiera. Por último solo un 27% demostró tener un nivel alto de cultura financiera, lo que está representado por 55 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de cultura financiera.

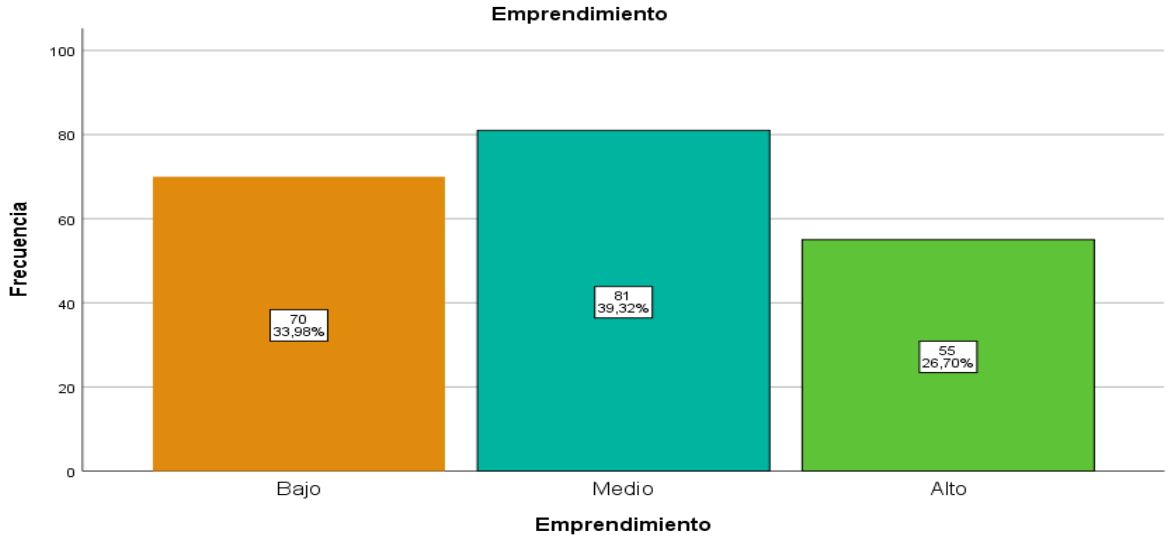
Tabla 7*:*

Variable 2: Emprendimiento – Nivel.

Emprendimiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	70	34,0	34,0	34,0
	Medio	81	39,3	39,3	73,3
	Alto	55	26,7	26,7	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 3:

Nivel de conocimiento respecto al emprendimiento



Nota: Se observa en tabla 5 y figura 2 que el nivel de conocimiento respecto al emprendimiento de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima se ubica en un nivel medio, lo que corresponde a un 39% y está representado por un total de 81 mujeres, seguido de un 34% representado por 70 mujeres que se ubicaron en un nivel bajo de emprendimiento. Por último, solo un 27% demostró tener un nivel alto de emprendimiento, lo que está representado por 55 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de emprendimiento.

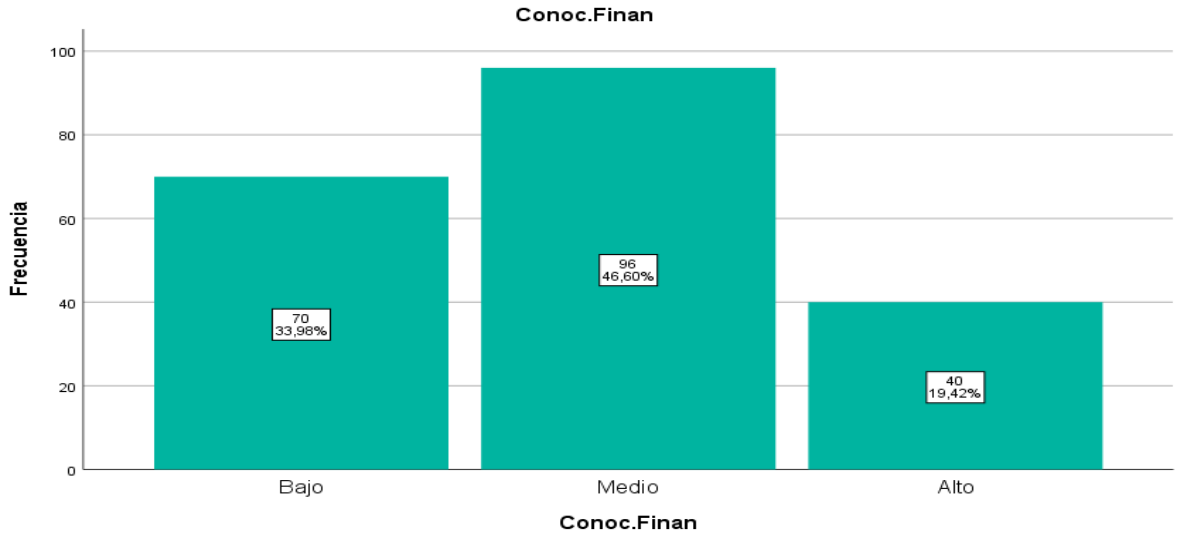
Tabla 8:

Dimensión 1 – Conocimiento financiero

	Conocimiento Financiero			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	70	34,0	34,0	34,0
Medio	96	46,6	46,6	80,6
Alto	40	19,4	19,4	100,0
Total	206	100,0	100,0	

Figura 4:

Dimensión 1 de V1 – Conocimiento financiero



Nota: se observa en tabla 6 y figura 3 que el nivel de conocimiento financiero de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel medio, lo que corresponde a un 47% y está representado por un total de 96 mujeres, seguido de un 34% representado por 70 mujeres que se ubicaron en un nivel bajo de conocimiento financiero. Por último, solo un 19% demostró tener un nivel alto de conocimiento financiero, lo que está representado por 40 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de conocimiento financiero.

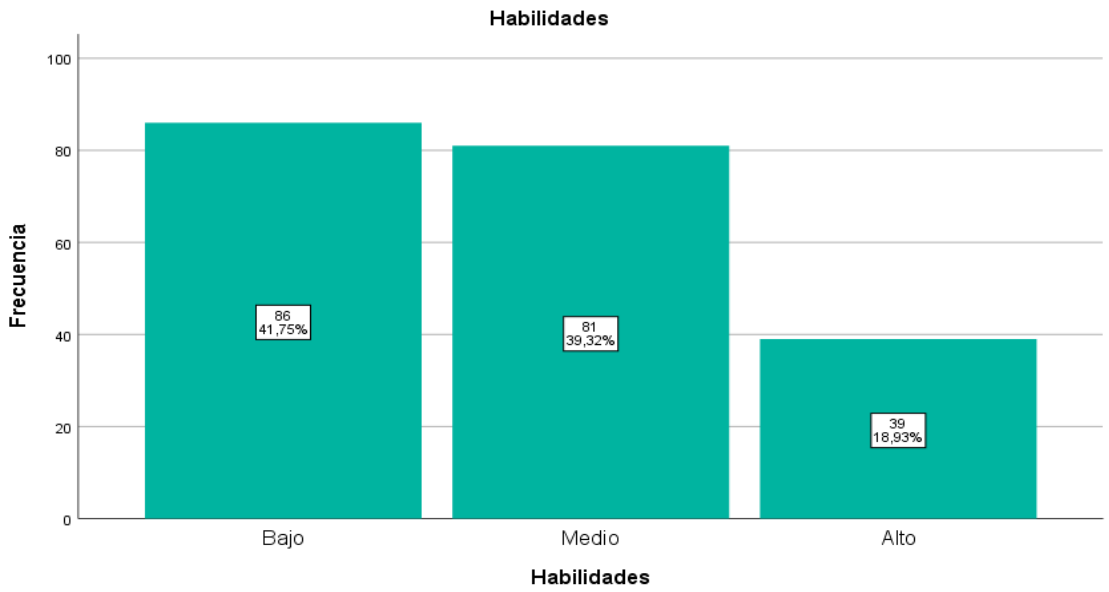
Tabla 9:

Dimensión 2 de V1 – Habilidades financieras

Habilidades					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	86	41,7	41,7	41,7
	Medio	81	39,3	39,3	81,1
	Alto	39	18,9	18,9	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 5:

Dimensión 2 de V1 – Habilidades financieras



Nota: se observa en tabla 7 y figura 4 que el nivel de habilidades financieras de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel bajo, lo que corresponde a un 42% y está representado por un total de 86 mujeres, seguido de un 39% representado por 81 mujeres que se ubicaron en un nivel medio de habilidades financieras. Por último solo un 19% demostró tener un nivel alto de habilidades financieras, lo que está representado por 39 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de habilidades financieras.

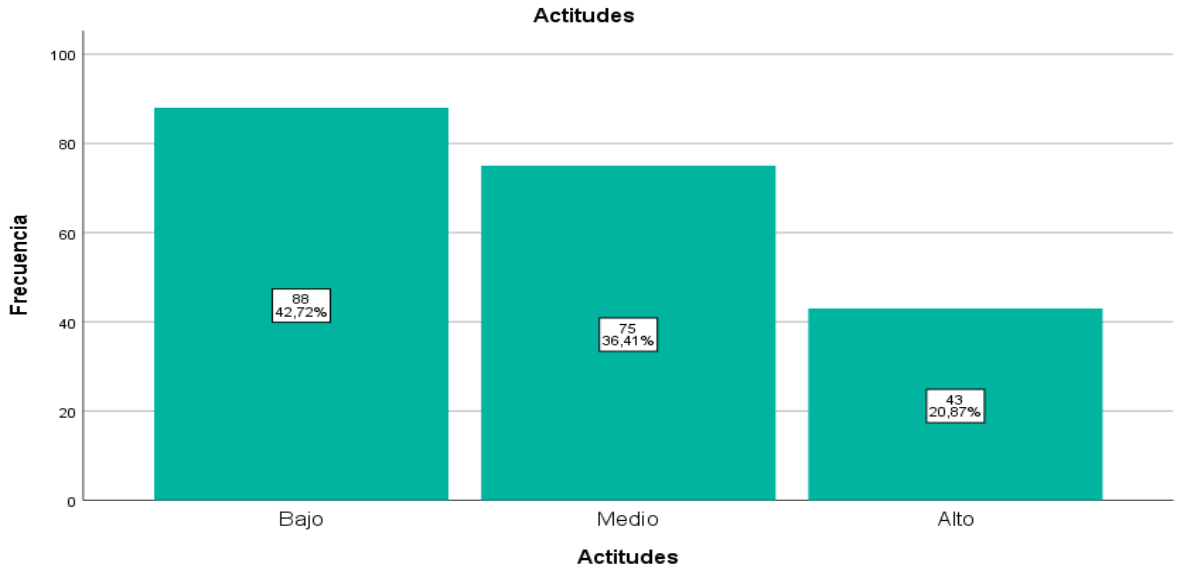
Tabla 10*:*

Dimensión 3 de V1 – Actitudes financieras

Actitudes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	88	42,7	42,7	42,7
	Medio	75	36,4	36,4	79,1
	Alto	43	20,9	20,9	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 6:

Dimensión 3 de V1 – Actitudes financieras



Nota: se observa en tabla 8 y figura 5 que el nivel de Actitudes financieras de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel bajo, lo que corresponde a un 43% y está representado por un total de 88 mujeres, seguido de un 36% representado por 75 mujeres que se ubicaron en un nivel bajo actitudes financieras. Por ultimo solo un 20% demostró tener un nivel alto de actitudes financieras, lo que está representado por 43 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de actitudes financieras.

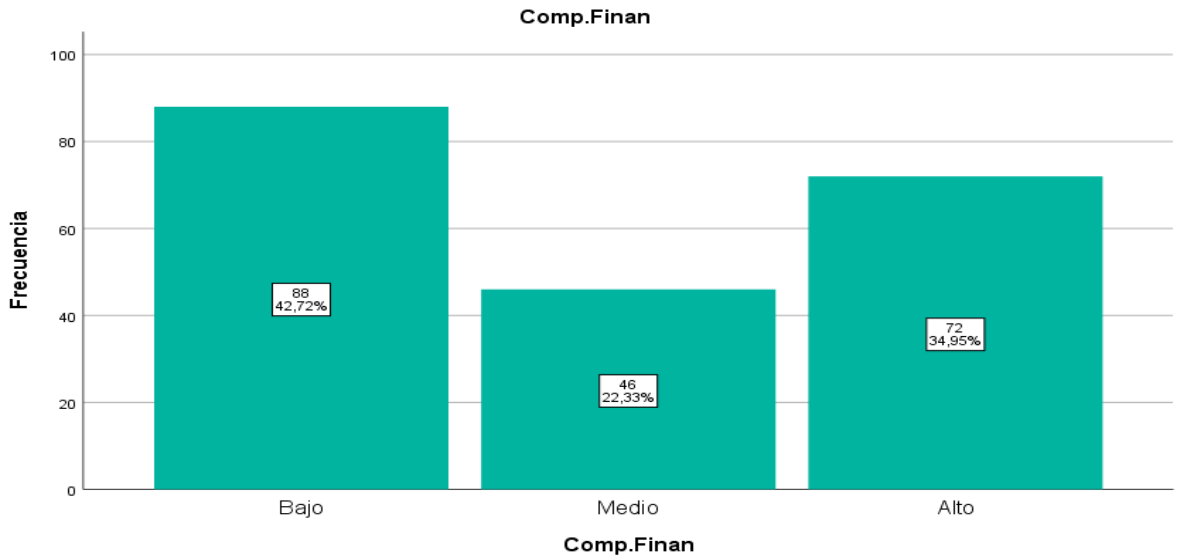
Tabla 11:

Dimensión 4 de V1 – Comportamiento financieras

Comp.Finan					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	88	42,7	42,7	42,7
	Medio	46	22,3	22,3	65,0
	Alto	72	35,0	35,0	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 7:

Dimensión 4 de V1 – Comportamiento financiero



Nota: se observa en tabla 9 y figura 6 que el nivel de comportamiento financiero de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel bajo, lo que corresponde a un 43% y está representado por un total de 88 mujeres, seguido de un 22% representado por 70 mujeres que se ubicaron en un nivel medio de comportamiento financiero. Por ultimo solo un 34% demostró tener un nivel alto de conocimiento financiero, lo que está representado por 72 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de comportamiento financiero.

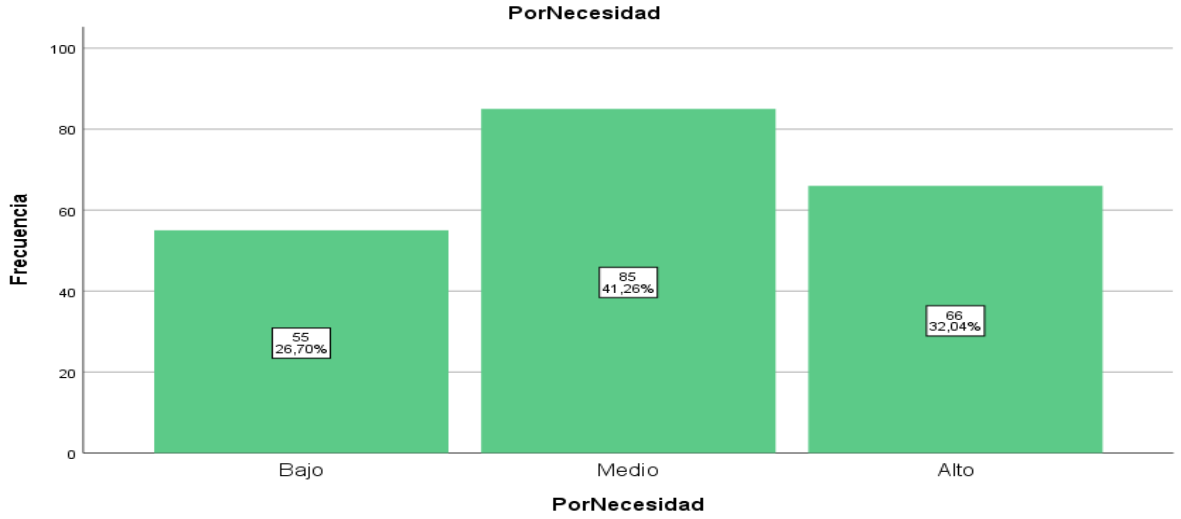
Tabla 12:

Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento por necesidad

		Por Necesidad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	55	26,7	26,7	26,7
	Medio	85	41,3	41,3	68,0
	Alto	66	32,0	32,0	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 8:

Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento por necesidad



Nota: se observa en tabla 10 y figura 7 que el nivel de emprendimiento por necesidad de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel medio, lo que corresponde a un 41% y está representado por un total de 85 mujeres, seguido de un 27% representado por 55 mujeres que se ubicaron en un nivel bajo de emprendimiento por necesidad. Por ultimo solo un 32% demostró tener un nivel alto de emprendimiento por necesidad, lo que está representado por 66 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de emprendimiento por necesidad.

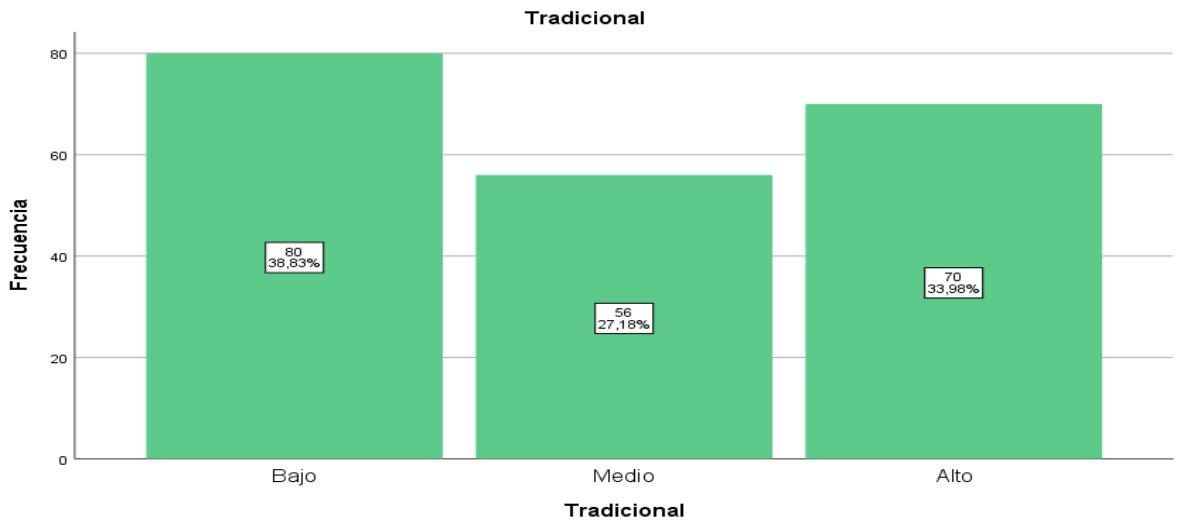
Tabla 13:

Dimensión 2 de V2 – Emprendimiento tradicional

Tradicional					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	80	38,8	38,8	38,8
	Medio	56	27,2	27,2	66,0
	Alto	70	34,0	34,0	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 9:

Dimensión 2 de V2 – Emprendimiento tradicional



Nota: se observa en tabla 11 y figura 3 que el nivel de Emprendimiento tradicional de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel bajo, lo que corresponde a un 39% y está representado por un total de 80 mujeres, seguido de un 27% representado por 56 mujeres que se ubicaron en un nivel medio de emprendimiento tradicional. Por ultimo solo un 34% demostró tener un nivel alto de emprendimiento tradicional, lo que está representado por mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de emprendimiento tradicional.

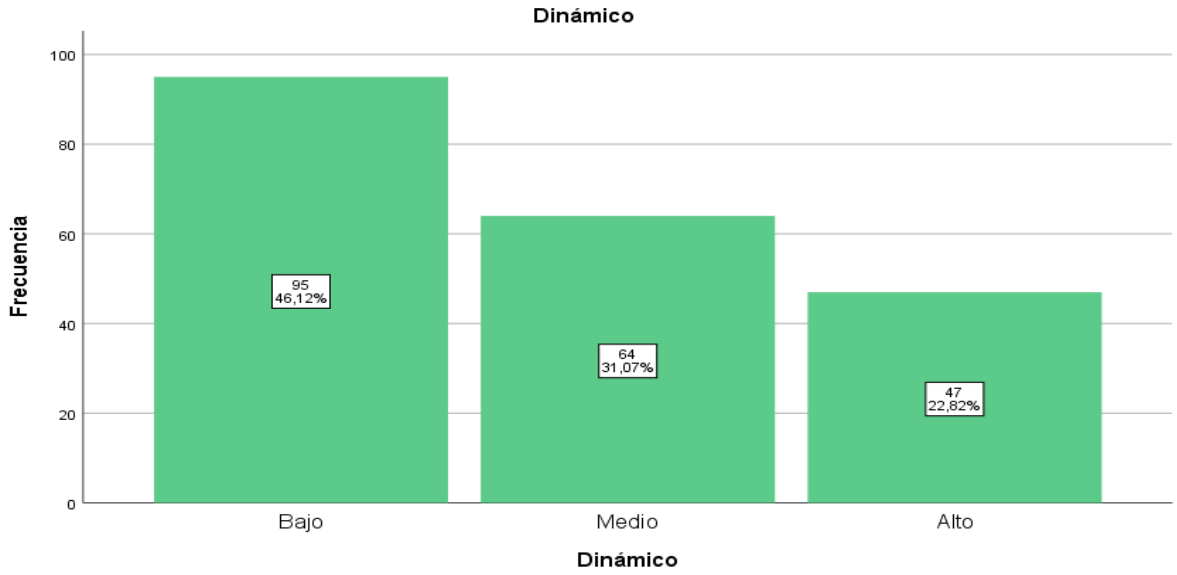
Tabla 14:

Dimensión 3 de V2 – Emprendimiento dinámico

Dinámico					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	95	46,1	46,1	46,1
	Medio	64	31,1	31,1	77,2
	Alto	47	22,8	22,8	100,0
	Total	206	100,0	100,0	

Figura 10:

Dimensión 1 de V2 – Emprendimiento dinámico



Nota: se observa en tabla 6 y figura 3 que el nivel de emprendimiento dinámico de las mujeres emprendedoras del distrito de San Martín de Porres en Lima, se ubica en un nivel bajo, lo que corresponde a un 46% y está representado por un total de 95 mujeres, seguido de un 31% representado por 64 mujeres que se ubicaron en un nivel medio de emprendimiento dinámico. Por ultimo solo un 23% demostró tener un nivel alto de conocimiento financiero, lo que está representado por 47 mujeres que formaron parte de la muestra. Es preciso resaltar que el mayor porcentaje de la muestra no supera el nivel medio de emprendimiento dinámico .

Tabla 15*:*

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
CULTURA FINANCIERA	,227	206	,000	,881	206	,000
EMPRENDIMIENTO	,235	206	,000	,872	206	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Para realizar la prueba de hipótesis es necesario realizar la prueba de normalidad para describir la distribución de datos; por ser una muestra con 206 grados de libertad (mayor a 50) se tomará en cuenta la valoración de Kolmogorov Smirnov. La prueba determinó que tienen una distribución anormal según el valor de significancia. Los datos demostraron una distribución menor a 0.05, por ende, se aplicará la prueba Rho de Spearman por no tener una distribución normal.

PRUEBA DE CORRELACIÓN

Hipótesis General

- H_a: Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022
- H_0: NO Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022

Tabla 16:

Correlación entre V1 Cultura Financiera y V2 Emprendimiento

Correlaciones				
			CULTURA FINANCIERA	EMPRENDIMIENTO
Rho de Spearman	Cultura financiera	Coeficiente de correlación	1,000	,725**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	206	206
	Emprendimiento	Coeficiente de correlación	,725**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	206	206

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

La prueba de hipótesis estadística Rho de Spearman determina que existe una relación de nivel alto, tal como se muestra en la imagen, y por otro lado es significativo porque el valor p es menor a 0.05.

r = 1	correlación perfecta.
0´8 < r < 1	correlación muy alta
0´6< r < 0´8	correlación alta
0´4< r < 0´6	correlación moderada
0´2< r < 0´4	correlación baja
0< r < 0´2	correlación muy baja
r = 0	correlación nula

Además de ello, se resalta que de acuerdo a los resultados obtenidos se da por aceptada la HA del investigador y se rechaza la H0. Enfatizando que existe correlación alta, positiva directa y significativa entre las variables cultura financiera y emprendimiento.

Hipótesis específica 1:

- H_A: Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022
- H_0: NO Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Tabla 17:

Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento por necesidad

			CULTURAFINANCIERA	Necesidad
Rho de Spearman	CULTURAFINANCIERA	Coeficiente de correlación	1,000	,641**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	206	206
	Necesidad	Coeficiente de correlación	,641**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	206	206

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

La prueba de hipótesis estadística Rho de Spearman determina que existe una relación de nivel alto (0.641), tal como se muestra en la imagen, y por otro lado es significativo porque el valor p es menor a 0.05.

r = 1	correlación perfecta.
0´8 < r < 1	correlación muy alta
0´6< r < 0´8	correlación alta
0´4< r < 0´6	correlación moderada
0´2< r < 0´4	correlación baja
0< r < 0´2	correlación muy baja
r = 0	correlación nula

Además de ello, se resalta que de acuerdo a los resultados obtenidos se da por aceptada la HA del investigador y se rechaza la H0. Enfatizando que existe correlación alta, positiva directa y significativa entre las variables cultura financiera y emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martín de Porres, 2022.

Hipótesis específica 2:

- H_A: Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022
- H_0: NO Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Tabla 18:

Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento tradicional

			CULTURA FINANCIERA	Tradicional
Rho de Spearman	CULTURAFINANCIERA	Coeficiente de correlación	1,000	,754**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	206	206
	Tradicional	Coeficiente de correlación	,754**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	206	206

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

La prueba de hipótesis estadística Rho de Spearman determina que existe una relación de nivel alto, (0.754) tal como se muestra en la imagen, y por otro lado es significativo porque el valor p es menor a 0.05.

r = 1	correlación perfecta.
0´8 < r < 1	correlación muy alta
0´6< r < 0´8	correlación alta
0´4< r < 0´6	correlación moderada
0´2< r < 0´4	correlación baja
0< r < 0´2	correlación muy baja
r = 0	correlación nula

Además de ello, se resalta que de acuerdo a los resultados obtenidos se da por aceptada la HA del investigador y se rechaza la H0. Enfatizando que existe correlación alta, positiva directa y significativa entre las variables cultura financiera y emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martín de Porres, 2022.

Hipótesis específica 3:

- H_A: Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022
- H_0: NO Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022

Tabla 19:

Correlación entre V1 Cultura FinancierD1 Emprendimiento dinámico

			CULTURA FINANCIERA	Dinámico
Rho de Spearman	CULTURAFINANCIERA	Coeficiente de correlación	1,000	,527**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	206	206
	Dinámico	Coeficiente de correlación	,527**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	206	206

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

La prueba de hipótesis estadística Rho de Spearman determina que existe una relación de nivel moderado (0.527), tal como se muestra en la imagen, y por otro lado es significativo porque el valor p es menor a 0.05.

r = 1	correlación perfecta.
0´8 < r < 1	correlación muy alta
0´6< r < 0´8	correlación alta
0´4< r < 0´6	correlación moderada
0´2< r < 0´4	correlación baja
0< r < 0´2	correlación muy baja
r = 0	correlación nula

Además de ello, se resalta que de acuerdo a los resultados obtenidos se da por aceptada la HA del investigador y se rechaza la H0. Enfatizando que existe correlación alta, positiva directa y significativa entre las variables cultura financiera y emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martín de Porres, 2022.

3.1.2 Discusión

Luego del análisis realizado de forma descriptiva se resalta que la cultura financiera de las mujeres emprendedoras es de nivel medio, se entiende entonces que deben adquirir competencias o conocimientos que les permitan una adecuada gestión y organización de sus gastos para los insumos o mercaderías de su emprendimiento. Y de acorde con lo que sostiene Csorba (2020) la cultura financiera requiere de valores y conocimientos que permitan detectar riesgos y oportunidades de desarrollo económico, con fundamento en que es un requisito para el cambio, no solo de manera personal, sino también a manera global, como lo es el desarrollo social. Por otro lado, se resalta lo expuesto Tadasse y Kwok al demostrarse que la globalización permite diferenciar los sistemas financieros por sus características culturales.

Respecto al conocimiento financiero de las mujeres emprendedoras se describe que poseen un nivel medio del conocimiento, a diferencia con lo señalado por Salamea y Alvarez (2020) quienes en su estudio demostraron que las Familias de Cuenca tienen un nivel alto de cultura financiera, su conocimiento es el apropiado para manejar sus finanzas personales. Por otro lado, el estudio de Maldonado et al (2019) demostró que es necesario que a nivel social se deba implementar estrategias y motivaciones para emprender y así lograr que los ciudadanos posean conocimientos financieros que les ayuden a desarrollar habilidades financieras.

Respecto a las actitudes y habilidades financieras se resalta que este estudio demostró que ambas dimensiones se desarrollaron en un nivel bajo, las emprendedoras no cuentan con las habilidades suficientes para la buena gestión de sus finanzas. Al respecto de estos resultados, concuerdan con los de Chempén et al (2020) quienes también establecieron que el nivel es bajo, y que es necesario que se creen estrategias para educar al emprendedor y evitar así el endeudamiento. Se entiende que ambos resultados coinciden por las características

poblacionales similares, ya que ambos estudios se realizaron en la ciudad del Lima.

El comportamiento financiero de acuerdo a Hazli et al (2019) tiene una fuerte relación con el conocimiento financiero, al igual que este estudio, que para ambas dimensiones demostraron que se ubican en un nivel medio y estas influyen en el desarrollo o creación de emprendimientos,

Respecto al primer objetivo que se enmarcó en determinar la relación entre cultura financiera y emprendimiento se afirma que existe relación positiva entre ambas. Los resultados coinciden con los estudios de Salamea Y Alvarez (2020), Maldonado et al, (2019), Borja (2019) y Quicaño (2021) al encontrar relación positiva, significativa y directa entre la cultura financiera el emprendimiento. Se resalta que la capacidad de emprendimiento es mayor, a la cultura financiera de los participantes. Por último, cabe mencionar que el nivel de endeudamiento es un resultado del nivel de cultura financiera; con base en el estudio de Chempén et al (2020) desarrollado en Lima, el endeudamiento de las empresas Mypes depende en gran medida de la cultura financiera de las participantes, coincidiendo que el nivel es medio.

De acuerdo a la hipótesis especifica 1, se demostró relación significativa directa y positiva entre la cultura financiera y el emprendimiento por necesidad, al igual que el estudio realizado en Perú por Cerdán y Sarmiento (2020) los resultados corroboran que existe relación entre las variables, además se resalta que la mujer que emprende lo hace por necesidad, es decir emprende como ejercicio laboral a falta de oportunidades laborales, depende del comercio que realiza y posee habilidades de organización y negociación, empleando la forma tradicional de emprender. En cuanto al tema de la necesidad, cabe señalar que los resultados difieren en sus factores, el primero inicia el negocio para ayudar con el ingreso familiar, y el segundo por la necesidad de trabajar fuera del hogar de las actividades domésticas. Se obtuvo además que es preciso que las mujeres emprendedoras

accedan a financiamiento para sus finanzas, sin distinción de género.

De acuerdo a la hipótesis especifica 2, se demostró relación significativa directa y positiva entre la cultura financiera y el emprendimiento tradicional, en concordancia con el estudio de Borja (2019) y (Amorim & Batista, 2011), el hecho es que las mujeres están cada vez más presentes en el mercado laboral como empresarias, y cada día son más las personas que quieren comprender este fenómeno por su relevancia económica, social, política y cultural, siendo una razón fundamental para que, el género y la cultura interactúen. Los roles de género definidos tradicionalmente dentro del hogar ponen las responsabilidades del hogar y la familia en gran medida en las mujeres, mientras que los hombres mantienen económicamente a la familia trabajando fuera, siendo indispensable que no exista distinción de género en la forma tradicional de emprendimiento.

De acuerdo a la hipótesis especifica 3, se demostró relación significativa directa y positiva entre la cultura financiera y el emprendimiento dinámico, por ello se afirma lo expuesto por (Pham, et al 2021) quien en concordancia con este estudio se establece que el espíritu empresarial en la era digital es muy dinámico y volátil, al igual que el panorama del mercado en general. Sin embargo, es muy importante que el emprendedor aplique estrategias que le permitan actuar en el mercado actual, ya que la inestabilidad es un factor inherente al mercado en la era digital.

El análisis de la influencia de la cultura financiera en el espíritu empresarial ha recibido una atención creciente en la literatura científica, debido al crecimiento y empoderamiento femenino, las cuales se basan en que el comportamiento humano y que estos pueden predecirse, y ciertamente la cultura moldea pensamientos, sentimientos y reacciones frente al contexto vivido. La cultura financiera resulta como respuestas a problemas humanos comunes, y el espíritu empresarial de las mujeres es cada vez más importante para crear nuevos puestos de trabajo y contribuir al crecimiento social y económico de sus sociedades,

sin embargo, la interacción y los matices del espíritu empresarial y la cultura de las mujeres actualmente están poco estudiados.

El estudio permite reconocer que la razón de ser de la educación financiera no se limita únicamente a eliminar la totalidad de los problemas financieros que simplemente podrían estar más allá de la responsabilidad individual, ni se limita a juzgar las elecciones de los consumidores. Es imprescindible que las instituciones que están comprometidas con sus clientas desarrollen habilidades mediante la educación financiera, que les permita proporcionar a las personas las habilidades y el conocimiento para tomar buenas decisiones financieras. Esto solo se puede lograr a través de la capacidad de determinar los créditos e inversiones correctos.

Las decisiones financieras, implican una actividad trascendental, ya que de ello depende el desarrollo económico de las familias que se dedican al comercio y se resalta que la cultura financiera no implica únicamente la prestación de asesoramiento e información financiera, sino que debe ser promovida en materia financiera, a partir de una adecuada información e instrucción financiera por parte de las instituciones financieras. La cultura financiera debe brindarse de manera equitativa e imparcial, con programas coordinados y desarrollados de manera efectiva

3.1.3. Conclusiones

Luego del análisis de resultados, contrastación y discusión de resultados se concluye que:

Primero

De acuerdo al objetivo general se concluye que existe relación directa y muy alta con un valor de (,725) y significativa (*pvalor:* 0.00) entre las variables cultura financiera y emprendimiento de mujeres en el distrito de San Martin de Porres, 2022. Se resalta que a mayor nivel de cultura financiera es mejor el desempeño financiero en el emprendimiento femenino. Es decir, que cuando las clientas reconocen con mayor precisión los términos e implicancias de los que respecta a las finanzas, podrán manejar con mayor eficiencia sus gastos y ganancias del emprendimiento iniciado.

Segundo

De acuerdo al objetivo específico 1 se concluye que existe relación directa y muy alta con un valor de (,601) y significativa (*pvalor:* 0.00) entre las variables cultura financiera y emprendimiento por necesidad de mujeres en el distrito de San Martin de Porres, 2022. Se resalta que a mayor nivel de cultura financiera las mujeres que emprendieron por causas de la necesidad económica podrán incrementar su capital y desarrollar hábitos que les permitan crecer económicamente y suplir las necesidades básicas de sus hogares.

Tercero

De acuerdo al objetivo específico 2 se concluye que existe relación directa y alta con un valor de (,754) y significativa (*pvalor:* 0.00) entre las variables cultura financiera y emprendimiento tradicional de mujeres en el distrito de San Martin de Porres, 2022. Se resalta que, a mayor nivel de cultura financiera respecto a sus habilidades financieras, conocimiento, actitudes y comportamientos al ser responsables y cumplidas con sus pagos, mejoran su emprendimiento al mantenerse en el mercado al ritmo de cambios y tendencias.

Cuarto

De acuerdo al objetivo específico 3 se concluye que existe relación directa y muy alta con un valor de (,527) y significativa (*pvalor:* 0.00) entre las variables cultura financiera y emprendimiento dinámico de mujeres en el distrito de San Martin de Porres, 2022. Se resalta que a mayor nivel de cultura financiera las emprendedoras hacen uso de las nuevas formas de comercialización, empleando tecnología para impulsar y promocionar su emprendimiento y estar acorde con las tendencias y cambios; como por ejemplo el evitar el fraude electrónico, manejar adecuadamente las apps y demás requerimientos que implica hoy en día.

3.1.4 Recomendaciones

Primera

Respecto al objetivo general, se recomienda a las instituciones financieras diseñar estrategias mediante la planificación de programas y capacitaciones que se dicten en las reuniones programadas para la recolección de requisitos para su financiamiento. La entidad de análisis es una empresa que otorga créditos a personas con acceso limitado; como, por ejemplo: falta de historial crediticio, por estar mal calificado en las centrales de riesgo, o por no reunir los requisitos básicos que sustenten su ingreso mensual, por ende; se recomienda reunir a las clientas cada 15 días y capacitarlas respecto a conocimientos básicos para el manejo adecuado de sus finanzas, y así mejorar la gestión y organización de sus ingresos, de sus operaciones de inversión, compra y venta y lograr un desarrollo de su emprendimiento de forma productiva, organizada y saludable; alineando sus expectativas para satisfacción de sus necesidades.

De igual forma, respecto al objetivo general se recomienda a futuras investigaciones, realizar mediciones similares en las todas las regiones del país, para establecer las características de las emprendedoras y sus necesidades de acuerdo a su entorno cultural, obteniendo información precisa que detalle el nivel de cultura financiera de las

microempresarias en los diversos escenarios del país. Es necesario establecer una adecuada base metodológica para la toma de decisiones y puesta en marcha de estrategias que les permita contribuir con la sostenibilidad y desarrollo de la economía de las mujeres empresarias de las zonas marginadas del país.

Segunda

Respecto al objetivo específico 1, se recomienda gestionar talleres de desarrollo empresarial con las emprendedoras; como por ejemplo organizar dinámicas que motiven al ahorro; es decir, darles la opción de ahorrar en cada cuota de pago, para posteriormente incrementar el monto de su financiamiento; esto permitirá una mayor inversión en su emprendimiento. Lo cual servirá como medición para ver la capacidad de pago de las clientas y puedan acceder a un mayor financiamiento. Para ello; la empresa en cada reunión capacitará a sus clientas y serán los asesores quienes las monitoreen sobre el crecimiento de su negocio y a su vez, que reconozcan la terminología básica como capital, compras, ventas, tasa de interés y demás conocimientos necesarios para reconocer los beneficios de un buen manejo financiero. Al reforzar así su cultura financiera las clientas lograrán mejorar su calificación en su historial crediticio, desarrollarán habilidades y comportamientos financieros positivos. Estas acciones les permitirá establecer metas y objetivos con diligencia en el cumplimiento de los mismos.

Tercera

Respecto al objetivo específico 2, que es referido al emprendimiento tradicional, se recomienda que las instituciones financieras asignen recursos para la formación de personal idóneo que motive a las clientas en el manejo de nuevas formas de venta e interacción comercial. Es decir; que guíen a las clientas en el reconocer cuál es su público objetivo, manejar un buen precio, reconocer las oportunidades del mercado (plaza), y ofrecer un buen servicio o producto. Estas acciones pueden ser medidas en cada renovación de crédito, y entre ellas se

puede aplicar una pequeña encuesta entre las socias y sus apreciaciones respecto al crecimiento de cada emprendimiento. Por otro lado, el motivar a cada clienta a diversificar en la gama de sus productos. Además de ello, adecuarse a los cambios tecnológicos, como por ejemplo que conozcan las nuevas formas de pago, como es el uso de apps para evitar el robo de efectivo y así lograr un desarrollo que perdure en el tiempo. Siendo preciso resaltar que hoy en día son muchos los emprendimientos que no logran sus objetivos de desarrollo.

Cuarta

Respecto al objetivo específico 3, se recomienda motivar al desarrollo de emprendimientos, que requieran la interacción entre clientas, asesores, instituciones y comunidad mediante el uso de estrategias virtuales para poder llegar a más personas. Para ello, se propone que sea un requisito que cada clienta realice sus pagos de forma electrónica, quedando rechazado el pago efectivo. Además de ello el brindar acceso virtual para verificar su récord de pagos, cronogramas y saldos pendientes; por otro lado, que el medio virtual sirva de acceso a capacitaciones de cómo ser un mejor empresario. Por ende, las financieras deben fomentar las buenas prácticas del emprendedor como el contar con proveedores confiables y a brindar productos y servicios de calidad, entre otras.

Capítulo 4

4.1 Recursos

4.1.1 Calendario de actividades

CRONOGRAMA DE GANT

				dic -ene-22				Feb-mar22				abr-may22				jun-jul 23				ago-set23				Oct-mar23			
		INICIO	FIN	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	2	4
1	Selección de variables	15/11/2021	10/02/2022																								
2	Búsqueda de datos que reflejan la problemática	01/03/2022	30/04/2022																								
3	Revisión de antecedentes del estudio	05/05/2022	05/06/2022																								
4	Redacción de la realidad problemática	05/05/2022	05/06/2022																								
5	Desarrollo del marco teórico	15/06/2022	15/07/2022																								
6	Propuesta de objetivos	15/06/2022	15/07/2022																								
7	Descripción de la justificación	20/07/2022	20/08/2022																								
8	Elaboración de matriz de consistencia	20/07/2022	20/08/2022																								
9	Desarrollo Metodológico	10/09/2022	10/09/2022																								
10	Desarrollo de presupuesto y recursos	01/11/2022	25/11/2022																								
11	Presentación del proyecto de tesis	02/12/2022	15/12/2022																								
12	Desarrollo de los resultados	02/12/2022	15/12/2022																								
13	Interpretación y análisis de resultados	07/12/2022	18/12/2022																								
14	Contrastación de hipótesis	19/12/2022	20/12/2022																								
15	desarrollo de discusión	20/12/2022	25/12/2022																								
16	Determinación de conclusiones	26/12/2022	28/12/2022																								
17	Propuestas de recomendaciones	27/12/2022	29/12/2022																								
18	Presentación de tesis	03/01/2023	03/01/2023																								
19	Evalución del Informe de tesis	10/01/2023	17/01/2023																								
20	Correcciones del informe de tesis	24/01/2023	14/02/2023																								
21	Correcciones del informe de tesis	14/02/2023	01/03/2023																								

4.1.2 Recursos

Esta investigación se desarrolló empleando recursos tanto materiales como humanos.

Recursos materiales

Bienes:

Sillas, escritorio, mesas, tablets, mouse, teclado, parlantes, usb, memoria micro sd, lapiceros, lápices, borradores, hojas bond, calculadora, impresoras, cartuchos, tintas, computadora, padmouse, cd, resaltadores.

Servicios:

Acceso a internet, luz eléctrica, agua, línea telefónica, transporte público, pago por asesoría.

4.1.3 Presupuesto

Presupuesto			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Impresiones	0.30	100	30.00
Fotocopias	0.05	500	25.00
Papel bond A-4 (600 hojas)	0.05	600	30.00
Bolígrafos	0.30	30	9.00
Pasajes para recolectar información	2.30	10	23.00
Servicios			
Uso de Internet	30.00	4	120.00
Sub total	33.00		237.00
Recurso humano	0		
Total (S/.)	233		237

Referencias Bibliográficas

Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. . *Annual Reviev of Psychology*, Doi: 10.1146/annurev.psych.52.1.27.

Amorim, R., & Batista, L. (2011). Empreendedorismo feminino: razão do empreendimento. *CESPRI Centro de Ensino Superior de Primavera*, http://uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20170602115149.pdf.

Andina. (16 de 02 de 2021). Mayor cultura financiera promoverá reducción de la informalidad en la economía. *Agencia Peruana de Noticias Andina*, págs. https://andina.pe/agencia/noticia-mayor-cultura-financiera-promovera-reduccion-de-informalidad-la-economia-833925.aspx.

Bacq, S., Hartog, C., & Hoogendoorn, B. (2013). Una comparación cuantitativa del emprendimiento social y comercial: hacia una comprensión más matizada de las organizaciones de emprendimiento social en contexto. . *Revista de Emprendimiento Social* ,, 4(1): 40–68.

Banco Mundial. (2012). The Effect of Women's Economic Power in Latin America and the Caribbean. *Document of the World Bank lac*, https://www.bancomundial.org/content/dam/Worldbank/document/PLBSummer12latest.pdf.

BCB. (2013). *Caderno de Educação Financeira Gestão de Finanças Pessoais (Conteúdo Básico).* Brasilia: Banco Central do Brasil – Departamento de Educação Financeira.

Bergmann, H., Hundt, C., & Sternberg, R. (2016). What makes student entrepreneurs? On the relevance (and irrelevance) of the university and the regional context for student start-ups. . *Small Business Economics,* , 47(1), 53-76.

Borja, R. (2019). *Cultura financiera y emprendedurismo en los comerciantes de la Urbanización San Diego de Alcalá, San Martín de Porres, 2019.* Lima: Universidad César Vallejo.

Bourdieu, P. (1986). *"The forms of Capital." Handbook of theory and research for the sociology of education.* New York:: Edited by J. G. Richardson. Pp. 240-268 .

Busenitz, Gómez, & Spencer. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. . *Academy of Management Journal,* , 43 (5), 994-1003.

Callisaya, R. (2018). *Educación de la inteligencia financiera para mejorar la admisnistración económica personal.* La Paz - Bolivia: Universidad Mayor de san Andrés.

Cepal. (19 de 03 de 2020). COVID-19 tendrá graves efectos sobre la economía mundial e impactará a los países de América Latina y el Caribe. *Cepal.org Comunicado de prensa*, págs. https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina.

Cerdán, R., & Sarmiento, S. (2020). *Emprendimiento femenino y la competitividad de las empresas agroexportadoras de Lambayeque en el periodo 2018 – 2019* . Lima: Universidad San Mrtìn de Porres.

Chempén, Melissa, Quintanilla, R., & Vilcas, G. (2020). Educación financiera y endeudamiento en MYPES: Caso Elévate Global en Lima Sur en el año 2019. *Repositorio Pontificia Universidad Católica del Perú*, https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/17470.

Csiszarik-Kocsir, A., Varga, J., & Fodor, M. (2016). El análisis basado en el valor de la cultura financiera. . *La Revista de MacroTendencias en Ciencias Sociales,*, 2, 89-100.

Csorba, L. (2020). Los factores determinantes de la cultura financiera, la educación financiera y el comportamiento financiero. *Public Finance Quarterly , Oficina de Auditoría del Estado de Hungría, vol. 65(1),*.

Datum . (2020). Emprendedores en Contexto Covid 19. *Datum internacional*, https://www.datum.com.pe/new_web_files/files/pdf/Emprendedores%20en%20contexto%20COVID-19_201216071732.pdf.

Díaz, J., Hernández, R., Sánchez, M., & Postigo, M. (2010). Actividad emprendedora y genero. Un estudio comparativo. *Revista europea de Dirección y economía de la empresa, 19(2),* , 83-98.

Eyzaguirre, W. (17 de 10 de 2016). Cultura y Educación Financiera. *Diario Gestión*, págs. https://gestion.pe/blog/culturafinanciera/2016/10/cultura-y-educacion-financiera.html?ref=gesr.

Falahati, L., Sabri, M., & Paim, L. (2012). Evaluación de un modelo de predictores de satisfacción financiera: examen del efecto mediato del comportamiento financiero y la tensión financiera. *Ciencia aplicada mundial J 20(2):190–197*, DOI: 10.5829/idosi.wasj.2012.20.02.1832.

Flores, A., & Pacho, A. (2021). *Educación financiero y nivel de endeudameinto de los trabajadores mototaxistas del distrito de Yarinacocha, 2021*. Pucallpa: Universidad Nacional de Ucayali.

Fontenele, R., B. M., & Sousa, A. (2015). Influencia de la intención emprendedora de los estudiantes de una institución de educación superior. . *Journal of Entrepreneurship*

and Small Business Management , , 4(3), 147-176.

Golic, Z. (2019). Problema de Financiamiento de Mujeres Empresarias: Experiencia de Mujeres Empresarias en la Posconflicto de Bosnia y Herzegovina. . En N. K.-S. En F. Tomos, *Mujeres empresarias y toma de decisiones estraestratégicas en la economía global* (págs. (págs. 278-304).). IGI Global.: https://doi.org/10.4018/978-1-5225-7479-8.ch014.

Guidant. (2022). Tendencias de las pequeñas empresas para 2022. *Guidant Financial.*, https://www.guidantfinancial.com/small-business-trends/.

Hazil, R., Ismawati, N., & Sabitha, M. (2019). Comportamiento financiero y posición financiera: un enfoque de modelado de ecuaciones estructurales. *Revista de investigación científica de Oriente Medio 12 (10): 1396-1402,*, DOI: 10.5829 / idosi.mejsr.2012.12.10.79.

Hernández; Fernández; Baptista;. (2014). *Metodología de la investigación cinetífica.* México: MC Grill.

Hisrich, R. (2005). *Emprendimiento: creación de nuevas empresas.* Nueva Delhi.: 5ª edición. Tata Mc Graw Hill, .

IGI Global. (2020). What is Cultural Finance. *IGI Global Publisher of timely knowledge*, https://www.igi-global.com/dictionary/bank-vs-bond-finance/44744.

Latorre, A., Rincón, D., & Arnal, J. (2003). *Bases metodológicas de la investigación educativa.* Barcelona, España: Ediciones Experiencia.

León, J. (2018). Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos. *Estudios Gerenciales, vol, 34, num, 146, pp-33*, https://doi.org/10.18046/j.estger.2018.146.2810.

Liñán, F., & Chen, Y. (2009). Desarrollo y aplicación transcultural de un instrumento específico para medir las intenciones emprendedoras. . *Emprendimiento: teoría y práctica, 33 (3), 593–617*, https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x.

Makdissi, R., Nehme, A., & Chahine, R. (2020). La influencia de la cultura financiera en el desempeño financiero de las pymes. *Scientific Research*, https://doi.org/10.4236/jfrm.2020.91001.

Maldonado, M., Cabrera, V., Duarte, M., & Rodríguez, M. (2019). La cultura financiera y la creacion de emprendimiento en la Ciudad de Loja - Ecuador. *Polo del Conocimiento (Edición núm. 32) Vol. 4, No 4*, DOI: 10.23857/pc.v4i4.939.

Meira, C., Durante, R., & Oliveira, L. (2008). Emprendimiento femenino: casos de éxito de empresarias del suroeste de Paraná. . *Anales del Congreso Internacional de Gestión,* .

Mejía, O., Italo, M., & Parrales, C. (2021). Factibilidad del microcrédito para el emprendimiento femenino del Noroeste de Guayaquil en época de pandemia. . *Revista Publicando, 8(31), 368-378.*, doi.org/10.51528/rp.vol8.id2256.

Mishra, C., & Zachary. (2014). *La Teoría del Emprendimiento. Nueva York: Palgrave Macmillan.* . Nueva York: : Palgrave Macmillan.

Mueller, S., Thomas, A., & Jaeger, A. (2002). National entrepreneurial potential: the role of culture, economic development, and political history. *Advances in Comparative International Management,*, 14, 221-257.

Müller, S., & Thomas, A. (2001). Cultura y potencial empresarial: un estudio de nueve países sobre locus de control e innovación. *Journal of Business Venturing, 16(1), 51-75.*, https://www.revistaespacios.com/a17v38n34/a17v38n34p12.pdf.

Ordóñez, M., Ruiz, P., & Rodríguez, R. (2019). Emprendimiento comunitario con enfoque de género: Un estudio en el cantón Cañar. *Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XXV, núm. 4,* , https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28062322011.

Pham, Nguyen, Hoang, Thanh, & VinhXuan. (2021). Emprendimiento dinámico, innovación planificada y rentabilidad empresarial: evidencia de un país del sudeste asiático. *Helyon Volumen 7, número 7 , julio* , https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e07599.

Quicaño, R. (2021). *Cultura financiera y capacidad de emprendimiento de los estudiantes de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica de Santa María en Arequipa, 2021* . Arequipa: Univesdiad Nacional de San Agustín.

Remund, D. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer AffairsVolume 44, Issue 2 p. 276-295*, https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x.

Render, B., Michael, E., Ralph, M., Stairl, & Hanna. (2006). *Métodos cuantitativos para los negocios* -. México: Editorial Pearson Página 156.

Reynolds, P. (2005). Comprender la creación de empresas: Serendipia y alcance en dos entidades de estudios de creación de empresas. . *Economía de la pequeña empresa,*, 24, 359-364. .

Salamea, P., & Alvarez, D. (2020). Estudio de la cultura financiera de la ciudad de Cuenca. *Polo del Conocimiento (Edición núm. 46) Vol. 5, No 06*, DOI: 10.23857/pc.v5i6.1480.

Sanders, K. (2015). The Traditional Entrepreneur. *The Wharton School, The University of Pennsylvania | Wharton Global Youth Program | Resources for Educators: Lesson Plans*.

Schumpeter, J. (1934). *La teoría del desarrollo económico. Cambridge:* . Harvard:

Universidad de Harvard Versity Press.

Seabela, M., & Fatoki, O. (2014). “The entrepreneurial competencies of non-business university students in South Africa”. *International Journal of Educational Research Vol. 6, No. 3, pp. 375-381*, https://doi.org/10.1080/09751122.2014.11890149.

Silva, J., & Santos, J. N. (2018). Gestion financiera de emprendedores de Aguanía - To: Estudio de caso en el centro de apoyo a la pequeña empresa. (CEAPE). *Revista Humanidades e Innovación v.5, n. 2*, ISSN: 2358-8322.

Tadesse, S., & Kwor, C. (2005). Nacional cultura y sistemas financieros; . *Diario de Internacional Business Studies, 37(2), pp. 227-247, ,* https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.840018.

Tonelli, M., & Andreassi, T. (2013). Mulheres empreendedoras. *GV EXECUTIVO, São Paulo v.12, n.1, , janeiro/junho*, 50-53.

Valdecasas, J. (2011). Una definición estructural de capital social. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales Vol.20,#6, Junio*, http://revista-redes.rediris.es/.

Vieira, A., Fabiano, S., Manfre Bataglia, R. T., & Sereia, V. J. (2011). Educación financiera y decisiones de consumo, inversión y ahorro: un análisis de estudiantes de una Universidad Pública del Norte de Paraná . *Revista de Administración Unimep, vol. 9, núm. 3, pp. 61-86 Universidad Metodista de Piracicaba*, https://www.redalyc.org/pdf/2737/273721469004.pdf.

Zahra, S. A. (2002). International entrepreneurship: the current status of the field and future research agenda. *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, 3 (1), .255-288.

Anexos

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título de la investigación	La cultura financiera y el emprendimiento de mujeres en el distrito San Martín de Porres Lima – Perú, 2022			
Problemas	**Objetivos**	**Hipótesis**	**Operacionalización de las variables**	
General	**General**	**General**	**Variable 1: Cultura financiera**	
¿Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022?	Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022	Existe relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento de mujeres de San Martin de Porres, 2022	**Definición** La cultura financiera se refiere al comportamiento, conocimiento del dinero y los productos financieros que las personas pueden aplicar a para tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus finanzas. (Flores y Pecho, 2021)	Dimensiones Conocimiento financiero Habilidades financieras Actitudes financieras Comportamiento financiero
Específicos	**Específicos**	**Específicas**		
¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?	Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022	Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento por necesidad de las mujeres de San Martin de Porres, 2022		
¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?	Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022	Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento tradicional de las mujeres de San Martin de Porres, 2022	**Variable 2: Emprendimiento**	
¿Cómo se relaciona la cultura Financiera con el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022?	Determinar la relación entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022	Existe relación significativa entre la cultura Financiera y el emprendimiento dinámico de las mujeres de San Martin de Porres, 2022	**Definición** El emprendimiento es el proceso de crear algo nuevo con valor dedicando el tiempo y el esfuerzo necesario, asumiendo los riesgos financieros, psíquicos y sociales que lo acompañan, y recibiendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia monetaria y personal. (Machado y Franco 2016)	**Dimensiones** Por Necesidad Tradicional Dinámico
Tipo y nivel de estudio	**Población y muestra**	**Técnicas e instrumentos**		
Tipo: Básico **Diseño: no experimental de corte transversal** **Nivel: descriptivo correlacional** **Enfoque: cuantitativo**	Población constituida por 440 emprendedoras Muestra: 206	Técnica: la entrevista Instrumento: Cuestionario V1: 20 preguntas V2: 15 preguntas		

Anexo 2: Instrumento de medición

Variable 1: CULTURA FINANCIERA

Indicaciones: Lea con atención cada una de las interrogantes y marque la respuesta según corresponda.

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	**2**	**3**	**4**	**5**

N	Variable: Cultura Financiera					
	Conocimiento financiero					
1	Usted ha solicitado financiamiento en financieras o en prestamistas informales					
2	Solicita usted información sobre los requisitos para acceder a un préstamo					
3	Cuando usted ha solicitado prestamos le han indicado la diferencia entre cada uno de las opciones de préstamo.					
4	Cuando usted solicita un préstamo para un negocio, utiliza todo el dinero para dicho negocio .					
5	Considera usted que la tasa de interés que paga por un crédito para su emprendimiento le permite generar ganancias					
	Habilidades financieras					
6	Cuando usted requiere dinero para su negocio recurre a las instituciones financieras tales como microfinancieras y/o bancos					
7	Con que frecuencia usted realiza análisis de los estados de cuenta de sus productos financieros.					
8	Con que frecuencia compara usted sus ingresos y egresos y el saldo de dinero con que cuenta la caja de su negocio.					
9	Realiza Ud. mensualmente un registro de ingresos y egresos					
10	Registra sus operaciones diarias de caja en algún programa informático					
	Actitudes financieras					
11	Realiza comparaciones entre las diversas opciones de préstamos antes de solicitarlos.					
12	Analiza previamente las condiciones de pago por cada una de ellas.					
13	Considera importante los requisitos previos para solicitar un préstamo bancario.					
14	Toma en cuenta el fácil acceso a un crédito, sin analizar previamente las tasas de interés.					
15	Efectuar pagos por medios virtuales le brindan seguridad y confianza financiera.					
	Comportamiento financiero					
16	Con que frecuencia revisa si la ganancia obtenida es igual, mayor o menor a la ganancia deseada.					
17	Con que frecuencia revisa sus operaciones financieras					
18	Si en el mes ha tenido ganancia con qué frecuencia lo vuelve a invertir en el negocio.					
19	Cumple puntualmente sus pagos financieros					
20	Usualmente se siente satisfecho con los conocimientos que tiene sobre préstamos que otorgan los bancos y/o microfinancieras					

Instrumento de medición

Variable 1: EMPRENDIMIENTO

Indicaciones: Lea con atención cada una de las interrogantes y marque la respuesta según corresponda.

Nunca	**Casi nunca**	**A veces**	**Casi siempre**	**Siempre**
1	**2**	**3**	**4**	**5**

N	**Variable: emprendimiento**			
	Por necesidad			
1	Con el ingreso económico que tiene su emprendimiento, es suficiente para cubrir las responsabilidades económicas de su hogar sin contratiempos			
2	Con el emprendimiento que tiene, le permite cubrir sus necesidades básicas y de socialización.			
3	Su principal motivación para emprender es el bienestar de su familia			
4	Su emprendimiento le contribuye con sus metas de desarrollo personal			
5	Su emprendimiento es un medio de oportunidad laboral.			
	Emprendimiento tradicional			
6	Los presupuestos y costos de su emprendimiento los organizas constantemente			
7	Consideras que es necesario el financiamiento bancario para el buen manejo del negocio			
8	Con que frecuencia escoges a tus proveedores			
9	Realizas comparaciones entre precio y calidad de tus productos			
10	Los medios de venta de tu producto son accesibles			
	Emprendimiento dinámico			
11	Haces uso de la tecnología para la compra de tus productos			
12	Recurres a medios virtuales para la venta de tus productos			
13	Accedes a mercadería con proveedores virtuales de forma segura			
14	Ofreces diversas formas de pago para tus productos			
15	Realizas promociones virtuales de ventas de tus productos.			

Anexo 3: Carta de presentación a los validadores

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Eleazar Peralta

Presente

Asunto: **Validación de instrumentos de investigación.**

Estimado experto, es un gusto saludarlo y, al mismo tiempo, informarle que me encuentro desarrollando la tesis para la obtención de la licenciatura en Administración de Empresas, como parte del Programa de titulación de la Universidad San Ignacio de Loyola. Esta investigación tiene por título "Cultura financiera y el emprendimiento de mujeres en el distrito de San Martín de Porres, 2022", razón por la que le solicito a usted su participación como especialista en el tema para la evaluación por Juicio de expertos.

Debido a su amplia trayectoria profesional, es importante contar con su participación en esta investigación para la evaluación crítica sobre el instrumento desarrollado, a fin de poder realizar la recolección de información de las variables de forma adecuada. En este expediente de validación se adjuntan los siguientes documentos.

Carta de presentación al experto.
Matriz de operacionalización de las variables.
Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Muchas gracias por su atención. Me despido de usted agradeciéndole por su interés y participación en esta investigación.

Atentamente.

Judith Estefany Abarca Pacheco
D.N.I :46635884

Anexo 4: Operacionalización de las variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES: CULTURA FINANCIERA Y EMPRENDIMIENTO

Variable	Dimensiones	indicadores	ítems	Escala	Niveles o rangos
V: Cultura financiera	D1: Conocimiento financiero	- Ha solicitado financiamiento en financieras o en prestamistas informales - Solicita Ud. información sobre los requisitos para acceder a un préstamo - Cuando Ud. ha solicitado prestamos le han indicado la diferencia entre cada uno de los productos. - Cuando usted solicita un préstamo para un negocio, utiliza todo el dinero para dicho negocio. - Considera usted que la tasa de interés que paga por un crédito para su emprendimiento o negocio le permite generar ganancias	1,2,3,4,5	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25
	D2: Habilidades financieras	- Cuando usted requiere dinero para su negocio recurre a las instituciones financieras tales como microfinancieras y/o bancos - Con que frecuencia usted realiza análisis de los estados de cuenta de sus productos financieros. - Con que frecuencia realiza arqueos de caja en su economía. - Realiza Ud. mensualmente un registro de ingresos y egresos - Registra sus operaciones diarias de caja en algún programa informático	6,7,8,9,10	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25
	D3: Actitudes financieras	- Realiza comparaciones entre los diversos productos financieros antes de solicitarlos.	11,12,13,14,15	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25

		- Analiza previamente el tiempo de pago de un préstamo financiero y el monto a pagar por cada una de ellas. - Considera importante los requisitos previos para solicitar un producto financiero. - Toma en cuenta el fácil acceso a un crédito, sin analizar previamente las tasas de interés. - Hace uso de medios de pago virtuales o electrónicos con total seguridad		A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	
	D4: Comportamiento financiero	- Con que frecuencia revisa si la ganancia obtenida es igual, mayor o menor a la ganancia deseada. - Con que frecuencia revisa sus operaciones financieras - Si en el mes ha tenido ganancia con qué frecuencia lo vuelve a invertir en el negocio. - Cumple puntualmente sus pagos financieros - Usualmente se siente satisfecho con los conocimientos que tiene sobre préstamos que otorgan los bancos y/o microfinancieras	16,17,18,19,20	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25
V2: Emprendimiento	D1: Por necesidad	- Con el ingreso económico que tiene su negocio puede cubrir las responsabilidades económicas de su hogar sin contratiempos - Con el negocio que tiene le permite generar momentos recreativos con sus familiares	1,2,3,4,5	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25

		- La motivación para su emprendimiento es el bienestar de su familia - Su emprendimiento le contribuye con sus metas de desarrollo personal - El continuar con su emprendimiento, es por la ausencia de oportunidades laborales.			
	D2: Emprendimiento tradicional	- Los presupuestos y costos de su emprendimiento los organizas constantemente - Consideras que es necesario el financiamiento bancario para el buen manejo del negocio - Con que frecuencia escoges a tus proveedores - Realizas comparaciones entre precio y calidad de tus productos - Los medios de venta de tu producto son accesibles	6,7,8,9,10	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25
	D3: Emprendimiento dinámico	- Haces uso de la tecnología para la compra de tus productos - Recurres a medios virtuales para la venta de tus productos - Accedes a mercadería con proveedores virtuales de forma segura - Ofreces diversas formas de pago para tus productos - Realizas promociones virtuales de ventas de tus productos.	11,12,13,14,15	Ordinal Nunca: 1 Casi nunca: 2 A veces: 3 Casi siempre: 4 Siempre: 5	Bajo: 5-12 Medio: 13-19 Alto: 20 -25

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CULTURA FINANCIERA

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Ha solicitado financiamiento en financieras o en prestamistas informales	X		X		X		
2	Solicita ud información sobre los requisitos para acceder a un préstamo	X		X		X		
3	Cuando ud ha solicitado prestamos le han indicado la diferencia entre cada uno de los productos.	X		X		X		
4	Cuando usted solicita un préstamo para un negocio, utiliza todo el dinero para dicho negocio.	X		X		X		
5	Considera usted que la tasa de interés que paga por un crédito para su emprendimiento o negocio le permite generar ganancias	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Habilidades financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Cuando usted requiere dinero para su negocio recurre a las instituciones financieras tales como microfinancieras y/o bancos	X		X		X		
7	Con que frecuencia usted realiza análisis de los estados de cuenta de sus productos financieros.	X		X		X		
8	Con que frecuencia realiza arqueos de caja en su economía.	X		X			X	No siempre esta situación permite la claridad del manejo financiero.
9	Realiza Ud. mensualmente un registro de ingresos y egresos	X		X		X		
10	Registra sus operaciones diarias de caja en algún programa informático	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Actitudes financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
11	Realiza comparaciones entre los diversos productos financieros antes de solicitarlos.	X		X		X		
12	Analiza previamente el tiempo de pago de un préstamo financiero y el monto a pagar por cada una de ellas.	X		X		X		

13	Considera importante los requisitos previos para solicitar un producto financiero.	X		X		X		
14	Toma en cuenta el fácil acceso a un crédito, sin analizar previamente las tasas de interés.	X		X		X		
15	Hace uso de medios de pago virtuales o electrónicos con total seguridad	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Comportamiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
16	Con que frecuencia revisa si la ganancia obtenida es igual, mayor o menor a la ganancia deseada.	X		X		X		
17	Con que frecuencia revisa sus operaciones financieras	X		X		X		
18	Si en el mes ha tenido ganancia con qué frecuencia lo vuelve a invertir en el negocio.	X		X		X		
19	Cumple puntualmente sus pagos financieros	X		X		X		
20	Usualmente se siente satisfecho con los conocimientos que tiene sobre préstamos que otorgan los bancos y/o microfinancieras	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ **Mg: Eleazar Peralta Loayza** **DNI: 07728244**

Especialidad del validador: Emprendimiento e incubación.

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

15, de setiembre del 2022.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL EMPRENDIMIENTO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Por necesidad	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Con el ingreso económico que tiene su negocio puede cubrir las responsabilidades económicas de su hogar sin contratiempos	X		X			X	Se tendría que precisar el ingreso económico actual.
2	Con el negocio que tiene le permite generar momentos recreativos con sus familiares		X	X		X		No es necesaria la pertinencia de la recreación.
3	La motivación para su emprendimiento es el bienestar de su familia	X		X		X		
4	Su emprendimiento le contribuye con sus metas de desarrollo personal	X		X		X		
5	El continuar con su emprendimiento, es por la ausencia de oportunidades laborales.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Emprendimiento tradicional	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Los presupuestos y costos de su emprendimiento los organizas constantemente	X		X		X		
7	Consideras que es necesario el financiamiento bancario para el buen manejo del negocio	X		X		X		
8	Con que frecuencia escoges a tus proveedores	X		X		X		
9	Realizas comparaciones entre precio y calidad de tus productos	X		X		X		
10	Los medios de venta de tu producto son accesibles	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Emprendimiento dinámico	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
11	Haces uso de la tecnología para la compra de tus productos	X		X		X		
12	Recurres a medios virtuales para la venta de tus productos	X		X		X		

13	Accedes a mercadería con proveedores virtuales de forma segura	X		X		X		
14	Ofreces diversas formas de pago para tus productos	X		X		X		
15	Realizas promociones virtuales de ventas de tus productos.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ **Mg: Eleazar Peralta Loayza** **DNI: 07728244**

Especialidad del validador: Emprendimiento e incubación.

15, de setiembre del 2022.

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Ronny Fernando Alvarado Loli

Presente

Asunto: **Validación de instrumentos de investigación.**

Estimado experto, es un gusto saludarlo y, al mismo tiempo, informarle que me encuentro desarrollando la tesis para la obtención de la licenciatura en Administración de Empresas, como parte del Programa de titulación de la Universidad San Ignacio de Loyola. Esta investigación tiene por título "Cultura financiera y el emprendimiento de mujeres en el distrito de San Martín de Porres, 2022", razón por la que le solicito a usted su participación como especialista en el tema para la evaluación por Juicio de expertos.

Debido a su amplia trayectoria profesional, es importante contar con su participación en esta investigación para la evaluación crítica sobre el instrumento desarrollado, a fin de poder realizar la recolección de información de las variables de forma adecuada. En este expediente de validación se adjuntan los siguientes documentos.

Carta de presentación al experto.
Matriz de operacionalización de las variables.
Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Muchas gracias por su atención. Me despido de usted agradeciéndole por su interés y participación en esta investigación.

Atentamente.

Judith Estefany Abarca Pacheco
D.N.I :46635884

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CULTURA FINANCIERA

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Ha solicitado financiamiento en financieras o en prestamistas informales	X		X		X		
2	Solicita ud información sobre los requisitos para acceder a un préstamo	X		X		X		
3	Cuando ud ha solicitado prestamos le han indicado la diferencia entre cada uno de los productos.	X		X		XX		
4	Cuando usted solicita un préstamo para un negocio, utiliza todo el dinero para dicho negocio .	X		X				
5	Considera usted que la tasa de interés que paga por un crédito para su emprendimiento o negocio le permite generar ganancias	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Habilidades financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Cuando usted requiere dinero para su negocio recurre a las instituciones financieras tales como microfinancieras y/o bancos	**X**		**X**		**X**		
7	Con que frecuencia usted realiza análisis de los estados de cuenta de sus productos financieros.	X		X		X		
8	Con que frecuencia realiza arqueos de caja en su economía.	X		X		X		
9	Realiza Ud. mensualmente un registro de ingresos y egresos	X		X		X		
10	Registra sus operaciones diarias de caja en algún programa informático	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Actitudes financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
11	Realiza comparaciones entre los diversos productos financieros antes de solicitarlos.	X		X		X		
12	Analiza previamente el tiempo de pago de un préstamo financiero y el monto a pagar por cada una de ellas.	X		X		X		

13	Considera importante los requisitos previos para solicitar un producto financiero.	X		X		X		
14	Toma en cuenta el fácil acceso a un crédito, sin analizar previamente las tasas de interés.	**X**		**X**		**X**		
15	Hace uso de medios de pago virtuales o electrónicos con total seguridad	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Comportamiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
16	Con que frecuencia revisa si la ganancia obtenida es igual, mayor o menor a la ganancia deseada.	X		X		X		
17	Con que frecuencia revisa sus operaciones financieras	X		X		X		
18	Si en el mes ha tenido ganancia con qué frecuencia lo vuelve a invertir en el negocio.	X		X		X		
19	Cumple puntualmente sus pagos financieros	X		X		X		
20	Usualmente se siente satisfecho con los conocimientos que tiene sobre préstamos que otorgan los bancos y/o microfinancieras	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg**: Alvarado Loli Ronny Fernando……** **DNI: 06796487**

Especialidad del validador: Economista – Magister en Administración

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

15, de Setiembre del 2022.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL EMPRENDIMIENTO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Por necesidad	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Con el ingreso económico que tiene su negocio puede cubrir las responsabilidades económicas de su hogar sin contratiempos	x		x		x		
2	Con el negocio que tiene le permite generar momentos recreativos con sus familiares	x		x		x		
3	La motivación para su emprendimiento es el bienestar de su familia	x		x		x		
4	Su emprendimiento le contribuye con sus metas de desarrollo personal	x		x		x		
5	El continuar con su emprendimiento, es por la ausencia de oportunidades laborales.	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2: Emprendimiento tradicional	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Los presupuestos y costos de su emprendimiento los organizas constantemente	**x**		**x**		**x**		
7	Consideras que es necesario el financiamiento bancario para el buen manejo del negocio	x		x		x		
8	Con que frecuencia escoges a tus proveedores	x		x		x		
9	Realizas comparaciones entre precio y calidad de tus productos	x		x		x		
10	Los medios de venta de tu producto son accesibles							
	DIMENSIÓN: Emprendimiento dinámico	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
11	Haces uso de la tecnología para la compra de tus productos	x		x		x		
12	Recurres a medios virtuales para la venta de tus productos	x		x		x		

13	Accedes a mercadería con proveedores virtuales de forma segura	x		x		x		
14	Ofreces diversas formas de pago para tus productos	**x**		**x**		**x**		
15	Realizas promociones virtuales de ventas de tus productos.	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir [ ]** **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg**: Ronny Fernando Alvarado Loli** **DNI: 06796487**

Especialidad del validador: Economista – Magister en Administración

15, de Setiembre del 2022.

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Jose Raul Levano Muchotrigo

Presente

Asunto: **Validación de instrumentos de investigación.**

Estimado experto, es un gusto saludarlo y, al mismo tiempo, informarle que me encuentro desarrollando la tesis para la obtención de la licenciatura en Administración de Empresas, como parte del Programa de titulación de la Universidad San Ignacio de Loyola. Esta investigación tiene por título "Cultura financiera y el emprendimiento de mujeres en el distrito de San Martín de Porres, 2022", razón por la que le solicito a usted su participación como especialista en el tema para la evaluación por Juicio de expertos.

Debido a su amplia trayectoria profesional, es importante contar con su participación en esta investigación para la evaluación crítica sobre el instrumento desarrollado, a fin de poder realizar la recolección de información de las variables de forma adecuada. En este expediente de validación se adjuntan los siguientes documentos.

Carta de presentación al experto.
Matriz de operacionalización de las variables.
Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Muchas gracias por su atención. Me despido de usted agradeciéndole por su interés y participación en esta investigación.

Atentamente.

Judith Estefany Abarca Pacheco
D.N.I :46635884

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CULTURA FINANCIERA

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Conocimiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Ha solicitado financiamiento en financieras o en prestamistas informales	X		X			X	Añadir el término USTED
2	Solicita ud información sobre los requisitos para acceder a un préstamo	X		X			X	Evitar la abreviatura UD. Escriba de manera formal y completa
3	Cuando ud ha solicitado prestamos le han indicado la diferencia entre cada uno de los productos.	X		X			X	Agregar: ……. Cada una de las opciones de préstamo, en vez de …. Cada uno de los productos. Idem
4	Cuando usted solicita un préstamo para un negocio, utiliza todo el dinero para dicho negocio.	X		X			X	El término negocio es redundante
5	Considera usted que la tasa de interés que paga por un crédito para su emprendimiento o negocio le permite generar ganancias	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Habilidades financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Cuando usted requiere dinero para su negocio recurre a las instituciones financieras tales como microfinancieras y/o bancos	**X**		**X**		**X**		
7	Con que frecuencia usted realiza análisis de los estados de cuenta de sus productos financieros.	X		X		X		
8	Con que frecuencia realiza arqueos de caja en su economía.	X		X			X	Verificar si el término “arqueo de caja” es un término que será comprendido por la muestra.
9	Realiza Ud. mensualmente un registro de ingresos y egresos	X		X		X		
10	Registra sus operaciones diarias de caja en algún programa informático	X		X		X		
	DIMENSIÓN: Actitudes financieras	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	

11	Realiza comparaciones entre los diversos productos financieros antes de solicitarlos.	X		X			X	Mejorar la redacción del ítem: Podrías usar la frase: Diversas opciones de préstamo en vez de diversos productos financieros
12	Analiza previamente el tiempo de pago de un préstamo financiero y el monto a pagar por cada una de ellas.	X		X			X	Acá hay dos preguntas en uno. Replantear el ítem
13	Considera importante los requisitos previos para solicitar un producto financiero.	X		X			X	Reemplazar la frase … para solicitar un producto financiero Por: … un préstamo en el banco
14	Toma en cuenta el fácil acceso a un crédito, sin analizar previamente las tasas de interés.	**X**		**X**		**X**		
15	Hace uso de medios de pago virtuales o electrónicos con total seguridad.	X		X			X	La pregunta esta incompleta. Debe estar direccionada de acuerdo a la variable de investigación
	DIMENSIÓN: Comportamiento financiero	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
16	Con que frecuencia revisa si la ganancia obtenida es igual, mayor o menor a la ganancia deseada.	X		X		X		
17	Con que frecuencia revisa sus operaciones financieras	X		X		X		
18	Si en el mes ha tenido ganancia con qué frecuencia lo vuelve a invertir en el negocio.	X		X		X		
19	Cumple puntualmente sus pagos financieros	X		X		X		
20	Usualmente se siente satisfecho con los conocimientos que tiene sobre préstamos que otorgan los bancos y/o microfinancieras	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg**: José Raúl Lévano Muchotrigo** **DNI: 21873892**

Especialidad del validador: Docente universitario - investigador

09, de Setiembre del 2022.

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL EMPRENDIMIENTO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad[3]		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Por necesidad	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
1	Con el ingreso económico que tiene su negocio puede cubrir las responsabilidades económicas de su hogar sin contratiempos	X		X		X		Debes definir si vas a utilizar el término NEGOCIO o EMPRENDIMIENTO
2	Con el negocio que tiene le permite generar momentos recreativos con sus familiares	X		X			X	Mejorar la redacción de la pregunta. Es muy genérica, cuando debe estar direccionado a la variable
3	La motivación para su emprendimiento es el bienestar de su familia	X		X			X	Mejorar la redacción del ítem. Podría decir: … la principal motivación para emprender …..
4	Su emprendimiento le contribuye con sus metas de desarrollo personal	X		X		X		Retirar la palabra "LE". Podría decir: … Su emprendimiento contribuye al logro de sus metas de desarrollo personal.
5	El continuar con su emprendimiento, es por la ausencia de oportunidades laborales.	X		X			X	Mejorar la redacción del ítem. Es confuso. Direccionarlo por el lado de la opción laboral
	DIMENSIÓN 2: Emprendimiento tradicional	**Si**	**No**	**Si**	**No**	**Si**	**No**	
6	Los presupuestos y costos de su emprendimiento los organizas constantemente	**X**		**X**		**X**		
7	Consideras que es necesario el financiamiento bancario para el buen manejo del negocio	X		X		X		
8	Con que frecuencia escoges a tus proveedores	X		X		X		
9	Realizas comparaciones entre precio y calidad de tus productos	X		X		X		
10	Los medios de venta de tu producto son accesibles	X		X		X		

	DIMENSIÓN: Emprendimiento dinámico	Si	No	Si	No	Si	No	
11	Haces uso de la tecnología para la compra de tus productos	X		X		X		
12	Recurres a medios virtuales para la venta de tus productos	X		X		X		
13	Accedes a mercadería con proveedores virtuales de forma segura	X		X		X		
14	Ofreces diversas formas de pago para tus productos	**X**		**X**		**X**		
15	Realizas promociones virtuales de ventas de tus productos.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): ……

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ ] Aplicable después de corregir [X] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg**: José Raúl Lévano Muchotrigo DNI: 21873892**

Especialidad del validador: Docente universitario - Investigador

09 de Setiembre del 2022.

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Anexo 5: Estado del arte de Cultura Financiera

Año	Teórico	Teoría	Aporte
1958 **1959** **1981**	Harry Markowitz James Tobin Nobel	Teoría de la selección de carteras	crear carteras dos funciones: la media de la rentabilidad esperada, y la varianza o volatilidad de la rentabilidad para definir el riesgo.
1964 **1965**	William Sharpe John Lintner	Modelo de valoración de activos financieros	modelo utilizado para calcular la rentabilidad que un inversor debe exigir al realizar un inversión en un activo financiero, en función del riesgo que está asumiendo.
1959 **1966** **1970**	Harry Roberts Jan Mossin Eugene Fama	Teoría del mercado eficiente	Esta teoría considera que cualquier noticia o evento futuro que pueda afectar a la cotización de un activo, hará que el precio se ajuste tan rápido, que sea imposible obtener un beneficio económico del mismo.
1963 **1983** **1977**	Modigliani Franco Nobel Miller Merton	Teoría de la estructura financiera	Esta teoría sugiere la existencia de una estructura de capital óptima para cada empresa, es decir, existe una combinación de recursos propios y deuda que maximiza el valor de mercado de la empresa y minimiza el coste medio de los recursos.
1976 **1976**	Michael Jensen William Meckling	Teoría de la agencia	técnica empresarial por la cual una persona o empresa (el principal) solicita a otra persona (el agente) realizar un determinado trabajo en su nombre. Para que exista una relación de agencia, el agente debe ser autorizado a suscribir, modificar o cancelar contratos con terceros en nombre del principal.
1976	Stephen Ross	Teoría de la valoración por arbitraje	Señala que el retorno esperado de un activo financiero puede ser modelado como una función lineal de varios factores macroeconómicos, donde la sensibilidad a cambios en cada factor es representada por un factor específico, el coeficiente beta
1973	Black, Fisher y Miron Scholes	Modelos de valoración de opciones	La teoría de precios de opciones estima el valor de un contrato de opciones asignando un precio, conocido como prima, basado en la probabilidad calculada de que el contrato termine en el dinero (ITM) al vencimiento.
1996	James A, Mirles	Información asimétrica y teoría de las señales	explica la relación entre señales y cualidades, mostrando por qué algunas señales son confiables y otras no, y que los costos de fabricar una señal engañosamente deben superar los beneficios de falsificarla

Anexo 6: Estado del arte de Emprendimiento

Año	Teórico	Teoría	Aporte
1985	Drucker	Teoría basada en oportunidades	La teoría basada en la oportunidad explica que los emprendedores no causan cambios, al contrario, buscan oportunidades en el contexto. Crean oportunidades en función a la problemática presentada.
2015	Scholte, Van Teeffelen y Verburg		
1990	Stevenson y Harmeling		
2001	Álvarez & Busenitz	Teorías basadas en los recursos	Esta teoría enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos. Estos recursos a su vez mejoran la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas.
1999	Aldrich		
2003	Davidsson & Honig		
2001	Blanchflower, Oswald & Stutzer	Teoría del capital financiero y la liquidez	crear empresa es común cuando las personas emplean un capital financiero; lo que permite adquirir más recursos para explotar las oportunidades de emprender una nueva empresa. Interviene además en esta teoría el acceso a la información y conocimiento previo del área a emprender.
1989	Evans & Jovanovic		
2001	Alvarez & Busenitz		
1999	Aldrich		
2000	Shane y Venkataraman		
2006	Clausen		
2006	Clausen	Teoría del capital social o de la red social	Los emprendedores están integrados en una estructura de redes sociales más grande que constituye una proporción significativa de su estructura de oportunidades, Los vínculos sociales más fuertes con los proveedores de recursos facilitan la adquisición de recursos y aumentan la probabilidad de explotación de oportunidades
2003	Shane y Eckhardt		
2003	Aldrich & Cliff		
2004	Gartner et al,		
1975	Becker	Teoría del emprendimiento del capital humano	La teoría del emprendimiento del capital humano se fundamente en dos factores: del capital humano educación y experiencia. El conocimiento obtenido de la educación y la experiencia representa un recurso que se distribuye heterogéneamente entre los individuos y es central para comprender las diferencias en la identificación y explotación de oportunidades.
2003	Anderson y Miller		
2004	Gartner et al		
2003	Davidsson & Honig		